

PORTUGAL ACTIVO

 **PORTUGAL
ACTIVO**
+pessoas +ativas +saúdáveis

#06

SETEMBRO a DEZEMBRO / 2020

QUADRIMESTRAL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



DOSSIER COVID-19

- + A nova experiência do cliente
- + O fim do princípio, a retoma dos novos sócios nos Clubes de Fitness no "novo normal"
- + Garantias de segurança dos Centros Desportivos GO fit como espaços públicos de referência na luta contra o COVID-19



Em Destaque

13º Congresso Nacional Portugal Activo
p.18



Conversa Puxa Conversa Com Fátima Lopes

p.30

GESTÃO, EMPREENDEDORISMO E LIDERANÇA

Liderar em contexto de crise
p.08

ÉTICA E DIREITO DO FITNESS

Ginásios, utentes e "casos de força maior" o que a pandemia lembrou
p.28

PRESCRIÇÃO DE EXERCÍCIO

Prescrição do treino de estabilidade
p.36



SELO DE QUALIDADE



Peça já o seu!

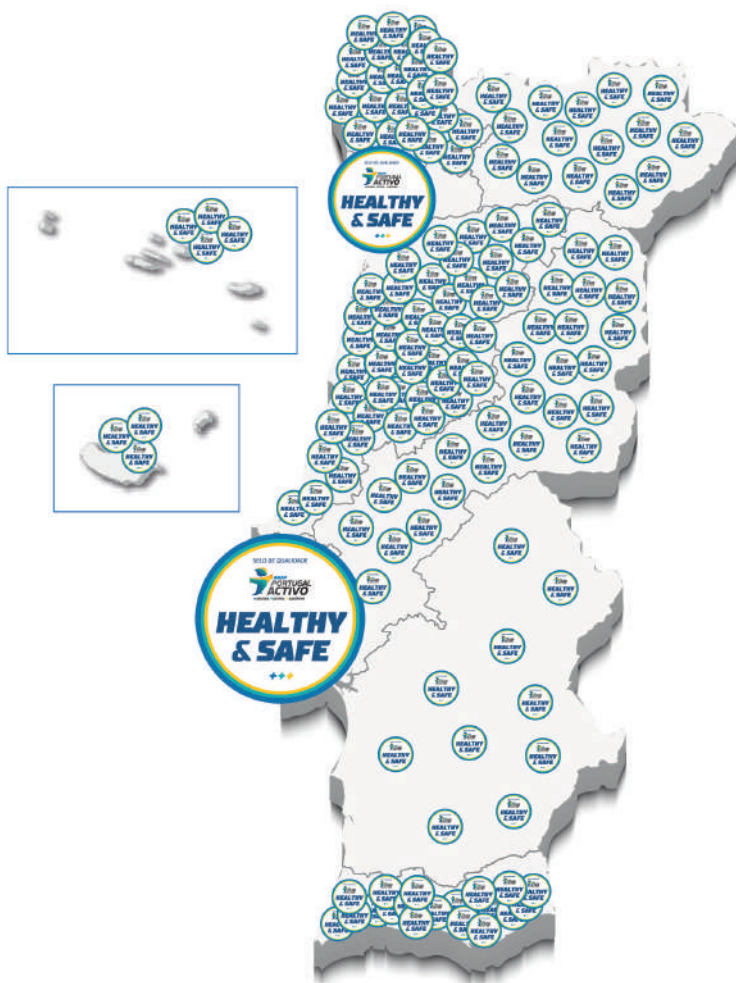
Com a retoma da atividade económica do Sector do Fitness e Saúde, a Portugal Activo | AGAP criou o Selo de qualidade “Healthy and Safe” para distinguir os Clubes que assegurem o cumprimento das normas emitidas pela Direção Geral de Saúde.

Todos os Clubes de Fitness e Saúde associados, poderão solicitar o Checklist, onde declaram por sua honra cumprir todas as recomendações da DGS.

O Selo é enviado via correio e online, de forma a poder ser utilizado fisicamente e em todas as plataformas de comunicação do Clube.

Esta medida pretende ter uma ação pedagógica junto dos Clubes, transmitindo as recomendações da Direção Geral de Saúde e incentivando as boas práticas, assim como promover o Sector do Fitness como responsável e seguro junto da população em geral.

Em www.portugalactivo.pt disponibilizamos a lista de todos os Clubes Associados que já possuem o Selo de Qualidade Healthy & Safe. Já são mais de 400 os Clubes de Fitness em Portugal com a distinção Healthy & Safe!





JOSÉ CARLOS REIS
PRESIDENTE PORTUGAL ACTIVO

Editorial

Um Tsunami não anunciado...

Caros associados,

Neste ano de 2020 fomos surpreendidos por uma situação completamente anómala, através de um inimigo dissimulado e invisível, o Covid-19, que está a devastar-nos de forma arrasadora. Nunca, em nenhum dos cenários macro-económicos e sociais anteriores, qualquer um de nós poderia prever uma catástrofe económica com estas dimensões para o nosso Sector e economia global.

Apesar termos revelado sermos um Sector apetrechado com excelentes recursos humanos, estarmos preparados para dar respostas imediatas com eficácia aos problemas que nos foram sendo colocados, é com grande apreensão que vislumbramos o futuro do nosso Sector.

Nos próximos tempos, há dois factores decisivos para a retoma. Em primeiro lugar, será a forma como decorrer o arranque do próximo ano lectivo. Se a tendência for a normalização do mesmo, estão desta forma, criadas as condições para que a nossa economia possa reatar.

O segundo factor, são os apoios específicos que o Governo possa atribuir, ou não, ao nosso Sector, de certeza, um dos mais fragilizados do nosso País. As perdas nesta área de actividade estão a níveis nunca antes verificados. Na comparação homóloga com o ano transacto, a facturação deste ano, a partir de Março, é inferior em 70%. Só com apoios musculados por parte do Governo, é que acreditamos que os 1.300 Clubes de Fitness em funcionamento, os mais de 17.000 postos de trabalho directos e os cerca de 30.000 indirectos, possam ser mantidos no próximo ano.

O papel dos Clubes de Fitness & Saúde é demasiado importante para o bem-estar e saúde dos Portugueses, para que não haja da parte dos decisores políticos, finalmente, o reconhecimento do trabalho que todos os que azem parte deste Sector têm vindo a realizar na promoção e desenvolvimento do exercício físico.

Sem uma população activa e saudável, nunca seremos uma nação da linha da frente e com futuro. São estes momentos de grande ruptura que poderão,

de uma vez por todas, alterar o status quo da inactividade portuguesa e caminhar-mos definitivamente para sermos um País com cidadãos saudáveis.

O Covid-19 teve o “mérito” de enaltecer o valor do exercício físico. É necessário por isso, que o Governo tome medidas consequentes. Nós, Fitness & Saúde, fazemos parte da solução, contribuindo para o reforço do sistema imunitário de todos os que treinam nos Clubes. Esperamos assim, que cada um na sua área de intervenção, faça a sua parte naquilo a que lhe diz respeito, no sentido de sermos cada vez mais saudáveis.

Com os melhores cumprimentos.

PORTUGAL ACTIVO

NÚMERO 06
SETEMBRO
a DEZEMBRO / 2020

Propriedade, Edição e Sede de Redação

Associação de Empresas
de Ginásios e Academias
de Portugal

Vielas 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.

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





FITNESS
ACADEMY

Docentes de Topo



Parceria ISMAT



Reconhecida pela NASM*



Dupla Certificação



fitnessacademy.pt

*NASM - National Academy of Sports Medicine



ONLINE
ACADEMY

Mais de 20 cursos disponíveis!



Homologação IPDJ



Área de membros personalizada



Academia única em Portugal



onlineacademy.pt



NOVIDADE

SPORTS
ACADEMY

Baseado em Evidência Científica



Tecnologia e Instrumentos inovadores



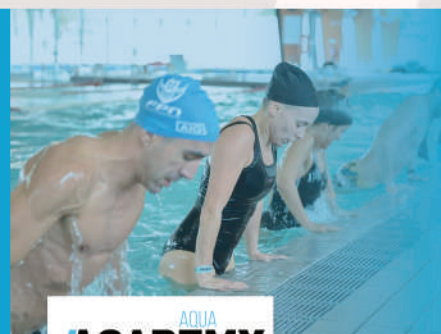
Formadores de Excelência



Regime B-LEARNING



sports-academy.pt



AQUA
ACADEMY

Melhores Instrutores AEA do mundo



Referência nº1 no contexto aquático



Reconhecimento pela AEA**



Componente Teórica e Prática



aqua-academy.pt

**AEA - Aquatic Exercise Association



CONVERSA PUXA CONVERSA

Activa, saudável e feliz!
Na casa dos 50 e com uma forma física invejável, **Fátima Lopes conta-nos a importância que o exercício físico tem na sua vida pessoal e profissional**, e o como enfrentou os momentos de confinamento.



Liderar em Contexto de Crise



Congresso Nacional Online Portugal Activo

08 • Gestão Empreendedorismo e Liderança
Liderar em contexto de crise

09 • Estudo
O impacto do COVID-19 no 1º semestre de 2020

10 • Notícias Portugal Activo

12 • Notícias Nacionais

13 • Notícias Internacionais

14 • Agenda

16 • Ética e Direito do Fitness
Ginásios, utentes e “casos de força maior”: o que a pandemia lembrou

18 • Em Destaque
Congresso Nacional Online Portugal Activo

20 • Dossier COVID-19
Nova experiência do cliente

24 • Dossier COVID-19
O fim do princípio, a retoma dos novos sócios nos Clubes de Fitness no “novo normal”

26 • Dossier COVID-19
Garantias de segurança dos Centros Desportivos GO fit como espaços públicos de referência na luta contra o COVID-19

28 • IPDJ
Ser activo é o nosso lema

30 • Conversa Puxa Conversa
Fátima Lopes

34 • Espaço Universidade
Universidade da Beira Interior

35 • Estudo
A perspectiva dos clientes dos Clubes de Fitness e saúde

36 • Prescrição de Exercício
Prescrição do treino de estabilidade

38 • Formação
Formação Online Certificada

p.20



Dossier Covid - A nova experiência do cliente

p.36



Treino de estabilidade: a base de qualquer programa de treino

p.28



Ser activo é o nosso lema

p.40



Atividades aquáticas na gravidez

39 · Publicações

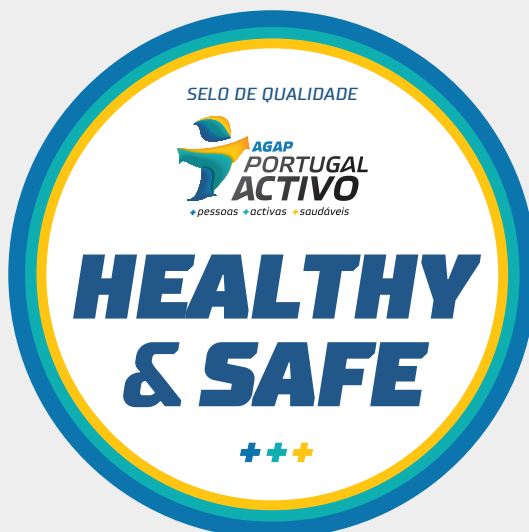
40 · Atividades Aquáticas

Atividades aquáticas na gravidez

41 · Boas práticas

PointFit

42 · Especialistas





LIDERAR EM CONTEXTO DE CRISE

Rui Marques
Diretor geral Phive Health & Fitness Centers

Como todos sabemos, o mercado do Fitness vive momentos de grandes desafios, enfrentando uma das batalhas mais duras de sempre. A única certeza existente é a de que quem superar esta fase sairá muito mais forte e preparado para o futuro. Mas, o que fará a diferença num contexto tão difícil?

As respostas óbvias apontarão para a existência de uma **boa base financeira** (rácios de liquidez e de estrutura financeira e de financiamento favoráveis), excelente poder de **negociação com os fornecedores** e **com entidades bancárias ou similares**.

Sem querer questionar decisões relacionadas com modelo de negócio ou proposta de valor, entre outras, fica no ar a questão da liderança, da cultura organizacional e da gestão da mudança. Afinal, estamos num negócio de pessoas para pessoas, sendo que a **liderança e o clima organizacional** decorrente, concorrem em pelo menos um terço para o sucesso financeiro das organizações.

Caraterísticas do contexto

Vivemos num mundo em constante mudança, sendo o contexto cada vez mais **VUCA** (*Volatility, Uncertainty, Complexity e Ambiguity*). VUCA é um acrónimo que começou por ser utilizado pelo exército americano para caracterizar os cenários nas diversas situações de guerra. As organizações apropriaram-se desta abordagem para a formulação de estratégias baseadas em cenários, já que os mercados são cada vez mais dinâmicos e incertos, sendo os ciclos económicos e estratégicos cada vez mais curtos, obrigando a constantes adaptações aos planos traçados.

De volatilidade para visão e propósito

A **volatilidade** relaciona-se com algo que muda muito rápida e frequentemente, de modo aleatório. Provoca bloqueio dos fluxos comunicacionais e operacionais, turbulência e instabilidade.

A resposta passa por construir uma base sólida num mundo volátil, através de uma transformação progressiva da cultura organizacional.

De facto, o impacto da volatilidade pode ser reduzido quando as organizações e as equipas têm uma visão inspiradora e um propósito claro e poderoso. Isto confere ampliação da visão estratégica e a capacidade de realizar adaptações de um modo rápido e preciso.

De incerteza para compreensão e comunicação

A **incerteza** está associada à imprevisibilidade crescente das nossas ações e do seu impacto no envolvimento. Normalmente relaciona-se com uma sobrecarga de dados e determina interpretações não lineares. Conduz a stress, ansiedade, medo e paralisia.

Assim, torna-se vital experimentar e decidir de forma adaptativa para enfrentar a incerteza. Isto só é possível quando está construída uma base de respeito e confiança, feita a partir de compreensão e comunicação. No fim da linha, os ciclos de feedback e revisão rápidos, aliados à partilha de soluções, permitem a construção contínua de valor.

De complexidade para simplicidade e ação

A **complexidade** apela para a necessidade de decisões mais simples num mundo mais interdependente. Existem múltiplos fatores a afetar o ambiente. Os processos de tomada de decisão são multifatoriais. Despoletam posições divididas, desacordos, negligência, caos e dificuldades no controlo.

Tudo se resume à frase “um mundo mais complexo requer decisões mais simples”, o que pode ser promovido pela melhoria da auto-organização.

Com foco na simplicidade, abertura para o risco, encorajamento à inovação e estímulo à autonomia e responsabilidade, torna-se possível um incremento na velocidade de tomada de decisão. A eficiência e eficácia máxima a este nível conseguem-se quando utilizamos a tecnologia para suportar e conferir rapidez ao processo.

De ambiguidade para clareza e agilidade

Finalmente, a **ambiguidade** remete-nos para a falta de clareza, ausência de padrões e sinais fracos. Traduz-se num aumento do nível de dúvidas e consequente desconfiança, levando a dificuldades extremas na tomada de decisão.

A ambiguidade pode ser neutralizada através de clareza e agilidade. Para tal, é necessária a criação de uma estrutura e contornos como base para pensamento sistémico, o foco em papéis granulares em detrimento de cargos e funções, abertura para perspetivas diversificadas e várias interpretações, cooperação entre departamentos e constante partilha de conhecimento.

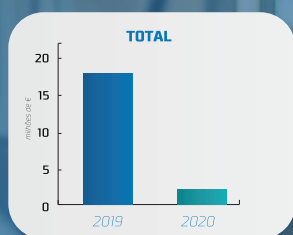
Conclusão

Em suma, o cenário VUCA não é algo que possa ser combatido ou eliminado. Pelo contrário, é uma realidade com a qual as organizações vivem diariamente, necessitando cada vez mais de se tornarem ágeis e adaptativas, por oposição a estruturas rígidas de comando e controlo.

+ QUESTIONÁRIO

Impacto do COVID-19 no 1º Semestre de 2020

VALOR FATURAÇÃO TOTAL NO 2º TRIMESTRE



2019
17.385.519€

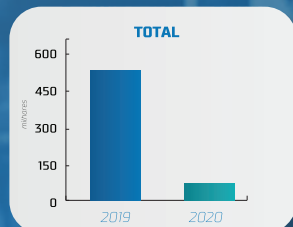
2020
2.030.902€



∨ **88,31%**

Quebra total em relação ao período homologo

QUAL O NÚMERO DE PESSOAS QUE FREQUENTARAM O CLUBE NO 2º TRIMESTRE?



2019
536.1759

2020
73.108



∨ **86,36%**

Quebra total em relação ao período homologo

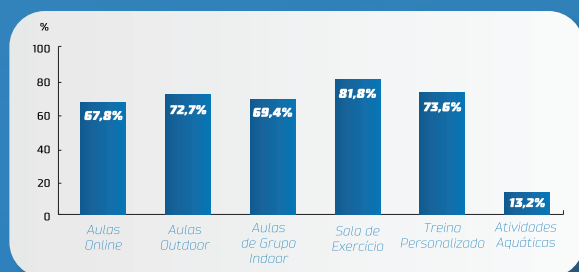
QUAL O INVESTIMENTO TOTAL DESTINADO À ADAPTAÇÃO DO CLUBE ÀS NORMAS DA DGS, DESDE O INÍCIO DA PANDEMIA ATÉ AO FINAL DO MÊS DE JUNHO?



952.013€



QUAIS OS SERVIÇOS QUE ESTÁ A OFERECER NESTE MOMENTO?



NA NOVA NORMALIDADE, PENSA OFERECER OS SERVIÇOS OUTDOOR?



71,1% SIM

28,9% NÃO

NOTÍCIAS

PORTUGAL ACTIVO NA PRAÇA DA ALEGRIA (RTP)

De 14 de abril a 2 de julho a Portugal Activo marcou presença no programa Praça da Alegria, na RTP, com aulas de Fitness em direto. Foram 3 meses de grande dedicação da Professora Sara Amorim, a quem agradecemos o seu empenho e boa disposição ao longo de todos os programas! Muito obrigado à RTP e em especial aos apresentadores Jorge Gabriel e Sónia Araújo por participarem nesta jornada de atividade física tão importante para quem está em casa!



NOTÍCIAS

CAMPANHA #SEGURO PARA TREINAR

A campanha “Seguro para Treinar” reuniu vídeos da reabertura dos Clubes, demonstrando a preocupação de aplicar todas as medidas emanadas pela DGS, e ainda testemunhos de figuras públicas que, após a reabertura dos Clubes regressaram aos treinos e elogiam as boas práticas do setor, incentivando o retorno dos demais clientes.

NOTÍCIAS

ESTUDO DE MERCADO “O IMPACTO DO COVID NO 1º SEMESTRE DE 2020”

A Portugal Activo (AGAP) realizou um questionário para obtenção de dados concretos sobre a quebra de actividade no primeiro semestre de 2020 no Sector do Fitness e Saúde em Portugal. O objetivo foi de conseguir uma perspetiva do mercado relativamente:



- À quebra de faturação;
- À quebra de frequência dos Clubes;
- Ao investimento destinados à adaptação das instalações às medidas da DGS e;
- Aos serviços complementares.

Consulte a infografia na página 09 ou o estudo completo em www.portugalactivo.pt

NOTÍCIAS

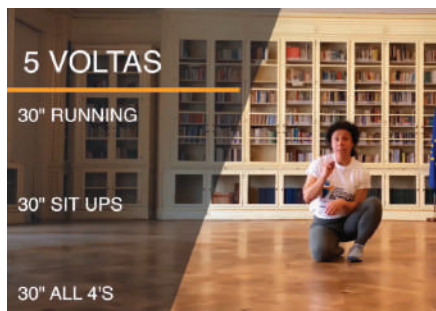
CAMPANHA #SALVAR O FITNESS

A Portugal Activo lançou a campanha “Salvar o Fitness”, que difundiu vídeo de afirmação do Sector, no sentido de alertar para a necessidade de **medidas de apoio específicas para o Fitness**.

NOTÍCIAS

DIA INTERNACIONAL DOS MUSEUS

No Dia Internacional dos Museus, 18 de maio, a Portugal Activo esteve no Museu do Desporto, no Museu Nacional Soares dos Reis e no Palácio Nacional da Ajuda a transmitir aulas de Fitness online para todo o País.



NOTÍCIAS

ESTUDO DE MERCADO “A PERSPETIVA DO CLIENTE”



A Portugal Activo desenvolveu um questionário para avaliar a perspetiva dos clientes dos Clubes de Fitness. Com a ajuda dos associados foi difundido pelos clientes de todo o país. Os resultados forneceram informação extremamente importantes para a uma tomada de decisão informada por parte dos gestores.

Consulte a infografia na página 33 ou o estudo completo em www.portugalactivo.pt

NOTÍCIAS

#BE ACTIVE HOUR

No sábado, 30 de maio, às 16h00, a campanha #BEACTIVE HOUR reuniu a Europa para celebrar o papel vital que a atividade física tem no bem-estar pessoal, físico, mental e social durante o período de crise.

Foi uma hora de atividade física simultânea em toda a Europa, dinamizada por diversas entidades, incluindo os Clubes de Fitness de Portugal!



NOTÍCIAS

INAUGURAÇÃO DOS NOVOS ESCRITÓRIOS



A Portugal Activo mudou os seus escritórios para Lisboa, Rua Rodrigo da Fonseca, 56 Cave 1250-193 Lisboa, para um espaço com melhores condições para os Colaboradores. Podemos agora oferecer gratuitamente a todos os Associados, Parceiros e Patrocinadores, um local de reuniões e/ou formação com 24 lugares sentados e meios audiovisuais. Sempre que necessitarem, entre as 9h e as 18h de segunda a sexta-feira, poderão utilizá-lo, bastando fazer marcação prévia.

Foi com orgulho e gratidão que tivemos na abertura do espaço, o Senhor Secretário de Estado do Desporto e da Juventude, Dr. João Paulo Rebelo e o Presidente e a Vice-Presidente do IPDJ, Drs. Vítor Pataco e Sónia Paixão.

Webinars Portugal Activo

2020.05.20 · A importância dos fornecedores no pós pandemia

2020.05.27 · A importância do exercício na prevenção e tratamento da doença

2020.06.03 · Estratégias comerciais e vendas na nova normalidade

2020.06.09 · Reabertura dos Clubes de Fitness

2020.06.17 · A retoma das piscinas

2020.07.15 · O papel do exercício físico na saúde mental

2020.07.22 · A importância do exercício na promoção da saúde

Veja ou reveja os conteúdos em www.portugalactivo.pt

NOTÍCIAS NACIONAIS

ELEMENT

A SC Fitness vai lançar no mercado de Fitness em Portugal o primeiro ginásio do segmento Budget. São 8 áreas de treino, aulas exclusivas por apenas €2,99/semana, em horário livre, sem fidelização e com 100% satisfação garantida ou reembolso. Os 2 primeiros clubes abrem já a 1 setembro, em Gaia e no Parque das Nações.



NOTÍCIAS NACIONAIS

FIT IT CLUBE



O FIT IT Clube abriu portas ao público no passado dia 1 de setembro. O clube, que conta com mais de 2500m² de espaço de treino, distingue-se não só pela dimensão das suas instalações, mas essencialmente pelo serviço diferenciador que pretende prestar aos seus utilizadores. Conta com uma equipa de profissionais especializados com elevado know-how no Sector do Fitness e com equipamento de referência no mercado.

NOTÍCIAS NACIONAIS

FRANCHISING

powered by



Num momento em que o mercado do Fitness vive uma crise sem paralelo, a Solinca criou um modelo de Franchising que visa dar a oportunidade a qualquer operador independente de crescer de forma desproporcional no seu mercado local, gerando procura através de visibilidade em rádio e televisão, bem como com parcerias promocionais com o Cartão Continente ou a Galp. O compromisso de crescimento conjunto traduz-se também no modelo de negócio, assente nos sócios incrementais que forem angariados pela parceria.

NOTÍCIAS NACIONAIS

KALORIAS

MARCO CANAVESES



Dia 28 de agosto, o Grupo Kalorias, inaugurou em Marco de Canaveses, o seu 12º Clube com a presença do Presidente e Vice-presidente da Portugal Activo. Até ao final do ano, irão abrir mais duas unidades, Braga e Coimbra, totalizando 14 Clubes para a Cadeia.

NOTÍCIAS NACIONAIS

FRANCHISING PORTUGUÊS PERSONAL20 ABRE NOVA UNIDADE EM LISBOA

A Personal20, franchising especializado em fitness com base na tecnologia da Electroestimulação Muscular, abriu uma unidade em Braga, no mês de junho e, acaba de assinar um novo contrato para a abertura de mais um franchising que ocorrerá em setembro de 2020, em Lisboa – Parque das Nações. O grupo tem prevista mais uma abertura para outubro, em Oeiras.



NOTÍCIAS NACIONAIS

BALANCE COMPANY

A Balance Company tem 17 clubes Fitness Factory e 2 Balance Club em funcionamento. Até final de 2020 está prevista a abertura de mais 9 clubes: um Balance Club no Lumiar (Fitness Club Boutique) e mais 8 Fitness Factory (Barcelos, Braga, Valongo, Oliveira Hospital, Lamego, Peniche, Setúbal e Seixal) sendo 4 destes o resultado de reconversões de antigos clubes.

Neste momento, a companhia está empenhada em ajudar Clubes a sobreviverem a este período difícil através de um modelo simplificado de entrada na rede!

NOTÍCIAS INTERNACIONAIS

FIBO 2020 EM FORMATO DIGITAL



Este ano, a mais conceituada feira da indústria do fitness irá decorrer em formato digital nos dias 1 e 2 de Outubro. Para além da FIBO@business dedicada aos profissionais do sector, acontecerá também a FIBO@home, orientada para os consumidores. De acordo com Silke Frank (Event Diretor, FIBO Koln), irá ser definida uma nova referência para este tipo de eventos, com modelos híbridos, isto é, feiras virtuais em simultâneo com a feira “ao vivo”.

NOTÍCIAS INTERNACIONAIS

BASIC FIT RECUPERA FORTE APÓS CONFINAMENTO

De acordo com René Moos (em entrevista à Health Club Magazine), CEO Basic Fit, atualmente o maior operador Europeu, apenas 9% dos sócios abandonaram durante o confinamento, tendo as vendas em julho crescido 70% face ao período homólogo. Enviando um sinal de otimismo ao mercado, afirma ainda que em 2020 a marca abrirá 100 clubes e mantém o objetivo de 1250 clubes em 2022.

NOTÍCIAS INTERNACIONAIS

PROGRAMA ACTIVE AUTUMN BY EUROPE ACTIVE

Saúde, Digital, Comunidade e Standards são os destaques para o programa [Active Autumn](#) da EuropeActive, que inclui uma versão híbrida do [European Health & Fitness Forum \(EHFF\)](#) e do [European Fitness Associations Forum \(EFAF\)](#), com o objectivo de apoiar a Semana Europeia do Desporto e desenvolver a [plataforma THINK Active](#).



Saiba mais em <http://www.europeactive.eu/>

NOTÍCIAS INTERNACIONAIS

BRENT DARDEN NOMEADO PRESIDENTE IHRSA

A 21 de Agosto Brent Darden foi nomeado Presidente e CEO interino da IHRSA, substituindo assim Joe Moore, que ocupava o lugar desde 2006. Brent Darden tem grande experiência na indústria do Fitness como proprietário, gestor, speaker, professor/educador, entre outros.



NOTÍCIAS INTERNACIONAIS

DIGITAL EM NÚMEROS

A utilização massiva de plataformas tecnológicas permitiu a análise do comportamento do consumidor. Uma das principais marcas a operar no mercado (Funxion), reporta que após 300.000 treinos realizados, 66,7% foram efetuados por mulheres. Outro dado importante refere-se à taxa de conclusão desses mesmos treinos, sendo que também aqui as mulheres apresentam melhores resultados do que os homens (66% contra 40% de taxa de conclusão). Em termos de faixa etária sobressaem 2 conclusões: 30,8% dos utilizadores tem entre 25 e 34 anos e 21,5% tem mais de 55 anos.

NOTÍCIAS INTERNACIONAIS

INDÚSTRIA DO FITNESS COM 100 MILHÕES DE SÓCIOS NA EUROPA EM 2030

Em Fevereiro, Herman Rutgers, concluiu o último capítulo do livro da EuropeActive book “Horizon 2030, The future of the health and fitness sector”, apresentando cenários de crescimento para 2030. Atendendo à pandemia Covid-19, o autor resolveu efetuar uma análise crítica desse capítulo, tendo expressado a sua opinião em artigo para a Fibo News, onde continua a achar o objetivo realista, justificando a sua opinião em 10 razões principais, com foco no aumento da taxa de penetração nos principais mercados para cerca de 12% (8,1% em 2019, comparado com 22% nos países nórdicos e EUA).

AGENDA

NACIONAL

26 de setembro

13º Congresso Nacional Online
Portugal Activo

17 e 18 de outubro

I Congresso Internacional Online para
Profissionais de Atividades Aquáticas (BY
MUNDO HIDRO)

27 de outubro

Encontro Regional Sul
Portimão

13 de novembro

Encontro Regional Açores

último trimestre 2020

Encontro Regional Norte

último trimestre 2020

Encontro Regional Centro

último trimestre 2020

Encontro Regional Madeira

INTERNACIONAL

17 de setembro

IHRSA Innovation Summit
Online

30 de setembro

European Health & Fitness Forum (EHFF)
Online

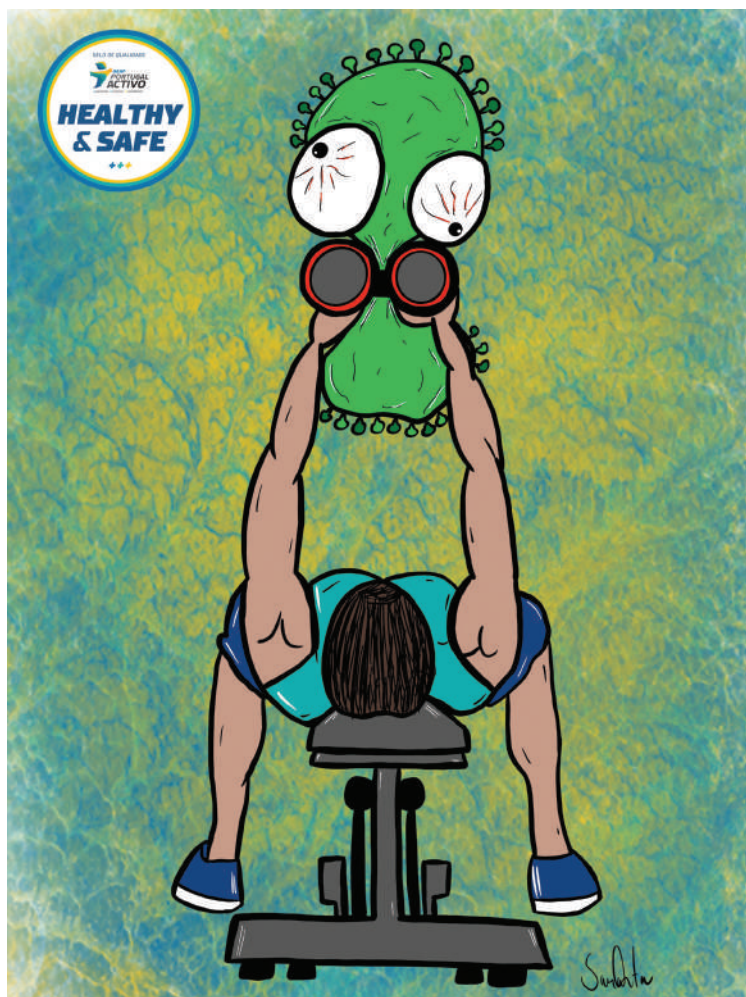
1 a 3 de outubro

FIBO
Online

Novembro

The IHRSA European Congress
Online

FITNESS CARTOON



Sara Costa

saracosta92@hotmail.com

PUB

Diretor/a de Clube
Pós-Graduação / Especialização Internacional

NOVO FORMATO 2020/2021

Lisboa, Porto e Albufeira

Domina as áreas-chave:

- Marketing
- Sales
- Fitness
- Financial
- PT
- Retention
- RH

ÚLTIMA FASE DE INSCRIÇÕES. CONTACTA-NOS JÁ:

formacao.fitnessacademy.pt

+351 964 780 725
 cursos@grupo-academy.pt

O seu novo portal



ipdj.gov.pt

GINÁSIOS, UTENTES E “CASOS DE FORÇA MAIOR”: O QUE A PANDEMIA RELEMBROU

Alexandre Miguel Mestre
Advogado

A pandemia que ainda atravessamos tem, naturalmente, suscitado diversas questões de natureza jurídica, uma das quais se prende com o dever ou não de cumprimento de contratos em face do coronavírus. Está longe de ser uma situação simples e fechada e apela a vários e controversos institutos jurídicos (a ‘alteração das circunstâncias’, ‘à cabeça’), que não cabem aqui dissecar. Mas é uma questão incontornável e traz consigo aprendizagens, alertas para o futuro, desde logo para ginásios e utentes.

Como noutra tipologia de contratos - por exemplo os contratos entre ginásios e seguradoras/mediadoras de seguros, no âmbito do seguro desportivo, ou os contratos de fornecimento de equipamentos para ginásios - o princípio é, naturalmente, o de que os contratos de prestação de serviços entre ginásios e utentes (e conexos Regulamentos Internos dos ginásios) devem ser pontual e mutuamente cumpridos, apenas podendo ser modificados ou extintos se as partes nisso acordarem ou nos casos que a lei preveja como modalidades de não cumprimento das obrigações.

Ora uma das questões centrais que se tem levantado é precisamente a seguinte: o coronavírus configura ou não um ‘caso de força maior’ de molde a viabilizar o não cumprimento de obrigações das partes, nomeadamente obrigações de um ginásio (que encerra, que suspende os serviços, que diminui ou altera a gama dos serviços prestados ...) ou de um utente (que invoca impossibilidade, legal, ou outra, de beneficiar dos serviços, que transmite não ter de continuar a pagar ...)? E aí, nem todos os juristas convergem, ainda que a maioria pareça apontar para responder que sim, que o coronavírus se subsume ao conceito de ‘força maior’¹. A doutrina e a jurisprudência dizem que o conceito abrange factos externos às partes, acontecimentos imprevisíveis e irresistíveis que ocorrem ao arrepio da vontade ou das circunstâncias pessoais e que determinam a impossibilidade absoluta, temporária ou definitiva, de cumprir as obrigações contratuais, no todo ou em parte, ainda que o Supremo Tribunal de Justiça não insista na imprevisibilidade, decidindo estar em causa *“todo o acontecimento natural ou ação humana que, embora*

“ Mas é uma questão incontornável e traz consigo aprendizagens, alertas para o futuro, desde logo para ginásios e utentes. “

previsível ou até prevenido, não se pôde evitar, nem em si mesmo nem nas suas consequências.”

Mas a verdade é que a dúvida sempre permanece e temo-nos de ater sempre ao caso concreto e à redação dos contratos, para perceber se há mesmo um nexo de causalidade entre o incumprimento e a causa de força maior². Ora ainda que muitos contratos individualizem e listem, taxativa e exaustivamente, as situações de força maior (catástrofes/cataclismos naturais, terremotos, atos de guerra, terrorismo, tumultos, fogo ...) - facilitando a tarefa de quem tem de aplicar as normas - outros há que apenas apresentam uma lista exemplificativa, um catálogo em aberto, do que possam ser os casos

de força maior – deixando a dúvida sobre os casos que não foram listados - e há ainda muitos casos em que o contrato se limita a prever a figura do ‘caso de força maior’, sem a densificar, sem a clarificar - o pior dos cenários, porque estamos ‘em cima’ de um típico conceito jurídico indeterminado, suscetível de diferentes interpretações.

“ Se há, pois, ensinamento que a pandemia nos trouxe é o de que doravante os contratos devem prever esta e outras epidemias/pandemias como reconduzíveis a ‘casos de força maior’. ”

Ora se falamos de contratos e muitas vezes capacidade/sustentabilidade económica e financeira inerentes à execução e cumprimento dos mesmos, as dúvidas não são bem-vindas...

Se há, pois, ensinamento que a pandemia nos trouxe é o de que doravante os contratos devem prever esta e outras epidemias/pandemias como reconduzíveis a ‘casos de força maior’. Mas muito antes da pandemia, no ‘mundo dos ginásios’ já tínhamos uma Sentença de um Julgado de Paz, que nos apelou para a vantagem de se prever no contrato o que se quer significar com ‘casos de força maior’, ensinamento que aqui me permito recordar, sumariamente, de seguida.

Como sabemos, no caso em que existe fidelização, a maioria dos ginásios, em benefício do utente, acautela, no contrato e/ou no Regulamento Interno a possibilidade de suspensão do contrato – por alguns *ginásios*, ainda que com menos rigor, também denominado “*Interrupção*” temporária de adesão”³. Em regra o utente pode suspender o contrato por (i) motivos médicos que o impeçam de frequentar o ginásio; (ii) gravidez (de risco); (iii) mudança de residência para um local a um raio superior a determinado número de quilómetros ou para um local no qual não haja qualquer ginásio do mesmo grupo/da mesma cadeia; (iv) mudança de local de trabalho, por motivo imputável

ou não ao trabalhador; (v) desemprego involuntário; (vi) por outros motivos casuisticamente avaliados pelo Diretor Técnico.

Durante o período de suspensão (“*congelamento*” para alguns), o utente não perde o seu estatuto de sócio/membro, mas esse período não conta

para o cômputo do prazo de vigência do contrato, isto é, quando cessar o período de suspensão a contagem do período de vigência do contrato é retomada a partir da data em que se iniciou o período de suspensão. O período de suspensão varia de ginásio para ginásio – em regra de 1 a 4 meses – e se alguns nada cobram, outros exigem o pagamento de uma espécie de ‘taxa de manutenção’.

Os motivos acima referidos que legitimam a suspensão do contrato são por vezes considerados também fundamento para o “*cancelamento*” do contrato, leia-se a rescisão do contrato pelo utente sem haver lugar

à obrigatoriedade de pagar qualquer montante ao ginásio.

Ora no caso que culminou na Sentença de 29.03.2011⁴, o contrato de adesão em causa previa que o associado podia rescindir o contrato por “*motivos de força maior*”, conceito que o Julgado de Paz do Porto densificou como um “*evento imprevisível e inevitável, estranho à vontade da parte, que interfere com a conduta desta.*” Tal caso envolvia duas utentes: a primeira candidatou-se com sucesso a uma faculdade e obteve o ingresso na mesma, sendo que não havia ginásio da mesma cadeia no local onde ficava a faculdade; a segunda, por iniciativa própria, decidiu trabalhar no estrangeiro. O Julgado de Paz não considerou que os motivos em causa se subsumiam ao conceito de “*força maior*”, não só porque o contrato os elencava (“*unicamente em casos de doença, ou gravidez de risco ou desemprego*”) mas também pelo facto de as situações em que as utentes/demandantes se viram entretanto colocadas terem nascido por livre escolha das próprias – foi uma opção de cada uma delas, algo alheio ao ginásio, que permanecia “*disponível para prestar o serviço a que se vinculou*”. Nesse sentido, as utentes não obtiveram provimento na sua intenção de rescindir o contrato com fundamento em “*motivo de força maior*”.



Referências

1. “Empresas podem rasgar contratos por causa do vírus? Podem, mas há cuidados a ter” – cf. <https://eco.sapo.pt/2020/03/10/empresas-podem-rasgar-contratos-por-causa-do-coronavirus-podem-mas-ha-cuidados-a-ter/>, acedido em 1 de Setembro de 2020.
2. “COVID-19 | Perguntas e respostas na execução dos contratos pela equipa de Direito Comercial” – cf. <https://www.abreudadvogados.com/pt/conhecimento/publicacoes/artigos/covid-19-perguntas-e-respostas-na-execucao-dos-contratos-pela-equipa-de-direito-comercial/>, acedido a 1 de Setembro de 2020.
3. Não se trata, em rigor, de uma interrupção, mas sim de uma suspensão. Contrariamente à suspensão, a interrupção o tempo decorrido até à causa interruptiva fica inutilizado, depois começa a correr novo prazo – cf. artigo 326, n.º 1 do Código Civil.
4. Cf. <http://www.dgsi.pt/cajp.nsf/954f0ce6ad9dd8b980256b5f003fa814/262b9c8c29175788802579420053d2b2?OpenDocument>, acedido em 1 de Setembro de 2020.



13^o CONGRESSO NACIONAL ONLINE

26 DE SETEMBRO



PORTUGAL ACTIVO

RESISTÊNCIA E CONSISTÊNCIA NO CAMINHO DA RECUPERAÇÃO

FORMAÇÃO CREDITADA

NOVIDADE

DEZENAS DE OFERTAS EXCLUSIVAS

FEIRA DIGITAL DE FITNESS

PROGRAMA COMPLETO BREVEMENTE
EM PORTUGALACTIVO.PT



ALGUNS DOS PRELETORES CONVIDADOS:



A ARTE DO MARKETING DIGITAL

ALAN LEACH

*CEO e Diretor de Ventas e Marketing
no West Wood Clubs, Dublin*



OS 10 PRINCIPAIS FACTOS QUE AFETAM A RETENÇÃO E A EXPERIÊNCIA DO CLIENTE!

PAUL BEDFORD

*Speaker internacional expert na indústria do Fitness no que
se refere à retenção, experiência e flutuação de clientes*



O TRINÓMIO DO SUCESSO: 1 - TECNICAMENTE HABILITADO 2 - ESPIRITUALMENTE ORIENTADO 3 - FISICAMENTE APTO

NUNO FERREIRA PIRES

C.E.O da Sport TV



GESTÃO ESTRATÉGICA DE RECURSOS HUMANOS

RUI MARQUES

CEO Grupo Academy

A NOVA EXPERIÊNCIA DO CLIENTE

José Teixeira
Head of Customer Experience SC Fitness

O mercado do Fitness em Portugal terá um desafio muito importante nos próximos meses: tentar estancar o elevado número de pedidos de reembolso, suspensão e cancelamento dos clientes. Agora que já abrimos os nossos Clubes, conseguimos analisar com detalhe e rigor o dano causado pela pandemia na base de sócios ativos. Independentemente da estratégia adotada pós-encerramento, os operadores perceberam que têm meses desafiantes pela frente e que os clientes reagem num cenário de incerteza.

Da análise do mercado nacional e internacional, os clientes referem os seguintes temas para não voltarem ao Clube:

1. Medo de contágio. Estamos inundados de notícias negativas, número de mortos, infetados, locais fechados são tóxicos e necessidade de ficarmos em casa. Da mesma forma que, se um consultor comercial disser no momento da adesão que o cliente pode cancelar quando quiser (eliminando por exemplo a objeção do contrato de fidelização) – o cliente lembra-se dessa informação e cancela mal possa – a mensagem que passa todos os dias para os Portugueses também vai ditar o seu comportamento, logo, fiquem em casa origina comportamentos de confinamento e não de retoma das atividades como a nossa.

2. Tele-trabalho ou alterações profissionais. A pandemia originou um aumento do desemprego, bem como uma alteração de percursos devido ao tele-trabalho, lay-off ou constrangimentos ditados pelas entidades patronais. Ainda estamos na fase de choque da pandemia e vou mencionar a diminuição do rendimento disponível mais à frente no artigo.

3. Sazonalidade. A proximidade do Verão tem um efeito positivo e outro negativo. O efeito positivo é que poupou o mercado nos meses de maior procura: Janeiro e Fevereiro. O negativo é que a retoma surge num momento sazonal do negócio, logo espera-se um maior impacto de suspensões a curto prazo, mesmo que não seja de efeito direto.

4. Limitações das orientações da Direção Geral da Saúde. Os clientes não querem saber se o Governo limitou a lotação do seu Clube, o horário de funcionamento, os duches ou a piscina. Eles vão exigir como se as medidas fossem suas, pressionando descontos na mensalidade, suspensões forçadas e cancelamentos sem motivo. É a constatação de um facto. Dentro do cenário em que vivemos, é muito boa notícia que o Governo coloque a Atividade Física como um elemento vital na nossa recuperação – a Portugal Ativo está obviamente de parabéns pelo enorme esforço dos últimos meses, bem como dos operadores de ginásios e health clubs, que deram um excelente exemplo pelo apoio incondicional à população fechada em casa.

Ponto de partida: vamos ter menos clientes. Sabemos também que não conseguimos reter clientes que não temos, logo o foco nos próximos meses é recuperar a base de sócios ativos. A questão que se coloca a seguir é como vamos lidar com esta nova experiência num cenário de incerteza: a vacina, as limitações, o comportamento do consumidor, etc.

O novo normal! Como será o cliente quando acabar a pandemia? Será seguramente mais pobre, ao mesmo tempo que será mais consciente da sua saúde. Voltamos a um cenário de desafio vs oportunidade. Não me vou debruçar muito sobre o fenómeno de reativação e aquisição de novos clientes, mas sim a preocupação no seu novo ciclo de vida, na utilização do Clube, na importância da atividade física no seu dia-a-dia, no retorno às boas velhas rotinas (falo dos que já frequentavam), no exemplo que damos à sociedade e obviamente na preocupação com a nossa própria saúde, no curto prazo, mas sobretudo a longo prazo.

Quais as lacunas que enfrentamos no ciclo de vida futuro dos clientes dos ginásios?

- Novos percursos: que percursos faço diariamente, casa->trabalho->almoço->trabalho->casa? E se trabalhar em casa? As grandes empresas de tecnologia (Google, Facebook, entre outras), dão a possibilidade de tele-trabalho até início de 2021.
- Novos hábitos: a atividade física em ginásio foi substituída por outros hábitos como andar de bicicleta, correr, ler ou ver televisão?
- Complemento/Substituição pelo digital: conheci novos produtos digitais ou treino em casa e acho mais fácil de fazer/gosto mais de fazer?
- Proximidade ao Clube: Clube mais próximo de casa, do trabalho, do colégio ou no percurso?
- Tempo de treino: treinos mais rápidos para evitar estar em locais de potencial contágio?
- Saúde do cliente: quem tem patologias identificadas pode ter constrangimentos para voltar ao ginásio antes da vacina?
- Utilização: a redução da exposição a ambientes com aglomerado de pessoas pode reduzir a utilização dos clientes?

Os operadores devem procurar soluções para cada problema previsível:

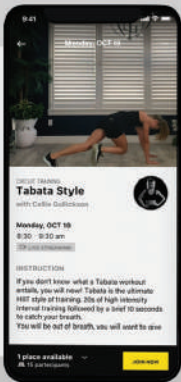
1. Treino em casa: dar opções de treino no ginásio e em casa
2. Treino outdoor: utilizar locais ao ar-livre (nova tendência, agora potenciada)
3. Treino digital: dar soluções para treino em qualquer dispositivo
4. Programas de saúde: atacar problemas pós-covid, sobretudo obesidade
5. Gamificação: focar na utilização, o indicador mais relevante após normalização dos Clubes

Vamos ser confrontados com algumas dificuldades durante os próximos meses e possivelmente anos. O pessimismo é marca dominante em cenários de crise, o que afeta o consumo das famílias. É provável que haja um aumento (que durante a pandemia foi enorme) do consumo de fitness online/em casa, com complemento ou substituição dos ginásios.

Como em todas as crises, surgem oportunidades. Na realidade, as crises são mais comuns do que pensamos, e até as pandemias são regulares. Em todos estes momentos maus, as empresas mais ágeis e bem preparadas conseguem prosperar, assim como novos concorrentes surgirão. O nosso mercado é um mercado de futuro, de saúde, de bem-estar, de longevidade e vai ganhar a longo prazo, desde que consigamos sobreviver.

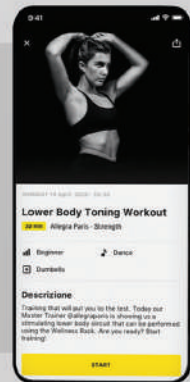
Por último deixo algumas sugestões sobre como manter o consumidor envolvido e com confiança (a nova palavra-chave):

- Confiança e segurança: os ginásios são seguros. “O maior risco é não fazer atividade física” Prof. José Soares
- Proximidade a outras pessoas: o ser humano é um animal social. Vamos voltar a precisar de proximidade a outras pessoas.
- Rotinas: garantir que a atividade física é uma das tarefas diárias/semanais.
- Marcações online: o mundo evoluiu de forma positiva a nível tecnológico e nós também temos que o fazer. Passamos de analfabetos a especialistas em teleconferência em 2 meses.
- Sensibilidade ao preço: o valor é relevante, mas o consumidor vai andar à procura de bons negócios.
- Alteração de circunstâncias: o mundo muda rapidamente, os consumidores também, logo as empresas devem adaptar serviços e produtos rapidamente.
- Benefícios da atividade física: a educação do consumidor é muito difícil. Estamos ainda na fase de choque, onde a informação consumida é sobre os problemas da pandemia. A seguir só se falará em como evitar novos surtos/pandemias. Tenho a certeza que a discussão estará centrada na importância da saúde individual -> que oportunidade!
- Personalização: mais e melhores ferramentas digitais, maior preocupação com a minha saúde exige uma personalização do ciclo de vida, a começar por uma boa avaliação física, sem poder esquecer que o comportamento é essencial (um bom plano de nada serve se o cliente não o utilizar).



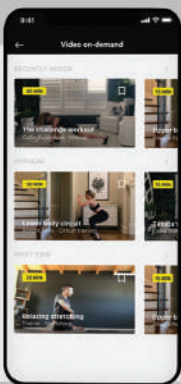
01 Aulas Live

Envolve a tua comunidade conectando os teus clientes e instrutores através de aulas ao vivo. Cria um ambiente social antes e depois das aulas para criar lealdade e comunidade.



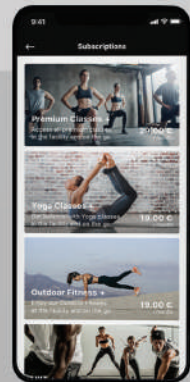
02 Aulas On-Demand

Fornecer à tua comunidade variedade e flexibilidade: eles podem realizar as suas aulas favoritas, com os instrutores que eles já conhecem, em qualquer lugar. É fácil: basta arrastar e soltar os vídeos.



03 Virtual

Além das tuas próprias aulas, tens uma biblioteca de aulas virtuais prontas para o uso e de alta qualidade na ponta dos dedos. Criado pela Technogym e nossos parceiros, existe conteúdo para toda a família, de pilates a ioga, cardio e exercícios de dança e muito mais.



04 Rentabiliza as Tuas Aulas

Apresenta novas opções aos alunos, usando a aplicação Mywellness para vender as experiências que podem ser desfrutadas nas tuas instalações e em qualquer lugar com o Live & On Demand Streaming.

Oferece experiências de treino incomparáveis, transmitindo aulas ao vivo e on-demand à tua comunidade. Os teus clientes, podem agora, fazer as suas aulas favoritas em qualquer lugar, a qualquer momento com MYWELLNESS APP 5.0.

É streaming à tua maneira.

DESCOBRIR MAIS EM: www.technogym.com/PTAT

**AULAS EM
DIRETO OU
ON-DEMAND,
SEMPRE
CONTIGO**



TECHNOGYM®

O FIM DO PRINCÍPIO, A RETOMA DOS NOVOS SÓCIOS NOS CLUBES DE FITNESS NO "NOVO NORMAL"

Bruno Baliza
Sales Director Fitness Hut

No dia que escrevo este artigo começámos a confirmar, segundo a Portugal Activo | AGAP, o que temíamos ser o impacto financeiro nos Clubes resultante do período de confinamento: uma quebra de cerca de 88,31% faturação e ainda uma quebra de 86,36% do número de pessoas que frequentaram os nossos Clubes durante o 2º trimestre de 2020.

Os novos sinais da economia mostram que nesta fase de desconfinamento não estamos no fim deste problema, mas talvez no fim do princípio e, o futuro dos Clubes será resultado direto da velocidade e do volume de novos e antigos sócios que traremos de volta nos próximos tempos.

Quando em meados de março começámos a ter os primeiros Clubes preventivamente a fechar, com o aumento de casos a subir em Portugal, precipitou-se muito rapidamente um cenário que poucos de nós adivinhariam uns tempos antes. A verdade é que o ano de 2020, na maioria dos agentes do mercado estava a iniciar bem, a procura estava a acontecer e de repente somos todos "obrigados" a fechar portas sem a devida preparação para o que viria a seguir.

"...isto não é o fim. Não é sequer o princípio do fim. Talvez seja, no entanto, o fim do princípio."
Winston S. Churchill

Rapidamente o Sector mais uma vez se adaptou e a primeira prioridade foi manter-se em contacto com as pessoas, numa tentativa de manter a sua base de sócios intacta para quando tudo isto terminasse.

Assistiu-se a um terramoto de material online disponível por todos e para todos, muitas vezes sem a qualidade devida e sem a devida estratégia comercial, o que hoje vemos que levantou um problema: como vamos valorizar e vender um serviço que até agora sempre foi grátis e de fácil acesso para todos?

Com a reabertura dos Clubes começamos a entender que, para sobreviver, teremos que voltar ao numero de sócios pagantes o mais rapidamente possível e, para isso, a nossa força comercial será determinante neste momento.

Nestes primeiros momentos após a abertura, já conseguimos ver que, para crescer, existem pontos que qualquer operador terá de ter como não negociável:



SEGURANÇA

A segurança dos nossos Clubes será o novo marketing e o nosso melhor angariador comercial, seja a dar as melhores condições de segurança aos nossos colaboradores, seja a fazer com que os nossos sócios se sintam seguros e ouvidos perante os seus medos e receios. Cuidado com isto, eles foram os primeiros a voltar e será a segurança que eles vão transmitir que nos irá permitir trazer mais pessoas em segurança e confiantes.

Este é o momento em que o WOM (word of mouth) será fundamental para angariar novos sócios. Estas pessoas serão os nossos melhores embaixadores logo, a sua segurança e mantê-los a utilizar é fundamental.

O outdoor terá um valor diferenciador nesta equação, as pessoas querem voltar a estar com os seus instrutores favoritos, fazer o seu treino e, nesta fase, muitos não se sentem seguros para entrar no Clube, muitas vezes nem mesmo para verem o que foi feito no Clube pela sua segurança. Esta será uma extraordinária forma de os manter activos e em contacto com a marca, e quem sabe espreitar para ver se o Clube de facto está seguro.

CONVENIÊNCIA

A localização sempre foi o principal factor no momento de escolha de alguém. Mas como gerir esta situação agora que as grandes empresas mantêm grande parte dos seus trabalhadores em teletrabalho, em que milhares de pessoas podem estar a trabalhar em qualquer local do país apenas com um computador e uma boa ligação de internet? Continuarão os Clubes em grandes polos empresariais ou no centro das cidades a ser os melhores ou os Clubes de subúrbios tomarão essa posição?

A presença online da marca, com a qualidade devida será determinante! Mas apenas se for um produto conveniente, personalizado e ajustado às novas realidades. Cada vez mais é normal terminar a jornada laboral e ter os filhos no quarto ao lado a chamarem para ajudar nos trabalhos de casa.

ONLINE MARKETING

A angariação de novos leads, de pessoas com potencial para serem nossos sócios, nunca foi tão importante como hoje.

Seja em social media ou em Google ads é fundamental perceber o que se está a passar, quais os feedbacks

dos nossos sócios nas redes sociais, quais as keywords que as pessoas estão a usar nesta procura por Fitness. Será que a keyword ginásio barato será substituída por ginásio seguro? É fundamental estarmos constantemente atentos e não tratar este momento como um regresso ao antigamente ou ao que nos é conhecido e familiar, porque esse familiar pode não voltar.

CONSTANTE CONTACTO

É fundamental nesta fase mantermos contacto com todos os nossos sócios, mesmo os que temporariamente nos deixam cancelando a sua inscrição por medo ou por dificuldades financeiras. Este será o momento em que o marketing de conteúdos será determinante para nos mantermos como primeira opção das pessoas quando for altura de regressar. Este é o momento em que o nosso CRM deve ser de um valor imensurável para as pessoas.

EQUIPAS

Todos os colaboradores, principalmente as equipas comerciais, terão de ter uma preparação tremenda. Os antigos discursos comerciais serão inúteis. Têm de saber não só a campanha comercial, mas também o processo de limpeza do Clube. O desafio é entender que a venda promocional do passado recente, sem uma vertente consultiva e de confiança na segurança e saúde, não irá funcionar nos próximos tempos. E estar preparado para ajudar as nossas equipas motivacionalmente quando a eficácia cair. Quem lidera equipas comerciais, sabe o impacto que tem num consultor comercial estar habituado a uma taxa de sucesso de 50% que de repente passa a 20%.

CONCLUSÃO:

Para o leitor que, ao longo do texto se questionou sobre o preço e as campanhas comerciais, ambos terão um papel relevante. Mas apenas após cimentar os pilares anteriores em processos diários e constantes. Nesta fase, todos os Clubes de Fitness têm de combater o medo das pessoas e adaptar-se ao tão falado “novo normal”.

“...isto não é o fim.
Não é sequer o princípio
do fim. Talvez seja, no
entanto, o fim do princípio.”

Winston S. Churchill

GARANTIAS DE SEGURANÇA DOS CENTROS DESPORTIVOS GO FIT COMO ESPAÇOS PÚBLICOS DE REFERÊNCIA NA LUTA CONTRA O COVID-19

Prof. Alfonso Jiménez
Diretor de Pesquisa e Inovação Ingesport-GO fit LAB (Espanha)

A prática regular de exercício físico, adaptada às necessidades de cada pessoa num contexto controlado e sob a supervisão adequada, reforça de forma significativa o funcionamento do sistema imunológico.

De facto, reforçar o sistema imunológico, além do estado de saúde em geral, e especialmente o estado de ânimo e a saúde mental, parecem ser elementos fundamentais para uma estratégia de saúde pública eficiente e sustentável perante o desafio do COVID19.

A indústria dos Centros Desportivos definiu desde as suas origens a higiene das suas instalações como um dos pilares fundamentais na sua proposta de valor. Desta forma, os Centros Desportivos contam com pessoal e protocolos estandardizados para a limpeza e desinfeção constante de todos os seus espaços de atividade e complementares. Além disso, todo o seu pessoal está especialmente formado (e é sensível) ao valor e à importância de manter as instalações em perfeito estado de limpeza e higiene.

Por outro lado, os clientes dos Centros Desportivos, pessoas comprometidas com um estilo de vida ativo e saudável, são especialmente sensíveis a este fator de higiene e demonstram **comportamentos de saúde, co-responsabilidade** e cuidado dos recursos muito elevados.

Assim, entendemos que nos encontramos perante um tipo de espaço de uso público único no seu contexto.

Se a estes espaços os dotarmos com medidas adicionais de higiene e segurança, especialmente desenhadas para fazer frente ao risco de contágio do vírus COVID19, poderíamos encontrar-nos num contexto ideal para ajudar a população a defender-se dos agentes patogénicos com garantias.

No gráfico incluído a seguir (figura 1), podemos identificar o plano integral de segurança e higiene para garantir a segurança, tanto de trabalhadores, como de clientes nos Centros GO fit, desenhado pelo GO fit LAB, em colaboração com a Universidade Sheffield Hallam do Reino Unido e a Universidade Rey Juan Carlos de Madrid.

Cada uma das ações incluídas no mesmo contexto de uma análise detalhada sobre os possíveis mecanismos de transmissão e contágio, e tendo por base as evidências disponíveis quanto ao assunto, e as soluções técnicas e/ou humanas à nossa disposição para reduzir ao máximo esses mecanismos de contágio e o seu risco associado.

Com o objetivo fundamental de transmitir tranquilidade e segurança aos nossos clientes, e tendo em conta todas estas ações, propomos realizar uma análise comparativa do nível de segurança e higiene dos Centros GO fit relativamente a outros espaços públicos (transporte público, centros comerciais, supermercados), o local de trabalho, o domicílio particular ou mesmo um centro hospitalar.

Assim, a figura 2, mostra uma estimativa do impacto na utilização de vários espaços específicos, quanto às medidas de higiene, comparativamente com a garantia de segurança contra o Covid-19 nos Centros GO fit, pontuados de 0 a 8 pontos em cada caso (aplicando um modelo de avaliação sobre evidências de grau 4).

Estas ações outorgam aos Centros GO fit um nível de segurança e higiene máximo.

O resultado destas ações permite ao GO fit oferecer uma prática segura e eficaz, contribuindo para reconhecer o valor do exercício como um pilar de atuação estratégico para deter os contágios e/ou reduzir o impacto do COVID19 entre a população em geral e, especialmente, entre os grupos de risco.

DOSSIER COVID-19



Figura 1: Detalhe de ações integrais incluídas num plano de reabertura de Centros GO fit (desenvolvido pelo GO fit LAB, sob a supervisão do AWRC-Sheffield Hallam University e a Universidade Rey Juan Carlos)



Figura 2: Análise comparativa do nível de segurança e higiene dos Centros GO fit em comparação com outros espaços públicos e privados (desenvolvido pelo GO fit LAB, sob a supervisão do AWRC-Sheffield Hallam University e a Universidade Rey Juan Carlos)

SER ACTIVO É O NOSSO LEMA

Vítor Pataco

Presidente do Instituto Português do Desporto e Juventude



INSTITUTO PORTUGUÊS
DO **DESPORTO**
E **JUVENTUDE**, I. P.

O aparecimento e a rápida progressão da pandemia resultante do vírus SARS-Cov-2 exigiu a implementação de um conjunto de respostas e medidas extraordinárias de prevenção da transmissão da doença. A necessidade de controlar a situação epidemiológica levou ao confinamento dos portugueses e à interrupção de muitas das atividades e áreas de desenvolvimento.

O desporto e a prática da atividade física não foram exceção e com a interrupção das instalações desportivas, clubes, ginásios e coletividades, muitos praticantes regulares da prática desportiva formal e informal ficaram privados de utilizar os habituais espaços e equipamentos desportivos, bem como do acompanhamento presencial dos seus treinadores, técnicos e profissionais.

O Instituto Português do Desporto e Juventude (IPDJ) foi também, neste âmbito, obrigado a suspender a atividade em diversas instalações desportivas. Muitos atletas, nomeadamente de Alto Rendimento e com ambição de competir ao mais alto nível e representar o nosso país em grandes provas nacionais e internacionais, tiveram de interromper a sua preparação numa fase crucial em que até os Jogos Olímpicos tiveram de ser adiados.

Neste enquadramento, novas estratégias mais ou menos inovadoras foram rapidamente criadas e desenvolvidas para responder às necessidades dos praticantes que procuraram manter-se ativos durante este período. A utilização de plataformas e canais de comunicação via internet proliferou como nunca e, quase que de um dia para outro, num contexto muito diferente do habitual, novas soluções vieram estimular a continuidade

possível da prática da atividade física. Procurando estar à altura das exigências da situação e considerando as responsabilidades públicas na área do Desporto e da Juventude, o IPDJ lançou nos últimos meses um conjunto de medidas.

Um bom exemplo foi a campanha “#SERATIVOEMCASA”, disponível no novo portal institucional (<https://ipdj.gov.pt>) e que permitiu, através da disponibilização de diversas recomendações e propostas de exercícios, contribuir para a redução

do sedentarismo e para melhorar a qualidade do dia a dia dos portugueses durante a fase de confinamento. Outro exemplo, também disponível no novo portal do IPDJ, foi a criação do novo espaço “COVID-19” com o objetivo de orientar e esclarecer os agentes desportivos sobre esta temática. Com a retoma da atividade desportiva, entendeu o IPDJ que, aliada à necessidade de ser pioneiro na abertura de instalações desportivas, tinha o dever de elaborar Manuais de Procedimentos de Proteção de Praticantes e Funcionários e,

REPUBLICA PORTUGUESA
IPDJ
#SERATIVOEMCASA
#BEACTIVE

Sigam!
Acompanhem!
Partilhem!

Atenção!

Mais recomendações para **bébés** e **crianças** estão a chegar!
Dia **13 de abril** nos vossos ecrãs!

“ A utilização de plataformas e canais de comunicação via internet proliferou como nunca e, quase que de um dia para outro... ”

simultaneamente, contribuir para a difusão destas novas práticas. Com o apoio da equipa multidisciplinar do Centro de Alto Rendimento do Jamor e recorrendo os seus médicos e os técnicos de desporto, o IPDJ envolveu os departamentos técnicos e departamentos médicos das federações com instalações no Centro Desportivo Nacional do Jamor (atletismo, natação, triatlo, ténis, rugby, tiro). Para elaborar os novos procedimentos, foi tida em conta a avaliação do risco, consoante as modalidades, os requisitos de cada atividade, as instalações e os equipamentos.

A retoma das atividades é ainda frágil e o futuro próximo traz grande incerteza e imprevisibilidade principalmente do ponto de vista epidemiológico. No entanto, nos últimos meses tentámos adquirir competências ao nível da alteração de comportamentos de proteção e procurámos criar estruturas que nos permitam olhar para o futuro

#SERATIVO EMCASA

“ A retoma das atividades é ainda frágil e o futuro próximo traz grande incerteza e imprevisibilidade principalmente do ponto de vista epidemiológico. ”

#SERATIVOEMCASA
#BEACTIVE

**Recomendações
para Ser Ativo em Teletrabalho**

REPÚBLICA PORTUGUESA
educação

ipdj INSTITUTO PORTUGUÊS DO DESPORTO E JUVENTUDE, I. P.

com mais confiança. Tentámos reunir esforços, reinventar soluções e tomar as decisões certas para que possamos dar a melhor resposta possível face ao desafio diário e aos problemas que estamos a viver.

Dia a dia vamos ganhando a confiança necessária e tentando inculcar essa mesma confiança nas nossas equipas conquistando aos poucos uma esperança de que vamos conseguir.

Em suma, enquanto organismo da Administração Pública o nosso lema foi verdadeiramente ser activo, não só pelas campanhas que lançámos #SERATIVOEMCASA e #SERJOVEMEMCASA, mas também pela enorme capacidade de adaptação às circunstâncias do dia a dia que se traduziram no cumprimento de todos os compromissos existentes com o sector do desporto e da juventude.



" A minha vida é feita de ciclos,
e, portanto, ao fim de algum
tempo eu tenho de mudar."

“ Se eu deixo de fazer exercício, fico infeliz. O meu corpo pede, grita, para me mexer. Assim que regresssei de férias, retomei logo os treinos. ”



CONVERSA PUXA CONVERSA

Activa, saudável e feliz!

Na casa dos 50 e com uma forma física invejável, **Fátima Lopes conta-nos a importância que o exercício físico tem na sua vida pessoal e profissional**, e como enfrentou os momentos de confinamento.

Portugal Activo - Pratica exercício físico?

Fátima Lopes - [Toda a vida pratiquei!](#)
Pratiquei yoga durante 6 anos, pilates durante 7 anos, depois fiz um período de 6 anos em ginásio.
A minha vida é feita de ciclos, e, portanto, ao fim de algum tempo eu tenho de mudar. Neste momento faço caminhada 3 dias por semana e treino de fortalecimento muscular nos outros 2 dias.

PA - E num profissional do exercício?

FL - Quem trabalha comigo também tem de ter essa energia leve, livre. A preocupação da pessoa que me treina tem de ser ensinar-me o máximo possível para que eu seja autónoma, independente e consiga tomar conta de mim própria.
Cada conquista, cada vitória, tem de ser sempre a dois.

PA - Os filhos, praticam exercício físico regularmente?

FL - Sempre. A minha filha tem um treinador pessoal no GCP e já regressou ao Clube. O pequeno faz futebol.



“ Exercício Físico, pode ser uma simples caminhada, mas tem de existir. ”



PA - Durante a fase de confinamento, manteve-se activa em casa? E as crianças? Quais as estratégias que utilizaram?

FL - Os meus filhos ficaram no Alentejo e tinham quilómetros de ar livre para andar. Nunca estiveram fechados. O pequeno corria, jogava à bola, andava de bicicleta.

A Beatriz corria diariamente, e fazia o treino que o PT dela lhe passou para fazer em casa.

[Eu, como fiquei em Lisboa fazia caminhadas num jardim perto de casa, duas vezes por semana e treino online mais duas vezes.](#)

PA - Ouvimos muitas vezes a Fátima a falar da importância do equilíbrio. Para além do trabalho, o que não pode faltar na sua semana?

FL - Exercício Físico, pode ser uma simples caminhada, mas tem de existir. Exercícios de respiração ou meditação. Quando respiramos bem, metade dos problemas desaparecem. E uma alimentação cuidada.

PA - Como concilia a vida profissional e pessoal com o exercício?

FL - Organização, organização, organização e, uma balança muito bem

calibrada! Eu faço um programa diário que já me ocupa, para além das horas no ar, as horas de preparação. Para além disso, tenho as manhãs, que se distribuem por muitas coisas como o exercício físico, reuniões, entre outros compromissos. Tudo o que são extras, são muito bem programados para serem situações excepcionais. Porque eu preciso muito de ter um bom equilíbrio entre a minha vida profissional e a minha vida pessoal. Quando a balança começa a ficar desequilibrada eu começo a ficar desequilibrada também, logo, infeliz. Eu não tenho medo de dizer que, se o prato profissional estiver a ocupar espaço que pertence ao espaço pessoal, eu fico infeliz. E eu não quero ser infeliz.



Tenho uma consciência muito trabalhada de mim e da minha vida, porque investi muito na área do desenvolvimento pessoal. Colecionei e continuo a colecionar muitas ferramentas nessa área. Continuo a fazer os meus retiros e tenho as minhas consultas sempre que sinto necessidade, para ter a capacidade de aferir sozinha quando a balança está a desequilibrar e corrigir. Isso é muito importante para mim. A minha vida não é só trabalho. E os meus filhos são muito mais importantes do que o meu trabalho.

“ O exercício físico, para mim, é mesmo uma necessidade! “

PA - Como surgiu o projeto Simply flow? E com que objetivo?

FL - Foi criado com o objetivo de partilhar com o público em geral a minha visão da saúde e do bem-estar. Sempre fui uma pessoa que dediquei muito do meu tempo às questões da saúde e do bem-estar. Talvez por ter sido atleta de competição durante uns bons anos, fiquei sempre com o bichinho do desporto, o chip da alimentação, o chip de grande parte da responsabilidade da nossa saúde estar nas nossas mãos. E isso levou-me a querer partilhar esse gosto com o público em geral.



Fui reunindo uma série de especialistas que confiam no meu trabalho, que reconhecem a minha credibilidade, e que quiseram juntar-se a este projeto, para nos vários temas, partilharem informação. Tenho uma bolsa de mais de 60 especialistas credenciados, com um percurso notável, que escrevem sobre saúde e bem-estar físico, emocional, psicológico e emocional. A informação é fidedigna e fundamentada. Tem sido um caminho difícil, não vou negar. Se fosse um site com outro tipo de informação, rapidamente se tornaria comercial. Dá muito trabalho. Mas na minha vida, nunca nada foi fácil. Isto é só marcar o padrão.

Eu particularmente, escrevo com muita regularidade na área do mindfulness, do pensamento positivo, do desenvolvimento pessoal...porque são áreas onde, há muitos anos, frequento cursos, retiros e gosto muito. Escrevo ao sabor do que sinto necessidade.

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

FL - O exercício físico, para mim, é mesmo uma necessidade! Se eu deixo de fazer exercício, fico infeliz. O meu corpo pede, grita, para me mexer. Assim que regresssei de férias, retomei logo os treinos. Não consigo imaginar a minha vida a cristalizar, com um corpo a desligar da vida antes do tempo. Se queremos ter um corpo activo, amigo da nossa saúde, se queremos sentir leveza, flexibilidade, bem-estar, então temos de conversar com o corpo, porque ele obedece-nos. Por vezes, quando acordo às 6h da manhã para caminhar, tenho de fazer esse exercício e pensar que depois me vai saber bem, que vou ter mais energia, vou ser mais produtiva nas reuniões, vou ser mais capaz por ter o cérebro oxigenado. E resulta! Para mim, a caminhada é uma meditação activa!

“ Dá muito trabalho. Mas na minha vida, nunca nada foi fácil. Isto é só marcar o padrão. “

RESPOSTAS RÁPIDAS

LIVRO	"Liberta-te de Pensamentos Tóxicos", de Rute Caldeira
MÚSICA	O Melhor de Mim Está Para Chegar, de Mariza
VIAGEM	Todas por Portugal
PERSONALIDADE	Professor Marcelo Rebelo de Sousa
HOBBIES	Leitura, cinema, teatro e bricolage
MARCA DESPORTIVA	Susana Gateira



Aldo Matos da Costa

Professor auxiliar com agregação no Departamento de Ciências do Desporto da Universidade da Beira Interior

O Departamento de Ciências do Desporto da Universidade da Beira Interior (DCD-UBI) oferece a possibilidade de frequência na Licenciatura em Ciências do Desporto (1.º Ciclo), nos mestrados em Ciências do Desporto e Ensino de Educação Física nos Ensinos Básico e Secundário (2.º Ciclo) e no Doutoramento em Ciências do Desporto (3.º Ciclo). Com cerca de 19 docentes, o DCD-UBI é um membro fundador do Centro de Investigação em Desporto, Saúde e Desenvolvimento Humano (CIDESD) - uma unidade supra institucional, com 133 membros de 10 instituições nacionais, e várias dezenas de acordos de cooperação com outras instituições nacionais e internacionais.

No âmbito da investigação científica, o DCD-UBI reflete a natureza multidisciplinar e aplicada promovida pelo CIDESD, agregando três comunidades de pesquisa: CreativeLab, GERON e STRONG. O CreativeLab tem por objetivo a pesquisa de indicadores de desempenho relacionados com o trabalho colaborativo e a criatividade no desporto, estando o DCD-UBI a desenvolver fundamentalmente as seguintes linhas de investigação aplicadas às modalidades de futsal e futebol: análise do desempenho e aprendizagem do jogo; avaliação de parâmetros físicos, técnicos e táticos para a caracterização do jogo; efeitos da manipulação das tarefas de treino no desempenho; caracterização das carreiras desportivas e suas implicações para o abandono e pós-carreira.

A pesquisa sobre a relação entre a atividade física, exercício e saúde ao longo da vida, com ênfase especial no envelhecimento e nas doenças crónicas, é desenvolvida pela comunidade GERON. São vários os projetos desenvolvidos pelos membros desta comunidade no DCD-UBI, entre quais salientamos os seguintes programas estruturantes: *MAMA_MOVE* - programa de exercício para sobreviventes de cancro da mama, incluído nos projetos-piloto do Programa Nacional para a Promoção de Atividade Física da Direção-Geral da Saúde; *MEMO_MOVE* - programa de exercícios com estimulação cognitiva para adultos com défice cognitivo ligeiro, incluído na Missão Demências do Centro Académico Clínico das Beiras.



Por sua vez, a comunidade STRONG, com grande participação de membros do DCD-UBI, privilegia a pesquisa relacionada com os modelos genéticos, fisiológicos e biomecânicos capazes de descrever e prever o movimento humano e a sua relação com o desempenho desportivo.

Neste âmbito, e em consequência de variadas parcerias com clubes e federações desportivas, a atual investigação do DCD-UBI é por deveras abrangente, incidindo com especial destaque sobre a prescrição de programas de aquecimento, força e de condicionamento físico, a modelação do desempenho desportivo, a competência motora percebida e o desenvolvimento motor, a avaliação e o controlo da carga de treino, sobressaindo ainda a pesquisa sobre a dinâmica de fluidos computacional aplicada às atividades aquáticas.

“ A pesquisa sobre a relação entre a atividade física, exercício e saúde ao longo da vida, (...), é desenvolvida pela comunidade GERON. ”

Por último importa salientar o enfoque do DCD-UBI em programas de extensão comunitária, e que resultam de uma forte convergência interna e regional com inequívocas implicações nacionais e internacionais.

Entre as várias iniciativas ativas, destaca-se a recente aprovação do projeto Europeu *ActiveGames4Change*, que se destina a crianças e jovens sob custódia dos sistemas de justiça, apoiando-os na aquisição e no uso de competências-chave que facilitam a inclusão, a educação e a empregabilidade, usando jogos com componente física/desportiva como meio de aprendizagem privilegiado.

A Perspectiva dos Clientes dos Clubes de Fitness e Saúde

DESDE O INÍCIO DA PANDEMIA ESTÁ:



54,7% MENOS ACTIVO

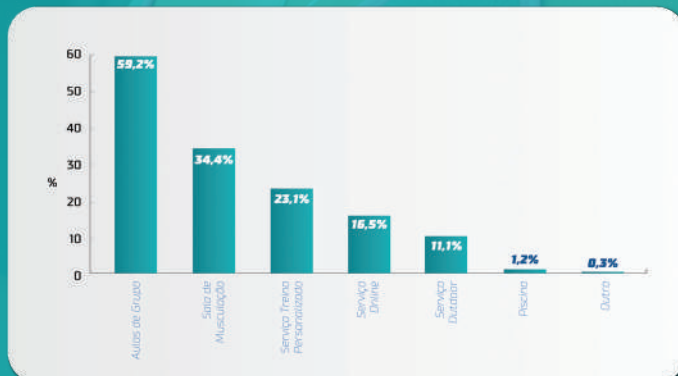
33,3% IGUALMENTE ACTIVO

11,9% MAIS ACTIVO

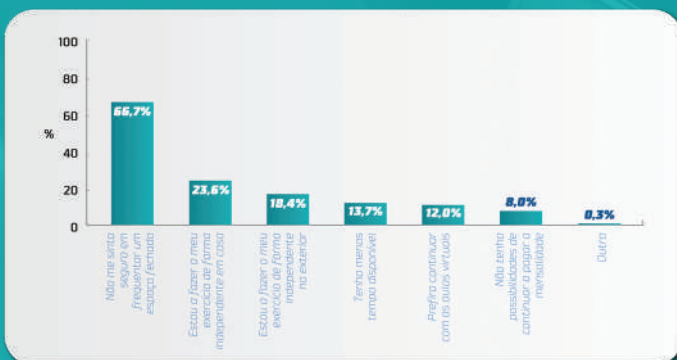
O QUE MAIS VALORIZA?



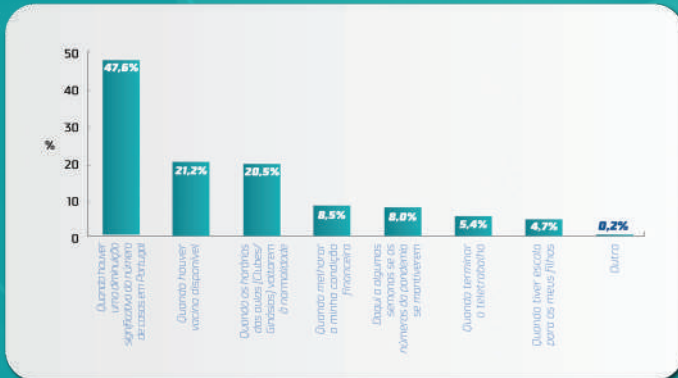
QUAL O SERVIÇO QUE MAIS VALORIZA?



QUAL A/AS RAZÃO/RAZÕES PELA/PELAS QUAL/QUAIS NÃO ESTÁ A FREQUENTAR O SEU CLUBE/GINÁSIO?



QUANDO PENSA VOLTAR AO SEU CLUBE/GINÁSIO?



TREINO DE ESTABILIDADE: A BASE DE QUALQUER PROGRAMA DE TREINO

Pedro Aleixo

Professor Auxiliar na Faculdade de Educação Física e Desporto – ULHT

No indivíduo comum ou em atletas, o treino deve ser prescrito com base no movimento (havendo eventuais exceções, como serão os casos dos culturistas). Em atletas, o treino deve conduzir a uma melhoria da qualidade do movimento (corrigindo disfunções do movimento), procurando elevar a performance e alongar a longevidade das carreiras. No indivíduo comum, e igualmente através da melhoria da qualidade do movimento, o treino deve potenciar a sua capacidade funcional e prevenir/corrigir a ocorrência de disfunções do movimento. Uma disfunção acarreta a existência de uma alteração da mobilidade articular e/ou estabilidade, com influência na eficiência e segurança da execução¹. Desta forma, a estabilidade é uma capacidade fundamental para que o movimento seja eficaz e eficiente relativamente ao objetivo proposto, decorrendo dentro do(s) plano(s) do(s) movimento(s) pretendido(s). Por isso, a National Academy of Sports Medicine (NASM) preconiza, no seu modelo de treino, que a primeira fase de um processo de treino deve visar a melhoria da estabilidade e a coordenação do movimento².

Estabilidade pode ser definida como a capacidade do corpo conservar o seu estado de tendência para o equilíbrio recorrendo aos seus próprios meios de controlo motor^{3,4}. No entanto, convém diferenciar estabilidade global do corpo e estabilidade local (articular), apesar destas serem interdependentes.

A estabilidade global é afetada:

1) pela altura do centro de gravidade⁴ (i.e., num agachamento, quando colocamos a barra nas costas estamos a subir o centro de gravidade, e por isso, a aumentarmos a instabilidade do corpo); **2)** pelo tamanho e qualidade da base de suporte⁴. Apesar disso, é importante assumir que um corpo se encontra em equilíbrio quando a projeção vertical do seu centro de gravidade no solo coincide com o seu centro de pressão, situação que raramente acontece nos humanos.

Assim, e uma vez que a estabilidade é a capacidade de um corpo tender para o equilíbrio, esse corpo estará mais estável quando a projeção vertical do centro de gravidade no solo e o centro de pressão coincidirem.

A estabilidade articular resulta da ação e interação de vários fatores, no sentido de manter, a cada instante, uma adequada compressão entre as superfícies articulares e, desse modo, resistir às forças aplicadas à articulação⁵.

Duas componentes estão envolvidas neste processo, nomeadamente as componentes passivas (características das estruturas articulares) e as componentes ativas (capacidade neuromuscular)⁶.

Para a melhoria da estabilidade, o profissional do exercício deve controlar, durante o processo de treino, 3 tipos de variáveis: metodológicas; biomecânicas; e de integração neuromuscular⁷.

As variáveis de integração neuromuscular que podemos, e devemos, manipular no treino são:

1) “tipos de estabilização”;
2) “graus de liberdade do equipamento”;
3) “número de articulações envolvidas no movimento”⁷. Temos dois tipos de estabilização, a estabilização interna e a estabilização externa. A estabilização interna depende das estruturas do próprio corpo, nomeadamente das componentes passivas e das componentes ativas, sendo as componentes ativas aquelas que nós queremos melhorar através do processo de treino. No que concerne à estabilização externa, que é aquela que o profissional de exercício consegue controlar e manipular durante o treino, está dependente da quantidade e qualidade dos pontos de suporte, ou seja, está relacionada com a base de suporte.

Assim, podemos aumentar ou diminuir a estabilização externa:

1) aumentando ou diminuindo os pontos de suporte;
2) alterando a forma da base de suporte;

“ Para a melhoria da estabilidade, o profissional do exercício deve controlar (...) 3 tipos de variáveis: metodológicas; biomecânicas; e de integração neuromuscular⁷. ”



3) manipulando a qualidade da base de suporte. Pelas características de instabilidade ou estabilidade que pode proporcionar, a variável “tipos de estabilização” tem essencialmente impacto ao nível da estabilidade global. A variável “graus de liberdade do equipamento” está dependente dos planos desafiados pelo equipamento utilizado. As máquinas guiadas, são o exemplo de equipamento que permite o menor grau de integração nesta variável (ou seja, menos instável).

O grau de integração pelo uso de equipamentos segue, normalmente, a seguinte ordem: máquinas guiadas (só desafia um plano do movimento); barra livre (já desafia os 3 planos do movimento); halteres (desafia os 3

planos do movimento mas aumenta a necessidade de estabilização interna no plano transversal); cabos (aumenta a necessidade de estabilização interna nos 3 planos do movimento). À medida que vamos aumentando a integração ou instabilidade através dos equipamentos, vamos exigindo também ao atleta uma maior utilização de musculatura estabilizadora local. Ou seja, a variável “graus de liberdade do equipamento” tem essencialmente impacto ao nível da estabilidade local.

Por fim, outra forma de manipularmos o treino é através da variável “número de articulações envolvidas no movimento”, a qual reflete o número de articulações em que são aplicados momentos de força.

No que concerne à biomecânica aplicada ao exercício, a força exterior aplicada e o momento de força que se opõe à ação muscular são dois conceitos fundamentais para o treino. Assim, através dos diferentes equipamentos (pesos livres, elásticos, equipamentos hidráulicos, equipamentos pneumáticos, etc) conseguimos aplicar diferentes tipos de forças exteriores (com diferentes direções e pontos de aplicação). O momento de força que se opõe à ação muscular está dependente da força exterior aplicada e da distância que vai desde o eixo de rotação ao vetor dessa força exterior (sendo esta distância perpendicular a esse vetor de força). Ou seja, os momentos de força que se opõem à ação muscular estão dependentes dos equipamentos utilizados, podendo ter um comportamento variável, progressivo, acomodativo ou isocinético.

Por fim, a distância entre o eixo de rotação em conjunto com a direção das forças, são fundamentais para determinar a curva da força do exercício (a qual representa a variação da força muscular a desenvolver ao longo da fase concêntrica do deslocamento angular). Esta curva da força é uma ferramenta extremamente útil na avaliação do risco-benefício dos exercícios de treino.

Assim, e como exemplo, exercícios com curvas da força ascendentes serão as melhores escolhas para indivíduos iniciados ou com limitações ao nível da estabilidade no movimento.

Referências

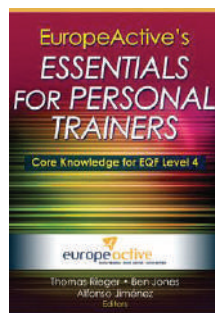
1. Clark, M., Lucett, S., McGill, E., Montel, I., & Sutton, B. (2018). *NASM essentials of personal fitness training* (6th ed.). Burlington: Jones & Bartlett Publishers, Inc.
2. Sousa, A. (2015). Avaliação funcional: prevenção de lesões e melhoria da performance desportiva. In P. Mil-homens, P. Correia, & G. Mendonça (Eds.), *Treino da força: princípios biológicos e métodos de treino*. Volume 1 (pp. 227–247). Cruz Quebrada: Edições FMH.
3. Abrantes, J. (2007). Rigidez dinâmica como indicador da estabilidade articular. In *Proceedings: XII Congresso Brasileiro de Biomecânica*. São Paulo.
4. McGinnis, P. (2013). *Biomechanics of sport and exercise* (3rd ed.). Champaign: Human Kinetics.
5. Espanha, M., Pascoal, A., Correia, P., & Silva, P. (1999). *Noções fundamentais de artrologia*. In M. Espanha (Ed.), *Anatomofisiologia*. Tomo I. Sistema osteo-articular (2a edição). Cruz Quebrada: Faculdade de Motricidade Humana - Serviço de edições.
6. Aleixo, P., Vaz Patto, J., Moreira, H., & Abrantes, J. (2018). Dynamic joint stiffness of the ankle in healthy and rheumatoid arthritis post-menopausal women. *Gait & Posture*, 60, 225–234.
7. Tavares, C., & Figueiredo, P. (2015). Treino funcional: uma proposta metodológica de abordagem. In P. Mil-homens, P. Correia, & G. Mendonça (Eds.), *Treino da força: princípios biológicos e métodos de treino*. Volume 1 (pp. 199–210). Cruz Quebrada: Edições FMH.



FORMAÇÃO CONTÍNUA CERTIFICADA (TPTEF E TPDT)

FORMAÇÃO	ENTIDADE	CRÉDITOS	DATA
EXERCÍCIO NA GRAVIDEZ E PÓS-PARTO (CURSO ONLINE)	Online Academy (Your Best Academy)	0,3	Permanente
PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM TREINO TERAPÉUTICO (B- LEARNING)	Fitness Academy (Your Best Academy)	17	12 de setembro
PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM DIRETOR DE CLUBES (B- LEARNING)	Fitness Academy (Your Best Academy)	20,4	12 de setembro
PILATES SPECIAL POPULATIONS	ALM Pilates	6,4	12 de setembro
CURSO GTF-FLOW®	GTF Formação	1,6	13 de setembro
PÓS-GRADUAÇÃO EM DIREÇÃO E GESTÃO DE CLUBES (100% VIDEOCONFERÊNCIA)	MANZ Formação	25	19 de setembro
EXS ENGAGE - LISBOA	EXS EXERCISE SCHOOL	2,8	19 e 20 de setembro
CURSO STICK MOBILITY® START	GTF Formação	0,8	20 de setembro
PÓS-GRADUAÇÃO EM PERSONAL TRAINING (100% VIDEOCONFERÊNCIA)	MANZ Formação	15	27 de setembro
PILATES PERSONAL TRAINING	ALM Pilates	8	3 de outubro
PÓS-GRADUAÇÃO EM FISIOLOGIA DA PERFORMANCE HUMANA (B-LEARNING)	MANZ Formação	20,8	04 de outubro
SCHWINN CYCLING - CERTIFICAÇÃO BASICA	GTF Formação	3,2	3 e 4 / 24 e 25 de outubro
PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM SPORTS PERFORMANCE (B- LEARNING)	Sports Academy (Your Best Academy)	17	10 de outubro
PÓS-GRADUAÇÃO EM ALIMENTAÇÃO, NUTRIÇÃO E SUPLEMENTAÇÃO NO EXERCÍCIO (100% VIDEOCONFERÊNCIA)	MANZ Formação	17,7	10 de outubro
PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM PERSONAL TRAINING AVANÇADO (B- LEARNING)	Fitness Academy (Your Best Academy)	17	17 de outubro
PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM PILATES (B- LEARNING)	Fitness Academy (Your Best Academy)	17	24 de outubro
EXS ENGAGE - PORTO	EXS EXERCISE SCHOOL	2,8	24 e 25 de outubro
PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM CROSS TRAINING (B- LEARNING)	Fitness Academy (Your Best Academy)	17	31 de outubro
PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM FITNESS AQUÁTICO (B- LEARNING)	Aqua Academy (Your Best Academy)	17	31 de outubro
CHAIR E SPINE CORRECTOR - PILATES EQUIPMENT ESSENTIALS	ALM Pilates	6,4	31 de outubro
PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM EXERCÍCIO AQUÁTICO TERAPÉUTICO (B- LEARNING)	Aqua Academy (Your Best Academy)	17	07 de novembro
EXS ENGAGE - MADEIRA	EXS EXERCISE SCHOOL	2,8	7 e 8 de novembro
PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM INTEGRATIVE TRAINING (B- LEARNING)	Fitness Academy (Your Best Academy)	17	14 de novembro
SCHWINN CYCLING - WS POTENCIA	GTF Formação	0,8	14 de novembro
EXS ENGAGE - AÇORES	EXS EXERCISE SCHOOL	2,8	28 e 29 de novembro
LADDER BARREL - PILATES EQUIPMENT ESSENTIALS	ALM Pilates	6,4	05 de dezembro

PUBLICAÇÕES



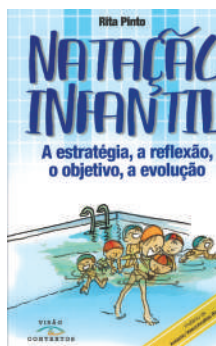
EUROPEACTIVE'S ESSENTIALS FOR PERSONAL TRAINERS

EuropeActive's Essentials for Personal Trainers fornece aos treinadores pessoais as informações mais completas e as melhores práticas para ajudar os seus clientes a atingir as suas metas de saúde e Fitness. Endossado pela EuropeActive, a autoridade de definição de padrões do Setor de Fitness e saúde na Europa, este manual é essencial para todos os treinadores pessoais aspirantes e qualificados e direciona-os para os objetivos da EuropeActive: "Mais pessoas, mais ativas, mais frequentemente".

As informações contidas no Essentials for Personal Trainers da EuropeActive fornecem aos treinadores pessoais as competências, habilidades e conhecimentos básicos necessários para alcançar o nível 4 no European Qualifications Framework (EQF), os padrões de linha de base para treinadores pessoais registados na Europa. O conteúdo baseia-se em conceitos fundamentais para fornecer conhecimento prático e exemplos, para que o treinador pessoal possa

oferecer serviços agradáveis e eficazes aos seus clientes. Os três primeiros capítulos descrevem o papel do treinador pessoal, com tópicos que cobrem profissionalismo, apresentação e planeamento de sessões de treino. Os leitores aprenderão anatomia funcional com capítulos sobre articulações e movimento articular, prevenção de lesões e sistema muscular. Para entender a ciência por trás da prescrição do exercício, os leitores aprenderão sobre sistemas de energia, sistema cardiorrespiratório, sistema nervoso e respostas hormonais ao exercício. Os capítulos focados na avaliação do estilo de vida, incluem avaliação de saúde e condição física, aspetos psicológicos do treino e nutrição.

EuropeActive
Editora: Human Kinetics



NATAÇÃO INFANTIL

A estratégia, a reflexão, o objetivo, a evolução.

A formação de um nadador é um processo longo, cuja progressão deverá ser cuidadosamente pensada, organizada e executada. A Natação Infantil não tem sido um tema tratado com a seriedade e profundidade que merece. Existem muitas especulações pseudopedagógicas. Exploram-se, de forma muito pouco ética, os desejos de segurança manifestados pelos Pais.

Neste quase deserto de trabalhos na área da Natação Infantil, surge esta publicação da autoria da Rita Pinto. Nela está bem patenteada a grande paixão que a autora tem na abordagem teórica e prática de todas as questões que envolvem um processo metódico que a Natação Infantil exige. Envolve no processo os Pais, os Professores e os alunos. Cria e sugere dinâmicas de permanentes interações de todos com o meio aquático, através de soluções seguras, competentes e consequentes.

Rita Pinto escreveu um livro bastante rico no conteúdo. Desafiante na reflexão. Rebelde na forma. Consistente no processo e muito rico nas ideias." (Do Prefácio de António Vasconcelos Raposo).

Rita Pinto
Editora: Visão e Contextos



OBESIDAD Y SEDENTARISMO INFANTIL

QUE HACEMOS?

O excesso de peso infantil vem sendo detetado como uma evidência na nossa sociedade e, desde há menos de uma década, é avaliado como um fenómeno com risco físico e psicossocial, sobretudo quando acompanhado de um comportamento sedentário. A existência de fatores múltiplos e diversos que intervêm na obesidade, faz com que seja difícil encontrar uma via rápida e fácil para uma modificação de hábitos de vida. Por isso há que tratá-la como um fenómeno multifatorial, com intervenção tanto no próprio indivíduo como na família, envolvimento, escola, sociedade, ambiente e instituições públicas. No livro aportam-se quase 300 atividades que se integram perfeitamente nas programações educativas, especialmente na área da E. Física.

Domingos Blasquez,
Núria Domedel, Unai Ocariz,
Raúl Supital
Editora: INDE



Morada:
Azinhaga dos Ulmeiros, nº 6-A
1600 - 778 Lisboa (Telheiras)
Tel: 21 754 01 91
<http://www.omniservicos.pt/>
apoio.clientes@omniservicos.pt



ATIVIDADES AQUÁTICAS NA GRAVIDEZ

Cristina Maria Henriques Senra
Diretora Pedagógica Aqua Academy/Mundo Hidro

Renata Tarevnic
Docente universitária e investigadora

O exercício durante a gravidez é, provavelmente, benéfico para a maioria das mulheres (Walasik *et al.*, 2020), existindo alguns fatores que devem ser considerados antes de iniciar a atividade, tais como: idade, grau de nutrição, existência de alguma patologia, tipo de exercício, intensidade, duração da atividade, temperatura do ambiente onde é realizada a atividade e o local. O mais importante é ter obtido autorização do obstetra para iniciar qualquer atividade física.

A prática regular de exercício físico na gravidez é recomendada para manter um estilo de vida saudável, auxiliando na saúde materno-fetal. Também melhora o metabolismo materno, a vascularização e o crescimento placentário, o stress oxidativo e a função das células endoteliais (Gaeini *et al.*, 2017), principalmente em ambiente aquático. Durante a gravidez, o exercício físico materno pode desempenhar um papel vital na prevenção de doenças crônicas nos filhos, como a diabetes e a obesidade, por exemplo (Harris *et al.*, 2018).

Portanto, o exercício físico materno pode ser considerado uma intervenção capaz de influenciar positivamente o ambiente intrauterino e melhorar a saúde metabólica dos filhos. Por outro lado, o exercício aeróbico aquático regular, pode melhorar ou manter a capacidade física e a imagem corporal da mãe durante a gravidez.

Entretanto, alguns riscos podem estar relacionados com a prática do exercício físico não orientado, ou seja, por um profissional não habilitado. Durante

a gestação, a prática inadequada poderá levar a um aborto espontâneo, hemorragia uterina, descolamento prematuro da placenta, trabalho de parto prematuro, hipertensão induzida pela gravidez, crescimento intrauterino retardado, sofrimento fetal, maior duração do trabalho de parto e maior tempo de recuperação pós-parto (Artal e O'Toole, 2003).

A *Canadian guideline for physical activity throughout pregnancy*, recomenda a prática regular de exercício físico moderado na gestação de 30 min no mínimo, três vezes por semana, realizado na água de forma segura e eficiente (Mottola *et al.*, 2018). As propriedades do ambiente aquático, como a pressão hidrostática e a flutuação, por exemplo, facilitam a prática do exercício físico na gestação (redução dos inchaços e sensação “mais leve” no peso corporal) e garantem maior segurança, em comparação com o ambiente terrestre. No geral, fazem-se as seguintes recomendações para a prescrição de exercício:

- Todas as grávidas, sem nenhuma contraindicação, devem estar ativas durante a gravidez;
- As grávidas devem acumular, no mínimo, 150 minutos de exercício físico com intensidade moderada, por semana, para atingir os benefícios de saúde clinicamente significativos e reduzir complicações durante a gestação;
- As grávidas devem realizar exercício, pelo menos, 3 vezes por semana e estar ativas todos os dias.

Os benefícios estão comprovados e, obviamente, a mulher grávida consegue fazer MUITO! É importante educá-la, não sobre o que consegue fazer, mas sobre o que é saudável para ela e para o bebê.

“A prática regular de exercício físico na gravidez é recomendada para manter um estilo de vida saudável, auxiliando na saúde materno-fetal.”

Referências Bibliográficas:

Walasik, I. Kwiatowska, K., Kosinska Kaczynska, K., & Szymusik, I. (2020). Physical Activity Patterns among 9000 Pregnant Women in Poland: A Cross-Sectional Study. *J International Journal of Environmental Research Public Health*, 17(5), 1771

Mottola MF, Davenport MH, Ruchat S-M, Davies GA, Poitras VJ, Gray CE *et al.* 2019 Canadian guideline for physical activity throughout pregnancy. *Br J Sports Med* 2018; 52: 1339-1346.

Gaeini A, Baghaban Eslaminejad M, Choobineh S, Mousavi N, Satarifard S, Shafieineek L. Effects of exercise prior or during pregnancy in high fat diet fed mice alter bone gene expression of female offspring: An experimental study. *Int J Reprod Biomed (Yazd)* 2017; 15: 93-100.

Harris JE, Baer LA, Stanford KI. Maternal Exercise Improves the Metabolic Health of Adult Offspring. *Trends Endocrinol Metab* 2018; 29: 164-177.

Artal R, O'Toole M. Guidelines of the American College of Obstetricians and Gynecologists for exercise during pregnancy and the postpartum period. *Br J Sports Med* 2003; 37: 6-12.

POINTFIT

Luís Filipe Soares
CEO – POINTFIT

Quando foi decretado o encerramento temporário dos Clubes, sentimo-nos perdidos!

Uma semana depois, traçámos um plano de ação e criámos a nossa plataforma de treinos online. Já tínhamos a plataforma da "les mills" mas, sentimos que tínhamos de dar algo mais aos nossos clientes. Tivemos uma grande adesão ao serviço online, não podendo deixar de referir e agradecer o espetacular apoio dos sócios nesta fase tão difícil das nossas vidas.

Sentimos que podíamos aproveitar esta paragem para realizar uma remodelação no nosso Clube, com vista a prestar um melhor serviço a quem esteve sempre ao nosso lado neste período de contingência. Projetámos e construímos um aumento da sala de exercício para 400m2 e criámos um novo estúdio de "cycle" em anfiteatro. Sentimos que nesta fase em que não podíamos operar, tínhamos uma ótima oportunidade para realizar este upgrade como forma de retribuição de todo o apoio que tivemos por parte dos nossos clientes.

Em todas as situações na vida, existem oportunidades, e decidimos que estava na altura de criar um clube novo, moderno, Clean, Healthy and Safe. Até agora o feedback dos nossos sócios tem sido espetacular. As novas adesões comprovam a confiança na segurança e qualidade do nosso Clube.

“Agora é o momento dos Clubes mostrarem a necessidade da sua existência (...)”



“Nunca o exercício foi tão importante nas nossas vidas como agora, em plena crise de saúde pública.”

Agradecemos, a presença da Portugal Activo representada pelo seu Presidente, José Carlos Reis e pelo seu Vice-presidente, José Luís Costa, na inauguração do novo POINTFIT.

Terminamos deixando uma palavra de reconhecimento pelo extraordinário trabalho realizado por todos os Clubes em Portugal para reinventar este setor, criando condições para termos cada vez mais pessoas a treinar e a zelar pela sua saúde.

Nunca o exercício foi tão importante nas nossas vidas como agora, em plena crise de saúde pública.

Agora é o momento dos Clubes mostrarem a necessidade da sua existência marcando posição como parte integrante de um sistema de saúde pública.

ESPECIALISTAS



ALDO MATOS DA COSTA

Professor Auxiliar com agregação (por tempo indeterminado) no Departamento de Ciências do Desporto da UBI. Presidente da Associação Portuguesa de Técnicos de Natação (APTN).



ALEXANDRE MIGUEL MESTRE

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



ALFONSO JIMÉNEZ

PhD, CSCS, NSCA-CPT, FLF. Diretor de Pesquisa e Inovação Ingesport-GO fit LAB (Espanha).
Professor de Ciências do Exercício e Saúde no Centro de Pesquisa Avançada em Bem-Estar (AWRC). Universidade Sheffield Hallam (Reino Unido).



BRUNO BALIZA

Sales Director Fitness Hut
Docente Fitness Academy
Formação Avançada em Marketing Digital pela SBE Nova Lisboa



CRISTINA MARIA HENRIQUES SENRA

Diretora Pedagógica Aqua Academy/Mundo Hidro
Representante e Trainer Internacional da Aquatic Exercise Association
Formadora na Fitness Academy



FILIPE SOARES

CEO Pointfit Estremoz



JOSÉ TEIXEIRA

Head of Customer Experience SC Fitness
IHRSA Board Nominee
Executive MBA INDEG-ISCTE



PEDRO ALEIXO

Professor Auxiliar na Faculdade de Educação Física e Desporto – ULHT
Investigador do Centro de Investigação em Comunicações Aplicadas e Novas Tecnologias (CICANT)
Coordenador da Pós-Graduação de Personal Training – Manz/ULHT



RENATA TAREVNIC

Docente universitária e investigadora
Autora do livro Manual do Fitness Aquático na gravidez
Formadora na Online Academy



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



VÍTOR PATACO

Presidente do Instituto Português do Desporto e Juventude

PARCEIROS

DIAMANTE



The Wellness Company

PLATINA



GOLD



SILVER



BRONZE



INSTITUCIONAIS



Pós-Graduações / Especializações Internacionais 2020/2021

Uma parceria:

Especialização Internacional



Pós-Graduação



Certificação:



✓ **Preletores de Excelência**

✓ **Unidades de Crédito**

✓ **Regime B-Learning**
5 ou 6 fins de semana presenciais
+ Formação Online

✓ **Vagas Limitadas**

Personal Training Avançado

✓ Lisboa e Porto



Diretor/a de Clube

✓ Lisboa, Porto e Albufeira



Integrative Training

✓ Lisboa e Albufeira



Cross Training

✓ Lisboa e Aveiro



Treino Terapêutico

✓ Lisboa, Porto, Coimbra e Funchal



Pilates

✓ Lisboa



Fitness Aquático

✓ Lisboa



Exercício Aquático Terapêutico

✓ Lisboa



Sports Performance

✓ Lisboa



ÚLTIMA FASE DE INSCRIÇÕES!

Inicia hoje a preparação para a próxima etapa da tua carreira. **Contacta-nos já:**

fitnessacademy.pt

aqua-academy.pt

sports-academy.pt



+351 964 780 725

curso@grupo-academy.pt