



SENADO FEDERAL
SECRETARIA-GERAL DA MESA
SECRETARIA DE REGISTRO E REDAÇÃO PARLAMENTAR

REUNIÃO

12/06/2024 - 9ª - Comissão de Esporte

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ. Fala da Presidência.) - Bom dia a todos!

Obrigado a todos pela presença.

Havendo número regimental, declaro aberta a 9ª Reunião da Comissão de Esporte da 2ª Sessão Legislativa Ordinária da 57ª Legislatura, que se realiza nesta data, 12 de junho de 2024.

Antes de iniciarmos os nossos trabalhos, submeto à deliberação do Plenário a dispensa da leitura e a aprovação da Ata da 8ª Reunião, realizada em 5 de junho de 2024.

As Sras. e os Srs. Senadores que aprovam permanecem como se encontram. *(Pausa.)*

A ata está aprovada e será publicada no *Diário do Senado Federal*.

A presente reunião destina-se à realização da audiência pública com o objetivo de instruir o Projeto de Lei nº 4.717/2020, que altera a Lei nº 9.696, de 1º de setembro de 1998, que dispõe sobre a regulamentação da profissão de educação física e cria os respectivos Conselho Federal e Conselhos Regionais de Educação Física, para assegurar ao profissional de educação física que presta serviços personalizados (*personal trainer*) livre acesso, sem ônus, a unidades de promoção de saúde física, academias e similares nos horários de atendimento aos seus alunos regularmente matriculados nessas unidades, em atenção ao Requerimento 7, de 2024, desta Comissão, de minha autoria.

Nesta audiência pública teremos uma participação de nove convidados, que serão divididos em dois grupos.

Convido, para tomar lugar à mesa inicial, os seguintes convidados: Sr. Willian Pimentel, Diretor-Executivo do Conselho Federal de Educação Física (Confef); Sr. Marcello dos Santos Barbosa, Profissional de Educação Física e Personal Trainer, do Rio de Janeiro; Sr. Ailton Mendes da Silva, Presidente da Associação Brasileira das Academias (Acad); e Sr. Mario Ricardo Machado Duarte, Advogado da Bio Ritmo. *(Pausa.)*

Antes de passar a palavra aos nossos convidados, comunico que esta reunião será interativa, transmitida ao vivo e aberta à participação dos interessados, por meio do Portal e-Cidadania, na internet, no endereço senado.leg.br/ecidadania, ou pelo telefone 0800 0612211.

O relatório completo com todas as manifestações estará disponível no portal, assim como as apresentações que foram utilizadas pelos expositores.

Na exposição inicial, cada convidado poderá fazer o uso da palavra por até dez minutos. Ao fim das exposições, a palavra será concedida aos Parlamentares inscritos para fazerem suas perguntas ou comentários.

Com a palavra, o Sr. William Pimentel, Diretor-Executivo do Conselho Federal de Educação Física (Confef).

O senhor tem 20 minutos, Sr. William. Por favor.

O SR. WILLIAN PIMENTEL (Para expor.) - Bom dia a todos.

Primeiramente, gostaria de agradecer, neste primeiro momento, à Comissão do Esporte pelo convite ao Confef para estar participando desta audiência pública, desse tão importante projeto, que foi proposto pelo Senador Kajuru com a ideia, realmente, da melhoria do acesso e da saúde do cidadão, daquele usuário.

Estou aqui representando o Presidente Cláudio Boschi, que não pôde estar presente, e agradeço também a ele a oportunidade de estar aqui para poder dialogar com os senhores.

Cumprimento todos os Senadores na pessoa do Presidente desta Comissão, o Senador Romário, agradecendo novamente ao Senador Kajuru pela audiência pública, cumprimento também todos do sistema Confef/Crefs, na presença dos conselheiros federais aqui presentes e do Vice-Presidente Carlos Eilert.

Estamos aqui também com a presença do representante das academias, através da Acad. Cumprimento também todos os proprietários dos estabelecimentos, prestadores de serviços em atividade física, bem como cumprimento também todos os profissionais e presentes nesta audiência.

Do ponto de vista do Confef, o principal aqui é realmente enaltecer a iniciativa para que os profissionais de educação física, nessa categoria de *personal trainer*, possam ter acesso e se tornarem cada vez mais formalizados diante da sua atividade, bem como observamos que existe uma perspectiva de melhoria no diálogo com relação à utilização dos espaços nos quais eles trabalham.

É claro que nós devemos, sim, levar em consideração todos os pormenores que estão sendo colocados e precisam ser discutidos neste momento, mas é muito importante a gente, no caso do Confef, destacar aqui algumas possibilidades. Por quê? Nós entendemos que, entre os termos que aqui nós vamos discutir, nós temos que levar em consideração também um aspecto ético-disciplinar, ao qual o Confef está verificado.

Como a sugestão da alteração, com a inclusão de parágrafos, é justamente na Lei 9.696, que regulamentou a profissão de educação física, é importante nós destacarmos alguns pontos.

Recentemente, com a solidificação da lei, foi incluído um artigo na 9.696, o qual diz que quando se fala de pessoa jurídica, o Confef deve fiscalizar. O sistema Confef deve fiscalizar a pessoa jurídica com relação ao seu registro e à prestação de serviço que ali está sendo ofertada. Nesse caso, eu trago um questionamento, que é realmente para tentar solidificar e aprimorar a discussão: quem será o responsável por verificar se aquela oferta ou aquele livre acesso está sendo realmente verificado? Ou seja: o Confef ou qual órgão será capacitado para poder fazer a verificação?

Então, precisamos pensar neste momento também nesse ponto no debate. Também precisamos verificar essa questão do livre acesso do ponto de vista ético-disciplinar, porque será possível pedir às pessoas jurídicas que façam a relação dos seus acessos, ou seja, do acesso daqueles profissionais para que possam ofertar essas informações ao Confef... ou, me desculpe, ao seu conselho regional, da sua região, para que nós possamos identificar se existe o acesso de alguém, algum profissional que está cumprindo alguma medida disciplinar sancionatória? Por que existe esse questionamento? Porque há possibilidade, do ponto de vista ético-disciplinar, do ponto de vista fiscalizatório, de usarem da não presença no quadro técnico para tentar se esquivar de alguma sanção disciplinar para o acesso e utilização dos espaços das academias. Então, pensamos que esse é um ponto que deve ser levado em consideração.

Para além disso, o Confef, mesmo ultrapassando o seu papel, que é regulamentador, faz parceria com associações de outros órgãos para capacitar os profissionais para que eles estejam sempre aptos a atuar em seus níveis de excelência. E por isso, mais uma vez, valorizo essa discussão democrática que está sendo colocada, porque, na justificativa do projeto de lei, foi muito bem colocado que a tentativa é fazer com que aprimoremos a saúde da população através do livre acesso e da escolha dos profissionais. A tentativa é realmente fazer com que o profissional de educação física, que é um profissional da área de saúde, possa, sim, orientar cada vez mais pessoas, mais clientes e promover cada vez mais a saúde.

Como garantidor da sociedade, como garantidor da prestação de serviço do profissional de educação física na sociedade, é importante destacar um outro ponto. Hoje nós temos a figura do responsável técnico. O responsável técnico, pela dicção atual do regramento da Resolução Confef 477, de 2023, é responsável por qualquer profissional que esteja dentro do ambiente da academia. Então, precisamos pensar nisso.

Peço licença aos senhores para ler apenas dois artigos. O art. 20 dessa resolução diz que "A Responsabilidade Técnica na área descrita no art. 3º da Lei nº 9696/1998 será exercida por Profissional de Educação Física contratado pela Pessoa Jurídica, e por ela remunerado para assessorá-la em assuntos técnicos, tornando-se o principal responsável Profissional pela Entidade, não somente perante a mesma, mas também perante o Cref e frente a legislação pertinente".

Continuamos no art. 21, que diz que "Responsável técnico é o Profissional de Educação Física habilitado que assume como tarefas o planejamento, organização, direção, coordenação, execução e avaliação dos serviços de Educação Física prestados pela Pessoa Jurídica, com o objetivo de garantir a qualidade e segurança dos serviços prestados na área de que trata o art. 3º da Lei nº 9696/1998, sob pena de responder ética, civil e criminalmente, de acordo com a legislação vigente".

E, só para finalizar, também diz esse artigo que é responsabilidade desse responsável técnico analisar o risco aos usuários relacionado às condições que a prática das atividades físicas e esportivas exige.

Então, o ponto que eu chamo a atenção, do ponto de vista ético e disciplinar, é para que nós consigamos pensar em uma alternativa para que, tendo esse acesso de um profissional externo, que não é de conhecimento da pessoa jurídica, que nós possamos achar uma maneira de proteger nessa lei esses responsáveis técnicos que podem ter uma metodologia diferente daquele profissional que está adentrando o estabelecimento contratado por um cliente.

Da mesma forma, nós pensamos que isso também vai tirar da informalidade esse profissional de educação física com a necessidade de um contrato, por exemplo, para provar que ele está executando a atividade daquele aluno, cliente da academia.

Contudo, precisamos pensar em alternativas para que esse profissional responsável técnico, a qual nós prezamos muito, consiga realmente exercer o seu papel de forma efetiva e não seja penalizado ética, criminalmente por alguma atividade que, porventura, não está dentro do seu campo de atuação nesse estabelecimento.

Lembramos que, quando eu tenho uma atividade na pessoa jurídica, eu consigo fazer uma sequência de treinamentos e capacitações e colocar e moldar a equipe ao que eu penso como ideal para a responsabilidade técnica. Já, quando eu venho com um atuante externo, eu tenho uma metodologia, embora o profissional, claro, tenha o seu conhecimento e sua capacitação, uma metodologia que pode ser diferente da que eu aplico naquele estabelecimento. E isso pode gerar algum tipo de conflito, se não tivermos um regramento ou uma isenção que possa, porventura, vir nessa propositura.

(*Soa a campanha.*)

O SR. WILLIAN PIMENTEL - Então, por esses motivos, o Confef agradece a oportunidade de participação. Sabemos que o diálogo aqui vai ser produtivo e longo, mas realmente, neste momento, tecnicamente, o Confef agradece a participação, traz esses pontos de vista que são relacionados a possíveis fiscalizações e atuação ética disciplinar, que é da sua competência, mas pensamos, sim, que com o avanço do proposto aqui, com o bom diálogo entre todas as partes - as pessoas jurídicas e os profissionais -, nós teremos realmente algo muito produtivo ao cliente, ao usuário, à população, que serão cada vez mais bem atendidos por esse profissional da saúde, que é o profissional de educação física.

Muito obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Muito obrigado, Sr. Willian Pimentel, Diretor-Executivo do Conselho Federal da Educação Física (Confef).

Passo a palavra agora ao Sr. Ailton Mendes da Silva, Presidente da Associação Brasileira de Academias (Acad).

O senhor tem dez minutos.

O SR. AILTON MENDES DA SILVA (Para expor.) - Bom dia a todos. Agradeço aqui a convocação; agradeço ao Senador Romário e o cumprimento por essa ação; cumprimento também aqui o Senador Kajuru por essa iniciativa; agradeço a todos aqui pela presença; peço licença ao Presidente para não seguir todo o rito de agradecimento, para já entrar na minha fala.

A minha vinda aqui e a posição da Acad Brasil é muito clara. A associação tem dois grandes eixos: primeiro, a luta contra o sedentarismo em todo o país; segundo, a livre iniciativa. Então aqui eu peço licença a todos vocês para contar uma breve história, que é a minha história.

Então eu sou um profissional de educação física, que atuei dentro de escolas, evolui dando aula em sala de academia, sala de musculação, desejei atuar como profissional de educação na figura de *personal trainer*, evolui e resolvi atuar como profissional de educação física, como empresário. Então, há 30 anos, estou dentro desse mercado. Hoje sou dono de academia. Passei por toda gama, como profissional de educação física, dentro do setor de *fitness*. Como profissional de educação física, também poderia estar atuando tanto no âmbito escolar, no âmbito acadêmico, quanto no de alto desempenho, como qualquer profissional de educação física.

A vinda da associação aqui, e agradeço este espaço de fala, é, primeiro, conceitual: a livre iniciativa. A posição da associação é clara: o profissional de educação física que deseja atuar como profissional empresário ou como profissional *personal trainer* tem todo o direito de ter a sua livre iniciativa.

Lembramos aqui que, no Brasil, mais de 95% das academias existentes foram constituídas e geridas por profissionais de educação física com história muito parecida com a minha - muito parecida com a minha. Isso coloca a seguinte situação: do mesmo jeito que nós estamos aqui hoje discutindo uma obrigatoriedade, através de um projeto de lei, para parte do profissional de educação física que resolveu emprestar, o mesmo pode acontecer para parte do profissional de educação física que resolveu ter o papel de *personal trainer*. Se isso acontecer e a gente tiver espaço de fala, eu vou vir aqui para fazer a mesma defesa, porque eu não gostaria de ter um projeto de lei limitando o profissional de educação física - a minha fala aqui é pelo profissional de educação física - que deseja atuar como *personal trainer*, devidamente constituído,

recolhedor dos seus impostos: ISS nos municípios onde ele trabalha e Imposto de Renda se ele tiver o seu rendimento dentro do que é obrigatório por lei, para que ele tenha o direito de cobrar o que ele deve e quer cobrar, atuar onde ele queira e possa atuar e não ter limitação de pessoas a quem ele pode dar aula. Se um projeto de lei como esse, voltado para o profissional de educação física que está atuando como *personal*, surgir e eu tiver espaço de fala enquanto for Presidente da Acad Brasil, aqui virei para defendê-lo, como eu estou aqui defendendo o profissional de educação física que resolveu atuar como empresário, como eu, e são mais de 95% os das academias no país - nós estamos falando de um universo de mais de 30 mil academias, de um universo de mais de 600 mil profissionais.

O Brasil tem na sua história e o povo brasileiro tem na sua cultura o empreendedorismo. O sonho que eu vivi e vivo, que é sair de uma sala de aula, de uma quadra descoberta, e hoje poder ter o prazer de ter colaboradores, de dar emprego para profissionais de educação física... Então, aqui estou não defendendo a academia; estou defendendo a figura do profissional de educação física, que ele tenha o direito constitucional da livre iniciativa.

Estamos, neste exato momento, com vários outros projetos de lei que poderiam colocar este país num local muito maior nessa luta contra o sedentarismo, dentre eles, a reforma tributária. Conseguimos, através de uma grande luta - e aqui tem vários atores que estão nessa luta -, colocar o desporto, Senadores, no mesmo nível de possibilidade de benefícios que a saúde e a educação deste país; ou seja, esta Casa reconhece o profissional de educação física, reconhece o desporto, que é o esporte, tão importante para esta nação quanto saúde e educação.

A posição da associação é pela livre iniciativa tanto é... E é tão imparcial isso que, se vocês perguntarem para a associação quanto ganha um *personal trainer*, não sabemos. Sabemos que há *personal trainers* menos qualificados, porque estão no começo de carreira, que recebem R\$2 mil, R\$3 mil, R\$4 mil, R\$5 mil, e sabemos que tem *personal trainers* que ganham R\$50 mil ou R\$60 mil. Perguntem para esses de R\$60 mil, R\$50 mil se eles estão incomodados em pagar para usar todo aquele ambiente. Acredito que não, acredito que não. Da mesma forma, não sabemos quanto as academias cobram.

Eu vou dar um exemplo da minha. Eu tenho *personal trainers* que trabalham dentro da minha academia... E são *personal trainers* de fato, porque eu exijo, eu exijo que me mostrem o contrato social dele para com o cliente e exijo que me mostrem a contranota, ou seja, a nota fiscal, porque qualquer um de nós aqui não temos o direito de não pagar imposto; se o fizermos, é sonegação de imposto, que é crime no nosso país. Quando um profissional, seja ele qual for, presta um serviço e não emite nota fiscal, ele está destruindo a trama social do nosso país que é qualquer profissional que atua através do seu labor recolhe imposto, e esse imposto deve voltar para a sociedade através de saúde, segurança e educação. Se ele o fizer, ele está prejudicando a nação. A esse não, a esse não. Eu não dou espaço a esse, até para que eu tenha proteção no âmbito trabalhista. Então, ele tem que provar a sua empresa constituída, ele tem que me provar o recolhimento dos seus impostos. A esse eu cobro, Senador, porque ele está usando a minha estrutura. Agora, eu tenho um combinado: se ele trouxer novos inscritos, a gente conversa. É a livre iniciativa, eu tenho o direito a isso. E ele tem o direito, sim, de ir atrás de clientes e colocar dentro da minha academia, assim como ele tem o direito de não fazê-lo, e eu tenho o direito de cobrar.

É por isto que a gente está lutando: pelo direito do profissional de educação física. Eu não estou aqui por um setor, por uma área. Eu estou aqui pelo profissional de educação física. Se ele desejar atuar dentro de uma escola, que ele tenha esse direito! Se ele quiser trabalhar com alto desempenho e ter o prazer de ter sob sua tutela...

E aqui, Senador, eu vou falar que o senhor me deu muita alegria como jogador. E ter um profissional, um atleta do nível do nosso Senador aqui... Ele está fazendo um grande favor a esse profissional de educação física, porque ele inspira. Eu fico imaginando quantas crianças e quantos de nós que aqui estamos nessa área fomos inspirados por este homem a estar fazendo o que a gente faz hoje. Uma das grandes funções do atleta é ser inspiracional à população.

Eu trago aqui, Senador, muito respeitosamente, o reconhecimento pela iniciativa de vocês dois e o agradecimento por este espaço de fala, porque ele é importantíssimo. Todos aqui - não tem errado - estão corretos. Todos aqui estão corretos, mas nós temos um acordo social enquanto sociedade que nós temos que respeitar; nós temos ônus e bônus em todos os aspectos; e nós devemos seguir - não há outra opção que não seja seguir - o caminho da lei e do bom senso.

Então, aqui eu termino a minha fala...

(*Soa a campanha.*)

O SR. AILTON MENDES DA SILVA - ... agradecendo a todos vocês aqui presentes, agradecendo aos Senadores e pedindo desculpa, porque eu vou ter que me ausentar - deixo isso claro a todos vocês -, porque tenho uma outra reunião, às 10h45, para falar de um outro assunto que envolve também o profissional de educação física e o nosso setor.

Então, eu gostaria de agradecer a todos.

Esta é a minha fala, Senador.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Muito obrigado, Sr. Ailton Mendes da Silva, Presidente da Associação Brasileira de Academias.

Antes da sua retirada, o meu amigo e irmão, Vice-Presidente desta Comissão, o Senador Jorge Kajuru, gostaria de fazer algumas perguntas tanto para o senhor como também, acredito, para o primeiro palestrante.

Enfim, Kajuru, com a palavra.

O SR. JORGE KAJURU (Bloco Parlamentar da Resistência Democrática/PSB - GO. Para interperlar.) - Bom, primeiro, Deus e saúde a todos e todas presentes e aos que nos acompanham pelos meios de comunicação.

É um privilégio, evidentemente, ter sido escolhido por este ser humano e homem público de raríssimas qualidades, meu amigo e irmão desde mil, oitocentos... Desde mil...

(Intervenção fora do microfone.)

O SR. JORGE KAJURU (Bloco Parlamentar da Resistência Democrática/PSB - GO) - É, mil e oitocentos é fogo!

(Intervenção fora do microfone.) (Risos.)

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Fred Flintstone! *(Risos.)*

O SR. JORGE KAJURU (Bloco Parlamentar da Resistência Democrática/PSB - GO) - Na verdade, foram dois anos antes de 1990, na Copa da Itália. Então, 1988. Perdão! É a cabeça hoje, e o tanto de Comissão que a gente tem.

Então, é um privilégio ser Relator desse projeto. Foi um dos relatórios em que mais, nesses cinco anos de mandato, eu tive vontade de me envolver totalmente, pela importância do projeto apresentado pelo Senador Romário.

Antes de mais nada - meu apelido pelo Datena, desde menino, e eu não tenho nenhuma vergonha desse apelido, é Kajuru Boca Maldita -, eu quero fazer uma crítica aqui: há uma audiência pública importante como esta, para a gente ouvir todos os lados, e simplesmente só estão aqui o Presidente da Comissão de Esportes, importantíssima como é, e o Vice-Presidente, que sou eu, que também sou o Relator. Então, deveriam estar aqui outros Senadores, e eu peço desculpas pela ausência deles, especialmente um deles, que fez o pedido de vista - porque na semana passada o projeto já poderia ter sido, inclusive, aprovado.

A minha pergunta é em função de ter que votar rapidamente - e quero até voltar aqui para continuar acompanhando - na CCJ... E também, do lado bocudo, imaginem o que eu tenho que votar lá agora: cassino, jogo do bicho e bingo. Imaginem a vontade que eu estou de votar isso, não é?

Então, eu me dirijo ao Sr. Ailton Mendes da Silva, Presidente da Associação Brasileira de Academias (Acad), com duas observações rápidas: quais seriam os impactos econômicos reais nas academias caso a cobrança de taxas para *personal trainers* fosse limitada em vez de extinta? Última: poderia sugerir um modelo de negócio sustentável que permita a coexistência justa entre as academias e os *personal trainers*, considerando a possível limitação das taxas?

São minhas duas perguntas, Sr. Ailton, por fineza.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Sr. Ailton, por favor, pode responder.

O SR. AILTON MENDES DA SILVA (Para expor.) - Senador Kajuru, é um grande prazer falar com o senhor; é um grande prazer.

Bom, para a primeira pergunta do senhor, a resposta é mais conceitual. A posição da associação é pela livre iniciativa, então, é um número que nós não temos enquanto associação. Não temos. Qual é o impacto real? Não sabemos. Sabemos que é um impacto conceitual. Como eu falei há pouco, a questão é a luta pelo direito do profissional de educação física de ter o espaço de fazer sua negociação, seja ele no papel de *personal trainer* devidamente constituído, seja ele no papel de empresário devidamente constituído. Então, a primeira resposta é essa.

Para a segunda, se o senhor me permite uma brincadeira, a resposta está no livre comércio, no livre comércio; ou seja, qual é a forma - e aqui isso é muito pessoal - melhor estruturada que nós encontramos, enquanto sociedade, numa situação como essa? Sentar e conversar, com cada um. Sentar e conversar.

Falando como profissional de educação física, nós não somos, na nossa formação, preparados para atuar nem como empresários, nem como profissionais *personal*. Nós aprendemos a fazê-lo. Há uma curva de aprendizado. Erramos muito, tanto quanto a gente quer atuar como empresário ou como *personal*, principalmente no começo, mas, ao longo do tempo, a gente aprende o papel de cada um, aprende a entender e a coexistir.

Então, pessoalmente falando, o melhor caminho é a livre iniciativa: os dois sentarem e os dois conversarem. Como instituição, o que eu posso falar para o senhor é: se for de bom entendimento de todos, ao final desse dia, é sentar e

conversar - todos os representantes. O que a gente não pode ter é só um lado ou só o outro lado. O melhor caminho é sentar e conversar, mesmo que seja aqui nesta Casa.

Então, se eu posso responder ao senhor da forma mais simples, direta e objetiva, essas são as minhas respostas.

O SR. JORGE KAJURU (Bloco Parlamentar da Resistência Democrática/PSB - GO. *Fora do microfone.*) - Obrigado.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ. Para interpelar.) - Obrigado, Sr. Ailton. Antes de o senhor ir, eu também tenho uma pergunta: o senhor considera importante estabelecer cadastramento prévio e assinatura de um termo de responsabilidade por parte desses profissionais, havendo um entendimento, no final, a partir da lei promulgada, dessa gratuidade?

O SR. AILTON MENDES DA SILVA (Para expor.) - Havendo essa... A gente aqui está falando de uma gratuidade. Então, é o não pagar...

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Exatamente.

O SR. AILTON MENDES DA SILVA - ... essa é que é a discussão...

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Não repassar.

O SR. AILTON MENDES DA SILVA - Não repassar, isso.

E, na verdade, Senador... O senhor me permite estender um pouco? Eu posso contar um pequeno *case* que aconteceu comigo? Alguns meses atrás, eu fui até Salvador tratar de um assunto muito parecido, proposto pelo Vereador Gordinho da Favela. Lá, a gente foi conversando, e o que ele me relatou foi: "A minha esposa e a minha chefe de gabinete trabalham com o mesmo *personal*, e a academia cobra um valor de cada uma delas". E, por acaso, ele era um associado nosso. Eu falei: "Vereador, está estranha essa história, porque geralmente é uma taxa só". Eu liguei, pedi autorização e liguei para o dono, não falei que eu estava ali com o Vereador e falei: "Escute, como é que funciona aí com o seu *personal*?". Ele falou: "Olhe, eu cobro uma taxa", e falou, explicou. Eu falei: "O.k. É por pessoa, por uso...? Como é que funciona?". E ele falou: "Aqui na minha unidade eu cobro um valor, independentemente do número de usuários que ele tenha". O.k.; aí eu falei: "Vereador, se eu fosse o senhor, eu faria uma outra pergunta. Ele emite nota fiscal para sua esposa ou para sua chefe de gabinete?". "Não".

Falei: "Então, eu, a princípio, pediria a nota fiscal. Se ele não fizesse, eu o denunciaria no Conselho de Ética do Cref da Bahia por mentira, porque ficou claro aqui para o senhor que ele está repassando, contando uma história que não existe. Então, ele está criando uma situação de animosidade. E, se ele não emite nota fiscal, ele está sonogando. E o senhor, como agente público, o senhor tem que cuidar por isso, porque, senão, o senhor corre risco de prevaricar, o senhor ciente disto, de que ele não recolhe o ISS para o município". Ele falou: "Você tem razão". Ele entendeu. Nós sentamos, conversamos. E houve lá os combinados.

Mas, havendo essa situação, Senador Romário, é de fundamental importância. Por quê? Porque o profissional de Educação Física, quando ele se forma, assim como eu, tem o seu Cref. Esta aqui é a minha cédula, a cédula do meu Cref. Ela me dá o direito, Senador, de atuar como profissional de Educação Física. No meu caso, eu posso atuar em todas as áreas. Alguns só podem atuar na área do esporte, que é o bacharel; e outros, na área acadêmica, que são os licenciados. Isso não me transforma num *personal trainer*. O que me transforma num *personal trainer*, assim como me transforma num empresário, é o desejo de sê-lo. Para isso, eu tenho que constituir a minha empresa, seja ela individual, seja ela limitada, que é o caso da minha, seja S.A. etc.

Estou trazendo esse exemplo porque o profissional de Educação Física não está acima da lei. Quando eu tenho, por exemplo, dentro da minha academia, como foi muito bem dito pelo nosso colega Willian - desculpa, eu tenho um pouco de dislexia e, às vezes, me falta aqui -, há uma preocupação com relação ao responsável técnico. Por quê? Quando eu constituo a academia, para o sistema, quem é o responsável por tudo o que está acontecendo dentro dessa academia? É o Ailton. Está lá o meu Cref. Se acontecer qualquer coisa errada ali dentro, por exemplo, era o Prof. Willian que estava dando aula e aconteceu, eu também sou arrolado, porque eu tenho que explicar o porquê e por quais condições aquela situação aconteceu. Então, são arrolados o professor envolvido e o responsável técnico.

É muito temeroso, Senador, as portas simplesmente se abrirem para qualquer um. É lógico que vai acontecer o seguinte: aquelas academias melhor estruturadas, com melhores equipamentos, vão sofrer uma enxurrada de profissionais querendo atuar ali dentro. Isso vai bater na seguinte coisa: aqueles profissionais que ali estão, que cobram o seu valor, que aquele universo permite, que ganham R\$10, R\$15, R\$20, R\$50 mil, vão ter redução nos seus ganhos.

Aqui, Senador, eu trago uma pergunta: será que essa possível gratuidade vai fazer com que ocorra uma redução no valor cobrado por parte do *personal trainer*, na sala de aula? Se ele cobra hoje, vamos imaginar, R\$100 hora/aula, será que ele vai reduzir para R\$90? Não sabemos. Acreditamos que sim, mas não sabemos.

Então, toda a trama de obrigações legais se faz necessária, porque nós temos um grande risco. Por exemplo, o profissional de Educação Física que resolve entrar dentro da minha academia porque eu sou obrigado a permitir que ele entre, que fica lá um ano, dois anos, todos os dias lá. O meu consumidor não sabe, o meu cliente não sabe qual é a minha relação trabalhista para com ele. E, amanhã, ele me coloca num processo. E eu não tenho documentação para isso. Um processo trabalhista. Como é que eu vou me proteger? Ele estava lá todos os dias, ele entrava no horário, ele saía no horário, ele vai levar cem testemunhas contra mim. Isso abre um risco muito grande. Uma outra coisa: eu não sei se essa pessoa que está ali dentro está com bons hábitos. Por exemplo, a venda e o uso de anabolizantes são proibidos no nosso país. São crimes. E eu não sei se essa pessoa tem a cultura e a visão da minha empresa. Eu não tenho como policiá-lo. Eu não tenho como. Na minha obrigação de empregador - o senhor sabe bem disso -, vou dar um exemplo: na limpeza, você é obrigado a usar essa bota, porque essa bota atende à NR tal de segurança. "Ah, eu não quero porque eu sujo muito no pé e é desconfortável para mim, eu quero usar outro tênis". Eu sou obrigado por lei a notificá-la verbalmente. Se essa pessoa continuar com essa ação, notificá-la por escrito. Se ela continuar com essa ação, suspendê-la. E, se ela continuar com essa ação, mandá-la embora por justa causa. É minha obrigação legal de fazer isso. Eu sou obrigado a fazer isso. Nessa situação, eu não tenho essa segurança.

Então, o que eu quero trazer aqui para o senhor? O assunto é muito mais profundo do que só a gratuidade.

(*Soa a campanha.*)

O SR. AILTON MENDES DA SILVA - Porque a gente tem que proteger esse profissional de Educação Física em todos os aspectos.

Porque esse que, hoje - aqui, eu termino minha fala -, atua, acredito eu, de forma muito lícita, recolhendo seus impostos, com a empresa constituída, como *personal trainer*, vai evoluir em algum momento, como eu evoluí. E ele vai querer ter o seu negócio. E, talvez, nesse dia, ele fale: "Poxa, agora, eu estou entendendo o que está acontecendo".

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Então, o senhor entende que regular essa relação aluno-*personal*-academia não é interessante?

O SR. AILTON MENDES DA SILVA - Eu não entendi a pergunta.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Hoje, essa relação é livre acesso.

O SR. AILTON MENDES DA SILVA - É livre iniciativa.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Iniciativa, desculpa.

E regular isso não é interessante, hoje, no caso para as academias? Eu estou perguntando ao senhor, como Presidente da Acad.

O SR. AILTON MENDES DA SILVA - Da Acad Brasil.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Falando das academias, para a academia, essa regulamentação não interessa?

O SR. AILTON MENDES DA SILVA - Já existe, toda a regulamentação. Todo o Código Civil Brasileiro e o CDC, Código de Defesa do Consumidor, já regulam essa relação. O que acontece é que, ou por desconhecimento de ambos os lados ou por negligência de ambos os lados, parte dela não é feita.

Por exemplo, a Lei Geral de Proteção de Dados, uma lei muito bem feita, pode tudo e pode nada, ao mesmo tempo. Pode tudo se estiver combinado. Eu duvido, eu duvido que, se o profissional de Educação Física, quase na sua totalidade, em ambos os papéis, como *personal* ou como empresário, tem, nos seus contratos, a permissão de uso da imagem dos seus consumidores. E todos estão sujeitos, se não o tiverem, a terem um processo. E o senhor sabe que é muito pesada a lei. A lei é muito justa. Ela é muito pesada.

Então, essa regulamentação já existe através do Código de Defesa do Consumidor e de todos os processos civis que nós já temos no nosso país. Ela já existe.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Sr. Ailton, o senhor está liberado.

Muito obrigado pela sua presença.

O SR. AILTON MENDES DA SILVA - Senador, um grande prazer estar ao seu lado.

Senador Kajuru, é um grande prazer.

Hoje, aqui, agora, eu vou falar no meu momento fã.

Estou muito feliz por estar ao seu lado de vocês, por conhecê-los, por ter esta oportunidade.

Espero ter contribuído na discussão.

Deixo a mim, pessoalmente, à disposição dos senhores. E a associação, também, à disposição não só dos senhores, mas de todos aqui envolvidos nesta boa discussão.

Obrigado.

Licença.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ. Para interpelar.) - Muito obrigado.

Sr. Willian, eu também tenho uma pergunta para o senhor.

Como o Confef vê a proposta de garantir o livre acesso de *personal trainer* às academias?

Quais seriam os impactos positivos e negativos dessa medida na profissão de educador físico?

O SR. WILLIAN PIMENTEL (Para expor.) - Obrigado, Senador, pela pergunta.

Do ponto de vista técnico-disciplinar, principalmente, é no que nós estamos nos pegando e focando. Por quê? Entendemos que o profissional de Educação Física tem realmente vários campos de atuação. E, quando nós falamos da atuação como treinamento individualizado, treinamento personalizado, buscar uma profissionalização, uma regulamentação desse profissional é extremamente positiva, de todos os lados e de todos os campos.

Pensando no incentivo desse profissional em formalizar o seu contrato, em ter essa disponibilidade para o acesso às academias, diante de um contrato, tudo isso leva a uma cadeia positiva de recolhimento de impostos, de profissionalização, de busca de capacitação por esse profissional. Então, o Confef, embora não seja o seu campo principal, trabalha com essa capacitação justamente pensando que a sociedade tem que ser bem atendida pelo profissional de Educação Física regulamentado, ou seja, aquele que é registrado no seu conselho regional.

Então, o principal ponto realmente é que a iniciativa dessa legislação busca fazer com que o profissional atenda cada vez mais pessoas. E o Confef entende que isso é positivo. A discussão em si já mostra à sociedade a presença desse profissional, que cada um pode ter realmente um atendimento cada vez mais próximo com relação ao profissional de educação física.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Muito bem, Sr. Willian.

Vamos passar a palavra agora ao Sr. Marcello de Santos Barbosa, profissional de Educação Física e *personal trainer* do Rio de Janeiro.

Tem dez minutos, Sr. Marcello.

O SR. MARCELLO DOS SANTOS BARBOSA (Para expor.) - Vou ter que correr.

Primeiramente, é uma pena que o Presidente da Acad tenha saído antes de eu fazer a minha observação. Quando ele diz que é sentar e conversar, eu estou há 28 anos esperando este momento de sentar e conversar, porque há 28 anos eu trabalho como *personal*. Por todas as formas de repasse, eu já passei e já experimentei e não tive nenhum desses momentos, nenhuma situação real de sentar e conversar com o dono da academia ou com o dono de associação de academias.

Gostaria de cumprimentar todos os presentes.

Vou quebrar o protocolo um pouquinho, Senador, por causa do tempo. Eu realmente estava preparado para mais tempo, mas queria me apresentar.

Sou professor de Educação Física, formado em 1998, no Rio de Janeiro. A minha formação se deu basicamente por este nicho de atuação que é o *personal trainer*. Então, meu final de faculdade foi pensando nessa área de atuação e, dentro da minha carreira profissional, foi onde eu mais atuei.

Tenho especialização, pós-graduação em Fisiologia do Exercício, em Treinamento Desportivo, Gestão e *Marketing*, Acupuntura e Eletroacupuntura e mestrado em Projetos Sociais e Intervenção Socioeducativa. Há 10 anos, estou trabalhando mais em nível de gestão pública, mas ainda tenho os meus alunos de *personal*.

No que tange à pauta desta audiência pública, a minha exposição aqui vai se basear em evidências científicas que se correlacionam com o meu posicionamento sobre o tema, além de jurisprudências que, embora não seja da minha área de conhecimento, são de fácil entendimento e de livre acesso.

Inicialmente, quero apresentar o contexto atual no que se refere à prática de atividades físicas e fidelização ao exercício em academias.

Segundo a OMS, um terço da população mundial adulta é fisicamente inativo, e o sedentarismo mata cerca de cinco milhões de pessoas anualmente.

Em relatório recente, a OMS fez um alerta de que quase 500 milhões de pessoas vão desenvolver doenças cardíacas, obesidade ou outras condições atribuídas à inatividade física, entre 2020 e 2030.

No Brasil, que é considerado o país mais sedentário da América Latina e o quinto no *ranking* mundial, cerca de 300 mil pessoas morrem por ano devido a doenças associadas ao sedentarismo.

Conforme o IBGE, 47% dos brasileiros adultos são sedentários. Entre os jovens, o número é maior e ainda mais alarmante: 84%.

O que eu estou querendo correlacionar?

Eu quero, primeiramente, mostrar, demonstrar que isso é uma situação muito grave, que é responsabilidade de todos nós, profissionais da área da saúde. E a figura, o nicho de atuação do *personal trainer* colabora e muito com a redução do sedentarismo e a fidelização dos alunos nas academias. Então, quando a gente fala na questão do *personal*, que ele precisa fazer o pagamento de um repasse ou precisa pagar uma taxa para utilização, primeiro, a gente tem que entender, os empresários donos de academia, que é muito positivo para a academia, que tem uma alta taxa de evasão, a presença de um profissional ali, que, com certeza, vai manter os clientes fidelizados e pagando, não só os seus próprios clientes. A partir do momento em que você diminui o número de clientes soltos, de clientes da academia que estão sob a supervisão do profissional contratado pela academia, você melhora a qualidade do atendimento, porque são menos alunos para serem atendidos.

Ainda contextualizando, segundo o American College, apenas 5% dos adultos sedentários que iniciam um programa estruturado de exercícios em academias aderem à prática. No Brasil, os estudos sobre a adesão têm verificado um índice de evasão de aproximadamente 70% entre os praticantes de exercícios físicos em academias, o que corrobora muito o que eu falei ainda há pouco.

A desistência da prática de musculação é atribuída a motivos como: falta de tempo, atendimento profissional ruim ou desqualificado, poucos aparelhos para a prática, cansaço, ocorrência de lesões, não promoção da socialização entre os praticantes da academia e a monotonia. Em todos esses motivos alegados, a atuação do *personal trainer* é decisiva na prevenção e na superação desses estados físicos e emocionais. O treinamento individualizado permite ao profissional conhecer melhor o perfil e as características do aluno, interagir mais e promover um acompanhamento minucioso, eficiente, sendo capaz, pela sua aproximação, de adequar exercícios, balancear cargas, identificar estados emocionais e corrigir programas, assim como motivar e prevenir recaídas ou desistência. Ao compararmos esse formato de atendimento *one-to-one* como o desenvolvido pelas academias, teremos uma relação professor-aluno bem desproporcional, tanto nas aulas coletivas quanto na musculação, em muitos casos com um professor para 50 ou mais alunos, dependendo da academia e do horário de atendimento.

Dessa forma, como atender com qualidade e prevenir evasão? É muito interessante que o Cref1, do Rio de Janeiro, publicou uma resolução em 2019 que determinava o número máximo de clientes/alunos nos diferentes serviços prestados por profissionais de educação física, que variava de 35, na sala de musculação, seria o número máximo, a 50, na sala de ginástica. Essa regra foi estabelecida por convenção coletiva entre os sindicatos das academias e dos profissionais de educação física, para tentar, de alguma forma, fazer com que a qualidade do atendimento e a segurança dos exercícios fosse mantida. Porém, mesmo com esses números extensos, os proprietários de academia conseguiam, através do Conselho Administrativo de Defesa Econômica (Cade), suspender a decisão, entendendo haver indícios de infração à ordem econômica para evitar danos à livre concorrência.

Sem aprofundar no tema, esses fatos indicam não haver regra ou interesse de se discutir a relação quantitativa professor/aluno nas salas de musculação para um atendimento de maior qualidade, ou seja, hoje, como não existe regra, você pode ter 50, 60, 70, 80 alunos num salão com um professor. Que tipo de atendimento esse cliente vai ter? Que segurança esse cliente vai ter? Dessa forma, nesse modelo, quanto mais *personal trainers* na sala, melhor o atendimento dos outros alunos, pois reduz o quantitativo de alunos soltos, como havia falado, promovendo melhor qualidade no atendimento.

Então, seguindo essa linha, os *personal trainers* contribuem positivamente para a retenção dos alunos da academia, isso sem contar dos seus próprios clientes, que são alunos matriculados e que, por terem esse acompanhamento personalizado, têm maiores chances de se manter ativos e pagantes.

(Soa a campanha.)

O SR. MARCELLO DOS SANTOS BARBOSA - Eu também estranhei o posicionamento do Presidente do Cade, quando ele coloca em dúvida o perfil do *personal trainer*, que vai estar ali trabalhando na sua academia. Ora, isso é básico. Da mesma forma que um funcionário é entrevistado e entrega documentação, o *personal trainer* faz a mesma coisa. Ele tem que ser habilitado e capacitado para aquilo. E, a partir do momento em que o profissional age de forma que contradiz ou rompe com as regras da academia, esse profissional vai ser chamado à atenção, vai sofrer as sanções e vai ser afastado; se for pego roubando, vai ser denunciado. Então, eu não entendo esse posicionamento.

Em relação ao repasse e aluguel do espaço. A tese de que o repasse é a cobrança pelo aluguel do espaço e manutenção do maquinário para que sejam mantidos em bom estado de conservação não se sustenta, pois o cliente já paga mensalidade para esse propósito. Além disso, ao impor a cobrança do repasse, os estabelecimentos estão transferindo os custos do empreendimento para o *personal trainer*.

Não há dúvida - eu já gerenciei academias também - de que é um negócio difícil, é um negócio complicado, e sou solidário aos donos de academia, aos empresários. Eu entendo que tem que haver essa reforma tributária. No Rio de Janeiro, por exemplo, eu brigo pela isenção do IPTU das academias. Tenho toda uma formulação textual em relação a isso, que já foi, inclusive, Senador Romário, promessa do nosso Prefeito Eduardo Paes. Eu tenho uma revistinha da própria Acad Brasil em que ele se compromete a reduzir o fator 0,50 do IPTU das academias. Sou a favor até da isenção, pelo serviço que as academias prestam na prevenção de doenças, na manutenção e aquisição de saúde.

Existem muitas formas de a gente prestigiar as academias...

(*Soa a campainha.*)

O SR. MARCELLO DOS SANTOS BARBOSA - ... porque é um segmento que precisa ser alimentado, porque emprega e porque está ligado diretamente à saúde da população, mas não é dessa forma, prejudicando diretamente, de uma forma unilateral, até porque, em momento nenhum... De todos os contratos que eu já assinei em academia, nenhum deles foi formalizado com a minha presença. São contratos adesivos que simplesmente eu sou obrigado a assinar - simplesmente. Muitas vezes eu nem leio esse contrato, que hoje em dia é meio que digital. Então, quando você formula um contrato ou um acordo, tem que ter a presença das duas partes. Eu não sou experiente e catedrático em direito, mas acho que isso é o básico. Se entendermos que o *personal trainer* não faz uso dos equipamentos da academia, mas tão somente permanece à disposição do aluno contratante, não há qualquer justificativa para cobranças adicionais. A atuação desses profissionais não gera despesas excepcionais às academias; ao contrário, aumenta a retenção.

E eu tenho aqui um paralelo para fazer em relação aos médicos. Não estou nem achando aqui, mas eu sei de cabeça.

Em todo sistema de saúde, inclusive em convênios - o Senador Romário entende muito bem disso, que é uma pauta que ele defende muito -, você pode ter o seu médico de confiança. O seu médico de confiança pode te atender, pode realizar uma cirurgia, em qualquer sistema de saúde credenciado em que ele não esteja. Isso é por lei. Nós, profissionais de educação física, somos da área de saúde, antes mesmo da nossa regulamentação. Desde 1996, se eu não me engano, ou 1997, nós já fazemos parte da área de saúde. Então, acho que esse direito nós também temos, ou melhor, os nossos alunos têm esse direito.

Eu já fui proibido, como *personal trainer* especializado na área, de dar aulas em academias porque as academias diziam que só o *personal* interno - e não o *personal* externo - podia entrar e dar aula. Isso aconteceu muito comigo. Então, quando é que a gente vai sentar e conversar sobre isso? Agora?

A relação vínculo empregatício é outra questão que foi jogada, mas não embasada.

O Tribunal Superior do Trabalho tem entendido que, nos casos dos profissionais de educação física que exercem acompanhamento dos seus clientes em academias ou estabelecimentos semelhantes, não se configura relação de emprego entre o trabalhador e a academia, vez que não são preenchidas as características para reconhecimento de vínculo empregatício com uma subordinação, que é uma das principais características para configuração da relação de emprego.

Os *personal trainers* não possuem relação de emprego, nem mesmo relação de consumo, mas uma mera relação civil, regida por contrato adesivo elaborado pelas academias que os impõe a cobrança da taxa do repasse para que possam supervisionar os seus clientes.

Para concluir, os *personal trainers* contribuem muito para a fidelização dos alunos-clientes, significando mais receita com menos despesa; não possuem relação de emprego com essas academias, nem mesmo relação de consumo - o consumo é do cliente -, mas uma mera relação civil, regida por contrato adesivo elaborado pelas academias que os impõe a cobrança da taxa de repasse para que possam supervisionar os seus clientes. No meu entender, de forma abusiva, já que o aluguel e a manutenção do espaço são pagos através da mensalidade do próprio cliente devidamente matriculado.

Eu quero finalizar com uma observação, de forma analógica, citando um exemplo. Uma pessoa, por exemplo, que aluga uma casa de praia para passar um final de semana com a família. Essa pessoa pode contratar um churrasqueiro, profissional autônomo, para permanecer dentro da casa, utilizando os equipamentos da casa, prestando os seus serviços, e esse profissional não precisará pagar qualquer taxa adicional ao locador da casa.

Portanto, Senador, eu apoio o PL 4.717, de 2020, que altera a Lei 9.696, de 1998, para assegurar ao profissional de educação física que presta serviços personalizados livre acesso, sem ônus, a academias e similares, nos horários de atendimento a seus alunos regularmente matriculados.

E, obviamente, esse *personal trainer*, no meu entender, só pode entrar nessa academia junto com o seu cliente e só pode permanecer na academia durante o horário de treinamento. Então, em favor das academias, eu acho que esse profissional não pode nem sentar ali na lanchonete porque é um local onde ele tenta recrutar outros clientes e, ali, não é correto. Então, ele entra com o seu aluno, presta o seu serviço e sai com o seu aluno.

Muito obrigado. (*Palmas.*)

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Muito obrigado, Sr. Marcello Barbosa.

Eu tinha uma pergunta, mas a sua explanação já respondeu: como poderia colaborar para aprimorar o serviço prestado pelos *personal trainers* para melhorar a experiência dos alunos das academias? Mas, diante de sua explanação, você já foi bem explícito em relação a essa pergunta.

Vou passar, agora, a palavra para o Sr. Mário Ricardo Machado Duarte, Advogado da Bio Ritmo.

O SR. MÁRIO RICARDO MACHADO DUARTE (Para expor.) - Muito obrigado, Senador Romário.

Bom dia a todos os presentes. Bom dia, Willian. Bom dia, Marcello.

Senador, novamente um agradecimento em nome do Edgard Corona, que é o Presidente da Bio Ritmo. O Edgard já tinha viajado antes de o Senador convocar esta audiência e não conseguiu retornar. Então, me pediu que eu o representasse aqui, o que eu faço com muita honra.

Eu tinha uma fala preparada para este momento, para estes dez minutos, mas, tendo em vista que o Marcello, com muita sagacidade, levantou várias questões que ele gostaria de ter perguntado ao nosso Presidente, e como o nosso Presidente teve que se ausentar - e eu creio que, se o Marcello tivesse que se ausentar também por uma questão de interesse da classe dele, nós todos compreenderíamos -, se você me permitir, Marcello, eu vou tentar responder, em nome do Ailton, a tudo o que eu puder e o tempo me permitir daquilo que você perguntou, para que ainda sobre alguma coisinha do que eu ia falar.

E eu vou começar pelo que anotei aqui. Se por acaso eu tiver me perdido na anotação, você, por favor, fique à vontade para pedir a palavra e me corrija, se eu não tiver captado o que você colocou.

Em primeiro lugar, percebi que você colocou a questão da falta de diálogo, logo no começo da sua fala, ao longo de muitos anos, a respeito da negociação dessa questão de acesso de *personal trainers*. É claro que, como Bio Ritmo, eu não posso falar pelo setor inteiro, nem mesmo tenho controle sobre uma empresa do tamanho da Bio Ritmo - e a Bio Ritmo também é Smart Fit. Então, esse tamanho é gigantesco. É muito difícil você controlar uma empresa com mais de mil unidades. Mas o que eu posso aqui lhe dizer, Marcello, é que eu, Mário, estou à sua disposição. Se você não conseguiu fazer isso antes, você vai conseguir fazer isso agora, tá? Se você quiser marcar comigo - você está no Rio de Janeiro, eu estou em São Paulo -, eu vou até o Rio de Janeiro, me sento com você e nós vamos conversar o tempo que for necessário. É claro, Marcello, que eu vou tentar te convencer de que tem um outro lado para essa questão, mas a gente vai ter um debate absolutamente democrático entre nós. E eu acho que vai ser um prazer.

No segundo ponto, você mencionou dados relevantíssimos da Organização Mundial da Saúde, dados esses que, inclusive, a Acad possui. A Acad encomendou um estudo para a Deloitte. Esses dados estão lá e são dados que nos movem no nosso trabalho, como associação. E o nosso trabalho, como associação, é incentivar políticas públicas que procurem aumentar o acesso à atividade física. O acesso à atividade física se dá por muitas formas, mas a forma que nós vemos como a ideal - e eu acredito que você deve concordar com isso - é aquela que tem supervisão de profissional de educação física, num ambiente controlado, com equipamentos seguros e de uma forma a preservar a saúde e a segurança do cliente, mas que ele tenha também um resultado bom para a saúde pública, porque aquilo que ele não faz de exercício vai cobrar o preço no hospital público daqui a 30 anos, 40 anos, ou às vezes menos.

E o nosso contraponto à sua colocação é do ponto de vista econômico, porque a gente sabe que o que move a sociedade é a economia. Se você não tem o incentivo econômico correto, por mais que você tenha uma boa intenção, a sua tentativa de mexer no resultado não funciona. Se você não der o incentivo certo, a coisa não acontece. E, para nós, a gente só pesa quais são os incentivos.

Tudo que você falou faz todo sentido, mas, para nós, tem um outro ponto que opera em uma escala muito maior e que tem que ser priorizado, que é o incentivo ao investimento no estabelecimento que vai dar aquelas condições. Se a gente não tiver uma política pública que incentive que você tenha mais estabelecimentos para que você possa polarizar isso, não vai adiantar eu ter uma outra política que vai focar num profissional específico que vai atender um, dois ou três clientes. Isso aí é muito bom, só que não tem escala, Marcello. Isso não tem escala. Eu preciso de escala no Brasil. A gente precisa de escala grande, muito grande. São 200 milhões de pessoas.

Partindo agora para um outro ponto - tudo isso eu vou querer discutir com você durante muito tempo, vai ser muito legal -, você mencionou a resolução lá do Cref1, se não me engano, não é? Eu só queria fazer uma pequena correção naquilo que você falou. Você mencionou que o Cade teria decidido, em cima disso, pelo aspecto concorrencial. Isso é verdade, Marcello. Só que teve uma outra decisão que é bem mais importante do que essa. O Tribunal Regional Federal do Rio de Janeiro derrubou essa resolução por considerá-la inconstitucional.

A inconstitucionalidade é, talvez, o fator mais relevante na minha área, sou advogado, porque a Constituição é a regra básica da sociedade. Essa resolução violava, frontalmente, a Constituição porque estava tentando legislar sobre um assunto para o qual não existe lei - e não existe lei. Existe uma resolução, se não me engano - o Willian pode me corrigir -, do Confef, que prevê a necessidade de você ter um profissional de educação física na academia - está corretíssimo -, mas não existe, em nenhum lugar, uma norma dizendo quantos profissionais você tem que ter.

E aí, nesse ponto, existe um outro contraponto. As academias *low cost*, por exemplo - e nós temos, na Bio Ritmo, a linha Smart Fit, que é *low cost* -, possuem uma quantidade de profissionais de educação física que, a princípio, pode parecer pequena, mas, ouvidos os argumentos que eu vou mostrar aqui, vocês verão que ela é absolutamente adequada. Nós temos ali de sete a oito profissionais, por unidade, contratados - obviamente, não estão, todos eles, todo dia na unidade -, mas são bem mais do que o requisito mínimo adotado pelo Confef. E nós temos mais do que isso para dar a supervisão. Nós temos, em todos os equipamentos, botões, e esses botões permitem que o cliente chame um desses profissionais para que o ajude se ele precisar. E quando é que ele precisa? Quando ele não está habituado com esse equipamento.

Agora, ele corre algum risco nesse equipamento? É claro que tudo é perigoso. No direito do consumidor, a gente tem um conceito que se chama periculosidade inerente. Então, se você compra uma faca no supermercado, é um produto perigoso; mas, quando você compra a faca, não vem com manual de instrução, porque é obviamente perigosa.

O equipamento de educação física vem com instruções, vem com adesivos de instrução, mas, sobretudo, além de você ter o botão e poder chamar o instrutor na Smart Fit, o equipamento que você está usando lá você pode comprar para usar na sua casa - todos esses equipamentos, porque, senão, eles não poderiam ser vendidos; o DPDC iria lá e bloquearia a comercialização desses equipamentos. Então, os equipamentos já são seguros *per se*. Esses são contrapontos para mostrar que isso não é, na verdade, um problema. E aí, nós partimos para a questão do perfil que você mencionou. Essa questão do perfil, quando você menciona que, se algo acontecer de errado na atuação do profissional de educação física, *personal trainer*, isso vai poder ser coibido, e que a entrada dele vai poder ser, de alguma forma, filtrada, porque ele vai ter que se cadastrar ou ele vai ter que apresentar...

Na verdade, se você ler esse projeto, nada disso está lá. Esse já é um enorme problema desse projeto porque esse projeto não prevê absolutamente nada a respeito disso. Aliás, você poderá verificar - eu fiz isso hoje - que algum Senador...

(*Soa a campanha.*)

O SR. MÁRIO RICARDO MACHADO DUARTE - ... desculpe-me, eu não lembro qual, apresentou uma emenda sobre isso colocando um contrato. Existe essa emenda.

Existe uma outra, se não me engano, que também entrou outro dia aí, colocando como requisito então para esse direito que se emita a nota fiscal. Nesse PL, tem duas emendas, Senador. Essa outra é para que o acesso seja condicionado à emissão de nota fiscal - muito interessante também.

Vou terminar por aqui porque eu acho que tudo o que eu tinha para falar o Presidente da Acad falou com brilhantes palavras. Eu não acho que eu tenha muito a acrescentar ao que ele disse. Eu considerava mais importante responder a você, porque o objetivo da audiência é esse, certo, Senador? É justamente a gente debater.

Muito obrigado. (*Palmas.*)

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ. Para interpelar.) - Normalmente, essas palmas não são permitidas, mas, como aqui o Presidente é democrático, podem ficar à vontade. Se fosse outro, vocês estariam fora da sala, mas, enfim.

Sr. Mário, quais seriam as principais dificuldades administrativas e operacionais para as academias da rede Bio Ritmo no caso da aprovação desse PL? Existe algum modelo de implementação que poderia minimizar essas dificuldades?

O SR. MÁRIO RICARDO MACHADO DUARTE (Para expor.) - Senador, dificuldades operacionais são sempre superáveis. Elas vão ter um custo, eu não sei dizer para o senhor qual é o custo. Eu sou um advogado, eu não estou dentro da empresa. Esse custo pode ser muito alto, pode ser razoável, eu não tenho essa noção. Pode ser que, no aprofundamento do debate, a gente chegue à conclusão, por exemplo, de que esse custo é absolutamente inviável e que você vai acabar fazendo um mal para a atividade física se você puser isso, mas eu não ousa afirmar isso porque eu não tenho esse número. O que eu posso lhe dizer é que tudo isso é estimável. A gente pode fazer isso. Se for perguntado, nós podemos apresentar um estudo sobre isso.

Fugiu-me a segunda parte da sua pergunta, Senador.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Se existe algum modelo de implementação que poderia minimizar essas dificuldades ou essas perdas, financeiramente falando.

O SR. MÁRIO RICARDO MACHADO DUARTE - Com certeza, deve existir, Senador. Mas a questão, como o Presidente Ailton colocou, é de que ela não deve ser tratada nessa minúcia. Ela deve ser pensada como política pública geral, a nosso ver.

Então, quando você abre um precedente de interferência do Estado num preço privado, você está com um precedente muito perigoso no país.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Uma outra pergunta é a seguinte. Essa relação do consumidor é genérica. Existe algum tipo de... Como advogado, o senhor conhece alguma lei que obrigue o *personal trainer* a fazer esse repasse para as academias?

O SR. MÁRIO RICARDO MACHADO DUARTE - Não, Senador, essa lei não existe. Essa regra está na Constituição: livre iniciativa.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Muito obrigado.

Uma coisa interessante que a gente já conseguiu aqui é essa possibilidade de os dois lados conversarem. Partindo dessa premissa, eu acredito que a gente pode, sim, depois desta reunião, porque nenhuma conclusão será tomada rapidamente, marcar, inclusive dentro do meu gabinete, com o Marcello e outros representantes do Confef, enfim, *personal trainers*, donos, advogados, o Presidente da Acad, o Sr. Ailton, uma reunião de trabalho com a minha presença e a presença do meu pessoal, que está aqui, Vicente, Flavio, Loni, junto, para se fazer um relatório que seja de comum acordo com todos, que não tenha prejuízo para ninguém. Eu acredito que essa reunião pode ser feita, e eu quero me colocar à disposição para ajudar esses dois lados, vamos dizer assim, a encontrar um caminho e uma resposta que seja de comum acordo com todos. Isso eu queria fazer.

Muito obrigado aqui aos senhores que se apresentaram nesse primeiro quadro. Com certeza, a fala de vocês teve bastante conteúdo, muito relevante, para que a gente consiga prosseguir aqui nesta reunião. Eu tenho certeza de que também os próximos palestrantes serão de grande relevância.

Quero dizer para vocês, mais uma vez, que eu fiz questão de fazer esta audiência pública para ouvir os dois lados. Sempre quando a gente ouve os dois lados, pessoalmente, eu entendo que é muito melhor, antes de tomar uma decisão, do que, simplesmente, apenas um lado vir aqui se colocar.

Eu também fiz Educação Física, até o terceiro período. Antecipadamente, quero dizer para os senhores donos de academia da importância da academia na nossa vida, na vida de todos. Eu malho na Bio Ritmo e malho também na Bodytech, aqui em Brasília. Eu sei da responsabilidade que vocês têm em relação aos seus alunos, em relação aos seus *personal trainers*. Eu sei o quão é difícil e caro manter qualquer academia, principalmente academias desse nível, Bodytech e Bio Ritmo, Smart Fit - lá no Rio tem a DNA, uma academia, hoje, também muito famosa - e várias outras academias. Mas eu quero dizer, de antemão, que terá uma relevância muito grande essa reunião que a gente vai fazer, porque eu sou a favor do *personal trainer*.

Partindo dessa premissa de que eu sou a favor do *personal trainer*, o meu relatório estava praticamente feito em relação a isso, só que, como eu falei, vou repetir, esta reunião aqui tem uma relevância muito grande no desenvolver do final do relatório. Por isso é que eu entendo que tem uma importância grande a gente se reunir, fora daqui da Comissão, para a gente ver, junto, o que a gente pode fazer para que o *personal trainer* não continue com esse prejuízo e, muito menos, que o *personal trainer* dê prejuízo à academia.

Muito obrigado aos quatro palestrantes.

Agora, vamos convidar os outros, que são: Sr. Rafael Meneses Barros Silva, profissional de Educação Física e Personal Trainer, em substituição ao Sr. Alexandre, que não pôde comparecer; Sr. Eduardo Silveira Netto, sócio e Diretor Técnico da Bodytech; Sr. Luiz Carlos Carnevali Júnior, Diretor Técnico da Smart Fit; Sr. Lázaro de Souza Barrozo, Presidente do Sindicato dos Profissionais de Educação Física do Distrito Federal (Sindpef/DF); Sr. Danilo Lopes Ferreira Lima, Embaixador da Associação Nacional de Personal Trainers (ANPT). *(Pausa.)*

Bem, vamos dar início aqui à segunda parte desta reunião. Os senhores expositores têm dez minutos para fazer a exposição. Eu vou convidar aqui primeiro o Sr. Eduardo Silveira Netto, sócio e Diretor Técnico da Bodytech.

Por favor, Sr. Eduardo.

O SR. EDUARDO SILVEIRA NETTO (Para expor.) - Bom dia a todos.

Primeiro, eu queria agradecer e cumprimentar todos da plateia, em especial pelo convite. Eu me sinto bastante honrado e lisonjeado com o convite do Senador Romário.

Eu vou tentar ser muito breve, até mesmo porque os assuntos já foram muito discutidos, e eu não quero repetir as mesmas falas. Então, eu quero fazer um breve histórico.

Eu sou profissional de educação física. Acho que atuo no mercado há mais de 40 anos. Meu histórico é muito parecido com o do Ailton. Comecei como estagiário, professor de ginástica, trabalhei muito tempo, 15 anos, em universidade, como professor universitário, e hoje em dia tenho a função de Diretor Técnico da rede Bodytech, onde eu comecei como professor de ginástica e acompanhei esse caminho todo aí. E hoje em dia também toco um MBA em Gestão de Academias, até pela necessidade de você ter uma gestão empresarial.

Até pelos 22 anos que eu tenho na Bodytech, eu tenho, atualmente, um contato muito relevante na ponta. Eu ainda atuo como *personal trainer*. Amanhã, às 6h da manhã, eu vou estar dando minha aula como *personal trainer*. Eu acho importante estar atuando. Eu estou na linha de frente e, dentro da minha possível agenda, tento estar presente. E eu me preparei bastante conversando com as pessoas, porque não trago apenas uma visão da Bodytech, mas trago uma visão do profissional, conversando com os *personal trainers*. E, chamando a atenção, como o Senador mesmo já comentou, é uma academia *high-end*, com um *ticket* muito alto, onde eu tenho uma oferta muito grande de serviços e onde o profissional tem uma facilidade muito grande de atingir os alvos, os objetivos financeiros dele.

Mas eu queria chamar a atenção de vocês para duas questões que me preocupam muito, e entendo que eu, como profissional de educação física, vou ser sempre favorável ao *personal trainer* e ao profissional. Só que eu tenho uma visão baseada muito na minha experiência e nas conversas que eu tenho e uma visão até do que eu conheço no mercado fora do Brasil. Eu tenho muito receio de que isso vá calhar contra a gente, contra nós, profissionais de educação física.

O primeiro item para o qual eu queria chamar a atenção de vocês é... O que acontece? A gente não tem dúvida nenhuma - acho que todo mundo acredita aqui - de que, nesse caso, vai haver uma demanda muito grande de *personal trainers*, vão aparecer muitos entrando nas academias. E qual é a minha maior preocupação, principalmente quando eu tenho a realidade da empresa onde eu trabalho? Como a oferta vai estar muito grande, eu tenho certeza, e já conversei com vários profissionais sobre isso, de que, no primeiro momento, você vai diminuir a sua capacidade de gerar renda ou você vai ter que trabalhar mais para receber a mesma coisa, porque o seu *ticket* médio vai baixar. A concorrência vai levar a isso. Então, eu vejo com uma preocupação muito grande essa questão da banalização do serviço, de você ter isso.

Outra coisa que me preocupa muito é que nós, hoje em dia, como empresa, várias empresas fazem esse papel, eu treino o profissional. O profissional que vem para o mercado de trabalho não está preparado para atuar como *personal trainer*, não tem uma disciplina na universidade que o ensina a negociar, a atender, a prescrever. E a preocupação, que reforça até a colocação do Willian, é: eu, como responsável técnico, não vou ser mais responsável técnico, não tenho coragem. Como é que eu vou assinar como responsável técnico de uma academia em que não conheço o profissional do outro lado, se eu não sei se ele sabe prescrever ou qual é a metodologia?

Hoje em dia eu treino, eu gasto dinheiro, eu invisto no profissional que trabalha comigo, seja ele um colaborador da Bodytech, seja um *personal trainer*. São 3,5 mil profissionais de educação física que são contratados por nós e mais de 5 mil *personal trainers*. Então, eu treino esse cara porque eu sei que ele não está capacitado; isso de forma generalizada. Como é que eu vou controlar isso, ou nós? Porque a função do conselho é garantir a segurança da população. Eu tenho muita preocupação porque todo mundo vai entrar na academia para querer ter o seu cliente e conseguir, de certa forma, monetizar.

E o último ponto que acho que é muito preocupante é que, no final do dia, o que vai acontecer? Todos citaram aqui: vai aumentar a quantidade de *personal trainers*. Hoje em dia, eu trabalho na Bodytech com um serviço *premium* com

atendimento diferenciado. Eu trabalho com uma relação de dez professores para um profissional. Se eu vou ter mais clientes, como o próprio Marcello citou, eu vou diminuir a minha demanda. O que eu vou fazer com meus professores? Eu vou demiti-los, vou diminuir meu quadro de funcionários, não tenho dúvida nenhuma, porque eu não vou ter a necessidade de ter um para dez. Hoje em dia, se eu tenho uma quantidade de *personal trainers* e vou aumentar, eu vou diminuir, e o que vai acontecer no final do dia? Eu vou diminuir meu quadro de funcionários. Então, essa é uma visão que eu trago. Não sou dono da verdade, não estou prevendo o futuro, mas eu queria que todo mundo refletisse sobre esses pontos porque muitas vezes nós, profissionais de educação física, só pensamos no nosso bolso.

E eu termino a minha fala com uma coisa. A gente sabe que o trabalho é muito informal, muito. Dificilmente você vai encontrar um profissional que cumpra as obrigações que ele tem. E eu faço a pergunta para vocês, colocando você na cadeira de um proprietário de uma academia, não da Bodytech, de uma academia pequena, como a gente tem várias aqui: qual o negócio hoje em dia em que você não investe nada, não tem nenhum investimento financeiro e que talvez tenha 90%, 95% de retorno? É muito preocupante.

E, por último, o dado que a gente tem do censo do Panorama Setorial Fitness Brasil é que nós somos o segundo país com a maior quantidade de academias, 29 mil academias, nós somos o décimo país em faturamento e somos o quarto país na quantidade de clientes. A gente ainda tem 5% - a Argentina tem quase o dobro da gente - de penetração da população dentro da academia. E qual é a atenção que eu chamo de vocês? A média, quando você pega as 29 mil academias, o total de clientes e divide pelas academias, o Brasil tem uma média de 350 clientes por academia. A gente não está falando de Bio Ritmo, a gente não está falando de Bodytech, de Smart, a gente está falando de academias pequenas. A média são 350. Você imagina que, hoje em dia, você tem os seus 350 alunos, você tem uma capacidade de atender relativamente pequena, infraestrutura, como é que você vai fazer com uma academia em que você tem uma cadeira extensora, quando você tiver 50 mil pessoas, ou assim, exagerando, muito *personal trainer*, muito cliente? Você vai insatisfazer o seu atual cliente, a sua necessidade vai aumentar bastante, e como é que você vai conseguir ficar de pé diante dessa operação?

Mais uma vez, são pontos de reflexões. Eu quero que vocês todos reflitam sobre esse assunto porque acho que são muito relevantes para o nosso mercado quando a gente pensa no futuro.

E me coloco aqui à disposição de todos vocês, a gente está sempre muito aberto ao diálogo e à conversa, porque eu acho que este é o caminho do nosso setor. (*Palmas.*)

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Muito obrigado, Sr. Eduardo Silveira Netto, sócio e Diretor Técnico da Bodytech.

Passo a palavra, agora, ao Sr. Rafael Meneses Barros Silva, Professor de Educação Física e *personal trainer*.

Sr. Rafael, o senhor tem dez minutos.

O SR. RAFAEL MENESES BARROS SILVA (Para expor.) - Bom dia. Bom dia a todos.

Um agradecimento especial ao Senador Romário por eu estar aqui representando a minha classe profissional.

Eu sou profissional e já sou formado há mais de 20 anos, então pude enxergar de perto o crescimento, o *boom* das academias aqui em Brasília desde o começo dos anos 2000, e o que eu consigo perceber é que as academias simplesmente fazem o que querem a respeito da taxa, cobram o que querem, aumentam e diminuem a taxa quando querem. Então, por exemplo, antes da pandemia, a rede Smart Fit cobrava R\$800 para o *personal* que queria ministrar qualquer aula lá dentro. Depois da pandemia, mudou, caiu para R\$129. A rede Bodytech do Sr. Eduardo, hoje, cobra R\$38 do *personal* externo que quer ministrar uma aula lá dentro e, o pior, cobra R\$28 do professor interno que tem um vínculo empregatício lá, ou seja, os donos de academias dizem que eles estão preocupados com a qualidade técnica dos professores, com o número de professores que tem para atender os clientes dentro da academia, mas a gente consegue ver que qualquer academia que abre, hoje em dia, tem mais de 3 mil ou 2 mil clientes lá dentro e uma rede *low cost* coloca dois ou três profissionais lá dentro. Essa é a realidade das academias de Brasília. Numa academia que tem um *ticket* alto, a única diferença é que eles colocam cinco lá, então, são dois professores formados e três estagiários. O estagiário ganha R\$4 a hora-aula, o professor formado ganha entre R\$8 e R\$12 a hora-aula.

Então, o que acontece? O *personal trainer*, além de melhorar a qualidade do serviço interno da academia, porque um *personal trainer* a mais é um aluno que precisa de menos orientação... Então, além de a gente colaborar com o bom andamento das academias, nós sofremos taxas abusivas. Por exemplo, na rede Bodytech, para você poder treinar lá dentro, você tem que comprar no mínimo 31 créditos à vista, o que dá mais de R\$1,2 mil para você poder ter o direito de treinar lá dentro. Então, é muito complicado e eles cobram ainda a taxa interna do professor. Se você botar aí um professor que trabalha uma média de 92 horas por mês, ele vai ganhar R\$920, ele praticamente retorna o que ele ganhou de taxa para a academia. Isso é um absurdo.

Então, se realmente as academias estivessem preocupadas com a qualidade técnica do profissional que entra dentro daquele estabelecimento... Nós assinamos contratos. A partir do momento que eu chego como profissional com um cliente na portaria de uma academia, eu assino um contrato em que a academia se exime completamente da responsabilidade em cima daquele cliente. Então, eu entrei com o cliente naquela academia, se o cliente se machucou, quem vai responder sou eu.

Então, o que acontece? As academias falam que elas têm que cobrar taxa, porque o *personal* frequenta aquele ambiente, o *personal* vai ao banheiro, o *personal* toma água. É um absurdo cobrar uma taxa tão abusiva, sendo que nós fazemos um serviço de extrema relevância para a sociedade, porque quanto mais treinadores pessoais tiverem acesso a uma academia menos pessoas vão precisar ir para os hospitais.

A gente vê que é uma verdadeira célula o que acontece nas redes de academias, elas aumentam ou diminuem o preço quando elas querem. E, além disso, o profissional que adentra um estabelecimento tem que comprar o seu próprio uniforme, ele tem uma responsabilidade, e, em nenhum momento, o responsável técnico da academia vai e encontra o *personal trainer*. Então, esse discurso de que os donos de academia estão preocupados com a qualidade técnica que é oferecida pelos profissionais dentro da academia é uma falácia, porque cada academia tem três mil alunos; então, como é que... E isso por hora, porque, como a gente trabalha com fluxograma, a gente sabe direitinho quantos alunos participam daquele ambiente por hora.

Então, a diferença de uma rede de público A para uma rede *low cost*, hoje em dia, não é mais o aparelho, não é mais a estrutura, porque todas as academias têm o melhor equipamento, *top* de linha; é a qualidade que o aluno recebe dos profissionais internos, que é muito baixa. Então, foi-se o tempo em que a gente acreditava que a academia era para um fisiculturista, para um marombeiro, para uma musa *fitness*. Hoje, eu sou profissional há mais de 20 anos e o meu público é a terceira idade, é cardiopata, é idoso. Então, quando você vai pegar uma pessoa que é cardiopata, que é idosa, que vive de uma aposentadoria, o dinheiro dessa taxa de *personal*, que, na verdade, é cobrado da gente, vem diretamente deles.

Eu gostaria de saber também que *personal* ganha mais de R\$50 mil, R\$60 mil e em qual ambiente, porque eu gostaria de ir para essa academia. Então, assim, são números fora da realidade que são apresentados por alguns donos de academia, e eu venho aqui trazer a realidade para vocês.

Então, assim, depois da pandemia, tivemos uma readequação com o *boom* das academias, com a vinda da rede Bluefit, da própria competição entre as redes. Então, pós-pandemia, a taxa da Smart Fit, que era de R\$800,00, caiu para R\$129,00. A taxa da Bluefit, que era de R\$300,00, sendo que podia treinar lá dentro, agora aumentou, ou melhor, vai aumentar agora, dia 15, para R\$400,00. Então, é um faroeste total o que acontece aqui nas redes de academia de Brasília e do Brasil.

Esse discurso de que os donos de academias estão preocupados com a qualidade do atendimento não é verdade, porque entra qualquer profissional mediante a assinatura de um contrato, em que as academias se eximem de qualquer responsabilidade sobre o cliente, que já paga para a academia. Ou seja, a responsabilidade vai toda para o *personal*, que já cobra a taxa, ainda tem que pagar o uniforme, cobrar... Então, eu acho que fica muito difícil a gente tentar estabelecer um serviço de qualidade, ter uma qualidade de vida boa e proporcionar para o nosso cliente, dentro de uma academia... E não estou dizendo nem uma academia de *ticket* elevado não, uma academia de bairro, porque nós vemos que, hoje em dia, até uma pessoa que tinha uma academia de bairro, hoje em dia, ela tem três, quatro academias. Ou seja, os donos de academias estão lucrando muito, porque está tendo um *boom* depois do... O *personal trainer* deixou de ser um profissional *gourmet*, deixou... E, com a isenção de taxas, mais pessoas vão ter acesso ao serviço do *personal trainer*, o que vai se converter para um benefício positivo para a sociedade, pois quanto mais profissionais de saúde estiverem nas ruas, nas academias, menos pessoas vão precisar de assistência médica, menos pessoas vão estar nas filas dos hospitais.

Então, essa questão da taxa é uma questão muito mais séria, que envolve não só a minha classe profissional, mas toda a sociedade que precisa, realmente, de um amparo maior dos profissionais de saúde, assim como do nutricionista, do psicólogo. Nós não podemos ser mais profissionais *gourmet*, profissionais a que poucos tenham acesso; nós devemos ser profissionais a que todos tenham um acesso facilitado nas academias de Brasília e do Brasil inteiro.

Para finalizar, o Cref, que deveria ser o órgão responsável por fiscalizar essas taxas de *personal*, não se mostra presente, até porque já foi passada uma lei, se não me engano, no dia 5 de janeiro de 2022, do Deputado Jorge Vianna, que simplesmente a rede Smart Fit e a rede Bluefit começaram a cumprir, inclusive botaram cartazes na frente, afixando, inclusive, valores de multas, se a academia não cumprisse, e as grandes redes, como - pelo menos aqui em Brasília - a Bodytech, a Unique, a Companhia Atlético, simplesmente fizeram vista grossa, e o sindicato das academias, como tem um poder aquisitivo muito maior do que a nossa classe, conseguiu simplesmente fazer com que a lei não fosse cumprida. Então, simplesmente, uma lei que seria benéfica a toda a sociedade, a toda a comunidade, principalmente às pessoas que mais precisam, não foi nem creditada pelas grandes redes de academias, que são simplesmente as redes que mais lucram com isso.

E, quando a gente paga uma taxa - taxa essa que tem que ser paga à vista -, a gente não tem nenhum recibo; eles simplesmente mandam uma mensagem para o nosso *e-mail* dizendo que a compra foi efetuada.

Então, o que acontece? A gente precisa levar isso mais a sério, porque é uma questão de saúde pública, é uma questão de valorização do *personal trainer* e que vai trazer um benefício também para as academias...

(*Soa a campanha.*)

O SR. RAFAEL MENESES BARROS SILVA - ... porque as academias vão tirar aquele fluxo tão grande de profissionais que não conseguem dar conta dos alunos, e isso vai ajudar todo mundo como classe, como sociedade.

Bom, eu acho que é isso. (*Palmas.*)

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Muito obrigado, Sr. Rafael, por sua explanação.

Passo a palavra, agora, ao Sr. Luiz Carlos Carnevali Júnior, Diretor Técnico da Smart Fit.

O SR. LUIZ CARLOS CARNEVALI JÚNIOR (Para expor.) - Bom dia a todos: bom dia à plateia; bom dia, Senador; bom dia aos componentes da mesa.

Primeiramente, é uma honra estar aqui ao seu lado. Obrigado pelo convite, principalmente pela oportunidade de uma conversa democrática, sempre visando ao bem da sociedade. Então, muito obrigado por essa oportunidade.

Eu, como o Dr. Mário mencionou, estou aqui representando, de maneira muito honrada com isso, o Sr. Edgard Corona, que não pôde estar presente em virtude de, por uma viagem previamente marcada, já estar fora do Brasil nesse momento. Então, estou aqui muito honrado com a oportunidade de poder trazer um ponto de vista. E, agora, peço licença para também falar um pouco do meu histórico profissional, porque acho que ele vem muito ao encontro do que foi aqui discutido entre todos nós presentes nesta mesa.

Todos nós aqui somos profissionais de educação física, e eu sou formado há 25 anos, dos quais me dediquei em quase 15 deles como *personal trainer*. Então, eu entendo que tenho uma visão sistêmica que pode contribuir para essa discussão de maneira muito saudável. Foram 15 anos como *personal trainer*, então sabemos dos índices de obesidade apresentados aqui e de todas essas dificuldades que nós temos com relação ao sedentarismo na população brasileira. E, sem dúvida, não só a Smart Fit, mas o mercado *fitness* de academias bem como os *personal trainers* são responsáveis por tentar mudar esses números alarmantes para a nossa população. Dessa maneira, nós nos sentimos privilegiados de poder tentar contribuir, mas sabemos que a briga, a batalha é muito longa. A gente, hoje, atinge 5% da população brasileira formalmente em academias, e, somando-se o atendimento de *personal trainer*, infelizmente isso não ganha números exponenciais. Então, nós temos que criar iniciativas que favoreçam tanto os *personal trainers* quanto as academias, para que a gente possa fazer crescer esse mercado, fazer crescerem as oportunidades, e para que a gente se desenvolva como profissional de educação física.

Ainda falando um pouco sobre a minha paixão, eu sou formado em educação física e fui para a área acadêmica, então tenho um doutorado em Ciências Biomédicas pela Universidade de São Paulo. Então eu sou um apaixonado pelo conhecimento. Eu vi aqui o próprio Rafael, o Dudu, todos aqui falaram de conhecimento. Acho que eu posso falar com alguma propriedade.

Fiz doutorado na Universidade de São Paulo e não fiquei contente em ficar no laboratório, quis tentar ir para o mercado para ajudar as pessoas a, de fato, emagrecerem e terem saúde. E tive a honra de poder fazer isso dentro da marca.

Mas essa preocupação qualitativa, Rafael, que você leva, eu queria pegar um pouco da sua palavra, falando de algumas iniciativas, acho que não só da Smart Fit, mas do mercado. Nós lá temos muita preocupação em validar cientificamente todos os protocolos que a gente aplica hoje nas nossas academias, publicados inclusive no Colégio Americano de Medicina do Esporte. A Smart Fit oferece hoje, para todos seus professores, uma pós-graduação de acesso 100% gratuito na formação técnica, em parceria com instituições, inclusive instituições da área de *personal trainer*, para que a gente possa, de fato, qualificar o profissional o máximo, para que a gente tenha segurança no que ele está aplicando e levando, no final das contas, da nossa profissão.

Então eu sou professor de educação física também, trabalhei com isso e acho que é uma preocupação importante fortalecer o conhecimento e a qualidade técnica do profissional. E é uma preocupação latente, não só da minha paixão, como doutor na área de educação física, mas de responsável técnico pela rede, levar isso adiante. E esse fortalecimento do conhecimento faz com que esses profissionais, ao meu ver, e imagino que todos aqui presentes, levem uma vantagem competitiva desse profissional, porque ele tem mais conhecimento, obviamente ele vai sair na frente, para poder trabalhar e atender melhor os nossos clientes. Então essa é uma preocupação importante, para que a gente possa melhorar sempre a nossa profissão.

E aí eu faço uso das palavras do Dudu, alguns pontos em que também não quero me alongar muito, mas uma das minhas preocupações como *personal trainer* há 15 anos, e também muito na ponta, conversando com os nossos mais de 7 mil, 8 mil profissionais ali presentes, de educação física, é que, de fato, eu me preocupo muito com a desvalorização, a médio e longo prazo, até curto prazo, do serviço de *personal trainer*.

Eu acredito que essa abertura, no caso da aprovação dessa lei, a gente vai ter uma dificuldade muito grande, porque, de fato, a oferta aumentando, o valor praticado pelo *personal trainer* que estuda, que se preocupa, para cobrar mais caro pelo seu serviço, se ele tem livre iniciativa para isso, será diretamente prejudicado. Falo isso como doutor em educação física, que nós teremos dificuldades grandes, porque teremos ali o acesso de profissionais que não sabemos infelizmente o crivo, ou qual a qualidade que ele vai impor ali no seu atendimento. Ele vai forçar o preço para baixo. Isso vai acontecer, e a gente vai ter profissionais que vão ter que trabalhar mais provavelmente, como eu também, como *personal trainer*, e talvez vão ganhar igual ou menos.

Então essa é uma preocupação que a gente tem que ter muito clara. A gente está desvalorizando o nosso próprio conhecimento. Então a gente tem que tomar um pouco de cuidado nessa questão. Esse é o primeiro ponto.

A segunda coisa que eu acho muito importante, que o Dudu falou, e eu não estou falando aqui em nome da Smart Fit, mas, sim, da média de 350 alunos por academia nas academias pequenas, é a entrada de um volume de *personal trainers* grande, por empresários pequenos, que têm dificuldade de comprar os seus equipamentos para poder manter a academia e tentar melhorar esse número de 5%, 4,5% de acesso a academias, vai ser diretamente abalado. E são essas academias que têm dificuldade na manutenção dos seus negócios.

Então é uma preocupação latente também, porque isso, sem sombra de dúvida, que o Dudu falou, todo mundo sabe, por exemplo, que a mesa extensora é um equipamento bastante utilizado, vai impor mais uso, vai impor mais dificuldades, vai impor uma diminuição da experiência dos clientes que pagam a academia ali, vão sofrer essas dificuldades, bem como o acesso de profissionais de quem a gente não tem a procedência.

E sabemos que o responsável técnico da academia... Por mais que, obviamente, o outro profissional seja responsabilizado, acaba havendo uma corresponsabilização desse profissional responsável pela condução da parte técnica da sua academia.

E, por último, eu acho que o Ailton, Presidente da Acad, falou muito bem, a livre iniciativa, a livre negociação, acho que é o ponto mais importante, porque entendo que o *personal trainer* precisa da academia e a academia precisa do *personal trainer*. Ambos somos, como bem falou o Presidente da Acad, 95% dos proprietários de academia são profissionais de educação física.

Então, a gente precisa, Excelência, de uma conversa, sem dúvida.

Estamos aqui também, falo como Dudu, abertos a esse tipo de conversa...

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Nós alunos também precisamos de vocês. (*Risos.*)

O SR. LUIZ CARLOS CARNEVALI JÚNIOR - ... para que nós possamos, de fato, chegar a um ponto em que ofereçamos um serviço de qualidade para os milhões aí de, ainda, possíveis - se Deus permitir e nosso trabalho também! - alunos que vão entrar nas nossas academias e possíveis - se Deus permitir e o nosso trabalho também - *personal trainers* que vão dar aula a esses seus alunos futuros dentro das nossas instalações.

Então, não tenho dúvida de que uma boa e livre negociação entre os dois pontos vai levar a um denominador comum positivo.

Estamos aqui à disposição, não só como Smart Fit, mas eu também como profissional da área, apaixonado pelo que faço, para essa discussão.

De novo, Senador, parabéns pela sua iniciativa dessa discussão aberta, uma conversa democrática, que, sem sombra de dúvida, vai levar a uma boa solução para a nossa sociedade!

Muito obrigado à plateia.

Obrigado a vocês aqui presentes.

E estou à disposição. (*Palmas.*)

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Muito obrigado, Sr. Luiz Carlos, pela sua...

Nós temos aqui de um internauta, Matheus, do Distrito Federal: "Academias cobram taxas alegando despesas ao usar o espaço, por que não cobram o valor referente a uma mensalidade ao invés de [uma] taxa [...]?"

Isso também já pode ser uma ideia para a gente começar a repensar sobre essa possibilidade.

O próximo palestrante é o Sr. Danilo Lopes Ferreira Lima, Embaixador da Associação Nacional de Personal Trainers (ANPT).

O senhor tem dez minutos, Sr. Danilo.

O SR. DANILO LOPES FERREIRA LIMA (Para expor.) - Bom dia a todos.

Queria agradecer o convite ao Senador Romário.

Eu sou profissional de educação física, sou o Vereador no Município de Fortaleza.

Esse tema tem sido exaustivamente debatido. A gente entende que talvez agora, vindo do Senado Federal, a gente consiga definir algo que é discussão e pauta dentro da categoria há muitos e muitos anos.

Já teve lei estadual, que foi revogada, porque direito privado é prerrogativa federal. Já teve lei municipal, a do Jorge Vianna aqui, e uma lei minha, sancionada em Fortaleza, que não teve aplicabilidade, porque não se consegue ter fiscalização em relação a isso.

A gente entende que o mais importante é que as academias sejam realmente locais onde se promova saúde e não lazer.

Vários argumentos que foram colocados aqui talvez estejam fora da realidade de Fortaleza, porque o que eu vejo lá na minha cidade, a quarta maior em população do Brasil, é que a cada dia aumenta a procura de pessoas pela prática de exercício físico dentro de academias. A cada dia aumenta mais o número de academias no Município de Fortaleza, a não ser que nos outros municípios do Brasil seja diferente.

Eu não vejo, em hipótese nenhuma, possibilidade de haver diminuição de ganho quando, na verdade, esse ganho tende a aumentar. E, quanto mais especializado você é, quanto mais seu trabalho é colocado à mostra para a população, mais o seu trabalho vai ser valorizado.

Eu não vejo, em profissão nenhuma, a pessoa investir, o profissional mostrar-se competente e ele ter uma diminuição de ganho e uma diminuição de clientes. Eu sou dentista também, há 35 anos, e, nas duas profissões minhas da saúde, eu só vejo evolução a partir do momento em que o investimento de fato existe.

Algo que tem que ser repensado e que foi colocado aqui pelo Marcello, salvo engano, e tem um representante do Confed aqui, é a questão do dimensionamento. A gente tem academias em que o valor da mensalidade é x, o valor da taxa do *personal* é 8x; quando você chega lá, existe - e eu já contei - um profissional com salário precarizado, muitas vezes são profissionais recém-formados, para dar conta de um ambiente com 67 ou 70 pessoas no mesmo local, na mesma hora. A gente tem visto frequentemente acidentes ocorrendo; a gente tem visto frequentemente pessoas que têm comorbidades, pessoas tendo problemas; diabéticos tendo, Senador, hipoglicemia, desmaiando - e são salvos, muitas vezes, por quem? Por profissionais de educação física que estão lá como *personal trainers*, muitas vezes pagando um valor exorbitante.

Isso é uma coisa que tem que ser levada em consideração, porque a discussão do não pagamento - que é o ideal - já passou para a discussão de um pagamento que seja algo justo. O que não pode é você, de forma injusta, ser taxado o tempo inteiro em uma academia.

Abrir um negócio: quando se abre um negócio, todo mundo quer que o negócio vá adiante, mas, quando você abre um negócio, você abre na perspectiva de ter o quê? De ter cliente, de ter aluno. Na atual situação, está se abrindo na perspectiva de ter dois clientes: de ter um cliente que vem e de ter um cliente que é o profissional que vai vir com outro cliente. Então, está duplicada a possibilidade de ganho.

A gente necessita, urgentemente, que esse tema seja debatido, como já está sendo aqui desde 2020 - foi quando o projeto de lei foi protocolado -, que a gente tenha, definitivamente, algo, obviamente, conversado por ambas as partes e que seja, para os dois lados, algo que gere um benefício, porque o que a gente ouve em muitos discursos é que o profissional de educação física, o *personal trainer* é somente um peso para a academia, quando, na verdade, ele não é: ele está lá como parceiro, ele está trazendo clientes. E outra: se eu pago, se a academia cobra mensalidade de R\$100 e eu, como cliente da academia, posso passar o dia inteiro lá, o que é que justifica um *personal trainer* ter que pagar R\$800 para atender os seus clientes lá? São muitos pontos que já foram colocados aqui; eu não vou ser redundante. É uma matéria que já está sendo discutida em todos os níveis, em municípios e estados, e o que a gente precisa é que haja um denominador comum, é que o *personal trainer* possa realizar a sua atividade, na qual a cada dia ele investe mais, em conhecimento também - e a gente sabe disso; isso é um investimento de que todos precisam para fazer com que cada vez mais clientes cheguem -, mas a forma como muitas vezes está sendo tratada, está sendo abordada a figura do *personal* aqui causa-me estranheza.

Então, chega o momento de todo mundo conversar, até porque a maior parte daqueles que hoje são empresários - e a gente sabe como é difícil você empreender neste país, pela carga tributária que nós temos - muitos já foram *personal trainers* e podem voltar no tempo e ver toda a dificuldade que tiveram no início de carreira e se colocar.

Eu acho que foi posto aqui pelo Presidente da Acad sobre os níveis salariais. Tem *personal* que ganha 2 mil, 3 mil; tem *personal* que ganha 50 mil, segundo ele. Por que ele não olha também para aquele que ganha 2 mil, 3 mil e que está ali iniciando na carreira? Será que ele não lembra do momento de início da carreira, da dificuldade que ele teve?

Por que ele tem que pagar uma taxa grande, parte do seu salário? Porque a gente sabe que não tem facilidade: é acordar cedo, dormir tarde e ter uma qualidade de vida que é difícil! É uma profissão difícil de ser executada.

Então, eu fico aqui, finalizando a minha palavra, na felicidade e na esperança de que essa situação seja finalmente resolvida e que não se pague o ônus ou que se pague o sustento de uma academia com o suor do nosso trabalho.

Muito obrigado. (*Palmas.*)

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Muito obrigado, Sr. Danilo Lopes.

Agora, passaremos para o Sr. Lázaro - cadê o Sr. Lázaro? -, do Sindicato dos Profissionais em Educação Física do Distrito Federal.

O senhor tem dez minutos.

O SR. LÁZARO DE SOUZA BARROZO (Para expor.) - Bom dia a todos.

Os meus pares já me avisaram: "Você ande rápido aí, porque gosta de falar muito".

Mas gostaria de começar minha fala primeiramente agradecendo a Deus pela oportunidade de estar aqui, defendendo a minha categoria, aquela que eu tanto amo. E eu não poderia deixar de agradecer também ao Senador.

Reencontrei vários aqui da minha época de CLT - trabalhei para eles.

Agradeço pela oportunidade e gostaria de começar a minha fala mostrando para vocês - eu sei que muitos aqui irão concordar com o que eu vou dizer - quem é esse profissional de educação física. Como que esse profissional fez essa escolha para se tornar um profissional de educação física? Então, vou contar a minha história.

Aos dez anos de idade, asmático, com crises severas, o médico falou "você vai morrer numa crise dessa. Então, você tem que começar a fazer atividade física". Comecei a fazer natação com dez anos de idade. Hoje, eu estou com 44 anos e digo a vocês: nunca mais eu tive uma crise asmática. Então, o que me salvou? A atividade física. E aí, quando eu fiz 16 anos, comecei a fazer musculação e me perguntei: "o que eu quero fazer profissionalmente?" "Quero ser profissional em educação física."

Essa é a realidade. E aí entrei para o mercado de trabalho, me formei. Até comentei com alguns aqui que, quando eu fiz o curso de Educação Física, realmente, era um curso de Educação Física. Hoje, os empresários têm uma problemática muito grande. Tem *personal trainer* no mercado querendo ser profissional em educação física, porque o cara não quer mais ser profissional em educação física, ele quer ser *personal trainer*. A sociedade hoje olha para o profissional em educação física e pergunta: "você é *personal trainer*?" "Não, eu sou profissional em educação física."

Gente, o que isso muda? É que o profissional em educação física é muito maior do que o *personal*. Então, o que a sociedade precisa entender é esse valor. Quem ainda está indo para a academia por estética vai adoecer amanhã. Agora, quem está indo buscar saúde vai ter longevidade, e é isso que eu prego hoje para a sociedade. Usufrua do profissional de educação física para que ele possa te dar longevidade, para que você chegue aos seus 80 anos e possa levantar da cadeira sozinho. Então, eu acho que é isto que a nossa profissão busca: melhorar a vida da sociedade.

Eu caí de paraquedas nessa! Como assim? Eu passei por três empresas pela minha vida profissional e, graças a Deus, cheguei nas maiores, como a Bodytech, e... Perdi...

Eu queria dizer que eu passei poucas vezes, mas lá, quando eu cheguei na maior, na que eu achei que teria uma valorização gigantesca, com um valor de hora-aula grande, eu descobri a realidade, que o mercado não valorizava o profissional, mas havia uma forma de barganha para que esse profissional pudesse estar ali naquela empresa e para que ele pudesse ganhar dinheiro. Como? Como *personal*.

Mas eu acredito, Senador, que o seu projeto seja também, além de ganhar dinheiro, porque está todo mundo falando em dinheiro, dinheiro, dinheiro, mas vocês estão esquecendo uma coisa, gente, cadê a prosperidade em tudo isso? Cadê esse profissional que ganha dinheiro, mas curte a sua família, os seus filhos, tem qualidade de vida? Onde ficou tudo isso para nós que estamos do lado de cá e para vocês que estão do lado de lá? Vocês querem o dinheiro, mas tem muita gente que tem dinheiro e não tem prosperidade.

Era o que eu ia falar em torno do rapaz que foi citado, que talvez ganhe realmente os R\$60 mil, mas será que ele tem qualidade de vida? Para ganhar esse dinheiro todo como *personal trainer*, ele não tem vida, porque, quando eu trabalhei

na Bodytech, eu cheguei a dar oito, nove aulas seguidas, seguidas! Então, e aí? "Fica aí aquecendo que eu vou no banheiro correndo." Então, cadê a qualidade de vida?

Então, eu acho que esse projeto vem muito mais do que só discutir o pagamento de valores ou não, vem melhorar a qualidade de vida dos profissionais, da empresa, acho que é algo muito maior. Nós temos muitos problemas em nossa profissão, desde o Cnae, em que não somos reconhecidos como profissionais de educação física, isso ficou só no papel, mas, de verdade, quem são os profissionais de educação física?

Foi usado o termo aqui, instrutor. Gente, perdoe-me, mas profissional de educação física é instrutor? Isso é uma ofensa, parece bobagem, um termo só, mas nós fizemos faculdade. A maioria de nós aqui passou por uma pós-graduação, um doutorado, um mestrado para ser chamado de instrutor: Nós merecemos respeito.

E eu vim parar aqui e eu estou como Presidente de um sindicato, mas não porque eu quisesse ser o Presidente de uma entidade, não, porque eu descobri, em 2010, que nós não tínhamos um sindicato próprio. Olha só, em 2010, o DF não tinha um sindicato próprio de educação física. Então, por isso, eu estou aqui hoje como Presidente do sindicato, para tentar melhorar a qualidade de vida da nossa classe.

Quando a gente fala dessa lei, nós fomos pioneiros. Nós chegamos a escrever livros - livros! - sobre essa questão. Em 2014, nós apresentamos a primeira lei, a 1.975, da Celina Leão, aqui no Distrito Federal, que versava sobre esse objeto, a não cobrança da taxa de *personal*. E aí, depois disso, Senadores, vários outros estados conseguiram emplacar essa lei. Já existem em estados, sim, porém, como o amigo Danilo falou, é muito difícil que se cumpra, porque não tem fiscalização.

Hoje, as redes...

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Lázaro, só um minuto. Vê se consegue falar por mais três minutos, porque eu vou ao banheiro aqui rapidinho, tá? Por favor. (*Risos.*)

O SR. LÁZARO DE SOUZA BARROZO - É porque o assunto é extenso, Senador.

Hoje, tem academias que simplesmente aumentam o valor da sua taxa, mas que índice é utilizado? Como é calculado esse reajuste dessas taxas? Como é calculado esse valor? Simplesmente é um valor que é jogado, certo?

Quando eu ouvi falar da primeira cobrança da taxa de *personal*, lá na década dos anos 2000, a cobrança da taxa foi feita porque o empresário percebeu que o *personal trainer* conseguia cobrar um valor maior do que o que a academia conseguia cobrar. Por quê? Qual é o diferencial em tudo isso? É o atendimento.

Quando se falou aqui do botãozinho, pessoal, eu hoje treino em academia de rede e já vi os botõezinhos lá. Sabe quem aperta esse botão? Ninguém. Porque as pessoas ficam acanhadas com o botão. Elas preferem chamar o *personal*, que está ali dando aula particular, e perguntar para ele do que apertar o botão. Por quê? Porque infelizmente o nosso mercado caminhou para isso. Olha, o professor está ali para cumprir a lei, mas não para atender. O cara fica lá distante, e a pessoa treinando aqui sozinha. Ninguém aperta o botão - ninguém aperta o botão.

Então eu... Foi falado muito também do valor tributário aí, de a classe pagar os seus impostos. Eu acho que ninguém quer deixar de pagar os seus impostos, desde que tenha uma regulamentação, porque hoje o profissional de educação física é um profissional liberal, mas ele não pode ser mais MEI. Para abrir uma empresa, para ele ser *personal*, é pesado, por causa dos impostos. Então qual vai ser a regulamentação?

Nós temos vários problemas, não é? Esse aqui da taxa é um só. Nós temos diversos problemas.

Então, quando foi falado do objeto, a Cnae da atividade física é o 9313.1, só que, para locar o espaço para o *personal*, eu procurei e o que eu achei mais próximo disso foi o 9311.5.

(*Soa a campanha.*)

O SR. LÁZARO DE SOUZA BARROZO - Então, o CNPJ, eu sou empresário, o meu Cnae é de atividade física. E muitos estabelecimentos nem podem sublocar o espaço, porque já é locado, e o contrato não permite isso.

Então nós também não queremos enrijecer do lado de cá. Nós só queremos levar à reflexão. Eu acho que as pessoas não vão se opor em pagar, desde que fique claro como é que vai ser essa regulamentação. Vai-se abrir o MEI novamente? Porque antes o profissional de educação física podia ser MEI. Hoje não pode mais, foi retirado. Então como é que ele vai fazer isso?

Outra pergunta que foi colocada muito aqui: quando o *personal* chega à academia, ele faz o contrato, mas, se o interesse maior é a qualidade do serviço, o que é que deveria ser cobrado: o contrato ou o currículo dele? O currículo, mas é cobrado o contrato. Então, se realmente todos nós estamos aqui interessados na qualidade do serviço, nós temos que adotar posturas diferentes para isso, porque pagar o valor aumenta a qualidade desse profissional? Eu não pago, eu sou ruim. Eu pago, eu me tornei bom?

Anotei muita coisa, Senador. Tem mais uma lista aqui.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Tem mais um pouquinho, pode ir mais um minuto. Vamos lá.

O SR. LÁZARO DE SOUZA BARROZO - O Confef falou sobre qualidade do atendimento, e este é o papel dos conselhos: fiscalizar o mau profissional em prol da sociedade. Esse é o papel deles. Muitas vezes, foram apresentadas questões como hora-aula... Cobra-se muito do conselho um papel que não é dele. Então, que a categoria entenda: ele pode, sim, fazer uma sugestão de hora, mas ele não pode impor isso. O papel principal do conselho é fiscalizar o mau profissional em prol da sociedade.

Da Acad, eu já falei dos 50 mil lá, do cara... Do Marcello... A questão do tentar conversar. A gente sabe que é muito difícil, pessoal. Eu tentei conversar. Em 2010, eu pensei em criar o sindicato; em 2012, nós criamos a associação. Só conseguimos a regulamentação do sindicato em 2021, por toda a burocracia que existe. E eu tentei conversar. Nós não éramos nada, nós não tínhamos nada, fui colocado numa reunião de *personal trainers* e tentei conversar. Sabem o que aconteceu comigo? Fui demitido e nunca mais eu trabalhei com a carteira fichada; eu me tornei profissional liberal e depois montei o meu próprio negócio. Pode ser que hoje seja diferente? Pode ser que hoje seja diferente, mas comigo não foi, eu não tive a possibilidade da conversa. E o que nós fizemos? Questionamos um contrato. Foi só isso que nós fizemos! Questionamos o porquê daquele contrato e daquelas regras. Se era um contrato, como foi dito aqui, é uma negociação. Quando eu questionei, não: "Ou é do jeito que está aí, ou é do jeito que está aí".

Já foi dito aqui...

(*Soa a campanha.*)

O SR. LÁZARO DE SOUZA BARROZO - O foco da academia é ganhar com esse cliente que entra ou ganhar com o *personal*? Qual é o objetivo da academia? Então, o professor está lá como *stakeholder*, que é o cara que vai ajudar a academia a ganhar mais dinheiro. Essa narrativa de que vai ter mais gastos, mais custos... Gente, isso não é verdade! Foi demonstrado aqui por números que você acaba fidelizando mais. Eu sou dono de academia, eu sei. É difícil você fidelizar o cliente. E quando é que o cliente fica? Quando ele se sente acolhido. Nesse caso que eu citei aqui do botão, a pessoa se sente mais acolhida pelo *personal*, porque ela tem uma intimidade com ele, do que com o professor da própria academia, porque o cara está lá parecendo uma múmia, ele não atende. Então, essa questão da fidelidade está intrinsecamente ligada a outros fatores, como os relacionamentos, a intimidade... Então, tem algo muito maior envolvido em tudo isso aí, em que nós devemos aprender, como categoria, como classe, que aquele modelo aplicado em outros países talvez não dê muito certo aqui. Eu sei que foi trazido para o Brasil um modelo americano, que dá certo lá, mas que aqui não dá muito certo. Eu tenho muitos clientes, eu tenho uma academia de *crossfit*, e eu tenho muito cliente que chega com esses relatos que foram ditos aí: cheio, não tem relacionamento, não tem acolhimento, monótono, muito repetitivo... Então, a gente acaba abraçando essa parcela do mercado, mas eu acho que tem para todo mundo. Eu acho que o nosso papel aqui hoje é tentar ponderar para que nós possamos - eu vou finalizar agora (*Risos.*) - achar algo que seja viável para todo mundo, algo que seja bom para todo mundo.

Então, vou finalizar.

Só mais uma, só. Só mais uma.

Foi dito aqui sobre as academias perderem com a regulamentação. Nós estamos falando muito aqui de Plano Piloto, de outra realidade. Senador, a minha academia é na Ceilândia - não sei se o senhor conhece o Distrito Federal -, é lá no final, já perto do Goiás, e lá eu vi uma estratégia de um empresário muito boa. Lá chegou Bluefit, Smart, Evolve, World Gym, agora chegou a Ultra. E esse cara está lá, é um cara pequeno que está lá no meio de tudo isso - tem a Corpo e Saúde também. Esse cara pequeno está lá. E o que ele fez? Ele liberou o *personal* na academia dele. É aberto, qualquer um. Não vou citar o nome, não, mas cada um pode chegar lá e dar a sua aula. Ele não está perdendo, ele está ganhando, ele se tornou competitivo. Então, o que ele fez? Ele melhorou a qualidade do atendimento.

Então, eu sei que o novo gera medo em todos nós, mas eu gostaria que vocês refletissem sobre isso. Vamos tentar fazer o novo, para ver se a gente gera um resultado diferente lá na frente.

Desculpa a demora nas minhas colocações.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ. Para interpelar.) - Muito bem, Sr. Lázaro. Muito obrigado pela sua explanação.

Eu agora vou... Antes de finalizar aqui, tenho uma pergunta para cada um que participou desta mesa, assim como foi feito na primeira.

A primeira vai para o Sr. Eduardo Silveira, representante aqui da Bodytech de Brasília: quais são as políticas da Bodytech em relação ao acesso do *personal trainer* em suas instalações? E essas políticas poderiam ser ajustadas, conforme esse PL passe?

O SR. EDUARDO SILVEIRA NETTO (Para expor.) - Eu acho que é um dever de todos nós aqui, a gente está superaberto a ajustar. A política, hoje em dia... Eu acho assim: sempre a minha presunção é que é a melhor política que a gente tem no mercado atual. Eu não privilegio a pessoa... Eu tenho, eu vendo... Se o profissional quiser ministrar uma aula, ele tem possibilidade de dar uma aula. Quanto mais aula ele compra, mais barato fica. Eu acho que isso é uma iniciativa que faz sentido para o *personal*. E hoje em dia eu tenho um *cap*, que é um limite. Dependendo da praça, dependendo do bairro, ele pode ter um limite de 30 aulas ou de 50 aulas e ele dá quantas aulas ele quiser.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Muito bem. Mas você, no seu entendimento, Eduardo, acredita que, financeiramente falando, essas academias do Brasil, 19 mil...

O SR. EDUARDO SILVEIRA NETTO - São 29 mil.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - ... 29 mil, teriam uma perda muito grande financeiramente?

O SR. EDUARDO SILVEIRA NETTO - Acredito que sim. Agora, o país é muito pulverizado, e cada uma tem a iniciativa de cobrar. Então, essa estratégia que o Lázaro citou é excelente e cabe no negócio dele, e pode ser que isso não caiba para outros negócios. Então, eu acredito que a grande maioria dos empresários, hoje em dia, abrir mão dessa receita... E, mais uma vez, eu não acredito... O exemplo do churrasco não foi válido, porque quem chamou o churrasqueiro não foi o proprietário do imóvel, foi a pessoa que estava locando. Então, é diferente. Acho que é um conceito muito diferente. Eu não me imagino com um salão de cabeleireiro, eu vou ligar para o Carnevali: "Carnevali, eu vou cortar o cabelo de um cliente meu aí, eu vou ocupar a sua cadeira, eu vou usar a sua luz, eu vou usar os seus equipamentos". E eu não estou cortando o cabelo de graça, eu estou usando o meu serviço. Estou usando o meu serviço para ganhar dinheiro dentro do estabelecimento dele. E, quando a cadeira dele está ocupada... Apesar de todas as falas de retenção, ajuda, ajuda bastante. O *personal* é um ótimo fidelizador, por isso que a gente os trata tão bem. Não vejo, de forma nenhuma, uma situação dessas, caótica. O cara, para mim... A gente trata o *personal* como se fosse cliente, porque ele merece isso. É um profissional que ajuda a gente na retenção e favorece muito: traz aluno, indica... Hoje em dia, a melhor forma é ter um bom profissional.

A minha questão é a seguinte: será que todos os profissionais estão capacitados e têm esse poder de ajudar a academia? Essa é a minha dúvida, tá? Eu não acho justo isso.

Então, acho que a gente está super aberto à negociação e sempre buscando o equilíbrio entre as partes.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Muito bem.

A minha próxima pergunta vai para o Sr. Luiz Carlos, Diretor Técnico da Smartfit.

No caso específico da Smartfit, qual seria o impacto financeiro e econômico com essa implementação dessa nova proposta de lei? Há medidas que poderiam ser tomadas para mitigar possíveis perdas financeiras? Em sua opinião, quais seriam os impactos positivos - se eles existem, no seu entendimento -, com a adoção dessa nova proposta?

O SR. LUIZ CARLOS CARNEVALI JÚNIOR (Para expor.) - Senador, obrigado pela pergunta.

Eu vou numa linha parecida e até fazendo uso da palavra de alguns colegas aqui da mesa. A livre iniciativa, a livre negociação já vem acontecendo. A própria Smartfit fez adequações dos valores e de todo o processo ao longo da jornada.

O que eu entendo é que, assim como há implicações para o negócio de academias que podem... Eu acho que é muito válido que a academia tenha autonomia na livre negociação de abrir diretamente para que os profissionais possam ali atuar, e talvez tenha feito sentido para o modelo de negócio ali presente. Assim como há academias em que isso não se aplica completamente, nós temos profissionais mais qualificados e menos qualificados que também estão sujeitos a uma cobrança de hora-aula diferente em relação aos outros.

Então, Senador, a minha resposta a sua pergunta é que estamos - como já havia mencionado e reforço as palavras aqui - sempre abertos a nos ajustar, embora esse processo já venha acontecendo por direcionamento do próprio mercado. O mercado já vem fazendo com que isso aconteça. Foi mencionado aqui que a Smartfit se adequou a esses processos. E, sim, eu acho que a preocupação aqui não está no impacto financeiro, mas na qualidade do serviço prestado não só dentro da Smartfit, mas de todas as redes de academias, pequenas ou grandes.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Eu vou fazer aqui uma pergunta para vocês dois, que representam as academias, e para eles dois, que representam o *personal*. Na verdade, a pergunta é aquela que

eu falei. As academias cobram taxa alegando despesas do uso do espaço. Por que não cobram um valor referente a uma mensalidade em vez da taxa abusiva? Vocês seriam a favor dessa possibilidade de ideia? Pode responder...

O SR. EDUARDO SILVEIRA NETTO (Para expor.) - Eu acho que, a princípio, tem que se estudar, porque cada caso, cada modelo de negócio... Eu posso ter uma academia como a que a gente tem em São Paulo, na Faria Lima, em que a mensalidade custa R\$1,5 mil. Então, eu vou cobrar R\$1,5 mil nessa unidade e, em outras - sei lá -, um *ticket* de R\$250.

Acho que, mais uma vez, a gente tem que se sentar e tem que evoluir na negociação para que seja uma coisa equilibrada para ambas as partes. Não tem a questão de estarmos fechados com a negociação, de forma nenhuma. A gente quer ouvir, mas a gente quer fazer os nossos contrapontos - e alguns dos de vocês fazem sentido -, mas eu acho que tem que ter um equilíbrio entre ambas as partes.

O SR. RAFAEL MENESES BARROS SILVA (Para expor.) - Eu gostaria de saber qual parte do equilíbrio seria da parte das academias, porque a gente vê que, além de nós proporcionarmos um serviço de qualidade, na verdade, os donos de academias não estão preocupados com a qualidade, porque qualquer profissional que chegar lá e mostrar o Cref vai assinar um contrato e vai dar aula, independentemente de ele ser recém-formado ou de ter 20, 30 anos de mercado.

Então, o que acontece? Eu queria saber de onde vem essa valorização do profissional interno e até do externo, se a gente paga uma taxa absurda?

Por exemplo, na própria Bodytech, do Sr. Eduardo, para eu poder treinar lá dentro, eu tenho que comprar no mínimo 31 aulas à vista, ou seja, o *ticket* lá é R\$38 e eu tenho que pagar R\$1.178 para eu poder treinar lá dentro, sendo que a taxa também é cobrada do profissional interno, que tem vínculo empregatício com a empresa. Então, o profissional interno ganha em média entre R\$920 e R\$1 mil para trabalhar em uma Bodytech, que é uma academia *ticket* A, e ganha o mesmo tanto para trabalhar em uma academia Smartfit, onde ele vai ganhar entre R\$8 e R\$12.

Então, eu queria saber onde está a negociação, onde está a valorização, se o profissional interno praticamente devolve o salário dele para a rede pela qual ele é contratado e o *personal* externo, que proporciona um serviço de melhor qualidade, que tira o fluxo tão grande de profissionais, ainda tem que pagar o uniforme... Por exemplo, já chegou a um ponto de eu ministrar cem aulas lá, deixar uma média de R\$3,8 mil, e um profissional que ministra mais de cem aulas lá - o Lázaro pode confirmar - ganha uma fita com crachá e um armário no banheiro como "profissional diamante".

Então, eu queria saber que parte da colaboração das academias vem para facilitar para a gente, já que a gente facilita tanto para eles no quesito de manutenção do cliente dentro da academia, porque a gente sabe que mais de 60% dos clientes que entram numa academia deixam de frequentá-la com mais ou menos três meses de matrícula. É por isso que eles querem tanto fechar o plano anual, porque o cliente vai lá, ele paga um *ticket* alto, ele não é bem atendido, ele fica à mercê dos professores de sala, e lá tem cinco professores, no máximo, para um fluxograma, para uma quantidade de 300, 400, às vezes 500 alunos num sábado pela manhã. Então, o cliente interno não é bem atendido; é humanamente impossível para o professor de sala que é contratado por qualquer rede de academia prestar um serviço de qualidade pelo número de clientes. Então, o que acontece? Eu queria saber qual parte que a academia vai facilitar para a gente, se a gente tem que pagar o uniforme, se a gente não tem direito nem a treinar na academia, sendo que o treino, essa sociabilização é um momento legal, ideal que a gente tem para conquistar clientes. A Smartfit se adequou. Ela cobrava R\$800; pós-pandemia, ela cobra R\$129. Mas o que impede, daqui a dois meses, se ela quiser cobrar R\$1 mil? Não tem uma regulação, entende?

Então, eu acho muito importante que as academias também, por exemplo, oferecessem um plano de saúde, um plano de carreira, até para o profissional que é interno. O que acontece? O professor se forma, o profissional se forma, ganhando R\$8, e depois que ele faz uma clientela de *personal*, ele vai embora, ele tira o vínculo empregatício com a academia, porque, em vez de ganhar R\$10 a hora-aula, ele vai conseguir ganhar R\$50, R\$100, R\$150, R\$200 a mais, e fora a taxa; ou seja, essa taxa não é cobrada do *personal*, ela é cobrada do cliente, então ela vem direto do cliente. O *personal* cobra uma taxa, cobra um valor, um *ticket* para fornecer um serviço, e 30%, 40% do valor que o cliente acerta com o profissional vai direto para a academia, academia essa que não proporciona nada, não deixa nem ao menos o *personal* treinar na academia em que ele está pagando R\$3,8 mil, R\$4 mil de taxa.

E os grandes interessados em que essa lei não passe são os grandes donos de academia, porque são eles que ganham dinheiro com isso. A Smartfit deve ter... Só no meu grupo de WhatsApp aqui da Bodytech, deve ter 60, 70 *personal trainers*. Se cada um der pelo menos dez aulas - tem gente que ministra 50, 100 aulas... Então, os grandes donos de academias é que estão realmente preocupados com a perda dessa taxa. O dono de academia de bairro, o dono de academia pequena, o dono de *box* de *crossfit* quer, exatamente como o meu colega Lázaro disse aqui, trazer o cliente para dentro, ele quer que o *personal* venha para dentro do estabelecimento dele, exatamente para melhorar a qualidade do atendimento dos clientes internos e ter aquela maior retenção; ou seja, os donos de academia, na verdade, estão - desculpe o termo

- dando um tiro no pé, no próprio pé, porque nós somos profissionais que mantemos o cliente que efetua a matrícula lá dentro, a troco de absolutamente nada, e ainda somos cobrados; são cobradas da gente taxas extremamente absurdas.

Eu não acho ruim pagar R\$129 numa taxa na academia em que eu posso treinar, não acho ruim pagar R\$100; agora, acho ruim pagar R\$4 mil para trabalhar numa academia em que eu melhoro o serviço interno, em que eu proporciono uma melhoria da qualidade do serviço interno, mesmo não tendo vínculo empregatício. Acho que isso seria muito importante. É ruim pagar taxa? Então, por que eu tenho que pagar aproximadamente R\$1,2 mil de taxa por mês para poder treinar numa academia, sendo que o *ticket* médio anual dessa mesma academia é R\$600, R\$700 - uma academia que tem 3 mil, 4 mil alunos que pagam R\$600, R\$700 de mensalidade?

Então, assim, acredito que a taxa não vai fazer diferença também para as grandes redes. Eles querem botar uma grana a mais, um lucro a mais ali, que poderia ser muito bem convertido no aumento de rendimento do *personal trainer* ou então na competição entre os profissionais, que é feita ali de maneira natural. O profissional que tem mais gabarito, que tem mais tempo de estrada, que tem uma formação melhor vai conseguir ganhar mais; e o recém-formado vai ganhar menos, vai cobrar menos.

Então, eu queria saber, em contrapartida ao preço tão alto de taxa que a gente deixa nas academias, qual é a garantia? A gente não tem nem direito a treinar na academia, quanto mais um plano de saúde, um plano de carreira, não é? Então, acho que fica muito injusta essa queda de braço entre os donos de academias e nós treinadores pessoais, sabe?

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Sr. Eduardo, quer responder?

O SR. DANILO LOPES FERREIRA LIMA (*Fora do microfone.*) - Senador, eu poderia só fazer um aparte, que aí se responde logo?

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Sim, sim.

O SR. DANILO LOPES FERREIRA LIMA (Para expor.) - Eu vou ser superobjetivo e baseado na pergunta que foi feita sobre o valor. O valor de uma mensalidade seria justo e, se tivesse alguma emenda no texto, poderia colocar o valor de no máximo uma mensalidade. Se é "no máximo", se você tem uma de R\$1,5 mil e quiser que ele pague R\$150, você pode. Você não pode é cobrar mais de R\$1,5 mil; como você não pode cobrar mais de R\$100, se for R\$100. Aí eu acho que já resolve muita coisa.

O SR. EDUARDO SILVEIRA NETTO (Para expor.) - Pare para pensar o seguinte: você tem um cliente em São Paulo, na Faria Lima; para você vai ser bom ir lá para atender um cliente e pagar R\$1,5 mil?

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Não, o que ele quer dizer é que é no máximo R\$1,5 mil.

O SR. DANILO LOPES FERREIRA LIMA - Não, mas aí a sua academia decide, é no máximo R\$1,5 mil. Se você achar que deve, para esse *personal*, diminuir o valor...

Porque o que acontece, Senador? A gente tem um percentual pequeno de academias - hoje, não, porque as grandes redes estão crescendo muito, graças a Deus - que cobra taxa de *personal*. Antigamente, três anos atrás, quando a gente começou a fazer essa discussão com audiência pública, eram 25% somente das academias que cobravam a taxa; ou seja, a gente não pode ir especificamente para um local, certo? O que é que a maioria das redes... quais são os valores médios de *tickets* da maioria das redes? Não são valores exorbitantes. Vai ter a questão da Bodytech em São Paulo, na Faria Lima. Poxa, Faria Lima, São Paulo, Bodytech, isso pega quantos por cento da população que vai atrás de uma academia? É ínfimo isso aí. A discussão é muito mais ampla com as grandes redes que fizeram com que muitas pessoas tivessem o acesso, porque é isso o mais importante. Então, eu acho que uma emenda nesse sentido... Obviamente, o que se deseja é que não se pague taxa, mas, se tiver de pagar, eu acho que uma ideia justa seria essa aí.

(*Intervenções fora do microfone.*)

O SR. EDUARDO SILVEIRA NETTO - Eu acredito que...

O SR. DANILO LOPES FERREIRA LIMA (*Fora do microfone.*) - No máximo, no máximo!

O SR. EDUARDO SILVEIRA NETTO - ... esse tipo de proposta tem que ser endereçado - assim, eu represento uma rede que é uma realidade muito diferente daquela da grande maioria das academias do Brasil -, isso tem que ser levado para a Acad, porque ela tem uma visão do Brasil. Seria leviano da minha parte pensar que, porque atende a minha rede, vai atender a todos os mundos.

E eu queria chamar a sua atenção: você está completamente desatualizado quanto aos números. Esses números para vocês não são reais. Você falou que, no sábado, há 500 pessoas numa unidade. Então, você está falando de forma arbitrária, sem conhecer.

E a própria política da Bodytech já se adequou bastante; tem a questão do *cap*, milhares de coisas que foram feitas. E a resposta aqui é muito simples - e, se você usar um pouquinho de inteligência, você vai entender -, se eu cobrar... A pessoa hoje em dia pode comprar uma aula, pagar R\$38. Se ela comprar uma aula e ela puder dar aula, a mensalidade custa R\$38. Então, eu estou abrindo a minha academia por R\$38, onde eu tenho um custo operacional - todo mundo entende o que é - para uma pessoa treinar livremente. É só ter o bom senso. Entendeu? Se eu cobrar R\$38 para a pessoa treinar, é o preço de uma aula.

O SR. RAFAEL MENESES BARROS SILVA - Não, mas...

O SR. EDUARDO SILVEIRA NETTO - Então, é o que você perguntou: por que se cobra por uma aula? Porque tem que ter um volume que justifique, por causa do preço da mensalidade; mais uma vez, relacionado a preço. Se ele tiver livre acesso à academia pagando R\$38...

O SR. RAFAEL MENESES BARROS SILVA - Tá, mas você acha que, a taxa de *personal* não valendo mais, vai bombar a Bodytech? Ninguém... Quantas pessoas têm o poder aquisitivo de pagar R\$600, R\$700 por mês, numa academia?

O SR. EDUARDO SILVEIRA NETTO - Eu tenho certeza de que as explicações que eu já fiz - não vou repetir aqui - vão acontecer. E, principalmente, vocês estão baseados na realidade de vocês, da sua capacidade de atender, de receber um cliente diabético, de receber um cliente hipertenso. Agora, você acha que todos os profissionais estão qualificados para isso?

E outra coisa, quando você fala de... O currículo para mim não vale nada. Ali há uma exigência de ele ter o registro dele no conselho. Eu não vou avaliar se ele tem um currículo, se ele tem doutorado, se ele é mais capaz do que eu. Isso para mim não habilita a pessoa a trabalhar.

E, por último, você falou bastante em relação a... eu acho que era o primeiro fato. A função do conselho - vários de vocês ignoram o fato - é o exercício legal da profissão. Este é o objetivo maior do Conselho Federal da Educação Física, garantir saúde à população.

Em relação a salário, o salário é igualzinho, o valor de hora-aula é igual a na lei da escravatura. Você ganha pela diferença que você faz, pela sua importância. Então, se o profissional quiser ganhar mais, ele tem que fazer diferente. A mesma coisa quanto ao *personal*. Se você fizer o mesmo, você vai ganhar o mesmo. Então, depende muito da formação da pessoa. E você está generalizando uma coisa que não acontece no Brasil todo, até porque a sua visão é muito restrita à Brasília, que é um universo diferente talvez de Fortaleza, de outras cidades, de outras praças.

O SR. PRESIDENTE (Romário. Bloco Parlamentar Vanguarda/PL - RJ) - Bem, esse é o tipo de discussão de que a gente realmente precisa para que a gente possa chegar, definitivamente, a um resultado positivo para ambas as partes.

Só para finalizar aqui, vou mandar um abraço para o Alexandre Accioly, meu amigo de muitos anos, dono da Bodytech. Temos também lá uma das academias sobre a qual acabei me esquecendo de dizer - tomei um puxão de orelha aqui do dono -, que é a Praia Fitness, lá da Barra, do meu amigo Rodrigo Maciel.

Eu, particularmente, não sou nada a favor de uma academia que cobre... Por exemplo, o *personal* tem um aluno, ele cobra lá - vou dar um exemplo - 5% daquele aluno. E aí, daqui a três meses, esse *personal* tem 20 alunos, ele continua cobrando 20% desses 20 alunos. Isso, para mim, é uma coisa que não consigo entender e com a qual não consigo concordar.

Mas, enfim, eu acredito que nesse próximo encontro que a gente tiver - espero que realmente aconteça, e, da minha parte, podem ter certeza que vocês vão receber esse convite - a gente possa definitivamente chegar a uma coisa que seja benéfica para todas as partes, porque eu tenho que apresentar esse relatório, e acredito que a gente chegará.

Eu quero agradecer a presença de todos vocês que participaram direta e indiretamente aqui desta reunião, aos internautas, àqueles que nos acompanharam pela TV Senado e pela internet. Fiquei muito feliz por tudo que ouvi, tudo que aconteceu. Eu tenho bastante certeza e muita fé de que a gente vai, sim, chegar a um resultado positivo para as três partes: academia, alunos e *personal*.

Nada mais havendo a tratar, agradeço a presença de todos e declaro encerrada a presente reunião. (*Palmas.*)

(*Iniciada às 10 horas e 01 minuto, a reunião é encerrada às 12 horas e 25 minutos.*)