

# PORTUGAL ACTIVO



#05

MAIO a AGOSTO / 2020

QUADRIMESTRAL  
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



## DOSSIER COVID-19

- + COVID-19 o que virá depois da pandemia
- + Fitness depois do COVID. O caso da Irlanda
- + Depois do outdoor fitness, agora o online fitness numa 'terra de ninguém'



## Barómetro do Fitness 2019

Visão Geral dos Principais Indicadores  
do Mercado do Fitness em Portugal

p.8



## Conversa Puxa Conversa Com Cláudia Jacques

p.26

### GESTÃO, EMPREENDEDORISMO E LIDERANÇA

9 aspetos que vão ajudar  
a sua marca a atrair e reter  
talentos

p.24

### POPULAÇÕES ESPECIAIS

O meu cliente tem  
risco de queda, o que  
devo ter em conta ao  
programar o seu treino?

p.30

### SAÚDE E BEM ESTAR

Como aumentar a massa  
muscular saudavelmente?

p.40



# #SAI DO SOFA

**MOVIMENTO  
PORTUGAL ACTIVO**

Participe com o seu clube em [portugalactivo.pt/clubeaderente](http://portugalactivo.pt/clubeaderente)

**5.000 VAGAS  
OFERTA  
6 SEMANAS  
GRATUITAS**

de exercício físico acompanhado  
num Clube de Fitness e Saúde



**JOSÉ CARLOS REIS**  
PRESIDENTE PORTUGAL ACTIVO

## Editorial

Caros Associados,

O nosso Sector está a atravessar uma fase muito difícil. Dirijo-me a todos vós, principalmente, com o objectivo de vos agradecer a resposta que o nosso Sector deu nesta Pandemia do Covid-19. Demonstramos que somos um Sector responsável porque a maioria dos Clubes encerraram praticamente uma semana antes do encerramento por Decreto-Lei pelo Governo. Tivemos a consciência que não tínhamos condições para operar em segurança para os nossos clientes. Conseguimos em dois ou três dias alterar a prescrição de exercício físico do presencial para o on-line. Adaptamo-nos rapidamente a uma nova realidade e conseguimos nessa acção reter a maioria dos nossos clientes, mesmo que na maioria dos casos, tivesse sido à custa de descontos nas mensalidades.

No dia 16 de abril reunimos com a nossa tutela, o Secretário de Estado do Desporto e da Juventude (SEJD), e apresentámos dois documentos: as medidas para a reabertura em segurança dos nossos Clubes e as medidas de apoio específicas para o nosso sector.

Antecipamo-nos na apresentação de proposta para a reabertura, através de um estudo de benchmarking que efectuámos a nível da Europa, nos países que já tinham reaberto os Clubes de Fitness. Esta proposta foi elogiada pela SEJD, mas carecia de apreciação e aprovação da DGS.

Em relação ao outro documento, dos benefícios específicos, apresentamos duas propostas:

- Redução do Iva do Sector para 6% durante 12 meses, com início na data de abertura dos Clubes de Fitness;
- Benefícios Fiscais em sede de IRS no valor de 400€/ano para cada praticante de exercício físico nos nossos Clubes.

Desde esta data, não obtivemos qualquer resposta da nossa tutela e, como tal, fizemos uma carta ao Ministro da Economia e desencadeámos uma série de acções nos Órgãos de Comunicação Social.

Quando concluímos que a abertura do nosso Sector não era prioridade do Governo, não havendo sequer data previsível para a reabertura, mudamos completamente a nossa estratégia.

Passamos a focar a nossa acção completamente nas medidas específicas de apoio ao nosso Sector, por forma a esbater os prejuízos financeiros que serão muito relevantes e por longo período de tempo no Fitness. No passado dia 13 de maio tivemos reunião com o Ministério da Economia, em que apresentamos além das duas medidas anteriormente apresentadas, redução do Iva e benefícios fiscais em sede de IRS, apresentamos mais duas:

- Possibilidade de extensão do layoff para os nossos Clubes até ao final de 2020;

- Apoio às medidas Covid-19 a implementar na reabertura para as Microempresas (até 10 colaboradores dependentes) com limite máximo de 5.000€ e limite mínimo de 500€, sendo elegidas 80% das despesas efectuadas para este âmbito a partir de 16 de março (podem incluir-se aqui despesas relativas à digitalização, EPI's, produtos de limpeza e higienização, etc.).

Na própria reunião foi-nos confirmado que o nosso Sector é elegível para esta medida de apoio, sendo a sua aprovação efectuada no Conselho de Ministros de 16 de maio e denomina-se Programa ADAPTAR.

Pensamos ainda que uma das acções que contribuiu para o acelerar das conversações do Governo com o nosso Sector, foi a iniciativa do #salvarofitness, que contou com a colaboração de muitos Clubes e tem sido um grande sucesso nas redes sociais. Agradecemos a todos o vosso apoio e empenho nesta Campanha que é mais uma prova importante da vitalidade do Fitness.

Continuaremos a lutar por medidas que apoiem o nosso Sector de forma a que todos consigamos “sobreviver” a esta Pandemia e, a ter uma reabertura dos Clubes em segurança para os nossos clientes, dando confiança a todos eles, pois somos um Sector responsável e de muita qualidade, em todo o Continente e Ilhas.

Com os melhores cumprimentos.

# PORTUGAL ACTIVO

NÚMERO 05  
MAIO a AGOSTO / 2020

## Propriedade, Edição e Sede de Redação

Associação de Empresas  
de Ginásios e Academias  
de Portugal

Vielha da Beloura,  
Edifício AlphaMall, Loja 13  
2710-693 Sintra

219 242 607  
info@agap.pt  
www.portugalactivo.pt

NIPC: 504542400

## Diretor

José Carlos Reis  
presidente@agap.pt

## Diretor Adjunto

José Luís Costa  
vice-presidente@agap.pt

## Conselho Editorial

Alexandre Mestre  
António Sacavém  
Joaquim Machado Caetano  
José Luís Costa  
Pedro Aleixo  
Rui Marques

## Coordenadora

Joana Fortuna  
joana.fortuna@agap.pt

## Design e Produção Gráfica

Addmore  
addmore@addmore.pt

## Impressão

Aos Papeis  
Estrada da Circunvalação,  
2B, Arm. 9  
2790-194 Carnaxide

## Tiragem

1.000 Exemplares

## Periodicidade

Quadrimestral

## Número de Registo ERC

ERC 127250

## Depósito Legal

452254/19

## Estatuto Editorial

Disponível em <http://www.portugalactivo.pt/estatuto-editorial-revista-portugal-activo>

Os conteúdos foram redigidos de acordo com a antiga ortografia.

Proibida a reprodução total ou parcial de textos, desenhos, gráficos e fotos sem autorização prévia do editor.

A Portugal Activo não se responsabiliza pelas opiniões expressas pelos autores, nem se identifica necessariamente com as mesmas.



# #BEACTIVE

[www.beactiveportugal.ipdj.pt](http://www.beactiveportugal.ipdj.pt)

O que não te desafia  
não te faz mudar!

INSTITUTO PORTUGUÊS DO DESPORTO E JUVENTUDE, I. P.

uma iniciativa da



REPÚBLICA  
PORTUGUESA  
EDUCAÇÃO



INSTITUTO PORTUGUÊS  
DO DESPORTO  
E JUVENTUDE, I. P.

[www.ipdj.pt](http://www.ipdj.pt)



# CONVERSA PUXA CONVERSA

Activa, saudável e feliz!

Na casa dos 50 e com uma forma física invejável, **Claudia Jacques conta-nos a importância que o exercício físico tem na sua vida pessoal e profissional**, e o que valoriza nos Clubes de Fitness e Profissionais que a acompanham.



Fitness depois do COVID. O caso da Irlanda



Depois do outdoor fitness, agora o online fitness numa 'terra de ninguém'

## 08 • Em Destaque

Caraterização do Fitness em Portugal 2019: Principais resultados do setor

## 10 • Notícias

## 12 • Dossier COVID-19

O Fitness Pós COVID. A Situação Irlandesa

## 18 • Dossier COVID-19

O que virá depois da pandemia?

## 20 • Dossier COVID-19

Depois do outdoor fitness, agora o online fitness numa 'terra de ninguém'

## 22 • Agenda

## 23 • Marketing e Vendas

A importância da criação de experiências de consumo na indústria do fitness

## 24 • Gestão Empreendedorismo e Liderança

9 aspetos que vão ajudar a sua marca a atrair e reter talentos

## 26 • Conversa Puxa Conversa

Cláudia Jacques

## 30 • Populações Especiais

O meu cliente tem risco de queda, o que devo ter em conta ao programar o seu treino?

## 32 • Quero Saber

3 Mulheres que escreveram a história do Fitness

## 34 • Prescrição de Exercício

Medicina e Exercício: A importância da sinergia

## 36 • Espaço Universidade

Universidade Europeia

## 38 • Actividades Aquáticas

Seniores e os benefícios dos exercícios aquáticos – alterações fisiológicas

## 39 • Fitness em números

p.24



9 aspetos que vão ajudar a sua marca a atrair e reter talentos

p.40



Massa Muscular – Aumentar Saudavelmente

p.30



O meu cliente tem risco de queda, o que devo ter em conta ao programar o seu treino?

p.44



Consulta de Atividade Física nos Cuidados de Saúde Primários

**40 • Saúde e Bem Estar**

Massa Muscular – Aumentar Saudavelmente

**42 • Formação**

Formação Online Certificada

**43 • Publicações**

**44 • Boas práticas**

Consulta de Atividade Física nos Cuidados de Saúde Primários: Relato na 1ª Pessoa

**46 • Especialistas**



**ACEDA À REVISTA PORTUGAL ACTIVO ATRAVÉS DO COMPUTADOR, TABLET OU SMARTPHONE**

# CARATERIZAÇÃO DO FITNESS EM PORTUGAL 2019: PRINCIPAIS RESULTADOS DO SETOR

Vera Pedragosa

Investigadora CIP/UAL – Centro de Investigação em Psicologia/  
Universidade Autónoma de Lisboa

Eduardo Cardadeiro

Professor Associado e Diretor da Autónoma Academy

**O Barómetro do Fitness é um relatório anual realizado entre Centro de Estudos Económicos e Institucionais da Universidade Autónoma de Lisboa (CEEI/UAL) e a Portugal Activo | AGAP, desde 2016. O objetivo deste estudo é a caraterização estatística anual das principais variáveis do mercado do Fitness, verificando tendências temporais, de forma a servir os interesses dos investidores, gestores, trabalhadores, praticantes, investigadores e demais interessados na informação estatística do Setor.**

O ano de 2019 foi caracterizado pela abertura de mais 10% dos Clubes face a 2018, e os cerca de 1100 Clubes terão sido frequentados por 688.210 praticantes, maioritariamente mulheres (57%), um número superior a 2018 em 16%. Este aumento de 16% de praticantes é justificado na sua essência pela taxa de libertação líquida das Cadeias (= angariações + reinscrições - cancelamentos), o tipo de Clubes que mais contribuiu para o crescimento do número de praticantes. Em média os praticantes foram 1,6 vezes por semana ao Clube, sendo que a frequência nos Clubes de Cadeias é menor (1,4 vezes por semana) do que nos Clubes individuais (2,5 vezes por semana). A taxa de penetração do mercado aumentou de 5,8% (2018) para 6,7% (2019). Estima-se que o volume de faturação tenha tido um crescimento de 10%, em relação a 2018, e que o mercado global tenha faturado em 2019, 289.371 milhões de euros (sem IVA). Mais de metade dos Clubes (54%) aumentou a faturação em mais de 2,5% e, 42% manteve o volume de negócios em relação ao ano anterior. 75% da faturação é proveniente das mensalidades e 25% da faturação de outras receitas (i.e, serviços de treino personalizado, nutrição, serviços de SPA, etc.). As expectativas de faturação

para 2020, à data em que o questionário foi realizado (janeiro de 2020)<sup>1</sup> eram positivas com 85% dos Clubes a esperar aumentar a faturação em mais de 2,5%, com maiores expectativas de faturação entre os Clubes individuais comparativamente às Cadeias. O EBIT (resultado operacional antes de encargos financeiros e impostos) representou para 59% dos Clubes rendibilidades superiores a 15%, significativo incremento em relação a 2018, ano em que apenas 38% dos Clubes reportaram essa performance. Verifica-se uma tendência para as assimetrias entre as Cadeias, a apresentarem EBIT's superiores, e os Clubes individuais, cuja rendibilidade se tem degradado.

Geograficamente, mantêm-se a maior concentração do número de Clubes em Lisboa (34%) e Porto (19%). 63% dos Clubes pertencem a Cadeias, aumentando o peso desta tipologia de Clube face aos Clubes individuais, tendência que se vem registando ao longo do tempo. Os Clubes individuais caracterizam-se por espaços mais pequenos, 45% dos Clubes com menos de 500 m<sup>2</sup>, e as Cadeias caracterizam-se por espaços maiores, 43% dos Clubes com mais de 1500 m<sup>2</sup>, o que se reflete, naturalmente, no número de sócios por Clube. Assim, a maioria dos Clubes individuais tem menos de 500 sócios (66%) e Cadeias têm mais de 1.000 sócios (61%).





Nas tipologias de Clubes mantem-se a predominância (80%) dos Clubes convencionais (i.e., Ginásios / Health Clubs / Clubes de Fitness & Saúde), salientando o aumento das Boutiques de Fitness, de 2% em 2018 para 5% em 2019. Os Clubes apresentam uma mensalidade média de 37,71€ (com IVA), que comparativamente com 2018, diminuiu 5,6%, contrariando a tendência de aumento da mensalidade média desde 2016. A tendência é igualmente invertida nos valores das mensalidades dos Clubes individuais que atualmente são mais baixos do que os das Cadeias, exceto no segmento Premium no qual os Clubes individuais apresentam preços médios superiores às Cadeias, 111,74€ contra 93,95€, respetivamente. Na classificação por segmento de preço a maior parte dos Clubes opera no Low-cost (42%) e Mid. Market (51%) e mais de metade dos Clubes individuais (66%) pertencem ao segmento Mid Market e metade das Cadeias (50%) pertencem ao segmento Low Cost.

O emprego diminuiu em 2019, em comparação com 2018, em 8,8%, verificando-se atualmente um mercado com 20.012 trabalhadores (FTE<sup>2</sup>), dos quais 60% são instrutores e 40% são staff (i.e., administração, receção, etc.), proporções semelhantes às do ano anterior. Também se mantêm os padrões de 2018 quanto ao trabalho

a tempo integral, com apenas 27% dos instrutores, a trabalhar a tempo integral, para 84% do staff a trabalhar igualmente neste regime de trabalho.

1 De salientar, que este questionário foi realizado antes da atual crise internacional do Covid-19, pelo que estes resultados não refletem a expectativa de uma crise económica e o impacto na faturação.

2 Full-Time Equivalent - é um método de mensuração do grau de envolvimento de um colaborador nas atividades de uma organização.

■ Mais de metade dos Clubes (54%) aumentou a faturação em mais de 2,5% e, 42% manteve o volume de negócios em relação ao ano anterior. 75% da faturação é proveniente das mensalidades e 25% da faturação de outras receitas (...)

#### Referências

AGAP (2020). Barómetro do Fitness 2019 – Fact Sheet. Lisboa: Edições AGAP

AGAP (2019). Barómetro do Fitness 2018. Lisboa: Edições AGAP.

Europe Active (2019). European health and Fitness market: report 2018. Bruxelas Edições Deloitte.

# COVID-19

Desde o início da Pandemia, a Portugal Activo procurou actuar junto do Governo representando e defendendo os direitos e interesses da Indústria do Fitness e Saúde, servindo de interlocutor privilegiado junto do Estado no âmbito da tentativa de elaboração de legislação específica relativa ao nosso sector. Actuou também no sentido de informar e promover um espírito de solidariedade e partilha entre os empresários assente na integridade, legitimidade e responsabilidade, incentivando as boas práticas dentro do sector.

## MEDIDAS PARA A RETOMA DA ACTIVIDADE DO SECTOR E MEDIDAS ESPECÍFICAS PARA O SECTOR DO FITNESS

A 17 de abril a Portugal Activo apresentou uma proposta, em reunião, ao Senhor Secretário de Estado da Juventude e Desporto com o objectivo de apresentar:

### a. Medidas para a retoma da actividade do Sector

A associação mobilizou-se no sentido de antecipar e organizar a retoma da actividade do Fitness e poder assim receber a população nas melhores condições. Neste sentido, definimos um plano de medidas sobre 3 eixos de intervenção principais: Gestão do espaço, Distanciamentode Segurança e Medidas de Higiene. O plano integral pode ser consultado em [www.portugalactivo.pt](http://www.portugalactivo.pt)

### b. Medidas específicas para o Sector do Fitness

- 1. Redução do IVA** - Tendo em conta a redução drástica e prolongada da facturação dos Clubes, por forma a compensar esta diminuição acentuada de receitas, é imprescindível que o IVA do Exercício Físico seja reduzido extraordinariamente durante um ano para 6%.
- 2. Benefícios Fiscais** - Com o objectivo de ajudar o Governo a cumprir os seus compromissos com os Portugueses, no que diz respeito ao aumento da actividade física e à redução da despesa do Serviço Nacional de Saúde, propomos a aplicação de um benefício fiscal em sede de IRS, no valor anual máximo de 400,00€/contribuinte, para todos aqueles que praticarem Exercício Físico nos Clubes.

## CADERNO COVID

A Portugal Activo solicitou ao parceiro APA Lawyers, escritório de advogados, o acompanhamento da legislação e elaboração de um Caderno Covid-19 constantemente actualizado e difundido pelos meios de comunicação da Associação, onde constam todas as medidas que têm vindo a ser adoptadas pelo Governo de forma simplificada, com o objectivo de informar os nossos Associados.

## DIA MUNDIAL DA ACTIVIDADE FÍSICA

No dia Mundial da Actividade Física, 6 de abril, a Portugal Activo divulgou um vídeo de incentivo à prática, que contou com a colaboração dos nossos embaixadores: Adriano Toloza (actor), Cláudia Jacques (R.P), Duarte Pacheco (deputado), Elisabete Jacinto (piloto), Fátima Lopes (apresentadora de TV), João Silva (triatleta olímpico), Leonor Seixas (actriz), Nuno Delgado (medalhado olímpico), Raquel Loureiro (actriz), Ricardo Oliveira (actor e modelo) e Weza Silva (figura pública).

## PORTUGAL ACTIVO NA PRAÇA DA ALEGRIA (RTP)

Desde o dia 14 de abril que a Portugal Activo marca presença na Praça da Alegria (RTP), com uma aula de Fitness em direto, leccionada pela Professora Sara Amorim.



## CARTA AO PRIMEIRO MINISTRO

A 14 de Março, após vários Clubes de Fitness terem fechado por indicação da DGS, a Portugal Activo|AGAP endereçou uma carta ao Primeiro Ministro solicitando a determinação, pelo Governo Português, do encerramento imediato de todos os Clubes de Fitness e Ginásios.

## NOTÍCIAS

# DIREITOS MUSICAIS

Durante o mês de abril a associação interveio junto da SPA e PASSMUSICA dando origem à suspensão das cobranças dos Direitos musicais nos meses em que o encerramento obrigatório dos Clubes de Saúde e Fitness estiver em vigor.

## NOTÍCIAS

# DECRETO N.º 2-A/2020



Dia 20 de Março foi decretado pelo Governo o encerramento obrigatório de todos os ginásios e academias.

# CARTA AO MINISTRO DA ECONOMIA: PREOCUPAÇÕES SOBRE O IMPACTO DO COVID-19 NO SECTOR

A 1 de Abril, A Portugal Activo | AGAP apresentou ao governo um conjunto de preocupações sobre o impacto que o novo coronavírus COVID-19 está a ter nos Clubes de Fitness e Saúde. Em ofício dirigido ao ministro da Economia e Transição Digital, é feita uma exposição detalhada sobre as dificuldades que o sector atravessa devido à paragem total da atividade, mas também um elenco de propostas destinadas à retoma desta atividade após o controlo da pandemia.

## NOTÍCIAS

# MEDIDAS A IMPLEMENTAR NO FUNCIONAMENTO DAS PISCINAS COM VISTA À REABERTURA

A Portugal Activo deu o seu contributo na elaboração da carta enviada pelo Presidente da FPNatação ao SEJD a 30 de abril, relativamente às medidas a implementar no funcionamento das piscinas com vista à reabertura.



## NOTÍCIAS

# CAMPANHA “NÃO DESISTA DO SEU GINÁSIO”

Durante o mês de Abril, a Portugal Activo | AGAP desenvolveu a campanha “NÃO DESISTA DO SEU GINÁSIO”, ele também não desiste de si” com o objetivo de sensibilizar os membros dos Clubes de Fitness para as dificuldades que estes iriam atravessar, incentivando à continuação do pagamento das mensalidades para que, aquando da abertura das portas, possam continuar a prestar um bom serviço à comunidade. A campanha foi patrocinada nas redes sociais, de modo a chegar a um elevado número de utilizadores de Clubes de Fitness, e a imagem foi disponibilizada a todos os clubes que quiseram partilhar com os seus sócios.



## NOTÍCIAS

# RESOLUÇÃO DO CONSELHO DE MINISTROS N.º 33-A/2020, DE 30 DE ABRIL DE 2020

A Resolução do Conselho de Ministros n.º 33-A/2020, de 30 de abril de 2020, determinou:

- Manutenção durante o mês de maio do encerramento obrigatório para ACTIVIDADES INDOOR, independentemente da tipologia ou dimensão;
- Serão permitidas aulas de grupo ao ar livre com professor e até um máximo de 5 alunos, desde que seja mantido um distanciamento de 2 metros, sem possibilidade de utilização de balneários. O referido espaço ao ar livre poderá ser um local público ou pertencente ao próprio Clube.
- Será permitido o início das actividades de Ténis e Padel, aulas e alugueres, a partir das 10h da manhã, desde que se utilize campos descobertos e sem a utilização de balneários.

### Webinars Portugal Activo

**01.04.2020** · O Sector do Fitness Português face ao Coronavírus

**14.04.2020** · Fale com a Portugal Activo em Direto

**22.04.2020** · O Impacto do COVID-19 nos Profissionais do Fitness

**29.04.2020** · Perspectivas para o Fitness Pós COVID-19

**06.05.2020** · Perspetiva Regional do Impacto do COVID-10

Veja todos os Webinars que temos vindo a desenvolver em <https://www.portugalactivo.pt/webinars-portugal-activo>



## O FITNESS PÓS COVID A SITUAÇÃO IRLANDESA

Alan Leach

CEO e Director de Vendas e Marketing nos West Wood Clubs, Dublin, Ireland

O coronavírus chegou à Irlanda no dia 29 de fevereiro. A 12 de março, o primeiro-ministro irlandês fechou todas as escolas, faculdades e creches. Muitos Clubes de Fitness viram isso como um sinal e, também eles fecharam as portas. A 15 de março, todos os bares foram fechados. No dia 24 de março, todas os Clubes foram oficialmente instruídos a fechar. Em 27 de março, a Irlanda passou para a fase "Ficar em Casa".

Apenas os trabalhadores essenciais podem viajar para o trabalho. As pessoas podem sair para comprar alimentos assim como exercitar-se uma vez por dia. Mas não se podem afastar mais de 2 quilómetros de sua casa. As pessoas apoiam totalmente o primeiro ministro irlandês durante a pandemia. É médico. O pai dele é médico. O parceiro dele é médico. As suas duas irmãs e maridos também são médicos. Os "médicos" estão definitivamente a liderar o caminho.

### IMPACTO NOS CLUBES IRLANDESES

Todos os Clubes de Fitness da Irlanda estão fechados. A maioria não espera abrir novamente até julho. Já se ouvem rumores de que poderá ser mais cedo. A maioria dos Clubes interrompeu todos os pagamentos dos membros em abril. Isso significa que não há entrada de dinheiro. Os donos dos Clubes passaram por várias fases de "luto". Espanto e choque, raiva, seguidos de pânico e preocupação, e finalmente aceitação.

### IMPACTO NOS PROFISSIONAIS DE FITNESS

A maioria dos treinadores e funcionários do Clube foram colocado no sistema da Segurança Social. Os Clubes não podiam pagar funcionários quando não havia dinheiro a entrar. No entanto, como muitos países europeus, o governo irlandês interveio.

A Segurança Social irlandesa normalmente paga a um desempregado 205€ por semana. No entanto, foi introduzido um novo subsídio de desemprego pandêmico COVID-19 de 350€ por semana, durante a duração da emergência. O pagamento semanal é concedido aos trabalhadores dependentes e independentes que perderam o emprego durante a pandemia.

Os 350€ são uma taxa fixa. Todos os funcionários em período integral e part-time recebem o pagamento integral de 350€. Isto significa que alguns funcionários estão a receber mais do que quando estavam a trabalhar. O governo irlandês ofereceu aos empregadores uma segunda opção como incentivo para as empresas manterem funcionários. Os empregadores mantêm a equipa e o governo paga ao empregador 70% do salário do empregado.

“ Em 27 de março, a Irlanda passou para a fase "Ficar em Casa". ”



de como os Clubes eram geridos antes do Coronavírus. Clubes que tinham sistemas de vendas profissionais, fortes estratégias de marketing e sistemas de gestão adequados antes do coronavírus, sobreviverão.

No entanto, se o encerramento permanecer por vários meses e se, os membros demorarem a voltar, os negócios mais fracos não sobreviverão. Rendas e outras despesas terão de ser pagas e, se o dinheiro não entrar, muitos Clubes irão fechar portas. **A verdadeira questão é quanto tempo os Clubes podem manter a cabeça à tona de água durante os próximos 12 meses. Todos os modelos de negócios serão testados até o limite.** A boa notícia é que estamos todos no mesmo barco. Estamos todos fechados e sem clientes. Não temos a certeza de quando abriremos novamente. Todos esperamos que as coisas mudem para que possamos

em ser saudável e permanecer em forma. No entanto, muitos Clubes no passado não foram muito convidativos para o mercado “não fit”. Os Clubes de Fitness terão de trabalhar mais do que nunca para tornar seus Clubes atraentes para pessoas que nunca foram a uma Clube.

## TECNOLOGIA

É aqui que discordo com muita gente da indústria do Fitness. Desde o início da pandemia que ouvimos previsões de “especialistas” em como as empresas de tecnologia de Fitness, aulas de streaming e o Fitness digital serão o novo modelo.

Alguns até afirmam que a tecnologia é uma ameaça séria para o futuro do actual modelo de Clube. Na minha opinião, isso é um disparate completo e absoluto. De facto, na minha opinião, os membros dos nossos Clubes já experimentaram fazer exercício em casa, e não é a diversão que todos pensavam que seria. Em casa, os membros não têm o equipamento de Fitness que podem encontrar num Clube. Não têm o apoio de instrutores e outros membros. Não têm duas horas longe do stress de casa e do trabalho.

Tudo o que têm é uma aula de Fitness transmitida na TV da sala ou do quarto. Em casa, as pessoas tentam fazer a aula enquanto o bebé chora, o jantar cozinha ou os vizinhos observam pela janela. Quão divertido é? E para os treinos de força, utilizam sacos de arroz e garrafas de água. Realmente não consigo ver este cenário a competir, a longo prazo, com Clubes de Fitness e Saúde. E mesmo que exista uma procura por aulas de Fitness online nos próximos meses, há imensas boas aulas GRATUITAS no YouTube. As pessoas não precisam de pagar mensalidades caríssimas.

“ Um dia, a maioria de nós abrirá novamente. Porém, quando abrimos, o distanciamento social fará parte do nosso produto - e permanecerá por muito tempo - até que seja descoberta uma vacina. “

## A RECUPERAÇÃO PÓS PANDEMIA

**Como será a indústria do Fitness após o COVID 19? Prever o futuro é sempre difícil, mas há certos factos que temos de enfrentar.**

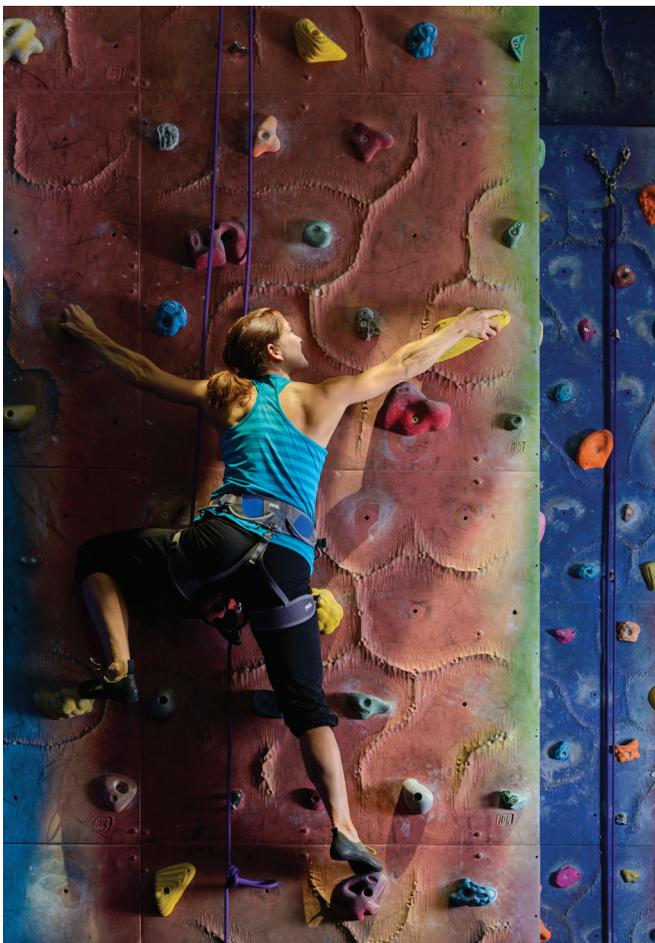
Um dia, a maioria de nós abrirá novamente. Porém, quando abrimos, o distanciamento social fará parte do nosso produto - e permanecerá por muito tempo - até que seja descoberta uma vacina.

No futuro, acredito que há más e boas notícias. A má notícia é que os próximos 12 meses serão difíceis para o Sector do Fitness. Muito difíceis. Mas o impacto dos próximos meses não será o mesmo para todos. Dependerá muito

voltar a gerir os nossos negócios. E, é claro, provavelmente todos voltaremos a abrir ao mesmo tempo. **A outra boa notícia é que todos temos tempo para planear.** Também temos tempo para examinar de perto como fazemos negócio. Tempo que, provavelmente, nunca mais teremos. Não devemos desperdiçar esse tempo. Temos de o usar, não apenas para planear a recuperação, mas para sair mais fortes e melhor do que antes.

## PROCURA POR SAÚDE E FITNESS PÓS COVID

Manter-se saudável e em forma é uma das principais defesas contra o coronavírus. Isto alertou muitas pessoas para a importância de cuidar da saúde. Acredito que, depois da COVID-19, iremos assistir a um interesse crescente



## RECUPERAÇÃO DA RECEITA PRÉ-CORONAVÍRUS

Antes da pandemia, o West Wood Club tinha 35.000 membros em 6 Clubes. Cobramos taxas elevadas (taxa de adesão de 599€ e 89€ por mês).

Temos um objetivo - e apenas um objetivo. Voltar aos 35.000 membros pagantes o mais rápido possível. Tudo o resto ficará em segundo plano. Sei que, quando tenho vendas e dinheiro a entrar, posso consertar qualquer coisa que precise ser consertada.

**Esses são os 11 pontos nos quais estamos a colocar todos os nossos esforços.**

### 1. Focar no que é importante.

Nos bons tempos, os gestores trabalhavam em projetos paralelos. Muitos não são projetos para ganhar dinheiro. Agora, serão colocados em segundo plano até que os negócios voltem ao normal.

### 2. Estar pronto com as melhores vendas e marketing.

Usarei todas as ferramentas de marketing que tenho à disposição para trazer os membros de volta aos nossos Clubes. Iremos trabalhar nos projetos de vendas e marketing que provaram ser altamente lucrativos. Particularmente o marketing digital. Um marketing digital eficaz exige planeamento e tempo. E agora, tenho mais tempo para planear do que nunca.

## PLANEAR O SUCESSO O PÓS COVID 19

Estamos no Sector dos serviços. O nosso staff e instrutores interagem de perto com nossos membros. O desafio será garantir que estes se sintam seguros nos nossos Clubes.

Sempre que abrimos, o distanciamento social e o medo de apanhar e espalhar o coronavírus estarão presentes. Os Clubes precisam de estar preparados. **A limpeza será o novo marketing.** Todas as máquinas de Fitness terão de ter desinfetantes. O número de pessoas permitido nas aulas de grupo terá de ser reduzido para permitir o distanciamento social.

Nos primeiros meses após a abertura dos Clubes, os membros atuais e os potenciais clientes serão divididos em três segmentos. O primeiro segmento serão as pessoas que estarão ansiosas por voltar ao Clube. O segundo segmento, as que regressarão lentamente. E, finalmente, o terceiro segmento será o grupo que não voltará até que não haja qualquer perigo. É necessário implementar estratégias para atingir os três segmentos.

“ (...) o distanciamento social e o medo de apanhar e espalhar o coronavírus estarão presentes. Os Clubes precisam de estar preparados. “



# DOSSIER COVID-19

## 3. Trabalhar na otimização do motor de busca (SEO - Search Engine Optimization)

Colocar o nosso negócio na primeira página do Google, é a minha ferramenta digital número um para novos leads de vendas. Quando estávamos abertos, nunca tive tempo suficiente para fazer todo o trabalho de SEO que queria. Está na altura de voltar a estar à frente da concorrência quando se trata de SEO.

## 4. Publicar posts no blog para SEO

Os blogs são ótimos para SEO. Mas a maioria de nós nunca tem tempo para preparar conteúdo para nossos blogs. Está na hora de "armazenar" conteúdos para o nosso blog. Em vez de postar vídeos de exercícios mal produzidos, redirecionei a nossa equipa para escrever artigos de Fitness para o nosso blog. São ouro quando se trata de SEO e gerar leads. Já produzi 100 posts em 3 semanas. Vou postar dois por semana quando abrimos. Significa ter 12 meses de posts prontos para o blog. Isso vai ajudar-nos a manter uma posição superior nas pesquisas do Google - onde está o dinheiro.

## 5. Armazenar para CRM e Marketing Automation

Muitos de nós temos sistemas sofisticados de CRM e Marketing Automation. Mas a maioria de nós nunca consegue ter tempo para escrever os melhores templates de e-mail de vendas e marketing. Já escrevi 65 modelos de e-mail de vendas - prontos para usar quando abrimos novamente.

## 6. Armazenar SMS Marketing

O marketing por SMS é uma ferramenta de marketing altamente lucrativa para nós. Muitos sistemas de CRM agora integram modelos de SMS como parte de campanhas de criação de leads. Agora é a hora de preparar todos os nossos templates de vendas por SMS.

## 7. Organizar campanhas do Google Ads

Eu invisto 160.000€ por ano em campanhas do Google Ads. Durante vários meses, tive dificuldades em gerir todas as nossas campanhas. Agora, estou a limpar todas as nossas campanhas do Google Ads. Examinando cada palavra-chave para ver quais estão a gerar mais leads com o menor custo.

## 8. Preparar campanhas de publicidade em redes sociais

Nenhuma outra plataforma de publicidade tem a capacidade de segmentação do Facebook. Mas lançar uma campanha de marketing bem sucedida e lucrativa no Facebook leva tempo e implica planeamento. Neste momento, estou a montar uma campanha para ajudar a alcançar a minha meta de 35.000 membros pagantes o mais rápido possível.

## 9. Analisar o próprio modelo de negócios

Está na hora de olhar para o nosso atual modelo de negócios. Estamos a colocar todos os detalhes do modelo de negócios no papel. Vendas, marketing, operações,

retenção, programação.

Estamos a esquematizar todas as interações entre o Clube e nossos membros (Recepção, Clube, Fitness em grupo, vendas) e a analisar, de modo a perceber se existe uma maneira melhor para o fazer

## 10. Direct Mail

Eu faço vários milhões de euros todos os anos a partir do direct mail. Nunca perdi dinheiro com direct mail. Os meus Clubes cresceram no número de membros durante a recessão devido ao direct mail. Vou tratar a reabertura dos Clubes como uma pré-venda e capitalizar a base de dados que temos (mais de 230.000 leads).

## 11. Treino de vendas

Na minha filosofia de negócios, o treino de vendas nunca é demais. O nosso sucesso nos últimos 15 anos foi alcançado devido ao treino profissional de vendas. Atualmente, estou a contratar uma equipa para treinar o staff em vendas enquanto os Clubes estão fechados.

## 12. Programas de Treino de Gestão

A maioria de nós nunca tem tempo para preparar e criar programas de treino de gestão para os gestores do seu negócio. Esta é a altura ideal. Coloque no papel o que deseja dos gestores. Prepare manuais de gestão e treino da equipa. Crie suas apresentações PowerPoint.



**30'** ONGOING  
CARDIO AND  
STRENGTH  
WORKOUT

**BIODRIVE™ ENGINE**  
(PATENT)

# **BIOCIRCUIT™** IT FITS YOU

**BIOCIRCUIT** is the first training system based on a method which offers a personalized workout in a safe, guided and effective way, thanks to **BIODRIVE**, a patented intelligent drive that assures the best biomechanics and feeling ever.



00:14  
REST

**TECHNOGYM<sup>®</sup>**

The Wellness Company

## COVID-19 O QUE VIRÁ DEPOIS DA PANDEMIA?

By All United Sports

Ivo Gomes

Co-Founder e CMO na All United Sports

À data de redacção deste artigo o país está em estado de emergência há mais de seis semanas, vivemos no dilema de saber até quando esta situação irá perdurar. No início desta pandemia, dividimos este processo em **4 fases temporais do impacto do COVID-19:**

- **Fase 1:** Redução da frequência
- **Fase 2:** Isolamento social
- **Fase 3:** Regresso
- **Fase 4:** Continuidade

Pode aprofundar mais informação sobre estas fases neste artigo: <http://www.allunitedsports.com/news/impacto-covid-19-no-fitness-em-2020-portugal>

O impacto da COVID-19 na indústria do Fitness terá consequências devastadoras para vários sectores da economia nacional e os ginásios não vão escapar a este processo.

Nos **Estados Unidos da América** até as grandes cadeias de ginásios estão com dificuldades, como é o caso da Gold's Gym que vai encerrar definitivamente algumas unidades<sup>1</sup> e a famosa 24 Hours Fitness, conhecida por patrocinar o programa "The Biggest Loser", que se prepara para apresentar falência<sup>2</sup>. Os elevados custos operacionais e a inexistência de receitas podem ditar um final trágico para muitos ginásios em Portugal.

Também na **China**, mais de 200 ginásios fecharam definitivamente apenas em Beijing<sup>3</sup> sendo que a soma de encerramentos e suspensão de negócios em todo o país, apenas nos três primeiros meses do ano, já ultrapassa os 6 mil ginásios.

Na **Europa**, os primeiros encerramentos devido à Covid-19 por ordens do governo foram em 24 de fevereiro na parte norte da Itália e o último país a ditar o encerramento de clubes foi o Reino Unido, a 20 de março de 2020.

A Suécia é a única excepção, onde bares, restaurantes e ginásios ainda estão abertos ao público hoje. No entanto o surto na Europa ainda está muito atrás dos países asiáticos. As datas previstas para reabrir, apontam para maio ou junho, com base num estudo publicado em 31/3 pelo Deutsche Bank<sup>5</sup>.

Na análise feita pela All United Sports em março referente ao impacto da COVID-19 na indústria do fitness portuguesa, **a quebra no volume de negócios anual será superior a 40%, correspondente a mais de 100 milhões de euros**. Para além disso a recuperação será lenta devido à reabertura dos clubes em época baixa, prevendo-se que em dezembro de 2020 os ginásios estejam a facturarem mensalmente valores que podem estar 20% abaixo da previsão de facturação inicial. Isto representa um retrocesso de quase 10 anos na facturação mensal dos ginásios, voltando a valores próximos dos alcançados entre 2010 e 2013. Obrigatoriamente isto terá um impacto na empregabilidade dos mais de 17 mil profissionais da área. No entanto esta é uma fase estrategicamente muito importante para os gestores, uma altura crucial para tomarem decisões e operacionalizarem estratégias.

No final de Março a McKinsey China<sup>4</sup> publicou um estudo realizado a cerca de 2.500 consumidores chineses sobre as suas atitudes de compra, pré e pós Covid-19. Foram revelados alguns dados, que são interessantes para o sector do fitness;

1. Cerca de 50% dos entrevistados dizem estar optimistas e estimam, que a economia recupere em 2 a 3 meses após o término do surto. Nas cidades maiores, em cerca de 55% e nas cidades menores em 40%.
2. Entre 20 e 30% dos entrevistados dizem que serão cautelosos em relação ao seu consumo, após a crise.
3. Os consumidores gastaram muito mais em compras on-line, e a expectativa é que a tendência para digital e online continue após a crise.
4. 70% dos inquiridos, dizem que estarão mais focados em aumentar a sua imunidade, através do exercício e de uma alimentação mais saudável.
5. Algumas das tendências trazidas durante a quarentena, como o treino em casa, podem estar presentes na fase pós Covid-19. Esta pode ser uma opção tomada pelas pessoas para aumentar o seu sistema imunitário, de forma a manter-se em forma e serem mais saudáveis.

“ O COVID-19 impactou tudo. A forma como consumimos e olhamos para o Fitness não é excepção. ”

“ A Covid-19 trouxe uma maior consciência para a necessidade de termos um estilo de vida saudável e ter um sistema imunológico mais resistente. “

A fase de regresso, será de extrema importância para criar confiança no cliente e fazê-lo regressar às rotinas “normais” e irá permitir algum encaixe financeiro. O COVID-19 impactou tudo. A forma como consumimos e olhamos para o Fitness não é excepção. Veja-se a loucura criada nas redes sociais, com um número quase infinito de treinos prescritos por profissionais do exercício, influencers e curiosos. Por que razão os clientes querem voltar? Porque não passam a consumir este mesmo conteúdo depois deste período e consumir Fitness desta forma? Devem querer voltar para o ginásio, porque o ambiente de treino, a comunidade, a relação, não é substituída por nada. Na base estamos num negócio de pessoas, com pessoas, para pessoas. Se formos fortes nos pontos indicados atrás, ou seja, na relação, o “normal” será mais fácil de alcançar.

Existem alguns indicadores positivos sobre a retoma do mercado, que estão relacionadas com a realidade portuguesa e se distanciam um pouco da realidade asiática.

1. A oferta online, não garante a mesma qualidade e fidelidade que o serviço presencial, a empatia, personalização e interação humana são mais-valias muito presentes na oferta tradicional, como são exemplos o Treino Personalizado e os Small group training (ex: CrossFit® e Ginásios boutique)

2. A privação de socialização que tem existido, o facto das pessoas estarem cansadas das plataformas digitais e estarem ansiosas por voltar a socializar num formato tradicional, desfrutarem da energia de um treino em conjunto, de uma aula de grupo e de estarem a treinar com pessoas à volta.

3. A Covid-19 trouxe uma maior consciência para a necessidade de termos um estilo de vida saudável e ter um sistema imunológico mais resistente. O treino e uma alimentação equilibrada e saudável passam a ser prioridades.

A capacidade de comunicar a reabertura, aos actuais sócios activos, suspensos e cancelados vai definir este reinício. Estrategicamente vai ser impactante como fará esta pré-venda. O mercado irá passar por uma situação ímpar, vamos assistir à maior pré-venda que o mercado já alguma vez assistiu.

## Acções estratégicas que deverá realizar já e operacionalizar o quanto antes:

1. Reveja o plano de Marketing e alinhe a nova estratégia de comunicação, objectivos e investimentos, de acordo com os novos hábitos dos clientes.
2. Prepare o seu CRM (Customer Relationship Management – O seu programa de gestão de clientes) para comunicar massivamente com os seus clientes quando abrir portas. A selecção do canal vai ser preponderante para o sucesso da reabertura, adaptado com a tipologia do seu cliente e com um princípio simples, quanto mais próximo for o canal de contacto, maior será o rácio de sucesso.
3. Mantenha o serviço em multi canal na fase inicial de abertura, de forma a criar opções e conforto para o cliente actual.
4. Mantenha a estratégia de comunicação presente nas redes sociais e nos canais tradicionais. O mais importante aqui é refazer o plano de comunicação inicial e adaptá-lo à realidade actual. O mercado mudou, o cliente tem hábitos diferentes e o plano de comunicação tem de estar adaptado a esta nova realidade.
5. Prepare a equipa de vendas para esta nova realidade, factores a ter em conta na abordagem comercial e os novos UPS'S (Unique Selling Proposition – O serviço/qualidade que o distingue da concorrência)

Os próximos tempos avizinham-se como desafiantes. No entanto é nestas alturas que os negócios ganham robustez e eliminam excessos. É esperado que nesta fase a liderança, seja assertiva, determinada e clara para as equipas. Desejamos o maior sucesso para todos os negócios, independentemente da dimensão ou estrutura.

## Referências

1. <https://www.clubindustry.com/commercial-clubs/gold-s-gym-international-permanently-closing-30-corporate-owned-clubs>
2. <https://www.businessinsider.com/24-hour-fitness-considers-bankruptcy-cnbc-report-2020-4>
3. Deutsche Bank Research, Cross discipline Thematic Research, March 31, 2020
4. McKinsey & Company, Shanghai, March 2020
5. Harvard Economy, After Corona, March 2020
6. CNBC - 2020/04/22

## DEPOIS DO *OUTDOOR FITNESS*, AGORA O *ONLINE FITNESS* NUMA 'TERRA DE NINGUÉM'

Alexandre Miguel Mestre  
Advogado;

Desculpem-me, hoje vou ser menos convencional, fugindo um pouco ao meu estilo habitual de artigos de opinião. O meu estado de espírito e o que está em causa assim o ditam. Passo então direito ao assunto: vou abordar a questão da prescrição de treinos de *fitness online*, tema que não sendo novo ganhou toda a premência (e diria, urgência) no quadro desta pandemia que ainda nos assola.

Perdoem-me, primeiro, um breve elenar das normas aplicáveis, porque necessário para o que concluo e me permito propor.

Primeiro: a Lei de Bases da Atividade Física e do Desporto, no seu artigo 35.º, sob a epígrafe “*Formação de Técnicos*”, prevê no n.º 2 o seguinte: “Não é permitido, nos casos especialmente previstos na lei, o exercício de profissões nas áreas da atividade física e do desporto, designadamente no âmbito da gestão desportiva, do exercício e saúde, da educação física e do treino desportivo, a título de ocupação principal ou secundária, de forma regular, sazonal ou ocasional, sem a adequada formação académica ou profissional.” (Sublinhei). Ou seja: haverá uma lei de desenvolvimento (da base) a prever esta exigência de habilitação técnica.

Segundo: a Portaria n.º 367/2012, no seu artigo 2.º, alínea d), identifica o “*Técnico de Exercício Físico*” como uma das “*profissões regulamentadas*” na área do desporto.

Terceiro: os “*requisitos de obtenção do título profissional de técnico de exercício físico*” constam da Lei n.º 39/2012, de 28 de Agosto, diploma que abrange a prestação de “*serviços desportivos na área da manutenção da*

*condição física (fitness), designadamente aos ginásios, academias ou clubes de saúde*”, ou seja, em “*instalações desportivas*”. Portanto, nesses espaços só pode ser Técnico de Exercício Físico o titular de um título profissional emitido pelo IPDJ, mediante licenciatura ou formação específica para o efeito.

Quarto: a cédula profissional não é eterna, carece de renovação, de cinco em cinco anos, por via de formação contínua, em conformidade com a Portaria n.º 36/2014 de 14 de fevereiro. O que demonstra a necessidade de permanente atualização, melhoria, aperfeiçoamento de conhecimentos de um Técnico de Exercício Físico. Ou não fosse ele quem enquadra, orienta tecnicamente, os utentes de um ginásio.

Quinto: o Decreto-Lei n.º 141/2009, de 16 de Junho, que estabelece o regime jurídico das instalações desportivas de uso público, no artigo 2.º define “*instalação desportiva*” conforme segue: “*(...) o espaço edificado ou conjunto de espaços resultantes de construção fixa e permanente, organizados para a prática de atividades desportivas, que incluem as áreas de prática e as áreas anexas para os serviços de apoio e instalações complementares.*” Não há dúvidas de que cabe aqui um ginásio; mas também dúvidas não há que serviços de *fitness* prestados ao ar livre (*outdoor fitness*) e serviços de *fitness* prestados via online (*online fitness*), não são serviços prestados numa instalação desportiva.

Aqui chegados, é mister concluir o seguinte: a Lei de Bases da Atividade Física e do Desporto, como lei-quadro que é, remeteu para a lei de desenvolvimento a consagração da exigência de uma habilitação técnica para ser exercer uma profissão na área do exercício

“ Porque na prática, quer ao ar livre (com exceção dos Açores) quer online, estamos, digamos, em terra de ninguém. “

e saúde, designadamente Técnico de Exercício Físico. Essa lei existe, mas confina tal exigência ao seu âmbito de aplicação: à atividade exercida numa instalação desportiva, murada, edificada, não abrangendo então o *online fitness*.

É certo que, como também já assinei noutra ocasião, o IPDJ, num texto publicado em 2012, precisamente aqui na Revista da AGAP, afirmou que “ (...) a que a Lei em causa [Lei n.º 39/2012, de 28 de Agosto] obriga á posse de TP para a orientação da atividade, independentemente do local onde a mesma ocorra”. Reitero que percebo e aplaudo a intenção do IPDJ, mas não vejo como possa ter acolhimento na lei. E acredito que seja esse também o entendimento da ASAE, porque não conheço casos de inspeção na rua, nos jardins, nas praias, nem inerente aplicação de coimas a instrutores de *fitness* não habilitados. Tampouco a ASAE fiscaliza e sanciona o *online fitness*. Foi, aliás, a constatação da lacuna na lei do Continente que motivou o legislador na Região Autónoma dos Açores a prever a exigência de um Técnico de Exercício Físico habilitado para prescrever treino em “atividades desportivas fora de instalações desportivas” - cf. artigo 21.º do Decreto Legislativo Regional n.º 24/2016/A, de 11 de Novembro.

Aqui chegados, e depois, do enquadramento jurídico, permitam-me, num outro registo, desabafar e ousar propor algo aos poderes públicos. Porque na prática, quer ao ar livre (com exceção dos Açores) quer *online*, estamos, digamos, em terra de ninguém. Qualquer pessoa, porque famosa, curiosa ou simplesmente com boa vontade, pode disponibilizar treinos *online*. Com todo o perigo que isso pode acarretar para a saúde e segurança dos praticantes, uma vez que podem estar a treinar sob prescrição de alguém sem habilitações técnicas para o efeito. Confesso que nem consigo imaginar o que pensarão todos aqueles Técnicos de Exercício Físico que muito lutaram para obter uma cédula profissional, e nessa reflexão, mais me associo à ideia de que uma Ordem Profissional seria importante. Não tenho nada, pelo contrário, contra as aulas *online*, existem até, como bem sabemos, aulas virtuais em ginásios, mas essas são ministradas por pessoas com título profissional para o efeito.

Está mais do que na hora de Governo e IPDJ agirem. Várias pessoas já sugeriram que quem tivesse cédula profissional colocasse o número da mesma nessas sessões *online* para conforto ou garantia dos praticantes ‘caseiros’. É uma boa ideia. Porventura, como o defendi em debate que a Portugal Activo (AGAP) promoveu recentemente, quiçá uma das vias possíveis fosse a criação, pelo Governo, ou pelo IPDJ, ou pela DGS, enfim, uma plataforma pública, na qual se registariam ginásios e técnicos de exercício físico titulares de cédula profissional. Só essas aulas teriam, digamos, autorização, validação, certificação pública. E o consumidor saberia em quem poderia confiar. Caso optasse, ainda assim, por outras aulas *online*, aí já seria sua responsabilidade.

Mas falando em responsabilidade: importa que o Estado não incorra em responsabilidade por omissão, tem de agir, evitar a perpetuação desta terra de ninguém. Porque o Estado, nos termos da Constituição, deve promover a atividade física e o desporto para todos, mas de igual modo cabe-lhe promover e proteger a saúde pública. Nunca me canso de recordar: quando em 1996, na Madeira, surgiu o primeiro diploma legal em Portugal sobre ginásios, no preâmbulo o legislador justificava a iniciativa para proteger a saúde, segurança e higiene dos utentes, para garantir a sua orientação técnica e, mais, para ir ao encontro das condições físicas e psicossomáticas de cada utente...haverá dúvidas de que não deverá ser instrutor de *fitness* quem quer mas sim e apenas quem pode (o Técnico de Exercício Físico, enquanto tal)?! ... Não quero crer que as haja.



# AGENDA

## NACIONAL

**26, 27 e 28 de junho**

Congresso Internacional Online para Profissionais de Fitness (by Fitness Academy)

**Último trimestre de 2020**

13º Congresso Nacional Portugal Activo Odivelas

**Último trimestre de 2020**

Encontro Regional Madeira

**Último trimestre de 2020**

Encontro Regional Centro Coimbra

**17 a 19 outubro**

19ª Convenção Mundo Hidro (by Aqua Academy)

**27 de outubro**

Encontro Regional Sul Portimão

**13 de novembro**

Encontro Regional Açores

**Novembro**

PortugalFit

## INTERNACIONAL

**28 a 31 de agosto**

Rimini Wellness, Rimini Itália

**Setembro**

GYM FACTORY Profesional - Congreso Internacional del Gestión y Gala del Fitness GF Madrid

**1 a 4 de outubro**

FIBO Colónia, Alemanha

**19 a 22 de outubro**

The IHRSA European Congress Berlim, Alemanha

# FITNESS CARTOON



Sara Costa

saracosta92@hotmail.com

PUB

**FITNESS ACADEMY** **Junho 2020**

**2º CONGRESSO INTERNACIONAL ONLINE PARA PROFISSIONAIS DE FITNESS**

<b>Mais de 40 convidados</b>	<b>36 Masterclasses</b>	<b>2 Mesas Redondas</b>
Preletores de Referência a Nível Nacional	Temas e Tendências da Atualidade	Com os Líderes do Fitness em Portugal

Personal Training, Precisão de Exercício, Gestão e Liderança, Marketing, Vendas e Retenção P/Ginásios & Health clubs

**WWW.CONGRESSO.FITNESSACADEMY.PT**

# A IMPORTÂNCIA DA CRIAÇÃO DE EXPERIÊNCIAS DE CONSUMO NA INDÚSTRIA DO FITNESS

Thiago Santos

Professor Auxiliar e Coordenador da Licenciatura em Gestão do Desporto da Universidade Europeia

No último ano a Europa viu aumentar em 4,6% o número de Clubes de Fitness e Saúde, com números totais de 62.2 milhões<sup>1</sup> de sócios. Este cenário, tem sido impactado por exemplo, pelo aumento do número de aplicações e *wearables* de suporte aos treinos, *gamification* e serviços cada vez mais, à medida do consumidor. Toda esta lógica refletida numa indústria extremamente competitiva e global, pressiona as organizações deste mercado na criação e desenvolvimento de novas experiências de consumo. Estudos recentes apontam

receitas. O desafio maior é o de potenciar a interação de modo que, ao experienciar o serviço, seja o próprio consumidor a cocriar valor para a organização. Uma das abordagens centradas neste processo de interação e cocriação de valor, e que pode ser amplamente utilizada nesta indústria, é o **Customer Relationship Marketing (CRM)**<sup>3,4</sup>. Este permite às organizações gerirem as interações com os consumidores em várias plataformas, e auxilia-as na maximização do valor de cada interação e, por consequência, impulsiona o seu desempenho.

tende a ser uma vantagem competitiva da organização, o que em alguns casos, não se reflete em práticas de marketing para atrair consumidores, mais sim, criar envolvimento com os que já consomem o serviço.

Deste modo, quando os consumidores entram num estágio de elevado envolvimento com uma organização, tendem a continuar o consumo do serviço independentemente de outras opções disponíveis. Para além disto, o processo de tomada de decisão de compra torna-se mais eficiente reduzindo o risco do consumidor desistir do serviço.

“ (...) organizações no contexto do fitness devem investir na criação de experiências de consumo, e não apenas na entrega do serviço. ”

que, experiências positivas em Clubes de Fitness e Saúde, determinam cerca de 92%<sup>2</sup> da satisfação dos consumidores. Estes números veem-se potenciados por uma influência significativa do uso da tecnologia nos Clubes, especialmente em aulas que utilizam realidade virtual. Complementarmente, o facto de se ter boas experiências e estar satisfeito com elas, aumenta em 98%<sup>2</sup> a intenção do consumidor em repercutir positivamente esta experiência e incentivar outras pessoas a consumirem o serviço. Para além disto, Clubes de Fitness que investem no desenvolvimento de experiências positivas e, com o auxílio da tecnologia, tendem a ver crescer a disponibilidade do consumidor em pagar mais pelo serviço<sup>2</sup>.

Estes dados, reforçam a ideia de que, o compromisso das organizações com os seus consumidores, na indústria do Fitness, afeta positivamente o seu fluxo de

No contexto da indústria do Fitness, isto pode refletir-se por exemplo, na criação de serviços que potenciem o bem-estar, a socialização, o uso da tecnologia para controlo do treino e o desenvolvimento de desafios individuais ou coletivos nos Clubes. É certo que, na própria indústria do Fitness, diferentes seguimentos de mercado são criados, alguns mais voltados para centros de treino de baixo custo que incluem o uso de mais tecnologia para a diminuição de custo com pessoal de apoio, ou centros de treino-conceito com um modelo de serviço personalizado.

Ainda assim, de maneira cada vez mais sistémica, o cenário aqui representado demonstra que, organizações no contexto do fitness devem investir na criação de experiências de consumo, e não apenas na entrega do serviço. Sendo positiva o suficiente, esta experiência

## TIPOS DE CRM

**Estratégico:** O CRM estratégico é a estratégia de negócios centrada no consumidor que visa conquistar, desenvolver e manter consumidores rentáveis.

**Operacional:** O CRM operacional concentra-se na integração e automatização de processos voltados para o consumidor, como vendas, marketing e atendimento.

**Analítico:** O CRM analítico é o processo pelo qual as organizações transformam dados relacionados aos consumidores em insights para uso no CRM estratégico ou operacional.

Fonte: Adaptado de Francis e Maklan (2019)

## Referências

1. EuropeActive & Deloitte. The European Fitness Market. at a Glance. 2019. Available online: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/es/Documents/acerca-de-deloitte/Deloitte-ES-TMT-European-Health-Fitness-Market-2019.pdf> (accessed on 10 February, 2020).
2. Baena-Arroyo, M. J., García-Fernández, J., Gálvez-Ruiz, P., & Grimaldi-Puyana, M. (2020). Analyzing Consumer Loyalty through Service Experience and Service Convenience: Differences between Instructor Fitness Classes and Virtual Fitness Classes. *Sustainability*, 12(3), 828-844.
3. Francis, B., & Maklan, S. (2019). *Customer relationship management: Concepts and technologies*. 4th edition. New York: Routledge.
4. Tipos de CRM

# 9 ASPETOS QUE VÃO AJUDAR A SUA MARCA A ATRAIR E RETER TALENTOS

Rui Marques

Diretor geral Phive Health & Fitness Centers  
Docente Fitness Academy

**Um talento é uma combinação única de ação, visão e paixão.**

**Ação** na medida em que possui competências técnicas e comportamentais que lhe permitem executar tarefas com qualidade, intensidade e consistência.

**Visão** porque tem uma noção clara do caminho a seguir e resultados a atingir, bem como das melhores opções para cumprir os objetivos estratégicos da organização.

**Paixão** porque tem entusiasmo, energia positiva, motivação e elevado compromisso.

Para que um talento possa expressar todo o seu potencial e capacidade é crucial que as pessoas na organização funcionem como **equipa**, sendo esta um grupo coeso, com objetivos fortemente partilhados e que desenvolveu um espírito próprio. No fundo, o talento exponencia o seu desempenho quando integrado numa verdadeira equipa.

Assim, é crucial que as empresas possuam **estratégias para atração, desenvolvimento e retenção do talento**.



De um modo sumário, os nove aspetos que consideramos essenciais são:

## **Imagem de mercado**

A organização deverá possuir uma estratégia de marketing e comunicação que a posicione como marca de sucesso, em crescimento, com bons resultados e uma identidade única e atrativa. Em suma, a organização é vista como um “*great place to work*”.

“ É crucial que as empresas possuam estratégias para atração, desenvolvimento e retenção do talento. ”

### **Cultura organizacional**

A visão, a missão e o sistema de valores da organização necessitam de estar claramente definidos, devendo ser o resultado do envolvimento de todos na clarificação desse DNA organizacional. Esta é a base para que a maior parte dos membros da organização assumam ações e comportamentos em concordância com a cultura da marca. O propósito da organização tem de ser claro, desafiador, envolvente e com real impacto e significado.

### **Clima organizacional**

O ambiente na organização deve ser de entusiasmo, com preenchimento integral dos fatores de higiene (interações pessoais positivas e energéticas, sentido de pertença, comunicação transparente, segurança e boas condições físicas e ambientais de trabalho) e fatores motivacionais (realização profissional e pessoal, desenvolvimento profissional, participação, autonomia, responsabilidade e conhecimento de resultados).

### **Estilo de liderança**

Os talentos não suportam uma liderança incompetente. Assim, a organização deverá ter uma estrutura de liderança marcadamente visionária, recorrendo estrategicamente aos restantes estilos (afiliativo, democrático, marcador de ritmo, coaching ou coercivo) em função do contexto e dos intervenientes.

### **Estilo de gestão**

A estrutura de gestão deve potenciar os ciclos de melhoria contínua (planear, executar, verificar, melhorar), sendo orientada por metas específicas, mensuráveis, atingíveis, realistas e definidas no tempo. A sinergia e o feedback devem ser práticas regulares, alicerçadas num sólido e ágil controlo de gestão.

### **Estrutura organizacional**

A estrutura deve ser potenciadora do talento, com programas de progressão de carreira e análise de desempenho focada em planos de desenvolvimento.

Estes planos devem recorrer a processos de *mentoring* e *coaching*, liderados por profissionais com competências para o efeito.

### **Aprendizagem e desenvolvimento**

Para que a evolução do talento em todo o seu cluster de competências seja constante, a organização deve ter um plano de formação contínua, integrando (e valorizando) recursos próprios e entidades formadoras externas. Na prática diária, os membros partilham conhecimentos e competências e aprendem com as experiências do trabalho.

### **Remuneração estratégica e reconhecimento**

A existência de um sistema de incentivos e recompensas, baseado em produtividade, justiça e equidade é crucial para que os talentos se mantenham motivados. O reconhecimento formal ou informal dos contributos dos colaboradores é chave para que estes mantenham uma forte ligação emocional à organização.

### **Salário emocional**

Cada vez mais, os talentos procuram um equilíbrio entre o profissional e o pessoal. Assim, a organização deverá ter sempre presente que este equilíbrio está assegurado.

“ O propósito da organização tem de ser claro, desafiador, envolvente e com real impacto e significado. “





" Nunca sonhei seguir o percurso profissional que segui. Já fiz tanta coisa diferente, toquei tantas áreas, e foi tão enriquecedor! "

“Tenho muito cuidado com o meu corpo. É o lugar mais sagrado que pode haver! É a minha morada e é aqui que eu habito vá eu para onde for.”



## CONVERSA PUXA CONVERSA

Activa, saudável e feliz!

Na casa dos 50 e com uma forma física invejável, **Claudia Jacques conta-nos a importância que o exercício físico tem na sua vida pessoal e profissional**, e o que valoriza nos Clubes de Fitness e Profissionais que a acompanham.

## Portugal Activo - Como se mantém essa imagem e vitalidade ao longo de toda a vida?

Cláudia Jacques - [A área do exercício e da saúde sempre me fascinou. Tentei estar sempre a par dos cuidados a ter e fazer uma vida saudável.](#) Sem sacrifícios! Sempre fui assim, está na minha natureza. Tenho uma mãe muito bonita, elegante, que sempre cuidou dela e me passou esses conceitos. O facto de aos 17 anos ter começado a trabalhar como modelo, também me levou a ter cuidado comigo, com a minha aparência e imagem. Tenho muito cuidado com o meu corpo. É o lugar mais sagrado que pode haver!

adoro! Tenho muito cuidado com a alimentação. Não como carne vermelha, tenho a sorte de não gostar de muitas coisas: fritos, molhos, doces refrigerantes, etc. Nunca fumei, nunca apanhei uma bebedeira e bebo álcool de forma muito pontual e controlada. Privilegio muito o descanso e o sono, tento dormir entre as 7h e as 8h por dia. Tomo vários suplementos alimentares e faço análises regulares.

### PA - Que modalidades pratica no Clube de Fitness e quantas vezes por semana?

CJ - Actualmente tenho aulas particulares de Pilates e faço treino



“ O exercício físico faz-me bem a tudo! Não só para me manter tonificada e elegante, como psicologicamente. Faz-me encarar as coisas com mais leveza e ao mesmo tempo com mais firmeza. ”

É a minha morada e é aqui que eu habito vá eu para onde for.

### PA - Qual é o segredo?

CJ - Sempre pratiquei exercício físico. Fiz ballet, natação, vários tipos de dança, e agora vou ao ginásio e faço caminhadas na natureza que eu

em sala com o mesmo PT há 15 ou 16 anos. Tento treinar pelo menos três vezes por semana.

### PA - Treina sempre no mesmo ginásio?

CJ - Treino, no Place e no estúdio do meu PT. Sou muito fiel aos sítios, ao espaço, às pessoas. As rotinas são importantes nas nossas vidas. E, como não tenho um emprego e um horário fixo, a minha vida não é muito de rotinas. Por isso mesmo, nas outras áreas, sinto necessidade de as ter.

### PA - O que valoriza no espaço onde treina?

CJ - O atendimento é muito importante! A limpeza, porque dá um aspeto credível e fiável. Que tenha uma certa organização, que seja agradável à vista. A relação que se cria com as pessoas. Eu tenho um PT há muitos anos e sinto um carinho e uma amizade por ele muito grande. É um momento de amigos. Mas isso só acontece porque já se estabeleceu uma relação. É muito diferente de quando se treina com

alguém pela primeira vez.

### PA - O que a levou a fidelizar-se aos seus Instrutores?

CJ - Quando comecei a treinar em sala havia um instrutor muito atencioso, dirigia-se a mim para me corrigir, perguntava se eu precisava de ajuda, fazia-me o plano de treino, etc. Foi-se criando uma ligação até que passei a fazer PT. A Mariana (pilates), surgiu através de uma amiga minha que treina com ela. Fui fazer uma aula, para experimentar e, adorei! É muito perfeccionista e muito tranquila. Damos muito bem.

### PA - No Clube de Fitness utiliza algum serviço para além do PT?

CJ - Não muito, por vezes tomo batidos no bar ou faço um turco com sauna. Como vivo muito perto do ginásio, na maioria das vezes já vou equipada e prefiro sair e tomar banho em casa em vez de andar a carregar com mochilas.

### PA - Que impacto tem o exercício na sua vida pessoal e profissional?

CJ - [O exercício físico faz-me bem a tudo! Não só para me manter tonificada e elegante, como psicologicamente. Faz-me encarar as coisas com mais leveza e ao mesmo tempo com mais firmeza. Quando nos sentimos bem,](#)



mais confiantes, as coisas ganham um peso e, afrontam-nos de uma maneira diferente.

Ao longo dos anos sempre fez parte da minha vida. Sou daquelas pessoas que pára o carro longe para ir a pé, opta pelas escadas em vez do elevador.

**PA - Fale-nos um pouco do Projecto "NO AGE", em que participou recentemente.**

CJ - É um movimento a nível mundial que acho muito interessante, não só pela fase da vida em que me encontro mas, porque sempre tive a noção de que as pessoas chamam velhos ou velhas de forma pejorativa. Quase como se fosse um insulto. Agora que já passei dos 50, percebo que, em muitas situações, ainda estamos muito atrasados na forma de ver o outro e, de encarar o somar dos anos. Parece que, as pessoas, a partir de uma idade, estão rotuladas e fora de prazo. É importante haver mais proximidade entre as gerações.

Há uma barreira assustadora que devia ser diluída porque, as pessoas com mais anos de experiência de vida, têm muitas mais-valias. Os mais novos andam a saltitar de emprego para emprego, porque têm muita ânsia de conhecer, de mudar, de experimentar. É óptimo. Mas, também é bom fazer equipa com

peçoas que já estão numa fase mais tranquila, já estão mais equilibrados, têm um acumular de experiência e de sabedoria. Os mais novos, trazem mais ideias e uma dinâmica diferente, mas, é esta junção das duas faixas etária, dos dois patamares, que considero interessante. Portanto, é preciso derrubar estas ideias e estes preconceitos da idade. Não somos uma conta de somar! A idade é muito relativa, muito diferente de uns para os outros. A mesma idade em diferentes pessoas, tem uma carga e uma imagem completamente diferentes. É bom haver movimentos destes para sensibilizar as pessoas.

**PA - De que projetos do seu percurso profissional se orgulha mais?**

CJ - Orgulho-me essencialmente de me ter deixado levar pela vida. Nunca sonhei seguir o percurso profissional que segui. Já fiz tanta coisa diferente, toquei tantas áreas, e foi tão enriquecedor! Fui modelo, viajei pelo mundo para fazer representação de marcas, criei a minha empresa, fiz muitos trabalhos de relações públicas, entrei em vários programas de televisão, como o "Splash" ou "Perdidos na Tribo", escrevi e interpretei músicas para uma longa metragem, tive uma linha de jóias, escrevi dois livros... Não sou de projetar, sou de me deixar

“ É importante haver mais proximidade entre as gerações. “

levar e aproveitar o que a vida me vai trazendo. E a vida tem sido muito meiga comigo, tem-me proporcionado coisas muito giras!

**PA - Dicas de como manter-se com essa energia, atitude e forma ao longo de toda a vida.**

CJ - Nenhuma pessoa pense que vai para um ginásio, fazer massagens ou que se vai entregar a um cirurgião plástico e que eles vão fazer milagres. O milagre é feito por nós próprios. Temos de ter cuidado, de nos alimentarmos corretamente e, nos cuidamos no nosso dia-a-dia. Depois, todas as ajudas extra vão ter um efeito acrescido. Mas a primeira pessoa a ajudar-se, tem de ser a própria. É a pessoa que tem de decidir o que quer para si. Eu, como quero estar bem, opto sempre pelo que é mais saudável, mais correto. Treinar a força de vontade é muito importante. Perceber o que a pessoa quer para si. E, tem de saber dizer que não, às coisas que vão contra aquilo que escolheu. Como é mais feliz? A felicidade é a base de tudo. É o que nos impulsiona para aquilo que nós queremos.

“ A felicidade é a base de tudo. É o que nos impulsiona para aquilo que nós queremos. “



## RESPOSTAS RÁPIDAS

<b>LIVRO</b>	"O Fim do Tempo" e "Até Amanhã e Não Morras!" de Sérgio Figueira
<b>VIAGEM</b>	Não tenho uma preferida. Gosto da diversidade
<b>PERSONALIDADE</b>	Madonna
<b>HOBBIES</b>	Caminhada e fotografia
<b>MARCA DESPORTIVA</b>	Adidas e Nike

# O MEU CLIENTE TEM RISCO DE QUEDA, O QUE DEVO TER EM CONTA AO PROGRAMAR O SEU TREINO?

Vera Moniz-Pereira  
Investigadora e Docente na FMH

As quedas são uma das maiores preocupações de saúde entre as pessoas com mais de 65 anos. Considerando o atual envelhecimento da população e o papel que o exercício pode ter na prevenção das quedas e da incapacidade, é essencial que os profissionais do exercício saibam adaptar a sua intervenção a esta realidade.

Quais são, então, as adaptações que se devem considerar para uma programação de treino mais segura e eficaz?

Segundo a Organização Mundial de Saúde,<sup>1</sup> cerca de 28-35% de pessoas com mais de 65 anos cai todos os anos. Em Portugal, o valor reportado ronda os 38%.<sup>2</sup> As quedas são um problema de origem multifatorial, sendo que os fatores de risco mais preponderantes parecem ser as alterações da marcha e do equilíbrio, a toma excessiva de medicamentos e o historial de quedas no ano anterior.<sup>3</sup> Deste modo, antes da conceção do plano de treino, deve ser feito o despiste do risco de queda e quais deste fatores estão presentes em cada pessoa idosa em particular.<sup>4</sup> Só assim se conseguirá verdadeiramente personalizar o treino às condições individuais de cada cliente.

Como profissionais do exercício, a nossa intervenção deve centrar-se nos parâmetros de aptidão física que conseguimos modificar através do treino. Se o seu cliente apresenta outros fatores de saúde, não controlados/vigilados, e que podem estar a aumentar o seu risco de queda, deverá encaminhá-lo para o profissional de saúde que acompanha o cliente antes de iniciar o programa de exercício.

Os estudos mais atuais revelam que os programas de exercício mais adequados para prevenir as quedas, em idosos que vivem autonomamente na comunidade, são os que incluem **treino de equilíbrio e de marcha, seguidos dos programas multicomponentes que, para além do treino das capacidades mencionadas incluem treino de força.**<sup>5</sup> Esta evidência, não só é coerente com o que se sabe acerca dos fatores mais preponderantes de risco de quedas mencionados anteriormente, como também dá suporte às linhas orientadoras para prática de atividade física em idosos que referem que o treino de força e equilíbrio deve vir antes do treino aeróbio em indivíduos que caíam regularmente ou que tenham problemas de mobilidade.<sup>6</sup> Relativamente ao treino de



“ É importante a manutenção do programa de exercício a longo prazo para manter os benefícios de treino. “

força, verificou-se que as características de treino mais relevantes, se o objetivo for melhorar a força muscular em idosos sedentários, são: um período de treino entre 50 a 53 semanas, embora já se observem melhorias em programas de 6 a 9 semanas, e uma intensidade entre 70-79% de uma repetição máxima (RM). Uma frequência de treino de 2 vezes semana, com 2 a 3 séries por exercício e 7 a 9 repetições por série parece também aumentar a eficácia de treino.<sup>7</sup> Os autores salientam, no entanto, que a escassez e qualidade dos estudos atuais não permite ainda conclusões definitivas acerca desta temática.

Os profissionais de exercício deverão também considerar, **que embora possa haver uma intensidade, volume, frequência de treino ideais para atingir determinado objetivo, isso não significa que as variáveis de treino se devam manter constantes durante todo o ciclo de treino, nem que todas as pessoas vão conseguir/poder atingir**

“ (...) os fatores de risco mais preponderantes parecem ser as alterações da marcha e do equilíbrio, a toma excessiva de medicamentos e o historial de quedas no ano anterior. ”



essa intensidade e volume de treino. A programação do treino deve seguir os princípios da periodização do treino que já há muito são conhecidos<sup>8</sup> e ter em conta que nem todos os participantes poderão e/ou conseguirão atingir determinadas intensidades de treino.

No que se refere ao treino de equilíbrio, as seguintes variáveis parecem ser importantes para a eficácia do treino em idosos saudáveis: um período de treino entre 11 a 12 semanas, uma frequência de treino de 3 vezes por semana, uma duração de sessão entre 31 e 45 minutos, com uma acumulação semanal de 91 a 120 minutos.<sup>9</sup> Devem ser incluídas as diferentes dimensões de equilíbrio (controlo estático e dinâmico do centro de massa, estratégias posturais antecipatórias e reativas). Para saber como fazer a progressão de treino, será importante para o profissional do exercício ter os resultados da avaliação de equilíbrio

do seu cliente. Uma das baterias mais utilizadas é Fullerton Advanced Balance Scale.<sup>10</sup> Os resultados permitem verificar quais das componentes do equilíbrio são mais importantes treinar. As autoras desta bateria de testes têm também propostas em termos de exercícios e de estruturação de programas de treino de equilíbrio.<sup>11</sup>

Outro fator importante a considerar no planeamento a longo prazo é o “destraino”, ie, a perda destas qualidades físicas quando os clientes passam algum tempo sem treinar, por exemplo, quando vão de férias. No que se refere à força muscular, parece que os idosos são capazes de reter os ganhos alcançados com o treino pelo menos durante 12 semanas após terem parado o treino.<sup>12</sup> No que diz respeito ao equilíbrio, embora não exista elevada evidência relativamente à componentes de equilíbrio mencionadas anteriormente, um estudo verificou que basta um mês para se detetarem alterações na capacidade de realizar ações locomotoras, sendo que o parâmetro mais sensível é velocidade da marcha.<sup>13</sup> É interessante ainda considerar que a aptidão muscular (força e flexibilidade) é a mais rápida a conseguir-se recuperar (cerca de 3 meses de treino após “destraino”), enquanto para o equilíbrio dinâmico, é necessário um período maior (cerca de 9 meses de treino após “destraino”).<sup>14</sup>

Em suma, para um planeamento de treino mais seguro e eficaz em idosos com risco de queda deve ser tomado em conta que o treino de força e de equilíbrio deve preceder o treino cardiorrespiratório. Em relação ao treino de equilíbrio, os ganhos do treino de força mantêm-se mais tempo e o tempo de retenção será também maior após interrupção do treino. É, por isso, importante a manutenção do programa de exercício a longo prazo para manter os benefícios de treino. Assim, os profissionais de exercício devem estar capacitados para reter os clientes a longo prazo e

conseguir periodizar o treino de forma a manter a sua eficácia. Devem também dar estratégias aos seus clientes para que os mesmos tentem manter um nível mínimo de atividade física nos períodos de interrupção de treino.

#### Referências

1. World Health Organization. WHO Global Report on Falls Prevention in Older Age. [Internet]. World Health Organization; 2007. 53 p. Available from: [http://www.who.int/ageing/publications/Falls\\_prevention7March.pdf](http://www.who.int/ageing/publications/Falls_prevention7March.pdf)
2. Moniz-Pereira V, Carmide F, Ramalho F, André H, Machado M, Santos-Rocha R, et al. Using a multifactorial approach to determine fall risk profiles in portuguese older adults. *Acta Reumatol Port*. 2013;38(4).
3. Ambrose AF, Paul G, Hausdorff JM. Risk factors for falls among older adults: A review of the literature. *Maturitas* [Internet]. 2013;75(1):51–61. Available from: <http://dx.doi.org/10.1016/j.maturitas.2013.02.009>
4. Moniz-Pereira V. O meu cliente tem mais de 65 anos, o que ter em conta ao avaliar a sua condição física? Portugal ativo no 2 [Internet]. 2019;12–3. Available from: [https://issuu.com/addmore10/docs/portugal\\_ativo\\_n2](https://issuu.com/addmore10/docs/portugal_ativo_n2)
5. Sherrington C, Fairhall NJ, Wallbank GK, Tiedemann A, Michaleff ZA, Howard K, et al. Exercise for preventing falls in older people living in the community. *Cochrane database Syst Rev*. 2019 Jan 31;1(1):CD012424.
6. Chodzko-Zajko WJ, Proctor DN, Fiatarone Singh M a., Minson CT, Nigg CR, Salem GJ, et al. Exercise and physical activity for older adults. *Med Sci Sports Exerc*. 2009;41:1510–30.
7. Borde R, Hortobágyi T, Granacher U. Dose–Response Relationships of Resistance Training in Healthy Old Adults: A Systematic Review and Meta-Analysis. *Sport Med*. 2015;45(12):1693–720.
8. Ratamess NA, Alvar BA, Evetoch TK, Housh TJ, Kibler W Ben, Kraemer WJ, et al. American College of Sports Medicine position stand. Progression models in resistance training for healthy adults. *Med Sci Sports Exerc* [Internet]. 2009 Mar [cited 2014 Jul 10];41(3):687–708. Available from: <http://www.ncbi.nlm.nih.gov/pubmed/19204579>
9. Lesinski M, Hortobágyi T, Muehlbauer T, Gollhofer A, Granacher U. Dose-Response Relationships of Balance Training in Healthy Young Adults: A Systematic Review and Meta-Analysis. *Sport Med* [Internet]. 2015 Apr 28;45(4):557–76. Available from: <http://link.springer.com/10.1007/s40279-014-0284-5>
10. Rose DJ, Lucchese N, Wiersma LD. Development of a Multidimensional Balance Scale for Use With Functionally Independent Older Adults. *Arch Phys Med Rehabil*. 2006;87(11):1478–85.
11. Rose DJ. Reducing the risk of falls among older adults: The fallproof balance and mobility program. *Curr Sports Med Rep*. 2011;10:151–6.
12. Lemmer JT, Hurlbut DE, Martel GF, Tracy BL, Ivey FM, Metter EJ, et al. Age and gender responses to strength training and detraining. *Med Sci Sports Exerc*. 2000;32(8):1505–12.
13. Teixeira-Salmela LF, Santiago L, Magalhães Lima RC, Lana DM, Oliveira Camargos FF, Cassiano JG. Functional performance and quality of life related to training and detraining of community-dwelling elderly. *Disabil Rehabil*. 2005;27(17):1007–12.
14. Lee M, Lim T, Lee J, Kim K, Yoon BC. Optimal retraining time for regaining functional fitness using multicomponent training after long-term detraining in older adults. *Arch Gerontol Geriatr* [Internet]. 2017;73(July):227–33. Available from: <http://dx.doi.org/10.1016/j.archger.2017.07.028>

# 3 MULHERES QUE ESCREVERAM A HISTÓRIA DO FITNESS

“ Alice foi perscrutora quer na formação, quer na visibilidade do Fitness em Portugal! “



## ALICE RODRIGUES

Conhecida pela sua criatividade, Alice foi perscrutora quer na formação, quer na visibilidade do Fitness em Portugal! Colega de turma de Fátima Ramalho, terminou a licenciatura em Educação Física, no ISEF em 1980.

Começou a dar aulas de manutenção e aeróbica no Ginásio Clube Português e, posteriormente no Varequipe. Em 1992 fundou o Centro de Estudos de Fitness (CEF), a primeira escola de formação de Fitness em Portugal.

Realizou a 1º convenção de Fitness em Portugal entre 1992-93, chamada ABC do Fitness. Conseguiu levar o fitness para o ensino superior, ao integrar a disciplina de aeróbica no 1º ano do curso de Educação Física e Desporto na Universidade Lusófona.

“ Em 1998, foi criada a Manz, como empresa, e acontece a primeira formação de BodyPump da Les Mills em Portugal. “



## MARGARIDA MANZ

Nascida em 1969 numa família de desportistas, Margarida iniciou a prática desportiva aos 3 anos de idade no Sporting. Com 15 anos representou Portugal nos jogos olímpicos de Los Angeles, na modalidade de ginástica Rítmica Desportiva.

Licenciou-se em Educação Física na Madeira, onde conheceu André Manz e tomou contacto com o mundo



## FÁTIMA RAMALHO

Sempre teve como objetivos a longevidade da prática e a ligação do exercício à saúde.

Em 1982, um ano após concluir a licenciatura, abriu o Varequipe com o slogan “Venha fazer saúde connosco.” Durante muitos anos o Varequipe foi o único ginásio só para mulheres. Trabalhou diretamente com a Alice Rodrigues com quem aprendeu muito na área do Fitness.

Entre 1995 e 2005 foi Master Trainer (responsável por vários programas) na Reebok University, a primeira entidade que trouxe a sistematização de programas de Fitness.

Mestre em exercício e saúde e doutoranda em Ciências da Motricidade – Especialidade em Biomecânica, Fátima lecionou na Faculdade de Motricidade Humana e na Universidade Lusófona, estando desde 2005 na Escola Superior de Rio Maior onde leciona diversas unidades curriculares em licenciaturas e mestrado.

do Fitness. Depressa começou a organizar formações e eventos pelo país todo. Em 1993 casou-se com o André com quem tem 2 filhos. Em 1992 organizou a primeira convenção de Fitness, que hoje já vai na sua 27ª edição.

Em 1998, foi criada a Manz, como empresa, e acontece a primeira formação de BodyPump da Les Mills em Portugal. Atualmente a Manz na sua vertente Fitness, conta com 20 programas Les Mills, formação presencial para profissionais, gestores e empresários, em parceria com a Universidade Lusófona, desenvolve consultoria para ginásios, organiza o PortugalFit, os Manz Cross Games, Campeonatos de Culturismo, Pool Dance, e mais recentemente lançou a formação online, com o seu MBA.

“ Em 1982, um ano após concluir a licenciatura, abriu o Varequipe com o slogan “Venha fazer saúde connosco.” “

# MEDICINA E EXERCÍCIO: A IMPORTÂNCIA DA SINERGIA

Nuno Filipe Pinho

Formador e Coordenador Pedagógico EXS – Exercise School

**Um dos aspetos mais prementes na reflexão sobre a saúde pública, deveria ser o de entender as sinergias possíveis entre áreas profissionais. Nesta breve reflexão, procurarei criar no leitor a motivação para responder à questão – Qual a estrutura de pensamento e cultura profissional que une (ou afasta) as áreas da medicina e do exercício (que se deveriam assumir) complementares.**

A saúde concebida numa perspetiva global e integrada é, nos dias de hoje, um dos temas de maior centralidade na discussão científica.

Pese embora tal dinâmica, existe ainda uma grande dificuldade em articular áreas de atuação que pensamos serem convergentes, como a medicina e o exercício físico, e que em nosso entendimento derivam de vários fatores sócio-culturais. O resultado objetivo é o de uma fragmentação dos procedimentos articulantes entre as duas áreas e uma grande dificuldade de implementação de programas de ação integrados de promoção da saúde.

“ A sinergia profissional entre as áreas da medicina e do exercício físico assume-se como um imperativo na promoção de saúde pública. ”

Se atentarmos especificamente às áreas do exercício físico e da medicina as suas organizações operacionais são altamente distintas. **No caso da medicina existe elevada regulamentação e estruturação, não só ao nível da formação profissional que requer elevados padrões de especificidade e especialização mas também, dos procedimentos operacionais que são regulados a nível das autoridades nacionais e internacionais.** Este nível de exigência conduz a um sistema de garantias simbólicas e sistemas periciais que garantem à medicina um elevado nível de autoridade e credibilidade na promoção da saúde. **O exercício físico surge como uma área profissional bastante distinta, menos regulada e estruturada.** Surge então, um profissional desprotegido ao nível da regulamentação para atuar diretamente na promoção da saúde em contexto de Clubes de Fitness, hospitais e centros de reabilitação (sinergicamente com fisioterapeutas).

No entanto, o panorama nacional tem sido modelado numa tentativa de construir maior credibilidade ao profissional de exercício físico. A entrada no processo de formação profissional de instituições especializadas em desenvolver os processos mentais e as ferramentas necessárias para desenvolver um trabalho junto da sociedade regido por elevados padrões de qualidade e adequação permite, hoje, com grande objetividade, assumir que o profissional de exercício físico está preparado para sinergias complementares com a medicina.

A sinergia profissional entre as áreas da medicina e do exercício físico assume-se como um imperativo na promoção de saúde pública, cujos alicerces terão que ser sobre dois pilares:

**1. Credibilidade dos profissionais do exercício físico, munidos do conhecimento, expertise e ferramentas de atuação que se afastem da norma “atividade física geral baseada em estatística”.**

Pensamos ser determinante a visão “atividade física apropriada à individualidade”, onde esta surge enquadrada em processos que promovam a sua expressão qualitativa primeiro e quantitativa posteriormente. Estudos recentes indicam que uma grande percentagem de indivíduos desistem da sua atividade física por lesão decorrente de uma inadequação de parâmetros fisiológicos e biomecânicos de adaptação ao esforço.

**2. Desenvolvimento de uma cultura de atividade física preventiva, isto é, tanto a área médica como das ciências do exercício afastem as suas recomendações de atividades físicas de alta intensidade e sem sustentabilidade científicas que corroborem a sua eficácia preventiva a longo termo.**

A este nível, a literatura científica tem evidenciado que o treino de força, que lhe preferimos designar “treino com resistências” e “cardiovascular tradicional

de baixa intensidade” têm sido dos mais seguros e com menor incidência de lesão, pelo ambiente controlado da sua prescrição e operação. Por outro lado, inúmeras meta-análises têm sido claras em demonstrar que o “treino com resistências” é um potente coadjuvante na melhoria dos sistemas cardiovascular e músculo-esquelético com impacto mínimo na saúde ortopédica do praticante (em oposição às atividades de alto impacto, por volume e intensidade, muitas vezes prescritas sem a respectiva adequação à individualidade biológica).

Assim sendo, pensamos que o profissional do exercício do futuro (e cada vez mais do presente) pode garantir à medicina, promotora de uma atividade física estruturada e preventiva, uma sólida base de confiança para um trabalho complementar. Por seu turno, será determinante à medicina entender que, o profissional do exercício mencionado, possui hoje, maior

capacidade em garantir, mediante estimulação do movimento apropriada, que indivíduos situados no espectro de progressão, seja em período de pós-lesão, ou em retorno à atividade, são alvos de um acompanhamento cujos parâmetros de qualidade são elevadíssimos. O estudo de áreas complementares como a biomecânica, anatomia e fisiologia permite ao profissional prescriptor de exercício físico dominar variáveis que podem alterar de forma significativa a experiência de treino de um indivíduo. O exercício físico munido de elevados padrões de adequação às idiosincrasias anatômicas, assim como, às possíveis alterações que possam ter surgido por lesão, assume-se como um dos mais poderosos “princípios ativos” na promoção de saúde sistêmica do corpo-humano.

**A verdadeira sinergia estará na proporção de confiança que se estabelece entre as duas áreas mas**

também, nos elementos operacionais que permitem a ligação e comunicação interdisciplinar. A criação de pontes operacionais e canais de comunicação entre as duas áreas assume-se como elementar para o alcançar dos objetivos de promoção de uma atividade física transversal, organizada e devidamente adequada à realidade da sociedade. Numa época de crescimento da economia e consequentemente dos Clubes de Fitness e saúde, urge que o profissional do exercício seja “usado” como veículo de saúde, não só como um elemento prescriptor descontextualizado, mas integrado num sistema onde o indivíduo saudável e menos saudável possam ter acesso a uma atividade física verdadeiramente para todos. Portanto, a singularidade é, nos dias de hoje um elemento que falta na prescrição de exercício para todos. Singularidade na intervenção, seguimento e criação de estratégias de adesão.

“ A criação de pontes operacionais e canais de comunicação entre as duas áreas assume-se como elementar para o alcançar dos objetivos de promoção de uma atividade física transversal, organizada e devidamente adequada à realidade da sociedade. “



# ESPAÇO UNIVERSIDADE

## INOVAR NO ENSINO

### LIDERANDO A CRISE



Universidade  
Europeia

Sandra Martins

Coordenadora de Ciências do Desporto da Faculdade de Ciências da Saúde e do Desporto da Universidade Europeia

**O período crítico que estamos a viver potencia um elevado impacto negativo na saúde pública, na vida das famílias e na economia em geral. A necessidade de mudança impôs-se de forma abrupta e radical a todos os setores da sociedade. A capacidade de flexibilidade e ajustamento às novas exigências desempenham um papel determinante na liderança, rumo a um futuro mais promissor.**

É, pois, urgente refletir sobre aquilo que distingue “o que era”, “o que é” e “o que será” a realidade:

1. *Havia* um passado de relativa previsibilidade e crescimento estável na Universidade Europeia em geral, e na Faculdade de Ciências da Saúde e do Desporto (FCSD) em particular, fruto da proposta formativa focada nas exigências do mercado, a consolidação de um modelo académico robusto de desenvolvimento de competências centrado no estudante, a promoção da investigação e a internacionalização.

2. Atualmente *existe* disrupção, pondo em causa o modelo de negócio e a sua sustentabilidade, acarretando necessidades de mudança, às quais nos ajustámos rapidamente: encarámos os constrangimentos como uma oportunidade e inovar como uma necessidade. A FCSD passou de um modelo de ensino presencial (aulas terminaram a 13 de março) para ensino à distância (EaD) em dois dias: a 16 o processo de digitalização estava implementado, com todas as aulas on-line. O repto para o modelo de EaD foi assumido na íntegra.

O balanço do primeiro mês é claramente positivo: 100% das aulas on-line, mais de 90% das aulas gravadas ficando disponíveis para consulta pelos estudantes, a taxa de assiduidade às aulas é superior a 80% (mais elevada que no modo presencial) e os docentes avaliam como boa a muito boa a qualidade pedagógica das aulas.

Para este resultado muito tem contribuído a implementação de práticas pedagógicas adaptadas ao EaD e continuamos a inovar com o desenvolvimento de novas abordagens *on-line* através de *problem-based learning*, *game-based learning*, *interview-based learning*, *flipped classroom* e *collaborative learning*. Paralelamente, as equipas, os processos, a estrutura, estão também a mudar e a adaptar-se para um melhor desempenho face a esta realidade.

“ A inovação distingue um líder de um seguidor ”

Steve Jobs.

3. *Vai haver* um estado diferente no futuro. O presente e o futuro são inter-dependentes e estamos certos que nada será como antes. Acreditamos convictamente que a inovação que estamos a trazer ao ensino, fruto da oportunidade presente, se vai refletir num crescimento qualitativa e quantitativamente mais acentuado. A FCSD da Universidade Europeia está a elevar o seu modelo académico para se posicionar no período pós pandemia num patamar superior ao inicial, integrando o EaD na sua oferta formativa dos vários ciclos de ensino, tornando-se mais apta para atrair e superar os desafios do futuro.



## VANTAGENS PARA **CLUBES**

*Sector Lucrativo e Não Lucrativo*

### *Seja associado.*

- + Acesso a toda a legislação relacionada com o sector
- + Acesso ao Check List das **Obrigações Legais**
- + Oferta do **Template do Manual de Operações de Actividades Desportivas\***
- + Oferta do **template do novo RGPD**, adaptado ao sector
- + Valores altamente competitivos nos **SEGUROS**:
  - de **Acidentes Pessoais** dos seus clientes
  - de **Acidentes de Trabalho** p/ os trabalhadores da s/empresa
  - de **Multirisco e Responsabilidade Civil** (exploração) da s/empresa
- + Desconto nas **Licenças Musicais** (PassMúsica 30% e SPA 10%)\*
- + Descontos com os nossos **patrocinadores** na compra de equipamento ou serviços
- + Vantagens na **área de formação e consultadoria** c/ empresas parceiras da AGAP
- + Participação gratuita ou c/condições especiais nos **eventos AGAP/PORTUGAL ACTIVO** ou em eventos em que a associação participe
- + Acesso online à revista quadrimestral **PORTUGAL ACTIVO**

\*obrigatório por lei

## VANTAGENS PARA **PROFISSIONAIS**

### *Junte-se a nós, faça parte de um Portugal mais activo!*

- + Descontos nos parceiros na compra de equipamentos e serviços
- + **Formação Gratuita** com atribuição de UC's (Encontro Nacional)
- + Acesso a **eventos AGAP** com condições especiais  
(os nossos eventos atribuem UC's, sendo obrigatórias para efeitos de renovação do título de técnico de exercício físico)
- + **Vantagens em Seguros** (valores altamente competitivos para os seguros de acidentes de trabalho e responsabilidade civil)
- + Acesso Online à revista quadrimestral **Portugal Activo**

# SENIORES E OS BENEFÍCIOS DOS EXERCÍCIOS AQUÁTICOS

## ALTERAÇÕES FISIOLÓGICAS

Nuno Santos

Formador da Fitness Academy e Aqua Academy/Mundo Hidro

O treino de alta intensidade (HIIT – High Intensity Interval Training), realizado em contexto aquático (Aqua HIIT) com população sénior ( $\geq 65$  anos), é a mais recente metodologia de treino, altamente eficaz. As alterações fisiológicas obtidas, permitem que o indivíduo se adapte às particularidades criadas com os exercícios aquáticos. As principais adaptações são: musculoesqueléticas, cardiovasculares e metabólicas.

Existe já bastante evidência científica quanto aos benefícios do HIIT, mas quando se aborda esta temática com a população sénior as opiniões dividem-se. E se acrescentarmos o elemento água? Parece ainda mais confuso, correto? Então a questão que se coloca é: **podemos trabalhar na água com seniores em alta intensidade? Claro que sim.** Vamos perceber porquê e como.

Porquê? Constatamos que os nossos seniores apresentam elevada prevalência de síndrome metabólica, manifestando excesso de peso, suscetibilidade a doenças do metabolismo (doenças cardiovasculares, Diabetes Mellitus e hipertensão arterial). Durante muitos anos houve uma crença enraizada (que ainda persiste), de que apenas os exercícios aeróbios de baixa intensidade e longa duração eram indicados para a população sénior e para a perda de peso, mas a evidência científica tem demonstrado a eficácia dos exercícios em regime anaeróbio (de curta duração e alta intensidade) na perda de peso e melhoria dos índices de saúde.

**Demonstrou-se uma correlação positiva entre a utilização de substratos**

“ (...) a evidência científica tem demonstrado a eficácia dos exercícios em regime anaeróbio (...) na perda de peso e melhoria dos índices de saúde. “

energéticos durante o exercício de alta intensidade e o consumo de oxigénio pós-exercício chamado efeito EPOC (Excess post-exercise oxygen consumption). A explicação deste processo dá-se pelo processo de retorno do equilíbrio interno do organismo (homeostase fisiológica), através da ressíntese de energia. Como? **Saber usar a água e explorar as suas propriedades físicas para criar sobrecarga, através de exercícios adequados à capacidade funcional individual.** De salientar que, a facilitação da circulação periférica pela pressão hidrostática, torna mais eficaz as trocas gasosas ocorridas ao nível mitocondrial e pulmonar (hematose).

O Aqua HIIT é destinado a indivíduos aparentemente saudáveis, com consentimento médico, sem complicações cardíacas ou lesões. Deverá existir sempre um controlo adequado da intensidade, através da prescrição de exercícios ajustados à condição física de cada praticante e ao seu à vontade na água. **A metodologia Aqua HIIT consiste na realização de exercícios em alta intensidade, alternando com períodos de repouso (ativo ou passivo).** Os benefícios da sua prática dependem da força que é aplicada. Um exemplo de um protocolo poderá ser: 1 série de 4 min a 70 % da frequência cardíaca máxima (FCmáx); 2 séries de 3 min a 75% da FCmáx; 3 séries de 2 min a 85 % da FCmáx; 4 séries de 1 min a 90 % da FC máx. Repouso de 1

minuto entre séries. Em cada série podem ser executados os movimentos base respeitando as intensidades propostas. O controlo da intensidade deve ser feito através da perceção subjetiva de esforço na Escala de Borg. Tem dúvidas quanto à capacidade de um idoso melhorar a sua performance? O estudo de caso de Billat et al. (2017) analisou como um ciclista de 101 anos se preparou durante dois anos para bater o record de ciclismo em pista. Os resultados obtidos indicaram um aumento de 13% no VO2máx relativo e um aumento de 39% na potência de pedalada.

**Acreditamos que a idade avançada pode ser vivida de forma plena. A preservação da saúde é um desafio que temos de ultrapassar com conhecimento, competência e muito respeito por esta população maravilhosa. O treino Aqua HIIT é excelente para alcançar resultados.**

### Referências

1. Aquatic Exercise Association: Aquatic Fitness Professional Manual /Aquatic Exercise Association (Print). 7th ed. Champaign: Illinois: Human Kinetics; 2018.
2. American College of Sports Medicine. The Recommended Quantity and Quality of Exercise for Developing and Maintaining Cardiorespiratory
3. Billat, V. et al. (2017). Case Studies in Physiology: Maximal oxygen consumption and performance in a centenarian cyclist. Journal of applied physiology, 122(3):430-434
4. Zuhl, M. & Kravits, I. (2012). HIIT vs. Continuous endurance training: Battle of the aerobic titans. IDEA Fitness Journal, 9 (2), 34-40
5. Moreira, L. (2004). Efeitos de um programa de hidroginástica intervalada sobre a composição corporal, força e expansibilidade torácica de mulheres entre 18 e 39 anos. Revista Estudos, 31(1), 57-66.

# FITNESS EM NÚMEROS



2018 **593.000**  
2019 **688.210**  **↑ 16%**



ESTIMATIVA DO NÚMERO DE MEMBROS EM PORTUGAL

2018 **53%** | 2019 **57%**  
2018 **47%** | 2019 **43%**

Nº DE PRATICANTES POR GÉNERO

2018 **39,50€** **↓ 5,6%**  
2019 **37,71€**

MENSALIDADE MÉDIA POR INSTALAÇÃO EM PORTUGAL

 TAXA DE PENETRAÇÃO DA ACTIVIDADE FÍSICA EM GINÁSIOS EM PORTUGAL  
2018 **5,8%** | 2019 **6,7%**

**↑ 10%**  
  
2018 **264 MILHÕES**  
2019 **292 MILHÕES**

ESTIMATIVA DA RECEITA TOTAL EM MENSALIDADES EM PORTUGAL (EM €)

 2018 **1.000**  
2019 **1.100** **↑ 10%**

ESTIMATIVA DO NÚMERO DE GINÁSIOS EM PORTUGAL

	2018	2019
LOW COST	<b>24,41€</b>	<b>25,83€</b>
MID MARKET	<b>36,33€</b>	<b>38,04€</b>
PREMIUM	<b>100,77€</b>	<b>100,55€</b>

MENSALIDADE MÉDIA POR SEGMENTO

 2018 **1,9**  
X POR SEMANA

MÉDIA SEMANAL DE FREQUÊNCIA AOS CLUBES

2019 **1,6**  
X POR SEMANA 

# MASSA MUSCULAR AUMENTAR SAUDAVELMENTE

Simone Fernandes

Docente Responsável pela da Disciplina de Nutrição e Dietética da Licenciatura em Gestão Hoteleira no Instituto Superior de Educação e Ciências de Lisboa.

**Atualmente tornou-se quase indissociável falar-se em suplementação quando o tema é aumento de massa muscular, assistindo-se a uma tendência progressiva da utilização de suplementos entre a comunidade de praticantes de desporto.** Mas não é só nos ginásios ou clubes desportivos que verificamos este fenómeno. A todos os que procuram a ingestão de produtos/suplementos para aumento da massa muscular não lhes irão faltar opções disponíveis no mercado. Basta entrar em qualquer hipermercado, percorrer o corredor dos suplementos e deparamo-nos com um sem fim de opções. Contudo, é importante notar-se que a toma destes produtos por si só, não lhe trará mais resultados do que manter uma alimentação equilibrada. Ora vejamos então o que nos dizem as recomendações.

Nos últimos anos generalizou-se a ideia de que a toma de suplementos alimentares para fortalecimento da massa muscular traz mais benefícios do que alimentação por si só, o que na prática não é realidade. Quando falamos em alimentos, existem inúmeras opções que podem e devem ser tidas em linha de conta quando se pretende fortalecer a massa muscular. Essas opções, do ponto de vista da composição em micronutrientes, podem ser tão ou mais interessantes do que a toma de suplementos. Muito embora uma grande panóplia de estudos de investigação na área da síntese muscular, especialmente em atletas, envolva a utilização de suplementos alimentares, estes estudos têm igualmente demonstrado que proteínas como as do ovo, da carne, do leite ou da soja aumentam de forma eficiente a síntese muscular. Tomando como exemplo o leite, este alimento agrega em si para além do teor proteico necessário à recuperação do tecido muscular, micronutrientes como cálcio, fósforo, potássio e vitamina B12. Além de que é ainda fonte de hidratos de carbono, permitindo a recuperação do glicogénio muscular.

O consumo de alimentos tem assim a vantagem de integrar outras substâncias, como micronutrientes, péptidos, hidratos de carbono e ácidos gordos, com efeito na recuperação e reparação muscular.

**O que nos dizem então as recomendações no que respeita à síntese muscular?**

“ Os suplementos são sim, uma estratégia nutricional complementar ou conveniente para quando não é possível assegurar as necessidades proteicas exclusivamente com alimentos (...). ”



Do ponto de vista proteico, está recomendada uma ingestão diária, em atletas, de 1,2 - 2,0g de proteína/kg de peso corporal/dia. Contudo, tem-se verificado que mais importante que, a quantidade total de proteína ingerida, é o perfil de ingestão proteica, isto é, não só a quantidade de proteína ingerida é importante, como a sua qualidade, ou seja, a fonte proteica utilizada e o momento da sua ingestão.

Sendo assim, no que respeita a jovens adultos recomenda-se uma ingestão de 20-25g de proteína de alto valor biológico - 650 mL de leite / iogurte ou 2 ovos XL ou cerca de 100g de carne magra / pescado



ou 175g de feijões de soja por refeição - para estimular a síntese muscular. Em relação ao momento de ingestão, alguns estudos têm referido que a formação de massa muscular é superior quando se ingerem 4 porções de 20g de proteína a cada 3h após exercício, do que 2 porções de 40g a cada 2h após exercício. Para além do consumo proteico, também a conjugação de hidratos de carbono com proteína após o exercício tem vindo a ser descrita como uma mais-valia, ajudando na reposição dos níveis de glicogénio muscular. Desta forma, após o exercício é recomendada a ingestão de 0,8 – 1,2g hidratos de carbono/kg peso corporal/h, juntamente com a proteína, preferencialmente no período inicial de recuperação.

Como verificado anteriormente, muito embora as recomendações de ingestão de proteína sejam maiores na prática desportiva do que para a população em geral (0,8g/kg peso corporal/dia), segundo os dados do último Inquérito Alimentar Nacional e de Atividade Física (IAN-AF 2015-2016), a ingestão média de proteína na população adulta portuguesa é suficiente para suprir estas recomendações. Não querendo com isto dizer que não existam situações em que possa ser vantajosa a utilização

de suplementação. Os suplementos são sim, uma estratégia nutricional complementar ou conveniente para quando não é possível assegurar as necessidades proteicas exclusivamente com alimentos, caso contrário a toma de suplementação não irá trazer vantagens no ganho de massa muscular.

Ainda assim, é importante frisar que embora não exista evidência científica de que, mesmo ingerindo suplementos, um excesso de proteína possa provocar doença renal em indivíduos saudáveis, já em indivíduos com diabetes, hipertensão arterial e doença renal pré-existente, as quantidades de proteínas ingeridas devem ser moderadas ou as situações clínicas pré-existentes podem ser agravadas.

A grande questão que se coloca é a facilidade com que, de forma indiscriminada, se tomam suplementos proteicos para o aumento de massa muscular, sem qualquer tipo de aconselhamento nutricional por parte de um nutricionista. Mais grave ainda, quando supostos profissionais fazem o aconselhamento destes produtos sem ter formação na área da nutrição e sem ter em linha de conta a história clínica de cada indivíduo.

Assim, mais importante do que se centrar a atenção em estratégias sem fundamento científico, devemos preocupar-nos em ter uma alimentação equilibrada e que permita um correto aporte nutricional. A avaliação e orientação especializada de um nutricionista é a forma correta de atingir esse objectivo.

Terminando, reforçamos que, quando o objectivo é promover o aumento da massa muscular ajustada às necessidades e objetivos, a aposta deve ser ingestão adequada e equilibrada de nutrientes por forma a promover o aumento de massa muscular, ajustada às suas necessidades e objetivos, sem que necessariamente tenha de recorrer à suplementação ou incorrer em desequilíbrios nutricionais.

“ (...) mais importante do que se centrar a atenção em estratégias sem fundamento científico, devemos preocupar-nos em ter uma alimentação equilibrada e que permita um correto aporte nutricional. ”

#### Referências

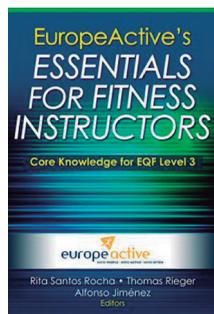
1. Sousa M., Teixeira V., Graça P. *Nutrição no Desporto. Programa Nacional para a Promoção da Alimentação Saudável*. DGS. 2016
2. Thomas, D.T., K.A. Erdman, and L.M. Burke, *Nutrition and Athletic Performance*. Medicine and Science in Sports and Exercise, 2016. 48(3): p. 543-568.
3. Institute of Medicine, *Dietary reference intakes for energy, carbohydrate, fiber, fat, fatty acids, cholesterol, protein, and amino acids (Macronutrients)*, 2005, Washington, DC: The National Academies Press.
4. Phillips, S.M., D.R. Moore, and J.E. Tang, *A critical examination of dietary protein requirements, benefits, and excesses in athletes*. International journal of sport nutrition and exercise metabolism, 2007. 17 Suppl: p. S58-76.
5. Bonjour, J.P., Dietary protein: An essential nutrient for bone health. *Journal of the American College of Nutrition*, 2005. 24(6 SUPPL.): p. 526S-536S.
6. Areta, J.L., et al., *Timing and distribution of protein ingestion during prolonged recovery from resistance exercise alters myofibrillar protein synthesis*. *Journal of Physiology*, 2013. 591(9): p. 2319-2331.
7. Moore, D.R., et al., *Ingested protein dose response of muscle and albumin protein synthesis after resistance exercise in young men*. *American Journal of Clinical Nutrition*, 2009. 89(1): p. 161-168.
8. Martins, I., A. Porto, and L. Oliveira, *Tabela de composição de alimentos*. 2007, Lisboa: Centro de Segurança Alimentar e Nutrição, Instituto Nacional de Saúde Dr. Ricardo Jorge.



# FORMAÇÃO ONLINE CERTIFICADA

FORMAÇÃO	ENTIDADE	CRÉDITOS	DATA
CURSO ONLINE: MASTERCLASS - TECNOLOGIA E INOVAÇÃO AO SERVIÇO DO PROFISSIONAL DO EXERCÍCIO	Bwizer	1,0 ECTS	23 de Maio
CURSO ONLINE: PILATES CLÍNICO MW3 CERTIFICAÇÃO MATWORK APPI	Bwizer	3,2 ECTS	23 e 24 de Maio
CURSO ONLINE: MASTERCLASS - BIOMECÂNICA DA CORRIDA (JUN 2020)	Bwizer	1,0 ECTS	27 de Maio
CURSO ONLINE: PILATES CLÍNICO MW2 CERTIFICAÇÃO MATWORK APPI	Bwizer	3,2 ECTS	30 e 31 de Maio
TRX - STC	GTF Formação, Lda	1,2 ECTS	5 de Junho
CURSO ONLINE: PILATES CLÍNICO MW1 CERTIFICAÇÃO MATWORK APPI (JUN 2020)	Bwizer	3,2 ECTS	13 e 14 de Junho
2º CONGRESSO INTERNACIONAL ONLINE PARA PROFISSIONAIS DE FITNESS	Fitness Academy (Your Best Academy)	1,9 ECTS	26, 27 e 28 junho
CIÊNCIA DO MOVIMENTO - UMA ABORDAGEM PRÁTICA E CIENTÍFICA DA MUSCULAÇÃO	Bwizer	1,0 ECTS	Permanente
VENDAS E NEGOCIAÇÃO EM PERSONAL TRAINING (CURSO ONLINE)	Fitness Academy (Your Best Academy)	0,3 ECTS	Permanente
ADVANCED NUTRITION SPECIALIST	Bwizer	6,0 ECTS	Permanente
EXERCÍCIOS CORRETIVOS - LEVEL 2 (CURSO ONLINE)	Fitness Academy (Your Best Academy)	0,3 ECTS	Permanente
FUNCTIONAL TRAINING PRESCRIPTION SPECIALIST	Bwizer	3,0 ECTS	Permanente
EXERCÍCIO CLÍNICO NA COLUNA (CURSO ONLINE)	Fitness Academy (Your Best Academy)	0,3 ECTS	Permanente
MODELOS DE JOGO E DO PLANEAMENTO DO TREINO	Bwizer	0,3 ECTS	Permanente
CIÊNCIA DO MOVIMENTO PARA PERSONAL TRAINERS (CURSO ONLINE)	Fitness Academy (Your Best Academy)	0,4 ECTS	Permanente
PERSONAL FITNESS TRAINER SPECIALIST	Bwizer	3,0 ECTS	Permanente
EXERCÍCIO NA GRAVIDEZ E PÓS-PARTO (CURSO ONLINE)	Fitness Academy (Your Best Academy)	0,3 ECTS	Permanente
PILATES 3D STANDING	Bwizer	1,2 ECTS	Permanente
NATAÇÃO ADAPTADA (CURSO ONLINE)	Fitness Academy (Your Best Academy)	0,3 ECTS	Permanente
PILATES E PEQUENOS EQUIPAMENTOS	Bwizer	0,5 ECTS	Permanente
OTIMIZAÇÃO DO MOVIMENTO (CURSO ONLINE)	Fitness Academy (Your Best Academy)	0,2 ECTS	Permanente
PILATES PARA RUNNERS	Bwizer	0,5 ECTS	Permanente
PREPARAÇÃO PARA O MOVIMENTO (CURSO ONLINE)	Fitness Academy (Your Best Academy)	0,3 ECTS	Permanente
TREINO INTERVALADO PARA ATLETAS DE ELITE (CURSO ONLINE)	Fitness Academy (Your Best Academy)	0,3 ECTS	Permanente
GESTÃO ESTRATÉGICA DE RECURSOS HUMANOS (CURSO ONLINE)	Fitness Academy (Your Best Academy)	0,2 ECTS	Permanente
PERSONAL TRAINER 2.0 (CURSO ONLINE)	Fitness Academy (Your Best Academy)	0,5 ECTS	Permanente

# PUBLICAÇÕES

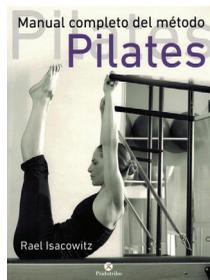


## EUROPEACTIVE'S ESSENTIALS FOR FITNESS INSTRUCTORS

EuropeActive's Essentials for Fitness Instructors contém as informações e materiais mais abrangentes para orientar os instrutores de fitness em relação às melhores práticas de forma a ajudar os clientes a atingir os seus objetivos de aptidão física e saúde. Endossado pela EuropeActive, a autoridade que define os referenciais da formação do setor de fitness e saúde na Europa, este manual é essencial para todos os instrutores de fitness aspirantes e qualificados. Este recurso inclui os fundamentos, conceitos e melhores práticas, relativamente a procedimentos, deveres e responsabilidades que os técnicos de exercício físico desempenham no treino personalizado e em grupo, cobrindo os conhecimentos e habilidades necessárias à classificação de nível 3 no Quadro Europeu de Qualificações (QE), referente ao instrutor de fitness registado na Europa. Fornece informações sobre as adaptações biomecânicas e fisiológicas, incluindo

exemplos práticos, de forma a garantir sessões de exercício agradáveis, seguras e eficazes. Escrito por especialistas de renome de toda a Europa, o Essentials for Fitness Instructors da EuropeActive oferece suporte e exemplos práticos aos instrutores de fitness relativamente às formas de promoção de um estilo de vida saudável e na adesão ao exercício, incluindo os fatores determinantes para construir relações e motivar os participantes, identificar os motivos e objetivos dos participantes; preparar coreografias apropriadas com utilização da música; fornecer instruções eficazes e seguras; fornecer feedback sobre a técnica; e dar conselhos sobre intensidade, progressões e adaptações; bem como, disponibilizar um excelente serviço ao cliente e um modelo positivo para os participantes num ambiente limpo e seguro.

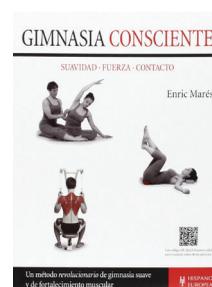
**Rita Santos Rocha,**  
**Thomas Rieger, Alfonso Jimenez**  
**Editora:** Human Kinetics  
Pedidos a  
comercial@omniservicos.pt



## MANUAL COMPLETO DEL MÉTODO DE PILATES

O método Pilates incorporou-se na corrente dominante do mundo do Fitness, do treino desportivo e, até, dos tratamentos terapêuticos, ao oferecer um sistema que pode melhorar qualquer aspeto da vida, na medida em que aporta soluções adaptadas a todas as necessidades, desde as pessoas com mobilidade limitada até aos desportistas de elite. Este livro, através de 250 exercícios, apresenta todos os aparelhos do Método Pilates. Desde o nível básico, passando pelo intermédio até chegar ao avançado, o livro vai guiá-lo passo a passo a avançar na prática e a conseguir fortalecer, alongar e esculpir os músculos. A descrição de cada um dos exercícios inclui o seu nível de dificuldade e o grau de resistência recomendada; também se indica a principal implicação muscular, os objetivos do exercício e uma lista de pontos importantes com as indicações fundamentais para realizar o exercício corretamente. O autor é o fundador da BASI, uma organização internacional dedicada ao ensino do método Pilates, e um reconhecido professor que conta com mais de trinta anos de experiência nesta disciplina.

**Rael Isacowitz**  
**Editora:** Paidotribo  
Pedidos a  
comercial@omniservicos.pt



## GIMNASIA CONSCIENTE

Gimnasia consciente é muito mais do que um manual de movimento ou de actividade física. É uma filosofia corporal que integra a força com a suavidade e o contacto, e aborda questões essenciais do ser humano, fazendo um marco neste género. Enric Marés Vergés mostra o extraordinário conhecimento do movimento corporal adquirido durante anos em Barcelona, Paris, Berlim e Nova York, com o seu trabalho diário e com os seus alunos, que lhe permitiu construir lenta e cientificamente a essência deste livro. O livro contém um grande número de propostas claramente ilustradas que guiam o leitor, passo-a-passo, nos seus movimentos e nas suas técnicas fundamentais de uma forma precisa e fácil. Também, como novidade divulgativa, introduz a tecnologia QR (Quick Response code), facilitando ao leitor o acesso a 29 breves vídeos técnicos para aperfeiçoar a prática, mas sobretudo para poder definir o ritmo e a atitude na execução das propostas. Assim, quem lê Gimnasia consciente. Suavidad, fuerza, contacto acederá a uma nova dimensão a respeito da compreensão, da vivência do movimento e da actividade física, que o conduzirá pela senda do bem-estar corporal e global. Com este livro, o leitor adquirirá um conhecimento técnico, preciso, e prático, e uma profunda visão da sabedoria inata e sistémica do corpo.

**Enric Marés**  
**Editora:** Hispano Europea  
Pedidos a  
comercial@omniservicos.pt

# CONSULTA DE ATIVIDADE FÍSICA NOS CUIDADOS DE SAÚDE PRIMÁRIOS: RELATO NA 1ª PESSOA

Pedro Gil Frade Morouço

Fisiologista do Exercício na USF Santiago em Marrazes, Leiria

**Dia 16 de abril de 2019, de tarde. Acontecia na USF Santiago, em Marrazes – Leiria, a primeira consulta de atividade física no Serviço Nacional de Saúde. Um marco para a história da relação entre Exercício Físico e Saúde no nosso país.**

Uma consulta interdisciplinar que juntou, e junta, um médico com especialização ou pós-graduação em Medicina Desportiva e um Profissional de Exercício Físico. Foi à D. Anabela (nome fictício por questões de anonimato). Sexo feminino, 42 anos, a atravessar uma depressão. Fortemente medicada, sem ânimo no dia-a-dia, sem vontade de “fazer grande coisa”. Dez meses passados e a D. Anabela já não está de baixa médica. Já é praticante regular de atividade física e, recentemente, inscreveu-se num ginásio. Começamos com um caso de sucesso, para alertar que não foi, nem é, sempre assim.

Estas consultas foram criadas no âmbito de um dos eixos prioritários de ação do Programa Nacional para a Promoção da Atividade Física, da Direção-Geral da Saúde. Surgem do disposto no Despacho n.º 8932/2017, de 10 de outubro, que determina a realização de projetos-piloto em unidades funcionais de Agrupamentos de Centros de Saúde (ACES) e em estabelecimentos hospitalares do SNS, para dois grupos específicos: utentes com diabetes tipo 2 ou depressão.

Visando testar novos procedimentos para a promoção da atividade física em utentes do SNS, o objetivo é que

a implementação destas consultas, atualmente a decorrer em 13 unidades de saúde integradas no projeto piloto, permita cumprir três objetivos estratégicos:

a) reforçar a integração da promoção da atividade física nos cuidados de saúde no SNS;

“ São inegáveis os benefícios que o Exercício proporciona, tendo sido apontado como uma excelente ferramenta terapêutica para 26 doenças crónicas ”

b) melhorar a formação e a capacitação dos profissionais de saúde no SNS para promover a atividade física;

c) articular a ação dos cuidados de saúde no SNS com os recursos promotores de atividade física e exercício físico na comunidade.

Admito que, no imediato, começar a criar ideias dos indivíduos que iriam surgir... que engano. Diabetes tipo 2 e depressão não escolhem sexo, idade, raça ou estrato social.

São inegáveis os benefícios que o Exercício proporciona, tendo sido apontado como uma excelente ferramenta terapêutica para 26 doenças crónicas (Pedersen e Saltin, 2015). Por exemplo, relativamente aos benefícios induzidos pelo exercício em



“ É nossa função não desistir, e ajudar as pessoas a encontrar razões pessoalmente relevantes para a prática. “

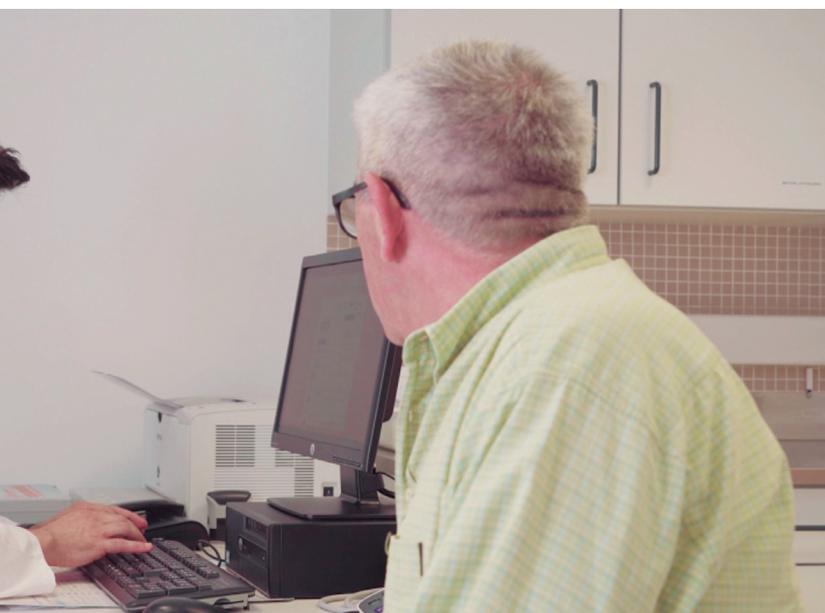
indivíduos com diabetes tipo 2, é vasta a literatura específica que se debruça sobre o treino aeróbio, treino de força, junção destes dois (Yang e col., 2014), ou mesmo treino intervalado de alta intensidade (Wormgoor e col., 2017). Assim, estamos capazes de sustentar, junto destes indivíduos, as escolhas que tomamos e que consideramos as adequadas para o seu estado. Falta que eles as desejem cumprir também. Assumo que essa é uma luta desigual. Convencer o Sr. Carlos (nome fictício) que é possível controlar a doença através de alimentação e atividade física adequadas é difícil. Ele detém todos os argumentos possíveis e imaginários para se negar a fazê-lo.

É nossa função não desistir, e ajudar as pessoas a encontrar razões pessoalmente relevantes para a prática. Ou seja, para teimoso, teimoso e meio. Provavelmente foi o que me tornei.

Estamos a falar de indivíduos que, na sua maioria, não têm vontade de fazer exercício. Que não decidiram inscrever-se num ginásio. Que não decidiram adotar um estilo de vida mais ativo porque viram nas notícias que o sedentarismo mata. Que foram referenciados pelo seu médico de família, e como não se diz que não a quem cuida de nós, aparecem. Até porque querem ver do que se trata. Experimentam. E nós, profissionais de exercícios físico, não podemos deixar fugir essa oportunidade. Temos de a agarrar com unhas e dentes e ajudar cada utente a encontrar a sua motivação. Nós sabemos o potencial que o exercício tem e nós podemos servir de guias para que os nossos utentes o descubram também. De forma individualizada, caso a caso... Mas nós somos capazes! Ai se somos. Estamos ali, num gabinete, com um perímetro abdominal acima

de um metro, que num minuto de teste de step desiste a arfar como se não houvesse amanhã, e ganhamos consciência que a nossa função, a nossa responsabilidade é deveras importante. Não sei se salvamos vidas, mas não tenho dúvidas que ajudamos a salvá-las.

Passados cerca de onze meses desde a primeira consulta, foram demasiadas as experiências para serem relatadas. Casos de sucesso foram vários. Menos baixas médicas, menos medicação, ou telefonemas a dizer que “não me lembro há quantos anos não acordava com a glicemia abaixo dos 100. Obrigado”, são provas disso mesmo. Casos de insucesso foram vários. Ou talvez não. Ou talvez todos tenham tido a sua oportunidade para aprender e adaptar. Afinal, não é disso que somos todos feitos?



#### Referências

- Pedersen, B. K., & Saltin, B. (2015). Exercise as medicine—evidence for prescribing exercise as therapy in 26 different chronic diseases. *Scandinavian journal of medicine & science in sports*, 25, 1-72.
- Wormgoor, S. G., Dalleck, L. C., Zinn, C., & Harris, N. K. (2017). Effects of high-intensity interval training on people living with type 2 diabetes: a narrative review. *Canadian Journal of Diabetes*, 41(5), 536-547.
- Yang, Z., Scott, C. A., Mao, C., Tang, J., & Farmer, A. J. (2014). Resistance exercise versus aerobic exercise for type 2 diabetes: a systematic review and meta-analysis. *Sports Medicine*, 44(4), 487-499.

# ESPECIALISTAS



## ALAN LEACH

CEO e Director de Vendas e Marketing nos West Wood Clubs, Dublin, Ireland.  
Speaker e Presenter Internacional em Vendas, Marketing e Marketing Digital.



## ALEXANDRE MIGUEL MESTRE

Advogado;  
Consultor na Abreu Advogados;  
Ex-Secretário de Estado do Desporto e Juventude.



## EDUARDO CARDADEIRO

Professor Associado e Diretor da Autónoma Academy  
Investigador CEEI/UAL – Centro de Estudos Económicos e Empresariais/Universidade Autónoma de Lisboa



## IVO GOMES

Co-Founder e CMO na All United Sports  
Formação executiva em Marketing e Vendas,  
Mestrado Executivo em Marketing Management pelo INDEG/ISCTE.



## PEDRO GIL FRAIDE MOROUÇO

Fisiologista do Exercício na USF Santiago em Marrazes, Leiria  
Coordenador do Mestrado em Prescrição do Exercício e Promoção da Saúde do Politécnico de Leiria



## NUNO SANTOS

Formador da Fitness Academy e Aqua Academy/Mundo Hidro  
Coordenador Técnico Bairro dos Anjos - Leiria  
Professor Assistente Convidado do Politécnico de Leiria



## RUI MARQUES

Diretor geral Phive Health & Fitness Centers  
Licenciado em Educação Física pela FMH  
Programa Avançado Gestão para Executivos na Católica Lisbon School of Business & Economics  
Docente Fitness Academy



## SANDRA MARTINS

PhD, Coordenadora de Ciências do Desporto da Universidade Europeia  
Vice-Presidente da Associação Portuguesa dos Fisiologistas do Exercício  
Vice-Presidente da Sociedade Portuguesa para o Estudo da Obesidade  
Consultora Científica do Programa Nacional de Promoção da Atividade Física da DGS



## SIMONE FERNANDES

Licenciada em Dietética e Nutrição e Mestre em Saúde Pública;  
Nutricionista Clínica na Consulta Externa do Hospital da Luz Lisboa e no Centro Nacional de Medicina do Trabalho; Docente Responsável pela da Disciplina de Nutrição e Dietética da Licenciatura em Gestão Hoteleira no Instituto Superior de Educação e Ciências de Lisboa.



## THIAGO D. SANTOS

Doutor em Sociologia e Gestão do Desporto pela Faculdade de Motricidade Humana da Universidade de Lisboa (FMH/ULisboa) e Pós-doutor em Educação Física pela Universidade Federal do Paraná (UFPR).

Professor Auxiliar e Coordenador da Licenciatura em Gestão do Desporto da Universidade Europeia.



## VERA MONIZ-PEREIRA

Doutorada em Motricidade Humana na especialidade de Biomecânica pela Faculdade de Motricidade Humana da Universidade de Lisboa; Professora auxiliar na Faculdade de Motricidade Humana da Universidade de Lisboa; Investigadora do Laboratório de Biomecânica e Morfologia Funcional do Grupo de Investigação em Neuromeccânica do Movimento Humano do Centro Interdisciplinar para o Estudo da Performance Humana.



## VERA PEDRAGOSA

Coordenadora científica e professora auxiliar na licenciatura em Gestão do Desporto (UAL).

**PARCEIROS**

DIAMANTE



**The Wellness Company**

PLATINA



GOLD



SILVER



BRONZE



INSTITUCIONAIS



# ONLINE ACADEMY

## ACEDE AOS MELHORES CURSOS ONLINE PARA PROFISSIONAIS DE FITNESS & WELLNESS

Junta-te aos mais de 800 alunos que já usufruem da Online Academy e tem acesso ao conhecimento mais atual e comprovado pela ciência onde e quando quiseres.



CIÊNCIA DO MOVIMENTO PARA PERSONAL TRAINERS



TREINO INTERVALADO PARA ATLETAS DE ELITE



PREPARAÇÃO PARA O MOVIMENTO



KETTLEBELL INSTRUCTOR LEVEL 1



NATAÇÃO ADAPTADA



OTIMIZAÇÃO DO MOVIMENTO



EXERCÍCIO NO PRÉ E PÓS-PARTO



EXERCÍCIOS CORRETIVOS LEVEL 1 & 2



VELOCITY BASED TRAINING



AQUECIMENTO PARA SESSÕES DE CROSS TRAINING



EXERCÍCIO CLÍNICO NA COLUNA VERTEBRAL



AValiação DA RESPIRAÇÃO

Sabe mais em [www.onlineacademy.pt](http://www.onlineacademy.pt)

NOVIDADE

**ENSINO B-LEARNING**

Mais prático Mais cómodo Maior Poupança Arquivo na nuvem Disponível 24/7

FITNESS  
**ACADEMY**

**DESCOBRIR AS NOSSAS PÓS-GRADUAÇÕES / ESPECIALIZAÇÕES INTERNACIONAIS**

- Personal Training Avançado
- Diretor/a de Clube
- Integrative Training
- Cross Training
- Treino Terapêutico
- Pilates

Entra em contacto  
[cursos@grupo-academy.pt](mailto: cursos@grupo-academy.pt) | telf: 210 522 749

[www.fitnessacademy.pt](http://www.fitnessacademy.pt)

AQUA  
**ACADEMY**  
BY MUNDO HIDRO

Escola de formação referência para profissionais em contexto aquático

Sabe mais em  
[www.aqua-academy.pt](http://www.aqua-academy.pt)