

EMENDA Nº
(ao PL 4717/2020)

Dê-se ao art. 1º do projeto a seguinte redação:

Art. 1º O art. 1º da Lei nº 9.696, de 1 de setembro de 1998, passa a vigorar acrescido de parágrafo único, com a seguinte redação:

“Art. 1º.....

Parágrafo único. O acesso do profissional de educação física que presta serviços personalizados (personal trainer) às unidades de promoção de saúde física, academias e similares, nos horários de atendimento aos seus alunos regularmente matriculados nessas unidades, deverá ser pactuado através de contrato escrito com o respectivo estabelecimento, do qual deverá constar o seguinte conteúdo mínimo:

- (i) prazo de vigência do contrato;
- (ii) horário em que o acesso será permitido;
- (iii) aviso prévio de pelo menos 30 (trinta) dias, quando prevista a possibilidade de rescisão antecipada por qualquer das partes;



valor e forma de pagamento de eventual remuneração do estabelecimento pela concessão do direito

JUSTIFICAÇÃO

Ainda que bem intencionada, a redação original da proposição interfere indevidamente no mercado e na livre iniciativa. Como em qualquer empreendimento, quem investe na montagem e operação de uma academia de ginástica deve ter liberdade para definir público-alvo, preço, custo operacional, oferta de serviços, capacidade de atendimento, política de recursos humanos e fontes adicionais de receita. A redação original interfere diretamente nessa liberdade, produzindo efeitos negativos tanto para as academias como para os próprios profissionais cujo acesso pretende assegurar.

O acesso de “personal trainers” externos tem impactos sobre diversos aspectos do modelo de negócio de uma academia. O acesso e presença de desses profissionais externos no estabelecimento gera custos diretos e indiretos. Eles fazem uso dos sanitários e vestiários, da rede “wi-fi”, dos bebedouros e dos equipamentos para prestar serviços particulares aos clientes.

Além disso, o serviço de acompanhamento individualizado através de “personal trainers” não é privilégio de profissionais atuando de forma autônoma, podendo ser oferecido pela própria academia. A imposição de acesso livre e gratuito gera injusta vantagem para estes últimos, que competirão em preço sem arcar com um centavo dos custos de estrutura e operação.

Os “personal trainers” também ocupam espaço e reduzem, por consequência, a capacidade de atendimento a clientes para a qual o estabelecimento e o modelo de negócios foram dimensionados. Quanto maior a quantidade desses profissionais, menor será tal capacidade. Além das limitações usualmente impostas pelo Corpo de Bombeiros, a maior lotação da academia reduz



a qualidade da experiência do cliente e a capacidade de mantê-lo ou de atrair novos consumidores.

Uma das estratégias utilizadas pelas academias para reter bons profissionais é a de reservar a prestação de serviço de “personal trainer” para seus próprios instrutores, fora de seus horários de trabalho. Além de valorizar o profissional, a academia mantém a qualidade do serviço prestado em suas dependências. O acesso livre e gratuito retira do empresário essa alternativa, prejudicando os instrutores contratados.

Academias também auferem receita com produtos e serviços adicionais, desde alimentos e bebidas até aplicativos. Ao investir no estabelecimento e na captação de clientes, elas criam um mercado potencial para que “personal trainers” angariem clientes e funcionam como uma vitrine para esses profissionais. O modelo de negócio pode ser desenhado para incluir receita ou repasse pelo direito de acesso a esse mercado.

Quando a opção é a de permitir atuação de “personal trainers”, há academias que cobram e outras que não cobram pelo acesso. Quem cobra cria um filtro, pelo qual passarão aqueles profissionais dispostos a investir para atuar numa academia que lhes traga bom potencial de clientes e de precificação. O “personal” que paga taxa sabe disso e ganha com isso. Se ali está, é porque compensa atuar onde poderá captar mais e melhores clientes. Se todos puderem entrar de graça, quem hoje se esforça para trabalhar num ambiente que lhe traz vantagem competitiva terá seu serviço desvalorizado.

A academia, por seu turno, terá desvalorizado seu próprio serviço, porque não terá como controlar a qualidade e a quantidade de “personal trainers” em seu estabelecimento. Os clientes que não desejam pagar pelo serviço de “personal trainer” – e que são a maioria – frequentarão academias em cujos



ambientes estará um número imprevisível e ilimitado de profissionais, com os mais variados níveis de formação, comportamento e atendimento.

O projeto, em sua redação original, acaba por privilegiar uma minoria absoluta de profissionais e clientes, quais sejam, os “personal trainers” autônomos e quem pode pagar por seu serviço, em detrimento da maioria. Além disso, interfere num preço privado, resultante de livre iniciativa, concorrência, oferta e procura.

Evitando essa interferência, a presente emenda propõe-se a regular adequadamente a relação contratual entre “personal trainers” e estabelecimentos, para a concessão do direito de acesso, de modo a assegurar que aqueles profissionais estejam protegidos por contrato escrito, com prazo, horários, aviso prévio para rescisão e previsão expressa quanto a valor e forma de pagamento de eventual remuneração do estabelecimento pela concessão do direito de acesso, quando pelo mesmo for exigida.

Tais condições mínimas eliminarão os riscos e incertezas de ajustes verbais ou informais, garantindo adequada previsibilidade para o exercício da atividade do profissional, com obediência do estabelecimento, sobretudo, ao prazo e ao preço pactuados. Preserva-se a livre iniciativa e, ao mesmo tempo, direitos mínimos daquele que contrata o acesso.

Sala da comissão, 4 de junho de 2024.

Senador Plínio Valério
(PSDB - AM)

