

PORTUGAL ACTIVO



#13

JANEIRO a ABRIL / 2023

QUADRIMESTRAL
DISTRIBUIÇÃO GRATUITA



Em Destaque

BEACTIVE Semana Europeia
do Desporto

p.12



PREÇOS DE FITNESS

EM TEMPOS INFLACIONÁRIOS

Medidas que afetam os preços e as margens,
cenários e possíveis soluções

p.08



Conversa

Puxa Conversa

Com Naide Gomes

p.26

POPULAÇÕES ESPECIAIS

Diabetes Mellitus Tipo I
e Exercício Físico

p.24

INOVAÇÃO E TECNOLOGIA

Aulas Virtuais

p.32

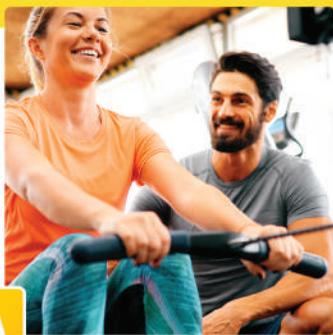
GESTÃO, EMPREENDEDORISMO E LIDERANÇA

Gestão de piscinas no contexto
atual dos ginásios

p.36



VIVE ^{O TEU} SONHO em 2023



Curso em Técnico Especialista em Exercício Físico

DURAÇÃO: 12 meses + estágio REGIME: Presencial

ATRIBUI: Título Profissional EMPREGO: 98,5% de empregabilidade

Inscribe-te em fitnessacademy.pt

Especializações Internacionais e/ou Pós-Graduações



- Cross Training
- Diretor de Ginásio/Health Club
- Treino Terapêutico
- Fisiologia do Exercício Clínico
- Personal Training Avançado
- Marketing Digital e Vendas no Fitness
- Integrative Movement and Performance Training

Inscribe-te em fitnessacademy.pt

Especializações Internacionais e/ou Pós-Graduações



- Futebol de Alto Rendimento
- Sports Performance

Inscribe-te em sports-academy.pt

Especializações Internacionais e/ou Pós-Graduações



- Obesidade 360°

Inscribe-te em nutrition-academy.pt



JOSÉ CARLOS REIS
PRESIDENTE PORTUGAL ACTIVO

Editorial

Após dois anos muito difíceis para o sector, 2022 foi finalmente um ano de recuperação, sem que, infelizmente, novos problemas não se interpussem no retorno ao normal.

O inesperado conflito europeu, trouxe uma recessão económica severa ao nível da energia, com repercursões significativas em toda a economia.

Este factor negativo permitiu ainda assim, que os Clubes voltassem a ganhar alguma robustez com o regresso dos sócios à actividade física, o que na maioria dos casos, permitiu chegar a valores e facturação próximos de 2019. Consideramos que o valor dado ao exercício físico durante o período pandémico, acelerou este crescimento.

Assistimos também à abertura de novas unidades e à criação de novos modelos de negócio que surgiram fruto das soluções encontradas nos tempos de pandemia.

Contudo, o final do ano foi muito problemático pelo incremento exponencial dos custos energéticos e do custo de vida para os portugueses. Isto pode-se comprovar pelo resultado do Eurobarómetro que demonstrou que Portugal deixou de ser um dos últimos países com maior inactividade física, para passar a ser o país mais inactivo de toda a Europa.

Acreditamos que, só com uma política de investimento e apoio a todo o sector a curto prazo por parte do Governo, será possível a Portugal alcançar a meta a que se propôs de, em 2030, estar entre as 15 nações com cidadãos fisicamente mais activos!

Sabemos atualmente que o Exercício Físico é a única forma sustentada de diminuir os custos com a Saúde, promovendo hábitos de vida saudáveis e com maior qualidade de vida. Toda e qualquer mudança estrutural na nossa sociedade tem de ter por base o aumento da prática de actividade física, de exercício físico e de desporto. Apelamos a todos os decisores políticos para esta mudança de paradigma, investindo na prevenção da doença e não na cura da mesma.

Temos esperança no ano de 2023! Contamos ultrapassar o número de praticantes de 2019, o número de Clubes de Fitness para que a população tenha cada vez mais acesso e oportunidades para praticar e, que todos os operadores vejam o seu negócio crescer!

Excelente 2023!

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



PORTUGAL ACTIVO

NÚMERO 13
JANEIRO a ABRIL / 2023

Propriedade, Edição e Sede de Redação

Portugal Activo - Associação de Clubes
de Fitness e Saúde

Rua Rodrigo da Fonseca, 56 - Cave
1250 -193 Lisboa

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

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.

SAVE

THE

DATE

16^o

26 E 27 MAIO | 2023

CONGRESSO

NACIONAL

CENTRO DE CONGRESSOS DE LISBOA

08



Gestão, Empreendedorismo e Liderança - Preços de fitness em tempos inflacionários

12 · Em Destaque - Semana Europeia do Desporto

14 · Notícias Portugal Activo

16 · Notícias Nacionais

18 · Notícias Internacionais

20 · Agenda + Cartoon

22



Gestão, Empreendedorismo e Liderança: EUROPE ACTIVE - Direções estratégicas para 2030

24 · **Populações Especiais:** Diabetes Mellitus Tipo I e Exercício Físico

30 · **Ética e Direito do Fitness** - "Fitness inclusivo a todos": A constituição e a lei na (boa) prática (internacional)

32



Inovação e Tecnologia: Aulas Virtuais

28



CONVERSA PUXA CONVERSA

Medalhada em diversos campeonatos mundiais e da europa, Naide Gomes deu, em 2015, o salto para uma nova carreira, a de fisioterapeuta.

A sua vontade de querer sempre mais trouxe-a, no ano passado, para o mundo do Fitness. Em entrevista à Portugal Activo, Naide fala sobre o seu novo percurso profissional.

34 . Equipamento

36



Gestão, Empreendedorismo e Liderança: Gestão de Piscinas no contexto atual dos ginásios

38



Prescrição Exercício: Fásia, da teoria à prática

40 · Formação Certificada

42 · IPDJ

Proteção das crianças e jovens no Desporto

44



Parcerias Institucionais: Loures e Portugal Activo: uma parceria a manter

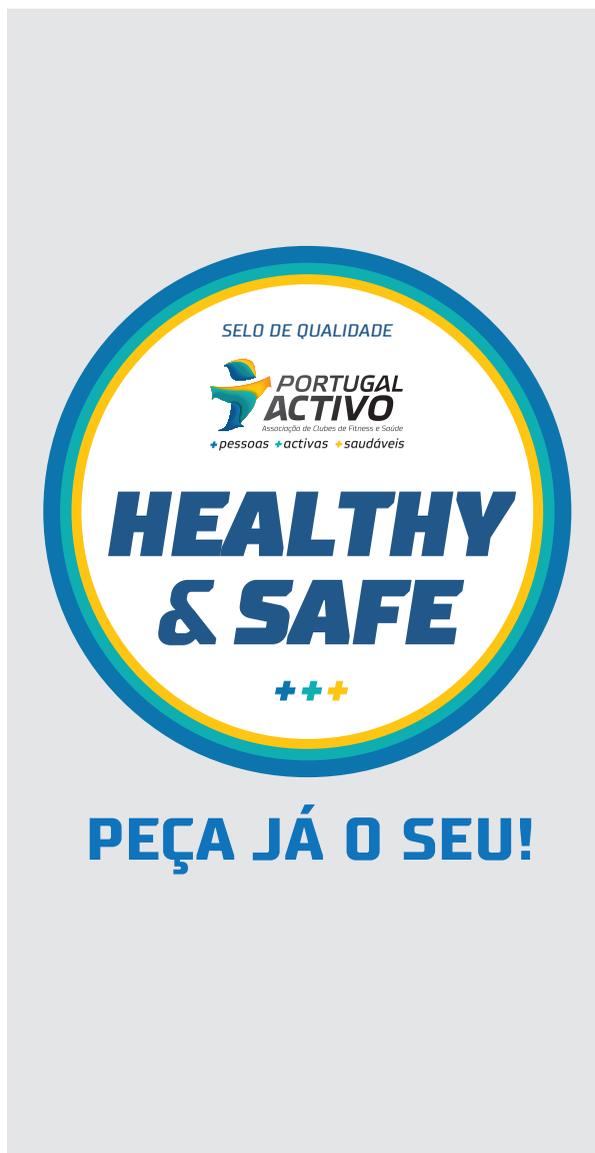
46



Espaço Universidade: Intenções intraempreendedoras e a satisfação dos funcionários, por sexo e cargo ocupado, na indústria do fitness em Portugal.

48 · Especialistas

49 · Parceiros Portugal Activo



PREÇOS DE FITNESS EM TEMPOS INFLACIONÁRIOS

Herman Rutgers
Embaixador EuropeActive

Enquanto escrevo este artigo, o mundo é confrontado com uma “tempestade perfeita”... Estamos diante de sete forças que impactam seriamente o setor de fitness:

- O setor ainda está a recuperar dos efeitos devastadores da pandemia Covid-19 e dos consequentes encerramentos prolongados em 2020 e 2021;
- Mercados de trabalho excepcionalmente apertados, resultando em aumentos dos custos com pessoal;
- Devido à Covid e à guerra da Ucrânia, vemos interrupções na cadeia de abastecimento;
- As famílias estão a preparar-se para uma recessão e a analisar criticamente as despesas;
- A inflação está a ter um impacto geral, mas em alguns grupos de consumidores mais do que em outros;
- Aumento dos custos de energia;
- A concorrência é intensa e a necessidade de investir e transformar os modelos de negócios permanece.

Para navegar com sucesso pelos fatores mencionados acima, que estão a acontecer ao mesmo tempo e caracterizados pela volatilidade e incerteza, as empresas precisam urgentemente de se antecipar à curva. Reagir rápido é sempre relevante, mas isso nem sempre deve significar um aumento consistente de preços em todos os setores. Em vez disso, o impacto bem-sucedido requer uma

boa estratégia, com diversas alavancas e de maneira diferenciada. Existem 3 formas de aumentar a resiliência de uma empresa no ambiente atual: **estratégia comercial, preços inteligentes e gestão de custos.**

Este artigo vai concentrar-se nas medidas que afetam os preços e as margens e vai explorar alguns cenários e possíveis soluções.

A Importância do Preço

Por que razão o preço é tão importante para um negócio?

Warren Buffett disse sobre precificação “A decisão mais importante na avaliação de um negócio é o poder de definir preços... Se tem o poder de aumentar os preços sem perder negócios para um concorrente, tem um negócio muito bom. Se tiver de rezar antes de aumentar o preço em 10%, então tem um negócio terrível.” Ron Johnson, ex-CEO da JC Penny, disse sobre os preços “o preço é realmente uma coisa bastante simples e direta. Os clientes não pagarão literalmente um cêntimo a mais do que o verdadeiro valor do produto.”

Pricing Power é a capacidade de uma empresa obter o preço que merece pelo valor que oferece Simon Kucher & Partners.

Os líderes entendem a relevância estratégica da precificação para o sucesso de um negócio. O preço

reflete a força da sua proposta de valor aos olhos do consumidor e, embora o processo possa ser simples, também pode tornar-se extremamente complexo. Em última análise, como se define o preço de uma proposta de valor pode ser o maior fator do sucesso ou fracasso do negócio. Na maioria das indústrias com uma mensalidade, um ajuste de preço anual é normal e aceite. Lembra-se do seu último ajuste do Netflix ou Spotify?

Os meus aumentaram apenas 10%... Por alguma razão, o setor do fitness tem sido muito conservador em relação aos reajustes anuais de preços.

Elasticidade do Preço ou Melhor “Resposta do Preço”

Como ponto de partida, precisamos entender que a elasticidade do preço é fundamental. Que produtos ou elementos dos nossos serviços podem sofrer aumentos mais elevados porque têm elasticidades mais baixas e, pelo contrário, em que produtos devo conter um pouco mais o aumento do preço de tabela por serem muito elásticos? Em suma, estes são os passos para definir uma estratégia de definição de preço correta:

- Identificar a elasticidade de preço de todos os produtos/serviços. A chave é a definição de movimentos de preços com base na sensibilidade de cada produto/serviço, aumentando os produtos/serviços menos elásticos e diminuindo os itens mais elásticos.

“ A decisão mais importante na avaliação de um negócio é o poder de definir preços... Se tem o poder de aumentar os preços sem perder negócios para um concorrente, tem um negócio muito bom. Se tiver de rezar antes de aumentar o preço em 10%, então tem um negócio terrível. ”

Warren Buffett

- Definir o gap de preço ideal para os itens, para o qual é fundamental identificar a elasticidade-preço cruzada entre portfólios próprios e concorrentes.
- E por fim, simular o impacto do reajuste de preços, validando o potencial da estratégia antes de executá-la no mercado e antecipando as reações da concorrência.

Alex MacGregor, diretor de análise avançada da Nielsen IQ no Reino Unido e na Irlanda, comentou o seguinte:

“Ao contrário do que poderíamos pensar, a Covid-19 diminuiu a sensibilidade ao preço para algumas categorias, portanto, a base para aplicação de aumentos de taxas é diferente para cada categoria.

O processo deve começar pela medição dos riscos e oportunidades que a mudança de preço terá em toda a oferta, para então identificar o preço que permitirá atingir os objetivos propostos. Não esquecendo que, qualquer aumento de preço deve ser combinado com outras ações (como inovação, aumento de serviço ou comunicação, por exemplo) e ações compensatórias como promoções. Nesse novo ambiente, os líderes empresariais terão de atuar com profundidade de análise, agilidade e adaptabilidade aos aumentos de preços. “

No fitness não há muitas pesquisas feitas sobre elasticidade de preços, mas em agosto de 2022 A Leisure-net (Reino Unido) examinou a sensibilidade dos clientes aos aumentos de preços.

Homens mais jovens em ginásio independentes são mais propensos do que qualquer outro grupo de consumidores a aceitar aumentos nas mensalidades, enquanto mulheres mais velhas em centros de lazer são menos recetivas ao aumento de preços.

A pesquisa analisou o nível de aumento que os diferentes tipos de membros estão dispostos a pagar antes de desistirem.

Os resultados (baseados nas respostas de 400 membros de clubes de várias tipologias) indicam que a resposta depende de género, idade e localização.

Os participantes da pesquisa foram questionados sobre o quão sensíveis eles seriam aos aumentos de 5, 10, 15 e 20% nas mensalidades.

Os resultados demonstraram que 40% dos membros de clubes individuais estariam dispostos a pagar até 20% a mais pela sua mensalidade. Houve

uma grandes diferenças entre as regiões.

No geral, 31% dos homens não aceitariam qualquer aumento de preço, enquanto 39% das mulheres cancelariam sua susbcrição se o custo aumentasse.

David Monkhouse, diretor da Leisure-net Solutions, afirma: “Os operadores estão a sentir um aperto na entrada de valores, com custos crescentes e a plataforma Moving Communities da Sport England, demonstra um retorno de 80% às instalações de lazer após a pandemia. Essa nova pesquisa de sensibilidade ao preço mostra o quanto as operadoras podem aumentar suas mensalidades antes de começarem a perder clientes.

40% preparados para pagar até 20% a mais pela sua mensalidade



Visão Geral das Ações de Preço de Fitness de 2022

Com base nas informações da comunicação social, contatos do setor e sites, podemos relatar o seguinte:

A **Rainer Schaller Gruppe** continua a aumentar os preços na Alemanha, com aumentos projetados de até 50% para algumas mensalidades nos clubes John Reed.

No início deste ano, o grupo descartou seu preço de 19,90€ para mensalidades alemãs no McFit, a sua maior marca de ginásios. Desde o início de abril, a adesão mais barata custa 24,90€, tanto para novos membros como para membros já inscritos. Na última mudança, os preços das mensalidades John Reed de até 20€ em clubes alemães subirão para 30€ por mês a partir do início de julho, novamente num curto prazo e em troca de benefícios adicionais. Isso aplica-se a mensalidades Flex, bem como a contratos mais longos.

O grupo voltou a justificar a subida com maior pressão económica e o valor fornecido por John Reed. Os 30€ permanecem abaixo da média de 32,14€ calculada pela Deloitte para cadeias de clubes na Alemanha. A estrutura de preços difere em muito de país para país. A mensalidade é

muitas vezes mais cara nos últimos países onde John Reed foi lançado. Chegam a pelo menos 60€/mês em Roterdão por um contrato de dois anos e até 130€/mês por um clube grande e completo perto de Paris.

As mensalidades num clube em Mestre, perto de Veneza, começam nos 40€/mês. Os membros encontraram avisos nos clubes John Reed a indicar que poderiam concordar com a mudança de preços, apenas entrando pelos torniquetes. Caso contrário, deveriam entrar em contato com o atendimento ao cliente.

Entre os serviços adicionais, aos membros foi-lhes oferecida a possibilidade de trazer um amigo para treinar ao fim de semana sem custo adicional, duas sessões com um treinador e dois vouchers de um mês para familiares ou amigos. Os membros de John Reed poderão treinar em todos os estúdios McFit, High 5 e Gold's Gym de uma categoria específica.

A **FitX**, um dos principais concorrentes da McFit na Alemanha, já aumentou os seus preços em 20% para novas adesões em setembro de 2021. O preço de 24,90€/mês foi aplicado temporariamente para mensalidades e anuidades. Após um período promocional até 12 de abril de 2022, a mensalidade do Flex Classic aumentou para 34,90€/mês. A FitX não

cobra a taxa de serviço anual que, por exemplo, a McFit e Fitness First cobram, anunciando “um preço, sem surpresas”.

A **Fitness First Germany** alterou um pouco os preços. Cerca de metade dos clubes são premium “Black Label” (preço 19,90€/semana, digamos 80€/mês – e inclui serviço de bebidas e circuito eletrónico E-gym) e metade *mid market* “Red Label” (9,90€/semana, 40€/mês). Com as mudanças de preços, o Red Label ficou um pouco mais barato e o Black um pouco mais caro. A adesão básica de 9,90€ não inclui extras, mas muitos membros escolhem serviços adicionais como o de bebidas ou o online e pagam em média mais do que o básico.

A marca **SmileX** começa nos 25€/mês, mas a maioria dos membros paga 35€/mês, incluindo extras. Em geral, durante a COVID, as operadoras alemãs não aumentaram preferencialmente os preços, mas em vez disso, reduziram a duração dos contratos e aumentaram os esforços de marketing (por exemplo, período/meses de teste gratuito etc.) No entanto, indiretamente, isso significa aumentar as mensalidades, pois contratos mais curtos tendem a ser mais caros em comparação com contratos de um ou dois anos.



O estudo de mercado alemão “Eckdaten”, publicado em abril de 2022, mostra que os preços médios de mensalidades aumentaram 2,6% para 32,14€ em cadeias alemãs durante 2021. Os valores caíram 1,3% para 51,3€ para clubes individuais, mas aumentaram 8,7% para 79,62€ para estúdios.

Ao confirmar a Alemanha como o seu sexto mercado no início de setembro, René Moos, chefe executivo da BasicFit, disse que mantinham a estrutura de preços. “O Basic Fit tem uma estratégia para tornar o fitness disponível e acessível para todos e tenta manter os preços baixos.” SATS, a cadeia líder nos países nórdicos, aumentou os preços de tabela em janeiro de 2022 e planeia outro aumento no verão de 2022.

“Os preços do SATS aumentaram em média 2,3% em janeiro e outros ajustes devem levar a outro aumento de 1% a partir de meados de agosto.” A Go-Fit (Espanha e Portugal) aumentou os preços das mensalidades em janeiro de 2022 em 6,5%.

A pesquisa de sensibilidade de preço revela o quanto os operadores

podem aumentar as mensalidades antes de começarem a perder clientes, Soluções Leisure-net Fit4Free (NL) oferece uma promoção de 1 ano; Os primeiros 6 meses a 14,99€ a cada 4 semanas e depois 29,99€ a cada 4 semanas. Antigamente o preço fixava-se em 19,99€. A F4F está claramente a mover-se para o *mid-market*.

Outra cadeia do norte da Europa fala em aumentos de 5€/mês por tipo de adesão (variando de 10 a 17%) para novos clientes desde de 01/10/2022 e para clientes atuais em 01/02/2023. Ao contrário da maioria dos operadores do norte da Europa que publicam preços fixos, no Reino Unido são praticados “Preços diferenciados”. O The Gym Group e o Pure Gym, não optam por um preço nacional, mas por preços diferentes por região/local e mudando ao longo do tempo.

Um artigo do FNE de 2 de junho de 2022 explica: “O Gym Group (200 clubes no Reino Unido) atualmente vende mensalidades 'Do It' que variam de menos de £14 em Chesterfield a quase £36 no centro de Londres para acesso aos clubes.

RESUMO

Este artigo forneceu alguns insights adicionais sobre a necessidade de qualquer empresa reconsiderar profundamente a sua estratégia de preço/margem no atual ambiente de “tempestade perfeita”. Uma visão geral das ações de precificação que ocorreram pelos principais operadores foi apresentada como ilustração dos últimos 6 meses. Importante é que os operadores entendam a sensibilidade dos seus consumidores ao preço antes de agir.

A necessidade de agir é clara, mas a ação pode ser executada de muitas maneiras diferentes. Ação oportuna é essencial!

Fontes e inspiração para este artigo: Fitness News Europe, Barclays Bank, Nielsen, McKinsey, Company info, EuropeActive, Stephen Tharrett/ClubIntel, Simon Kucher & Partners, Leisure-net Solutions.

INFLAÇÃO

#BEACTIVE

SEMANA EUROPEIA DO DESPORTO

SEXTA | 23

Desporto e Ensino Superior

#BEACTIVE DAY
Dia do Fitness

Desporto e Juventude (youth sport labs)

SÁBADO | 24

#BEACTIVE
em Família

#BEACTIVE
Night

Dia Europeu Professor EF

DOMINGO | 25

Desporto Náutico

Desporto na Natureza

Bike Day

SEGUNDA | 26

Desporto no Trabalho

TERÇA | 27

Desportos Urbanos

Desporto em Casa

QUARTA | 28

Desporto Inclusivo

QUINTA | 29

Desporto Sénior

Dia Mundial do Coração

SEXTA | 30

"III Fórum Nacional DTP Encerramento"

Dia Europeu do Desporto na Escola

Anualmente, de 23 a 30 de setembro, comemora-se em toda a Europa, a Semana Europeia do Desporto. A Portugal Activo atua em parceria com o IPDJ e a EuropeActive para tornar esta iniciativa da Comissão Europeia, uma verdadeira festa do exercício físico, desporto e atividade física em Portugal.

É feita uma calendarização, dando temas a cada um dos dias e, pela primeira vez, tivemos um dia dedicado ao Fitness, o BEACTIVE DAY!

Durante estes 8 dias, grande parte dos Clubes de Fitness abriram as suas portas a todas as pessoas com vontade de experimentar, aderindo assim à Fitness Open Week!

Um agradecimento muito especial aos coordenadores das **Plataformas Regionais** que foram fundamentais na envolvimento dos Clubes e outras entidades da sua região, o que resultou na Semana Europeia mais participada e com mais sucesso de sempre!

Não poderíamos deixar de salientar ainda o apoio do IPDJ, Câmaras Municipais e Instituições de Ensino Superior que apoiaram as iniciativas que decorreram por todo o país!





PA E FPN ENDEREÇAM CARTA À MINISTRA ADJUNTA E DOS ASSUNTOS PARLAMENTARES



A Portugal Activo e a Federação Portuguesa de Natação endereçaram uma carta à Exma. Sra. Dra. Ana Catarina Mendes, Ministra Adjunta e dos Assuntos Parlamentares, com conhecimento ao Exmo. Sr. Dr. João Paulo Correia, Secretário de Estado da Juventude e Desporto, acerca do tema: Apoios aos custos energéticos e “o impacto negativo que terá na saúde e bem-estar da população portuguesa, caso as piscinas e outros equipamentos desportivos encerrem devido aos custos de operação insuportáveis”.

A Carta resultou numa reunião, onde nos foram solicitados dados que iremos recolher junto dos clubes, de forma a dar continuidade às reuniões de trabalho.

REPORTAGEM SIC: IMPACTO DO AUMENTO DOS CUSTOS ENERGÉTICOS NO SETOR

A SIC emitiu uma reportagem acerca do impacto que o aumento dos custos energéticos está a ter na realidade operacional das piscinas nacionais.

A reportagem contou com a participação do Presidente da Portugal Activo, José Carlos Reis.



PROJETO ACTIVE AGEING COMMUNITIES



Nos dias 5 e 6 de outubro decorreram em Bruxelas as últimas etapas do projeto Active Ageing Communities, com a realização da última reunião dos países participantes e a conferência final de apresentação dos resultados.

Foi um projeto aliciante e inspirador, no qual a Portugal Activo teve o maior orgulho em participar! Gostaríamos igualmente de agradecer ao Balance Health Club, ao Gym Tónico e ao Solinca Health & Fitness pela participação e empenho total na realização do projeto!

O projeto e seus resultados foram apresentados à comunidade portuguesa em Braga durante o Encontro Regional Norte.

PROTOCOLO ENTRE **APT**N E PORTUGAL ACTIVO

A APTN celebrou com o Portugal Activo um protocolo de colaboração para a promoção, investigação do fitness aquático e ensino da natação. O documento de cooperação foi formalizado no 45º Congresso da APTN por Aldo Costa, presidente da APTN e Ana Dâmaso, vice-Presidente da Portugal Activo.

Protocolo entre Instituto Politécnico de Viseu e Portugal Activo
A Portugal Activo e o Instituto Politécnico de Viseu - Escola Superior de Educação de Viseu, celebraram um protocolo de cooperação com o objetivo de reforçar a promoção de atividades conjuntas.



II ENCONTRO DA PLATAFORMA DE CLUBES DE FITNESS DE LOURES



Em 2022, a Portugal Activo e a Câmara Municipal de Loures assinaram um protocolo de colaboração, cujo objetivo passou por criar uma Plataforma de Clubes de Fitness de forma a contribuir para o desenvolvimento de programas de promoção da prática de exercício físico por parte da população do concelho de Loures.

Já foram realizadas 2 reuniões de trabalho, tendo sido a última no dia 8 de novembro, que contou com a participação de 16 pessoas de 13 clubes sediados no concelho.

Juntos estamos a contribuir para tornar Loures um Concelho + activo, + saudável e + feliz!

ENCONTROS REGIONAIS

Em 2022 foram realizados 9 Encontros Regionais (Madeira, Açores, Norte, Beira Litoral, Beira Interior, Ribatejo, Setúbal, Alentejo e Algarve). Com estas iniciativas pretendemos privilegiar a proximidade a todos os Clubes de todas as Regiões, promover a solidariedade, partilha de conhecimento e experiência interpares no mercado regional e reforçar o espírito associativo.

Reunimos com um total de 201 participantes provenientes de 92 clubes. A Portugal Activo agradece a todos os Associados e Parceiros que se juntaram a nós nesta jornada enriquecedora, de muita aprendizagem e partilha!

Um agradecimento especial às nossas Plataformas Regionais, que têm feito um trabalho extraordinário em prol do associativismo do nosso setor, e que são hoje uma peça fundamental para a consolidação da Portugal Activo!



FITNESS FACTORY CHEGA À INDIA!



A Marca Fitness Factory completou 7 anos em setembro, tendo aberto o 25º ginásio nesse mês. Com este marco atingido, dá início também à sua expansão internacional, com o lançamento da marca Fitness Factory World.

O primeiro país a ter uma unidade Fitness Factory fora do país de Portugal será a Índia, tendo como primeiro objetivo a abertura de 30 unidades da marca já nos próximos 5 anos.



TIME TO FITNESS 24 ABRE MAIS 3 CLUBES

A cadeia Time to Fitness 24 abriu recentemente mais 3 unidades, em Benfica, Olaias e Forte da Casa.

A marca continua o seu trajeto de expansão, contando já com um total de 12 clubes em Portugal.

CLUBE SINCO ABRE EM LISBOA



SINCO

Abriu no passado dia 5 de outubro o clube Sinco, no Parque das Nações, em Lisboa. Este espaço pretende aliar o exercício físico à componente de saúde.

O espaço conta com 500 m2 e tem um espaço exterior com 280 m2. Tem ainda 4 gabinetes onde se realizam diferentes tratamentos e consultas.



ABRE DUAS UNIDADES EM LISBOA



A marca Fitness Dock abriu no último trimestre de 2022, dois clubes em Lisboa, nomeadamente em Sete Rios e Areiro.

Os clubes caracterizam-se por serem em formato open space, com cerca de 500m2 cada, sendo que cerca de 400m2 são exclusivamente dedicados ao treino.

PERSONAL 20 ABRE MAIS UMA UNIDADE



A cadeia nacional de estúdios de electroestimulação Personal 20, abriu mais uma unidade, especificamente na Charneca da Caparica.

A marca conta já com 14 unidades localizadas em Portugal, Estados Unidos da América e Emirados Árabes Unidos.

MUITOS PARABÉNS!

A Portugal Activo parabeniza o Top Forma Fitness Center pelos seus 36 anos e o Foz Health Club pelos seus 25 anos!

É sem dúvida um orgulho para o nosso setor contar com empresas com esta longevidade e consolidação no mercado! **Muitos Parabéns!**



EUROBAROMETER

Foram esta semana conhecidos os mais recentes resultados do Eurobarómetro relativamente aos índices de atividade física e desporto dos portugueses, e as conclusões não podiam ser mais preocupantes.

Segundos os dados publicados no quinto relatório dedicado ao tema, 73% dos portugueses dizem nunca se exercitar ou praticar desporto, com mais 5% a fazê-lo apenas "raramente", mais do que os que o fazem "regularmente", 4%. "Com alguma regularidade" é a resposta de 18% dos portugueses inquiridos.

Os dados são particularmente graves no país, que tem a mais alta taxa dos países europeus abrangidos pelo estudo, seguido pela Grécia (68%) e pela Polónia (65%).



O RSG Group, detentor de mais de 20 marcas (incluindo Gold's Gym, McFit e John Reed) promoveu Hagen Wingertszahn e Jobst Müller-Trimbusch a CEO's, depois do famoso Rainer Schaller, o fundador da holding, ter morrido num acidente de avião.

O RSG Group inaugurou o primeiro centro Sergio Ramos by John Reed, em Madrid, em janeiro, dirigido pelo jogador de futebol do Paris Saint-Germain. O clube tem uma área de 21.530 metros quadrados e combina treino com DJ sets ao vivo.



A cadeia Pure Gym, um dos maiores operadores à escala global, vai abrir mais de 20 clubes nos Emirados Árabes Unidos, começando pelo Dubai. Esta expansão vem na sequência da operação na Arábia Saudita, em parceria com Ektimal, bem como da assinatura de um Acordo de Desenvolvimento Regional para a abertura de 130 ginásios em toda a região MENA (Middle East and North Africa).

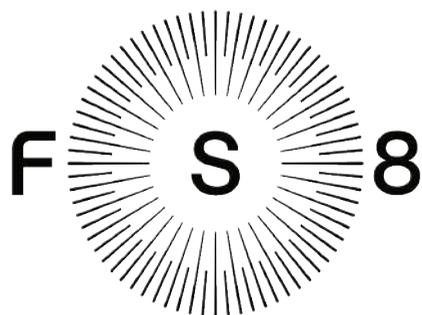
De acordo com o CEO da Pure Gym, Humphrey Cobbold, o Egito provavelmente está neste território, porquanto tem uma população de mais de 100 milhões de habitantes e apenas 1% de taxa de penetração.

CONFERÊNCIA **#BEACTIVEDAY**



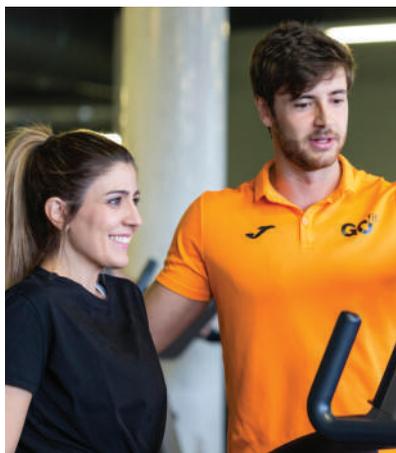
A EuropeActive e as suas Associações Nacionais parceiras, reuniram-se no passado dia 1 de dezembro para a Conferência #BEACTIVEDAY, com o objetivo de analisar os resultados e o impacto da campanha de 2022.

O #BEACTIVEDAY 2022 foi um enorme sucesso, com 3876 eventos organizados em toda a Europa, envolvendo um impressionante número de 701,695 participantes de todo o continente!



A marca FS8, que combina pilates, yoga e exercícios de tonificação, pertencente ao franchisor F45, abriu o seu primeiro clube em Londres, planeando abrir mais unidades neste país, bem como nos Estados Unidos e Canadá. Desde o lançamento da marca, em 2021, na Austrália, abriram 37 clubes neste país, para além de outras unidades na Tailândia e Qatar.

O “F” refere-se a Funcional, como alusão à sua base do F45 e o “S” a Style, sustentando o mix de exercícios. Finalmente, o “8” representa o número de elementos que os fundadores acreditam ser necessários para um corpo e mente saudáveis: cardio, mobilidade, postura, coordenação, resistência, saúde mental, equilíbrio e flexibilidade.



GO fit
Life_Science_Tech

A cadeia Go Fit, que gere diretamente cinco centros desportivos na Comunidade de Madrid e outros quinze centros desportivos em Espanha e Portugal, continua a analisar oportunidades de crescimento, quer através da apresentação de novos concursos públicos ou acordos com

entidades privadas que possam surgir na Península Ibérica e resto da Europa, quer de possibilidades de aquisição de concessões.

A cadeia abriu o seu último centro em Alcalá de Henares em 2021, com um investimento de nove milhões de euros e com um direito de superfície assinado com a Fundação Montemadrid, por um período de 35 anos. Em 2022 não fez novas inaugurações.

lifefit | group

O LifeFit Group é uma plataforma líder de fitness e saúde na Alemanha que reúne várias marcas de fitness dos segmentos boutique, premium e high-value-best-price, sendo o Fitness First a marca mais conhecida do grupo.

O LifeFit Group dá um passo importante na sua estratégia de crescimento ao fortalecer o seu portfólio com a aquisição do FitnessLOFT, líder no segmento Full Service Best Price (FSBP). O grupo está assim a investir no segmento que mais cresce no mercado alemão. FitnessLOFT conta com 27 instalações espalhadas pela Alemanha e com mais de 65 mil membros.



A empresa Crossfit acentuou a sua expansão em Espanha, país onde fechará o ano de 2022 com 629 unidades, o que representa um crescimento de 17% face a 2021. Este resultado é fruto de noventa novas afiliações durante o ano de 2022, as quais aconteceram especialmente em ambientes urbanos.

Globalmente, a empresa continua a apresentar forte crescimento, impulsionado pelos mercados dos Estados Unidos e Brasil, depois de em 2020 ter existido uma polémica global que levou à renúncia do CEO e Founder da empresa, Greg Glassman.

AGENDA

NACIONAL

28 e 29 janeiro

Troféu Portugal Activo no Campeonato Nacional de Remo Indoor
Viana do Castelo

Abril e maio

Jornadas Plataformas Regionais

26 e 27 maio

16º Congresso Nacional Portugal Activo
Lisboa

23 a 30 de setembro

Semana Europeia do Desporto

14 e 15 outubro

46º Congresso APTN
Viana do Castelo

Outubro e novembro

Encontros Regionais

25 e 26 novembro

Portugal Fit
Santarém

INTERNACIONAL

1 a 5 fevereiro

ABF AKTIV & FIT
Alemanha

8 e 9 fevereiro

Connected Health & Fitness Summit
Los Angeles, California

15 e 16 março

Gymtec
Finlândia

20 a 22 de março

IHRSA Convention
San Diego, Califórnia

12 de abril

10th European Health & Fitness Forum (EHFF)
Alemanha

13 de abril

World Active Summit
Colónia, Alemanha

13 a 16 de abril

FIBO
Colónia, Alemanha

1 a 4 de junho

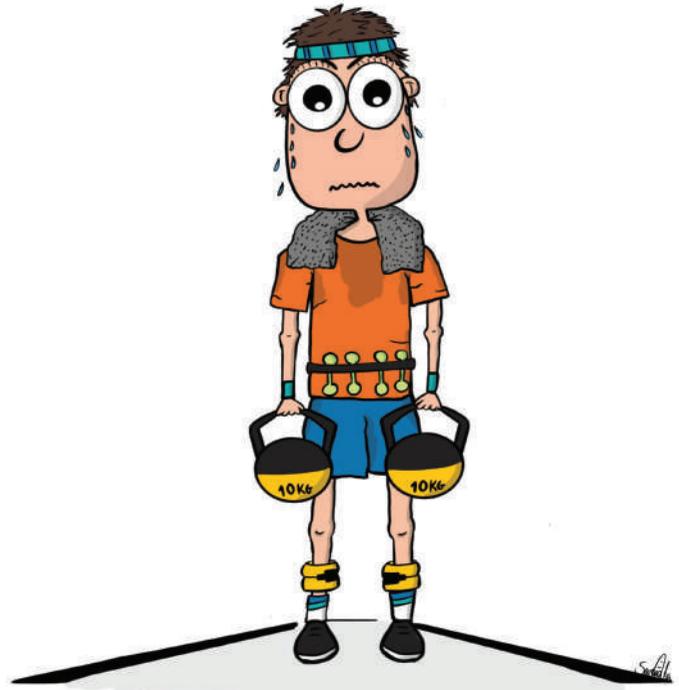
Rimini Fitness & Wellness Expo
Itália

12 a 15 de junho

World Health, Fitness & Wellness Festival
Singapura

FITNESS CARTOON

SÍNDROME DE JANEIRO*



* SENTIMENTO DE CULPA POR TUDO O QUE FEZ, ENTRE O NATAL E O ANO NOVO

Sara Costa | saracosta92@hotmail.com

SAVE THE DATE

28 DE FEVEREIRO
2 E 4 DE MARÇO

2ª Edição Congresso Internacional Online para Nutricionistas

Sabe mais em nutrition-academy.pt

NUTRITION
ACADEMY

13 – 16 ABR 23
Exhibition Centre Cologne

É EMBAIXADORA OFICIAL

FIBO

GLOBAL FITNESS

**TEMOS ENTRADAS GRATUITAS
DE 2 DIAS PARA ASSOCIADOS**
PEÇA JÁ A SUA EM INFO@AGAP.PT

Built by

RX

In the business of
building businesses

SAIBA TUDO SOBRE A FIBO GLOBAL FITNESS EM:

fibo.com



EUROPE ACTIVE DIREÇÕES ESTRATÉGICAS PARA 2030

Andreas Paulsen – CEO da Europe Active

Após alguns dias enriquecedores no Active Leadership Forum em Berlim, tirei algum tempo para refletir sobre a forte comunidade de líderes do setor que temos em toda a Europa e como a sua contribuição será crucial para o sucesso do setor num momento de grandes desafios e maiores oportunidades. Os anos de pandemia foram difíceis para a nossa indústria, testando a nossa resiliência e determinação. Os recursos financeiros foram prejudicados, assim como o bem-estar mental de todos os que trabalham no setor, e é inspirador ver como os líderes empresariais estão a dar especial prioridade à reconstrução do ânimo e do bem-estar das suas equipas.

Motivo para Otimismo

Os dados do consumidor de toda a Europa dão-nos motivos para otimismo quando se trata da recuperação pós-encerramento – embora com variações nacionais. Dados de fontes como a Deloitte e a McKinsey indicam uma procura forte e crescente por serviços de saúde personalizados – particularmente fitness e exercício físico – mas, como associação da indústria europeia, estamos cientes de que essas notícias positivas precisam ser consideradas no contexto de um setor ainda em modo de recuperação e enfrentando algumas nuvens no horizonte económico.

Há pouco que possamos fazer como setor para mudar a macroeconomia, mas está ao nosso alcance determinar como reagimos ao que a vida nos envia. A estratégia em torno de fatores como comportamento do consumidor, preços inflacionários, pessoal e digitalização é essencial. Devemos enfrentar desafios imediatos, como os preços da energia, ao mesmo tempo que nos conectamos com metas a longo prazo – integrando medidas de conservação de energia nos nossos planos de transição verde, por exemplo.

Desde o início da pandemia, vimos empresas e associações comerciais ganharem um impulso renovado, revigorando o seu propósito e concebendo estratégias ousadas que levam em conta as novas realidades disruptivas. Também experimentamos como o conservadorismo e o foco no passado podem ser perigosos quando

o mundo está a mudar tão rápido. Na estratégia da EuropeActive, inspiramo-nos no princípio existencialista de que a vida deve ser entendida olhando para trás, mas deve ser vivida olhando para a frente.

Unir para Prosperar

Em todas as crises, há potencial de crescimento por meio de renovação transformacional e será imperativo que utilizemos o mesmo espírito colaborativo e criatividade dos primeiros anos problemáticos do COVID-19. Também é importante falarmos a uma só voz ao reposicionarmos os nossos serviços como essenciais para a saúde pública. Ser considerados essenciais para a saúde, será fundamental, pois o orçamento disponível dos consumidores está sob pressão. A nossa oferta – exercício físico que melhora

“ A estratégia em torno de fatores como comportamento do consumidor, preços inflacionários, pessoal e digitalização é essencial. ”

a saúde – é uma intervenção de saúde pessoal, flexível e econômica, que se adapta à vida agitada dos europeus contemporâneos. Contudo, muitas vezes as pessoas consideram-nos lazer, em vez de uma necessidade. Isto torna-nos vulneráveis quando as pessoas têm de optar por fazer cortes nos serviços não essenciais.

Traçar um Plano

Traçar um plano para nos tornarmos uma solução para os desafios atuais de saúde pública é a nossa maior oportunidade e desafio e, esse resultado, só pode ser alcançado por meio de um esforço coletivo das associações comerciais do setor e das indústrias interessadas.

A EuropeActive definiu quatro componentes principais necessárias para apoiar o desenvolvimento positivo da nossa indústria:

1. Informar e evidenciar

Recolha de dados e investigação fiável em colaboração com parceiros académicos, evidenciando o impacto económico e de saúde do nosso setor.

2. Representação

Representação política por meio de um trabalho efetivo de relações públicas, garantindo que as pesquisas comprovadas sejam reconhecidas na formulação de políticas de saúde, por exemplo.

3. Gestão da reputação

Comunicação estratégica e relações-públicas em nome do setor, redefinindo a nossa imagem pública como solução de saúde.

4. Eventos para unir o setor

A criação de eventos unificadores do setor, que assegurem a colaboração, coordenação e partilha das melhores práticas em todo o setor.

Temos a sorte de ter algumas das mentes mais brilhantes do nosso setor a apoiar a estratégia de longo prazo da EuropeActive e, acredito que alcançaremos os nossos objetivos se colocarmos esses quatro objetivos no centro do nosso trabalho. É essencial que adotemos uma abordagem baseada

em dados e centrada no consumidor para o desenvolvimento do nosso ecossistema, abrangendo todos os que estão comprometidos em tornar mais pessoas, mais ativas, a praticar exercício com mais frequência, sabendo que maiores níveis de atividade física na sociedade também significarão mais membros nos clubes de fitness.

Quando prometemos aos cidadãos e decisores políticos europeus que o nosso setor está pronto para desempenhar um papel central na saúde preventiva, precisamos de nos avaliar de forma construtiva e autocrítica. Vamos substituir o protecionismo por uma transformação proativa quando necessária.

Unindo Ciência e Tecnologia

A antiguidade ensinou-nos a sabedoria do “mens sana in corpore sano” – “mente sã em corpo sã”, algo que a ciência moderna mostrou ser indiscutível. Também é essencial que demonstremos que a saúde não é apenas física, mas também mental, espiritual e social.

UM FUTURO MAIS BRILHANTE

No trabalho para alcançar o sucesso do setor a curto prazo, os três comportamentos mais importantes serão **colaboração, criatividade e persistência**. Vamos enfrentar a tempestade atual desde que colaboremos e sejamos sensíveis aos ventos transformacionais que nos estão a direcionar para o nosso horizonte futuro – um destino que os dados indicam que será mais brilhante do que antes.

Por esse motivo, definimos o tema do Fórum Europeu de Saúde e Fitness (EHFF) em abril de 2023 como Liderança Transformacional, com palestrantes do meio académico e empresarial. Vamos basear-nos em dados concretos e apresentar ferramentas de liderança para apoiar a expansão do mercado para além de 25% de penetração, levando em consideração a turbulência económica.

Também inspiraremos os participantes partilhando exemplos de como modelos de negócios inovadores estão a mobilizar novos segmentos de consumidores, posicionando o nosso setor como fornecedor de exercício nas escolas, facilitador do envelhecimento ativo e fornecedor de fitness e exercícios para fins médicos.

ESTRATÉGIA EUROPE ACTIVE

A EuropeActive e as associações nacionais suas parceiras têm iniciado ações destinadas a garantir a recuperação do setor. Isso inclui informar o setor sobre estratégias de preços inflacionários, comportamento do consumidor e conservação de energia, além de garantir que quem formula as políticas em toda a Europa está ciente do efeito prejudicial à saúde pública que ocorreria se o nosso setor encontrasse dificuldades financeiras adicionais. A organização também está a fazer lobby para reduzir o IVA e tornar o exercício parte da solução política com iniciativas de relações públicas de construção de imagem, como o #BeActive Day. Publicámos a estratégia da associação para 2022 a 2025 no início deste ano.

O plano, intitulado Moving Forward Together, descreve as direções estratégicas que pretendemos liderar em nome do setor. Ao publicar a nossa estratégia, pretendemos demonstrar um nível de responsabilidade e transparência que envolverá o nosso ecossistema para nos ajudar a construir e alinhar associações comerciais europeias e nacionais para alcançar objetivos comuns. Os nossos objetivos para esta década são tornarmo-nos uma solução reconhecida para os desafios da saúde pública, usar o digital e a tecnologia para ativar os cidadãos europeus para construir um setor inclusivo e ambientalmente sustentável e garantir a qualidade e aprimorar a força de trabalho para garantir que haja profissionais qualificados suficientes para impulsionar o sucesso dos operadores. Essas estrelas orientadoras – **saúde, digital, comunidade padrões** – devem iluminar nosso caminho para 2030.

DIABETES MELLITUS TIPO I E EXERCÍCIO FÍSICO

Rui Batalau

Coordenador Regional e Formador na Fitness Academy

A Diabetes Mellitus (DM) é caracterizada pela hiperglicémia, o que se traduz no aumento dos níveis de açúcar (glicose) no sangue, mediante critérios clínicos bem definidos. Em determinados casos, devido à insuficiente produção de insulina – hormona que permite que a glicose entre nas células do organismo (DM Tipo 1)¹. A DM1 é causada pela destruição das células produtoras de insulina do pâncreas (células beta) pelo sistema de defesa do organismo, geralmente por reação autoimune.

Assim sendo, para sobreviverem, as pessoas com DM1 necessitam de injeções de insulina diariamente para controlar os seus níveis de glicose no sangue¹. Os sintomas são²: polidipsia (sensação de sede anormal), poliúria (aumento da frequência urinária ou noturna), falta de energia e fadiga, fome constante e perda de peso repentina, feridas de cura lenta, infeções recorrentes, visão turva e cetoacidose. As principais complicações gerais e crónicas são³: neuropatia autónoma e periférica (doença que atinge os nervos periféricos) e amputação, retinopatia (lesão da retina que pode conduzir à cegueira), nefropatia (doença nos rins) e doença cardiovascular (DCV).

Para as evitar, o treino cardiorespiratório (TCR) e o treino de força muscular (TFM) são ambos benéficos, sendo considerado ideal fazer os dois tipos

de exercício físico (EF). O EF pode ajudar a atingir uma diversidade de objetivos: aumento da aptidão cardiorespiratória, aumento da FM, melhoria do controlo glicémico, diminuição da resistência à insulina, melhoria do perfil lipídico, a redução da pressão arterial (PA) e perda de gordura.

No contexto do TCR, em pessoas com DM1, o treino intervalado de intensidade elevada (HIIT) parece estar associado a menor risco de hipoglicémia do que o treino contínuo, pelo menos durante o tempo da atividade^{4,5}.

Os benefícios do treino de FM na DM1 carecem de mais evidência, embora ensaios clínicos tenham já sugerido uma melhor composição corporal e FM, maior sensibilidade à insulina e reduções modestas na hemoglobina glicada (HbA1C), para além de estar associado a menor risco de hipoglicémia, quando comparado com o TCR. Quando o TCR e o TFM são realizados na mesma sessão de treino, a realização do TFM primeiro resulta em menor hipoglicémia do que quando o TCR é realizado primeiro.

O treino de estabilidade articular pode reduzir o risco de quedas, melhorando o equilíbrio e a marcha, mesmo na presença de neuropatia periférica^{4,5}. O efeito do EF em portadores

de neuropatia diabética foi estudado numa revisão sistemática e metanálise com o objetivo de analisar o papel do EF aeróbio, resistido ou combinado (força/resistência/equilíbrio) na estabilidade, FM e índice glicémico.

Os dados analisados nesta revisão demonstraram que a estabilidade em indivíduos com neuropatia diabética melhorou com o EF combinado (6). Estes resultados são relevantes, pois o treino de estabilidade pode reduzir o risco de queda mediante a melhoria do equilíbrio e da locomoção, mesmo na presença de neuropatia diabética. Intervenções com TFM, treino de equilíbrio e “tai chi” permitiram reduzir as quedas em 28-29%⁵. O treino de mobilidade e de estabilidade é particularmente importante em pessoas adultas idosas com DM visto que, do ponto de vista articular, parece existir algum comprometimento que pode ser acelerado pela hiperglicémia. Assim, o treino de estabilidade e mobilidade (método ativo isolado e dinâmico), a realizar mais de 2 a 3 vezes/semana, pode melhorar o equilíbrio e aumentar a amplitude articular, apesar de não influenciar o controlo glicémico⁵.

Quanto à avaliação, é imprescindível a concretização de uma anamnese geral e também específica no sentido de identificar eventuais fatores de risco adicionais. Diversas entidades incentivam os diabéticos que são

sedentários, mesmo que assintomáticos para as DCV, a receber autorização médica antes de iniciarem um programa de EF, independentemente da intensidade. Os Profissionais de EF deverão considerar os seguintes valores de referência da glicose para a tomada de decisão sobre a avaliação: a) 5-8.3 mmol/L (90-150 mg/dL) - Consumir hidratos de carbono adicionais antes da avaliação; b) 8.3-13.9 mmol/L (150-250 mg/dL) - Pode iniciar a avaliação.

Quanto às componentes da aptidão física na avaliação inicial, será importante conhecer variáveis como a pressão arterial, frequência cardíaca de repouso, variáveis antropométricas e de composição corporal, bem como realizar uma avaliação cardio-respiratória (testes possíveis: teste da milha, teste de Astrand, teste de velocidade máxima aeróbia), uma avaliação funcional dinâmica (protocolos possíveis: NASM – Protocolo “OverheadSquat” (OHS), GRAY INSTITUTE - Bateria “Movement Analysis & Performance System” (3DMAPS) e/ou Bateria “FUNCTIONAL MOVEMENT SYSTEM” (FMS) e uma avaliação da força muscular (método Submáximo: Coeficiente de Repetições; e Bunkie Test para avaliação do “core” com base nas linhas miofasciais).

Quanto à avaliação mais específica relacionada com a doença, importa

conhecer a avaliação da retinopatia diabética (RD) de nível A - sem retinopatia aparente (sem alterações) a nível E (RD proliferativa (neovascularização ou hemorragia vítrea/pré-retiniana); a avaliação da neuropatia periférica (exame do pé para conhecer a eventual diminuição de sensibilidades - à pressão, vibratória e táctil); a avaliação da isquemia (claudicação ou dor em repouso, cor, temperatura da pele e pulsos periféricos (índice de pressão tornozelo/braço); e a avaliação da estratificação do risco de ulceração (baixo, médio ou alto risco). Com base nestas informações, poder-se-á proceder à prescrição de EF individualizado, considerando as orientações internacionais apresentadas resumidamente na tabela 1^{5,7,8}.

Quanto às considerações especiais, os Profissionais de EF deverão relevar a importância de relacionar as complicações de saúde com as considerações sobre o EF e as consequentes recomendações⁴, nomeadamente nos casos em que se verifica angina (manter frequência cardíaca 10 bpm abaixo do início da angina), hipertensão (promover hidratação e evitar manobra de valsalva), insuficiência cardíaca (foco na intensidade baixa e moderada), neuropatia periférica (cuidado com os pés), neuropatia autónoma (cuidado

com a hipotensão postural e usar escala de percepção subjetiva de esforço), doenças oculares (evitar esforços de elevado impacto ou que aumentem a excessivamente a PA), entre outros. Por outro lado, é importante conhecer os efeitos da medicação que os clientes tomam⁴.

A maioria são seguros, não havendo necessidade de ajustamentos para o EF (ex: metformina, tiazolidinedionas, inibidores da dipeptidil peptidase 4, inibidores do cotransportador 2 da glicose sódica (SGLT2), estatinas para o colesterol, entre outros).

Porém, noutros casos, são necessárias algumas precauções (ex: beta-bloqueantes para a hipertensão que influenciam a frequência cardíaca, fibratos que poderão causar miosite ou rabdomiólise, entre outros).

Referências Bibliográficas

1. Federation ID. IDF Diabetes Atlas. 10th Edition. Vol. 102, Diabetes Research and Clinical Practice. 2021.
2. Relatório anual do observatório nacional da Diabetes. Sociedade Portuguesa de Diabetologia. 2019.
3. Sociedade Portuguesa de Diabetologia. Diabetes: Factos e Números – O Ano de 2016, 2017 e 2018. Relatório Anual do Observatório Nacional da Diabetes. 2019.
4. Colberg SR, Sigal RJ, Yardley JE, Riddell MC, Dunstan DW, Dempsey PC, et al. Physical activity/exercise and diabetes: A position statement of the American Diabetes Association. Diabetes Care. 2016;39(11):2065–79.
5. ACSM'S Guidelines for Exercise Testing and Prescription. Eleventh edition. Philadelphia: Wolters Kluwer. 2021
6. Maronesi CTP, Cecagno-Zanini SC, Oliveira LZ de, Bavaresco SS, Leguizamón CP. Exercícios físicos em portadores de neuropatia diabética: revisão sistemática e metanálise de ensaios clínicos randomizados. Fisioter e Pesqui. 2016;23(2):216–23.
7. Sigal RJ, Armstrong MJ, Bacon SL, Boulé NG, Dasgupta K, Kenny GP, et al. Physical Activity and Diabetes. Can J Diabetes. 2018;42:554–63.
8. Evert AB, Dennison M, Gardner CD, Timothy Garvey W, Karen Lau KH, MacLeod J, et al. Nutrition therapy for adults with diabetes or prediabetes: A consensus report. Diabetes Care. 2019;42(5):731–54.

Treino Neuromuscular (Objetivo)	Frequência	Intensidade	Volume	Tipo de Exercício
Força de Resistência	No mínimo, 2 dias/semana não consecutivos (preferível 3 dias/semana)	Moderada (50-69% de 1-RM) a vigorosa (70-85% de 1-RM) para aumentar a força	Pelo menos 8-10 exercícios. 1-3 séries de 10-15 reps até à fadiga	Máquinas, pesos livres, resistências elásticas e/ou calistênicos
Observações	- Treino em circuito (alternância entre padrões globais de movimento) - A operacionalização posterior em séries poderá ser considerada em função da aptidão física e objetivos dos mesociclos seguintes.			
Resistência cardiorrespiratória	3 a 7 vezes por semana (evitar mais de 2 dias consecutivos sem EF)	Moderada a vigorosa (com base na experiência subjetiva)	Acumular 150 min/semana (de forma integrada no TFM e/ou de forma separada)	Exercícios que envolvam os grandes grupos musculares. Ergómetros (passadeira, bicicleta, remo, elíptica, natação)
Observações:	Podem ser utilizados métodos contínuos, métodos contínuos variados e métodos intervalados (HITT – Treino Intervalado de Alta Intensidade). Importante promover a atividade física integrada no estilo de vida de forma a atingir os 150 minutos/semana.			

Tabela 1



No futuro gostava de ter um estúdio meu em que houvesse as duas componentes, a parte do fitness e a parte da fisioterapia.



CONVERSA PUXA CONVERSA

Medalhada em diversos campeonatos mundiais e da europa, Naide Gomes deu, em 2015, o salto para uma nova carreira, a de fisioterapeuta. A sua vontade de querer sempre mais trouxe-a, no ano passado, para o mundo do Fitness. Em entrevista à Portugal Activo, Naide fala sobre o seu novo percurso profissional.

Portugal Activo: Como atleta de alto rendimento, de que maneira o trabalho de ginásio complementava o seu treino?

Naide Gomes: Bastante. É com o trabalho de ginásio que adquirimos a estabilidade muscular e articular, assim como a força, que nos permite depois fazer uma boa corrida e um bom salto.

Saltar não é só saltar, temos de fazer muita coisa para lá chegar. Obviamente que a parte do ginásio é fundamental. É um aliado.

PA: Para um atleta, qual a importância de uma equipa multidisciplinar?

NG: Muito importante. Eu costumo dizer às pessoas que o meu sucesso e as minhas medalhas não são só minhas. São de toda uma equipa que trabalhou em conjunto. Desde o massagista, o fisioterapeuta, o médico, o nutricionista, a federação, o Sporting, o treinador, os familiares do treinador, os meus familiares, o meu namorado... todos fazem parte da nossa história, dos nossos sucessos e insucessos também.

O Psicólogo, uma figura mais recente, que eu nunca tive enquanto atleta, mas que atualmente a trabalhar enquanto fisioterapeuta, vejo o quão importante pode ser. Hoje já é uma prática comum, antigamente, infelizmente não era tanto.



PA: Alguma vez frequentou ginásio, fora dos centros de estágio e clube? Se sim, o que mais gostava? O que faltava e o que mudava?

NG: Enquanto atleta nunca frequentei ginásios tradicionais, apenas os dos clubes e dos centros de alto rendimento.

Atualmente, como terminei a carreira e preciso de manter a minha estrutura muscular, utilizo mais. Prefiro o trabalho com pesos livres, trabalho de estabilidade, de equilíbrio é o que mais gosto. Também adoro o Crosstraining, treino em circuito, trabalho de Hiit... Uma sala de exercício ideal para mim, teria a parte dedicada a este tipo de treino maior, e reduziria a parte das máquinas. Acho que falta pensar fora da caixa e recriar estes espaços dentro das salas de exercício. Por exemplo, ter um espaço para correr, que não seja apenas na passeadeira.

PA: Olhando para trás, mudaria alguma coisa no seu percurso de atleta?

NG: Não mudava muita coisa, mas gostava de ter tido mais paciência. Queria o resultado sempre para ontem. Não tinha paciência para esperar.

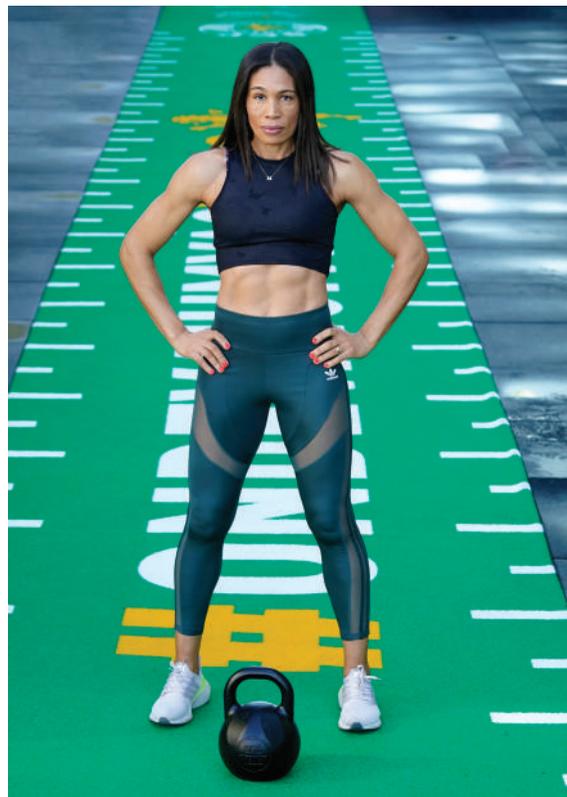
PA: Sendo fisioterapeuta e estando a exercer, o que a levou a tirar o curso de Técnico de Exercício Físico?

NG: Eu adoro tudo o que é exercício. Gosto de dar treino, gosto de ensinar, e numa primeira instância foi por isso, pelo gosto e pela paixão pelo exercício físico e pelo desporto.

Por outro lado, como fisioterapeuta eu tinha formação na prescrição para lesão e pós lesão. Quando dava alta aos atletas da parte da reabilitação, ficava sempre com vontade de os continuar a seguir e levá-los mais além. Queria trabalhar o return to train, trabalhar com eles a condição física, e o curso veio permitir-me isso. Como fisioterapeuta eu não tinha, por exemplo, os conhecimentos de planeamento do treino de força.

PA: O que a levou a escolher a Fitness Academy?

NG: Um amigo meu, também atleta,



que fez o curso com eles deu-me muito boas referências. Fiquei apaixonada pelo curso e pela dedicação do corpo docente. A componente humana é muito boa!

PA: De todas as matérias do curso quais aquelas em que se vai focar para exercer?

NG: Essencialmente no PT, mas também adoro dar aulas de grupo de crosstraining e Hiit. Gosto dessa união de grupo, porque eu sempre treinei sozinha, numa disciplina muito individualizada e sinto falta dessa componente do grupo.

PA: Qual o cliente tipo que pretende alcançar? Atletas, amadores, pessoas com patologias?

NG: O meu intuito é ajudar as pessoas. Desde que tenham um objetivo e queiram trabalhar para alcançar o seu objetivo, eu quero ajudar.

PA: Quais as suas maiores ambições profissionais?

NG: No futuro, gostava de ter um estúdio meu em que houvesse as duas componentes, a parte do fitness e a parte da fisioterapia, porque elas complementam-se.

Atualmente é muito importante ter essas duas valências. Se me chega um cliente com uma hérnia que quer treinar, como fisioterapeuta e TEF tenho essa vantagem.

PA: Acha que o Fitness poderá ser uma alternativa para o pós carreira de um atleta de alto rendimento?

NG: Sim, mas como em tudo na vida, e não só no desporto, é preciso paixão! Depois, obviamente, temos de trabalhar para melhorar. Eu não consigo estar quieta. Quero aprender sempre mais porque quero ajudar mais os meus atletas.

PA: Considera que estes cursos são possíveis de compatibilizar com a carreira de um atleta de alto rendimento para, no pós carreira, os atletas já terem uma alternativa contruída?

NG: Sem dúvida. Eu tirei o curso a trabalhar com 2 filhos. Tive uma grande ajuda da minha família, mas o curso tem um horário pós-laboral, o que para um atleta, é perfeitamente compatível.

PA: A experiência como atleta foi uma boa base para tirar este curso? Pode dizer-se que poderá ter sido uma vantagem?

NG: Não digo que a experiência como atleta tenha sido uma vantagem, mas como fisioterapeuta. Muitas disciplinas do curso já tinha feito quando estudava fisioterapia.



Como atleta, já temos alguma experiência com o corpo, com exercício, mas é preciso muito mais do que isso. É necessário a parte da metodologia para suportar tudo o resto.

PA: Como mãe de dois filhos, de que modo vê a estratégia de Portugal no que diz respeito ao incentivo à prática de exercício físico e de criação de hábitos de vida saudável desde as idades mais jovens?

NG: Já começo a ver alguns programas nas federações, IPDJ para este tema. Mas precisamos de fazer muito mais. Precisamos que haja mais programas de incentivo à prática, desde pequenitos. É aí que se começa. Atualmente tudo se paga. Quando eu comecei, se pusessem

a minha mãe a pagar, obviamente que eu não tinha ido para o atletismo. É importante pensar nisso. Porque nem todas as pessoas têm as condições para pagar para que os miúdos façam exercício. E cada vez mais isso faz com que as crianças fiquem em casa agarradas aos ecrãs. Precisamos mesmo de mudar hábitos. E começar pela escola. Mais desporto escolar, mais tempo para as aulas de educação física.

(...) Desde que tenham um objetivo e queiram trabalhar para alcançar o seu objetivo, eu quero ajudar.



RESPOSTAS RÁPIDAS

LIVRO Equador - Miguel Sousa Tavares

MÚSICA Simply the Best - Tina Turner

VIAGEM Tailândia

PERSONALIDADE Nelson Mandela

HOBBIES Treinar



“FITNESS INCLUSIVO A TODOS”: A CONSTITUIÇÃO E A LEI NA (BOA) PRÁTICA (INTERNACIONAL)

Alexandre Miguel Mestre
Consultor na Abreu Advogados

Tomei conhecimento há dias do Projeto ‘FIT - Fitness Inclusivo a Todos’, promovido pela Federação Portuguesa de Desporto para Deficientes (FPDD), cofinanciado pelo INR,I.P. e pelo IPDJ, através do Programa de Apoio a Projetos. De acordo com o sítio internet daquela federação multidesportiva, a Portugal Activo integra a “rede de parceiros” e a Manz Formação surge como “agente facilitador”.

Ainda segundo a mesma fonte, este projeto “(...) advém das necessidades identificadas pela FPDD, durante o desenvolvimento do seu Projeto Fica em Forma! 2021 e perante diversas solicitações que chegam à Federação, por parte de indivíduos (praticantes e técnicos) e entidades que querem praticar ou desenvolver uma prática de Atividade Física regular dirigida a Pessoas com Deficiência e Incapacidade (PcDI).”

Acrescenta a FPDD que o projeto inclui, designadamente, a “criação de conteúdos”; “ações de formação de curta duração creditadas para os TEEF, com vista à prescrição do Exercício para PcDI”; a “realização de ações de capacitação e de consultadoria in loco para os responsáveis pelos Ginásios, para garantir a acessibilidade destes espaços e serviços” e a “criação de Selo de Acessibilidade”, o que implica a realização de múltiplas e listadas atividades.

Tudo o que sei deste projeto é o que recolho da referida fonte, mas é já o suficiente para merecer o meu total e público aplauso, que aqui deixo.

Nem sempre o que se escreve tem de ser a lamentar ou condenar o que está mal ou um exercício de perspetiva ou prospetiva mirando o que mais e melhor tem ainda de ser feito. Importa que saibamos identificar e elogiar as boas práticas e esta, à partida, parece-me verdadeiramente configurar uma delas. Diz-se – e não raras vezes se confirma na prática – existir um fosso grande entre os comandos legais e o que se materializa, se concretiza no terreno. Mas a meu ver, pelo menos na sua conceção - desconheço se no terreno os meios materiais e humanos se revelam suficientes para a implementação - este projeto é um exemplo paradigmático de uma boa prática que, na esteira dos instrumentos jurídicos internacionais¹, vai ao total encontro da Constituição e da lei.

A Constituição da República Portuguesa (artigo 79.º) consagra o (direito ao) desporto para todos, que assenta num modelo colaborativo entre Estado e sociedade civil, desde logo o movimento associativo – ora aqui temos uma federação desportiva dotada de utilidade pública desportiva a ser financiada pela Administração Pública (nas áreas da reabilitação e do desporto) e a envolver agentes privados

da área do fitness, como a Portugal Activo e a Manz Formação. Mais prevê a Constituição (artigo 71.º) que os cidadãos portadores de deficiência gozam plenamente dos direitos que a Lei Fundamental consigna, logo o direito ao desporto. Ao abranger crianças e jovens o programa está a ir ao encontro da necessidade, constitucionalmente tutelada (artigo 70.º, n.º 1, alínea d)) de os proteger de forma especial em sede de atividade física/desporto, e a velar pela saúde pública através da atividade física/do desporto (artigo 64.º, n.º 1, alínea b).

Por sua vez, a ‘Lei de Bases da Atividade Física e do Desporto’² (artigo 29.º) prescreve que “a atividade física e a prática desportiva por parte das pessoas com deficiência é promovida e fomentada pelo Estado, Regiões Autónomas e autarquias locais com as ajudas técnicas adequadas, adaptada às respetivas especificidades, tendo em vista a plena integração e participação sociais, em igualdade de oportunidades com os demais cidadãos.”. Em sintonia, a ‘Lei de Bases da Deficiência’³ (artigo 38.º) atribui ao Estado a competência para “adotar medidas específicas necessárias para assegurar o acesso da pessoa com deficiência à prática do desporto e à fruição dos tempos livres, mediante, nomeadamente, a criação de estruturas adequadas e formas de apoio social.”. A admitir que o projeto consegue que haja a dotação

das necessárias ajudas e que as especificidades são efetivamente tidas em conta, eis mais dois relevantes comandos normativos – de duas leis de valor reforçado – a serem postos em (boa) prática.

Depois, há, na legislação ordinária, vários diplomas avulsos⁴, desde logo o que se conhece vulgarmente por ‘Lei das Acessibilidades’⁵, que identifica (artigo 2.º, alínea o) expressamente os “ginásios e clubes de saúde” como infraestruturas desportivas que, como tal, devem respeitar as normas técnicas que viabilizem que os cidadãos deficientes possam efetivamente aceder às instalações e espaços vários onde se prestam os serviços de atividade física e desporto – rampas, elevadores, cacifos ao nível de quem tem cadeira de rodas, duchas adaptados, entre outras valências, são condição para o licenciamento dessas infraestruturas. E o projeto vai ao encontro desta questão.

Merece, pois, exaltar-se este projeto, que, segundo um poster de divulgação de diversos eventos naquele integrados, conta também com uma parceria com a Escola Superior de Educação e Ciências Sociais do Instituto Politécnico de Leiria. Novamente em concretização da Constituição, esta sinergia com o meio académico mostra-se vital, e aquela

instituição, desde logo quando criou uma Pós-Graduação específica para a área, merece todo o crédito. Sem recursos humanos – designadamente os Diretores Técnicos e sobretudo os Técnicos de Exercício Físico – devidamente formados em sede destas ‘necessidades educativas especiais’ faltará sempre algo fundamental: a qualificação e as habilitações necessárias para orientar tecnicamente um público alvo muito específico e a carecer de redobrados cuidados ao nível da saúde e segurança na prática da atividade física e do desporto – o que, aliás, é exigido pela Lei de Bases da Atividade Física e do Desporto (artigo 35.º, n.º 2⁶)!

Fica, pois, aqui este singelo reconhecimento e agradecimento pela iniciativa, que pode e deve também servir para se discutirem as políticas públicas na área da deficiência e as peculiaridades da gestão desportiva aplicada [o meu colega Javier Gómez Vallecillo, em recente artigo⁷, identifica várias: (i) adaptações e materiais/barreiras arquitetónicas; (ii) valorações e classificações médico-desportivas; (iii) tratamento das pessoas deficientes; (iv) integração e normalização; (v) comunicação e relação com as pessoas deficientes]. Uma boa prática, pois, a replicar, exponenciar e diversificar!

Parabéns a todos os envolvidos!



(...) este projeto é um exemplo paradigmático de uma boa prática que, na esteira dos instrumentos jurídicos internacionais¹, vai ao total encontro da Constituição e da lei.

1. Cf., em especial, a ‘Convenção sobre os Direitos das Pessoas com Deficiência’, de 2006, que prescreve medidas a implementar pelos Estados para “permitir às pessoas com deficiência participar, em condições de igualdade com as demais, em atividades recreativas, desportivas e de lazer” (artigo 31.º).
2. Cf. Lei n.º 5/2007, de 16 de Janeiro: “define as bases das políticas de desenvolvimento da atividade física e do desporto.” (artigo 1.º)
3. Cf. Lei n.º 38/2004, de 18 de Agosto: “Define as bases gerais do regime jurídico da prevenção, habilitação, reabilitação e participação da pessoa com deficiência”.
4. Não cabe neste espaço desenvolver essa temática, mas há uma questão que merece toda a nossa atenção/monitorização, a saber o disposto no artigo 4.º, n.º 2 do diploma do seguro desportivo, o Decreto-Lei n.º 10/2009, de 12 de Janeiro: “O regime jurídico de seguro obrigatório previsto no presente decreto-lei aplica-se a todos os agentes desportivos com deficiência ou incapacidades, tendo em vista a sua plena integração e participação sociais, em igualdade de oportunidades com os demais agentes desportivos.”
5. Cf. Decreto-Lei n.º 163/2006 de 8 de Agosto: decreto-lei que tem decreto-lei tem por “objeto a definição das condições de acessibilidade a satisfazer no projeto e na construção de espaços públicos, equipamentos coletivos e edifícios públicos e habitacionais.”
6. “Não é permitido, nos casos especialmente previstos na lei, o exercício de profissões nas áreas da atividade física e do desporto, designadamente no âmbito da gestão desportiva, do exercício e saúde, da educação física e do treino desportivo, a título de ocupação principal ou secundária, de forma regular, sazonal ou ocasional, sem a adequada formação académica ou profissional.”
7. “Gestión del deporte de personas con discapacidad”, em Marco legal y retos de la gestión deportiva, Coord. Antonio Millán Garrido e Eduardo Blanco Pereira, Reus, Madrid, 2022, pp. 247-269.

Nota de Edição - Pode ver artigo sobre este tema na Revista Portugal Activo nº11, pag. 36



AULAS VIRTUAIS

Jorge Mendes
Brand Manager VEO

Serão as opções virtuais e de treino em casa concorrentes das aulas e treinos presenciais? Que vantagens posso ter recorrendo ao digital? É possível aumentar as minhas taxas de retenção com o recurso ao digital?

O online veio mesmo para ficar não apenas em casa, como nos ginásios. Os dados são mencionados em artigos da SOOH, U.S. Fitness and Food e da ACE.

A inovação aparece todos os dias nas nossas vidas e todos os dias somos confrontados com novas oportunidades no mercado do Fitness, saúde e bem-estar. Primeiro numa adaptação a uma pandemia onde fomos testados a adaptarmo-nos a uma nova realidade e, nesta fase, com uma guerra que não sabemos onde nos irá levar. Tempos de insegurança, mas também de mudança e inovação.

O número de utilizadores disparou durante a pandemia e tem vindo a crescer exponencialmente nos últimos meses. Trazer uma experiência autêntica dos ginásios para casa pode

ser uma oportunidade de aumentar a frequência média semanal, indicador tão relevante quanto pensamos na taxa de retenção em ginásios.

A parte crucial no processo será sempre oferecer grande qualidade de aulas virtuais ou do serviço digital em casa. O resultado ideal será sempre usar uma sinergia entre a componente social e emocional mais elevada, com a componente digital, que traz a inovação e acessibilidade ao utilizador.

Estes são alguns dos pontos para o sucesso entre o digital e o presencial:

1. De acordo com o *State of Our Help* (USA), de 2019 a 2022 o número de utilizadores aumentou de 6% para 19%, o que significa que 1 em cada 6 sócios do ginásio utiliza as soluções digitais. Uma app, website ou plataforma virtual são fundamentais no momento da escolha e na continuidade do utilizador no ginásio.

2. Utilizadores que valorizam uma boa experiência digital são utilizadores mais valiosos (proveito por sócio). Os sócios vão estar mais conectados à experiência de fitness do ginásio e **vão acabar por treinar mais vezes por semana, presencialmente ou online**. O *State of Our Help* indica que 61% dos sócios utilizam aulas online, 66% usam um relógio para monitorizar o treino e 73% utilizam a app ou plataforma digital do ginásio.

3. As aulas virtuais permitem apresentar um mapa de aulas muito mais completo – em diversidade e horários – fator importante no momento da venda. A sua operacionalização caracteriza-se pela simplicidade, na medida em que dá total liberdade e autonomia ao sócio, não implicando mais volume de trabalho para o club manager.

4. Uma equipa de investigadores da *FitnessOnDemand* estima que nos próximos anos, com base na evolução dos últimos 5 anos,

“ A parte crucial no processo será sempre oferecer grande qualidade de aulas virtuais ou do serviço digital em casa. ”

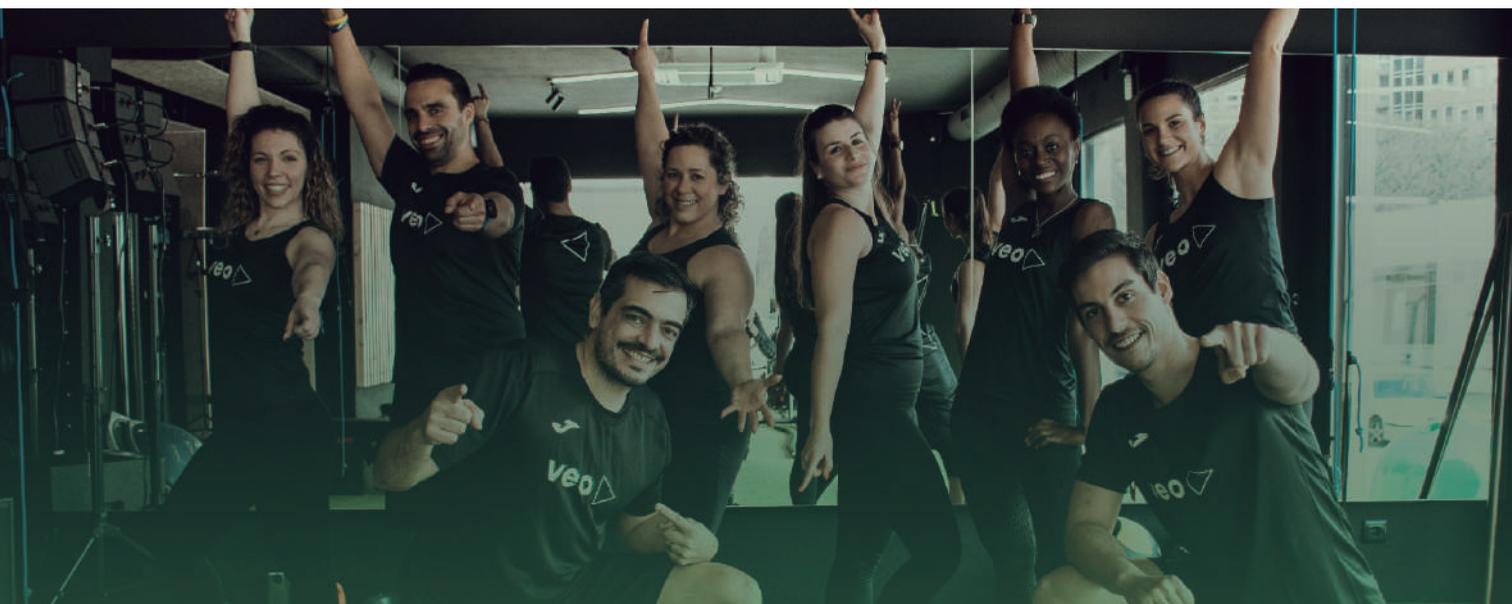
a combinação de treinos presenciais e online irá aumentar drasticamente. Os utilizadores procuram esta combinação com base no seu estilo de vida mais atarefado e com o objetivo de facilitarem a prática de exercício físico. O uso de app, plataforma virtual ou website serão cada vez mais uma tendência. Daí que seja importante envolver e mentalizar as equipas para o uso combinado destas duas hipóteses. Investir numa verdadeira experiência presencial e online é a chave para o sucesso.

5. Oferecer soluções virtuais dentro do ginásio permite aos sócios a total conveniência em termos de horários. As soluções *on demand* vão mais longe, permitindo o treino em qualquer lugar, a qualquer altura. Esta última solução será

exercício sozinhos é uma das causas para a desistência deste tipo de soluções. Uma renovação regular dos treinos e da oferta para o utilizador aumenta a probabilidade dele se manter por mais tempo, e motivado para o exercício sem cair na rotina de realizar sempre os mesmos treinos.

7. Criar um ginásio digitalmente amigável vai aumentar o nível de experiência do sócio. A entrada no ginásio, a dinâmica do *check in* das aulas, os equipamentos com componentes digitais, as aulas de grupo virtuais e apps ou plataformas virtuais para uso fora do ginásio, ou em casa, são atributos que transformam a experiência num momento único e uma forma de manter o sócio fidelizado.

“
O online veio mesmo para ficar não apenas em casa, como nos ginásios.
”



mesmo um *win-win* dado que facilita aos sócios a prática de exercício quando podem, e ajudam o ginásio, dado que garantem que o sócio se mantenha fidelizado mais tempo.

6. É fundamental manter a chama acesa com a integração de novos treinos de forma regular na app ou plataforma virtual. A perda de motivação quando realizam

As soluções de treino virtual, bem como as soluções *on demand*, vieram para apoiar e complementar o treino presencial. Com as 3 opções – virtual, *on demand* e presencial – os ginásios aumentam as opções de treino e desta forma a conveniência para os sócios. A consequência será o aumento da frequência de treino e, por isso, da taxa de retenção. No fundo, as soluções digitais são ferramentas que o gestor tem para melhor gerir

o seu negócio, aumentando o número de sócios ativos.

A Portugal Activo conta com parceiros nesta área que o poderão ajudar a tornar a experiência do sócio mais valiosa, aumentando o tempo de fidelização dos sócios.

CURSO ONLINE GRATUITO

Salvaguardar e proteger
as **crianças e jovens** no **desporto**

4 horas, ao seu ritmo

Garanta as **competências** necessárias
para saber **identificar e responder**
a **situações** que **necessitem** de **intervenção**

Inscreva-se em:



<https://bit.ly/criancasjovensdesporto>

GESTÃO DE PISCINAS NO CONTEXTO ATUAL DOS GINÁSIO

Carlos Custódio
Co-Diretor Comunidade APTNGESTÃO

Atualmente, sabemos que no contexto em que vivemos existem ginásios que têm piscinas, e que inúmeras vezes não se atribui a devida importância e reconhecimento às mesmas bem como ao potencial dos serviços que estas podem proporcionar.

Esta situação, por si própria, acaba por ser um contrassenso porque por vezes alguns ginásios ou cadeias de ginásios constroem espaços desportivos onde possam incluir as piscinas nos seus serviços e, desta forma, dispor de uma maior oferta desportiva para os seus utentes.

Porém, a nível interno, o problema surge mais tarde, tendo em conta que gerir ou rentabilizar uma piscina é uma tarefa complexa e muitas vezes não se tem a noção disso. Verificam-se casos em que são construídas piscinas como um complemento dos serviços através do qual o ginásio se posiciona (p.e. regime de livre-trânsito) e isso poderá dar lugar a piscinas inseridas em ginásio com défice de rentabilização, escolas de natação pouco organizadas ou aulas de aquafitness com uma reduzida taxa de ocupação.

É de sublinhar que, para além da complexidade, os componentes atuais das piscinas cobertas são altamente dispendiosos quer na aquisição quer na sua manutenção, situação que

em alguns casos pode ser inesperada para quem gere a piscina. Neste sentido, é necessária uma reflexão que tenha em conta todo este novo funcionamento, já que os gestores de ginásios com piscinas se deparam com problemas, questões e exigências que anteriormente não se colocavam, e há uma necessidade constante de formação e conhecimento nesta área para que se possa contar com a colaboração de profissionais especializados e bem preparados.

Para trilhar esse caminho, na sua rotina o gestor deve saber lidar com a complexidade das diversas áreas de intervenção e com inúmeras dificuldades. E, neste contexto, existem diferenças na gestão em piscinas pertencentes a entidades de carácter público, em comparação com piscinas do setor privado. Contrariamente ao público, o privado orienta-se por uma lógica dominante de retorno financeiro, tentando maximizar o lucro tendo em conta o investimento.

Ou seja, quem gere um ginásio com os serviços de uma piscina deve assumir que os gastos fixos relativos ao seu funcionamento são elevados (água, gás, eletricidade, manutenção, recursos humanos, limpeza, etc.). Assim sendo, é importante que o responsável por um ginásio com piscina coloque a si próprio questões tais como: A gestão de uma piscina

é diferente da gestão de outros equipamentos desportivos? Quais os principais desafios e áreas de intervenção de uma piscina? Que oferta de serviços pretendo dinamizar na minha piscina? Será que pretendo apostar numa escola de natação bem organizada para me posicionar relativamente à concorrência?

A piscina deve funcionar como complemento dos utilizadores inscritos no ginásio? É possível ter uma piscina sustentável garantindo um equilíbrio entre a sua dimensão económica, social e ambiental?

Boas Práticas

Propomos de seguida algumas sugestões de boas práticas que podem auxiliar os gestores que procurem soluções para desafios como a fraca rentabilidade económica e muitas despesas de exploração bem como a necessidade de melhoria da qualidade do serviço nas suas piscinas. De realçar que estes exemplos são sugestões que podem não ser exequíveis, tendo em conta as características e especificidades da piscina em questão. Espera-se que estas sugestões, proporcionem ao leitor uma forma de encontrar ferramentas para um número variado de desafios na gestão de piscinas, permitindo, por exemplo, acabar com a falsa ideia de que as piscinas não

permitem uma relação equilibrada entre despesas e receitas, sendo uma instalação deficitária do ponto de vista económico. Assim, e tendo em conta todas as especificidades do contexto, sugere-se:

1. Propor o estabelecimento de protocolos/parcerias com empresas e associações localizadas perto da instalação desportiva, que permitam aos seus colaboradores e associados frequentarem a piscina com descontos, principalmente fora do horário nobre (p.e. horário de almoço das 12h30 às 15h30).
2. Análise da oferta proporcionada por outras organizações seguindo as possibilidades do mercado para ampliar a oferta.
3. Estudo da máxima rentabilidade de cada horário, estipulando valores para a lotação de cada aula, de acordo com as suas características e os utilizadores, implementando valores mínimos de inscritos para a sua viabilidade e continuidade (p.e. a aula de natação só poderá estar disponível após ter 50% de inscritos).
4. Implementação de questionário para análise do grau de satisfação e expectativas dos utentes onde estes podem apresentar sugestões de melhoria. Introdução do livro de elogios.
5. Promover a eficiência do equipamento a nível da utilização dos recursos naturais e energéticos. Implementar ações de sensibilização para todos os colaboradores e utentes sobre os benefícios das boas práticas sustentáveis.
6. Melhoria de aquisição de bens e serviços, com renegociação regular dos contratos com os fornecedores (p.e. produtos químicos, análises da qualidade microbiológica da água), garantindo a manutenção de serviço de qualidade.
7. Aposta em serviços e alugueres para festas de aniversário, festivais aquáticos, provas oficiais (caso a piscina cumpra as normas exigidas) e outras iniciativas pontuais que permitam receita adicional.
8. Especificamente para o recrutamento de professores, selecionar de acordo com as suas habilitações, experiência e polivalência para lecionar uma panóplia de modalidades aquáticas. Considerar que nem todos os técnicos de exercício físico têm formação e perfil para lecionar aulas de natação na piscina.
9. Elaborar plano de formação, proporcionando formações certificadas para os professores e coordenadores com atribuição de unidades créditos para a renovação de cédulas profissionais.
10. Submeter apreciação junto da Federação Portuguesa de Natação acerca do processo de certificação da qualidade pedagógica-didática da escola de natação (Portugal a Nadar). Obter certificação da escola de natação melhora a imagem, satisfação e fidelização dos alunos, posicionando a piscina como uma instalação de referência.

“ (...) quem gere um ginásio com os serviços de uma piscina deve assumir que os gastos fixos relativos ao seu funcionamento são elevados (...) ”





A FÁSCIA

Fernando Costa – CEO UMove Studio
Vasco Dinis – Formador Fitness Academy

Quando observamos o corpo humano a mexer-se no espaço, verificamos que o movimento acontece de forma integrada e não de forma isolada. O que significa isto? Que o nosso corpo deve comunicar de forma harmoniosa e sinérgica, existindo uma eficiente relação entre todos os sistemas. O tecido que promove essa relação é o tecido fascial.

O Comité da Nomenclatura da Fáscia, a Organização de Terminologia Anatómica, o Comité Federativo em Terminologia Anatómica, entre outras organizações, têm vindo a apresentar definições.

De uma forma geral, todas as organizações referem que fáscia corresponde a "...uma bainha, uma folha ou qualquer outro agregado dissecável de tecido conjuntivo que se forma sob a pele para fixar, envolver e separar os músculos e outros órgãos internos". Esta designação é recomendada segundo visão topográfica e histológica¹.

Apesar do tecido fascial formar um contínuo, permitindo que todos os sistemas do corpo operem de maneira integrada, podemos e devemos caracterizar a fáscia, de uma forma topográfica. De facto, este tecido tem algumas diferenças ao nível da sua estrutura, da sua composição e das suas propriedades funcionais, consoante a sua localização (e. g., variação da

componente fibrosa)⁵. Segundo Carla Stecco (2015), podemos considerar:

- ✓ **Fáscia Panicular/Superficial** - Camada mais superficial da fáscia, composto por tecido conectivo irregular. Divide-se em diferentes camadas (retináculo superficial da pele, fáscia superficial, retináculo profundo da pele);
- ✓ **Fáscia Profunda Muscular** - Fáscia Epimusal (e.g., fáscia profunda do tronco, epimísio muscular do membros) e Fáscia Aponeurótica (e.g., fáscia profunda dos membros, fáscia toraco-lumbar);
- ✓ **Fáscia Visceral** - Reveste as cavidades do corpo e envolve os órgãos internos;
- ✓ **Fáscia Meningial/Neural** - Reveste o sistema nervoso central.

Por outro lado, do ponto de vista histológico, este tecido apresenta três grandes componentes²:

- ✓ **Células**, que providenciam as propriedades metabólicas do tecido

(fibroblastos e adipócitos);

- ✓ **Fibras**, que providenciam as propriedades mecânicas (colagénio e elastina);
- ✓ **ECM**, substância fundamental que providencia a plasticidade e a maleabilidade do tecido (água, glicosaminoglicanos, proteoglicanos, etc.).

Podemos ainda apresentar, as duas grandes propriedades da fáscia⁴:

- ✓ **Viscosidade** - Medida de resistência ao movimento de um fluido, a uma gradual deformação através de uma força (e.g., cisalha)
- ✓ **Elasticidade** - Comportamento de um corpo que se deforma (alonga) ao ser submetido a uma força externa.

Do ponto de vista macroscópico e referindo as suas propriedades funcionais, podemos agora falar sobre o **Sistema Fascial**. Tudo indica que o Sistema Fascial desenvolve um

(...) este tecido tem algumas diferenças ao nível da sua estrutura, da sua composição e das suas propriedades funcionais, consoante a sua localização (...)

contínuo tridimensional de tecido conectivo, que contém colagénio, folgado e denso, que se integra no corpo, o que possibilita que todos os sistemas do mesmo operem de maneira integrada.

Funcionalmente, a fáscia deve ter a capacidade de deformação em múltiplos planos de movimento (diferentes direções) e de forma rápida, voltar a sua forma nativa⁴. Objetivamente, as suas funções são¹:

- ✓ Envolver os órgãos, permitindo a sua separação e a sua proteção, amortecendo-os;
- ✓ Permitir o movimento entre as estruturas, ou seja, permite o deslize entre as diferentes camadas do músculo (epimísio, perimísio, endomísio), o deslize dos nervos e vasos, e ainda a motilidade entre os órgãos, prevenindo a fricção, pressão e colisões entre estes;
- ✓ Dividir músculos;
- ✓ Permitir a transmissão de forças entre estruturas, em paralelo, ou seja, transversalmente ao músculo de forma intra, inter e extra-muscular;
- ✓ Promover a comunicação. O tecido fascial, é o tecido mais rico em terminações nervosas, logo é extremamente importante não só para a proprioceção, como para a interoceção e para a nociceção;
- ✓ Conectar, sustentar, suspender e coordenar a manutenção de água em todo o corpo.

Tal como já referido anteriormente, podemos então dizer que a fáscia funciona como um sistema que conecta todas as partes do nosso corpo, em conexão com todos os outros sistemas, influenciando diretamente, a sua Biotensegriedade.

O que é a Biotensegriedade?

O termo Biotensegriedade, provém da junção de duas palavras (biológico + tensegriedade). Tensegriedade é um termo derivado da mecânica, que traduz a propriedade presente em objetos cujas componentes relacionam a compressão e a tração, de forma a promover mais estabilidade

e resistência. Reconhecemos uma estrutura com tensegriedade pelo conjunto distinto de elementos de compressão, que parecem flutuar dentro de uma rede de cabos tencionados³.

O benefício da tensegriedade, como arquitetura de sistema estável, é o seu potencial de economia em relação à massa e a sua elevada relação de resistência/peso. Adicionalmente, exige ainda aumentos não lineares de rigidez (endurecimento por deformação) quando sujeito a tensões, com mudanças de rigidez relativamente grandes para deslocamentos relativamente pequenos³. Torna-se pertinente salientar, que estas estruturas operam de forma independente da gravidade, enquanto estruturas energeticamente eficientes com propriedades viscoelásticas não lineares³.

Biotensegriedade, por sua vez, é a aplicação destes princípios, às estruturas biológicas, aplicável não só a nível macro (músculos, tendões, ossos) como também a nível micro (células)^{3,4}. De uma forma global, podemos considerar uma sinergia entre os segmentos ósseos e o tecido conectivo, que levam a esta relação entre tração (unidade neuromiofascial) e compressão (sistema ósseo).

Numa visão mais prática, podemos referir que a capacidade do corpo mexer-se em diferentes direções, leva à estimulação de diferentes linhas de força⁴. De facto, uma mudança de tensão em qualquer lugar dentro do sistema é instantaneamente sinalizada noutros lugares do corpo, através de um mecanismo designado de Mecanotransdução (transformação de estímulos mecânicos em respostas químicas), promovendo a estimulação dos fibroblastos, o que leva a remodelação/alteração do tecido fascial⁴. Por exemplo, um determinado movimento no pé, poderá ter um impacto estrutural no ombro contralateral ou na coxa ipsilateral (ou vice-versa). O conceito de cadeias cinemáticas fechadas, explica como o movimento numa região do corpo (como o pé) leva ao movimento num

local distante do corpo (o ombro oposto).

Resumidamente, enquanto o Sistema Fascial pode ser visto numa perspectiva de continuidade e de comunicação, a Biotensegriedade pode ser vista como o modelo para explicar a arquitetura que sustenta esta continuidade e a comunicação^{2,4}.

Para avaliarmos uma estrutura de Biotensegriedade, o modelo dos Trilhos Anatómicos de Thomas Myers (2020)^{2,4} torna-se um excelente guia. Transferindo novamente para a prática, durante o processo de análise dinâmica de um indivíduo, no qual podemos recorrer à observação da Linha Espiral, uma limitação na rotação do tronco à esquerda pode estar associada ao pé contralateral, e.g., por défice na capacidade de pronação do pé, que de forma indireta pode influenciar a capacidade de rotação do tronco – Figura 1^{2,4}.



Figura 1

Assim, a área das ciências do desporto e das terapias do movimento entram numa crescente e excitante era de pesquisa sobre Biotensegriedade que tem vindo a proporcionar cada vez mais investigações científicas que validam a aplicação prática dos conceitos anteriormente referidos.

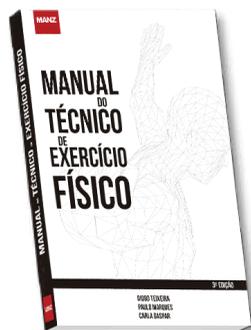
Referências

1. Driscoll M., Huijing P. A., Schleip R., Stecco C. (2022) "Fascia – The Tensional Network of the Human Body" (2nd Edition), Elsevier Limited
2. Myers T. W. (2020) "Anatomy Trains: Myofascial Meridians for Manual Therapists and Movement Professionals" (3rd ed.), Churchill Livingstone Elsevier
3. Scarr G. (2018) "Biotensegriedade: The Structural Basis of Life", United Kingdom, Handspring Publishing Limited
4. Schleip, R., & Wilke, J. (2021) "Fascia in Sport and Movement" (2nd ed.), United Kingdom, Handspring Publishing
5. Stecco, C. (2015) "Functional Atlas of the Human Fascial System" Churchill Livingstone Elsevier

FORMAÇÃO CONTÍNUA CERTIFICADA (TPTEF É TPDT)

AÇÃO DE FORMAÇÃO	ENTIDADE FORMADORA	Nº DE CRÉDITOS	DATA	LOCAL
PILATES MATWORK		19.2	2023-02-04	ESTORIL
CET TÉCNICO ESPECIALISTA EM EXERCÍCIO FÍSICO			2023-02-13	FARO
EXERCÍCIO FÍSICO NA GRAVIDEZ E NO PÓS-PARTO		4.4	2023-02-22	LISBOA
MÉTODO DE PILATES		10	2023-02-25	FUNCHAL
ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM MARKETING DIGITAL E VENDAS NO FITNESS		100	2023-02-25	ONLINE
CET TÉCNICO ESPECIALISTA EM EXERCÍCIO FÍSICO			2023-02-27	LISBOA
REFORMER – PILATES EQUIPMENT ESSENTIALS		9.6	2023-03-04	ESTORIL
TREINO DE FORÇA E HIPERTROFIA		5	2023-03-04	LEIRIA
CERTIFICAÇÃO INTENSIVA AVANÇADA EM TREINO TERAPÉUTICO E REABILITAÇÃO AQUÁTICA		15	2023-03-04	ONLINE
TREINO DE FORÇA E HIPERTROFIA		5	2023-03-11	PORTO
PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM TREINO TERAPÉUTICO		100	2023-03-11	ONLINE
CET TÉCNICO ESPECIALISTA EM EXERCÍCIO FÍSICO			2023-03-15	LISBOA
MÉTODO DE PILATES		10	2023-03-18	LISBOA
CURSO ONLINE: EXERCÍCIO FÍSICO NO ENVELHECIMENTO: MOVIMENTO E SAÚDE		1.6	2023-03-25	ONLINE
CET TÉCNICO ESPECIALISTA EM EXERCÍCIO FÍSICO			2023-03-27	PORTO
TEEF: TÉCNICO ESPECIALISTA EM EXERCÍCIO FÍSICO PÓS-LABORAL			2023-03-28	PORTO
CET TÉCNICO ESPECIALISTA EM EXERCÍCIO FÍSICO			2023-03-29	PORTO
CERTIFICAÇÃO INTENSIVA AVANÇADA EM PLANEAMENTO PARA ATLETAS DE CROSS TRAINING		20	2023-04-01	ONLINE
CERTIFICAÇÃO INTENSIVA AVANÇADA EM NATAÇÃO ADAPTADA PARA BEBÉS E CRIANÇAS		15	2023-04-15	ONLINE
CERTIFICAÇÃO INTENSIVA AVANÇADA EM ESPECIALISTA EM AULAS DE GRUPO		20	2023-04-15	LISBOA
CROSS TRAINING		6	2023-04-22	COIMBRA
PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM PERSONAL TRAINING AVANÇADO		100	2023-04-22	ONLINE
PILATES PRENATAL & POSTPARTUM		3.2	2023-05-06	ESTORIL
PÓS-GRADUAÇÃO/ESPECIALIZAÇÃO INTERNACIONAL EM CROSS TRAINING		100	2023-05-27	PORTO
CURSO ONLINE: MASTERCLASS POSTUROLOGIA: SISTEMA POSTURAL, PROPRIOCEPTIVO E NEUROCIÊNCIAS APLICADAS AO MOVIMENTO		0.5	ASSÍNCRONO	ONLINE

PUBLICAÇÕES



MANUAL DO TÉCNICO DE EXERCÍCIO FÍSICO 3.ª EDIÇÃO

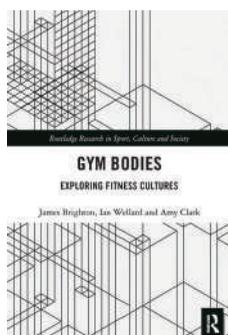
O Manual do Técnico de Exercício Físico surge no mercado sob a égide do pioneirismo, orientado para garantir o suporte teórico na formação de um grupo-alvo - o Técnico Especialista em Exercício Físico – cuja importância ao nível da prescrição e monitorização de exercício físico, com claro foco e orientação para o sector do fitness, aumenta de dia para dia.

Esta obra visa fornecer aos formandos nas variadas fases da sua formação académica/profissional informação simples, actual, transversal e objectiva, onde se exploram conteúdos essenciais ao desenvolvimento da sua prática profissional.

Tendo em conta a diversidade e nível de detalhe dos conteúdos, constitui-se também como uma ferramenta de suporte para todos os profissionais que operam em ginásios e healthclubs, seja a aplicação na sala de exercício, acompanhamento personalizado ou nas áreas administrativas.

Diogo Teixeira
Paulo Marques
Carla Gaspar

Editora: Manz



GYM BODIES EXPLORING FITNESS CULTURES

Baseando-se em pesquisas empíricas, este novo e fascinante livro explora as experiências corporificadas dos “frequentadores de ginásios” e as culturas de fitness que são construídas em ginásios e espaços de fitness.

Gym Bodies oferece um relato pessoal, interativo e etnográfico da multiplicidade de práticas, espaços e culturas do ginásio contemporâneo, incluindo musculação, CrossFit e Spinning. Argumenta que os corpos de ginástica são historicamente construídos, sociais, sensuais, emocionais e políticos; que a experiência se cruza com múltiplas identidades incorporadas; e que as culturas de fitness são profundamente importantes na formação do corpo na cultura contemporânea mais ampla.

Esta é uma leitura importante para estudantes, tutores e investigadores que trabalham com estudos na área do desporto e exercício, sociologia do corpo, estudos de saúde, lazer, estudos culturais, género e educação. É também um recurso valioso para formuladores de políticas e profissionais nas áreas do desporto, lazer, saúde e educação.

James Brighton
Ian Wellard
Amy Clark

Editora: Routledge



DIREITO DO DESPORTO ASPETOS TRANSVERSAIS

As seleções nacionais estão associadas ao bem comum, ao bem-estar geral das pessoas e comunidades. O nosso hino. A nossa bandeira. O nosso País. Daí que a Lei de Bases da Atividade Física e do Desporto (LBAFD), a Lei n.º 5/2007, de 16 de Janeiro, no seu artigo 45.º, sob a epígrafe “Seleções nacionais”, preveja que “[a] participação nas seleções ou em outras representações nacionais é classificada como missão de interesse público e, como tal, objeto de apoio e de garantia especial por parte do Estado.” Daí também a necessidade de se ser federação desportiva, com o estatuto de utilidade pública desportiva, para se organizar seleções nacionais. É o que resulta do n.º 1 do artigo 16.º da LBAFD, sob a epígrafe “Direitos desportivos exclusivos”.

Alexandre Miguel Mestre

Editora: Almedina



Morada:

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



PROTEÇÃO DAS CRIANÇAS E JOVENS NO DESPORTO

Vítor Pataco

Presidente Instituto Português do Desporto e Juventude

Na sequência dos projetos *Pro Safe Sport* (*Pro Safe Sport* para jovens atletas (2014-2015) / *Pro Safe Sport* + «Pôr fim ao assédio e abuso sexual contra crianças no desporto» (2017), e o lançamento da iniciativa *Start to Talk*, a direção do Acordo Parcial alargado sobre o desporto (EPAS), durante a sua reunião realizada de 19 a 20 de março de 2019, em Estrasburgo, manifestou interesse em continuar a trabalhar no tema da proteção das crianças no desporto em 2020. Foi criado então um foco específico na criação de Agentes de proteção de jovens atletas (guardiões) – como intervenientes-chave no desenvolvimento e implementação da estratégia de proteção de jovens no desporto, incluindo as tarefas complicadas relacionadas com a gestão de casos.

O produto final foi apresentado como **Roteiro** da política nacional de proteção de jovens no desporto, que inclui as medidas concretas para a criação de Agentes de proteção de jovens atletas (guardiões) – **Child Safeguarding in Sport (CSIS)**.

No âmbito do projeto CSIS, foi desenhada uma metodologia para acompanhar e apoiar cada país parceiro no desenvolvimento do seu roteiro. Trata-se de um processo inclusivo, que se iniciou com uma pesquisa documental e uma avaliação das necessidades e lacunas, seguido por recomendações, mapeamento

“ O projeto, que agora tem como designação **Proteção de crianças e jovens no desporto**, tem como base nove áreas prioritárias. “

de partes interessadas e discussão de expectativas. Estas discussões conduziram então a uma autoavaliação da situação atual, realizada pelos membros do Comité diretor nacional, criado para o efeito, e à identificação das medidas a tomar em relação a cinco das nove áreas prioritárias incluídas na Proteção Internacional das Crianças no Desporto. Uma vez identificadas as ações necessárias, estas foram integradas no roteiro, que está disponível em Português em <https://ipdj.gov.pt/-/roteiro-para-uma-protecao-eficaz-das-criancas-nas-politicas-de-desporto>

O projeto, que agora tem como designação **Proteção de crianças e jovens no desporto**, tem como base nove áreas prioritárias. No entanto, cinco destas são consideradas fulcrais e estão a ser implementadas, nomeadamente: o enquadramento político nacional para a salvaguarda e a proteção das crianças no desporto, as parcerias intersectoriais, o sistema

e estrutura para dar resposta a situações de suspeita de maus-tratos, ou outras situações de risco ou perigo relativas às crianças e aos jovens, aconselhamento, apoio, educação e formação.

Neste momento, decorrem duas ações relacionadas com as áreas referidas, nomeadamente a criação do mecanismo de denúncia e resposta, a definição do perfil do Guardião e ações de formação.

Embora o projeto não aprofunde, iremos trabalhar com os parceiros a possibilidade de trabalhar no que toca às normas operacionais para a minimização de riscos/quadros de garantia da qualidade, às orientações em matéria de ética e comportamento, ao sistema de recrutamento seguro e ao acompanhamento e avaliação.

Contamos também desenvolver, em conjunto com o movimento desportivo, ações de sensibilização para todos os/as agentes que têm um contacto regular

com crianças e jovens no desporto; formação de guardiões; códigos de conduta; avaliação de riscos e definição de medidas para os minimizar; apoio e gestão de casos – mecanismos de resposta – e apoio suficiente em cada etapa da implementação.

Numa fase inicial, o desafio será lançado às 12 federações que apresentam um maior número de crianças e jovens a praticar as suas modalidades. São aquelas que também irão fazer a primeira formação do guardião especializado, já agendada para o início do próximo ano.

Está a decorrer já uma formação creditada na NAU, ou nível 1, **Salvaguardar e proteger as crianças e jovens no desporto**, para se poder candidatar a formação de guardião, e que pode consultada em <https://www.nau.edu.pt/pt/curso/salvaguardar-e-protger-as-criancas-e-jovens-no-desporto/>. Tem neste momento 1.159 inscritos.

O IPDJ, I.P. disponibilizou também uma página no site relacionado com esta temática, com contactos de instituições oficiais e serviços locais e nacionais destinados a apoiar as vítimas, as suas famílias e outras pessoas que possam ter sido afetadas.

Por fim, decorreu no dia 22 de novembro, no quadro das celebrações do Dia Universal dos Direitos da Criança, uma reunião de seguimento do Comité Diretor do projeto. A reunião, que foi muito participada e que se realizou no Centro de Juventude de Lisboa, teve como objetivo discutir os próximos passos de atuação, para apresentar o plano de ação, para definir as medidas a implementar até 2024, assim como os projetos a curto prazo relacionados com a elaboração do fluxograma de atuação, o manual de procedimentos e formação para a figura do Guardião, um elemento central deste roteiro e um elemento central, também, para a proteção de crianças e jovens dentro das organizações desportivas.

(...) desenvolver, em conjunto com o movimento desportivo, ações de sensibilização para todos os/as agentes que têm um contacto regular com crianças e jovens no desporto.



LOURES E PORTUGAL ACTIVO: UMA PARCERIA A MANTER

Sónia Paixão

Vice-presidente da Câmara Municipal de Loures

A Câmara Municipal de Loures tem como um dos seus programas referência o “Clube Vida Ativa”, um programa multidisciplinar que pretende desenvolver diversas ações promotoras de atividade física, exercício físico e desporto, envolvendo toda a população.

Integrado neste programa, a 12 de abril de 2022 a Câmara Municipal de Loures e a Portugal Activo celebraram um Acordo de Colaboração para desenvolverem programas e ações com o objetivo de fomentar o exercício junto da população e contribuir para a melhoria dos índices de atividade física no concelho.

Em Loures, temos como visão, a construção de uma comunidade mais ativa, mais saudável e mais feliz, sustentada por medidas de promoção do Desporto para Todos, baseadas em princípios de sustentabilidade, inclusão, igualdade e inovação, tornando o desporto acessível a toda a população e a atividade física um hábito diário para todos.

Para o município de Loures, é essencial contar com todas as entidades que desenvolvem atividade no setor do desporto e exercício, desde clubes e associações, a ginásios e academias. Todos são importantes para contribuir para termos uma população mais ativa.

A missão de uma autarquia, no que toca ao desenvolvimento desportivo, deve ser o de proporcionar, de forma sustentável e estruturada, qualidade de vida aos seus munícipes. O exercício físico assume um papel fundamental para garantir essa qualidade de vida pretendida para a população. É sob este princípio norteador que se centra a missão do nosso município.

Esta aliança é, sem dúvida, uma mais-valia para ambas as partes e para os munícipes, uma vez que os Clubes Fitness e Clubes de Saúde ganham “voz”, visibilidade e aproximação a um vasto leque de população, alargando a sua intervenção na saúde e no bem-estar físico. Por sua vez, a Câmara Municipal de Loures, recebe um apoio essencial, no que toca à promoção de iniciativas/eventos, ações de formação, contando com o apoio de técnicos especializados e credenciados para a dinamização desportiva, bem como variedade de modalidades/aulas/treinamentos nas suas iniciativas.

Ao abrigo deste acordo, **realizamos um trabalho de proximidade** com os Clubes de Fitness, dinamizamos ações, partilhamos ideias e propostas de futuras colaborações.

Trimestralmente, são elaborados pela Portugal Activo relatórios que inquiram sobre o número de

utentes residentes no concelho de Loures e que frequentam os clubes que integram a Plataforma Clubes de Fitness de Loures, por género, faixa etária e freguesia, entre outros indicadores que sejam considerados válidos pelas entidades pertencentes à plataforma de clubes de fitness e que ajudam a nortear as estratégias e ações a desenvolver.

Em 2022 celebrou-se em Loures, pela 1ª vez, a Semana Europeia do Desporto (SED), inserida no plano de atividades do Clube Vida Ativa e onde a Portugal Activo foi um parceiro de referência.

Este evento englobou cerca de 70 entidades parceiras na dinamização desportiva e logística da SED, e aproximadamente 7000 pessoas participantes nas atividades. No dia 1 de outubro, durante todo o dia, realizou-se um evento de grande dimensão, dedicado ao fitness e à dança - #BEACTIVE Portela Fitness&Dance, com vários espaços dedicados à prática de atividade física/exercício físico, mais de 20 atividades ao longo do dia, e uma feira destinada à divulgação das entidades que colaboraram no evento.

Em suma, é este o essencial desta colaboração profícua para ambas as partes que desejamos dar continuidade em 2023.

Atualmente fazem parte desta Plataforma as seguintes entidades:

- Academia de Dança Myway
- Boost Fit
- Brasil Gym Spa
- Brutal Gym
- CECSSAC Gym
- Centro de Cultura e Desporto da CM Loures
- Clube do Movimento
- Clube Gimno Frielas
- Crossfit CSAC 2660
- CrossFit Parque das Nações
- Fitness Factory Moscavide
- Fitness Factory S. Iria Azoia
- Fitness Hut Loures
- Fitness Hut Sacavém
- Fitness Up St. António dos Cavaleiros
- GesLoures: Piscinas Municipais de Loures
- Kalorias Bobadela
- Move Studio
- My Workout Studio
- Now Fitness Studio
- Off Limits Crossfit
- Portela Wellness
- Shape Studio
- Solinca Classic Loures
- Soul Academy
- Tonik HC
- VivaFit S. Antonio dos Cavaleiros
- XLGym



“ Ao abrigo deste acordo, realizamos um trabalho de proximidade com os Clubes de Fitness, dinamizamos ações, partilhamos ideias e propostas de futuras colaborações. ”



INTENÇÕES INTRAEMPREENDEDORAS E A SATISFAÇÃO DOS FUNCIONÁRIOS, POR SEXO E CARGO OCUPADO, NA INDÚSTRIA DO FITNESS EM PORTUGAL.

Alejandro Lara-Bocanegra

Professor na Universidad de Sevilla

Vera Pedragosa

Professora Associada e Coordenadora Científica da Licenciatura em Gestão do Desporto, Investigadora CICEE e CIP/ Universidade Autónoma de Lisboa.

Vários autores indicaram que o crescimento da indústria do fitness é sustentado pela importância dada aos profissionais de fitness que indiretamente e /ou diretamente impactam na satisfação e retenção de membros (Campos et al., 2016; Ramos et al., 2021; Theodorakis et al., 2004). Para além disso, elevados níveis de satisfação profissional contribuem para a saúde mental e emocional dos indivíduos, resultando num benefício para a própria organização (Ramos et al., 2021). No entanto, há vários fatores ligados aos profissionais de fitness que influenciam a sua satisfação profissional: horas excessivas de exercício físico; estabilidade no trabalho; horas de trabalho; segurança no trabalho; absentismo; produtividade; rotatividade; autonomia dos profissionais; etc., entre outros (Ramos et al., 2021).

Neste sentido, o intraempreendedorismo adquire uma relevância especial no desenvolvimento dos centros de fitness, uma vez que permitirá a criação de posições competitivas, crescimento e desenvolvimento dos profissionais e organizações (Galván-Vela et al., 2021; Hernández-Perlines et al., 2022). Os profissionais intraempreendedores atuam como empresários dentro da sua organização. Desta forma, estes profissionais são considerados como

pioneiros que geram processos de transformação dentro das organizações estabelecidas, sendo capazes de aumentar a adaptabilidade das organizações, permitindo a deteção de novas perspetivas lucrativas e criando vantagem competitiva com a demais concorrência. Outro aspeto importante a destacar é que o comportamento intraempreendedor normalmente é gerado nos escalões inferiores da hierarquia empresarial, de modo que os próprios funcionários são responsáveis pela transmissão e defesa das suas preocupações e ideias aos quadros superiores, que serão os facilitadores da sua realização (Lara-Bocanegra et al., 2022).

Este artigo pretende apresentar parte dos resultados de um questionário efetuado em Portugal, através da parceria com o Portugal Activo, de abril a junho de 2022, com o objetivo de estudar o intraempreendedorismo nos centros de fitness: a intenção dos profissionais dos centros de fitness em serem intraempreendedores; e, a sua satisfação profissional (escala de likert 7 pontos – (1) de discordo totalmente até (7) concordo totalmente).

Principais Resultados

A amostra foi composta por 274 respostas, com 162 homens (59.1%) e 112 mulheres (40.9%), de idades compreendidas entre 19-65 anos (idade média de 36.87 anos) e

respetivos valores médios de 5.22/7 e 5.17/7, intenções intraempreendedores e satisfação. A fim de se obter uma melhor avaliação dos dados estes serão apresentados comparando ambos os sexos com o cargo ocupado (Quadro 1).

Nas respostas ao quadro 1, verifica-se que maioritariamente em todos os cargos ocupados por homens manifestaram maior satisfação no trabalho e maior intenção de intraempreendedorismo quando comparado com as mulheres. De salientar que na “Coordenação técnica” as mulheres apresentam maior satisfação no trabalho que os homens. E, no cargo ocupado “Outros” é onde se verifica o maior valor de intenção intraempreendedora pelas mulheres comparada com os homens.

Relativamente à satisfação profissional, o cargo “Comercial/vendas” é o que tem a pontuação mais alta para ambos os sexos, enquanto o “Coordenador geral” e “Diretor técnico” têm a menor satisfação profissional. Contudo, os outros cargos ocupados (Diretor geral, Técnico de exercício físico, Administrativo e Outros) apresentam valores elevados muito equilibrados para ambos os sexos.

No que diz respeito à intenção de se tornar um intraempreendedor, o "Outro" cargo é o mais bem classificado seguido do cargo

		Intenção Intraempreendedora	Satisfação
Diretor técnico	Mulher	4.60	4.15
	Homem	5.46	5.12
Diretor geral/funcional	Mulher	4.88	4.68
	Homem	5.59	5.42
Coordenador técnico	Mulher	5.38	5.44
	Homem	5.41	5.29
Coordenador geral	Mulher	1.79	1.97
	Homem	4.79	4.70
Técnico de exercício físico	Mulher	5.10	5.16
	Homem	5.16	5.29
Comercial/vendas	Mulher	4.95	5.38
	Homem	5.11	5.98
Administrativos	Mulher	4.92	4.64
	Homem	5.77	5.42
Outros	Mulher	6.04	5.40
	Homem	5.55	5.60

Quadro 1. Avaliação média da intenção intraempreendedora e satisfação profissional dos profissionais dos centros de fitness por sexo e cargo ocupado.

de “Coordenador técnico”.

Em contraste, o que tem a menor intenção intraempreendedora é o “Coordenador geral”. Este dado sugere que o cargo de “Coordenador geral” deveria ser revisto nas estruturas organizacionais dos centros de fitness.

Outro aspeto a destacar é que, na maioria dos casos, os valores da intenção intraempreendedora tendem a ser um pouco mais elevados do que os valores da satisfação profissional. Isto pode dever-se ao facto de o intraempreendedorismo ocorrer primariamente na estrutura hierárquica base (gestores de 1.º linha) e os funcionários pretenderam subir na hierarquia para melhora as suas condições de trabalho. Por esta razão, faz sentido que as classificações de intenção intraempreendedora sejam ligeiramente superiores às da satisfação no trabalho.

Conclusões

Todos os dados fornecidos são um pequeno resumo de um estudo mais extenso que se encontra em fase de revisão para publicação com o objetivo de evidenciar a relação entre a satisfação no local do trabalho

e a intenção de ser intraempreendedor nas organizações desportivas. De salientar que estes resultados vão ao encontro de trabalhos já publicados (Lara-Bocanegra et al., 2022).

Neste sentido, os funcionários devem ser tidos em conta como um ecossistema da organização em que o seu desenvolvimento profissional e humano deve ser promovido, tendo em conta várias variáveis, incluindo a satisfação profissional e a sua intenção empreendedora. De salientar, que o sexo não é um fator determinante, embora seja verdade que o sexo feminino apresenta valores ligeiramente inferiores aos do sexo masculino, tanto em termos de satisfação profissional como de intenções de se tornar um intraempreendedor.

Os gestores dos centros de fitness devem trabalhar para melhorar a satisfação profissional dos seus funcionários, sem considerar o sexo uma questão prioritária, porque na igualdade de género todos os funcionários são vitais para as organizações. A gestão intermédia é muito importante para facilitar a criação do espírito empreendedor,

uma vez que são a ligação entre os funcionários de 1.ª linha e a gestão de topo, de forma a facilitar a comunicação e encorajar/promover o espírito intraempreendedor entre os escalões inferiores da hierarquia.

Este artigo destaca a realidade de uma indústria, o fitness, no qual é o seu capital humano que o faz funcionar e crescer. Do mesmo modo, a consciência dos gestores da importância e do potencial dos intraempreendedores poderá ser um fator determinante na descolagem da indústria após a pandemia Covid-19 (Pedragosa & Ferreira Barbosa, 2022).

Se a gestão dos centros de fitness conseguir gerar as condições conducentes à promoção de intenções intraempreendedoras, todo o peso da organização não recairá sobre uma única pessoa, mas terá um "exército" de intraempreendedores a pensar/criar/ inovar na sua organização e a promover benefícios consideráveis numa relação win-win, para funcionários, centro de fitness e mercado.

Referências:

- Campos, F., Simões, V., & Franco, S. (2016). Characterization and comparison of the quality indicators of the group exercise fitness instructor, considering the intervenient, gender and age. *International Journal of Sport Exercise and Training Sciences-IJSETS*, 2(2), 50-59.
- Galván-Vela, E., Arango Herrera, E., Sorzano Rodríguez, D. M., & Ravina-Ripoll, R. (2021). State-of-the-Art Analysis of Intrapreneurship: A Review of the Theoretical Construct and Its Bibliometrics. *Journal of Risk and Financial Management*, 14(4), 148.
- Hernández-Perlines, F., Ariza-Montes, A., & Blanco-González-Tejero, C. (2022). Intrapreneurship research: A comprehensive literature review. *Journal of Business Research*, 153, 428-444.
- Lara-Bocanegra, A., García-Fernández, J., Bohórquez, M.R., and González-Serrano, M. (2022). Intrapreneurship in tennis: Tell me who you are...and I will tell you what your intentions are. In: Leitão, J., Ratten, V., Braga, V. (Eds.), *Latin American and Iberian Entrepreneurship. Contributions to Management Science*. Springer, Cham.
- Pedragosa, V., & Ferreira Barbosa, H. (2022). Digital transformation and Innovation in Portugal Fitness Centres. In: García-Fernández, J., Valcarce-Torrente, M., Mohammadi, S., Gálvez-Ruiz, P. (Eds.), *The digital transformation of the fitness sector. A global perspective*. Emerald Publishing.
- Ramos, L. R., Esteves, D., Vieira, I., Franco, S., & Simões, V. (2021). Job Satisfaction of Fitness Professionals in Portugal: A Comparative Study of Gender, Age, Professional Experience, Professional Title, and Educational Qualifications. *Frontiers in Psychology*, 11, 621526.
- Theodorakis, N., Alexandris, K., Rodrigues, P., & Sarmento, P. J. (2004). Measuring customer satisfaction in the context of health clubs in Portugal. *International Sports Journal*, 8, 44-53.



ALEXANDRE MIGUEL MESTRE

Consultor na Abreu Advogados
Investigador Integrado do Centro de Investigação em Justiça e Governação (JusGov) da Escola de Direito da Universidade do Minho
Investigador do Ratio Legis – Centro de Investigação e Desenvolvimento em Ciências Jurídicas da UAL



ALEJANDRO BOCANEGRA

Professor na Universidad de Sevilla



ANDREAS PAULSEN

CEO Europe Active



CARLOS CUSTÓDIO

Coordenador e autor do livro *Gestão de Piscinas: Manual de Boas Práticas* (Edição Gnosies)
Co-Diretor Comunidade APTNGESTÃO
Coordenador Pelouro Desporto Junta de Freguesia de Benfica



FERNANDO COSTA

Coordenador pedagógico GTF – Formação
CEO UMove Studio
Especialização em Osteopatia – ESSCVP,ITS



HERMAN RUTGERS

Embaixador EuropeActive
Membro da Direção Basic-Fit NV
Dono da Global Growth Partners



JORGE MENDES

Brand Manager VEO
Formador Balance Company
Presenter digital VEO



RUI BATALAU

Diretor da Licenciatura em Ciências do Desporto do Instituto Superior Manuel Teixeira Gomes (ISMAT)
Doutorado em Atividade Física e Saúde
Formador da Fitness Academy e Personal Trainer



SÓNIA PAIXÃO

Vice-presidente da Câmara Municipal de Loures



VASCO DINIS

Formador Fitness Academy
Licenciatura em Educação Física e Desporto
Fellow of Applied Functional Science (FAFS)



VERA PEDRAGOSA

Professora Associada e Coordenadora Científica da Licenciatura em Gestão do Desporto
Investigadora CICEE e CIP/ Universidade Autónoma de Lisboa.



VITOR PATACO

Presidente Instituto Português do Desporto e Juventude

PARCEIROS

DIAMANTE



PLATINA



Worldwide Fitness Company



The Wellness Company

GOLD



SILVER



BRONZE



INSTITUCIONAIS



EM 2023 **VIVE O TEU SONHO**

CERTIFICAÇÕES INTENSIVAS AVANÇADAS

Regime 100% online ou híbrido | mar - jun



Fitness Academy

- Advanced PT Training Tools
- Doença Oncológica e Exercício Físico
- Planeamento para Atletas de Crosstraining
- Reabilitação da Coluna Vertebral
- Torna-te um Especialista em Aulas de Grupo

Inscribe-te em fitnessacademy.pt



Nutrition Academy

- Suplementação Desportiva de A a Z
- O Impacto das Ciências da Nutrição na (In) fertilidade da Mulher
- Nutrição e Comportamento Alimentar
- Nutrição Materno-Infantil: da Conceção à Introdução Alimentar
- Nutrição na Saúde Gastrointestinal

Inscribe-te em nutrition-academy.pt



Sports Academy

- Desenvolvimento do Jovem Atleta
- Scouting
- Strength and Conditioning for Sports
- Treinador de Guarda-Redes

Inscribe-te em sports-academy.pt



Aqua Academy

- Exercício no Pré e Pós-Parto
- Treino Terapêutico e Reabilitação Aquática
- Nataçao Adaptada para Bebés e Crianças

Inscribe-te em aqua-academy.pt