

A photograph of a diverse group of people, including men and women, cheering with their hands raised in a circle. The scene is lit with blue and yellow light, creating a vibrant and energetic atmosphere.

BRASIL ATIVO

ACAD LIDERA MOVIMENTO DE COMBATE AO SEDENTARISMO

- ✕ ASSOCIAÇÃO GANHA FORÇA INTERNACIONAL
- ✕ ENTREVISTA COM GABRIELA PRADO:
CEO DA SPORTS WORLD
- ✕ GESTÃO FEMININA EM NEGÓCIOS AQUÁTICOS
- ✕ SEM MEDO DE NICHAR: ESPECIALIZADAS PODEM SER NEGÓCIOS IMBATÍVEIS

TOTALPASS

NÃO ACEITE NADA MENOS QUE O TOTAL



NOS ÚLTIMOS ANOS, A BUSCA POR MOVIMENTO, ENERGIA E BEM-ESTAR CRESCERU COMO NUNCA.

CADA VEZ MAIS PESSOAS PROCURAM ESPAÇOS FITNESS PARA **CUIDAR DA SAÚDE E MANTER UMA ROTINA ATIVA.**

MAS TRANSFORMAR ESSE PICO DE INTERESSE EM ALUNOS FREQUENTES EXIGE MAIS DO QUE SAZONALIDADE: **EXIGE PARCERIA.**

POR ISSO, CRIAMOS UMA SOLUÇÃO PARA QUEM NÃO ACEITA O BÁSICO E QUER **CRESCER DE VERDADE O ANO TODO.**

AO SE TORNAR UM **PARCEIRO DA TOTALPASS**, VOCÊ:

- » RECEBE MILHARES DE **NOVOS POTENCIAIS ALUNOS**
- » SE INTEGRA AO BENEFÍCIO QUE JÁ ESTÁ PRESENTE EM **MAIS DE 33 MIL EMPRESAS**
- » GANHA **MAIS VISIBILIDADE** PARA SUA MARCA
- » AMPLIA SEU FATURAMENTO SEM COMPLICAÇÃO, COM **REPASSE JUSTO E PONTUAL.**

E O MELHOR: SEM INVESTIMENTO INICIAL. **SÓ BENEFÍCIOS.**



CONTROLE **TOTAL** DO SEU NEGÓCIO



VOCÊ PODE GERENCIAR A PARCERIA, ACOMPANHAR SEUS REPASSES E MONITORAR O CRESCIMENTO DO SEU NEGÓCIO A QUALQUER HORA, DE FORMA PRÁTICA E TRANSPARENTE, PELO NOSSO PORTAL DE ACADEMIAS.

APOIO **TOTAL**



CONTE COM UM EXECUTIVO DE CONTA DEDICADO, PRONTO PARA TE ORIENTAR SEMPRE QUE SURTIR UMA DÚVIDA OU OPORTUNIDADE.

» **NÃO ACEITE NADA
MENOS QUE TOTALPASS**

APONTE A CÂMERA DO SEU CELULAR PARA O QR CODE E **INDIQUE SUA ACADEMIA PARA SER UMA PARCEIRA DA TOTALPASS.**





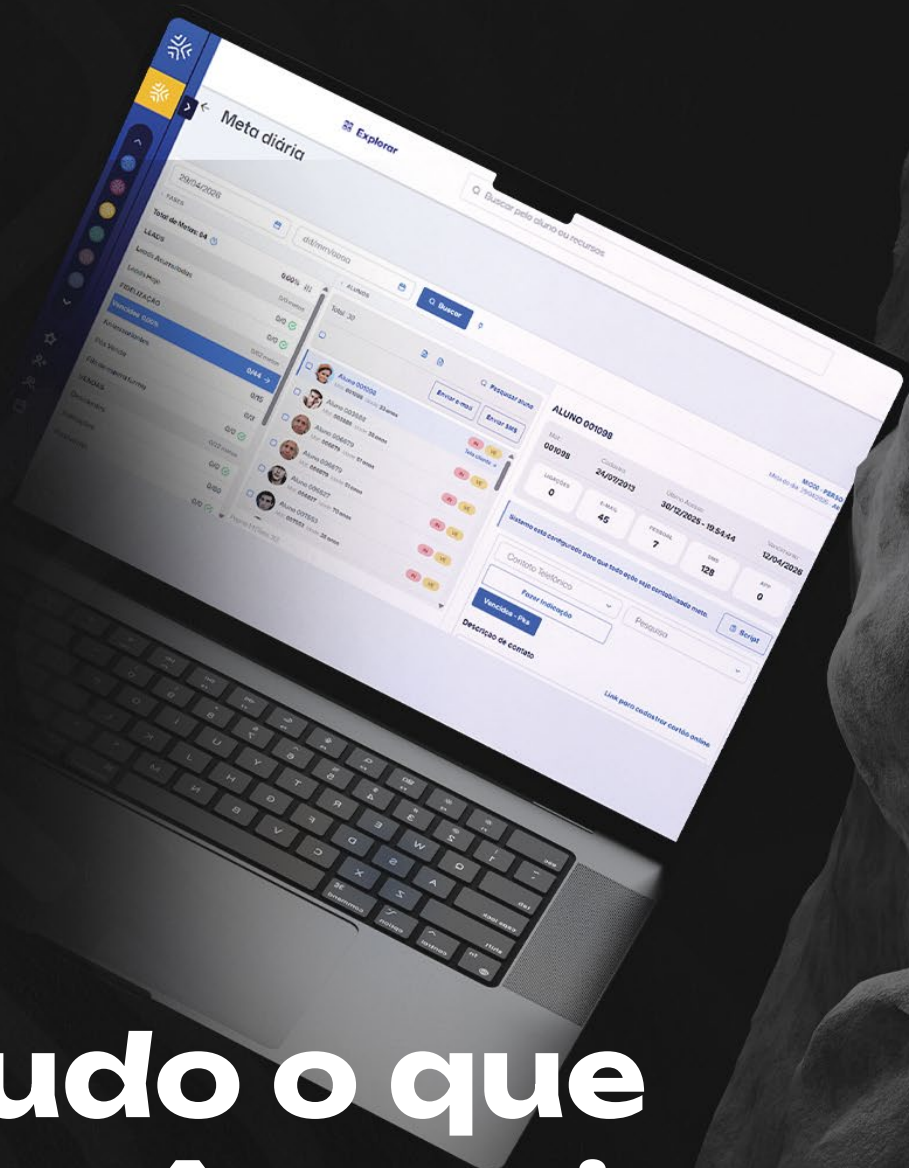
A ABC EVO ACREDITA QUE A TECNOLOGIA
SÓ FAZ SENTIDO QUANDO

APROXIMA PESSOAS

Por isso, mais do que um **software de gestão**, somos **presença, parceria** e **cuidado** no dia a dia de quem move o mercado fitness.

SUA GESTÃO SIMPLIFICADA
SEU TIME ENTUSIASMADO
SEUS CLIENTES ENCANTADOS
**VENHA PARA A ABC EVO
E DESCUBRA!**





Tudo o que você precisa é com a Pacto

 **PACTO**

sistemapacto.com.br



PALAVRA DO PRESIDENTE



AILTON MENDES

Profissional de Educação Física;
CEO das Academias AMS Xperience, em São Paulo;
Vice-presidente do CREF-4;
Presidente da ACAD Brasil.

ailton.mendes@acadbrasil.com.br

Uma verdadeira maratona! Assim foram os primeiros meses de 2026, com viagens internacionais para os Estados Unidos e Alemanha, participação em diversos fóruns e reuniões estratégicas, além de diálogo com lideranças de outros países sobre o futuro do setor. Também pudemos conferir de perto as mais recentes tendências mundiais em termos de equipamentos, tecnologias e soluções disponíveis para o fitness.

Aqui no Brasil, a ACAD teve forte participação no gigante Arnold Sports Festival South America, um dos principais eventos nacionais do nosso mercado. Um dia antes, a Associação realizou seu tradicional Encontro de Líderes, com uma programação extraordinária, sob o nosso maior propósito “Proteger, Crescer e Conectar”. No final do dia, um coquetel com parceiros e lideranças reuniu cerca de 120 pessoas. Também dentro do Arnold, na sexta-feira, dia 24 de abril, a Associação realizou o ACAD Conexões SP, com palestras de feras do setor, e mais uma vez fez de seu estande um ponto de encontro para gestores e empresários de academias.

E, neste embalo, tivemos menos de um mês para deixar tudo pronto para mais um evento importantíssimo: o ACAD Conference, com essa agenda imperdível.

O ano de 2026 tem como marcos do setor o lançamento do Brasil Ativo, tema da **Matéria de Capa** desta edição. Trata-se de um movimento nacional de combate ao sedentarismo, liderado pela ACAD Brasil, com apoio e engajamento de centenas de pessoas fundamentais para que possamos assumir nosso papel de promotores da Saúde e contribuir ainda mais para que sejamos uma sociedade ativa.

A coluna **ACAD Faz** traz um pouco sobre essa maratona que é a nossa participação. Na **Academia Legal**, Dr. Mario Duarte escreve sobre a fiscalização nas academias. Em nossas **Páginas Azuis**, entrevista com Gabriela Prado, CEO da Sports World, um dos grupos mais fortes do fitness global. Na coluna **Profissional de Educação Física**, a história do nosso diretor, Carlos Eduardo Moura Rodrigues, um exemplo de como ser um grande gestor, com a bela visão de sempre contribuir com o coletivo; e a **Rotinas de Academias**, assinada pela advogada Joana Doin, conta tudo sobre atestado médico nas academias.

Convido todos vocês que de alguma forma atuam no fitness nacional a se comprometerem no engajamento ao Brasil Ativo! Nos encontramos, mais uma vez, no ACAD Conference! Até lá!

Boa leitura,
Ailton Mendes

ÍNDICE

MATÉRIA DE CAPA

Brasil Ativo: ACAD lidera movimento de combate ao sedentarismo

10



ACAD FAZ

Associação ganha força internacional

16



PÁGINAS AZUIS

Entrevista com Gabriela Prado: CEO da Sports World

20



ÁGUAS DO FITNESS

Gestão feminina em negócios aquáticos

24

ACADEMIA LEGAL

Fiscalização de academias: conheça os limites

30

COLUNA NICHOS

Sem medo de nichar

34

GIRO ACAD BRASIL E MUNDO

Encontro de Líderes e Conexão ACAD

38

COLUNA EDUCAÇÃO FÍSICA - O OLHAR DO PROFISSIONAL

Paixão pelo esporte se transforma em missão: cuidar das pessoas

44

ROTINAS DE ACADEMIAS

Aspectos legais e práticos do atestado médico

48

EXPEDIENTE

DIRETORIA

PRESIDENTE: Ailton Mendes (AMS Xperience)

VICE-PRESIDENTE: Edgard Corona (Bio Ritmo/Smart Fit)

DIRETORES:

Monica Marques (Cia Athletica)

Gustavo Borges (Academia Gustavo Borges)

Fernando Sassen (Ipanema Sports)

Fernando Menezes (Selfit)

Gustavo Madeira (Blue Fit Academia)

CONSELHO FISCAL:

Richard Bilton (Cia Athletica)

Marcelo Ferreira (Personal Acqua Center)

Patrick Aguiar (Nova Forma)

GESTÃO EXECUTIVA: Andrea Rodrigues

EDIÇÃO E REDAÇÃO: Lilia Giannotti

DESIGN E DIAGRAMAÇÃO: Eva Valentim



FITNESS BRASIL EXPO ²⁰²⁶

27-29/08/2026 • TRANSAMERICA EXPO • SÃO PAULO

A nova edição do maior evento de educação,
networking, negócios e entretenimento do

mercado fitness



Visite o site e garanta
sua participação



Utilize o cupom **ACAD10**
no momento da compra
e garanta **10% OFF** em
cursos e ingressos.

*Enquanto houver vagas

PATROCINADORES: DIAMANTE



MATRIX



PATROCINADORES: OURO



BUCKLER

CIMERIAN



ORGANIZAÇÃO:

FITNESS BRASIL

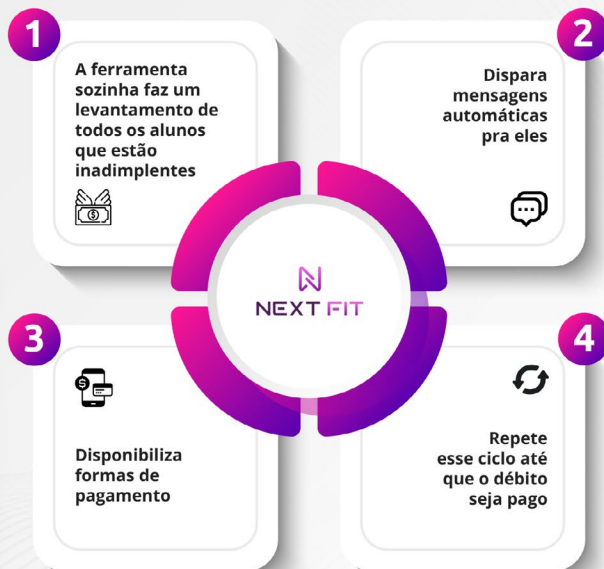
HEALTH & FITNESS
ASSOCIATION

CONHEÇA AGORA!

A inteligência artificial que recuperou **5.000.000,00 DE REAIS** para negócios fitness em **APENAS 21 DIAS.**

**COM FOCO EM ACABAR
COM A INADIMPLÊNCIA,
O NEXT FIT INOVOU!**

O Motor de Cobrança é o assistente financeiro que trabalha **24 horas por dia para o seu negócio.**



Qual o resultado após ativar essa função do sistema?

Você nunca mais vai perder dinheiro, com alunos treinando sem pagar.

A tecnologia do Next Fit está levando mais de **40.000 gestores** para o próximo nível, não só acabando com a inadimplência, mas também ajudando a **faturar 43% a mais que a média de mercado** e **fidelizar 25% mais alunos** com um sistema de gestão e apoio completo e aplicativo para o aluno.

Quer ter o Motor de Cobrança e uma série de outras ferramentas jogando ao seu favor?

ACESSE:

NEXTFIT.COM.BR

#VemProPróximoNível



BRASIL ATIVO

CONVOCA FITNESS NACIONAL

Um tema que vem sendo debatido com relevância por governos, profissionais da saúde e do fitness se tornou pauta obrigatória para associações de academias em todo o mundo. A ideia de que é urgente e prioritário tirar as pessoas do sofá e combater o sedentarismo ganha cada vez mais força em diversos países. Estudos comprovam que pessoas ativas custam menos para os sistemas públicos de saúde, são produtivas para a economia e ainda são mais felizes. Esse é um alerta para a sociedade mundial!

No último encontro entre associações de academias de diversos países, realizado em março, em San Diego, pela **Health & Fitness Association (HFA)**, uma das pautas prioritárias foi justamente a urgência na retomada de um movimento global que torne as pessoas ativas, em todo o mundo.

“Estivemos na HFA e participamos ativamente dos fóruns que debateram o futuro do setor. Associações de países como Canadá, Austrália e Inglaterra colocaram diversas ideias em pauta, para que globalmente pudéssemos pensar em como vencer a epidemia do sedentarismo. Nós da **ACAD** mostramos nossos esforços para que

as academias sejam classificadas como setor da Saúde — mudança que depende da Organização das Nações Unidas, através da ISIC (sigla em inglês para Classificação Internacional Padrão de Todas as Atividades Econômicas). Hoje, mundialmente as academias são classificadas na seção de “Artes, Entretenimento e Recreação”. Essa classificação está ultrapassada e dificulta que possamos assumir o protagonismo que temos na saúde da população mundial”, disse **Ailton Mendes**, presidente da ACAD Brasil.



ACAD BRASIL TEM TEMA COMO PILAR DE ATUAÇÃO

Em fevereiro deste ano, um mês antes do encontro internacional, um grupo de diretores da ACAD Brasil se reuniu presencialmente no Rio de Janeiro para uma imersão nas questões mais importantes para 2026. Ficou evidente que a retomada do projeto **'Brasil + Ativo'**, movimento nacional de combate ao sedentarismo, criado pela ACAD meses antes da pandemia (e interrompido pela mesma), deveria ser prioridade. "Mais uma vez, podemos dizer que estamos na liderança mundial das estratégias e mudanças necessárias para o nosso setor", disse Ailton Mendes.

A diretora da ACAD, Monica Marques, sócia da Cia Athletica, que foi uma liderança essencial lá em 2019 quando o **'Brasil + Ativo'** foi lançado, estava presente nesta imersão e falou sobre a importância desta retomada: "a ACAD esteve presente em alguns dos principais fóruns mundiais dedicados ao combate do sedentarismo. Participei de diversos diálogos internacionais na Organização Mundial da Saúde, em Geneve, no World Active, na Alemanha, e também aqui no país, no Congresso Nacional, no Senado, no Ministério da Saúde, entre outros. O projeto ficou adormecido durante a pandemia e agora chegou o momento de retomar! No final de maio, estarei presente em Rimini, na Itália, participando novamente dos encontros da World Active e dos diálogos entre representantes de vários países para a promoção da atividade física. A idéia é conhecer as melhores iniciativas de diversos países e trazer novidades para o nosso setor."

O diretor da Associação, Patrick Aguiar, CEO da academia Nova Geração e conselheiro do CONFEE, acredita que o movimento é fundamental para que políticas públicas

contundentes possam ser criadas. "O país vive um paradoxo em relação à atividade física: por um lado, somos o segundo maior mercado de academias do mundo; por outro, quase 50% da população brasileira é sedentária. É extremamente importante que as entidades que representam o setor de fitness, saúde e bem-estar se mobilizem em prol de campanhas que venham a estimular a prática de atividade física. Recentemente, a ACAD Brasil liderou a maior campanha de valorização do profissional de Educação Física e do reconhecimento do papel das academias, com o tema **'Somos essenciais para a saúde do Brasil'**. Agora, a Associação avança ainda mais e presenteia toda a sociedade com o movimento nacional **'Brasil Ativo'**. Não tenho dúvida de que será um grande sucesso, com impactos extremamente importantes para a saúde de toda a população.

O QUE DIZEM AS PESQUISAS SOBRE INATIVIDADE E ECONOMIA

Um dos estudos que evidencia que o setor de fitness pode diminuir o fardo do sistema de saúde, além de aumentar globalmente o Produto Interno Bruto – PIB é o **"Saúde econômica e bem-estar social: quantificando o impacto do setor global de saúde e fitness"**, publicado pela Deloitte, uma das maiores consultorias do mundo, junto com a Global Health & Fitness Alliance (GHFA) e a Health & Fitness Association (HFA), com apoio da ACAD Brasil e de associações de academias de outros países.

O relatório de quase 500 páginas incluiu dados de 46 países e constatou que, só em 2021, o setor contribuiu com mais de US\$91 bilhões por ano para o PIB global. Cinco anos depois da publicação, é bem provável que estes números sejam ainda maiores.

Ficou ainda mais evidente que as academias melhoram a saúde da população, o que pode economizar bilhões para os governos e as economias e ainda aumentar a produtividade.

O PREÇO DA INATIVIDADE NO BRASIL:



Investindo apenas **US\$300** por trabalhador inativo é possível torná-lo ativo, com retorno para a economia do país em apenas um ano. Programas para aumentar a prática de atividade física podem criar hábitos – no caso mais saudáveis e economicamente benéficos.

COMO TUDO COMEÇOU

Fundada a partir da iniciativa visionária de um médico que também era proprietário de uma academia, desde o início de suas atividades, há 26 anos, a ACAD Brasil tem como um dos seus pilares a questão da saúde, entendendo que as academias são espaços para cuidar do corpo, da mente e permitir uma vida mais saudável.

Sob esta visão, em outubro de 2019, a Associação lançou o **'Brasil + Ativo'**, iniciativa inspirada num plano proposto pela Organização Mundial da Saúde – OMS, que naquele ano já chamava a atenção para a epidemia mundial de sedentarismo. Cinco meses depois, com a chegada da pandemia, em março de 2020, o movimento foi deixado de lado em prol da imensa mobilização necessária, especialmente junto ao Congresso Nacional, para criar a lei da essencialidade, reconhecimento conquistado para o setor de fitness.

“Em Nota Técnica publicada em Diário Oficial, o Ministério da Saúde reconheceu a essencialidade das academias e dos profissionais de Educação Física para a saúde da população brasileira. Nossa experiência com a campanha **'Somos Essenciais'** nos permitiu aprender muito sobre as relações necessárias no âmbito das políticas públicas. Retomar agora o movimento nacional de combate ao sedentarismo — rebatizado de **Brasil Ativo** para acompanhar a nomenclatura usada por associações de academias de vários países — é algo estratégico e urgente, pois temos mais força e representatividade, especialmente junto a autoridades governamentais, em todas as instâncias.”, disse Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil.

Em audiência com a Ministra da Saúde, Nisia Trindade, a ACAD Brasil, com fundamental apoio do Deputado Felipe Carreras e represen-

tada por Patrick Aguiar, defendeu a importância da atividade física como política pública de saúde e a necessidade de incentivos fiscais.

A atuação do deputado e da associação resultou na publicação da Nota Técnica N° 70/2023, pelo Departamento de Prevenção e Promoção da Saúde do ministério, reconhecendo a relevância do setor e concluindo que “políticas fiscais voltadas para efetivar atividade física e academias é um importante marcador e deve ser considerado na elaboração, aprimoramento e implementação de políticas públicas de saúde e políticas públicas tributárias no país.”



Foto: Ministra da Saúde, Nisia Trindade; deputado federal Felipe Carreras; Patrick Aguiar, diretor da ACAD Brasil

CENÁRIO ALARMANTE NO BRASIL E NO MUNDO

A OMS também precisou voltar seus esforços aos cuidados com a saúde física e mental, no pós-pandemia. E combater o sedentarismo ficou em segundo plano. O custo disso são números cada vez mais alarmantes: um terço da população mundial adulta é fisicamente inativa e o sedentarismo mata cerca de cinco milhões de pessoas anualmente. Até 2030, cerca de 500 milhões de pessoas deverão desenvolver doenças cardíacas, obesidade ou outras condições atribuídas à inatividade física.

O fato é que o processo de pôr em prática iniciativas globais para a criação de políticas públicas que possam reverter este quadro ainda é muito lento. Há projetos muito bem desenhados, em vários países, mas na prática, não há uma nação que tenha avançado de acordo com a necessária demanda por ações de combate ao sedentarismo.

“UM TERÇO DA POPULAÇÃO MUNDIAL ADULTA É FISICAMENTE INATIVA E O SEDENTARISMO MATA MAIS DE 5 MILHÕES DE PESSOAS TODOS OS ANOS”.

No Brasil, 5º país mais sedentário do mundo, cerca de 300 mil pessoas morrem por ano devido a doenças associadas ao sedentarismo. No país, conforme dados do Instituto Brasileiro de Geografia e Estatística (IBGE), 47% dos brasileiros adultos são sedentários e entre os jovens o número é maior e ainda mais alarmante: 84%.

Segundo estudos da OMS, não tomar nenhuma atitude que estimule a prática de atividade física levará ao aumento dos custos do sistema de saúde do país, com impacto negativo no desenvolvimento econômico e na qualidade de vida da população. Isso não é apenas um alerta, mas também um convite à mudança de hábitos dos brasileiros e da sociedade como um todo.

A GRANDE VIRADA: RETOMAR O BRASIL ATIVO É UMA MISSÃO DA ACAD

O Brasil vive um paradoxo: enquanto cresce o interesse por saúde e bem-estar, o sedentarismo ainda avança e impacta diretamente a qualidade de vida e a produtividade da população. É nesse contexto que a ACAD vai retomar o **Brasil Ativo**, um movimento nacional que propõe uma mudança de comportamento — não apenas incentivando a prática de atividade física, mas

transformando o movimento em parte da identidade do brasileiro.

Mais do que uma campanha, o Brasil Ativo surge como uma plataforma de transformação, que vai muito além do fitness. E é justamente nesse ponto que a ACAD Brasil assume um papel decisivo: utilizar o movimento como uma alavanca para desenvolver o mercado, fortalecer as academias e ampliar o acesso da população à atividade física.

“Ao conectar academias, empresas e poder público, a ACAD estrutura iniciativas que geram valor

real para o setor, criando novas oportunidades de negócio, aumentando a relevância das academias na sociedade e posicionando o fitness como parte essencial da saúde pública. O desafio agora é escalar esse impacto e transformar o **Brasil Ativo** em um movimento presente no dia a dia das pessoas e, ao mesmo tempo, em um motor de crescimento para todo o ecossistema. Porque, no fim, ser ativo não é apenas uma escolha. É um caminho para um Brasil melhor”, disse Carlinhos Califórnia, um dos responsáveis pela construção do projeto de retomada do **Brasil Ativo**.

METAS ACAD PARA O BRASIL ATIVO



- ✓ Ser uma liderança nacional no combate ao sedentarismo no Brasil
- ✓ Reduzir as barreiras para a prática da atividade física
- ✓ Envolver o Poder Público no plano de ações do movimento
- ✓ Engajar cada vez mais pessoas no combate à inatividade
- ✓ Gerar valor para o setor e criar oportunidades de negócios
- ✓ Contribuir para a construção de uma sociedade ativa



TRÊS PERGUNTAS PARA O PRESIDENTE DA ACAD BRASIL

Ailton Mendes, presidente da Associação, é um entusiasta das ações em rede, colaborativas, com centenas de pessoas envolvidas, especialmente quando a causa é uma das suas missões de vida: cuidar das pessoas. Segundo ele, o movimento Brasil Ativo tem o objetivo de unir o setor, os profissionais de Educação Física, a população, os órgãos regulatórios, os agentes políticos, em prol de um Brasil ativo, mais saudável.

Qual é o papel das academias quanto à saúde da população?

As academias têm um papel fundamental na saúde da população brasileira. São agentes da atenção primária da saúde, reconhecidas pelo Ministério da Saúde através da nota técnica número 70, publicada pelo Governo Federal em 2023. Esta nota fala da importância das academias e dos profissionais de Educação Física

na atenção primária da saúde da população brasileira, que é onde todas as ações e todos os agentes preconizam o estilo de vida e comportamentos que geram saúde às pessoas. Então, as academias são um instrumento fundamental na construção de um país mais saudável. O intuito do Brasil Ativo é gerar saúde à população, é gerar um grande círculo virtuoso de desenvolvimento e melhoria na vida de toda a sociedade.

Quais são os impactos que o movimento de âmbito nacional pode provocar?

Sensibilização! Este é o principal impacto que esperamos gerar, pois a conscientização sobre a importância da atividade física já existe. O que falta é uma sensibilização: apesar de o senso comum ser o de que a prática da atividade física é fundamental para uma vida saudável, menos de 7% da população frequenta regularmente uma academia. A pergunta que devemos nos fazer é: “por que, mesmo cientes de tudo isso, as pessoas não praticam atividade física?”

Esse é esse o papel fundamental do movimento Brasil Ativo junto à sociedade: chamar a atenção, sensibilizar as pessoas e tirá-las do sofá, levando-as a praticar atividade física, aproveitando todas as benesses que essa prática pode trazer a todos.

Que recado você daria aos gestores do fitness para que eles se engajem no Brasil Ativo?

A grande mensagem é: você está disposto a fazer o que é necessário ser feito para criarmos um ambiente propício, que estimule, seja acolhedor, inspirador e que tenha significado para que a população pratique mais atividade física? Se a resposta é sim, qual é a sua contribuição para esse movimento e para tornar a sociedade verdadeiramente ativa, onde todos, absolutamente todos ganham com isso? O quanto você está disposto a se engajar com o movimento Brasil Ativo?

CRIAR UM MUNDO ATIVO É URGENTE!

No mundo todo, os efeitos da inatividade são sentidos no aumento da incidência de diversas doenças, não só as físicas, mas também as mentais. Se a expectativa de vida deu um salto e já não é incomum pessoas chegarem aos 100 anos, a sociedade precisa, urgentemente, se preparar para envelhecer de forma saudável. Não resta mais dúvida: o caminho para isso é a prática da atividade física.

Diante deste cenário, diretores, líderes, equipe e parceiros da ACAD já estão mobilizados para fazer do **Brasil Ativo** o maior e mais eficaz movimento de combate ao sedentarismo da história! Assim, a Associação convoca gestores, empresários de academias, amantes da prática da atividade física e toda a sociedade para se engajar. Não fique de fora!

COPA DO MUNDO 2026 COMEÇA NO SEU TIME ! COMEÇA NO SEU TIME!

TRANSFORME SUA EQUIPE EM UMA VERDADEIRA SELEÇÃO COM UNIFORMES PERSONALIZADOS QUE CARREGAM SUA IDENTIDADE DENTRO E FORA DE CAMPO.



A **Flip Uniformes** desenvolveu uma camisa exclusiva inspirada na **Seleção Brasileira**, pronta para receber a marca da sua equipe e elevar o seu **posicionamento**.

Mais do que uniforme, é identidade, presença e **força de equipe**.

Com tecidos **tecnológicos**, modelagens **modernas** e design **exclusivo**, entregamos conforto, performance e estilo para quem quer se **destacar**.

Desde 2014, somos referência em **qualidade** no mercado fitness, vestindo equipes em todo o **Brasil**.

PERSONALIZAÇÃO EXCLUSIVA .
TECIDOS TECNOLÓGICOS (LEVEZA, SECAGEM RÁPIDA E PROTEÇÃO UV) .
DESIGN MODERNO E CONFORTÁVEL .
LINHA COMPLETA DE UNIFORMES .

Fale com nosso time e desenvolva seu modelo personalizado

WhatsApp
(31) **99863-3818**

Instagram
@flipuniformes

Website
www.flipuniformes.com.br

FLIP
UNIFORMES
DESDE 2014



ACAD GANHA FORÇA INTERNACIONAL

Associação tem assento em fóruns globais e amplia participação em eventos nos Estados Unidos, Alemanha e Itália

Desde antes de iniciar suas atividades, a ACAD Brasil já participava dos encontros realizados, na época, pela IHRSA, hoje rebatizada como Health & Fitness Association – HFA, a associação mundial das academias. Em quase 26 anos de estrada, a entidade nacional fez parte do conselho da HFA, através dos diretores Richard Bilton, Gustavo Borges e Monica Marques, e de alguma forma se manteve presente junto à associação global. Mas, a representatividade experimentada em 2026 parecia algo inatingível. Trata-se de algo histórico!

“O espaço de fala que conquistamos nos fóruns globais, nos quais temos sido convidados para mostrar boas práticas realizadas no Brasil, mostra para o mundo que a ACAD tem se preparado profundamente para estar na liderança do fitness global. Apresentamos propostas e projetos que podem ser adotados por outras associações e estamos muito empenhados em contribuir para a construção de um mercado internacional ainda mais potente”, disse Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil.

ESTADOS UNIDOS: ACAD TEM ASSENTO EM FÓRUNS GLOBAIS E NA HFA SHOW

Dr. Mario Duarte, advogado da Associação, que também integrou a comitiva brasileira presente nos encontros dos Estados Unidos, falou da importância de o Brasil ter tamanha visibilidade: “estamos trabalhando neste projeto de mudança de CNAE dos negócios de academias, hoje enquadrados como lazer. Fizemos diversas tentativas junto ao governo brasileiro, mas a mudança

SAN DIEGO

depende de uma instância mundial, no âmbito da Organização das Nações Unidas – ONU. Nossa participação nos fóruns internacionais da HFA nos possibilitou apresentar um forte projeto, que pode ser apresentado à ONU, no pleito desta mudança tão urgentemente necessária.”

Esta história começou bem antes do evento em San Diego. “Há alguns anos, a ACAD já é convidada do Global Advocacy Forum, com quatro edições anuais. Este ano a primeira foi em janeiro, online, com a participação do Mario Duarte e a minha. A partir daquela reunião, já com as pautas definidas pela HFA para 2026, nós vimos uma oportunidade para que a ACAD pudesse falar sobre a importância da mudança do CNAE

junto à ONU. Assim, Dr. Mario apresentou o projeto para diversos líderes mundiais, no evento de San Diego”, disse Andrea Rodrigues, gestora executiva da ACAD Brasil.

A conexão construída a partir da proposta da ACAD, com diversas outras associações de outros países, possibilitou a união destas entidades, numa mobilização mundial. A proposta é que este grupo seja amparado pelo trabalho global de advocacy que a HFA é capaz de fazer, para que finalmente as academias sejam reconhecidas e enquadradas economicamente no setor de Saúde.



ALEMANHA: 41ª EDIÇÃO DA FIBO TEM MAIS DE 200 BRASILEIROS

Não apenas mais marcas nacionais ocuparam espaço estratégico na 41ª edição da FIBO, realizada entre os dias 16 e 19 de abril na cidade de Colônia, na Alemanha, deixando claro que o produto brasileiro está pronto para competir globalmente. Além das empresas fornecedoras, muitos gestores de academias do Brasil estiveram no evento, não só a passeio ou para ver de perto as tendências mundiais, mas para fazer negócios e se posicionar como um dos mercados protagonistas.



“A energia da FIBO é impressionante: um clima de alta conexão, com as pessoas se encontrando e conversando sobre seus mercados, em diferentes países. Também impressiona o alto padrão dos equipamentos e tecnologias, que revelam o quanto o mercado fitness ainda pode inovar. Foi muito importante termos uma participação expressiva, este ano. Avançamos em muitas conversas estratégicas, costurando o futuro do nosso setor”, disse Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil.

A maior feira de fitness do mundo reuniu mais de 175 mil visitantes de 136 países. Entre as marcas nacionais e parceiras da ACAD Brasil que estiveram no evento: ABC EVO, Matrix, Movement, Trendx e Wellhub, todas com produtos e soluções competitivas.

“Ficamos especialmente impressionados com a expressiva delegação de parceiros brasileiros, o que reforça a vitalidade e a fortaleza do nosso mercado nacional no cenário internacional”, disse Guilherme Gabriele, vice-presidente de parcerias do Wellhub.

“Foi impressionante ver mais de 200 empresários brasileiros participando de forma estratégica neste que é um dos mais importantes encontros do fitness mundial, certamente mais do que o dobro do que no ano passado. O Brasil está cada vez mais forte globalmente e marcando presença no mapa internacional”, disse Paulo Akiau, presidente da ABC EVO.



ITÁLIA: ACAD É CONVIDADA PARA FALAR NO EVENTO DE RIMINI

Enquanto esta edição 114 da Revista ACAD será distribuída no ACAD Conference, em São Paulo, mais um evento internacional de grande porte estará acontecendo, desta vez na cidade costeira de Rimini, na região Emilia-Romagna da Itália. Trata-se do Rimini - The Wellness Experience Show, realizado entre os dias 28 e 31 de maio.



Este ano, a ACAD Brasil foi convidada para falar em duas reuniões mundiais, que acontecem dentro do Rimini. Os temas são as características do mercado brasileiro e os esforços para que o setor global seja reconhecido como essencial à saúde da população mundial.

“Tem uma importância imensa termos sido convidados para participar de mais um evento internacional. É o Brasil mostrando ao mundo que caminhos já conseguimos construir e o que estamos desenhando para o nosso futuro”, disse **Monica Marques**, diretora da ACAD Brasil.

Além da Associação, também vai participar das reuniões Rivaldo Tavares, presidente do CREF-

4-SP, representando o Sistema CONFEF, que falará sobre como funcionam a regulamentação e as dinâmicas com os profissionais de Educação Física no Brasil.

“Hoje, o mercado brasileiro está no cerne das discussões mundiais, se senta à mesa com representantes de países europeus, Estados Unidos, Austrália, Canadá, países da América Latina, e pode contribuir verdadeiramente com a construção de um mercado mundial cada vez mais forte, desenvolvido e repleto de oportunidades de negócios”, disse Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil.



00:00:11

Adam D.	72%	Felipe E.	81%	Gary M.	74%	Daniel S.	76%
Ellen K.	78%	Linda M.	72%	Mariah W.	77%	Jasmine G.	81%
Kevin H.	77%	Nancy T.	79%	Noah P.	78%	Mary H.	81%
Michael E.	83%	Sophie R.	72%	Thomas C.	72%	Patricia S.	71%
Robert A.	76%					Tom P.	77%

00:03:24

Conheça o Polar Club.

Monitoramento cardíaco de alta precisão para grupos

Através do monitoramento da frequência cardíaca em tempo real, com o Polar Club é possível oferecer orientação personalizada e desenvolver o condicionamento físico dos seus alunos com dados precisos. Da academia ao personal trainer, existe um pacote de serviços Polar ideal para elevar o seu negócio a outro patamar.

Acompanhe-nos pelas redes sociais: @polarbrasil



Gabriela Prado

CEO da Sports World, empresa 100% mexicana, com capital aberto na América Latina, a brasileira Gabriela Prado é uma das lideranças mais influentes do mercado global de academias.

Como foi sua trajetória no fitness?

Minha história no fitness começou com paixão. Desde pequena, encontrei na dança o amor pelo movimento, pelas pessoas e pela transformação. Como professora de Educação Física, vivi intensamente o dia a dia da academia, olhando nos olhos dos alunos e acompanhando de perto cada conquista. Quando entrei na Bio Ritmo, em 1999, não imaginava onde a jornada me levaria. Passei por várias funções e atuar em diferentes marcas (Bio Ritmo, Smart Fit e Race Bootcamp) me proporcionou uma perspectiva 360° e reforçou minha convicção de que a atividade física é para todos.

A oportunidade de vir para o México, apoiando a expansão e cuidando de toda a operação, foi de muito aprendizado e crescimento, que reforçou meu propósito de vida, 100% conectado ao mercado fitness: cuidar de pessoas. A gestão foi uma consequência natural. Percebi que eu poderia ampliar o impacto, desenvolvendo



peessoas, liderando equipes e ajudando a construir algo maior. Para mim, liderar sempre foi isso: potencializar o melhor dos outros.

Quais são os desafios de ser CEO da Sports World?

Antes de tudo é um privilégio e uma grande responsabilidade. O maior desafio é, ao mesmo tempo, a maior motivação é construir o futuro sem perder a essência. Crescer, inovar e evoluir, mantendo aquilo que nos trouxe até aqui: a conexão genuína com o cliente. Ser CEO é um papel que exige coragem. Não temos todas as respostas, mas é preciso tomar decisões, seguir em frente e aprender rapidamente. Acima de tudo, é sobre pessoas! Meu papel é inspirar, direcionar e criar um ambiente onde as pessoas possam crescer e acreditar no que estamos construindo juntos, para garantir a melhor experiência e os melhores resultados para os nossos alunos.

“Não é sobre máquinas ou metodologias. É sobre histórias. Sobre alguém que decide mudar, dar o primeiro passo para transformar a própria vida.”

Como você vê o mercado latino-americano e em especial o brasileiro?

A América Latina vem ganhando relevância no mundo fitness. São países resilientes, com grande potencial de crescimento e cheios de oportunidades, com países como o Brasil ,

que inspira pela criatividade, inovação e forte conexão cultural com a atividade física. Em toda região, o fitness passa a ser também qualidade de vida, saúde e longevidade. Essa mudança amplia o impacto do nosso setor na sociedade, com um setor cada vez mais democrático, com diferentes modelos de academias que continuarão surgindo. Nosso desafio é fazer com que o setor seja mais inclusivo, relevante e acessível. Vamos criar mais possibilidades para que as pessoas encontrem o que faça sentido para suas vidas e assim vamos transformar ainda mais vidas por meio da atividade física.

O que mudou nas últimas três décadas e o que esperar para o futuro do fitness?

Quando olho para trás, vejo o quanto evoluímos. O fitness deixou de ser apenas um lugar para treinar e se tornou um espaço de transformação integral. A profissionalização do setor trouxe mudanças profundas. Os treinos se tornaram mais técnicos e embasados, e os profissionais passaram a estudar mais e aplicar novos conhecimentos. Sabemos muito mais sobre o corpo, sobre como se exercitar e sobre como gerar resultados de forma eficiente e segura.

No pós-Covid, a atividade física ganhou ainda mais relevância e muitos passaram a entender que se exercitar vai muito além da estética. Hoje falamos de corpo, mente, comunidade, propósito... e o futuro é ainda mais inspirador: um setor mais conectado com a saúde preventiva, o uso inteligente da tecnologia, a personalização das experiências e, principalmente, mais conectado com as

pessoas! No final, não é sobre máquinas ou metodologias. É sobre histórias. Sobre alguém que decide mudar, dar o primeiro passo para transformar a própria vida.

O que você tem a dizer às mulheres que querem despontar neste mercado?

Acreditem no seu espaço, mesmo quando ele ainda não está claramente aberto. Não é o gênero que nos define, mas nossos conhecimentos, habilidades e nossa capacidade de gerar resultados. Estejam prontas quando a oportunidade aparecer! Durante muito tempo,

muitos ambientes foram predominantemente masculinos. Mas isso não define o futuro. O que define são as pessoas que têm coragem de ocupar espaços com competência, autenticidade e consistência. Não esperem estar 100% prontas. Crescemos ao longo do caminho. É preciso arriscar com segurança, confiar no que sabemos e ter coragem de dar o próximo passo. Nossa sensibilidade, nossa forma de enxergar o mundo e nossa capacidade de construir relações são forças reais. Precisamos ter orgulho de quem somos, seguir em frente com confiança e, acima de tudo, lembrar: quando uma mulher avança, ela não avança sozinha, ela abre caminho para muitas outras!

SUA FORÇA SEM LIMITES!

Treinos de força embasados na ciência, que evoluem e flexibilizam a oferta da sua academia.

Melhore seus resultados e entregue uma experiência superior para os clientes.

**LES MILLS
BODYPUMP**

**LES MILLS
BODYPUMP
HEAVY**

**LES MILLS
GRIT
STRENGTH**

ACESSE
O QR CODE E
SAIBA MAIS!



LES MILLS



PRESENTE ESPECIAL

ACAD CONFERENCE 2026

LINHA SIX INOX

Estrutura em aço
Inox Marítimo 304

Mix de Polímeros
Premium que
aumentam a vida
útil do equipamento

Sistema Anti-Roll que
impede que o Dumbbell
role para longe durante
o treino

**PRESENTE
ESPECIAL**

EXCLUSIVO

PERSONALIZAÇÃO GRATUITA
PARA OS 100 PRIMEIROS
PEDIDOS FECHADOS



ROTHA
FITNESS

ESCANEE O QR CODE

E DESCUBRA COMO TER
UM EQUIPAMENTO
FEITO PARA A SUA MARCA.





GESTÃO FEMININA EM NEGÓCIOS AQUÁTICOS

Representantes do movimento
ACAD Mulher dão dicas para quem
quer apostar em academias com piscina

O atual mercado do fitness abraçou modelos de negócios com piscinas que vão muito além das escolas de natação e das aulas de hidroginástica para idosos. Atividades de excelência, com treinos dentro d'água fazem parte do moderno cardápio dedicado aqueles que gostam de malhar mergulhados em um ambiente diferente

Para comentar sobre os principais desafios do mercado e revelar boas práticas de gestão, a equipe da

Revista ACAD Brasil conversou com uma turma de gestoras — todas mulheres — à frente de negócios com atividades aquáticas. Estas empresárias bem-sucedidas, com trajetórias inspiradoras, mostraram nesta matéria a força feminina na gestão de negócios aquáticos.

Rondon do Pará, Rio de Janeiro, Campo Grande, Mafra, Niterói, São Paulo, Jaraguá do Sul, Teresópolis, São José dos Campos, Brasília, Juiz de Fora são as cidades destas onze empresárias que fazem parte do ACAD Mulher, um movimento que mostra a força feminina no mercado fitness — e que reúne dezenas de outras mulheres de todo o país. Cidades com apenas 50 mil habitantes ou com uma população de mais de 6,73 milhões de pessoas; academias-clubes para toda a família, ou modelos estúdio com foco em um só tipo de cliente... tem de tudo nesse representativo retrato de gestão estampado nesta edição da coluna Águas do Fitness.



“Temos imensa responsabilidade sobre a vida das pessoas, em especial na natação infantil, com a segurança aquática. Somos espaços de promoção da saúde! E a sociedade atual valoriza o equilíbrio da saúde aliada à estética e vice-versa: os objetivos não podem ser excludentes e a saúde mental é hoje inegociável. Aqui, procuramos estar bem próximo de nossos clientes e colaboradores, ouvindo sugestões e buscando sempre melhorar.”

ANA CLÁUDIA RIBEIRO - Fundadora da Academia Golfinho Atividades Aquáticas
Rio de Janeiro - RJ | Fundada em 1992



“É preciso definir preços a partir da definição do modelo de negócios; entender que a qualificação de mão de obra para piscina tem um diferencial – e anda bem difícil, por falta de formação; e, acima de tudo, é fundamental se profissionalizar o quanto antes. Entender seu negócio e mergulhar de cabeça nele, não só olhando para a entrega final, mas para todo o processo, para assim desenvolver uma gestão de alta performance, estruturada e profissionalizada.”

ARETHUSA SALOMÃO - CEO da Vithal Academia e Diretora da ACAD Brasil
Campo Grande - Mato Grosso do Sul | Fundada em 2000



“Para muitos, a academia é a segunda casa. Temos que manter a equipe alinhada e motivada todos os dias. O negócio é feito por pessoas, por isso é importante treinar a inteligência emocional da equipe. Tem sido difícil encontrar bons profissionais, principalmente na Natação bebê e infantil. Procuramos manter professores motivados com treinos interessantes. No setor infantil, fazemos eventos e aulas temáticas que são um sucesso.”

BETINA KOPP - Proprietária e gestora da Academia Aquafish
Niterói - Rio de Janeiro | Fundada em 1977



“Trabalhar com piscina exige controle técnico constante, cumprimento de normas e uma equipe preparada; ter um método estruturado, com progressão pedagógica clara; o profissional aquático deve entender de comportamento, acolhimento e engajamento para lidar com crianças e idosos; é essencial acompanhar dados como retenção, frequência, evolução dos alunos; a experiência do cliente precisa ser intencional e isso envolve desde o primeiro contato, a adaptação do aluno, a comunicação com a família e a percepção de evolução dentro da água.”

DEISE CRISTINA PUPO RAIMAM - Founder e gestora da Acqua Fitness Academia
Rondon do Pará - PA | Fundada em 2005

“Vejo o mercado fitness aquático em plena ascensão, consolidando-se como um modelo de saúde integrada, com foco em qualidade de vida e longevidade — o que eleva o setor a um novo patamar de rentabilidade. O olhar estratégico deve se voltar para a natação infantil, que se torna uma necessidade de segurança e desenvolvimento cognitivo. Estamos entregando muito mais do que aulas; estamos moldando o futuro e a saúde das próximas gerações dentro da água.”

INES LOPES CESPEDES - Proprietária Academia Aquarium Fitness
Mafra - Santa Catarina | Fundada em 1997



“Uma academia com piscina tem custos fixos altos; é preciso criar o hábito do treino e o senso de comunidade; oferecer diferenciais; levar em conta a sazonalidade e a inadimplência. Consulte um bom engenheiro químico; tenha uma equipe de professores engajados e felizes — invista naquele que sabe acolher, dar feedback e chamar o aluno pelo nome. Hoje, a atividade aquática vende mais que natação! É segurança para o filho, saúde sem dor e convivência para o idoso!”

ISABEL TARANTO - Academia Corpo Ativo
Jaraguá do Sul - Santa Catarina | Fundada em 2001



“Otimizar sua piscina ao máximo, não deixando horários ociosos; fazer parcerias com universidades, para uso da piscina nos finais de semana; economizar os gastos com investimento em energia solar, salinização; adotar metodologias de ensino, para terceirizar a didática das aulas e agregar valor à entrega; apostar em uma gestão descentralizada, porque empresa que gira em uma só pessoa não consegue evoluir.”

KELEN CRISTINA PEREIRA AGUIAR - Sócia da Academia PROFIT
Teresópolis - Rio de Janeiro | Fundada em 2011



“As piscinas são os ambientes mais inclusivos das academias, pois o exercício aquático pode ser oferecido para alunos de todas as idades, mesmo aqueles com limitações ortopédicas-posturais e pessoas neuro divergentes. Há desafios evidentes, como a falta de professores capacitados, que saibam nadar bem e gostem de cuidar de pessoas. Boas práticas estão relacionadas com gestão das instalações; tratamento da água; limpeza; segurança dos alunos; adoção de metodologia que garanta bom aprendizado e o prazer”

MONICA MARQUES - Diretora e sócia do grupo Cia Athletica
16 unidades | Fundada em 1985





“Ter profissionais que acreditem no propósito da empresa é fundamental. Aqui, fortalecemos a área de RH, com processos claros, rotinas bem definidas e investimento em capacitação. Olhamos para a saúde dos colaboradores, promovendo ações voltadas ao bem-estar da equipe. Mais do que contratar, é preciso formar, desenvolver e cuidar das pessoas. Uma equipe alinhada e bem estruturada reflete diretamente na experiência dos alunos.”

NAHARA GUIDINI - Médica e sócia da Academia Modella Center
3 unidades em São Paulo | Fundada em 1980



“Na piscina, nossos desafios são retenção de alunos; qualidade no atendimento; gestão eficiente da equipe; alto custo de manutenção da estrutura; controle rigoroso da água; necessidade de profissionais qualificados. Capacitar profissionais, padronizar processos, adotar um acompanhamento individualizado dos alunos, gestão preventiva da estrutura e metodologias reconhecidas são pontos fundamentais para uma boa gestão.”

TATIANA GAMA LEÃO - Gestora da Mergulho Academia
Juiz de Fora - Minas Gerais | Fundada em 2007



“Boas práticas de gestão no mercado de academias aquáticas vão muito além de ‘dar boas aulas’. Elas envolvem organização, estratégia, experiência do cliente e eficiência operacional. Aqui na empresa, apostamos na entrega de qualidade; na experiência do cliente; e na eficiência nos resultados. Nossos desafios podem ser resumidos em ter uma empresa lucrativa, rentável e ter profissionais qualificados.”

THAMARA FREIRE RIBEIRO - Acqua Live
Brasília - DF | Fundada em 2023

Muito mais sobre gestão

Nas entrevistas com cada uma das empresárias que topou fazer parte desta matéria, ficou muito claro que existe sim um jeito feminino de liderar equipes, de cuidar das pessoas e, também, de desenvolver uma gestão de alta performance.

Um olhar para os detalhes, um compromisso com a permanente capacitação, buscando sempre se atualizar, mas também inovar. A liderança humanizada e firme, entendendo que o time de piscina tem características bem diferentes. O foco no cliente e em suas necessidades. Tudo isso parece mesmo ser uma marca registrada de mulheres empreendedoras e gestoras. Na próxima página, um quadro de super dicas de atendimento, gestão, equipe, ambiente e planejamento! Não tem como errar!

Dicas das gestoras para nadar de braçada



ATENDIMENTO E ENTREGA

✓ Foco no cliente: posicionamento gera confiança.

✓ Método estruturado, com progressão pedagógica.

✓ A experiência do cliente deve ser intencional.

✓ Acompanhamento individualizado e metodologias reconhecidas.



GESTÃO

✓ Gestão de alta performance, estruturada e profissionalizada.

✓ Contratos estabelecidos e gestão de indicadores.

✓ Investir em energia solar e salinização para diminuir gastos.

✓ Administração não centralizadora.



EQUIPE

✓ Formação contínua: equipe para piscina tem diferencial.

✓ Comunicar a equipe a estratégia e o propósito da empresa.

✓ Professores comprometidos, engajados e felizes.

✓ RH: processos claros, capacitação e ações de bem-estar para a equipe.



AMBIENTE

✓ Gestão preventiva das instalações, tratamento da água e segurança.

✓ Controle técnico constante.

✓ Cumprir normas que garantam segurança.

✓ Consulte um engenheiro químico.



PLANEJAMENTO

✓ Planejamento estratégico transforma o sonho em metas acionáveis.

✓ Definir preços a partir da definição do modelo de negócios.

✓ Otimizar a ocupação da piscina, com parcerias.

✓ Atenção às inovações do setor: planeje a forma mais eficaz de adotá-las.

▶ @tauka.fit

📷 @tauka.fit



CASA DO FITNESS



TAUKA

O ENCONTRO DO AÇO COM A ALMA

Lançada no Arnold South America, nossa linha une engenharia, essência e evolução para transformar ambientes e inspirar limites.

Escaneie e receba novidades exclusivas em primeira mão.



Nossas marcas

Le FORZ speedo



SCHWINN

BODY BIKE



INSPIRE

NASM[™]
INTERNATIONAL

FORMANDO PROFISSIONAIS DE ALTO DESEMPENHO

- Há mais de 35 anos liderando cursos de fitness em todo o mundo
- Mais de 1,9 milhão de profissionais de fitness treinados globalmente
- Cursos baseados em evidências científicas
- Reconhecimento internacional
- 100% das equipes da NFL, NBA e MLB contam com um NASM Pro em sua equipe



**ESPECIAL ACAD:
DOIS CURSOS PELO PREÇO DE UM!**

Fale com nossa equipe no Brasil



SISTEMA CONFEF/CREFs E FISCALIZAÇÃO DE ACADEMIAS: CONHEÇA OS LIMITES



POR DR. MARIO DUARTE
ADVOGADO DA
ACAD BRASIL

Regulação, quando bem feita, pode gerar efeitos positivos para todos os participantes de um mercado. Em debate no “Global Advocacy Forum” realizado durante a HFA Show 2026, em San Diego, representantes do setor de academias da Austrália e Nova Zelândia manifestaram preocupação com a falta de credibilidade dos instrutores de fitness de seus países junto à área médica, num contexto em que os medicamentos GLP-1 estão sendo percebidos como solução para tudo. Na plateia, um empresário inglês queixou-se de que no Reino Unido uma certificação profissional pode ser obtida com apenas dois dias de instrução.

Quando nós da ACAD Brasil, a pedido do mediador, esclarecemos sobre a regulamentação da profissão em nosso país, ficou evidente que

esta poderá ser uma vantagem num mundo onde quem prescreve aquelas drogas também deverá recomendar atividade física planejada e orientada.

Isso não significa, todavia, que órgãos reguladores devam ter carta branca para decidir como uma atividade deve ser exercida. A normatização e a fiscalização realizadas pelo Sistema CONFEF/CREFs estão sujeitas a limites constitucionais e legais. Ainda que o relacionamento do sistema com as pessoas jurídicas nele sujeitas a registro tenha progredido consideravelmente, autuações sem fundamento jurídico adequado ainda ocorrem em várias jurisdições. É fundamental que o empresário e sua assessoria jurídica examinem cada autuação à luz daqueles limites, defendendo-se adequadamente quando forem ultrapassados.

É fundamental que o empresário e sua assessoria jurídica examinem cada autuação à luz daqueles limites, defendendo-se adequadamente quando forem ultrapassados.

Um primeiro limite decorre do **art. 5º, II**, da Constituição Federal: *“ninguém será obrigado a fazer ou deixar de fazer alguma coisa senão em virtude de lei”*. Conselhos profissionais existem para fiscalizar o cumprimento das leis, não para criá-las. É inconstitucional, por isso, qualquer norma do CONFEF ou dos CREFs que imponha obrigações não previstas na Lei 9696/98, que regulamenta a profissão de Educação Física, ou que não sejam justificáveis para organizar o registro e efetivar a fiscalização.

O sistema pode, por exemplo, definir penalidades aplicáveis para situação em que academia que oferece atividade física supervisionada esteja funcionando sem nenhum profissional presente, porque apenas ele, de acordo com a lei, tem competência para exercer aquela supervisão. Não pode, porém, determinar quantos profissionais devem permanecer na academia ou integrar seus quadros, porque a mesma lei não estipula número ou proporção mínimos. A Resolução do CREF1 que pretendeu fazer isso foi reconhecida como inconstitucional pelo Judiciário, em ação movida pela ACAD Brasil.

Um segundo limite vem dos **arts. 5º-A, II, e 5º-B, VI, da própria Lei 9696/98**, que limitam a fiscalização das pessoas jurídicas *“à regularidade do registro e à atuação dos Profissionais de Educação Física que nelas prestem serviços”*. A academia

pode ser autuada se estiver operando sem registro, ou se seus profissionais estiverem violando a lei, mas não por quaisquer outras supostas irregularidades que antes de 27/06/2022, quando passou a vigor a atual redação da Lei 9696/98, povoavam diversas resoluções do CONFEF e dos CREFs sobre estrutura física, equipamentos, uniformes e outras intromissões na gestão do negócio. Todas essas normas anteriores, naquilo em que contrariem a nova redação da lei, perderam sua validade e não mais podem ser utilizadas para fundamentar autuações. O que também se aplica a qualquer nova norma que, mesmo a pretexto de regulamentar registro, estipule obrigações que não estejam diretamente relacionadas.

Por fim, o mesmo **art. 5º-A, II, da Lei 9696/98** traz um terceiro limite: a competência normativa ali prevista para o CONFEF – *“editar os atos necessários à interpretação e à execução do disposto nesta Lei e à fiscalização do exercício profissional”* – não se estende aos CREFs, vez que não reproduzida no art. 5º-B, onde as atribuições destes últimos se acham descritas. Noutras palavras, desde 27/06/2022, apenas o CONFEF pode editar normas relativas à atuação dos CREFs em relação ao exercício profissional. Às autarquias regionais somente é permitido, porque não é proibido, a edição de normas de organização interna. **Nenhum CREF pode, por exemplo e como recentemente ocorrido, prever em resolução própria a penalidade de “interdição cautelar” imediata para academias cujo registro esteja irregular, antes mesmo da concessão de prazo para regularização.** Apenas o CONFEF pode normatizar penalidades e ele, por certo em atenção aos princípios constitucionais da razoabilidade e da proporcionalidade, não prevê tão drástica punição em suas normas sobre a matéria.

É público que a autarquia federal vem realizando

um bem-vindo esforço para extirpar do sistema as normas regionais incompatíveis com a nova redação da lei. Até que isso se complete, entretanto, será preciso máxima atenção à fundamentação legal indicada em quaisquer autos de infração. Caso penalidades cautelares, de efeito imediato, sejam impostas com base em resoluções de CREFs que

Não pode, porém, determinar quantos profissionais devem permanecer na academia ou integrar seus quadros, porque a mesma lei não estipula número ou proporção mínimos.

contrariem a lei ou extrapolem sua atual competência, o Judiciário poderá ser acionado para coibir a arbitrariedade, a nosso ver com grandes chances de sucesso. O mesmo se aplica a autuações fundamentadas em qualquer norma do CONFEF sobre pessoas jurídicas que se afigure inconstitucional por inovar no ordenamento jurídico ou exorbitar da esfera do registro.

Essa atenção, juntamente com a interlocução constante, saudável e respeitosa com os próprios conselhos, são as chaves para aperfeiçoar a regulação e transformá-la de mera responsabilidade em um ativo potencialmente valioso para o setor.

NewFitness  **NEWTech**
FITNESS GROUP STRENGTH EQUIPMENT

Agora é oficial!

A NewFitness
é distribuidora
New Tech.



Potência, inovação e design que **transformam academias** em verdadeiros centros de performance.



KICK BACK

KICK BACK



Soluções de alta performance com os nossos lançamentos para treinos de glúteos



HIP THRUST

HIP THRUST GUIDED





SEM MEDO DE NICHAR

Academias especializadas têm propostas exclusivas para públicos específicos e podem se tornar negócios imbatíveis

A expansão de modalidades como ioga, crossfit, pilates, treinamento funcional, lutas, estúdios personalizados reflete uma mudança no comportamento do consumidor. Cada vez mais, quem treina busca experiências alinhadas às suas necessidades, objetivos e estilo de vida. Empresários do fitness têm apostado em modelos de nicho — e encontram, nessa decisão, uma oportunidade de diferenciação e sustentabilidade.

A expansão é reflexo da escassez de grandes espaços para montar instalações completas e da dificuldade de mobilidade urbana, que gera necessidade por academias próximas à residência ou ao trabalho. Provavelmente, o desejo por exclusividade combinado à demanda por atendimento personalizado é o principal propulsor desse modelo enxuto e focado.

Eleger uma prática e se especializar naquilo que os alunos precisam ou desejam pode ser, em termos econômicos e de marketing, menos custoso e mais efetivo. Os novos projetos para academias de nicho são hoje mais impactantes e planejados para agradar a diferentes tribos.

Nadando de braçada num negócio nichado

Com 30 anos de experiência no mercado fitness, **INES LOPES CESPEDES** é proprietária da Academia Aquarium Fitness, fundada em 1997, em Mafra, Santa Catarina. A empresária garante: “O posicionamento estratégico exige a coragem de escolher um nicho. Não é sobre o que você faz, mas sobre quem você atende e qual problema específico você resolve. Definir quem não se quer atender é tão importante quanto definir o público-alvo, pois isso impacta na assertividade do marketing em atrair as pessoas certas. Tentar vender para todos é um esforço exaustivo e gera baixa margem de lucro. Afinal, qual é o seu diferencial inegociável?”

Ines dá a dica: “Focar em um nicho específico permite que você se torne uma autoridade — e, no fitness moderno, a autoridade é a única moeda capaz de vencer a guerra dos descontos. Não tenha medo de nichar; onde muitos veem limitação, o estrategista enxerga exclusividade. Ser específico não limita o seu negócio, torna-o imbatível”.

“No fitness moderno, a autoridade é a única moeda capaz de vencer a guerra dos descontos”

Não é só tendência, é realidade: dar ao consumidor o que ele quer!

Para **CIDA CONTI**, empresária, palestrante, 1ª Secretária do CREF4-SP e gestora de duas marcas de nicho — Spider Kick e The Flame —, todos que atuam hoje no mercado fitness estão comprometidos com uma grande causa: combater o sedentarismo.

“Essa é, sem dúvida, a nossa causa mais nobre. E um dos caminhos para tirar as pessoas do sedentarismo está justamente nos modelos de nicho. Quando oferecemos às pessoas oportunidades de trabalhar em certas capacidades físicas de forma diferente, que possa motivá-las, trazendo acolhimento e atendimento personalizado, estamos de fato atendendo as pessoas em suas mais diferentes necessidades. Esse é o pulo do gato: dar ao consumidor o que ele verdadeiramente quer.”

Qual será o futuro das academias especializadas?

PAULO AKIAU, presidente da ABC EVO, acredita que a nova era do fitness prevê atenção, atendimento, cuidados absolutamente personalizados e customizados. “As academias de nicho fazem exatamente isso: se moldam para atender às demandas específicas, apostam em um perfil e se voltam para seus objetivos e desejos, atendendo de forma personalizada. Ainda há muito espaço de crescimento para academias de nicho.”

Os estúdios e as academias especializadas representam entre 20 e 25% do portfólio do EVO. “Desenvolvemos um nível de flexibilidade, adaptabilidade e customização muito importante e temos um sistema customizável para os diferentes modelos: *low cost*, *premium*, estúdio de Pilates ou escola de artes marciais. O nicho representa uma fatia importante do nosso negócio e vamos continuar desenvolvendo funcionalidades apoiadas nas tendências do mundo fitness e nas características individuais de cada perfil de negócio que atendemos”, disse Akiau.

O consultor **ALESSANDRO MENDES** diz que o mercado experimentou diversos ciclos de amadurecimento até o estágio atual. “Hoje, temos uma superlotação de academias com um posicionamento similar, o que gera competição. Para sobreviver de forma sustentável, o empresário precisa buscar o que não está sendo atendido por modelos comuns.

E isso é nicho! A proposta de valor é de suma importância: estilo direto de atendimento às demandas; proximidade com os clientes, observando necessidades e desejos específicos; aposta no senso de comunidade. Tudo isso ajuda no entendimento do negócio e da melhor entrega”

O especialista complementou: “O nicho precisa de alta qualificação de produtos, com alto valor agregado, mais caros, que conversem com um perfil específico de cliente. É aí que está a força competitiva! A grande conexão desse movimento de nicho é dar algo com alto valor para quem pode e quer comprar essa demanda”, disse Alessandro Mendes.

“Ser de nicho, na sua essência, é ser apaixonado pela dor do seu cliente e construir soluções que não só resolvam o problema, mas que encantam o cliente com um superávit de entrega, para além das expectativas.”

As especializadas estão tirando clientes das academias tradicionais?

“Não. A grande oportunidade das especializadas é exatamente atingir um novo público. É gerar apelo para quem não tinha sentido o entusiasmo e a motivação necessários para frequentar uma academia. Nichos são uma grande oportunidade para o setor ampliar a parcela da população que vai treinar. Esses ‘novos’ consumidores devem se somar ao contingente que já frequenta as academias tradicionais”, disse Akiau.

Mendes compartilha desta visão: “O nicho tem o poder de trazer para o mercado um cliente novo. Há pessoas treinando em academias especializadas para cardiopatas, emagrecimento e até para executivos que só tem 40 minutos para treinar. Modelos nichados ganham um público que não está em uma academia tradicional. Estar tão posicionado no mercado permite conversar diretamente com quem vai pagar pelo seu produto específico.”

Dicas de milhões dos especialistas



“Para apostar em um nicho, é preciso identificar necessidades e casar a oferta de valor com o desejo e as intenções das pessoas. Conectar diretamente com as características de cada perfil gera uma oportunidade muito maior de crescimento no seu negócio. Nada disso invalida a oferta de negócios comoditizados, como as *low cost*. Há espaço para diferentes modelos.” **PAULO AKIAU**



“As academias de nicho precisam ser verdadeiramente especializadas e oferecer o melhor, com exclusividade. É nesse movimento que a academia terá mais conexão com o cliente. Ser de nicho, na sua essência, é ser apaixonado pela dor do seu cliente e construir soluções que não só resolvam o problema, mas que encantam o cliente com um superávit de entrega, para além das expectativas.” **ALESSANDRO MENDES**

Três perguntas para ENRICO FERRARI, CEO da Mormaii Franquias



1) VOCÊ LIDERA UMA REDE COM 59 ESTÚDIOS FITNESS E 45 LOJAS. QUAL É A HISTÓRIA DA MORMAIÍ?

Fundei a Metalife Pilates e vim deste mercado bem nichado, mas eu desejava oferecer mais soluções e diversificação. Construí o modelo do estúdio Mormaii olhando para a ponta, para as pessoas. Para atraí-las, eu precisava criar um ambiente aconchegante, ao mesmo tempo tecnológico, com boa recepção, com calor humano. Desenvolvemos um método de treinamento integrado e juntamos funcional, Pilates, equipamentos que não são ligados à tomada, para que as pessoas estejam conectadas ao treino. Um ambiente sem espelho, no qual as pessoas deixam o seu celular de lado, se desligam do mundo e o foco está na consciência do treino.

Também trouxemos um conjunto de equipamentos com foco em Pilates, para um treino mais leve, e o *recovery*, oferecendo um conjunto de soluções. Usamos pesquisas, dados e muita tecnologia, para gerar uma entrega cada vez mais humanizada, com foco nas pessoas, na ponta... é o funil

reverso: eu olho para as necessidades das pessoas para desenvolver produtos que entreguem aquilo de que elas precisam. Essa é a essência e a alma da Mormaii.

2) O QUE É ESSENCIAL PARA O SUCESSO DE UMA ACADEMIA ESPECIALIZADA?

Por mais que os estúdios e as academias atuem no mesmo setor, são estilos e origens diferentes. Uma *low cost*, por exemplo, está vinculada à oferta de uma área preparada para que as pessoas façam seu autosserviço. Já uma academia maior, full service, oferece mais serviços, que custam mais caro, mas ainda assim é um serviço generalizado.

Os estúdios partem de uma outra história. É um modelo que nasce no serviço. Independente da atividade ou da infraestrutura, o que pesa é a prestação de serviço individualizado: o aluno tem um nome, tem uma dor, tem uma necessidade clara. Neste modelo, olhamos menos para a estrutura e mais para as pessoas. Para que uma academia especializada tenha sucesso é preciso entender que num estúdio o valor está na combinação destes fatores: foco nas pessoas, serviço especializado, tamanho e ambiente.

3) VOCÊ ACREDITA QUE HÁ ESPAÇO PARA TANTAS OFERTAS E DIFERENTES MODELOS?

Sim! O futuro das academias está na clusterização! Modelos *low cost*, boutique e clubes sempre terão espaço, e assim será também com os estúdios, com diferentes ofertas, CT funcional, Pilates, Hyrox, Crossfit... Cada vez mais, o gestor vai precisar dizer quem é seu público e se especializar de verdade para atendê-lo.

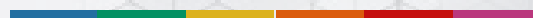
A diversificação, os modelos de nicho são justamente o que vão solidificar o fitness. Historicamente, o número de praticantes não cresce de forma sistemática no mercado brasileiro. Se queremos aumentar o número de praticantes, precisamos trazer novos entrantes e, para isso, oferecer novas soluções, novos ambientes.

BORA NICHAR SEM MEDO?

O avanço das academias de nicho indica uma mudança estrutural no setor fitness. Em um mercado mais competitivo e orientado por experiência, a especialização surge como alternativa para negócios que buscam relevância e diferenciação.

Mais do que uma tendência, nichar passa a ser uma decisão estratégica — com impacto direto na forma de operar, comunicar e crescer dentro do mercado.

O que você está esperando para nichar sem medo?



SEGASP SPORT

Único. Incomparável. Imprescindível.



Gustavo Borges aprova. Mais de 1.200 estabelecimentos já têm!

Você sabia que a Lei Brasileira atribui responsabilidade ao estabelecimento, caso um acidente ocorra em suas dependências (mesmo que não seja sua a culpa)? O melhor é ter um Seguro como o SEGASP SPORT. Só que não há outro tão completo quanto ele. Confira nossas coberturas.

RESPONSABILIDADE CIVIL

- Acidentes com Alunos e Visitantes
- Acidentes em atividades externas
- Acidentes com Instrutores e demais Funcionários
- Danos Morais em consequência de acidentes

ACIDENTES PESSOAIS

- Despesas Médico-Hospitalares e Odontológicas por Acidente
- Morte Acidental
- Invalidez Total ou Parcial por Acidente
- Assistência Funeral

Gustavo Borges
Embaixador
SEGASP SPORT

 11 93320.2518
SEGASPSPORT.COM.BR



GIRO ACAD BRASIL E MUNDO

ENCONTRO DE LÍDERES E CONEXÃO ACAD

Definição de ações em prol do setor; lançamento de movimento nacional de combate ao sedentarismo; 4ª edição do Conexões ACAD no Arnold Sports Festival; palestras de peso; estande como ponto de encontro de empresários e gestores. Tudo isso e muito mais, entre os dias 23 e 25 de abril, quando o fitness nacional esteve reunido em São Paulo.

IMERSÃO NO PROPÓSITO “PROTEGER, CRESCER E CONECTAR”

Mais de 50 lideranças de todas as regiões do país estiveram reunidas em um dia de imersão em prol do setor. Sob o propósito “Proteger, Crescer e Conectar”, o **Encontro de Líderes ACAD 2026** teve programação balizada em quatro eixos temáticos:

1. Brasil Ativo – movimento nacional de combate ao sedentarismo.
2. ACAD Mulher – braço da Associação que evidencia a gestão feminina nas academias.
3. Universidade ACAD – foco na Educação, com propostas de capacitação profissional.
4. Expansão ACAD – a meta é chegar a 4 mil associados, até o final de 2027.

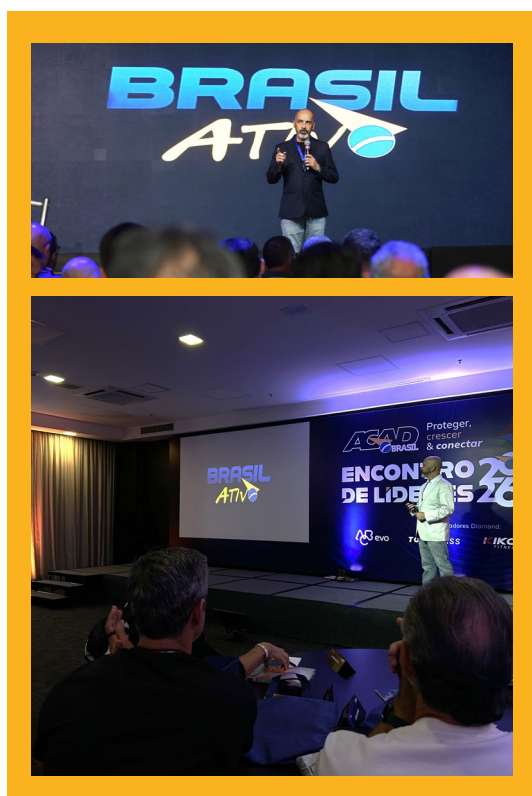


DINÂMICAS: PROPOSTAS CONCRETAS PARA OS 4 EIXOS

Com os 4 temas propostos, os líderes foram reunidos em pequenos grupos para uma dinâmica propositiva. Os empresários debateram os pilares, definiram caminhos para desenvolvê-los e traçaram metas que deverão ser colocadas em prática ainda este ano. Cada grupo apresentou as diretrizes propostas, que foram debatidas por todos os presentes.



BRASIL ATIVO: ASSOCIAÇÃO LANÇA MOVIMENTO NACIONAL DE COMBATE AO SEDENTARISMO



“A atividade física não é apenas uma escolha individual, mas é também uma pauta de saúde pública, de desenvolvimento econômico e de futuro. Por isso, assumimos o papel de conectar o setor, fortalecer as academias e profissionais de Educação Física, para liderar iniciativas que ampliem o acesso à atividade física em todo o país.”

Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil

“Precisamos fazer do Brasil Ativo um projeto de longo prazo, para transformar a forma como a sociedade enxerga o nosso setor. Vamos levar esse movimento para dentro do Congresso Nacional, até à Presidência, e conseguir apoio do Governo Federal.”

Patrick Aguiar, diretor da ACAD Brasil

“As academias representam a 3ª atividade física mais praticada no Brasil – depois de futebol e caminhada. Nós já somos o grande parceiro do governo no combate ao sedentarismo. Mas, a sociedade ainda não sabe disso. Somos esporte, somos saúde e isso está reconhecido em lei. Comunicar isso é o nosso desafio.”

Monica Marques, diretora da ACAD Brasil

ACAD MULHER: MOVIMENTO GANHA MARCA PRÓPRIA E DEBATE SOBRE GESTÃO FEMININA

Diretoras da ACAD comandaram um debate sobre boas práticas de gestão e uma agenda propositiva do movimento ACAD Mulher. Na mesa debatedora: Monica Marques, Arethusa Salomão, Cida Conti e Sasha Reeves.



BATMAN FALA SOBRE LIDERANÇA HUMANIZADA

Para fechar o Encontro de Líderes teve até super-herói! Conhecido como “o Batman brasileiro”, Cristiano Zanetta, profissional de Educação Física, empresário e filantropo fez uma palestra sobre liderança humanizada. Zanetta convidou a plateia à reflexão sobre trabalho social, ações solidárias, cuidados com o próximo e a importância de se doar para o outro.



MAIS DE 100 PARCEIROS E LIDERANÇAS BRINDAM O SETOR

Logo após o encerramento do Encontro de Líderes, diretores da ACAD Brasil receberam para um coquetel e muito *networking* parceiros do mercado fitness, além de convidados importantes para novas construções. As empresas parceiras foram muito bem representadas: Pacto; New Fitness; Rotha Fitness; Matrix; Welhub; Trendx Brasil; Total Pass; ABC EVO; Fitness Brasil; My Nutri; Casa do Fitness; Bradesco; Elo Brindes.



4ª EDIÇÃO ACAD CONEXÕES ESPECIAL ARNOLD: PALESTRAS SOBRE ESTRATÉGIA E LIDERANÇA



“Mais uma vez, estamos no centro dos debates sobre o nosso setor, contribuindo para a construção de um fitness nacional cada vez mais forte e representativo. É incrível fazer parte desse ecossistema, comandado pela Ana Paula Leal, nossa parceira de tantos anos.”

Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil

“Experimentamos um crescimento da economia do bem-estar que, só no Brasil, já movimenta cerca de US\$96 bilhões, colocando o país como líder da América Latina. As empresas do setor precisam definir estratégias de acordo com as novas demandas por saúde e bem-estar.”

Leon Sayegh, sócio-diretor na academia Wellness Club

“Liderar não é sobre mandar, é sobre influenciar com verdade, firmeza, amor e exemplo. A liderança que buscamos aposta na clareza nos objetivos, mas com respeito pelas pessoas; tem foco em resultados, mas espaço para o protagonismo e reconhecimento; e é baseada em uma cultura forte, que entrega performance, mas sem abrir mão de transformar vidas.”

Leandro Cardoso, CEO na Alpha Fitness

Giro

ESTANDE ACAD: PONTO DE ENCONTRO DE GESTORES DE ACADEMIAS

Imagens que falam por mil palavras! Confira a nossa galeria de fotos!



SYMBIO™



SAIBA MAIS



FITNESS REIMAGINED

O equipamento mais inovador e imersivo disponível - Uma nova referência premium em cardio. Corpo e máquina juntos em movimento contínuo, personalização envolvente e biomecânica avançada com design meticuloso. A linha Symbio™ transcende o exercício para proporcionar a melhor experiência sensorial fitness.

LifeFitness

Melhor Custo-benefício do mercado

1.000.000 DE REPETIÇÕES

DURABILIDADE PARA ACADEMIAS QUE PENSAM NO LONGO PRAZO.

Equipamentos desenvolvidos para academias que exigem **resistência, confiabilidade e performance consistente** todos os dias.

OS EQUIPAMENTOS VISION SÃO TESTADOS 4 VEZES MAIS QUE A MÉDIA DA INDÚSTRIA



Mais
resistência



Mais
estabilidade



Mais confiança para
sua operação



**FALE COM NOSSA
EQUIPE DE VENDAS**

VISION
FITNESS



VISITE NOSSO SHOWROOM

Avenida Rebouças, 2485 - São Paulo

(11) 3071- 4277

@VISIONFITNESSBR

WWW.VISIONFITNESS.COM



PAIXÃO PELO ESPORTE SE TRANSFORMA EM MISSÃO: CUIDAR DAS PESSOAS



POR CARLOS EDUARDO MOURA RODRIGUES

Profissional de Educação Física; empresário à frente das marcas Estúdio Personal; Go30 Personal Experience; Metodologia Personal Play. Diretor da ACAD Brasil.

Nasci em Sete Lagoas, interior de Minas Gerais, município que fica a 70 quilômetros da capital, Belo Horizonte. Desde muito pequeno fui um apaixonado pelos esportes, fui uma criança esportiva e cresci praticando todo tipo de exercício físico. O caminho natural dessa paixão foi a escolha pela faculdade de Educação Física e o que aconteceu foi que eu também me apaixonei pelo curso, pelas matérias, pelo universo da fisiologia...

Ainda cursando a faculdade, eu me envolvi muito com o processo de aprendizagem e de colocá-lo em prática: na primeira academia em que me matriculei, consegui um estágio durante as férias. Também desenvolvi um trabalho de orientação para a prática de atividade

física com os meus vizinhos, no prédio em que eu morava, em Belo Horizonte — alongamento, abdominais e acompanhamento da prática de exercício, tudo feito na pequena e rústica sala de musculação do condomínio. Ali, bem no início de tudo, eu já havia entendido que a atividade física faz uma imensa diferença na vida das pessoas.

Com muita dedicação e vontade de aprender cada vez mais, me formei e tive uma ascensão muito rápida dentro da academia: fui promovido a coordenador de turno e pouco tempo depois a coordenador geral. Acredito que a minha sede por conhecimento — fiz cursos de especialização em BH e em São Paulo — ajudou a alavancar a minha trajetória naquela primeira experiência profissional.

Cerca de três anos depois de formado, e já com a experiência com academia, eu senti que precisava construir algo que pudesse entregar mais às pessoas que buscavam a atividade física. Fiz uma parceria com os responsáveis por um estúdio recém-inaugurado em BH e, a partir dali, fui aperfeiçoando o modelo de negócio, sob uma visão diferenciada de atendimento, proposta e entrega.

PROPÓSITO É BASE DE METODOLOGIAS E PROCESSO DE EXPANSÃO

Em 2012, investi em um negócio próprio e comeci a me posicionar no mercado, com um modelo de microgym voltado para a saúde. No último dia 26 de abril, comemoramos 14 anos de funcionamento do **Estúdio Personal**. Depois, eu desenvolvi a metodologia **Go30 Personal Experience**, que chegou a 11 unidades, em Minas Gerais, São Paulo, além de uma internacional, Sydney, capital da Austrália. Também criei uma metodologia para atender crianças, a **Personal Play**.

Com o projeto da Go, hoje com 4 unidades, ficou claro para mim que eu entrei na Educação Física por ser apaixonado por esportes, mas logo entendi que minha vocação é cuidar das pessoas. A partir deste propósito foi possível criar metodologias, expandir com unidades próprias e franquias.


Todo negócio precisa ter um posicionamento de mercado claro, especialmente para o consumidor. Eu sempre acreditei no estúdio, na entrega num ambiente acolhedor, onde as pessoas se relacionam melhor com o exercício; numa entrega de resultados, com foco também no cuidar das pessoas da equipe... tudo isso está claro no posicionamento do nicho que escolhi atuar.


O número de estúdios, de academias de nicho, tem crescido imensamente, justamente para atender às expectativas do comportamento dos


consumidores. Há espaço para todos, mas é preciso se posicionar. E antes de tudo, manter a empresa saudável, com uma gestão forte.


OS QUATRO PILARES DE OURO DE QUALQUER NEGÓCIO

Independentemente do modelo de negócio, porte ou localização da academia, existem pilares que são fundamentais:

1. FINANÇAS – empresa saudável precisa de finanças bem evoluída. Se o gestor não controlar as despesas, elas comem o lucro. Tudo precisa ser gerido, desde as contas de luz até o fluxo de caixa, o custo do cliente e quanto será cobrado pela entrega. 

2. EQUIPE – não existe empresa sem pessoas. É preciso um time qualificado e para isso: selecionar muito bem a equipe, treiná-la, capacitá-la e valorizá-la! A gestão de pessoas também depende de um código de cultura, aliando a equipe à cultura da empresa. 

3. PRODUTO – é o produto que coloca dinheiro em caixa, que conquista clientes e que faz a empresa crescer. Qualidade, eficiência, satisfação do cliente e tudo o que estiver relacionado à entrega deve receber a máxima atenção de todos da equipe. 

4. GESTÃO DE PROCESSOS – para delegar tarefas à equipe é fundamental ter processos organizados, bem definidos e detalhados. Por exemplo, para abrir uma nova filial são necessários procedimentos e etapas que devem estar definidas e documentadas. 

SEJA UM EXEMPLO PARA AS PESSOAS A SUA VOLTA

Eu me sinto muito privilegiado em poder trabalhar com o que eu amo e da minha entrega diária fazer a diferença na vida de cada cliente.

Uma dica importante para quem é empreendedor no fitness é persistir no que você acredita e fazer os ajustes necessários, o mais rápido possível, para não entrar na estatística — 60% das empresas fecham as portas após cinco anos de atuação (dados do IBGE). É fundamental fazer uma rápida mudança de rota, de acordo com as tendências do mercado e do que o consumidor está desejando.

No caso do nosso mercado de fitness, saúde e bem-estar, é muito importante que o gestor seja um exemplo daquilo que “vende”. A atividade física não apenas faz parte do meu dia a dia, mas a minha rotina diária está fundamentada na prática do exercício, em uma alimentação balanceada, no sono restaurador, com extremos cuidados com o corpo, a mente e o espírito.

Procuro ser um exemplo positivo para as pessoas que estão à minha volta: clientes, amigos, família, quem trabalha junto... sempre incentivo que elas busquem trabalhar com o que gostam.

DOAR TEMPO, PAIXÃO E CONHECIMENTO PARA UM MERCADO AINDA MELHOR!

Ainda posso dizer que tenho a sorte de poder conviver com pessoas incríveis, que muito me ensinam sobre este mercado, que são verdadeiros mestres, generosos por compartilhar comigo boas práticas de gestão, aprendizados indispensáveis para que um negócio de academia possa prosperar. Hoje, tento devolver o que recebi ao longo de 23 anos de mercado, doando tempo, conhecimento e dedicando parte da minha rotina à liderança na ACAD Brasil, para assim contribuir com o mercado nacional do fitness.

Um negócio bem-sucedido não se constrói com apenas duas mãos. É preciso ajudar quem está em volta, pedir ajuda a quem sabe mais, compartilhar aprendizados. Como nos ensinou o escritor Napoleon Hill, assessor do presidente estadunidense Franklin Roosevelt: “**Estar juntos é um começo; continuar juntos é progresso; trabalhar em conjunto é sucesso.**”

Impulsione a performance da sua academia.

Conheça o ecossistema Trendx e tenha um único parceiro estratégico:

Keiser - Tecnologia pneumática de alta precisão.

RAE Fitness - Acessórios premium de alta durabilidade.

Goper Cardio - Equipamentos inteligentes com plataforma digital de treinos.

Goper Força - Engenharia robusta e eficiência operacional.

TRENDX
KEISER RAE goper



- MAIS RETENÇÃO DE ALUNOS
- MAIS EFICIÊNCIA OPERACIONAL
- MAIS PERCEPÇÃO DE VALOR

Fale com nosso time de especialistas:

(11) 96626-5087 | @trendx.br
www.trendxbrasil.com

MATRIX

OPORTUNIDADE MATRIX PARA DAR UM UPGRADE NA SUA ACADEMIA

Produtos com pronta entrega e preços exclusivos para associados ACAD.



CONDIÇÃO ESPECIAL



LEG PRESS 45°

De: R\$ 80.000,00

Por: R\$ 46.997,00

Linha de bancos Matrix com até 45% de desconto

- Banco Horizontal
- Banco Declinado
- Banco Bíceps
- Banco Multiuso
- Banco Extensor Lombar
- Banco Supino Horizontal
- Banco Supino Inclinado

PRONTA ENTREGA



AIR BIKE



ATÉ 40% DE DESCONTO

BIKE CXC [COM PAINEL]



ENTREGA EM JULHO R\$ 13.497,00

ESCALA ENDURANCE



R\$ 39.497,00

CONDIÇÕES VÁLIDAS ATÉ DIA 30/05/2026



FALAR COM UM ESPECIALISTA - WHATSAPP: 11 97633-5175

 **SHOWROOM MATRIX FITNESS**
AV. REBOUÇAS, 2485 - PINHEIROS/SP

ENTRE EM CONTATO:
[11] 3071.4277



ASPECTOS LEGAIS E PRÁTICOS DO ATESTADO MÉDICO NAS ACADEMIAS



POR JOANA DOIN

do escritório Doin Mancuso Advogados, parceiro da ACAD Brasil

Durante muito tempo, a gestão de atestados médicos nas academias foi tratada como uma rotina administrativa, quase mecânica: receber, registrar, ajustar a folha de pagamento e arquivar. Este modelo, ainda presente em grande parte do setor, já não responde à complexidade atual das relações de trabalho. O que antes era um documento isolado passou a ser um indicador sensível de **cultura organizacional, qualidade de liderança, nível de governança e de risco jurídico**.

No cenário brasileiro, as academias vivem um relevante momento de expansão, impulsionado por maior consciência sobre saúde. Este crescimento vem acompanhado de aumento significativo na complexidade operacional. Equipes maiores, rotatividade, múltiplos vínculos contratuais e uma pressão constante por performance criam um ambiente propício para conflitos. É nesse contexto que o atestado médico passa a ser um sinal — muitas vezes ignorado — de **desequilíbrio estrutural**.

Volume e frequência de afastamentos dentro de uma academia não são apenas números, mas contam uma história. Revelam se há sobrecarga de trabalho; falhas na organização de escalas; liderança despreparada; ausência de políticas internas claras. Empresas que tratam o tema de forma improvisada, sem critérios definidos, criam um ambiente de insegurança. Comentários como “para alguns pode, para outros não” surgem rapidamente e, com eles, a **desconfiança**. A percepção de injustiça é um dos elementos mais destrutivos da cultura organizacional.

“O atestado médico passa a ser um sinal – muitas vezes ignorado – de desequilíbrio estrutural”

O impacto não é apenas humano. Ele é operacional e financeiro. A imprevisibilidade dos afastamentos compromete a organização das aulas, sobrecarrega professores e afeta diretamente a experiência do aluno. Em um setor onde a regularidade e a qualidade do serviço são determinantes para retenção, esse efeito é particularmente sensível. A academia perde não apenas produtividade, mas consistência de entrega — e isso se traduz em perda de receita e reputação.

PROTEÇÃO DE DADOS É PONTO SENSÍVEL DO ATESTADO MÉDICO

Há ainda uma camada mais sofisticada de risco, frequentemente negligenciada. O atestado médico contém informações sobre a saúde do colaborador e sua gestão inadequada pode gerar violações à Lei Geral de Proteção de Dados (LGPD). Comentários informais sobre diagnósticos, armazenamento em locais acessíveis ou compartilhamento indevido são práticas comuns — e juridicamente perigosas. A LGPD exige postura técnica, restritiva e consciente. Não se trata apenas de guardar documentos, mas de proteger informações que, se expostas, podem gerar responsabilização relevante.

Sob o aspecto jurídico, um dos erros mais recorrentes é acreditar que existe uma “lei do atestado”. Não existe. O tema exige leitura integrada de diferentes normas, que vão desde a Constituição Federal até a legislação trabalhista,

previdenciária, normas regulamentadoras e resoluções dos conselhos profissionais. Essa fragmentação normativa exige maturidade técnica. Decisões tomadas com base em uma visão isolada tendem a gerar distorções e passivos.

AUSÊNCIA DE REGRAS CLARAS: ERRO ESTRATÉGICO DAS ACADEMIAS

Apenas profissionais legalmente habilitados podem emitir atestados com capacidade de abonar faltas, sendo o médico, regularmente inscrito no CRM, a principal referência. Cirurgiões-dentistas também possuem essa prerrogativa, dentro dos limites de sua atuação. Já documentos emitidos por profissionais não previstos em lei não possuem o mesmo efeito, embora possam justificar a ausência sob determinadas circunstâncias.

Outro aspecto que exige atenção é a diferença entre atestado médico e declaração de comparecimento. A declaração apenas comprova que o colaborador esteve em atendimento, não implicando afastamento automático. Quando a empresa não distingue essas situações, oscila entre dois extremos: o rigor excessivo, que gera desgaste, e a permissividade desorganizada, que compromete a operação. O ponto central é a coerência.

A ausência de regras internas claras é, talvez, o maior erro estratégico das academias. A legislação não estabelece, por exemplo, um prazo específico para entrega do atestado e delega essa responsabilidade à academia, que deve definir critérios, formalizá-los e comunicá-los de forma transparente. Quando isso não ocorre, surgem conflitos previsíveis: entrega tardia de documentos, desorganização de escalas e decisões contraditórias entre líderes.

EXCESSO DE ATESTADOS PODE SER SINAL DE CLIMA ORGANIZACIONAL INADEQUADO

Isoladamente, o excesso de atestados não é causa, é sintoma. É sintoma de problemas ergonômicos, de clima organizacional inadequado, de liderança frágil ou de sobrecarga estrutural. Ignorar esse dado é perder uma oportunidade estratégica. Punir automaticamente é ainda pior. A gestão madura observa padrões, analisa frequência, identifica repetições e utiliza essas informações para tomar decisões mais inteligentes.

O caminho não está na desconfiança permanente, nem na permissividade. Está no equilíbrio. Empresas que estruturam políticas internas claras, treinam suas lideranças e aplicam critérios de forma uniforme, transformam um tema sensível em um processo previsível e seguro. Mais do que isso, utilizam os dados ge-

rados pelos afastamentos como instrumento de gestão, antecipando problemas e fortalecendo a cultura organizacional.

No ambiente das academias, onde a experiência do cliente depende do engajamento da equipe, essa gestão se torna ainda mais estratégica. O atestado médico é menos sobre ausência e mais sobre presença. Presença de liderança, de governança e de responsabilidade. Academias que compreendem isso deixam de reagir ao problema e passam a atuar na causa. E é nesse movimento que se constrói não apenas segurança jurídica, mas empresas mais sólidas, respeitadas e preparadas para crescer com consistência.

Uma gestão legal se atenta a cada detalhe e a cada mensagem que o gestor, mesmo com atos ou omissões, passa ao time.



Quantas oportunidades você já perdeu nos quatro primeiros meses do ano?

PARE DE LIDAR COM PROCESSOS MANUAIS E
FOQUE NO CRESCIMENTO DA SUA ACADEMIA COM A AJUDA DA TECNOFIT!

CRM +

WhatsApp Integrado +

Agenda +

Financeiro

Tudo em um só lugar



Escaneie e veja mais detalhes

Clube de Benefícios

Acad Brasil

9

BENEFÍCIOS DO CLUBE QUE FORTALECEM SUA GESTÃO E REDUZEM GASTOS:



ECAD

Redução de até 46% das taxas.



SEGURO ESTAGIÁRIO

Seguro Estagiário por apenas 2,50/vida/mês.



SUPORTE JURÍDICO

Orientação jurídica trabalhista e cível.



GETNET

Taxas a partir de 0,85%.



CIELO

Taxas a partir de 0,76%.



SISTEMA EVO

Setup free + 40% Off.* 3 meses



FITNESS BRASIL

10% off na inscrição e compras na Expo.



ENERGIA

até 20% off na conta de luz.



EQUIPAMENTOS

até 10% na compra de equipamentos.

Você tem acesso a esses e mais de **20 benefícios.**
Saiba mais sobre nosso Clube de Benefícios para Associados.



Associe-se!

PISCINA+LUCRATIVA

Faça parte do grupo aberto da **Metodologia Gustavo Borges** e tenha acesso a conteúdos que podem acelerar o crescimento da sua operação aquática.

O Piscina + Lucrativa conecta gestores de escola e academias de natação ao conhecimento e às práticas da MGB.

Por meio de conteúdos e orientações estratégicas, você aprende a estruturar processos, melhorar a gestão financeira e desenvolver uma operação de natação mais organizada e sustentável.



ENTRE PARA O GRUPO

METODOLOGIA
**GUSTAVO
BORGES**



Clube de **Benefícios** **MENOR TAXA, MAIS MARGEM E MAIS GESTÃO.**

A ACAD Brasil negociou taxas exclusivas com as maiores adquirentes do país, melhorando o fluxo de caixa, a previsibilidade e a margem dos associados.



cielo

Taxas por Modalidade / Bandeiras

Bandeira			
Débito	0,76%	0,86%	R\$ 0,29
Crédito à Vista	1,06%	1,06%	0,43%
Parcelado 2 a 6	2,16%	2,26%	-
Parcelado 7 a 12	2,21%	2,56%	-

- Taxas a partir de **0,76%**
- Receba à vista em até 1 dia útil!

Getnet

Taxas por Modalidade / Bandeiras

Bandeira		
Débito	0,90%	0,85%
Crédito à Vista	2,02%	1,50%
Parcelado 2 a 6	1,92%	1,75%
Parcelado 7 a 12	1,85%	1,78%



- Taxas a partir de **0,85%**
- 50% de desconto no Aluguel de Máquina

Não é associado?

Associe-se e garanta condições que impulsionam seu negócio.

É associado?

Peça agora seu benefício exclusivo.



Garanta este benefício!
21 97676-9547



Proteger, Crescer & Conectar.
Também atuando na gestão financeira da sua academia

PARCEIROS ACAD BRASIL

DIAMOND

TOTALPASS

totalpass.com.br



w12.com.br

KIKOS

kikos.com.br

**FITNESS
BRASIL**

fitnessbrasil.com.br

GOLD

MATRIX

matrixfitness.com.br

MOVEMENT

movement.com.br

wellhub

wellhub.com

NEXT FIT

nextfit.com.br

mynutri

mynutri.com.br



rothafitness.com.br

**GUSTAVO
BORGES**

metodologiagb.com.br

PACTO

sistemapacto.com.br

NASM

nasm.org

**VISION
FITNESS**

conteudo.johnsonfitness.com.br/visionfitness

SILVER

NewFitness

newfitness.com.br



casadofitness.com.br

fLIP

flipuniformes.com.br

TECNOFIT

tecnofit.com.br

LifeFitness

lifefitness.com

**HAMMER
STRENGTH**

**SEGASP
SPORT**

segaspsport.com.br

LESMILLS

lesmills.com.br

POLAR

polar.com.br

TRENDX

trendxbrasil.com

APOIADOR

listenx

listenx.com.br

VibeLab
educacional

vibeeducacional.com

FLOTY

floty.com

PPA

ppa.com.br

WeHelp

wehelpsoftware.com

conectar

sejaconectar.com.br

UplayTV

uplaytv.com.br

TORNE-SE PARCEIRO



Motivos para se tornar parceiro:

- Fortalecimento
- Consistência
- Networking



Seja parceiro

Quem fortalece o setor, fortalece seu negócio.



wellhub

Novos alunos para
sua academia



Sem taxa de cadastro,
nem de cancelamento



Acesso a benefícios e
descontos pelo Partner Club

Vamos juntos levar o bem-estar à vida de mais pessoas

Acesse wellhub.com ou aponte a câmera do celular para o QR Code e cadastre a sua academia em poucos cliques



KIKOS FITNESS

PERFORMANCE

SUPERIOR

EM CADA
MOVIMENTO



A linha de anilhados **mais completa** do país

**MÁXIMA
RESISTÊNCIA**
e precisão
biomecânica
para valorizar
o seu espaço

KIKOS FITNESS

ENTRE EM CONTATO E SAIBA MAIS

 @kikosoficial  www.kikos.com.br

