



MOVIMENTO NACIONAL CONTRA A INATIVIDADE

✕ UNIVERSIDADE ACAD: PROJETO ESTRATÉGICO DE EDUCAÇÃO CONTINUADA ✕ ENTREVISTA COM
FABIO SABA: DIRETOR DA FITNESS BRASIL ✕ ACADEMIA LEGAL: O IMPACTO DA IA NAS POLÍTICAS PÚBLICAS
✕ ACADEMIAS ESPECIALIZADAS MUDAM A CARA DO FITNESS ✕

TOTALPASS

NÃO ACEITE NADA MENOS QUE O TOTAL

x l o



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 35 MIL EMPRESAS**
- » GANHA **MAIS VISIBILIDADE** PARA SUA MARCA
- » AMPLIA SEU FATURAMENTO **SEM COMPLICAÇÃO**

E O MELHOR: SEM INVESTIMENTO INICIAL. SÓ BENEFÍCIOS.

x l o x l o x l o x l o x

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

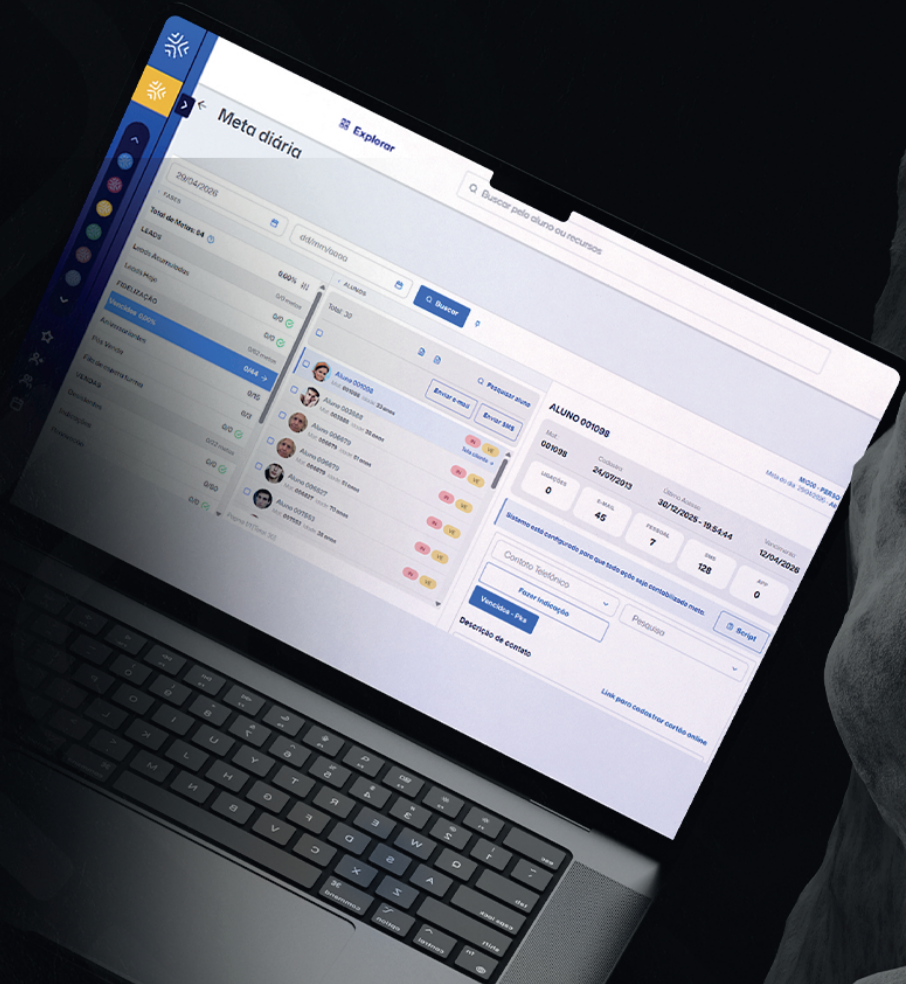
APROXIMA PESSOAS

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



sistemapacto.com.br



PALAVRA DO PRESIDENTE



AILTON MENDES

Profissional de Educação Física;
CEO das Academias AMS Xperience, em São Paulo;
Vice-presidente do CREF4-SP.
Presidente da ACAD Brasil

ailton.mendes@acadbrasil.com.br

Este mês é marcado por mais uma edição da Fitness Brasil Expo, evento no qual, há mais de duas décadas, a ACAD tem estado presente. Nos últimos anos, a participação da Associação tem ganhado força, prestígio e representatividade e em 2026 vamos comemorar um verdadeiro marco: é neste encontro o lançamento oficial do movimento **Brasil Ativo**, que ganha destaque em nossa **Matéria de Capa**.

Além deste importantíssimo movimento nacional de combate ao sedentarismo, a Associação também lidera um projeto de Educação, voltado especialmente para fortalecer a capacitação de profissionais do fitness e contribuir ainda mais para a profissionalização do mercado nacional de academias. Trata-se da **Universidade ACAD**, que ganhou matéria especial na coluna **ACAD Faz** desta edição.

Na onda do maior evento da América Latina, nossa coluna **Páginas Azuis** traz uma entrevista com Fabio Saba, diretor de Educação da Fitness Brasil, com mais de 40 anos de mercado e um super parceiro da Associação.

Na coluna **Academia Legal**, Dr. Mario Duarte escreve sobre o impacto da IA nas políticas públicas. Já na **Mercado e Tendências**, tudo sobre como o bem-estar tem redefinido hábitos de consumo. As **Águas do Fitness** falam de piscinas inteligentes e longevidade. Na coluna **Profissional de Educação Física**, a história inspiradora da nossa diretora Monica Marques. **Rotinas de Academias**, da advogada Joana Doin, trata do tema Jornada 6X1 e das repercussões nas academias. A **Giro** faz um balanço do sucesso do ACAD Conference deste ano e traz o serviço do evento de 2027, que já tem data marcada.

Esta edição traz também duas novas colunas: **Gestão ACAD Mulher**, um espaço dedicado às boas práticas de empresárias e gestoras de sucesso; e **Palavra de Especialista**, coluna inaugurada por ninguém menos do que Eduardo Netto, que além de fera em diversos temas do fitness, é parceiro de longa data da ACAD Brasil.

Convido todos vocês que atuam no fitness nacional a se engajarem ao Brasil Ativo! É com o apoio de centenas de pessoas que vamos assumir nosso papel de promotores da Saúde e contribuir ainda mais para que sejamos uma sociedade ativa.

Boa leitura,
Ailton Mendes

ÍNDICE

MATÉRIA DE CAPA

Brasil Ativo: movimento nacional contra a inatividade

8



ACAD FAZ

Universidade ACAD: projeto estratégico de educação continuada

16



MERCADO E TENDÊNCIAS

Bem-estar vira prioridade e redefine hábitos de consumo

20



PÁGINAS AZUIS

Entrevista com Fabio Saba: diretor da Fitness Brasil

24

ÁGUAS DO FITNESS

O futuro é azul: piscinas inteligentes podem ser a próxima fronteira

28

ACADEMIA LEGAL

O impacto da inteligência artificial nas políticas públicas

32

ESTÚDIOS EM FORMA

Academias especializadas mudam a cara do fitness

36

GESTÃO ACAD MULHER

Alinhar processos e propósito para resultados consistentes

40

PALAVRA DE ESPECIALISTA

Do treino à experiência: a nova vantagem competitiva das academias

42

GIRO ACAD BRASIL E MUNDO

ACAD Conference: evento entrou para o calendário oficial do fitness

44

COLUNA EDUCAÇÃO FÍSICA – O OLHAR DO PROFISSIONAL

Paixão pela atividade física: a trajetória de Monica Marques

48

ROTINAS DE ACADEMIAS

Jornada 6X1: repercussões práticas nas academias

52

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 (SelfFit)

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 EXPO²⁰²⁶

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



BRASIL ATIVO

**MOVIMENTO NACIONAL CONTRA A INATIVIDADE
ACADEMIAS JÁ SÃO PROTAGONISTAS NOS CUIDADOS E NA
MANUTENÇÃO DA SAÚDE PREVENTIVA DOS BRASILEIROS.**

A ACAD BRASIL LIDERA MOBILIZAÇÃO DE COMBATE AO SEDENTARISMO COM O OBJETIVO DE TRANSFORMAR A ATIVIDADE FÍSICA EM UMA PRIORIDADE NACIONAL. EM DEFESA DESTA CAUSA, A ASSOCIAÇÃO TEM MOBILIZADO A SOCIEDADE, ENVOLVENDO ESPECIALMENTE ACADEMIAS, PROFISSIONAIS DE EDUCAÇÃO FÍSICA, EMPRESAS E PODER PÚBLICO PARA REDUZIR OS ÍNDICES DE SEDENTARISMO, MELHORAR A SAÚDE, A PRODUTIVIDADE E A QUALIDADE DE VIDA DOS BRASILEIROS. O FITNESS É O MEIO. A SAÚDE DA POPULAÇÃO É O OBJETIVO.

A Associação criou a maior mobilização já realizada pelo setor fitness brasileiro em defesa da atividade física e do combate ao sedentarismo: o Brasil Ativo! Há dezenas de estudos internacionais que comprovam que pessoas ativas custam menos para os sistemas públicos de saúde, são mais produtivas para a economia e ainda são mais felizes.

“A criação do Brasil Ativo está estrategicamente alinhada com a missão da Associação de contribuir para o fim do sedentarismo no país. Esta tem sido nossa bandeira há anos e as academias estão no centro ativo desta contribuição e dos cuidados com a saúde da população. Neste cenário de mobilização

social, além de representar os negócios de academias, a ACAD se une a clubes, espaços esportivos, Sistema Confed/Crefis, sindicatos, profissionais de Educação Física, empresários, à população em geral, para que, todos juntos, possamos abraçar e defender uma pauta nacional de saúde pública, de produtividade econômica e de qualidade de vida. Isso cria relevância institucional, aproxima o poder público em defesa de nossas causas e fortalece todo o mercado de academias”, disse **Ailton Mendes**, presidente da ACAD Brasil.



As academias têm um papel fundamental na saúde da população brasileira, uma vez que 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 e são protagonistas desse movimento.

OS 5 PILARES DO BRASIL ATIVO



QUEM A ACAD BRASIL ESTÁ CONVOCANDO



SETOR FITNESS:

- Negócios de academias;
- Redes;
- Estúdios;
- Boxes;
- Escolas de dança e de natação;
- Centros esportivos;
- Profissionais de Educação Física;
- Empresas fornecedoras;
- Influenciadores;
- Entidades de classe como Sistema Confed/CREFs e Sindicatos.



PODER PÚBLICO:

- Ministério da Saúde;
- Ministério do Esporte;
- Prefeituras;
- Governos Estaduais;
- Parlamentares;
- Secretarias de Saúde;
- Secretarias de Educação;
- Secretarias de Esporte;
- Além de autoridades governamentais das três instâncias.



SOCIEDADE:

- População geral;
- Empresas;
- Escolas;
- Universidades;
- Comunidade médica.

OBJETIVOS DO BRASIL ATIVO



INSTITUCIONAIS

- ACAD como liderança nacional na causa do combate ao sedentarismo.
- Fortalecer a relevância social do setor fitness.
- Aproximar academias, profissionais do setor e poder público.



SOCIAIS

- Estimular a prática regular de atividade física.
- Reduzir barreiras de acesso ao exercício.
- Sensibilizar a população sobre os riscos da inatividade.



ECONÔMICOS

- Demonstrar o impacto positivo da atividade física na produtividade.
- Valorizar o papel de academias, de profissionais de Educação Física, clubes e iniciativas esportivas como agentes de saúde física e mental.
- Criar oportunidades para o setor, que já é protagonista na causa.

LANÇAMENTO OFICIAL NA FITNESS BRASIL EXPO

Esta edição da Revista ACAD Brasil será distribuída justamente durante a Fitness Brasil Expo 2026, local escolhido para o lançamento oficial do Brasil Ativo, onde milhares de pessoas estarão reunidas sob propósitos comuns. A meta inicial é engajar o máximo de pessoas à causa, por meio de diversas ações de combate ao sedentarismo.

Este lançamento oficial do movimento servirá como ponto de partida para convocar os públicos fundamentais a se engajarem, especialmente gestores de academias e profissionais de Educação Física. Entre as ações de marketing estão a distribuição de camisetas oficiais, gravação de vídeos com pessoas que forem aderindo ao movimento, e a divulgação do Manifesto Brasil Ativo. O sucesso do movimento depende de mais e mais pessoas engajadas e defendendo a causa.

“Entendemos que para transformar o Brasil Ativo em algo realmente grande, que possa impactar toda a sociedade e trazer benefícios reais à população, precisamos criar uma causa simples para adesão, como ‘Eu me comprometo a combater o sedentarismo’. Assim como o Outubro Rosa virou uma bandeira, o Brasil Ativo precisa virar um movimento que qualquer pessoa possa apoiar, sem custos, apenas entendendo a importância da

causa. Neste caso, a causa é uma população mais ativa”, disse **Carlinhos Califórnia**, responsável pelo marketing da ACAD Brasil.



CENÁRIO NEGATIVO: O BRASIL PRECISA SE MOVIMENTAR



O SEDENTARISMO CUSTA CARO AO BRASIL

- [47% dos adultos são sedentários
- [84% dos jovens não praticam atividade física suficiente
- [300 MIL MORTES por ano associadas à inatividade física
- [BILHÕES em gastos com saúde e perda de produtividade

Fonte: “Saúde econômica e bem-estar social”, relatório publicado pela Deloitte

O Brasil Ativo é um movimento nacional para colocar cada vez mais brasileiros em movimento, com o objetivo de vencer a epidemia do sedentarismo. As academias que se engajarem receberão um kit com materiais de suporte e estarão prontas para participar das ações desta campanha nacional, que poderão ser realizadas em todo o país, protagonizadas pelos negócios do fitness.

Já os profissionais de Educação Física estão convidados a se tornarem embaixadores do movimento. Hoje, o Brasil conta com mais de 650 mil profissionais presentes no esporte, nas academias, nos hospitais, nas escolas e nos centros de atendimento à pessoa idosa.

A Associação também preparou contrapartidas especiais para empresas que associarem suas marcas a esta importante causa nacional que pode salvar vidas. Também será levado ao poder público um verdadeiro dossiê para que as autoridades, em todos os estados, possam conhecer as iniciativas para promover atividade física em seu município.

Por fim, a população será convidada a assumir o compromisso de combater o sedentarismo e tirar o Brasil da triste posição de 5º país mais sedentário do mundo, segundo a Organização Mundial da Saúde - OMS.

QUEM GANHA QUANDO O BRASIL SE MOVIMENTA?

OS IMPACTOS
POSITIVOS PARA
CADA PÚBLICO
CONVOCADO



1. ACADEMIAS: PROPRIETÁRIOS E GESTORES

Por que se envolver? As academias já estão no centro ativo desse movimento e quanto mais engajadas, mais chances têm de sensibilizar novos clientes a procurarem espaços para a prática da atividade física orientada.

- ✓ Receber
- ✓ Motivar
- ✓ Inspirar
- ✓ Abrir as portas para novos praticantes



O que a academia participante recebe para envolver seus alunos, seus profissionais e todo o ecossistema fitness para que cada um se envolva neste movimento nacional de combate ao sedentarismo.

- 📁 Kit digital oficial
- 👤 Artes para redes sociais
- 🖨 Cartazes
- 📺 Vídeos

- 📁 Materiais da campanha
- 🌐 Participação em ações nacionais
- 🤝 Associação a um movimento de saúde pública

2. PROFISSIONAIS DE EDUCAÇÃO FÍSICA

Mais de 650 mil profissionais podem liderar uma das maiores mobilizações já realizadas pela atividade física no Brasil.

- ✓ Orientar
- ✓ Educar
- ✓ Transformar vidas
- ✓ Convocação aos profissionais de Educação Física



Cada orientação, cada aula, cada treino, cada aluno é uma oportunidade de reduzir o sedentarismo.

3. PODER PÚBLICO

Envolver autoridades governamentais nesta causa é garantir que seja posto em prática um projeto nacional de saúde pública — um movimento com imensa visibilidade e apelo popular, com benefícios para a saúde e, também, para a economia do país.

- ✓ Criar políticas públicas
- ✓ Reconhecer a atividade física como prioridade.



4. MOBILIZAÇÃO DE EMPRESAS

Mostrar às empresas a importância da prática da atividade física na redução do absenteísmo e no aumento da produtividade dos colaboradores. Muitas ações podem ser criadas no universo corporativo para reconhecer empresas que estimulam atividade física; como competições saudáveis; participação em eventos; divulgação dos resultados para estimular engajamento.

- ✓ Estimular hábitos saudáveis
- ✓ Valorizar colaboradores ativos



Por que apoiar o Brasil Ativo?

Porque sua marca será associada a uma causa que interessa a toda a sociedade.



Saúde



Bem-estar



Qualidade de vida



Desenvolvimento social



Produtividade



Não é patrocinar um evento. É apoiar um movimento nacional.

5. POPULAÇÃO EM GERAL

Sensibilizar o maior número de pessoas, em todo o país! Esse é um dos desafios do Brasil Ativo, que poderá envolver a população em diversas atividades, com o engajamento e realização de eventos gratuitos; academias locais; profissionais voluntários; prefeituras; movimentos nas escolas e muito mais.

- ✓ Dar o primeiro passo
- ✓ Abraçar uma causa nacional de saúde pública



BRASIL ATIVO

**DEFENDA ESTA
CAUSA AGORA!**

Assumir a liderança de um movimento nacional que pode trazer tantos impactos para a saúde e a economia do país é um desafio imenso, que dependerá de um imenso engajamento por parte especialmente das lideranças da Associação e dos gestores de academias, em todo o país.

Ao defender essa causa e convocar a sociedade a apoiá-la, a ACAD Brasil quer reafirmar que as academias já são protagonistas da saúde preventiva da população. Liderar um movimento nacional de combate ao sedentarismo é contribuir para que as pessoas sejam mais ativas, mais saudáveis, mais produtivas e mais felizes! O objetivo é que os brasileiros adotem a atividade física como parte de sua rotina diária e assim possam garantir inúmeros benefícios em suas vidas.

Mais do que uma campanha, o Brasil Ativo é um movimento permanente de transformação social. “Vamos transformar a atividade física em uma prioridade nacional e contribuir para a construção de uma sociedade mais saudável, produtiva e ativa”, disse **Ailton Mendes**.



FORTALEÇA SUA MARCA!

Vista a identidade da sua academia

- ✓ Evidencia seu **profissionalismo!**
- ✓ Reforça sua **identidade!**
- ✓ Valoriza o **contato próximo com seu cliente!**

Na **Flip**, produzimos uniformes personalizados com tecidos de alta qualidade para academias que querem transformar sua **marca em referência!**

APROVEITE VANTAGENS EXCLUSIVAS

DA FLIP UNIFORMES NO CLUBE DE BENEFÍCIOS ACAD BRASIL

Consulte as vantagens
com nossa equipe de vendas!

 31 99863-3818



FAÇA A SIMULAÇÃO DA SUA MARCA NO NOSSO SITE

flipuniformes.com.br



moveMent®

FEITOS DE **PROPÓSITO**



**ESCANEE O
QR CODE E
SAIBA MAIS**



Décadas de inovação, tecnologia e evolução nos trouxeram até aqui. A ARIA representa esse compromisso em cada detalhe, reunindo performance, design e conectividade para entregar uma experiência superior de treino. Porque mais do que fabricar equipamentos, seguimos construindo uma história que inspira e conecta em cada detalhe. Porque nossa história está sempre em movimento.

www.movement.com.br

@movementfitness



Universidade ACAD: formação em gestão

Associação cria projeto estratégico de educação continuada para gestores de academias.

O sucesso não é uma questão de sorte ou circunstância, e sim resultado direto de nossas escolhas, do conhecimento adquirido e das ações tomadas. Esta é a premissa que guia minha trajetória desde uma pequena cidade do interior paulista até me tornar uma empreendedora realizada na área da educação física e das atividades aquáticas.

A ACAD Brasil tem realizado uma média de 15 eventos regionais por ano — viajando cada região do país, chegando aqueles que fazem o dia a dia do fitness nacional, tanto nas capitais, como interior, dos sertões aos pampas. Ponto alto destes encontros é a geração de conteúdo, fruto de palestras, mesas-redondas e workshops ministrados

por especialistas, de primeira linha, em áreas fundamentais aos negócios de academias. Agora, este material começa a ser disponibilizado na plataforma **Universidade ACAD**, que já está no ar.

Hoje, o fitness brasileiro é um mercado com alto nível de profissionalização e excelência; extremamente inovador e com uma concorrência nunca antes experimentada. O paradoxo é que a maioria das mais de 42 mil academias (dados de 2025 do Global Report da HFA) ainda é gerida por um profissional de Educação Física que, muitas vezes, empreende movido mais pela paixão do que pelo conhecimento em gestão de negócios.

Neste cenário, um dos desafios é capacitar gestores para fortalecer ainda mais o setor nacional e

por esta razão a diretoria da Associação criou a **Universidade ACAD Brasil**. Trata-se de uma plataforma de educação e de desenvolvimento em gestão para proprietários, gestores e líderes de academias. Mais do que disponibilizar cursos online, a proposta é criar um ambiente permanente de aprendizagem, reunindo o conhecimento produzido pela Associação ao longo dos últimos anos e transformando esse patrimônio em um benefício de alto valor para o setor.



“Olhando para as palestras e workshops entregues em nossos eventos regionais, com profissionais de primeira, já temos um conteúdo incrível! Na plataforma, o conhecimento deixa de ser consumido apenas no evento e passa a gerar valor permanente para toda a comunidade. Esse projeto está alinhado com a missão da Associação de contribuir permanentemente para o desenvolvimento profissional dos negócios de academias”, disse **Ailton Mendes**, presidente da ACAD Brasil.

Objetivos Estratégicos:



1. Entregar mais valor aos associados: disponibilizar acesso a conteúdos de gestão, liderança, marketing, vendas, finanças, legislação e tendências do mercado fitness.



2. Fortalecer o mercado fitness: contribuir para a profissionalização da gestão das academias brasileiras por meio de conhecimento prático, atualizado e produzido por profissionais reconhecidos do setor.



3. Aproveitar o patrimônio intelectual da ACAD: transformar palestras, lives, painéis, entrevistas e eventos já realizados em um acervo permanente de conteúdo, garantindo que esse conhecimento continue gerando valor após sua realização.

Ecossistema de conteúdo: referência para o fitness

Todo conteúdo e conhecimento produzido pela ACAD — eventos, palestras, lives, pesquisas, artigos, entrevistas e materiais técnicos — começa a compor um acervo permanente, que será continuamente atualizado.

Dessa forma, a Universidade ACAD deixará de ser apenas um benefício aos associados para se tornar uma plataforma estratégica de educação e de desenvolvimento do mercado fitness, fortalecendo a autoridade institucional da Associação.

Para os associados:

- ✓ Conteúdo prático desenvolvido por quem vive o mercado fitness
- ✓ Atualização constante sobre gestão e tendências
- ✓ Biblioteca exclusiva de materiais de apoio
- ✓ Certificados de conclusão das trilhas
- ✓ Aproveitamento permanente do patrimônio intelectual produzido pela entidade

A **Universidade ACAD** está sendo construída de forma evolutiva e a filosofia deste projeto é: transformar eventos em legado, conteúdo em desenvolvimento e conhecimento em crescimento para todo o mercado do fitness brasileiro.

A Associação é uma entidade plural, que dialoga com empresários de todos os tipos e portes de negócios de academias, o que lhe confere, cada vez

mais, uma representatividade nacional. Também tem reunido conteúdos de excelência que, muitas vezes, circulam apenas entre os que participam dos encontros presenciais, como as edições do **ACAD Conexões** ou **ACAD Conference**. Por isso, esse projeto estratégico de educação continuada para gestores de academias, a plataforma Universidade ACAD Brasil, é tão importante para o desenvolvimento do setor.



Acesse o QR-code e conheça a Universidade ACAD Brasil:
conteúdos de especialistas, palestras, workshops, e eventos ACAD Brasil e muito mais!
universidade.acadbrasil.com.br

**SEGASP
SPORT**

Único. Incomparável. Imprescindível.

**SEGASP
SPORT**

Nem precisa uma ginástica financeira para proteger sua Academia.

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



PRESENTE ESPECIAL

L I N H A **S I X I N O X**

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.





Estudos apontam avanço do autocuidado na rotina das pessoas e aumentam as oportunidades para negócios de academias

O bem-estar entrou de vez no centro das decisões de consumo. O autocuidado é uma tendência mundial e passou a orientar escolhas em diferentes faixas de renda e idades, pressionando marcas e serviços por personalização, tecnologia e busca por equilíbrio. Pesquisas mostram que o bem-estar mudou de patamar: saiu do “acessório” e virou norte de consumo e comportamento. Isso ainda não é uma realidade no Brasil, onde a barreira financeira é uma questão, especialmente para as classes CD.

Mas, quem sabe, o futuro está próximo?

Segundo um estudo da Circana, consultoria global em pesquisa, o autocuidado é uma prática declarada por **83%** dos consumidores nos Estados Unidos e por 75% no Canadá e em países europeus. Na Austrália, o índice chega a **67%**.

Já um estudo publicado pela NIQ/Estilos de Vida revelou que 86% dos brasileiros já incorporaram ao menos um hábito mais saudável na rotina e pequenas ações diárias, repetidas, têm mais chance de virar hábito do que metas grandiosas.

Entre diversos estudos e pesquisas, um dos mais esperados é o da McKinsey, batizado de “O Futuro do Bem-Estar 2026”. O relatório final será publicado em outubro deste ano, mas

alguns dados já foram divulgados, como “**84%** dos consumidores afirmam que o bem-estar é prioridade máxima”. Alex Sanford, especialista em Agile Insights da McKinsey & Co, responsável pela produção da pesquisa é categórico: “O bem-estar faz cada vez mais parte da identidade das pessoas.”

No estudo, a McKinsey destaca sete áreas de crescimento para o setor, analisando como a compreensão dos consumidores sobre o bem-estar e os seus comportamentos mudam ao longo do tempo – e o que eles devem procurar no futuro. A edição deste ano (dados coletados em 2025) foi realizada nos EUA, Reino Unido, Alemanha e China, e é um guia para todo o mercado internacional.



O QUE OS CONSUMIDORES TÊM BUSCADO

Fonte: “O futuro do bem-estar 2026”, pesquisa da McKinsey



1 LONGEVIDADE:
eles têm experimentado terapias como drenagem linfática, hidroterapia, banhos de água gelada e saunas de infravermelhos.

2 NUTRIÇÃO FUNCIONAL:
alimentos como colágeno, bebidas que promovem a saúde intestinal, produtos anti-inflamatórios e outras soluções.

3 GLP-1S E CONTROLE DE PESO:
os medicamentos GLP-1 estão mudando todo o ecossistema de produtos e serviços. Além da alimentação, há o foco em controlar a perda muscular, ganhar massa, melhorar o contorno corporal e combater a flacidez da pele.

4 APARÊNCIA E ESTÉTICA:
os mais jovens procuram por produtos para o cuidado da pele, cabelo e estão mais propensos a fazer procedimentos estéticos, como aplicações de injetáveis.

5 RECUPERAÇÃO DO ESTRESSE:
para além de meditação e exercícios respiratórios, há forte procura por serviços e ambientes com massagens, alongamentos, quiropraxia e outras terapias.

6 BIOMONITORIZAÇÃO E PERSONALIZAÇÃO:
o crescimento do uso de dispositivos *wearable* tem sido extraordinário, especialmente para mudar estilo de vida e comportamento.

7 EXPERIÊNCIAS PRESENCIAIS:
as pessoas procuram cada vez mais as conexões sociais, especialmente em ambientes mais relaxantes. Estas experiências são cada vez mais comuns em espaços comunitários, spas, academias e ginásios.

MERCADO BRASILEIRO: BEM-ESTAR AINDA NÃO É PARA TODOS

O bem-estar tem se tornado cada vez mais parte da identidade das pessoas. É o que mostra uma pesquisa conduzida pelo Instituto Locomotiva, em parceria com a QuestionPro, que ouviu 1,5 mil pessoas com mais de 18 anos. A vasta maioria dos brasileiros (**87%**) prioriza o bem-estar e reconhece que ele está diretamente associado ao equilíbrio físico, emocional e mental.

Ainda assim, devido a fatores como salário, tempo e trabalho, somente **33%** conseguem investir de forma regular e contínua em serviços ligados ao autocuidado. Entre aqueles das classes DE, o cenário é pior: **35%** investem apenas de

forma ocasional e 25% não investem por falta de condições financeiras. Os entrevistados, de todas as regiões do país, foram selecionados a partir de uma amostra nacional, ponderada por gênero, idade, escolaridade e classe social, seguindo parâmetros da PNAD, do IBGE.

“O investimento em bem-estar é um esforço presente em todas as rendas. O que muda não é a vontade de se cuidar, mas a frequência possível. Nas classes mais altas, o cuidado cabe de forma regular na rotina. Nas classes mais baixas, ele acontece de maneira ocasional, não por falta de prioridade, mas porque as limitações financeiras empurram o





autocuidado para os intervalos da vida”, afirmou Renato Meirelles, presidente do Instituto Locomotiva.

Em relação às categorias de bem-estar, alimentação saudável, atividade física e lazer concentram os maiores contrastes entre as classes sociais. O acesso a opções melhores para incluir no cardápio, por exemplo, é de **69%** nas classes AB, mas cai para **50%** entre os das classes DE. Já o acesso a exercícios físicos cai de **57%** para **33%**, e a momentos de lazer e viagens, de **43%** para **27%**.

No dia a dia, as ações mais adotadas para cuidar da saúde mental citadas pelos entrevistados estão ligadas à rotina pessoal: **50%** citam a prática de exercícios físicos, **49%** mencionam lazer e hobbies, **48%** o contato com amigos e familiares, **37%** a alimentação equilibrada e **23%** recorrem à meditação ou a práticas de relaxamento.

NOVAS TENDÊNCIAS DE ROTINA

Este novo movimento é um conceito mais amplo da saúde, que envolve nutrição, atividade física, sono, imunidade, rotinas de beleza, bem-estar emocional e vínculos sociais. Como tendências há aplicativos de nutrição e monitores de sono; avaliações com apoio de IA, para ajustar hidratação, nutrientes e estratégias de recuperação com base em dados.

A ideia de bem-estar como “experiência”, e não apenas como lista de tarefas, também influencia o mercado. Aspectos sensoriais, combinação de luz, som e aromas estão redefinindo a relação das pessoas com o cuidado.

Parece mesmo que no universo do bem-estar o céu é o limite e as academias podem ser a mais importante aliada para que mais pessoas adotem um novo estilo de vida!

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



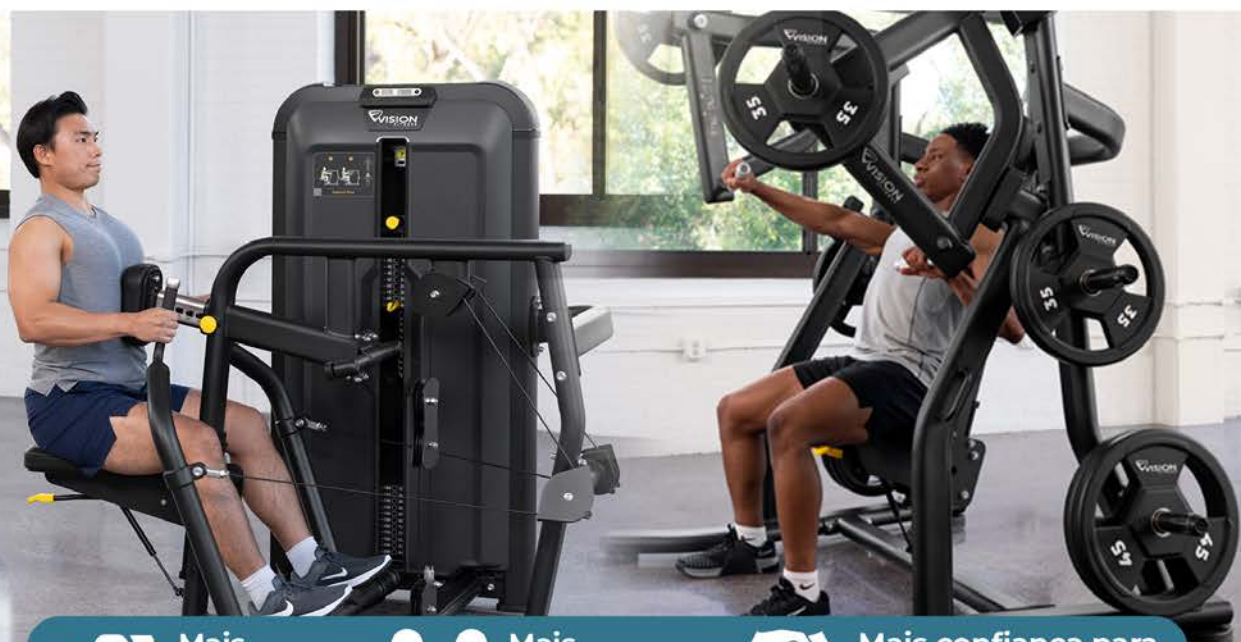
Melhor Custo-benefício do mercado

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



Fabio Saba

O esporte e a atividade física estão na vida de Fabio Saba mesmo antes de ele nascer. É uma herança de família. Como judoca desde os 4 anos de idade, Saba acompanhou a trajetória do pai que, em 1974, fundou a Dragão Kimonos, empresa familiar fabricante de kimonos de judô, jiu-jitsu e karatê. Desde 1994, comanda uma empresa de consultoria, é diretor de Educação da Fitness Brasil e tem 17 livros publicados. São mais de 40 anos dedicados ao fitness!

Como você vê a evolução do setor nestas últimas quatro décadas?

Eu tive o privilégio de acompanhar praticamente todas as grandes transformações do mercado fitness brasileiro. Quando comecei, a academia era vista quase exclusivamente como um espaço para atletas ou pessoas muito preocupadas com a estética. Hoje, ela faz parte da promoção de saúde, da qualidade de vida, do bem-estar e da longevidade. O mercado amadureceu, surgiram novos modelos de negócio, como as redes low cost, os estúdios especializados e as boutiques, além de uma profissionalização muito maior da gestão. Cada modelo encontrou seu espaço porque passou a atender necessidades diferentes do consumidor. Ao mesmo tempo, aumentou a concorrência e isso obrigou os empresários a deixarem o improviso. Hoje, não basta gostar de movimento. É preciso entender de gestão, liderança, processos, indicadores, experiência do cliente e estratégia. Acredito que a próxima grande evolução não será apenas tecnológica. Será de gestão. As academias que tiverem cultura forte, equipes preparadas e processos consistentes serão as que continuarão crescendo.

Qual a importância da Educação para o fitness, um dos pilares no qual atua?

Eu acredito que educação é o maior diferencial competitivo que uma empresa pode construir. Tecnologia, equipamentos e toda a estrutura física pode ser comprada. Mas, o conhecimento aplicado cria uma vantagem muito difícil de ser reproduzida. Sempre digo que informação, sozinha, não transforma ninguém. Ela precisa ser convertida em conhecimento e depois em atitude. Só assim ela gera competência e



resultado. Esse é um princípio que eu trabalho constantemente com gestores e equipes comerciais. Além disso, a educação desenvolve pensamento crítico. Ela ajuda o gestor a tomar decisões melhores, formar líderes e construir empresas mais sólidas. Somos empresas de serviços e pessoas são o foco central do nosso negócio. O nosso mercado tem uma oportunidade enorme de crescimento, mas quem continuar aprendendo será quem vai aproveitar melhor esse momento.

"As academias que tiverem cultura forte, equipes preparadas e processos consistentes serão as que continuarão crescendo"

Quais são os temas de maior relevância para o atual mercado fitness?

Hoje os desafios das academias vão muito além de vender planos. Os temas que considero mais relevantes são gestão estratégica, liderança, retenção de alunos, experiência do cliente, processos operacionais, cultura organizacional, indicadores de desempenho e gestão comercial. Quem não souber lidar muito bem com pessoas não seguirá. Também acredito que um tema ganhou enorme importância: desenvolver líderes. As empresas crescem quando conseguem formar pessoas capazes de tomar decisões, liderar equipes e manter uma cultura forte. O mercado de academias cresce de forma exponencial em rede. Com isso, a demanda de líderes preparados para fazer gestão é enorme.

Outro ponto fundamental é entender que vender continua sendo importante, mas reter é ainda mais estratégico. Antes de pensar apenas em trazer novos alunos, a academia precisa garantir que está entregando uma experiência capaz de fazer as pessoas permanecerem. E são raras as academias que sabem trabalhar bem com a fidelização de clientes. O mercado tem muito para aprender sobre esse tema.

Você está à frente de mais um projeto, o Bushido Cast. Como trazer a filosofia dos samurais para o dia a dia nas academias?

O Bushido sempre me chamou atenção porque ele não fala apenas de combate. Ele fala de formação de caráter. As artes marciais estão presentes na minha vida desde a infância. Fui educado praticamente dentro de um dojô. Valores como disciplina, honra, respeito, coragem, responsabilidade e melhoria contínua fazem parte da filosofia dos samurais e, também, deveriam fazer parte da gestão das empresas. Na academia, isso aparece em atitudes simples. Cumprir horários porque pontualidade é respeito. Liderar pelo exemplo. Fazer o certo mesmo quando ninguém está olhando. Buscar excelência todos os dias e nunca achar que já sabe tudo. Eu costumo dizer que empresas fortes são construídas por pessoas fortes. E pessoas fortes não são aquelas que nunca erram. São aquelas que aprendem continuamente, assumem responsabilidades e evoluem todos os dias. A disciplina e o respeito são valores que você destaca como parte da cultura de liderança. O Bushido Cast nasce exatamente para discutir liderança, comportamento, gestão e desenvolvimento humano sob essa perspectiva.

Quais são as novidades da parceria Fitness Brasil e ACAD para 2026 e 2027?

Tenho um enorme carinho pela ACAD e pela Fitness Brasil. Acompanhei de perto o desenvolvimento das duas instituições e tive a satisfação de participar de momentos importantes dessa história. Sempre acreditei que o fortalecimento do mercado depende da união entre empresários, entidades, especialistas e profissionais. Quando essas organizações trabalham juntas, quem ganha é todo o setor. A aproximação entre ACAD e Fitness Brasil representa justamente isso: mais integração, mais representatividade, mais conhecimento

compartilhado e mais oportunidades para os empresários evoluírem. Para 2026 e 2027, vejo um movimento muito positivo de fortalecimento da gestão profissional, da qualificação dos gestores e da disseminação de boas práticas. O mercado brasileiro já é um dos maiores do mundo e tem potencial para crescer ainda mais, desde que continue investindo em educação, inovação e profissionalização. Tenho muito orgulho de fazer parte dessa trajetória e continuo motivado a contribuir para que o nosso mercado seja cada vez mais forte, respeitado e preparado para os desafios do futuro.

NewFitness
FITNESS GROUP

TEAM **NEWFITNESS** GROUP



COM MAIS DE 23 ANOS DE EXPERIÊNCIA, SOMOS REFERÊNCIA NO MERCADO FITNESS BRASILEIRO.

Somos a escolha perfeita para montar seu espaço fitness. Equipamentos remanufaturados de alta performance, linha completa de pesos livres e acessórios.

7.500 m²
de estrutura

Showroom
completo

Atendimento
em todo o Brasil

PARCEIROS E REDES ATENDIDAS



XTREME

NewFitness
PARTS

NEWTECH
STRENGTH EQUIPMENT



Rua Karl Huller, 295 – Diadema/SP



+55 (11) 4051-1088



www.newfitness.com.br

A CERTIFICAÇÃO #1 EM FITNESS NOS ESTADOS UNIDOS AGORA NO BRASIL



A NASM (National Academy of Sports Medicine) chegou ao Brasil com o CPT (Certified Personal Trainer), certificação desenvolvida para elevar o nível técnico dos profissionais.

Baseado em evidências e com aplicação prática, o CPT prepara Personal Trainers para avaliar, planejar e conduzir treinamentos com mais segurança e eficiência.

RECONHECIMENTO **INTERNACIONAL**



- **+1,9 MILHÃO** de profissionais treinados
- **Desde 1987** formando profissionais
- Baseada em **evidências científicas**
- **Preferida pelos principais empregadores** do mercado fitness internacional



METODOLOGIA **EXCLUSIVA**

OPT™ (Optimum Performance Training) orienta cada etapa do treinamento, da avaliação inicial à progressão individualizada.

Condição especial para associados **ACAD Brasil**

DESCONTOS A PARTIR DE 20%

Para academias associadas capacitarem suas equipes com uma certificação baseada em ciência.



Saiba mais no QR CODE



O FUTURO É AZUL

PISCINAS INTELIGENTES PODEM SER A PRÓXIMA FRONTEIRA DO MERCADO

Da hidroginástica à *high performance*, a evolução das atividades aquáticas tem avançado em largas braçadas e transformado esse segmento do mercado fitness. Novas modalidades, uso de tecnologias adaptadas, programas personalizados, aposta em diferentes públicos, piscinas multidisciplinares e abordagens sob o conceito "aquatic wellness": o futuro é mesmo azul.

O envelhecimento da população, a busca por exercícios de baixo impacto e os avanços tecnológicos estão transformando as piscinas em centros de treinamento para diferentes públicos — de idosos a atletas de alto rendimento. Há empresas que estão nadando de braçada neste cenário de oportunidades para as atividades aquáticas.

Por outro lado, para muitas academias, a piscina é um paradoxo: ocupa um grande espaço, exige alto custo de manutenção e energia, demanda equipe especializada, mas raramente é tratada como uma área de geração de receita estratégica. E, em vez de ser um diferencial competitivo, a piscina pode virar um peso no orçamento.

Diretor da ACAD Brasil e fundador da academia Personal Acqua Center, **Marcelo Ferreira** acredita que esse novo ecossistema que inclui fitness, *wellness e recovery* está muito forte nos Estados Unidos e que está chegando agora no Brasil. "Pode ser que as academias brasileiras ainda não estejam preparadas para essa guinada, mas acho que é uma questão de tempo, porque todo mundo está enxergando a importância de levar bem-estar para as pessoas."



O empresário também acredita que a natação é um nicho extremamente consolidado em academias do Brasil. “A natação infantil está muito aquecida, pais e mães têm muita consciência

da importância de a criança aprender a nadar, especialmente diante do alto índice de afogamentos no país. Também há grande procura em função do desenvolvimento psicomotor e da socialização. Já o público adulto é fiel e cresce ainda mais com os consumidores combinando natação e musculação como opção de treino. Vejo o mercado das academias aquáticas em muita evolução e crescimento”, concluiu **Marcelo Ferreira**.



Para a diretora da ACAD no Paraná, **Karina Miyaki da Silveira**, à frente da CEMS Academia, de Maringá, as novas ofertas são o caminho natural da

evolução do setor. “A natação continuará sendo uma modalidade fundamental, mas a piscina está deixando de ser um espaço dedicado a uma única atividade para se tornar uma plataforma de serviços voltados à saúde, ao bem-estar e à performance. A diversificação das atividades amplia significativamente o potencial de utilização desse ambiente. Hoje, é possível oferecer treinamento funcional aquático, hidroginástica de alta intensidade, reabilitação, fisioterapia aquática, recuperação esportiva, programas para gestantes, idosos e pessoas com doenças crônicas, além de protocolos voltados ao *wellness* e à longevidade. Isso aumenta a ocupação das piscinas ao longo do dia e cria oportunidades de receita para academias, clubes e centros esportivos.”

Karina acredita que a tecnologia acelera ainda mais toda essa transformação do segmento. “*Wearables*

adaptados ao ambiente aquático, avaliações biomecânicas, inteligência artificial para personalização dos programas e integração com prontuários e plataformas digitais tornam a experiência mais eficiente, mensurável e personalizada. O aluno deixa de comprar apenas uma aula e passa a investir em um programa completo de saúde, acompanhado por indicadores e resultados concretos. Do ponto de vista dos negócios, isso representa uma mudança importante de posicionamento. Academias com piscinas tendem a atuar cada vez mais como *hubs* de saúde e longevidade, conectando educação física, fisioterapia, medicina esportiva, nutrição e outras especialidades. Esse modelo aumenta o valor percebido pelos clientes, fortalece a fidelização e diferencia os empreendimentos em um mercado cada vez mais competitivo.”

Mais do que vender modalidades aquáticas, o setor passa a entregar soluções integradas de qualidade de vida. É essa mudança de perspectiva que deve impulsionar o crescimento das atividades aquáticas nos próximos anos.

MERCADO: TENDÊNCIAS QUE PODEM SER EXPLORADAS

Esta ainda é uma realidade das academias dos Estados Unidos e de países europeus, mas podem ser boas apostas para negócios brasileiros.

-  Monitoramento por *wearables* adaptados ao ambiente aquático.
-  Avaliações físicas e biomecânicas dentro da água.
-  Programas personalizados com inteligência artificial.
-  Piscinas multifuncionais: treinos, fisioterapia e *wellness*.
-  Integração: academias, clínicas de saúde e centros de longevidade.
-  “Aquatic Wellness”: unindo exercício, recuperação e bem-estar.

A ECONOMIA DA LONGEVIDADE CHEGA ÀS PISCINAS

Academias com atividades aquáticas estão bem posicionadas para atender um público cada vez mais amplo e ligado na economia da longevidade: idosos ativos, pessoas em reabilitação, gestantes, indivíduos com sobrepeso e atletas que buscam recuperação e prevenção de lesões.

Crítérios como menor impacto articular; segurança para praticantes com limitações físicas; benefícios cardiovasculares e cognitivos; e aspectos que vão além do físico, como socialização e qualidade de vida fazem toda a diferença quando a escolha é a prática submersa.

O FUTURO É MESMO AZUL?

“O sucesso do Aquatic Wellness no Brasil dependerá da formação de profissionais qualificados, do investimento em tecnologia, da integração entre diferentes áreas da saúde e de serviços acessíveis para diferentes públicos. Vejo um grande potencial para que academias transformem suas piscinas em espaços multifuncionais. Mais do que seguir uma tendência internacional, o Brasil tem a oportunidade de construir um modelo próprio, aproveitando sua tradição nas atividades aquáticas e incorporando inovação, personalização e uma abordagem cada vez mais integrada de saúde e bem-estar”, disse Karina.

Olhar para o futuro não é apenas apostar nas diferentes modalidades existentes, mas principalmente nas oportunidades de negócio e nas tendências que devem moldar o mercado aquático nos próximos cinco, dez anos.

Tecnologia e precisão para a sua academia

O Polar Club é a solução definitiva de monitoramento cardíaco em tempo real para aulas em grupo. Da academia ao personal trainer, existe um pacote de serviços Polar ideal para elevar o seu negócio a outro patamar.



Engajamento

Gamificação com metas personalizadas por atividade, estimulando a motivação e a frequência dos alunos.



Fidelização

Seus alunos recebem relatórios detalhados após cada treino, acompanhando a própria evolução histórica.



Gestão de Turmas

Professores com controle total e em tempo real da intensidade do treino, garantindo segurança e eficácia para todos os níveis de condicionamento.

MATRIX

SEUS ALUNOS NOTAM O QUE VOCÊ ESCOLHE.

NOVA LINHA DE ACESSÓRIOS MATRIX

DESENVOLVIDO PARA ACADEMIAS QUE EXIGEM EXCELÊNCIA ATÉ NOS DETALHES.



- Projetado com revestimento de borracha resistente ao desgaste.
- Anilhas com 3 empunhaduras ergonômicas para manuseio versátil.
- Reconhecimento instantâneo. Numeração de peso de alto contraste.



DETALHES QUE SEUS ALUNOS SENTEM E QUE FAZEM A DIFERENÇA NA RETENÇÃO.

FALE COM A
EQUIPE DE
VENDAS



📍 Av. Rebouças, 2485 – São Paulo

☎ (11) 3071-4277

🌐 br.matrixfitness.com/ptb



**POR DR.
MARIO DUARTE**
ADVOGADO DA
ACAD BRASIL

EXTERMINADORA DE MITOS:

o impacto da inteligência artificial nas políticas públicas

De longe, as políticas públicas são a área em que a atuação da **ACAD Brasil** é mais decisiva para o setor de academias. Nos últimos dez anos, desde que a Associação passou a atuar nessa esfera de forma mais intensa e organizada, a defesa de suas principais bandeiras vem sendo uma batalha constante contra a falta de informação. Em boa parte dos casos, é ela que provoca ou facilita a apresentação de projetos de lei e a criação de regulamentos prejudiciais à disseminação da atividade física e ao consequente crescimento do setor.

Não se trata apenas de desconhecimento, mas, também, da dificuldade de comprovar a credibilidade da informação que a própria Associação

apresenta para supri-lo. Há crescentes indícios, todavia, de que esses obstáculos podem estar com os dias contados. Se não desaparecerem completamente, devem tornar-se muito menores. A inteligência artificial está mudando o jogo.

Há algumas semanas, na **Câmara Municipal** de uma grande capital brasileira, estive na mesa de audiência pública em que eram discutidos os riscos da prática de atividade física em academias. Já tendo participado de outras sessões sobre esse mesmo assunto, trazia comigo uma compilação de informações sobre o baixo risco de óbitos e a superioridade do PAR-Q sobre a exigência de atestado médico, como

"A inteligência artificial exterminará mitos ainda comuns em muitos dos discursos relacionados à atividade física."

política pública preventiva. Desta vez, no entanto, eu não mais dependia apenas de um punhado de estudos americanos e canadenses. Com ajuda de uma ferramenta de IA, meu relatório continha dados precisos de múltiplas fontes, desde a estatística de incidência de eventos cardíacos em dezenas de categorias de espaços públicos e privados em Londres até uma tabela comparando as políticas de avaliação prévia em oito países da Europa.

Para minha surpresa, não precisei usar nada disso. O médico particular do vereador que convocara a audiência abriu os trabalhos defendendo a tendência mundial de eliminar barreiras de acesso à atividade física, como o atestado, e de reconhecer que os benefícios desta compensam amplamente um pequeno aumento do risco para portadores de anomalias cardíacas de difícil diagnóstico ou novos praticantes que exageram na intensidade. Nenhum dos que a seguir falaram, desde vereadores até representantes de entidades de profissionais de Educação Física, “personal trainers”, sindicatos e órgãos fiscalizadores, discordou desse entendimento. Um convencimento que costumava exigir meses de discussão e negociação, nem sempre resultando em unanimidade, agora já era consenso desde o início do debate.

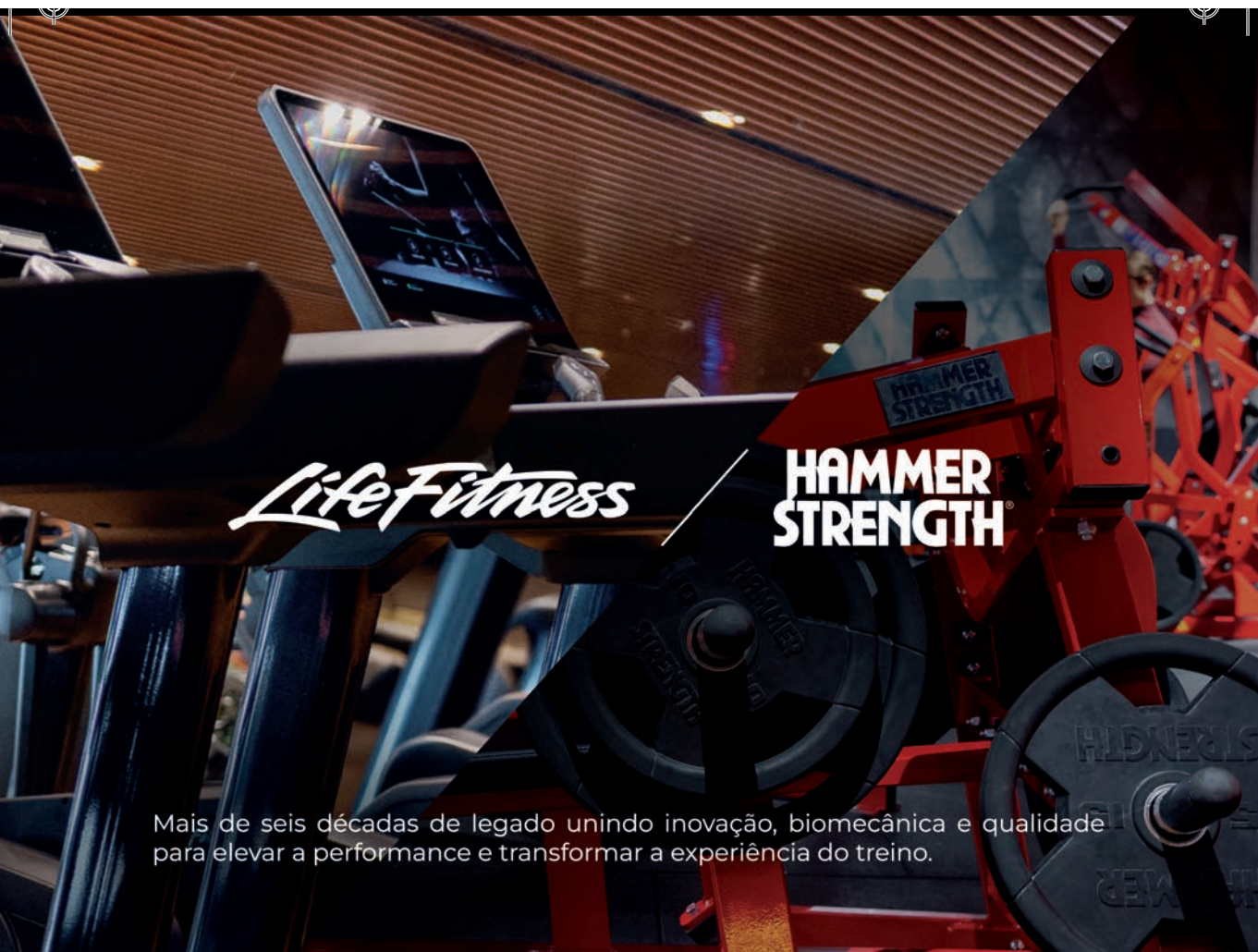
Não posso afirmar e não quis perguntar, mas desconfio que informações semelhantes às que eu levava também tinham sido levantadas pelas assessorias de vários integrantes da mesa. A utilização de ferramentas de IA já está se tornando comum na maioria das atividades intelectuais e o efeito disso tende a ser extremamente positivo nas políticas públicas mais relevantes para o setor. Se bem utilizada, com análise crítica e rigorosa checagem de fontes, a inteligência artificial exterminará mitos ainda comuns em muitos dos discursos relacionados à atividade física no Brasil, como o de que ela é perigosa, de que deve depender de avaliação médica e física, de que não deve ser praticada sem este ou aquele nível de supervisão, ou de que não se justifica tenha estímulos fiscais semelhantes aos de clínicas, hospitais e outros estabelecimentos de saúde.

Em alguns casos, como os debatidos naquela audiência, o caminho já está sendo trilhado em outros países, onde tais soluções já foram extensamente discutidas, estão implantadas e oferecem resultados relevantes há muitos anos. O discurso de que não poderiam ser replicadas aqui por sermos uma sociedade menos educada ou desenvolvida, ou até mesmo o de que algumas de nossas regulamentações seriam superiores, cai por terra quando se tem acesso a estudos e estatísticas que mostram consensos globais. Afinal, quem se desenvolveu também o fez em razão de boas políticas públicas. Defender soluções pouco eficazes por supor que não se esteja preparado para as que funcionam melhor não é proteger a sociedade, mas, sim, condená-la ao atraso.

Já para outras discussões mais recentes, como a da inserção do setor nas políticas de incentivo para a área da saúde, o volume de informações e dados trazido pela IA facilitará a formação de um consenso global. O uso dessa ferramenta já tem feito diferença na eficácia das notas técnicas preparadas pela ACAD BRASIL em matérias ainda polêmicas. Talvez possamos, enfim, realizar o sonho de que nossas políticas públicas passem a ser construídas mais sobre dados, estatísticas e ciência, e menos sobre suposições, opiniões e egos. No mínimo, a disseminação da informação tornará mais difícil justificar propostas eleitoreiras ou corporativistas que contrariem as práticas mais eficazes.

"Talvez nossas políticas públicas passem a ser construídas mais sobre dados, estatísticas e ciência, e menos sobre suposições, opiniões e egos"

Será, quem sabe, a concretização da famosa e centenária frase do estatístico W. Edwards Deming, que já usei por aqui algumas vezes: *“Em Deus confiamos, todos os outros devem trazer dados”*. Trazer dados está deixando de ser um problema. Resta esperar que saibamos usá-los.



Mais de seis décadas de legado unindo inovação, biomecânica e qualidade para elevar a performance e transformar a experiência do treino.

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



ACADEMIAS ESPECIALIZADAS MUDAM A CARA DO FITNESS

Há 26 anos, quando a ACAD Brasil foi criada, o mercado nacional de fitness tinha outra cara. As academias eram muito parecidas entre si, em termos de modelo de negócios. A lógica da prestação de serviços era balizada em ser um espaço para a realização de atividade física com foco no “corpo perfeito”. Na época, aquela proposta bastava para o consumidor.

Mais de duas décadas depois, o mercado se transformou de muitas formas, especialmente para atender uma demanda por mais saúde, mais atenção, mais cuidados personalizados, mais opções de treinos, conferindo ao cliente um poder de escolha ainda maior.

Os negócios de nicho, com ofertas especializadas, cresceram tão rapidamente dentro do fitness que o termo “estúdios” passou a ser usado para operações completamente diferentes, tanto em relação a modelo operacional, quanto a ticket, ocupação, proposta técnica, experiência e relação com o cliente.

Neste cenário, as lideranças da ACAD Brasil perceberam a importância de se criar um braço para tratar do tema e assim nasceu a Diretoria Estúdios.

“Olhando apenas para nossas lideranças, dentro da Associação, percebemos a pluralidade dos estúdios e o quanto eles são importantes para o mercado fitness. Criar esta diretoria é fundamental para o desenvolvimento do setor, especialmente pela relevância dos estúdios no atual cenário das academias brasileiras”, disse
Ailton Mendes, presidente da ACAD Brasil.



“As dificuldades que um gestor de academia full service enfrenta não são as mesmas que as de um dono de um estúdio. É importante entender essas demandas para que possamos continuar com o nosso propósito de proteger, crescer e conectar”, disse **Patrick Aguiar**, CEO da academia Nova Geração, franqueado de estúdios da rede Smart Fit e diretor da ACAD Brasil.



ACAD QUER MAPEAR PLURALIDADE E RELEVÂNCIA DOS ESTÚDIOS

Os líderes à frente desta nova diretoria são gestores de estúdios, sob modelos de negócios com características bem distintas. **Carlos Rodrigues** lidera a Go30 e a Efeito Personal Studio, marcas *high ticket* com entrega premium. **Rafael Coelho** comanda a Go Fitness Community, box de cross-fit que atende públicos de todas as idades. **Enrico Ferrari**, CEO da Mormaii Franquias, é franqueador e operador. **Estelio Risuenho** é franqueado da Mormaii em Belém e iniciou uma outra operação com um estúdio dedicado à saúde e longevidade. **Cida Conti** comanda unidades das marcas Spider Kick e The Flame, treinos inspirados no UFC e no HIIT coletivo.

Já nas primeiras reuniões ficou bem claro que o primeiro desafio da nova diretoria seria conhecer melhor o segmento de academias especializadas. Ainda existe uma grande dificuldade em dimensionar quantos estúdios existem no Brasil, quais modalidades representam, como operam e quais são os principais gargalos. Muitas vezes, os estúdios aparecem apenas como "academias" nas pesquisas, o que acaba escondendo importantes particularidades.

“Queremos construir esse retrato, definindo critérios para identificar os diferentes modelos de estúdios e gerar informações confiáveis sobre o segmento. A partir desses dados, será possível desenvolver iniciativas, conteúdos e políticas muito mais alinhados à realidade desses empreendedores. Mais do que criar uma classificação, queremos criar conhecimento sobre um mercado que cresceu muito nos últimos anos e que ainda é pouco estudado”, disse **Cida Conti**.



Para **Carlos Eduardo Rodrigues**, os estúdios têm desafios próprios que são diferentes dos das academias, apesar de serem do mesmo mercado. *“Há diferenças na gestão de agenda, com uma precificação mais sensível, ocupação diferenciada, além da retenção do cliente que precisa ser levada numa métrica diferente. Assim, o custo fixo do cliente é outro. Nesta perspectiva, há uma imensa importância de se desenvolver um conteúdo próprio, de se fazer treinamento específico para esse nicho. Nestes 26 anos, a ACAD trouxe para o mercado muitas contribuições para gestão e profissionalização de academias e, muitas vezes, gestores de estúdios, por terem suas necessidades específicas, poderiam não se sentir contemplados. Então, a criação desse grupo de trabalho voltado para estúdios vai ajudar muito. Esse mercado tem crescido de uma forma bem interessante, bem especializada e bem nichada.”*



EXPANSÃO FITNESS GERA NOVOS MODELOS DE NEGÓCIOS

Nos últimos anos, o mercado fitness cresceu muito, expandindo em atuação, com novas ofertas de serviços e o surgimento de diferentes modelos de negócios. Sem dúvida, as academias especializadas estão moldando a nova cara do setor e, neste cenário, algumas modalidades surgiram de forma extremamente rápida, outras cresceram com mais consistência. O fato é que essa expansão demanda, também, novos olhares, novos cuidados.

“Cada academia apresenta dores próprias, desafios e oportunidades, sempre com características muito diferentes. Enxergar os estúdios, entendendo suas demandas e as dores de seus gestores, é fundamental para que esse nicho se sinta mais representado dentro da Associação. Assim, a ACAD consegue ter um olhar mais cuidadoso para esse associado e pode ajudá-lo a se fortalecer e crescer. O mercado ainda enxerga a ACAD como uma entidade voltada para academias full service, mas o fato de criarmos a Diretoria Estúdios mostra que já somos uma Associação para todos os negócios de condicionamento físico. Estamos atentos ao ‘novo’ mercado fitness e nos adequando para ninguém ficar de fora. Nossa missão é que todo mundo se sinta bem representado, acolhido, protegido”, disse Rafael Coelho.



Diretor da ACAD Brasil no Pará, **Estelio Risuenho** acredita que os donos de estúdios ainda têm uma percepção de que a Associação não trata desse segmento. *“Esse gestor pode imaginar que a ACAD ainda não enxerga o importante movimento do mercado fitness, com*



essa expansão dos estúdios. Por outro lado, esse gestor quer estar na Associação para entender mais sobre o mercado. Criar essa diretoria é uma resposta à essa busca dos donos de estúdios, é a entidade validando essa parcela dessa indústria fitness e que vem crescendo. Hoje, os grandes grupos já estão entrando nessa segmentação, que tem fomentado uma fatia de público que não estava frequentando os negócios de academias. Os estúdios entram justamente para trazer essas pessoas para dentro das academias, para que elas se sintam acolhidas. A ACAD abre uma porta para que os estúdios sejam percebidos, validados, para que se possa debater estratégias, trocar experiências, se consolidando como uma entidade representativa da indústria fitness.”

UMA DEFINIÇÃO PRÓPRIA DARÁ VOZ AO SEGMENTO

Tentar definir “estúdio” apenas por critérios como metragem, quantidade de alunos, tipo de modalidade ou equipamentos parece mesmo ser um erro. Há estúdios com 50 alunos e outros com 200; alguns com máquinas super tecnológicas e outros que apostam nas minimalistas; um box de crossfit pode ter 800m² e uma microgym personalizada pode operar com 40 alunos/mês em altíssimo ticket.

Por ser um segmento com imensa pluralidade, o conceito de “estúdio” dentro do fitness nacional precisa ser mais estrutural e comportamental do que físico. Assim, os dois primeiros desafios da nova Diretoria Estúdios da ACAD Brasil são: (1) definir um conceito próprio da Associação sobre o que são estúdios no mercado brasileiro; (2) elaborar um plano de ação com o objetivo de organizar o trabalho e as atividades.



A Associação tem como principais objetivos ganhar força institucional, gerar dados consistentes e representar o segmento de forma madura. Criar uma Diretoria de Estúdios dentro da ACAD não significa separar os estúdios das academias. Pelo contrário: significa reconhecer a diversidade do mercado fitness e dar voz a um segmento que cresce de forma consistente e já representa uma parcela importante do setor.

“Nosso primeiro objetivo será ouvir. Antes de propor soluções, queremos estabelecer um canal permanente de diálogo com gestores de estúdios

de diferentes modalidades e regiões do país para entender suas principais demandas. A partir dessa escuta, vamos construir uma agenda de trabalho que inclua produção de dados setoriais; conteúdos voltados à gestão de estúdios; aproximação com fornecedores e discussão de temas estratégicos para o segmento. Também queremos ampliar a presença dos estúdios nas iniciativas da ACAD, para que eventos, pesquisas e debates reflitam cada vez mais a diversidade do mercado brasileiro. Esse será um passo importante para fortalecer todo o ecossistema da atividade física”, disse **Cida Conti**.



O ecossistema
que **cresce**
junto com o
seu negócio.

- ✓ **Controle real** da operação, em qualquer etapa
- ✓ **Dados centralizados** para decisões mais seguras
- ✓ **Tecnologia** que acompanha o ritmo da sua expansão



HÁ MAIS DE **10 ANOS**
IMPULSIONANDO O
MOVIMENTO DO
FITNESS.



Quando você
vai fazer parte?





GESTÃO COM ENTUSIASMO:

alinhar processos e propósito para resultados consistentes



Por Márcia Canavezi

Formada em Educação Física, atua há 26 anos como especialista em atividades aquáticas. Coautora do livro “Além da Piscina” e gestora na academia Acqua Forme, em São João da Boa Vista – SP.

O sucesso não é uma questão de sorte ou circunstância, e sim resultado direto de nossas escolhas, do conhecimento adquirido e das ações tomadas. Esta é a premissa que guia minha trajetória desde uma pequena cidade do interior paulista até me tornar uma empreendedora realizada na área da educação física e das atividades aquáticas.

Ao longo de mais de duas décadas de experiência, aprendi que entre sonhar e realizar está aquela disposição de sair da zona de conforto, buscar conhecimento constantemente e assumir total responsabilidade pelos resultados obtidos. Com essa mentalidade, nosso time — equipe Acqua Forme — está em constante evolução.

Na gestão de academias, um dos maiores desafios é entregar resultados consistentes sem perder a qualidade e experiência do aluno. Em um mercado cada vez mais competitivo, a decisão de trabalhar com uma **metodologia estruturada** é uma premissa estratégica do gestor, que torna um diferencial em transformação, resultados e experiências. Já há alguns anos, na natação utilizamos a metodologia Gustavo Borges. No fitness, na modalidade musculação, utilizamos o método CX. Em ambas, a proximidade com os alunos, famílias, comunicação e entrega de resultados são fundamentais e alinhados aos nossos propósitos.

Acreditamos que o sucesso de uma empresa está diretamente ligado à capacidade de oferecer processos bem definidos, acompanhamento constante e uma jornada de desenvolvimento clara para cada cliente. Como gestora, percebo diariamente que metodologias bem aplicadas vão além da parte técnica, elas fortalecem a cultura da empresa, capacitam a equipe, aumentam a confiança dos clientes e contribuem diretamente para a retenção dos alunos.

“A empresa só cresce quando a equipe se fortalece e cresce.”

Mas, nenhuma metodologia alcança seu potencial máximo sem pessoas engajadas. “Ninguém alcança grande sucesso sem contar com a cooperação de outras pessoas”, disse Napoleon Hill. Por isso, acredito que **gestão de pessoas** é uma das competências mais importantes para qualquer líder. Equipes treinadas, valorizadas, ambiente harmonioso e alinhada com a cultura da empresa atendem melhor, acolhem e cuidam melhor dos alunos, isso contribui com a satisfação e retenção dos clientes. Liderar pessoas é desenvolver talentos, inspirar comportamentos através de exemplos, é construir um ambiente em que cada colaborador compreenda seu papel na missão da empresa. A empresa só cresce quando a equipe se fortalece e cresce.

Vendas é outro tema muitíssimo relevante na gestão. Hoje, cerca de 60% do tempo de minha atuação é dedicado ao time comercial, com acompanhamento de indicadores e resultados. Hoje entendemos que vender é atender com entusiasmo, energia, confiança e ajudar o cliente a tomar uma decisão que gere benefício à sua saúde física, emocional e mental. Nosso serviço, nosso propósito e entrega transformam vidas por meio do movimento. O crescimento sustentável de uma empresa é, portanto, baseado nos três pilares: metodologia, gestão de pessoas e vendas. Quando bem alinhados, o sucesso floresce!

A gestão de uma academia é uma estrada de aprendizado contínuo. Busquem conhecimentos e conexões!

Um ecossistema completo para a Nova Era do Fitness

Movimento com menos impacto e mais longevidade

Experiências de treino mais seguras, fluidas e eficientes para diferentes perfis de alunos, com foco em performance sustentável e preservação articular.

KEISER

Performance com estética e durabilidade profissional

Ambientes de treino mais robustos, organizados e aspiracionais, elevando percepção de valor e experiência operacional.

R A E

Cardio inteligente que aumenta engajamento

Treinos hiperpersonalizados com tecnologia integrada, gamificação e dados em tempo real para potencializar recorrência e experiência.

goper
CARDIO

Força, Robustez & Eficiência Operacional

Linha de força desenvolvida para unir biomecânica, design e performance em operações de alta demanda.

goper
FORÇA

TRENDX

Uma parceria. Todas as soluções.
Fale com nossos especialistas.



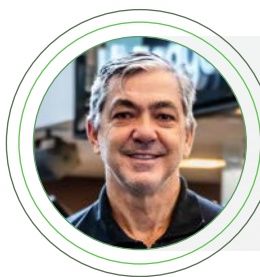
@trendx.br



DO TREINO À EXPERIÊNCIA:

A NOVA VANTAGEM COMPETITIVA DAS ACADEMIAS

Como a jornada do cliente está redefinindo o futuro do mercado fitness



POR EDUARDO NETTO

Gestor de academias; mestrado em Motricidade Humana; pós-graduado em Fisiologia Exercício, Sócio e Diretor Técnico da Rede de Academias Bodytech.

Nas últimas semanas, tenho refletido sobre uma transformação cada vez mais evidente no mercado brasileiro de fitness. Percebo isso nas conversas com operadores, gestores, investidores e profissionais do setor. Algo está mudando no perfil dos clientes que entram diariamente em nossas academias e, talvez, ainda não tenhamos dado o nome correto para essa mudança.

Durante décadas, o fitness foi construído sobre a lógica da prescrição: treinar; seguir uma planilha; cumprir metas; medir resultados; evoluir. Tudo isso continua sendo fundamental, pois sem consistência não existe adaptação; sem método não existe progresso; e sem treinamento não existe resultado. Mas o consumidor mudou!

Cada vez mais pessoas procuram por ambientes onde se sintam acolhidas, seguras, motivadas e conectadas com seus objetivos. Buscam saúde, bem-estar, pertencimento, significado e é exatamente aí que entra a **jornada da experiência**. A jornada não substitui o treino, mas amplia seu valor e transforma a atividade física em uma experiência capaz de gerar vínculo, engajamento e permanência. Isso não acontece apenas no yoga ou Pilates, mas na musculação; numa aula coletiva; num programa de força para longevidade; ou numa área de *recovery*. A questão não é fazer menos. É fazer com mais intenção!

Muitas academias continuam desenhando seus produtos a partir dos metros quadrados, equipamentos, horários e indicadores de ocupação. Tudo isso é importante. Mas se a experiência não fizer sentido, se não houver coerência entre o que a marca promete e aquilo que o cliente vive, dificilmente haverá conexão verdadeira.

Em um mercado cada vez mais competitivo, a conexão será uma das maiores vantagens competitivas, porque os equipamentos tendem a se parecer; a tecnologia se democratiza; as metodologias se

espalham..., mas criar experiências memoráveis, humanas e consistentes continua sendo algo difícil de copiar.

A jornada da experiência começa muito antes do primeiro exercício: está presente na recepção; no *onboarding*; na forma como o professor acolhe; na comunicação; no acompanhamento dos resultados; no *recovery*; e em como fazer que o cliente sinta que pertence! Ele não se lembra apenas do treino, mas de como foi tratado; da energia do ambiente; da sensação de evolução; da confiança construída; e da vontade de voltar no dia seguinte.

Durante muito tempo, acreditamos que a rotina era suficiente para garantir a adesão. Mas existe uma diferença importante: a rotina ajuda o cliente a comparecer; a jornada da experiência faz o cliente permanecer; e permanecer é o grande desafio do mercado fitness.

Talvez uma das maiores oportunidades seja exatamente essa. Continuaremos vendendo treina-

mento, mas os negócios que mais crescerão serão aqueles capazes de transformar o treino em uma experiência com significado, especialmente em um cenário marcado pelo envelhecimento da população; busca por longevidade; crescimento do *wellness*; e necessidade de construir hábitos sustentáveis de saúde.

"O treino continua sendo o produto e a experiência será cada vez mais o diferencial."

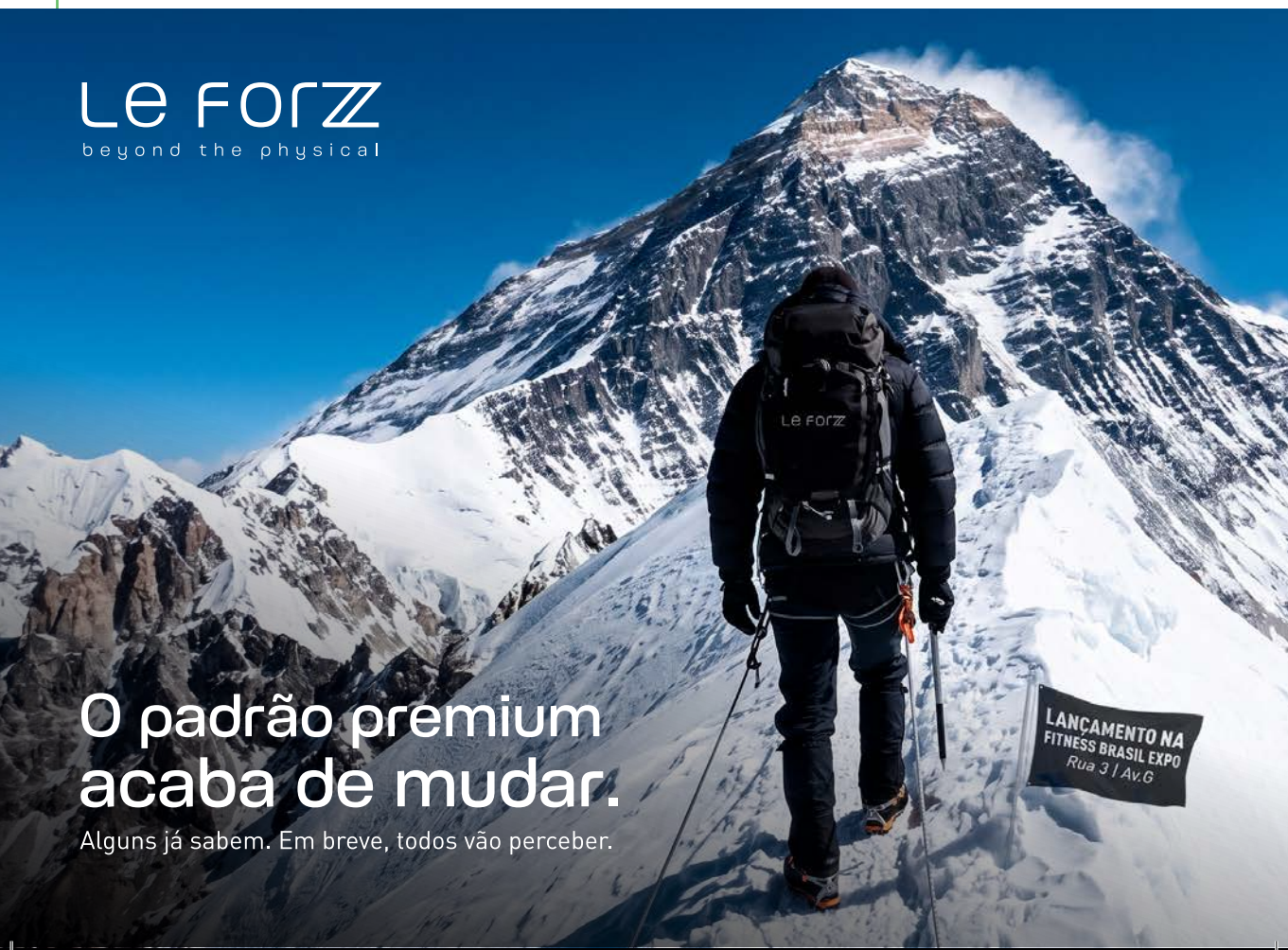
No futuro, as academias não competirão apenas por preço, localização ou quantidade de equipamentos, mas pela qualidade da jornada de experiência entregue aos clientes. Porque o treino continua sendo o produto e a experiência será cada vez mais o diferencial.

O mercado fitness passou décadas tentando fazer as pessoas treinarem. O próximo desafio será fazer com que elas queiram permanecer.

Le FORZ
beyond the physical

**O padrão premium
acaba de mudar.**

Alguns já sabem. Em breve, todos vão perceber.





GIRO ACAD BRASIL E MUNDO

ACAD CONFERENCE: EVENTO ENTROU PARA CALENDÁRIO OFICIAL DO FITNESS

Em maio deste ano, a Associação reuniu mais de 500 empresários e gestores do fitness em uma edição especialíssima do ACAD Conference. O encontro teve rodada de palestras com experts do business e debate entre CEOs de academias líderes do mercado nacional. Nos intervalos de todo esse conteúdo, um espaço 100% dedicado a empresas fornecedoras, a Vila ACAD Negócios, recebeu o público para muito mais networking.



Este ano, o evento, que já entrou para o calendário oficial do fitness, voltou à cidade de São Paulo e foi muito prestigiado: empresários do setor, representantes de entidades como FIESP, Sistema CONFEF/CREF, Sindicatos de Academias, além de empresas fornecedoras — todos indispensáveis na construção deste mercado.

O setor público também esteve presente: a primeira-dama de São Paulo, Regina Nunes, o secretário de Desenvolvimento Econômico, Rodrigo Goulart, e o vereador Marcelo Messias participaram da abertura do evento.

“As conexões que estamos construindo com cada associado, representantes de empresas parceiras e com o setor público são fundamentais para que possamos avançar em nosso propósito de proteger e desenvolver o nosso mercado. Reunimos o PIB nacional do fitness em um encontro único, prestigiado por autoridades governamentais e por toda a cadeia do setor”, disse **Ailton Mendes**, presidente da ACAD Brasil.

PALESTRAS ESTRATÉGICAS PARA UMA GESTÃO MATADORA

Dafna Blaschkauer: campeã brasileira de tênis, aos 18 anos, Dafna é executiva global com 25 anos de experiência internacional. Liderou equipes e departamentos em empresas como Nike, Apple e Microsoft. Em sua palestra, compartilhou dicas incríveis e, depois, fez uma rodada de autógrafos de seu livro “Power Skills: as habilidades-chave para destravar seu potencial máximo”.

Edgard Corona: fundador e Chairman da Smart Fit e Bio Ritmo, lidera 2084 academias em 16 países. Edgard inaugurou sua 1ª academia em 1996 e desde então, não para de inovar, como a entrada da Smart Fit no mercado, em 2010. O empresário foi homenageado pela ACAD com uma placa de reconhecimento pelos 30 anos de contribuição ao setor.

Gustavo Borges: como atleta, participou de quatro Olimpíadas e foi medalhista. Há mais de 20 anos, criou uma metodologia própria, hoje presente em mais de 400 estabelecimentos, em todo o país. Borges tem ministrado palestras e atuado como mentor. No Conference, ele falou sobre liderança e sobre como aplicar lições do esporte em uma trajetória empreendedora.



DEBATE COM CEOS DO FITNESS



O ACAD Conference também reuniu alguns dos principais CEOs do mercado fitness: Richard Bilton, fundador da Cia Athletica, Fernando Menezes, CEO da rede Selfit, Luiz Urquiza, CEO da Bodytech, e Gabriela Prado, CEO da Sports World brilharam em um debate incrível, mediado pelo consultor, Alessandro Mendes.

As lideranças falaram não só sobre as maiores redes de academias do país, mas também debateram sobre estratégias de gestão, planos de expansão do setor, aplicação de novas tecnologias e as perspectivas para o futuro do mercado de fitness, saúde e bem-estar. Um debate com dicas imbatíveis.

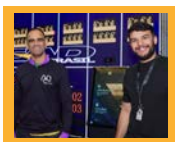
VILA ACAD NEGÓCIOS

Um espaço dedicado ao networking, relacionamento comercial e diferentes experiências presenciais entre empresas fornecedoras e gestores de academias. Assim foi a Vila ACAD Negócios, que reuniu estandes personalizados de marcas líderes: ABC EVO, Kikos, Total Pass, Metodologia Gustavo Borges, Matrix, Vision Fitness, Movement, NASM, Casa do Fitness, My Nutri, Segasp Sport, Tecnofit, Les Mills, Polar, Trendx e Life Fitness.

As marcas tiveram estandes personalizados, numa experiência imersiva, com ambientação premium e circulação integrada. Nos intervalos das palestras, a Vila ACAD ficou repleta de pessoas que visitaram os estandes, conversaram com representantes de empresas fornecedoras, fizeram negócios e muitas conexões.



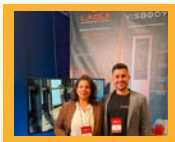
O QUE DIZEM AS POSTAGENS DOS PARCEIROS NAS REDES SOCIAIS



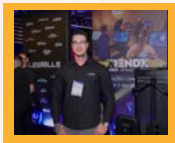
“ACAD Conference foi incrível! O evento reuniu palestras, mesa redonda e muito networking entre grandes nomes do mercado fitness. E a ABC EVO esteve presente levando inovação, tecnologia e conexão para o setor, reforçando nosso propósito de movimentar o fitness e apoiar a evolução das academias todos os dias.” **ABC EVO**



“Tivemos a honra de participar da ACAD Conference, um dos principais encontros de gestores, empresários e lideranças do setor no país. Acreditamos na construção de um setor mais forte, profissional e preparado para os desafios dos próximos anos. Parabéns à ACAD Brasil pela realização de mais uma edição de sucesso.” **Fitness Brasil**



“Participamos de importantes trocas sobre o futuro do mercado fitness e o papel da tecnologia na evolução dos negócios. A parceria entre a LAGUI e a ACAD fortalece um propósito que compartilhamos: contribuir para um mercado cada vez mais profissional, estratégico e orientado por dados.” **LAGUI**



“Mais uma vez, marcamos presença em um dos principais encontros do mercado fitness. Foi um dia de conversas estratégicas, troca de conhecimento e geração de novas oportunidades. Acreditamos que eventos como o Conference fortalecem o mercado, impulsionam novas ideias e aproximam pessoas que compartilham o mesmo propósito: transformar o fitness no Brasil.” **Trendx.br**



➤ CAaaS

CAaaS - Soluções em controle de acessos e totens de auto-atendimento.



www.if.ind.br

Soluções inteligentes e inovadoras
para **academias e negócios** com
atendimento e suporte que **nunca**
vão te abandonar!

Conheça nossas soluções!



Max Vending Machine para Snacks
& Bebidas Quentes & Frias
(Café, Isotônicos, Pré-treino,
Whey Protein e etc)



www.maxvm.com.br



EQUIPAMENTOS PREMIUM PARA ACADEMIAS EXIGENTES.

A **Lagui** é referência em importação de equipamentos de alta performance, unindo design, tecnologia e biomecânica para resultados superiores.



AValiação 3D Completa

Análise corporal
completa em segundos.



RESULTADOS IMEDIATOS

Dados precisos para
acompanhamento e
estratégias assertivas.



TECNOLOGIA AVANÇADA

Bioimpedância multifrequência
e escaneamento corporal 3D.



CARDIO

Tecnologia e desempenho
para potencializar
cada treino.



TECNOLOGIA DE PONTA

Equipamentos modernos
que oferecem máximo
rendimento e
conectividade.



FORÇA

Linha completa de
aparelhos para treinos
seguros, eficientes,
e duradouros.

TECNOLOGIA. PERFORMANCE. RESULTADOS.

PAIXÃO PELA ATIVIDADE FÍSICA

De bailarina à palestrante internacional: a trajetória de uma gestora de negócios fitness, com carreira consolidada e conhecimento sobre o mercado global.



Por Monica Benvenuti Bindel Marques

Profissional de Educação Física; diretora técnica e sócia da Companhia Athletica; e diretora da ACAD Brasil.



"O que você vai ser quando crescer?" Desde os três anos de idade, a minha resposta sempre foi a mesma: "Esportista e bailarina!" Foi nesta idade que comecei a frequentar academias de dança e me apaixonei pelo movimento, pela música, pelo ambiente... e essa paixão me levou à faculdade de Educação Física. Com 16 anos eu já dava aulas de ballet e jazz. Aos 18, de ginástica aeróbica, localizada e alongamento. Aos 19 anos, me tornei empreendedora no setor.

Numa trajetória de atualizações constantes, conclui um MBA em Gestão de Recursos Humanos pela FGV e conquistei certificações internacionais, ampliando o repertório técnico: Aquatic Fitness Instructor, pela Aquatic Exercise Association; como Fitness Instructor, pela Aerobics and Fitness Association of America (AFAA) e como Wellness Coach, pela Wellcoaches Corporation. Essa combinação de Educação Física e gestão de pessoas sustenta minha atuação como líder de equi-

pes multidisciplinares e como referência em estruturação de programas de fitness.

Trajetoária em academias e gestão técnica

Minha carreira em academias começou antes mesmo da expansão da indústria do fitness no Brasil. Entre 1989 e 1997, atuei como diretora da Fitness Gym, academia de musculação e natação, onde acumulei experiência em gestão de operações, serviços e equipes.

Em 1997, ingressei como sócia na Companhia Athletica, assumindo o papel de diretora técnica. Eu lidero processos de contratação; de capacitação e atualização de profissionais; e de concepção estratégica e operacional de novas unidades. Meu trabalho envolve gestão de produtos, pessoas e atendimento, produção de material pedagógico e organização de um portal de conhecimento para apoiar o desenvolvimento contínuo das equipes.

“Acredito que a combinação de visão estratégica e atenção ao detalhe operacional é o que diferencia minha atuação técnica no setor de academias.”

Atuação institucional e internacional

Desde 2017, sou diretora da ACAD Brasil, exercendo papel de porta-voz na defesa de políticas públicas e na formação de grupos de trabalho voltados ao fortalecimento do segmento no país. Minha presença em casas legislativas e convenções reforça o meu compromisso com o posicionamento das academias como espaços de promoção de saúde e qualidade de vida.

A dimensão internacional de minha carreira consolida meu papel como articuladora

entre o mercado brasileiro e os principais fóruns mundiais da indústria. Entre 2018 e 2023, fui membro do Board of Directors e do comitê internacional da Health & Fitness Association (HFA), no qual participei de decisões estratégicas, discussões sobre políticas públicas e governança do setor.

Na World Health Organization, em Geneve, participei de reuniões para elaborar estratégias de combate ao sedentarismo mundial. Entre 2023 e 2024, atuei como membro do World Active Council, ampliando o diálogo sobre atividade física e saúde em escala global.

Docência e projetos especiais

No início da carreira, também atuei como docente em ensino superior, lecionando nas Faculdades Integradas de Guarulhos, onde pude inspirar profissionais de Educação Física, contribuindo com suas formações. Ao longo dos anos, também atuei como palestrante internacional em 12 países.

Em 2024, atuei como conteudista e palestrante no Bem-Estar Brasil/Wellness Education, reforçando minha atuação como disseminadora de conhecimento, nos eventos da Arnold Sports South America. Esses projetos mostram meu compromisso com o protagonismo na gestão e com a disseminação de uma cultura de saúde por meio da atividade física.

Reconhecimentos e papel público

No Brasil, recebi a Medalha de Mérito, concedida pela Assembleia Legislativa de São Paulo em parceria com o CREF4-SP, e em 1998, o título nacional de “Profissional do Ano Fitness Brasil”. No cenário internacional, fui laureada com o Innovative Solutions Research Award, pela Medical Fitness Association, por um projeto de pesquisa inovador. Também fui reconhecida como “Mejor Profesora de Aquafitness” em convenção realizada em Zaragoza, Espanha.

Minha atuação como delegada do CREF4-SP, desde 2023, e como conselheira do Conselho

Municipal de Esportes de São José dos Campos, entre 2024 e 2026, expressam o papel público que desempenho na construção de políticas públicas em prol do esporte e da atividade física.

Caminhando lado a lado à minha carreira à qual dedico muito trabalho, tenho uma família pela qual sou apaixonada. Há 30 anos, eu e meu marido, Alberto Marques Filho, compartilhamos a gestão da Cia Athletica, cuidando de novos projetos, obras, qualidade, operação etc. Ao longo dessa bela estrada e de uma vida de muita união, nossa família cresceu! Além das duas filhas, Luiza e Aline, e dos nossos genros, hoje temos três netinhos, que são o nosso maior presente!

A fome apertou? *tem marmitta no freezer*

Há mais de 5 anos, a RapChef transforma praticidade em oportunidade no mercado de alimentação.



+5MI
refeições
ultracongeladas
vendidas



+500
parceiros
em todo
Brasil



+100
PDVs de
Freezers
Autônomos

Agora, sua academia também pode oferecer refeições saudáveis, práticas e saborosas com nossos Freezers Autônomos, que funcionam 24 horas por dia, com operação simples, sem cozinha e sem complexidade.

Seu público ganha em praticidade, e sua academia lucra de R\$30 mil a R\$50 mil por ano vendendo refeições ultracongeladas com um único Freezer.



Fale com a gente
WhatsApp (11) 9 9588-1243



@MeuRapChefOficial

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

Dom	Seg	Ter	Qua	Qui	Sex	Sab
			01	02	03	04
05	06	07	08	09	10	11
12	13	14	15	16	17	18
19	20	21	22	23	24	25
26	27	28	29	30	31	

JORNADA 6X1:

Repercussões práticas nas academias



POR JOANA DOIN do escritório Doin Mancuso Advogados, parceiro da ACAD Brasil

A proposta de Emenda Constitucional que pretende reduzir a jornada semanal de trabalho de 44 para 40 horas e consolidar o descanso em dois dias da semana tem ocupado espaço crescente no debate nacional. De um lado, argumentos relacionados à saúde, qualidade de vida e convivência familiar. De outro, preocupações legítimas sobre produtividade, custos e sustentabilidade dos negócios.

Mas, talvez o principal problema desse debate seja a forma como ele vem sendo conduzido. Fala-se muito em quatro horas e pouco sobre o que elas representam. Para o trabalhador, a redução pode significar mais tempo disponível para a vida pessoal. Para o empresário, a mesma discussão precisa ser traduzida para outra linguagem: capacidade produtiva.

Afinal, quando uma jornada é reduzida, o cliente não desaparece. Os contratos permanecem vigentes. As metas continuam existindo. Os serviços ainda precisam ser prestados. A academia continua abrindo suas

portas às seis da manhã e fechando à noite. A demanda permanece exatamente onde sempre esteve. O que muda é a quantidade de horas disponíveis para atendê-la. Talvez a melhor forma de compreender a proposta seja abandonar a lógica das quatro horas semanais e observar seus efeitos ao longo do tempo. A redução corresponde a 20 horas por mês e 208 horas por ano para cada trabalhador submetido à mudança. A discussão deixa de ser apenas jurídica para se tornar operacional e econômica.

O impacto, contudo, não será igual para todos. No setor de academias essa diferença aparece com bastante clareza. Instrutores contratados por hora-aula ou por horas efetivamente trabalhadas ten-



dem a sofrer impactos menores, pois a remuneração já está vinculada ao tempo prestado e a adaptação pode ocorrer por meio da reorganização de escalas. O desafio existe, mas é operacional.

A redução corresponde a 20 horas por mês e 208 HORAS POR ANO para cada trabalhador submetido à mudança.



Há trabalhadores que já exercem atividades com jornadas inferiores às 40 horas semanais e a mudança pode produzir efeitos limitados ou até mesmo inexistentes, dependendo da estrutura contratual adotada. O cenário mais complexo está nas funções que dependem da presença contínua do trabalhador: recepcionistas, profissionais de atendimento, limpeza e manutenção não geram resultado apenas pela entrega de uma tarefa, mas pela própria disponibilidade. Nesses casos, a empresa não perde apenas horas de trabalho. Perde disponibilidade operacional, que precisa ser recomposta por contratação, horas extras, terceirização, reorganização de escalas ou negociação coletiva.

Na prática, uma recepcionista que atualmente cumpre jornada de 44 horas semanais e recebe salário mensal continuará recebendo o mesmo salário se a proposta for aprovada nos moldes atuais. Mas, a academia passará a contar com aproximadamente 20 horas mensais a menos

daquela profissional. Ao final de um ano, serão 208 horas a menos.

A pergunta que surge é inevitável: quem executará essas horas? Em algumas funções, a resposta pode estar na produtividade. Áreas administrativas, recursos humanos, departamento pessoal, financeiro e determinados setores de suporte possuem potencial para absorver parte dessa redução por meio de automação, digitalização de processos, inteligência artificial e revisão de fluxos internos. Mas, nem toda atividade permite esse ganho e existe uma diferença importante entre trabalho de conhecimento e trabalho de presença. Por isso, a discussão não pode ser conduzida apenas sob a perspectiva dos direitos sociais ou dos custos empresariais. Ela exige uma análise mais cuidadosa da realidade de cada setor econômico.

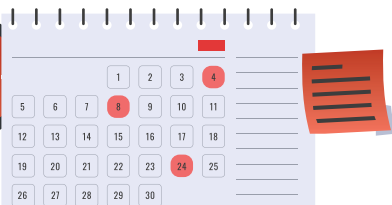
Muitos empresários ainda acompanham a tramitação da PEC como um evento distante... essa postura pode ser confortável, mas dificilmente é prudente. Independentemente do resultado, as perguntas que a PEC provoca já deveriam estar sendo respondidas:

✓ Quais funções da empresa trabalham atualmente em 44 horas semanais? ✓ Quais já operam abaixo desse limite? ✓ Quais possuem potencial de ganho de produtividade? ✓ Quais dependem diretamente da presença física do trabalhador? ✓ Quantas horas produtivas poderão deixar de existir? ✓ Qual será o impacto financeiro dessa redução? ✓ Quais alternativas jurídicas e operacionais estarão disponíveis?



Essas respostas serão fundamentais quando as negociações coletivas se intensificarem e talvez este seja o aspecto mais importante de toda a discussão.

6X1





6X1

Antes de defender posições é preciso compreender os impactos e antes de discutir soluções é preciso mapear o problema. Por isso, a arquitetura jurídica necessária para enfrentar uma eventual redução da jornada deveria começar a ser construída desde já. Revisão de acordos de compensação; avaliação dos bancos de horas; mapeamento de jornadas efetivamente praticadas; estudo de funções compatíveis com regimes diferenciados; simulações de impacto financeiro; construção de cenários para negociação coletiva... Nada disso depende da aprovação da PEC. Depende apenas de gestão.

É verdade que existe algum grau de especulação em qualquer planejamento realizado antes da definição do texto constitucional. Mas, em matéria de gestão de riscos, uma análise baseada em cenários quase sempre produz resultados melhores do que a inércia.

"Muitos empresários ainda acompanham a tramitação da PEC como um evento distante..."

Quando a mudança chegar — seja por emenda constitucional, por negociação coletiva ou pela própria evolução das relações de trabalho — as empresas que tiverem construído previamente sua arquitetura jurídica, operacional e financeira estarão discutindo soluções. As demais estarão apenas administrando consequências.



SEU ALUNO JÁ INVESTE EM SUPLEMENTAÇÃO.

A QUESTÃO É: ESSE FATURAMENTO FICA COM VOCÊ OU COM O CONCORRENTE?

Academias que integram suplementos à operação ampliam receita sem ampliar estrutura. Com a Soldiers Nutrition, você oferece produtos com registro ANVISA, margens competitivas e uma logística pensada para o seu ritmo, sem estoque excessivo, sem complexidade.



Leia o QR Code e seja um
revendedor ou acesse
soldiersnutrition.com.br/seja-revendedor



O seu aluno valoriza a sua academia quando ele **tangibiliza o resultado.**

Tenha a melhor solução de bioimpedância do mercado.

— MYNUTRI EM NÚMEROS

+2.000

totens instalados

+117

redes clientes

+3,5_{MM}

exames realizados

+8

anos de operação

+140_k

exames por mês



InBody

30 anos

110 países

Premier League

NFL



AYA Pro

Alta precisão

Investida por Cristiano Ronaldo

- ✓ Exame em 2 min, sem necessidade de staff
- ✓ Account manager para todos os clientes
- ✓ Implantação presencial com treinamento
- ✓ Sem necessidade de recalibrar
- ✓ O suporte mais rápido do mercado



Fale com a gente

Aponte a câmera do celular para o QR Code e fale com a gente no WhatsApp.



Clube de Benefícios

Acad Brasil



**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.



SUORTE 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!

PARCEIROS ACAD BRASIL

DIAMOND



GOLD



SILVER



APOIADOR



TORNE-SE PARCEIRO



Motivos para se tornar parceiro:

- > Fortalecimento
- > Consistência
- > Networking



Quem fortalece o setor, fortalece seu negócio.



Seja parceiro

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**





wellhub
**Juntos levamos
bem-estar à vida
de mais pessoas**

Novos alunos • Custo zero

Acesso ao Partner Club

Aponte a câmera do celular para o
QR Code e cadastre a sua academia
para ser parceira Wellhub



KIKOS FITNESS

PREPARE-SE PARA O
IMPACTO

VEMAÍ A LINHA

MONSTER
SELECT

EQUIPAMENTOS
SELECIONADOS
PARA **ACADEMIAS**
SELECIONADAS

A ENGENHARIA BRUTA QUE
VOCÊ JÁ RESPEITA E CONHECE.

LANÇAMENTO OFICIAL E EXCLUSIVO
NA **FITNESS BRASIL 2026**

27 - 29 / A G O / 2026
TRANSAMERICA EXPO • SÃO PAULO

**ENTRE EM
CONTATO E
SAIBA MAIS**

