

**UNIVERSIDADE ESTADUAL PAULISTA
FACULDADE DE FILOSOFIA E CIÊNCIAS – MARÍLIA/SP
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM CIÊNCIAS SOCIAIS**

Alvaro de Azeredo Quelhas

**TRABALHADORES DE EDUCAÇÃO FÍSICA NO SEGMENTO *FITNESS*: um estudo
da precarização do trabalho no Rio de Janeiro**

Marília, São Paulo
Maio de 2012

Alvaro de Azeredo Quelhas

**TRABALHADORES DE EDUCAÇÃO FÍSICA NO SEGMENTO *FITNESS*: um estudo
da precarização do trabalho no Rio de Janeiro**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais da Universidade Estadual Paulista como parte dos requisitos necessários para a obtenção do título de Doutor em Ciências Sociais.

Orientador: Prof. Dr. Giovanni Alves.

\

Marília, São Paulo
Maio de 2012

Quelhas, Alvaro de Azeredo

Trabalhadores de educação física no segmento *fitness*: um estudo da precarização do trabalho no Rio de Janeiro/ Alvaro de Azeredo Quelhas. – Marília, 2012.
250 f.; 30 cm.

Tese (Doutorado em Ciências Sociais) – Faculdade de Filosofia e Ciências, Universidade Estadual Paulista, 2012.

Bibliografia: f.

Orientador: Giovanni Alves

1. Reestruturação Produtiva. 2. Precarização do Trabalho. 3. *Fitness*. 4. Profissional de Educação Física I. Autor. II. Título

Alvaro de Azeredo Quelhas

**TRABALHADORES DE EDUCAÇÃO FÍSICA NO SEGMENTO *FITNESS*: um estudo
da precarização do trabalho no Rio de Janeiro**

Tese de Doutorado submetida ao corpo docente do Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais/Instituto de Filosofia e Ciências Humanas da Universidade Estadual Paulista, UNESP, como parte dos requisitos necessários à obtenção do grau de Doutor.

Marília, 8 de maio de 2012.

Banca examinadora:

Prof. Dr. Giovanni Pinto Alves (orientador)
Universidade Estadual Paulista

Prof. Dr. Francisco Luiz Corsi
Universidade Estadual Paulista

Prof. Dr. Marcos Tadeu Del Roio
Universidade Estadual Paulista

Prof. Dr. Hajime Takeuchi Nozaki
Universidade Federal de Mato Grosso do Sul

Profª Dra. Rosângela Nair de Carvalho Barbosa
Universidade do Estado do Rio de Janeiro

Dedico este trabalho:

Aos meus pais, Jayme (em memória) e Maria de Lourdes, pelo amor, carinho e ensinamentos.

Aos meus filhos, Matheus e Marina, que inspiram todos os meus dias.

À Ana Livia, companheira de todas as horas e amor da minha vida,
pelo apoio, colaboração e ajuda.

Aos amigos e camaradas de luta.

Agradecimentos

Ao professor Giovanni Alves, por seu apoio, pela orientação e toda liberdade e confiança necessária para o desenvolvimento deste trabalho, sempre com comentários críticos importantíssimos, que me permitiram avançar teórica e criticamente ao concluí-lo.

Ao amigo e camarada Rômulo Castro, que conheci no PPGCS/UNESP Marília, pelo diálogo e companheirismo que mantivemos ao longo das aulas, das viagens que realizamos entre Marília, Rio de Janeiro e Juiz de Fora. Pelo nosso encontro ter propiciado momentos compartilhados com Isabel, Ana Livia e Marina.

Aos amigos e colegas do PPGCS/UNESP/Marília, na pessoa do Marcelo Lira, agradeço os momentos de descontração e agradáveis conversas políticas.

Ao corpo docente da pós-graduação, pelas aulas, pelas discussões e reflexões críticas. Por aquele período, agradeço, em especial, aos professores Marcos Del Roio e Francisco Corsi que agora participam como membros da banca examinadora deste trabalho, e também ao professor Marcos Cordeiro.

À professora Rosângela Barbosa, pela disponibilidade em participar como membro da banca, trazendo referências de outra área de conhecimento.

Ao professor Hajime Takeuchi Nozaki, referência teórica na área da educação física, membro da banca examinadora, de quem me orgulho muitíssimo em ser amigo pela vida toda.

À Coordenação de Aperfeiçoamento de Pessoal de Nível Superior (CAPES), por ter concedido 24 bolsas de estudo durante os 48 meses gastos para a realização desta pesquisa, dentro do Programa de Formação Doutoral Docente – Prodoutoral.

Enfim, um agradecimento a todos os trabalhadores da educação física que entrevistei, compartilhando suas experiências de trabalho, bem como a outros que me auxiliaram nos contatos para a realização do trabalho de campo.

*“Não te salves
Não fiques parado
a beira do caminho,
não congeles o júbilo,
não queiras sem vontade,
não te salves agora
nem nunca*

*Não te salves
Não te enchas de calma,
não reserves do mundo,
apenas um rincão tranquilo
não deixes cair as pálpebras
pesadas como juízos,
não fiques sem lábios,
não fiques sem sonhos,
não penses sem sangue,
não te julgues sem tempo”.*

Mário Benedetti

RESUMO

O objetivo deste estudo foi de analisar a precarização do trabalho no setor de serviços, com centralidade nos trabalhadores da educação física inseridos no mercado do *fitness*, enquanto uma manifestação histórica da relação capital-trabalho no contexto da reestruturação produtiva. Primeiramente, buscamos traçar um quadro da chamada indústria do *fitness* no Brasil (1990-2010), destacando aspectos particulares de sua conformação na cidade do Rio de Janeiro. Por meio de uma trajetória histórica, realizamos uma síntese da evolução do campo das práticas corporais no Brasil, com foco na cidade do Rio de Janeiro, destacando a crescente mercantilização destas práticas na atualidade. Tratava-se de reconhecer o processo de empresariamento das academias, que tem no chamado “culto ao corpo” um de seus sustentáculos. Em seguida, tomamos o trabalho e a reestruturação produtiva como questões centrais para analisar a evolução e expansão da indústria do *fitness* na cidade do Rio de Janeiro (1990-2010). Analisamos as orientações e iniciativas da burguesia do *fitness* na gestão da força de trabalho e a relação capital-trabalho na indústria do *fitness* na cidade do Rio de Janeiro presente em convenções coletivas de trabalho do segmento. Por último, realizamos uma pesquisa com trabalhadores do *fitness* que mantém relação de trabalho com empresas de grande representatividade no segmento, como forma de caracterizar os elementos de precarização que enunciamos nos capítulos anteriores. Utilizamos como fonte de dados os estudos e pesquisas que abordam a problemática investigada, convenções coletivas de trabalho relativas ao período 2006 a 2012, edições da Revista ACAD e da Revista *Fitness Business*, entrevistas semi-estruturadas realizadas com trabalhadores de educação física inseridos como empregados em empresas de *fitness*, caracterizadas por elevado grau de desenvolvimento e representatividade neste segmento. Identificamos um processo agressivo de empresariamento do segmento com adoção de práticas claras de reestruturação produtiva, similares a outros ramos produtivos, onde o contrato de tempo parcial e o trabalho por meio de *personal trainner* provocam jornadas extenuantes de trabalho, incertezas, instabilidade e o encerramento precoce da vida laboral. A indústria do *fitness*, ao obscurecer a exploração do trabalhador de educação física, mistificando a realidade de trabalho por meio da figura do *personal trainner*, estimulando a iniciativa e o empreendedorismo dos trabalhadores envolvidos, escamoteia o pertencimento e a identidade de classe. Neste contexto, a luta coletiva dos trabalhadores de educação física é prejudicada. Em termos da organização ampliada da classe, desafios estão postos, como o de construir mecanismos de resistência e enfrentamento que possibilitem a superação da exploração do trabalho e emancipação do conjunto dos trabalhadores.

Palavras-Chave: Reestruturação Produtiva; Precarização do Trabalho; *Fitness*; Trabalhador de Educação Física

ABSTRACT

The objective of this study was to analyze precarious employment in the services sector, focusing on physical education workers entered the fitness market as a historical manifestation of capital-labor relation in the context of productive restructuring. First, we outline a framework of the fitness industry in Brazil (1990-2010), highlighting particular aspects of its conformation in the city of Rio de Janeiro. Through a historical trajectory, we performed an overview of developments in the field of body practices in Brazil, focusing on the city of Rio de Janeiro, highlighting the growing commercialization of these practices today. It was to recognize the process of entrepreneurship of the gym clubs, in which the "cult of the body" is one of his supporters. Then we took the work and the productive restructuring as central issues to analyze the evolution and expansion of the fitness industry in the city of Rio de Janeiro (1990-2010). We analyze the guidelines and initiatives of the fitness' bourgeoisie in the management of workforce and capital-labor relation in the fitness industry in the city of Rio de Janeiro in this collective bargaining agreements of the segment. Finally, we conducted a survey with fitness' workers who maintain employment relationship with companies with great representativeness in the segment, as a way of characterizing the elements of precariousness we have set out in previous chapters. Our sources of data were studies and researches that address the problems investigated, collective bargaining agreements for the period 2006 to 2012, editions of ACAD and Fitness Business Magazine, semi-structured interviews with workers in physical education entered as employees in fitness companies, characterized by high degree of development and representation in this segment. We identified an aggressive process of entrepreneurship in the segment with the adoption of clear productive restructuring practices, similar to other branches of production, where the part-time work contract and work through personal trainers cause days of strenuous work, uncertainty, instability and the early closure of labor life. The fitness industry, to obscure the physical education worker's exploration, mystify the reality of working through the figure of the personal trainer, encouraging entrepreneurship and initiative of the workers involved, sidesteps the belonging and class identity. In this context, the collective struggle of workers of physical education is impaired. In terms of major class organization, several challenges are put, such as build resilience and confronting mechanisms in order to enable the overcoming of the exploitation of labor and emancipation of all workers.

Keywords: Productive Restructuring; Precarious Work; Fitness; Physical Education Worker.

SUMÁRIO

INTRODUÇÃO	10
1 DO HIGIENISMO AO <i>FITNESS</i>: MUTAÇÕES DAS PRÁTICAS CORPORAIS A SERVIÇO DO CAPITAL NA ERA DA GLOBALIZAÇÃO	24
1.1 As preocupações com o corpo no Brasil: da intervenção do Estado à venda de mercadorias-serviço	24
1.2 Academias de ginástica como empreendimentos tipicamente capitalistas	50
1.3 Culto ao corpo e necessidades do mercado da cultura do consumo	76
2 TRABALHO E REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NA INDÚSTRIA DO <i>FITNESS</i> NO BRASIL	87
2.1 O <i>fitness</i> como “indústria do corpo”: novos campos de exploração no setor serviços	87
2.2. Trabalho no segmento <i>fitness</i> no Brasil: implicações da reestruturação produtiva	105
2.3. Gestão da força de trabalho na indústria do <i>fitness</i> no Brasil	129
2.4. Convenções coletivas de trabalho: análise da relação capital-trabalho na indústria do <i>fitness</i> na idade do Rio de Janeiro	158
3 PROLETÁRIOS DA MALHAÇÃO: TRABALHO E VIDA DE TRABALHADORES DE EDUCAÇÃO FÍSICA NA INDÚSTRIA DO <i>FITNESS</i>	175
CONCLUSÃO	223
REFERÊNCIAS	232
ANEXOS	246

INTRODUÇÃO

O estudo que desenvolvemos no Curso de Pós-Graduação em Ciências Sociais, em nível de Doutorado, procurou analisar uma expressão da precarização do trabalho na sociedade contemporânea e sua manifestação num determinado campo da produção capitalista – o setor serviços, com especificidade no trabalhador de educação física que atua no segmento *fitness*, na cidade do Rio de Janeiro.

Agora finalizado, constitui-se como resposta a uma inquietação que vimos acumulando ao longo de nossa trajetória profissional e acadêmica. Licenciado em Educação Física (1985) e em Pedagogia (1989) pela Universidade do Estado do Rio de Janeiro, vivenciamos um conjunto de experiências profissionais na área de educação física, tanto no campo escolar, quanto no campo não escolar, que antecederam nosso ingresso na Universidade Federal de Juiz de Fora (1997), como professor da Faculdade de Educação, com atuação na área da educação física, em disciplinas relacionadas diretamente ao campo de intervenção profissional escolar.

Como trabalhador docente do ensino superior, percebíamos uma forte opção dos estudantes durante seu processo de formação profissional em educação física, pela inserção no campo de intervenção profissional não escolar, especialmente em academias de ginástica. Ao mesmo tempo, desvalorizavam o campo de intervenção escolar como possível espaço de inserção no mundo do trabalho, apesar de relatarem enormes problemas já vivenciados na condição de estagiários no segmento *fitness*. Tal situação nos provocava algumas indagações: Quais as razões de tamanho interesse pelo trabalho em academias de ginástica? Quais eram as condições para a realização deste trabalho nestas empresas que atraíam os estudantes? Qual era a percepção dos trabalhadores de educação física já inseridos nas academias de ginástica, a respeito de seu trabalho no segmento *fitness*?

Na busca por explicações sistematizadas sobre o fenômeno observado, buscamos subsídios em outros campos de conhecimento para compreender o específico da educação física, o terreno onde essas experiências laborais estavam se desenvolvendo. Encontramos nas Ciências Sociais, categorias teóricas e perspectivas de análise que nos fizeram afirmar que o segmento *fitness*, como parte constitutiva de um dos setores da economia capitalista, é determinado pelos elementos estruturais que compõe o modo de produção correlato.

A ampliação das ocupações no setor serviços, no contexto do processo de reestruturação produtiva, é visível nas economias capitalistas deste início de século, trazendo, com isto, impactos graves sobre a classe trabalhadora. Especificamente no Brasil, as

peculiaridades decorrentes do padrão subordinado de desenvolvimento sócio-econômico requer estudos e análises, tendo em vista a elaboração de reflexões que possam atender à necessidade dos trabalhadores em construir resistências, mas também alternativas de enfrentamento ao novo padrão de exploração imposto pelo capital.

Dada a diversidade das ocupações e da necessidade cada vez mais ampliada do capital em mercantilizar a vida em todas as suas dimensões, é importante envidar esforços para a análise do processo de exploração em todas as esferas da produção. Especificamente no setor serviços, as condições em que se expande o segmento *fitness* merecem atenção.

Os representantes do capital deste setor, os chamados “empresários do *fitness*”, representados por Madruga (2004), afirmam que há um universo de 55 milhões de potenciais consumidores a serem atingidos pelo *marketing* do segmento, o que ampliará o número atual de clientes de academias de ginástica, que é de cerca de 2% da população brasileira ou 3,4 milhões de pessoas. Em termos de percentual da população que pratica atividades em academias o Brasil é considerado um mercado promissor quando comparado com outros países, como Estados Unidos (13,2%), Inglaterra (8,9%) e Alemanha (5,7%).

Os impactos da expansão deste segmento sobre a força de trabalho, também podem ser dimensionados a partir dos dados relativos aos cursos de formação profissional. No início dos anos de 1970, existiam dez cursos ligados a instituições de educação superior, em oito estados da federação, 2.927 matrículas e 583 concluintes (BRASIL, 1971). Em meados dos anos 2000, segundo Cantarino Filho e Costa (2005), existia cerca de quatrocentos cursos superiores de Educação Física. Conforme o Censo da Educação Superior (BRASIL, 2005) realizado em 2004, Educação Física era o oitavo curso com maior número de matrículas (136.605). No Censo da Educação Superior (BRASIL, 2010) realizado em 2009, o curso de Educação Física foi o nono maior em número de matrículas, com pouco mais de 165 mil matrículas e um crescimento de 4% no período 2005-2009.

Embora as academias de ginástica que irão incorporar os trabalhadores formados, estejam presentes no país desde a primeira metade do século XX, por meio de pequenos estabelecimentos, a partir dos anos 1970 ocorre um processo progressivo de empresariamento deste segmento, que se intensifica nos anos 1980 e 1990 (NOVAES, 1991; BERTEVELLO, 2005). Na atualidade, verifica-se uma tendência para a formação de redes ou franquias, com a presença de grandes empresários de outros setores que passam a investir neste ramo de negócios. Em matéria de capa (GIGANTE..., 2005), a Revista *Fitness Business* anuncia a mega fusão entre a A!cademia e a *Body Tech* formando a *holding A!Body Tech*, que ao ser criada totalizou 15 mil alunos e ao final do primeiro ano chegaria a 25 mil alunos. Um dos

proprietários desta mega academia era o empresário Alexandre Accioly que além de ser proprietário de veículos de comunicação e restaurantes, também passou a explorar o mercado *fitness* em 2004.

Outro exemplo neste sentido, veio do Grupo DPaschoal que atua no segmento de centros automotivos. Segundo reportagem de Ribeiro (2005), a empresa criou uma academia de ginástica em Campinas – Unicit, que faz parte do programa de desenvolvimento empresarial da terceira geração do grupo DPaschoal. De acordo com a reportagem, após uma criteriosa análise de mercado, a academia foi escolhida como atividade comercial que funciona como um campo de teste dos herdeiros fora do negócio principal.

Uma tendência também em crescimento é a das franquias, cuja expressão é a rede de academias *Curves*, empresa americana que em 15 anos se transformou na maior franquia de academias no mundo, com dez mil unidades em 50 países, e faturamento anual de 1 bilhão de dólares. Com uma proposta de ginástica expressa, com duração de apenas trinta minutos, a empresa está presente no Brasil desde 2003 e já possui 171 unidades abertas e 209 vendidas. De acordo com a diretora de operações da empresa no Brasil e Argentina, a tendência é que as academias se espalhem agora pela região sul e nordeste com o lançamento de um novo modelo de franquia voltado para o atendimento da faixa C e D de consumidores (GIGANTE..., 2005).

Percebe-se uma constante preocupação dos empresários do setor com os aspectos jurídicos e legais das relações trabalhistas, visando sempre a redução de custos, conforme posicionamento do presidente da Associação Brasileira de Academias (ACAD), Ricardo Abreu:

Sob o aspecto trabalhista, foi publicada em 2001 a Medida Provisória 2164-41, de suma importância para a sobrevivência das academias em razão da concorrência gerada pelo crescimento desenfreado do mercado: o contrato de trabalho pelo regime de tempo parcial, que diminui o custo da folha de pagamento em aproximadamente 10% ante a proporcionalidade das férias para empregados que trabalhem até 25 horas semanais, reduzindo sobremaneira o custo com as substituições de aulas (ABREU, 2005, p. 46)

Por meio de sua publicação oficial, a Revista ACAD, os proprietários de academias têm acesso à assessoria jurídica e são orientados a fazer contratação em tempo parcial:

Não se pode negar que a realidade das academias no Brasil é remunerar seus instrutores por valor de hora/aula. Devido ao número médio de horas semanais trabalhadas, normalmente inferiores a 25, a tendência do contrato de trabalho por tempo parcial a cada dia se consolida na categoria de forma

mais eficaz. [...] O que se pode averiguar é que, devidamente orientado e preenchendo os requisitos normativos e legais, o Contrato de Trabalho por Tempo Parcial pode ser uma grande vantagem tanto para o empregado quanto para o empregador. (DOIN, 2005, p. 9)

Por estas orientações, percebe-se a materialidade de uma matriz discursiva que reordena os interesses do capital, agrupa e articula idéias que proporcionam tanto a configuração de uma identidade dos capitalistas do segmento do *fitness*, quanto direciona as bases da relação entre capital e trabalho.

O que sustento é que o surgimento de novas possibilidades de ocupação para o professor de educação física está relacionado a um conjunto de mediações da profissão com o projeto de reorganização do capital. Importante considerar que há uma tendência do campo não-escolar - aqui claramente vinculado ao setor de serviços no segmento de academias de ginástica - caracterizar-se pelo trabalho precário, desregulamentado e temporário, que tem atingido diferentes categorias de trabalhadores.

Desvendar e analisar a precarização do trabalho no setor de atividades físicas e sua exploração como forma de valorização do capital, remetendo ao próprio movimento de reprodução deste sistema sócio-metabólico em tempo recente. Este foi o norte que escolhemos para conduzir a pesquisa que apresentamos aqui.

Neste sentido, importa reconhecer o grande processo de mudanças vivido pela sociedade brasileira durante as três últimas décadas do século XX, no bojo de processo análogo em nível mundial. A década de 1980 foi marcada pelo processo de redemocratização política que pôs fim aos governos do período da ditadura civil-militar pós-1964 e trouxe inúmeras transformações no campo político, social e cultural. Além disso, a crise do projeto industrializante da ditadura encerrou um período de cerca de cinquenta anos no qual houve expansão do emprego e da riqueza no país, embora sem distribuição. Com ela, teve início uma desestruturação do mercado de trabalho que se aprofundou nos anos de 1990, com a implantação do processo de liberalização da economia de corte neoliberal, tendo em vista à inserção do país na chamada globalização financeira internacional, que até os dias de hoje vem afetando a vida dos trabalhadores brasileiros.

O baixo dinamismo da economia brasileira refletiu-se nos diversos setores, com destaque negativo para: (a) indústria de transformação: a participação no Produto Interno Bruto (PIB) caiu para 20%, percentual similar ao deixado por Vargas na primeira metade da década de 1950; (b) bens de consumo não-duráveis: no ramo têxtil, a produção em 1998 foi 30% menor em relação a 1989, com fechamento de 43% de suas tecelagens e 32% das suas

malharias; no ramo de vestuário e calçados, houve no mesmo período, uma redução de 42%; (c) bens de capital: em 1998, a indústria mecânica produziu 18% menos do que em 1989 e 25% menos do que em 1980 (CANO, 2000). Em termos de desempenho econômico, segundo Paulani & Pato (2005), a década de 1990 e os primeiros anos do novo século, tiveram resultado pior do que os anos 1980, conhecidos no Brasil como a década perdida.

Este processo que se abateu sobre a economia brasileira não foi um fenômeno isolado, mas inseriu-se numa crise global do capital¹, que afeta todo o sistema capitalista desde meados dos anos de 1970. A eclosão de uma nova crise de superprodução² em nível mundial, no início dos anos de 1970, expressou o caráter contraditório do capitalismo, pois ocorreu após um longo período de acumulação de capitais experimentado no pós II Guerra Mundial. Conforme formulação de Marx (2001a), ao mesmo tempo em que a acumulação do capital proporciona um ciclo de crescimento, gera os elementos desencadeadores de um ciclo de crise pela diminuição na taxa de lucro, aquela parte do valor total da mercadoria em que se incorpora o sobretrabalho ou trabalho não remunerado.

Crises de intensidade e duração variadas são, segundo Mészáros (2006a), o modo natural de existência do capital, pois são por meio delas que o capital pode progredir para além de suas barreiras imediatas e, desse modo, estender com dinamismo cruel sua esfera de operação e dominação. Por esta razão, afirma o autor, a última coisa que o capital poderia desejar seria uma superação permanente de todas as crises, ainda que, freqüentemente, seus ideólogos e propagandistas sonhem com isso ou, ainda, reivindicuem a realização disso.

Sendo a crise um aspecto estrutural, a resposta do capital tem o intuito de barrar a queda tendencial da taxa de lucro³ e recuperar os seus ganhos. Segundo Carcanholo (2008), a reestruturação produtiva e o neoliberalismo são duas interfaces de uma mesma resposta do capital à sua própria crise. Por um lado, o processo de reestruturação produtiva se encarregou

¹ Seus traços mais evidentes, segundo Antunes (1999), foram: (1) queda da taxa de lucro; (2) esgotamento do padrão taylorista/fordista de produção; (3) hipertrofia da esfera financeira; (4) maior concentração de capitais graças às fusões entre empresas monopolistas e oligopolistas; (5) crise do *welfare state* ou do “Estado do bem-estar social”; (6) aumento acentuado das privatizações.

² Para Mandel (1990) as crises capitalistas são de superprodução de valores de troca. A vida econômica se desregula porque há impossibilidade de venda de mercadorias a preços que garantam o lucro médio, isto é, porque há muitas mercadorias. Entre as causas das crises econômicas capitalistas são apontadas: a superacumulação de capitais; o subconsumo das massas; a anarquia da produção e a desproporcionalidade entre os diferentes ramos da produção; a queda da taxa de lucros.

³ Netto e Braz (2007) reafirmam que a queda tendencial da taxa de lucro trata-se mesmo de uma tendência constitutiva do modo de produção capitalista, pois se ela se realizasse integralmente, o sistema entraria em colapso. Assim sendo, o desenvolvimento deste modo de produção é a história de como a classe capitalista, a burguesia, tem desenvolvido seus meios para conservar a taxa de lucro, ou, reverter sua tendência de queda: barateamento do capital constante; elevação da intensidade da exploração; depressão dos salários abaixo dos seus valores; o exército industrial de reserva; comércio exterior.

da rotação do capital, enquanto o neoliberalismo, como aspecto político, ideológico e econômico, teve o papel de garantir as condições de lucratividade: (a) interna - pela desregulamentação e flexibilização dos mercados, principalmente o de trabalho e, (b) externa - pela pressão por desregulamentação e abertura dos mercados comerciais e financeiros.

A reanimação do capitalismo avançado mundial com a restauração das altas taxas de crescimento estáveis, tais quais existiam antes da crise dos anos de 1970, principal fim histórico do programa neoliberal, mostrou-se decepcionante e as taxas de crescimento de mantiveram distantes daquelas vistas nos anos de 1950 e 1960. Enquanto um movimento inacabado, o neoliberalismo produziu e continua a produzir efeitos diversos. Fracassou economicamente, pois não conseguiu nenhuma revitalização básica do capitalismo avançado. Socialmente, ao contrário, conseguiu muitos dos seus objetivos, criando sociedades marcadamente mais desiguais, embora não tão desestatizadas como queria. Política e ideologicamente, todavia, alcançou êxito num grau com o qual seus fundadores provavelmente jamais sonharam, disseminando a simples idéia de que não há alternativas para os seus princípios e que todos têm de adaptar-se a suas normas. (ANDERSON, 1995).

No Brasil, o receituário neoliberal começou a ser defendido largamente a partir de 1989, com a eleição presidencial de Fernando Collor de Mello. A década neoliberal no Brasil (anos de 1990) alcançou, em termos de desempenho econômico, resultados inferiores em relação ao da chamada década perdida (anos de 1980). Este baixo dinamismo da economia brasileira refletiu-se negativamente em diversos setores, conforme observado por Cano (2000).

Além das intervenções no plano político-ideológico, representadas no neoliberalismo, a resposta do capital sobre o mundo do trabalho implicou num complexo de reestruturação produtiva, de forma a dotar o sistema de novos instrumentos capazes de restaurar as taxas de acumulação precedentes. Retendo o caráter essencialmente capitalista do modo de produção vigente, o padrão de acumulação flexível se desenvolve em uma estrutura produtiva mais flexível, com recurso freqüente à desconcentração produtiva e às empresas terceirizadas, entre outras (ANTUNES, 1999). A finalidade essencial é a intensificação das condições de exploração da força de trabalho, que visa tanto a redução ou a eliminação dos trabalhadores improdutivos, quanto das formas assemelhadas (atividades de manutenção, acompanhamento e inspeção de qualidade), que passam a ser diretamente incorporadas ao trabalhador produtivo.

No país, a década de 1990 foi marcada pelo desenvolvimento de um novo complexo de reestruturação produtiva para instaurar de modo sistêmico a acumulação flexível⁴, onde a descentralização produtiva, caracterizada pela terceirização⁵ e pela deslocalização industrial⁶, foi um dos principais elementos (ALVES, 2000). Segundo o autor, a descentralização produtiva promove a destruição do mundo do trabalho, pois a subcontratação provoca uma pressão cada vez maior pela redução dos custos da produção, que implicam numa maior exploração do trabalho, além de promover uma precarização e instabilidade do emprego e salário nos últimos elos da cadeia produtiva. Ainda de acordo com o autor, outro elemento fundamental do processo de reestruturação produtiva no Brasil foi a flexibilidade do contrato de trabalho. A necessidade de uma nova regulação do trabalho, que atendessem aos imperativos da acumulação flexível, também foi constituída durante a década neoliberal.

O Brasil, segundo Borges & Pochmann (2002), é apontado nos relatórios da Organização Internacional do Trabalho (OIT) como um dos recordistas mundiais em desregulamentação nos anos de 1990: (1) possibilidade de remuneração variável, via participação nos lucros e resultados ou por meio de negociação na empresa; (2) ampliação das possibilidades de uso do contrato de trabalho por tempo determinado em qualquer atividade da empresa; (3) desistência da Convenção 158 da OIT que obriga justificar, por escrito, os motivos das demissões; (4) criação do contrato de trabalho em regime de tempo parcial, com redução proporcional do salário e do tempo de férias; (5) suspensão temporária do contrato de trabalho; (6) regulamentação das cooperativas que foi absorvido pelo patronato e serve para evitar os encargos das leis trabalhistas; (7) alteração de pagamento de horas extras, com o fim do adicional de 100% sobre a hora normal e com a criação do Banco de Horas.

A ampliação do desemprego estrutural e a precarização do trabalho em escala mundial são resultantes das mais importantes dos processos de reestruturação produtiva, como afirmam Antunes (2006a), Mészáros (2006b) e Alves (2000)⁷, entre outros. No caso

⁴ Pela adoção em maior intensidade e amplitude de seus nexos contingentes, isto é, *just in time*, Gerenciamento pela Qualidade Total, novos sistemas de pagamento e terceirização, representam um dos principais aspectos deste complexo de reestruturação produtiva.

⁵ A terceirização que antes atingia, principalmente, os serviços de apoio à produção, tais como alimentação, transporte, assistência médica, tende a atingir atividades vinculadas diretamente à esfera da produção, onde há trabalho mais qualificado, oferecendo uma divisão especializada do processo produtivo aliada à manutenção do nível tecnológico, como por exemplo, atividades de manutenção, ferramentaria, estamparia, fornecimento de peças e subconjuntos, no caso de montadoras de automotores.

⁶ A descentralização geográfica atinge tanto as chamadas indústrias “tradicionais” (têxteis e calçados), que se transferiram para a região nordeste, quanto às indústrias “modernas” (ramo metal-mecânico e eletrônico), que migram da Grande São Paulo, principalmente para o interior dos estados do sudeste do país.

⁷ Segundo o autor, com a mundialização do capital opera-se um deslocamento lógico-epistemológico da categoria “população trabalhadora excedente”, tal qual Marx assinalara em “O Capital”, para “população trabalhadora excluída”, que são as massas dos desempregados (e subproletários) do sistema de exploração do

brasileiro, segundo dados apresentados por Pochmann (2001; 2006; 2008), o aumento do desemprego nos anos 1990 atingiu índices jamais vistos, num crescendo que adentrou o novo século. O país alcançou o terceiro lugar no *ranking* do desemprego mundial e os valores encontrados representaram um crescimento de quatro a cinco vezes da quantidade registrada na década anterior⁸.

Nos anos de 1990, houve um movimento de desestruturação do mercado de trabalho⁹, onde um dos componentes foi o crescimento veloz do desemprego aberto. Nas duas décadas anteriores, a taxa de desemprego que era de 2,8% em 1980, atingiu 15% em 2000. Em 2002, o desemprego atingiu 9,3% do total da população economicamente ativa, representando um aumento relativo próximo de 40% em relação aos 6,7% de 1992. Além disso, o desemprego veio acompanhado de baixa geração de empregos, que em sua maioria são precários. A taxa de precarização ultrapassou, em 2000, os 40% do total dos trabalhadores brasileiros ocupados (POCHMANN, 2001; 2006).

Além da ampliação do desemprego estrutural, outra dimensão importante do complexo de reestruturação produtiva é a emergência de um novo e precário mundo do trabalho. A constituição ampliada do precário mundo do trabalho deve-se ao crescimento exacerbado da terceirização na indústria e serviços, além da disseminação de cooperativas de trabalho, constituídas muitas vezes para burlar a legislação trabalhista. Somado a isso, observa-se o crescimento das empresas de trabalhos temporários e de trabalhadores domésticos, demonstrando a inserção crescente de um contingente massivo de jovens, homens e mulheres, no mercado de trabalho de forma precária, vendendo sua força de trabalho para indústria, bancos e comércio por tempo parcial e determinado (ALVES, 2007a).

A precarização do trabalho é um elemento estrutural da “condição de proletariedade” sob o capitalismo global, caracterizada pelo aumento da taxa média de exploração, já que ocorre o aumento médio da taxa de extração de mais-valia. Por outro lado, as experiências da precarização do trabalho são vividas e percebidas de formas diferentes pelos contingentes do velho salariedade e pela nova geração imersa na nova precariedade salarial. “Existe, neste caso,

capital, que pelo desenvolvimento da produtividade do trabalho estão impossibilitados de serem incluídos pela “nova ordem capitalista”.

⁸ No Brasil, não obstante as diferenças quando se entrecruzam a renda, o gênero, a raça e a escolaridade, pode-se afirmar que o desemprego no Brasil atinge de forma generalizada praticamente todos os segmentos sociais, inclusive profissionais com experiência em níveis hierárquicos superiores e em altos padrões de remuneração.

⁹ A desestruturação do mercado de trabalho possui três componentes no entender de Pochmann (2006): (1) o desemprego em massa: em 2002 o Brasil registrou a quarta posição no *ranking* mundial, perdendo apenas para Índia, Indonésia e Rússia; (2) a novidade do desassalariamento: nos anos 1990, a cada dez empregos criados, somente quatro foram assalariados e em 2003, um a cada dois ocupados era assalariado; (3) as ocupações precárias: a maior parte das vagas abertas foram sem remuneração, por conta própria, autônomo, trabalho independente, em cooperativa, dentre outras.

nos ‘novos coletivos de trabalho’, níveis discrepantes de experiências vividas e percebidas da ‘condição de proletariedade’ e do universo salarial” (ALVES, 2007b, p.36). Em sua dimensão objetiva, a precarização se expressa por formas instáveis de salariato, com mudanças no plano dos direitos e na forma de contratação; de alterações qualitativamente novas na gestão do cotidiano dos locais de trabalho (organização e jornada de trabalho) e da própria perspectiva de carreira e de inserção no mercado de trabalho, em virtude do crescimento do desemprego aberto. No plano subjetivo da força de trabalho, esta desefetivação da inserção salarial possui desdobramentos, que pode ser verificada também pelo surgimento de novas doenças ocupacionais e do sofrimento psíquico dentro e fora dos locais de trabalho.

É a partir de novos ambientes reestruturados das empresas capitalistas que se desenvolve o processo de constituição de uma nova precariedade salarial, que além de correr lado a lado da dinâmica da precarização do trabalho, faz parte desta. A nova precariedade salarial, originada das novas condições de exploração da força de trabalho, está comprometida com a reconstituição dos coletivos laborais. A constituição de outros coletivos de novos trabalhadores adequados à nova sociabilidade de mercado, oriundos da era neoliberal, surge no lugar de coletivos de trabalho que materializam memórias e experiências de classe destruídas pela reestruturação produtiva (ALVES, 2007b).

A nova precariedade salarial vivida e percebida pelos jovens operários e empregados, muitos contratados sob modalidades de contratos flexíveis disseminados no Brasil, ao longo dos anos de 2000, é qualitativamente diferente da experiência da precarização do trabalho de velhos operários e empregados contratados há algumas décadas. “A nova precariedade salarial é a nova forma de salariato adequado ao regime de acumulação flexível que se difunde nas organizações do capital, privadas ou públicas” (ALVES, 2007b, p. 39). Este novo salariato explica em parte as tendências de crescimento relativo do emprego no Brasil na década de 2000 com inércia (ou rebaixamento) do rendimento salarial, ou seja, aumento de postos de trabalho formal, embora sejam de baixos salários.

A ampliação e a disseminação da velha precariedade salarial recepciona os desligados do mercado de trabalho formal, resultado efetivo da precarização do trabalho, que atinge o núcleo mais dinâmico do mercado de trabalho. Aqui se inserem, de um lado, os que possuem alguma proteção da rede de assistência social do Estado neoliberal, e por outro, aqueles imersos na informalização moderna (tercerização espúria) ou tradicional (desemprego oculto).

É visível nas economias capitalistas deste início de século, no contexto dos processos de reestruturação produtiva, a ampliação das ocupações no setor dos serviços, muito embora não tenha ocorrido a plena compensação da diminuição dos postos de trabalho no setor da

indústria (POCHMANN, 2001). Também pode-se observar no interior do setor de serviços, processos de reestruturação produtiva que vêm provocando intensas transformações sobre a força de trabalho (ANTUNES & SILVA, 2004; ANTUNES, 2006). Alguns elementos constitutivos desta reestruturação em empresas do setor de serviços, também podem ser identificados no segmento *fitness*, tais como: a adoção de novas tecnologias, exigindo o desenvolvimento de novas habilidades para a execução do trabalho; mudanças na forma de contratação, que levaria à precarização das formas de inserção no trabalho; a ocorrência crescente de fusões de empresas e franquias; novas formas de mobilização da força de trabalho, exigindo do trabalhador habilidades e competências fora do campo técnico-profissional.

A década de 1980 pode ser vista como um divisor de épocas para a Educação física no Brasil¹⁰. Num contexto marcado por uma profunda crise econômica, a educação pública e o magistério sofreram um processo de desvalorização que trouxe repercussões tanto para os trabalhadores desta área, quanto para os demais. Ao lado de uma ausência de políticas públicas para o setor, pôde-se observar também, uma expansão da prática de atividades corporais, que foram cada vez mais mercantilizadas, evidente no caso das academias de ginástica.

Segundo Nozaki (2004), houve um reordenamento do trabalho do professor de educação física, que em sua dimensão histórica, pouco teve de conteúdo de transformação, referindo-se a uma forma de recomposição situada no interior da sobrevida do capital, como resultado de dois grandes determinantes: a secundarização da educação física na escola e a construção de uma visão de profissão liberal¹¹. A regulamentação profissional não se contrapôs aos detentores do capital no mundo das atividades físicas, nem a enorme precarização do trabalho¹² que atingia também aos trabalhadores desta área.

A expansão quantitativa do trabalho do profissional de educação física no segmento *fitness* ocorrida em tempo recente no Brasil¹³, vem se realizando sob a forma predominante de

¹⁰ Faria Jr. (2001) aponta uma tensão nesta área: um comprometimento com a transformação social e com a construção de uma nova sociedade, como também, indícios da presença do ideário do movimento destinado a privatizar o campo de atuação da educação física, da formação do professor de educação física e a transformar a educação física em uma profissão liberal.

¹¹ Segundo o autor, a regulamentação da profissão (Lei nº 9696/1998) esteve todo tempo apoiada em pressupostos corporativistas profissionais, atacando inclusive, outros trabalhadores com formação superior (educação artística, dança, fisioterapia), ou que possuem outros tipos de qualificação, com códigos formativos próprios e diferentes da educação formal (artes marciais, yoga, capoeira, lutas).

¹² A esse respeito, destacamos os seguintes trabalhos: Alves (2000); Antunes e Silva (2004); Antunes (2006).

¹³ No início da década de 1970, o número de academias (ginástica e luta) registradas era cerca de duas centenas de estabelecimentos (BRASIL, 1971). Segundo a *International Health, Raquet & Sportsclub Association* (IHRSa, 2008), atualmente são aproximadamente 12.700 clubes, ficando atrás apenas dos Estados Unidos. Estes

trabalho assalariado, com um forte crescimento das empresas que vendem mercadorias-serviço no segmento *fitness*, onde também ocorre a produção de mais-valia, segundo Carcanholo (2007). Portanto, os serviços produtivos no segmento *fitness* podem ser considerados como pertencentes às atividades capitalistas produtivas, quando prestados diretamente por empresas privadas ao consumidor, e os trabalhadores que vendem sua força de trabalho para estas empresas como trabalhadores produtivos, pois, conforme Marx (1987) assinala, o capitalista se enriquece por meio da compra da força de trabalho desses trabalhadores¹⁴.

Em nossa pesquisa, tomamos como objeto de investigação o processo de precarização do trabalho e suas diferentes manifestações na vida dos trabalhadores de educação física em academias de ginástica no município do Rio de Janeiro - da década de 1990 aos primeiros anos deste século. A escolha foi determinada pelo fato da cidade do Rio de Janeiro se constituir em um dos pólos mais avançados do mercado *fitness*, verificável pela quantidade e diversidade de empresas do segmento. Além disso, é naquele território que a organização patronal vem se constituindo de forma mais consistente, com a criação da Associação Brasileira de Academias (ACAD) e também de um sindicato de representação do patronato, o Sindicato das Academias do Estado do Rio de Janeiro (SINDACAD/RJ), ao lado de uma frágil organização dos trabalhadores do setor.

Nossa perspectiva é, conforme afirmamos, a de analisar a precarização do trabalho no setor de serviços, com centralidade nos trabalhadores de educação física inseridos no mercado do *fitness*, enquanto uma manifestação histórica da relação capital-trabalho no contexto da reestruturação produtiva.

A partir daí, estabelecemos objetivos que permitissem alcançar múltiplas dimensões do objeto investigado:

1. Analisar os mecanismos de precarização do trabalho empregados nas empresas do segmento *fitness* na utilização da força de trabalho dos professores da Educação física;
2. Identificar os elementos constitutivos da organização do processo produtivo e de relações de trabalho que compõe as orientações dos representantes do capital no segmento *fitness*;

dados têm reforçado a defesa apologética do mercado das atividades físicas, como saída para os problemas de inserção dos profissionais no mercado de trabalho.

¹⁴ Recentemente, o Jornal O Globo (VILLELA & ROSA, 2009) noticiou a expansão da rede *A!Body Tech* com planos para o exterior, especialmente para os Estados Unidos. A empresa contratou um banco de investimentos, o UBS Pactual, para ter um sócio estratégico no mercado financeiro, e com a missão de captar de US\$40 milhões a US\$60 milhões com a venda de 20% do capital da empresa.

3. Destacar as percepções dos trabalhadores de educação física empregados no segmento *fitness* acerca de sua condição laboral e de classe em contexto de trabalho precário.

Para a obtenção dos dados, foram utilizados um conjunto de procedimentos metodológicos, que abarcaram diferentes fontes de dados:

1. Análise e discussão de pesquisas e trabalhos que abordam a problemática investigada;
2. Análise documental: Convenções Coletivas de Trabalho relativas ao período 2006 a 2011 e outros documentos que tratam da relação capital/trabalho no segmento *fitness*;
3. Edições da Revista ACAD, no período de setembro/2003 a julho/2011;
4. Edições da Revista *Fitness Business*, no período de março/2004 a julho/2011;
5. Entrevistas semi-estruturadas realizadas com profissionais de educação física inseridos como trabalhadores em empresas de *fitness*, que se caracterizam pela presença de mais elementos de incorporação de novos mecanismos de organização da produção e do trabalho.

Esta pesquisa se desenvolveu, tomando como referencial teórico para a análise da realidade o materialismo histórico-dialético, que se constitui num tríptico movimento: de crítica, de construção do conhecimento novo e da nova síntese no plano do conhecimento e da ação. Procuramos seguir as indicações teórico-metodológicas desenvolvidas por Kosik (1976), notadamente tratando da “coisa em si”, que não se manifesta a nós imediatamente. Para compreendê-la, é necessário fazer um *detour*, onde os fatos empíricos, que nos são dados pela realidade, são o ponto de partida. Em seguida, é necessário superar as primeiras impressões, as representações fenomênicas destes fatos empíricos e ascender ao seu âmago, às suas leis fundamentais. O ponto de chegada será o concreto pensado e não mais as primeiras representações do empírico ponto de partida.

Definido o método de investigação, passamos à exposição. Os dados foram organizados em três capítulos. No Capítulo 1, denominado “Do Higienismo ao *Fitness*: Mutações das Práticas Corporais a Serviço do Capital na Era da Globalização”, buscamos traçar um quadro da chamada indústria do *fitness* no Brasil (1990-2010), destacando aspectos particulares de sua conformação na cidade do Rio de Janeiro. Na primeira seção “As preocupações com o corpo no Brasil: da intervenção do Estado à venda de mercadorias-serviço”, é traçada uma síntese histórica do campo das práticas corporais no Brasil, com foco na cidade do Rio de Janeiro, desde as primeiras iniciativas no século XIX até nossos dias, onde destacamos a crescente mercantilização destas práticas na atualidade. Na segunda seção, caracterizamos as academias de ginástica como empreendimentos tipicamente capitalistas,

conteúdo que lhe confere o título: “Academias de ginástica como empreendimentos tipicamente capitalistas”.

A incursão histórica realizada por nós nestes dois itens de capítulo é importante para desmistificar o discurso, muito presente na educação física, de que o grande crescimento das academias de ginástica, a partir de meados dos anos de 1980, seja resultado da “descoberta” e da valorização da importância dos exercícios físicos para a saúde, como se esse discurso já não estivesse presente de longa data no Brasil e, em especial, no Rio de Janeiro. Portanto, trata-se de reconhecer o processo de empresariamento das academias, que tem no chamado “culto ao corpo” um de seus sustentáculos. É justamente sobre este último ponto que trata a terceira seção: “Culto ao corpo e necessidades do mercado da cultura do consumo”.

O segundo capítulo desta tese, denominado “Trabalho e Reestruturação Produtiva na Indústria do *Fitness* no Brasil”, apresenta o trabalho e a reestruturação produtiva como questões centrais. Na primeira seção, “O *fitness* como ‘indústria do corpo’: novos campos de exploração no setor de serviço”, analisamos a evolução e expansão da indústria do *fitness* na cidade do Rio de Janeiro (1990-2010). Na segunda, “Trabalho no segmento *fitness* no Brasil: implicações da reestruturação produtiva”, apresentamos a caracterização do trabalho no segmento *fitness*, destacando as inovações advindas da introdução de novos processos de trabalho e outras inovações (dentre elas, as tecnológicas). A terceira seção, intitulada “Gestão da força de trabalho na indústria do *fitness* no Brasil”, analisa as orientações e iniciativas da burguesia do *fitness* na gestão da força de trabalho, com base em textos publicados em instrumentos de divulgação do pensamento empresarial do segmento: Revista ACAD e Revista *Fitness Business*. A quarta e última seção do capítulo, “Convenções Coletivas de Trabalho: análise da relação capital-trabalho na indústria do *fitness* na cidade do Rio de Janeiro”, traz uma análise das Convenções Coletivas de Trabalho assinadas pelas entidades representativas de classe, no período 2006-2012, como um dos aspectos que nos auxilia a compreender o marco jurídico institucional que baliza as relações trabalho no setor.

O terceiro capítulo, denominado “Proletários da Malhação: Trabalho e Vida de Trabalhadores de Educação Física na Indústria do *Fitness*”, apresenta os dados de pesquisa realizada com trabalhadores do *fitness* que mantém relação de trabalho com empresas de grande representatividade no segmento, como forma de caracterizar os elementos de precarização que enunciamos nos capítulos anteriores.

Na sequência, para finalizar, realizamos uma síntese dos principais aspectos identificados no decorrer do estudo, em sua dimensão teórico-empírica, procurando

estabelecer relações que possa desvendar as questões que obscurecem a essência do fenômeno investigado.

1 DO HIGIENISMO AO *FITNESS*: MUTAÇÕES DAS PRÁTICAS CORPORAIS A SERVIÇO DO CAPITAL NA ERA DA GLOBALIZAÇÃO

1.1 As preocupações com o corpo no Brasil: da intervenção do Estado à venda de mercadorias-serviço

O grande crescimento da prática da ginástica nas três últimas décadas, assim como dos espaços destinados à sua comercialização - as academias de ginástica, pode fazer parecer, à primeira vista, que tanto a ginástica, quanto as academias que se dedicam a este fim, são fenômenos recentes, especialmente na cidade do Rio de Janeiro, onde essa prática corporal e os espaços formais dedicados à sua efetivação, tiveram, e ainda tem, esta cidade como pólo irradiador desta cultura para outros locais do país.

Situar a prática da ginástica e as instituições que a ela se dedicam, requer proceder a uma retomada de suas origens e desenvolvimento, considerando a presença desta prática corporal na sociedade brasileira, a partir de sua inserção no conjunto mais amplo das relações sociais vigentes. Na atualidade, as academias de ginástica, como parte constitutiva do setor serviços da economia, vêm passando por um processo de crescimento e transformação próprios dos empreendimentos capitalistas de fins do século XX, que determinam formas específicas de relações de trabalho e, por conseguinte, de padrões de sociabilidade a elas relacionados.

As primeiras iniciativas a respeito dos cuidados com o corpo e com a prescrição dos exercícios físicos na sociedade brasileira surgiram no Rio de Janeiro, então capital do Império, ainda na primeira metade do século XIX. Logo após a proclamação da independência, as preocupações com o corpo e sua exercitação começam a se expressar mais claramente, quando um deputado da província do Ceará apresenta, em 1823, uma proposição que visava estimular a elaboração de um plano de educação física, moral e intelectual para o Brasil. Segundo Marinho (1981), o autor da proposta seria declarado benemérito da Pátria, e como tal, teria a possibilidade de ocupar postos e empregos nacionais, segundo sua profissão. A proposição estabelecia também, um segundo prêmio pecuniário para quem apresentasse um plano de educação somente física ou moral ou intelectual. As primeiras sistematizações sobre o tema surgem com a publicação em 1828, do “Tratado de Educação Física-Moral dos Meninos”, primeiro livro sobre Educação Física editado no Brasil, no qual a educação era compreendida por saúde do corpo e a cultura do espírito. Estas iniciativas demarcam o início

de um processo de escolarização da ginástica, como um meio de educação física e social dos corpos, que foi perseguido ao longo de várias décadas no Brasil.

Estas primeiras iniciativas estiveram inseridas num longo processo de desenvolvimento de uma moralidade sanitária no país, que se estendeu desde o Brasil colonial até sua instauração com o advento da República, conforme podemos apreender da leitura de Soares (2001). Esta moralidade sanitária significava o “novo”, o “científico”, e expressava, assim, traços da modernidade que por ela são trazidos. Nesta direção, destaca-se o papel desempenhado pelos médicos ao longo do período 1850-1930, que, baseados nos conhecimentos e teorias produzidas na Europa, idealizaram outro modelo para a sociedade brasileira e buscavam contribuir para a construção de uma “nova” ordem econômica, política e social. Essa “nova” ordem requeria a construção de um “novo” homem, sem o qual, a sociedade idealizada para o Brasil não se concretizaria.

Inicialmente, o foco de intervenção dos higienistas foi a família de elite agrária e, num segundo momento, a família burguesa citadina, tendo na ginástica¹⁵ um valioso instrumento para viabilizar de modo eficaz sua “política familiar”, respondendo à necessidade de uma construção anatômica que pudesse representar a classe dominante e a raça branca, atribuindo-lhe superioridade. Diante do quadro populacional verificado até então, no qual metade da população na segunda metade do século XIX era constituída de escravos negros, desencadeou-se um vigoroso projeto de eugenia da população brasileira que se apresentava como possibilidade de alteração deste quadro (SOARES, 2001). Num contexto marcado pelas contradições decorrentes do convívio entre uma formação social escravista em decadência e uma formação social capitalista em ascensão, a política populacional do Estado Nacional, no qual estava inserido o controle familiar defendido pelos higienistas, visava estabelecer um equilíbrio de forças entre a população branca e a população negra, desenvolvendo, na primeira, elementos de identificação racial e social com a elite dirigente branca, através de uma apurada educação. Nesta “apurada educação das elites”, a educação física deveria se associar à educação sexual, “[...] transformando homens e mulheres em reprodutores potenciais e, ao mesmo tempo, vigilantes da pureza de sua própria raça” (p. 74).

Podemos constatar com nitidez esta influência e preocupação do pensamento médico com os exercícios físicos, em estudo realizado por Gondra (2004), no qual são analisadas as

¹⁵ A ginástica era o principal meio indicado para o desenvolvimento da educação física, seguindo os preceitos da higiene. Durante longo período, o termo Ginástica foi compreendido como sinônimo de Educação Física no Brasil, visto que era a principal, e praticamente, única forma de exercitação corporal empregada sistematicamente para este fim. Pode-se dizer, que os esportes só ganharam importância de fato, como meio de educação física, a partir da segunda metade do século XX, com a absorção do Método da Educação Física Desportiva Generalizada (SOARES *et al*, 1992).

teses produzidas na Faculdade de Medicina do Rio de Janeiro, especialmente, na segunda metade do século XIX. Este estudo é significativo para nossa argumentação, pois além de serem produzidos no século XIX, foram publicizados na cidade do Rio de Janeiro, lócus de nossa investigação. As teses demonstram a extensão da ação sobre o corpo em nome da formação do homem do futuro, proposta pelos médicos higienistas naquele período. Num conjunto de treze teses publicadas no período 1845-1891, podem ser observados oito aspectos distintos e articulados, relacionados à intervenção sobre o corpo: vida anterior dos pais; casamentos; gravidez; parto; recém-nascido; infância; corpo masculino e feminino; adultos e idosos.

Estes aspectos, segundo Gondra (2004), representam a amplitude da concepção de educação que era partilhada, de modo geral, no interior daquela comunidade médica. A força e saúde dos filhos estariam determinadas antes mesmo da fecundação/concepção, pois dependeriam do comportamento dos pais, sua vida mais ou menos regrada, dentro ou fora dos moldes prescritos pela higiene, sendo, portanto, uma das preocupações da educação física. Também era objeto da educação física, o casamento higiênico, o nascimento realizado sob os cuidados de parteiras habilitadas e os procedimentos a serem adotados junto aos recém-nascidos, que deveriam ser seguidos de um programa para cada uma das fases da criança, respeitando-se diferenças sexuais. A educação física preconizada nestas teses não se encerrava na idade dos colégios, havendo prescrições para a permanência das atividades na vida adulta e na velhice, de modo a assegurar uma população mais forte e mais saudável, fechando assim o ciclo, pois com os adultos submetidos a uma vida regrada pela higiene, o casamento estaria em conformidade com os objetivos estabelecidos a partir daquela ciência. “Educação física pressupunha, portanto, uma longa, continuada e programada intervenção durante todo o ciclo de vida do ser humano com vistas a fabricar uma humanidade nunca conhecida: o homem do futuro” (p. 124).

A respeito dos trabalhos escritos por médicos sobre o tema Educação Física, ao longo do século XIX no Brasil, Soares (2001) destaca que eles representaram muito mais do que a simples valorização dos exercícios físicos, pois foram importantes canais de veiculação de algo bem mais amplo - a “pedagogia da boa higiene”. Em nome de uma educação física, moral, sexual, intelectual e social, esses trabalhos penetravam na intimidade das famílias, ditando normas de vida, se dirigindo à conduta de mulheres e homens, aos cuidados com os recém-nascidos, ao asseio, aos banhos, aos exercícios físicos, chegando até as vestimentas e aos hábitos alimentares.

Segundo Costa (1989), essa “pedagogia higiênica” produziria, após sucessivas gerações, o típico indivíduo urbano de nosso tempo.

[...] indivíduo física e sexualmente obcecado pelo seu corpo; moral e sentimentalmente centrado em sua dor e seu prazer; socialmente racista e burguês em suas crenças e condutas; finalmente, politicamente convicto de que da disciplina repressiva de sua vida depende a grandeza e o progresso do Estado brasileiro. (p. 214)

A constituição deste indivíduo urbano no Brasil ganha grande impulso com o progressivo processo de urbanização do país, em especial da cidade do Rio de Janeiro, e teve relação com a chegada da Corte Portuguesa na primeira década do século XIX, em função da fuga da monarquia portuguesa das ações de Napoleão Bonaparte. Um processo de renovação cultural se desenvolveu, trazendo novas necessidades e preocupações para a sociedade brasileira, onde se incluía tanto a escola, quanto as cidades. Com o declínio da economia baseada no trabalho escravo, vão surgindo novas atividades econômicas caracteristicamente urbanas, como pequenas indústrias, bancos, transportes, dentre outros, que tornavam a cidade o centro privilegiado do incipiente capitalismo brasileiro.

Neste universo urbano, cada vez mais complexo e valorizado, a escola se torna uma necessidade cada vez maior, no sentido de impor às elites um determinado tipo de educação, no qual a disciplina, o tempo e a ordem, eram elementos fundamentais (SOARES, 2001). Particularmente, a educação escolar se constituía em espaço privilegiado destes valores e normas. A educação física ganha espaço neste conjunto – disciplina/tempo/ordem – no qual se fundamenta a educação das elites, já que o físico disciplinado era uma exigência da nova ordem em marcha. “Disciplinar o físico, portanto, era o mesmo que disciplinar o espírito, a moral e, assim, contribuir para a construção daquela nova ordem” (p. 79).

À ginástica era dada grande importância, sendo vista pelos médicos, como o único modo comum a todos, capaz de desenvolver a educação física das elites, se fossem observadas apenas as variações de intensidade e complexidade em relação às características sexuais e da faixa etária das crianças (SOARES, 2001). Ao seu lado, para o completo trabalho de educação do corpo, eram indicados também, exercícios capazes de desenvolver os órgãos dos sentidos, de atender aos preceitos da elegância e distinção entre os sexos. Para as meninas, eram indicados o canto, a declamação e o piano; para os meninos, salto, corrida, natação, equitação e esgrima. Desta forma, acentuava-se em certa medida, posturas narcisistas e individualistas nas crianças e jovens de elite, exacerbando preocupações com a saúde física.

Por outro lado, os exercícios físicos de tipo específico, como o piano, a equitação, a esgrima, a dança, forneciam o distintivo burguês de classe.

O conhecimento dominado pelos médicos, oriundos da biologia, da anatomia e da fisiologia, foi capaz de lhes garantir argumentos suficientes para que suas idéias e ações tivessem a confiança das famílias de elite, ou seja, do Estado. Eram os médicos os detentores do conhecimento sobre as diferentes capacidades biológicas das crianças, necessário para a adequação e discriminação dos exercícios físicos por idade e por sexo. Numa perspectiva de medicalização da sociedade, na qual os exercícios físicos eram um valioso canal, somente os médicos, que detinham aquele conhecimento específico, podiam prescrever mais esse remédio para a sociedade, com todas as suas particularidades e para todos os corpos particulares (SOARES, 2001).

Segundo a autora, ao longo do século XIX, foi marcante a influência exercida pelos médicos no pensamento e na prática educacional brasileira, tendo se tornado determinante nas primeiras décadas do século XX. A educação física foi um dos meios empregados na educação higiênica das elites que ditava as normas do “comportamento saudável”, pelo qual, eram inculcados valores de urbanidade, racismo, superioridade masculina, dentre outros. Além disso, a educação higiênica poderia desenvolver nas elites o gosto pelo trabalho físico, diferenciado do trabalho produtivo, acentuando a educação física o descanso merecido, contraponto necessário ao “estafante trabalho intelectual”, este sim considerado digno.

Esta perspectiva de intervenção médica na educação está presente nas teses apresentadas na Faculdade de Medicina do Rio de Janeiro, nas quais é possível identificar uma pauta para a educação física da população nas escolas e colégios, formulada em torno de temas ou núcleos (GONDRA, 2004): o diagnóstico das práticas corporais; os objetivos da educação do corpo; o lugar de educar; os agentes da educação física (professores/diretores, ginastas e alunos); o modo de educar; as atividades e os princípios que deveriam regê-las. Assim, ao tomarem a matéria da educação como objeto de suas preocupações, os médicos “[...] vão delineando um projeto de colégio e uma pedagogia que tem na doutrina da higiene a sua matriz inspiradora e na normatização do social, via escola, sua meta, construindo uma pedagogia de base médica.” (p.126). Associada ao trabalho moral e intelectual, a educação física deveria cumprir vários objetivos simultaneamente: fortalecer, disciplinar, ordenar o trabalho nas escolas, moldar os temperamentos, estruturar o tempo escolar e regenerar.

Fica claro no estudo de Gondra (2004), conforme mostrado no Quadro I, que, principalmente na segunda metade do século XIX, a ginástica já era defendida como um dos principais meios de educar fisicamente a população na perspectiva médico higienista. O autor

também demonstra por meio de citações retiradas das teses da Faculdade de Medicina do Rio de Janeiro, a inspiração de origem européia, como no caso da ginástica francesa idealizada por Francisco Amorós y Odeano, coronel espanhol deportado para a França por seu apoio ao exército de Napoleão I, onde pôde desenvolver seus estudos sobre a ginástica, já iniciados desde fins do século XVIII, em Madri.

Quadro 1 – Os exercícios higiênicos

Ano	Autor	Exercícios Recomendados
1845	Manuel Pereira da Silva Ubatuba	Canto, amor, conversa, dança, esgrima, jogos infantis e ginástica
1846	Joaquim Pedro de Mello	Passeio (a pé, a cavalo, de carruagem), dança, jogos infantis, natação, ginástica, marcha, salto, carreira, esgrima, malha, bola, equitação e luta
1852	Antonio Francisco Gomes	Passeios, corridas, saltos, brincadeiras infantis, natação, esgrima, dança, jogo de malha e de “pella”, ginástica, canto e música
1853	Antonio N. de Gouvêa Portugal	Luta, natação, equitação, pulos, jogos de malha, “pella”, bilhar, espada e outras armas
1854	Balbino Candido da Cunha	Lançamento de pesos, levantamento de peso, passeios, carreira, salto, lutas, dança, esgrima, natação e equitação
1855	José Bonifacio C. de A. Junior	Ginástica, passeio a pé ou de carro, dança, canto, piano, salto, carreira, luta, esgrima, natação, equitação, conversação e leitura em voz alta
	Joaquim José de Oliveira Mafra	Passeios, corrida, salto, luta, dança, esgrima, natação e equitação
1857	Joaquim F. de Paula Souza	Passeio, carreira, salto e natação
1857	Candido Teixeira de A. Coutinho	Ginástica, esgrima, natação, passeio, salto, carreira, dança, exercícios da voz (conversação, leitura, canto e declamação) e jogos infantis
	José de Souza P. da Cruz Junior	Esgrima, dança e ginástica
1858	Antenor Augusto R. Guimarães	Ginástica, canto, pesca, caça, agricultura, artes, vida ao ar livre
1863	Wilhelm Naegeli	Ginástica
1874	Amaro Ferreira das N.	Barra, carneiro, salto, carreira, dança (quadrilhas, contradanças, schotsh, polka e valsa), marcha, canto, declamação, natação, esgrima, bola, peteca, malha, equitação, caça e passeio
1875	João da Mata Machado	Esgrima, ginástica, dança, marcha, salto, carreira, natação, jogos de bola, corda e peteca e exercícios da voz (falar, declamar, ler em voz alta e canto)
1888	Carlos R. de Vasconcellos	Ginástica (posições, flexões, extensões, passos, marchas, carreiras e saltos etc.)
1891	Severino de Sá Brito	Ginástica, esgrima, passeio, críquet, futebol, luta e tênis, viagens, excursões, caminhadas e piquenique

Fonte: GONDRA (p. 146, 2004).

É importante ressaltar, com base em Soares (2001), que o movimento de valorização da prática de exercícios físicos no Brasil, durante o século XIX, não ocorreu de forma isolada do contexto mundial, mas, ao contrário, desenvolveu-se sob forte influência das idéias produzidas no contexto europeu sobre este tema. No contexto europeu do século XIX, a ginástica científica afirmou-se, como parte significativa dos novos códigos de civilidade que buscavam a construção de um corpo milimetricamente reformado, ostentando simetria nunca vista, onde nada está solto ou largado, fora do prumo. Estava em formação uma “educação do corpo” que privilegiaria a retidão corporal desde a infância. Carregados de descrições

detalhadas de exercícios físicos que poderiam moldar e adestrar o corpo, imprimindo-lhe a tão perseguida retidão corporal, os estudos europeus sobre a ginástica no século XIX reivindicavam, insistentemente, seus vínculos com a ciência e se julgavam capazes de instaurar uma ordem coletiva, assegurando à ginástica um lugar na sociedade burguesa daquela época.

A prática da ginástica em diferentes países da Europa deu origem a um grande movimento, denominado genericamente de Movimento Ginástico Europeu, que, como expressão cultural, teve como base de sua construção, as relações cotidianas, os divertimentos e festas populares, os espetáculos de rua, o circo, os exercícios militares, assim como os passatempos da aristocracia. Apesar de possuir em seu interior, princípios de ordem e disciplina coletiva, sua aceitação exigiu o rompimento com seu núcleo primordial, cuja característica predominante estava localizada no campo dos divertimentos. A ginástica afirmou-se, pouco a pouco, como parte da educação dos indivíduos, a partir da aceitação gradual dos princípios de ordem e disciplina formulados pelo Movimento Ginástico Europeu e do afastamento do seu núcleo primordial. “Uma ginástica que estará reformulando seus preceitos a partir da ciência, da técnica e das condições políticas de uma Europa que, no século XIX, consolida-se como centro do ocidente.” (SOARES, 2005, p. 18).

O reconhecimento da ginástica pelos círculos intelectuais foi fator decisivo para a sua aceitação pela burguesia, que desejava transformá-la e devolvê-la à população como um conjunto de preceitos e normas de bem viver. Assim, segundo Soares (2005), a ginástica passa a ser vista como prática capaz de potencializar a necessidade de utilidade das ações e dos gestos, de permitir que o indivíduo internalize uma noção de economia de tempo, de gasto de energia e de cultivo à saúde, como princípios organizadores do cotidiano, que eram metas do poder que construía, desde o século XVIII, uma nova mentalidade científica, prática e pragmática, com base na ciência e na técnica como formas específicas de saber. A ginástica, que se destacava pelo seu caráter ordenativo, disciplinador e metódico, constituía-se como um elemento constitutivo da mentalidade cientificista da época. Conforme nos recorda a autora, a Europa oitocentista foi o lugar da formação de um novo homem e de uma nova sociedade regida por um “espírito capitalista”, no qual se afirma e se difunde uma crença desmedida no chamado progresso, apoiado nas conquistas da ciência, que se transforma numa nova religião do homem da época.

As diversas sistematizações a respeito da ginástica que foram construídas na Europa oitocentista, seguiram uma abordagem positivista de ciência, calcada nos princípios da observação, experimentação e comparação que predominava naquele período histórico,

responsável inclusive por uma naturalização dos fatos sociais, criando um “social biologizado” (SOARES, 2001). O homem biológico, explicado e definido nos limites biológicos, ao invés do homem antropológico, passa a ser o centro da nova sociedade que se erguia. Pautada por um modelo mecanicista de conhecimento, a abordagem positivista de ciência produz um conjunto de teorias que passam a justificar as desigualdades sociais pelas desigualdades biológicas, e, como tais, passam a ser vistas como desigualdades naturais. Vista como um grande organismo vivo, a sociedade equiparada ao orgânico, evoluiria do inferior ao superior, do simples ao complexo.

Inserida nesta nova mentalidade que se erigia naquela época, ao longo do século XIX pode-se perceber inúmeras tentativas para estender a prática da ginástica ao conjunto da população urbana, cada vez mais numerosa e ameaçadora para a concretização dos objetivos do capital. Além de seu potencial ordenador, disciplinador e metódico, a aplicação da ginástica apresentava outra vantagem na visão de higienistas e pedagogos: a suposta aquisição e preservação da saúde, já compreendida como conquista/responsabilidade individual, em razão de sua prática sistemática. Inicialmente, o termo ginástica abrangia diferentes práticas corporais: exercícios militares de preparação para a guerra, jogos populares e da nobreza, acrobacias, saltos, corridas, equitação, esgrima, danças e canto. Posteriormente, quando os círculos científicos se voltaram para o seu conteúdo, com a intenção de aprisionar as práticas corporais em suas diferentes formas /linguagens, a denominação ginástica passou a significar um conjunto sistematizado de exercícios físicos balizados pela ciência e pela técnica. Estas iniciativas desenvolvidas em diferentes países durante o século XIX, em especial, na Alemanha, Suécia, Inglaterra e França, constituíram o Movimento Ginástico Europeu.

Assumido pelos Estados Nacionais, este movimento apresentava particularidades do país de origem, mas, de um modo geral, acentuava finalidades muito semelhantes, como, por exemplo, regenerar a raça e promover a saúde em uma sociedade marcada pelo alto índice de mortalidade e de doenças, sem, contudo alterar as condições de vida e de trabalho. Em um outro plano, as finalidades completavam-se pelo desejo de desenvolver a vontade, a coragem, a força, a energia de viver para servir à pátria nas guerras e na indústria. Mas a finalidade maior foi, sobretudo, moralizar os indivíduos e a sociedade, intervindo radicalmente em modos de ser e de viver. (SOARES, 2005, p. 20)

O Movimento era funcional naquele contexto, em que grandes contradições se faziam presentes no seio do crescente capitalismo europeu. Ao lado do crescente desenvolvimento da indústria, dos transportes e das comunicações, ficava evidente uma enorme degradação da vida nas cidades, devido à ausência de serviços elementares como limpeza e saneamento,

ocasionando o aparecimento de grandes epidemias, como a cólera e o tifo. Somado às péssimas condições de vida das massas trabalhadoras, o surgimento da organização da classe faria crescer as ameaças sobre a burguesia. Como contra-ataque é criado o movimento de moralização sanitária, que apontava as classes populares como responsáveis pelo seu estado de vida, em razão de estarem impregnadas de vícios e imoralidade, resultante da falta de regras. Diante disso, seria necessário, segundo as elites dirigentes européias, garantir às classes mais pobres, não somente a saúde, mas também uma educação higiênica e, através dela, a formação de hábitos morais. A educação física foi incorporada nesse discurso, já que era percebida “[...] como um dos instrumentos capazes de promover a assepsia social, de viabilizar esta educação higiênica e de moralizar os hábitos.” (SOARES, 2001, p. 11).

Assim, a educação física traria consigo uma visão biológica e naturalizada da sociedade e dos indivíduos, estando estruturada dentro ou fora da instituição escolar. “Ela incorporará e veiculará a idéia da hierarquia, da ordem, da disciplina, da fixidez, do esforço individual, da saúde como responsabilidade individual” (SOARES, 2001, p. 14). Um valioso objeto de disciplinarização da vontade, de adequação e reorganização de gestos e atitudes necessários à manutenção da ordem.

Através dos métodos ginásticos europeus, a educação física começa a ganhar espaço e reconhecimento, em razão de sua vinculação com estudos biológicos. Naquele contexto histórico, as leis biológicas subordinaram as leis sociohistóricas, sendo utilizadas para legitimar as desigualdades sociais, já que estas desigualdades não eram mais criações humanas, fruto de um regime político despótico, e nem divinas, fruto da vontade de um ser supremo. A partir de teorias biológicas, as desigualdades eram decorrentes de capacidades individuais, tais como a inteligência, a energia e a força moral (SOARES, 2001).

Nestas teorias científicas, a burguesia encontrou respaldo para consolidar uma ideologia das desigualdades sociais, que seriam justificadas por problemas de ordem biológica. A teoria da seleção natural e da sobrevivência dos mais aptos permitiu que a burguesia acentuasse o esforço pessoal e o valor individual de cada um, afirmando que os mais aptos vencem e, portanto, competem. Dois grandes pilares do capitalismo, competição e concorrência, passam a ser entendidos como naturais e não produto de um processo histórico em desenvolvimento. A teoria da seleção natural deu origem a teorias científicas que comprovassem a idéia do melhoramento e depuração da raça – eugenia. A eugenia serviu para justificar não só a exploração de classe ou colonial, mas também podia ser utilizada para provar que os brancos e os negros pertenciam a espécies diferentes. A eugenia esteve estreitamente relacionada com a retomada de estudos que visavam o desenvolvimento e a

aplicação da Educação Física no século XIX em toda Europa (SOARES, 2001). Também no Brasil, a Educação Física surgirá “[...] vinculada aos ideais eugênicos de regeneração e embranquecimento da raça, figurando em congressos médicos, em propostas pedagógicas e em discursos parlamentares” (SOARES, 2001, p. 18).

Na Europa, em meados do século XIX, a disseminação da prática de exercícios físicos, sob a forma de métodos ginásticos sistematizados, manteve estreita relação com a extensão da escolarização primária. Segundo Soares (2001), no curso de uma nova fase do capitalismo, a burguesia, preocupada em criar novos mecanismos jurídicos e institucionais para o controle da liberdade, para a garantia da igualdade e para assegurar a propriedade, lançou mão da extensão da escolarização primária, e em seu interior, do exercício físico, como mecanismos privilegiados para o controle das formas de pensamento e de ação do “corpo social”. Consciente da importância da força física do trabalhador, seu discurso era de “regenerar”, “revigorar” o corpo debilitado e aviltado do trabalhador, devolvendo-lhe a “saúde física”, sem, entretanto, modificar substantivamente suas condições de vida e de trabalho.

A introdução do exercício físico na escola, como conteúdo curricular, denominado ginástica, teve, portanto, um duplo caráter. Por um lado, trouxe um tom de laicidade, pois tratava de um território proibido pelo obscurantismo religioso - o corpo. Por outro lado, o exercício físico apresentava um caráter conservador e utilitário, já que o estudo do corpo dos indivíduos passou a ser rigorosamente organizado pelas ciências biológicas, o que “[...] limitou profundamente o entendimento do homem como um ser de natureza social, cuja “humanidade” provém de sua vida em sociedade.” (SOARES, 2001, p. 49).

A preocupação com a educação física na instituição escolar esteve inserida, naquele período, numa perspectiva de educação de classe fundamentada na ideologia das aptidões naturais, dos talentos e das capacidades circunscritas ao âmbito do individual-hereditário-biológico. Nas propostas de diversos pensadores liberais da época, como Locke, Rousseau, Leppelletier, Condorcet, Basedow e Pestalozzi, existia, conforme demonstrado por Soares (2001), uma clara perspectiva de distinção de classe para a educação da população, na qual os filhos da classe trabalhadora deveriam ser preparados e “educados” para exercerem seu papel na divisão social do trabalho, ou seja, na realização do trabalho manual.

No Brasil, uma das primeiras manifestações oficiais para a introdução dos exercícios físicos nas instituições escolares foi a Reforma Couto Ferraz, apresentada no ano de 1851 e promulgada em 1854. Esta proposta estava voltada para a reforma do ensino no Município da Corte (Rio de Janeiro) e incluía a ginástica, para o ensino primário, e a dança, para o

secundário. Em razão da precariedade estrutural do sistema de ensino, tal reforma não se efetivou (GOELLNER, 1992).

Um exemplo de como ocorreu a introdução dos exercícios físicos nas escolas brasileiras durante o século XIX, pode ser observado na pesquisa de Cunha Junior (2004), que trata da introdução da *gymnastica* no Imperial Collegio de Pedro Segundo (CPII). Em 1841, Guilherme Luiz de Taube, ex-Capitão do Exército Imperial, entrou em exercício no cargo de mestre de *gymnastica* do Colégio. Sua contratação deveu-se inicialmente à sua própria iniciativa, pois foi ele quem se apresentou por meio de uma carta ao Ministro do Império, oferecendo seus serviços e solicitando sua contratação. Coube ao então Reitor do Colégio, um médico formado em Paris, Joaquim Caetano da Silva, referendar a sua contratação, que foi justificada pela vasta experiência com a *gymnastica* no âmbito do Exército Imperial, além da imensa importância destes exercícios, reconhecida universalmente. O estudo mostra que ao longo deste período, a maioria dos mestres de *gymnastica* que passariam pelo CPII era proveniente do Exército. Os pretendentes ao cargo de mestre de *gymnastica*, ao contrário dos responsáveis pelas outras cadeiras oferecidas pelo Colégio, não eram avaliados por seu conhecimento teórico, mas por sua perícia e experiência de trabalho com esta arte no meio militar ou nas instituições escolares civis, pois a *gymnastica* era considerada uma atividade eminentemente prática. Durante o período estudado pelo autor, dos anos de 1840 a 1880, pode-se perceber uma progressiva institucionalização da ginástica neste colégio, confirmando a idéia do conhecimento e da experiência de setores da elite nacional com esta prática corporal, em especial no Rio de Janeiro.

No período Brasil-Império, a ginástica teve grande destaque com o parecer de Rui Barbosa a respeito do projeto de “Reforma do Ensino Primário e várias instituições complementares de Instrução Pública”, proferido na Câmara dos Deputados em 12 de setembro de 1882. Este parecer, segundo Marinho (1981), estava configurado em quatro pontos: (1) instituição de uma sessão especial de ginástica em cada escola normal; (2) extensão obrigatória da ginástica a ambos os sexos, na formação do professorado e nas escolas primárias de todos os graus, tendo em vista, em relação à mulher, as formas femininas e a futura maternidade; (3) inserção da ginástica nos programas escolares como matéria de estudo, em horas distintas do recreio, e depois das aulas; (4) equiparação em categoria e autoridade, dos professores de ginástica aos de todas as outras disciplinas. Conforme Goellner (1992),

A ginástica, apontada como fundamental na formação do novo indivíduo era defendida por Rui Barbosa e outros ideólogos da classe dominante, frente ao seu caráter “científico” na medida em que era respaldada por pesquisas na área da fisiologia, anatomia e biologia. Esse cientificismo acabou por lhe conferir *status*, possibilitando uma maior expansão do pensamento higienista no período republicano, onde os médicos começaram a assumir cargos e a imiscuírem-se na vida administrativa do país, inclusive por meio de ações intervencionistas que foram apoiadas pelo próprio Estado. (p. 120-121)

O parecer de Rui Barbosa também teve grande importância por ter rechaçado a aplicação do Método de Ginástica Alemão em instituições escolares. Segundo Goellner (1992), o método alemão chegou ao Brasil pelas mãos de soldados mercenários de origem alemã, contratados pelo Imperador D. Pedro II para reforçar o contingente do Exército brasileiro. Em 1860, o método alemão foi consagrado no exército brasileiro e, em seguida, chegou ao ensino primário brasileiro, por meio do documento conhecido como “Novo Guia para o Ensino da Ginástica nas Escolas da Prússia”, uma tradução do alemão feita por ordem do Ministro do Império. Por questionar suas principais características no Brasil, militarismo e autoritarismo, Rui Barbosa,

[...] aconselhou a substituição do Método Alemão pelo Método Sueco por entendê-lo mais adequado à realidade da escola, sustentando a opinião que não tinha como objetivos a formação de acrobatas, mas sim de desenvolver nas crianças o vigor físico necessário ao equilíbrio da vida, à felicidade da alma, à preservação da pátria e a dignidade da própria espécie. (GOELLNER, 1992, p. 118)

O Método Sueco voltaria a ser defendido, já no início do século XX, por outro importante intelectual daquele período, Fernando de Azevedo, que em 1916, apresentou uma tese intitulada “Da educação física: o que ela é, o que tem sido e o que deveria de ser”, onde apresenta o Método Sueco como incontestavelmente melhor, sob o ponto de vista pedagógico (MORENO, 2001).

Fernando de Azevedo é apontado por Góis Junior (2009), como um dos intelectuais de grande importância para o pensamento pedagógico brasileiro dentro do movimento modernista no Brasil, que teve grande significado para a questão da saúde e prática dos exercícios físicos. Segundo o autor, intelectuais e artistas brasileiros influenciados pelo movimento modernista europeu, que após a Primeira Guerra Mundial criticava radicalmente a cultura européia, inauguraram nos anos de 1920, um movimento modernista nacional, criticando os cânones tradicionais da arte e, no campo intelectual, o pessimismo em relação ao elemento negro e indígena na composição da raça brasileira. Intelectuais modernistas que se

tornaram seguidores de uma tradição anti-racista, como Gilberto Freyre e Fernando de Azevedo, passaram a realizar uma crítica contra as teses defendidas pelos deterministas raciais.

Esse movimento combateu as idéias dos deterministas brasileiros, que sob a influência de pensadores europeus, acreditavam em um determinismo biológico que condenava o brasileiro a ter pensamento e atitude herdados geneticamente das raças negra, indígena e branca. Esse determinismo biológico das limitações das raças dos brasileiros provocava um ambiente de pessimismo, pois as características psicológicas herdadas dos índios e negros eram vistas como um obstáculo intransponível para o desenvolvimento do Brasil. Os deterministas afirmavam que o Brasil não poderia alcançar os padrões de desenvolvimento da Europa e da América do Norte, pois o povo brasileiro era constituído por uma raça inferior, fruto da mestiçagem.

Por outro lado, os higienistas brasileiros sintonizados com o pensamento modernista, abandonaram na primeira metade do século XX as explicações deterministas-raciais sobre nosso país. Para eles, os problemas do Brasil residiam na falta de intervenção do Estado na solução de questões sociais. Segundo estudiosos da saúde pública, durante a Primeira República, a população encontrava-se sem condições mínimas de saneamento básico, sem hospitais públicos, sem remédios e assistência médica, e ainda analfabetos e despreparados para o trabalho. Tratava-se de cuidar da população brasileira, pois segundo eles, o povo brasileiro estava doente. Para Fernando de Azevedo os problemas brasileiros residiam em um povo fraco, que não era uma situação definitiva. Visando a melhoria do povo ou da raça, elaborou um projeto de escola pública que tinha dois pilares: educação e saúde. Sua proposta educacional baseava-se na estruturação das escolas, na democratização do ensino, na educação do trabalho, na educação higiênica e na educação física. Influenciado pelas idéias européias do homem como uma máquina, Azevedo valorizava muito em sua proposta, a educação higiênica e a educação física como meios de preparação da criança para o trabalho, não no sentido de lhe ensinar uma profissão, mas como forma de prepará-las para suportar a fadiga física proveniente do trabalho (GÓIS JUNIOR, 2009).

Apesar de defendido por membros das elites e por intelectuais da época, os exercícios físicos parecem não ter conseguido grande penetração na sociedade da época. Moreno (2001), por exemplo, afirma que apesar de ser defendido por intelectuais de grande porte, “[...] o método sueco nunca logrou realmente na instituição escolar, nem tampouco fora dela, legitimidade” (p. 186). Uma das razões apontadas para que o Método Sueco não alcançasse inserção na escola, residiu no quadro bastante caótico da rede escolar pública naquele tempo.

O número de escolas era reduzido, mesmo no Rio de Janeiro, capital da república. Enquanto os ricos tinham professores particulares ou estudavam nas poucas escolas particulares, as escolas eram freqüentadas pelos filhos da “classe média”. Os pobres, parte significativa da população fluminense, simplesmente não estudavam, o que se refletia no enorme contingente de analfabetos na cidade do Rio de Janeiro. As poucas escolas existentes se dedicavam, no máximo, ao básico, que naquela época, era aprender a ler, escrever e contar.

Além da falta de estrutura da rede de ensino naquele período, Moreno (2001) aponta outros elementos que dificultaram a aceitação da ginástica na sociedade carioca de fins do século XIX e início do século XX. Naquela época, a elite dirigente brasileira tinha como modelo a Europa, em especial, França e Inglaterra, buscando sempre nestas sociedades as idéias a serem aplicadas aqui, o que também aconteceu em relação às práticas corporais européias, que serviram de modelo à elite dirigente da época. Segundo a autora, apesar dos esforços das elites em difundir a ginástica no meio da população do Rio de Janeiro, houve uma grande resistência por esta prática corporal não possuir proximidade cultural com seu jeito de ser, fazendo com que a elite buscasse uma instituição onde esta prática pudesse ser hospedada. O que de fato parece ter ocorrido neste período, na sociedade carioca, na visão apresentada por Moreno (2001), é que houve uma não incorporação da ginástica por parte da população, apesar dela ter tido uma aproximação com esta prática, restrita em função da falta de condições estruturais.

Com base no que apresentamos até aqui, podemos dizer que até a década de 1920, a prática da ginástica ainda não era amplamente difundida entre a população do Rio de Janeiro. Apesar do interesse das elites nacionais pela inserção dos exercícios ginásticos nas escolas, a grande falta de estrutura era um forte limitador. No entanto, pode-se supor que nas escolas da elite, como no caso do Colégio Pedro II, a situação fosse diferente e a ginástica já se fizesse presente de forma mais concreta. Além disso, já era possível observar a realização de diferentes atividades físicas na cidade do Rio de Janeiro, em instituições diferentes da escola.

Há registros sobre a prática de atividades físicas na cidade do Rio de Janeiro em contextos diversos do escolar, em fins de século XIX e primeiras décadas do século XX. Uma das primeiras práticas esportivas desenvolvidas na cidade foi o remo. Segundo Melo (1999), nos anos de 1860, começaram a se organizar regatas. Em 1874, foi criado o primeiro clube de remo da cidade, o Club Guanabareense. Em 1895, os clubes Botafogo, *Union de Canotiers* e Luiz Caldas, do Rio de Janeiro, uniram-se ao Gragoatá e ao Icaraí, de Niterói, para fundarem a União de Regatas Fluminense. O autor também aponta uma inter-relação entre o remo e a ginástica no final do século XIX, já que em muitas sociedades ginásticas havia seções

específicas de remo, assim como em muitos dos clubes de remo era oferecida a prática da ginástica e o ensino da natação aos associados.

A fundação da Associação Cristã de Moços (ACM), instituição criada nos Estados Unidos, que se estabeleceu na cidade do Rio de Janeiro em 1893, também representou a disseminação da prática de exercícios físicos na sociedade carioca daquele período. Esta associação que tinha como proposta a disseminação dos preceitos religiosos da fé cristã, especificamente aqueles determinantes do protestantismo, direcionava suas ações em parceria com as igrejas protestantes já estabelecidas, para as práticas que privilegiassem a melhoria e manutenção da saúde e o desenvolvimento intelectual da juventude do Rio de Janeiro e suas famílias, privilegiando a melhoria e manutenção da saúde e o desenvolvimento intelectual, baseadas no trinômio corpo, mente e espírito. Conforme Cancelli (2010), no “Relatório Anual da ACM do Rio de Janeiro de 1904-1905”, pode-se observar a existência de um “*Gymnasio*” e de uma “Comissão de *Gymnastica*” com o detalhamento das atividades realizadas por este departamento. Apesar da avaliação insatisfatória no relatório, constata-se a frequência de 600 alunos, em 73 aulas realizadas durante o ano. Também é destacada neste trabalho, a significativa contribuição da ACM para a difusão dos esportes no Rio de Janeiro, em especial do basquete e do voleibol, já nas primeiras décadas do século XX.

Marinho (1981) destaca outras expressões de crescimento da prática de atividades físicas no Rio de Janeiro, nas primeiras décadas do século XX. Sobre o halterofilismo, o autor menciona seu aparecimento no cenário brasileiro em fins do século XIX e nas duas primeiras décadas do século seguinte, praticado em academias de cultura física e em “garagens” de clubes de regatas. Em 1908, Enéas Campelo fundou no centro do Rio de Janeiro,

[...] uma academia destinada a fazer homens fortes, utilizando pesos e halteres. Além de ministrar os exercícios, o Sr. Enéas também construía aparelhos para ginástica, que passaram a ter grande aceitação. Também as garagens dos clubes de regatas foram importantes centros de difusão do halterofilismo, [...]. (p. 26)

Estes relatos indicam não só o crescimento da prática de exercícios físicos em geral, como também pode-se admitir, que por ser uma prática de caráter geral, a ginástica tenha ganhado impulso destas outras formas de exercitação física. Não se pode esquecer ainda, como demonstra Magalhães (2010), a rápida propagação do futebol que se deu nas duas primeiras décadas daquele século, na cidade do Rio de Janeiro.

A década de 1920 marca o início de um novo processo de expansão e consolidação da prática de exercícios físicos, em especial, da ginástica pautada pelo Método Francês¹⁶, no seio da sociedade brasileira, com destaque para a cidade do Rio de Janeiro, principal cenário onde se desenrolou esse movimento. Já na década seguinte, após a Revolução de 1930 e com a ascensão do Estado Novo, houve uma intensificação de ações voltadas à educação física, sob forte influência e interferência da doutrina militar. Este processo esteve relacionado com a reestruturação das forças armadas no Brasil, a partir da presença da Missão Militar Francesa. De acordo com Castro (1997), a educação física estava intimamente vinculada à noção de defesa nacional presente no interior do Exército, como parte de um projeto maior de Nação ali constituído. Desenvolveu-se no interior do Exército brasileiro, segundo Horta (1994), um projeto de intervenção na sociedade brasileira, em todas as dimensões de sua vida, onde as orientações deveriam emanar daquela instituição militar.

Durante a década de 1920, houve um forte movimento de organização da educação física no interior do Exército, como podemos observar em Castro (1997): aprovação em 1921, do Regulamento de Instrução Física Militar, baseado no “Projeto de Regulamento Geral de Educação Física” do exército francês; no ano seguinte, era criado o Centro Militar de Educação Física, encarregado de dirigir, coordenar e difundir o novo método de educação física; em 1926, foi publicado o “Manual de Instrução Física”, inspirado no regulamento francês e escrito por oficiais instrutores da Escola de Sargentos de Infantaria. Em 1929, o Ministro da Guerra, publicou um anteprojeto de lei, elaborado por uma Comissão de Educação Física que tornava a educação física obrigatória em todos os estabelecimentos de ensino - federais, municipais e particulares, a partir da idade de seis anos, para ambos os sexos. Além disso, previa a criação do Método Nacional de Educação Física, e, enquanto este não estivesse criado, seria adotado em todo o território brasileiro o Método Francês.

Desta forma, segundo Castro (1997),

Podemos considerar a proposta de se estender a educação física de inspiração militar a todas as escolas civis, presente no anteprojeto de lei de 1929, do ministro da Guerra, como o ponto de partida para o uso da educação física pelos militares como instrumento de intervenção na realidade educacional e social do país. Com a educação física consolidada no interior da própria instituição, o Exército, durante toda

¹⁶ Método Francês foi a designação adotada para o Regulamento Geral de Educação Física. Construído e desenvolvido pelo Instituto de Ginástica do Exército, criado em 1852 na França, era voltado para a preparação dos cidadãos para a guerra. Deveria ser aplicado tanto para os integrantes das tropas, quanto para a população em geral. (CASTRO, 1997)

a década de 1930, estenderia sua influência sobre todo o “corpo da Nação” através do controle da educação física. (p. 68)

O crescente processo de valorização da educação física, pela adoção do Método Francês no Brasil, esteve relacionado com o ocaso do período da Primeira República e as transformações políticas e econômicas que tiveram curso e se seguiram à Revolução de 1930 (GOELLNER, 1992). Podemos destacar alguns fatos que configuraram a militarização da educação física. Em âmbito militar, a década de 1930, trouxe a aprovação oficial do Regulamento de Educação Física do Exército (decreto nº 21.324/1932), que apenas oficializava uma realidade já existente, e no ano seguinte foi criada a Escola de Educação Física do Exército (EsEFEx), instalada na Fortaleza de São João, no bairro da Urca, Rio de Janeiro, imbuída de difundir o método oficial de educação física no país.

No âmbito civil, a reforma do ensino secundário em 1931 (Reforma Francisco Campos), tornou obrigatórios os exercícios de educação física em todas as classes e pouco depois, apesar dos apelos da Associação Brasileira de Educação, mandou adotar as normas e diretrizes do Centro Militar de Educação Física, o que mais uma vez, acarretou na adoção do Método Francês.

Diversos autores apontam para um forte intervencionismo dos militares nas questões relativas à educação física após a ascensão de Getúlio Vargas ao poder, o que pode ser observado na síntese elaborada por Castro (1997). Esta intervenção passou, entre outras coisas, pela subordinação no que tangia às questões da educação física, do Ministério da Educação e Saúde Pública (MES), criado ainda durante o governo provisório, ao Ministério da Guerra.

Entre 1934 e 1945, quando o MES foi chefiado por Gustavo Capanema, a educação física foi definitivamente institucionalizada no ensino civil. Durante toda sua gestão, os contatos com a área militar em relação à educação física foram estreitos. Em 1935, o ministro da Guerra enviou ao MES o capitão Inácio de Freitas Rolim, com o objetivo de discutir um trabalho conjunto dos dois ministérios na área de educação física. Capanema, em resposta, afirmou apreciar a obra já desenvolvida pelo Exército nessa área, declarando-se disposto a contribuir para que ela “mais se desenvolva, em ligação com os trabalhos idênticos, que devem ser realizados nos institutos civis de ensino.” (p. 71)

Em 1937, com a reorganização dos serviços do MES, foi criada a Divisão de Educação Física (DEF), subordinada ao Departamento Nacional de Educação. Por solicitação do Ministro Capanema, o então Ministro da Guerra, Eurico Gaspar Dutra, indicou o major

Barbosa Leite, que, no seu primeiro contato com Capanema, sugeriu a adoção de várias medidas. Dentre estas, um entendimento com o Ministério da Guerra para obter a ampliação das vagas para civis no curso da Escola de Educação Física do Exército, de modo que fossem formados em curto prazo, o maior número possível de professores de educação física para as escolas estaduais e municipais, buscando “uniformizar o método em todo o país”. A sugestão originou um Curso de Emergência que habilitou 165 professores de educação física, realizado em 1938, na Escola de Educação Física do Exército.

Com base na pesquisa de Cantarino Filho¹⁷, Castro (1997), destaca o importante papel desempenhado pela DEF, cuja rigorosa fiscalização empreendida levou o Método Francês a ser, em pouco tempo, efetivamente adotado em todos os cursos secundários: em 1938, 61,6% dos estabelecimentos de ensino secundários adotavam o Método Francês; em 1939, essa porcentagem subiu a 81,3%; em 1940, a 90,6% e, em 1941, sua adoção foi praticamente integral. Além disso, o autor destaca que outros métodos de ginástica existentes, como o sueco e o alemão, rapidamente desapareceram de cena.

A criação em 1939, da Escola Nacional de Educação Física e Desportos (ENEFED), no âmbito da antiga Universidade do Brasil, já no contexto do Estado Novo, foi outro fato de grande relevância para a consolidação da educação física no meio civil brasileiro, demarcando a hegemonia dos militares na área (HORTA, 1994).

O modelo para sua organização foi a Escola de Educação Física do Exército (EsEFEx) e tinha entre seus principais objetivos, a difusão do Método Francês como método nacional de Educação Física e a formação de técnicos especializados em Educação Física e desportos: 1. Curso Superior de Educação Física; 2. Curso de Técnica Desportiva; 3. Curso de Educação Física Infantil; 4. Curso de Medicina aplicada à Educação Física e aos Desportos; e 5. Curso de Massagem. (QUELHAS & NOZAKI, 2006)

A ENEFED teve papel de extrema relevância para a educação física brasileira. Criada como uma escola modelo, serviu de padrão para a criação de outras escolas e, durante muito tempo, foi considerada um local de excelência na formação profissional da área. Até o final dos anos de 1960, ela foi a única escola de formação em âmbito da esfera administrativa federal, havendo poucas da esfera estadual e a maioria de administração privadas (BRASIL, 1971). Outra questão relevante está no fato do modelo de formação profissional de inspiração militar ali adotado, só ter se alterado substancialmente, no início dos anos de 1960, com a adoção do currículo mínimo para a formação profissional em educação física, momento em

¹⁷ “A educação física no Estado Novo: história e doutrina”. CANTARINO FILHO, Mário Ribeiro. Dissertação de Mestrado. Universidade de Brasília, 1982.

que esta se aproxima da formação em nível superior dos professores de outras áreas. Ao lado da Escola de Educação Física do Exército, a ENEFED exerceu o papel de grande propagadora do Método Francês no Brasil, formando, segundo Cantarino Filho, citado por Goellner (1992), cerca de dois mil professores até 1944, quando outros métodos ginásticos passaram a ser difundidos também.

Com o fim do Estado Novo e da Segunda Grande Guerra, o Método Francês deixou de ser obrigatório e, pouco a pouco, pôde-se perceber o aparecimento de outras tendências que buscavam supremacia na instituição escolar, dentre as quais, o Método Natural Austríaco e o Método da Educação Física Desportiva Generalizada (SOARES *et al*, 1992). Estas novas propostas trouxeram consigo a influência do esporte como meio de educação física, que na década de 1970, acabou por se tornar hegemônico na educação física, configurando um processo de esportivização¹⁸ deste componente curricular.

No entanto, conforme apontado por Goellner (1992), não podemos negar que o Método Francês tenha deixado profundas marcas na educação física, seja em termos da concepção da atividade física, pautada num adestramento físico de cunho biológico, como elemento de disciplinamento, assim como, na própria forma de exercitação corporal. Convém ressaltar, que apesar processo de esportivização da educação física ter se tornado a orientação oficial na década de 1970, outros fatores estavam presentes naquela prática. Em primeiro lugar, é preciso recordar que os professores formados sob a égide do Método Francês, estiveram em exercício profissional até aquele período, inclusive na formação de novos professores; em segundo lugar, as deficiências estruturais presentes em nosso sistema de ensino, especialmente no público, com a falta de espaços físicos e materiais necessários à prática esportiva, comprometeram em grande parte os objetivos da esportivização. Esta última, uma fragilidade estrutural, levava o professor a recorrer à ginástica como único conteúdo de suas aulas, já que não havia uma necessidade de material e espaço específico para desenvolver tal conteúdo. Soma-se a isto, o fato de que o caráter disciplinador da atividade física, herdado em grande parte do Método Francês, estava arraigado no pensamento desta área, inclusive de seus professores.

¹⁸ A esportivização da educação física não se refere apenas ao fato de o esporte ter assumido uma presença predominante nas aulas. Este fato está relacionado ao conjunto de medidas oficiais implantadas pela ditadura militar pós-1964, com o intuito de subordinar este componente curricular aos seus interesses ideológicos. Destaque para o Decreto Lei nº 69.450/1971, que estabelecia como pilares da educação física, o desenvolvimento da aptidão física e a iniciação esportiva. Em termos de organização, estabelecia a divisão de turmas por sexos, a frequência semanal de aulas em três vezes para o ensino primário e médio (atual Educação Básica) e a duração das aulas em cinquenta minutos.

Podemos perceber que até o período do Estado Novo, houve uma forte intervenção do Estado no sentido de disseminar entre a população brasileira, o hábito de prática de atividades físicas. Não estamos dizendo, no entanto, que a prática de exercícios físicos já estava enraizada na cultura da população neste período. Por outro lado, parece-nos inegável que a cultura de prática de exercícios físicos, dentre as quais, da ginástica, já circula na sociedade brasileira há bastante tempo, principalmente na cidade do Rio de Janeiro, que foi o centro propagador de grandes iniciativas e experiências nesta área.

Outro aspecto que pretendíamos destacar, era a importância e o papel desempenhado pela instituição médica no processo de enraizamento da prática de exercícios físicos em nossa sociedade. Ressaltamos tal aspecto, pois, quando nossa análise acerca da ginástica se volta para a atualidade, há que se desmistificar a idéia de que o grande interesse pela prática de atividades físicas, observado nas três últimas décadas no Brasil, seja resultado do avanço das pesquisas médicas sobre os benefícios da atividade física para a saúde e bem-estar, fartamente divulgado pela grande mídia. Novamente, não estamos negando este fato. Contudo, na essência, esta relação já estava estabelecida, amplamente divulgada e incorporada desde longa data. Por último, cumpre frisar que apesar do foco de intervenção ter se dirigido para a instituição escolar, é evidente que outras instituições e outros espaços sociais estavam se desenvolvendo a partir do interesse pelas práticas corporais, fosse ela a ginástica ou outras formas de manifestação cultural, como os esportes, a dança e artes marciais, por exemplo.

A prática da ginástica na cidade do Rio de Janeiro, em espaços especificamente destinados para este fim - academias de ginástica, pode ser datada da década de 1930, pois neste período, surgem as primeiras academias de ginástica na cidade, instaladas na zona sul da cidade. Estas academias foram criadas e dirigidas predominantemente por professoras de origem européia que não tinham formação acadêmica de nível superior. Estas pioneiras aplicavam no ensino da ginástica em academias, sua experiência obtida com a ginástica em colégios ou com a dança em escolas de *ballet* localizadas no continente europeu (NOVAES, 1991; CAPINUSSÚ, 2005)¹⁹.

Sobre a expressão “Academia de Ginástica”, Capinussú (2005) afirma que nos dias atuais no Brasil, pode ser entendida mais apropriadamente “[...] como uma Entidade de Condicionamento Físico, Iniciação e Prática Esportiva de Cunho Privado.” (p.174). Entretanto, segundo o autor, historicamente a conotação brasileira para o termo “academia”

¹⁹ Com isto, não estamos negando a existência anterior, de lugares onde se praticava a ginástica. Contudo, parece fato, segundo os estudos aos quais tivemos acesso, que um processo de surgimento de instituições específicas para este fim no Rio de Janeiro, tenha se dado a partir dos anos de 1930.

tem sido o uso apostro a estabelecimentos de ensino de ginástica, balé, danças, musculação e halterofilismo, lutas, ioga, natação e atividades físicas em geral, além do sentido principal e tradicional de sociedade ou agremiação de caráter científico, literário ou artístico. No Brasil, as academias relacionadas ao exercício físico surgiram “[...] *como prática comercial* e a partir de iniciativas variadas e sujeita a distintas denominações.” (CAPINUSSÚ, 2005, p. 174, grifos nossos). Segundo o autor, é possível observar a partir da última década do século XIX, quatro tipos de atividades pioneiras de iniciativa privada e sujeitas à remuneração por serviço prestado: prática de ginástica relacionada a um clube esportivo; ensino de natação em local público adaptado; ensino de lutas em grupo; práticas de halterofilismo ou associação de exercícios ginásticos com dança clássica e/ou moderna. Na década de 1940, delineou-se, na visão do autor, o modelo eclético de academia que predomina atualmente no país, tendo a ginástica como base e a oferta adicional de lutas e/ou halterofilismo (também chamado de culturismo, naquela época), assim como, a presença de profissionais habilitados por formação superior, com declínio dos profissionais vindos do exterior.

Nas décadas de 1950 e 1960, segundo Bertevello (2005a), pode-se observar uma expansão das academias para o interior dos estados, assim como um crescimento na oferta de atividades de lutas (judô, jiu-jitsu e o caratê) e de halterofilismo. Um primeiro diagnóstico sobre as academias de ginástica no Brasil foi publicado em Brasil (1971). O diagnóstico apontou que apenas algumas capitais tinham registro destas instituições. Dentre as duzentas e duas academias registradas em quatorze estados brasileiros, excluídos São Paulo, Minas Gerais e Paraná, cento e treze localizavam-se na cidade do Rio de Janeiro, antigo Estado da Guanabara. Segundo Bertevello (2005a), estes dados sugeriam a possibilidade da não haver mais de mil entidades deste tipo, em atividade no Brasil. Atualmente, segundo pesquisa realizada pela Associação Brasileira de Academias (RAIO-X ..., 2009), existem no estado do Rio de Janeiro cerca de mil e setecentas empresas, sendo que na capital são oitocentas e oitenta e duas empresas.

O crescimento e desenvolvimento do segmento das academias de ginástica nas três últimas décadas são notórios. É possível observar, segundo Novaes (1991; 1998), já no final da década de 1970, um processo de transformação da ginástica em academia no Brasil, especialmente, no Rio de Janeiro, que começa a se delinear a partir da forte influência de métodos de ginástica de origem estrangeira, notadamente norte-americanos.

O crescimento no número de academias de ginástica e as transformações em seus modelos de organização e gestão estiveram relacionados com o movimento de valorização da prática de atividades físicas voltada para a melhoria da “forma física”. No final dos anos de

1970, a edição nº 578 da Revista Veja (1979), cuja capa estampa o título “Descobrimos a forma física: o culto do corpo”, traz uma ampla reportagem sobre o tema (O SUOR..., 1979), que apresenta diversos indicadores relacionados ao crescimento do segmento *fitness*²⁰ no Brasil, durante a década de 1970, que apontam para a conformação de um novo patamar de desenvolvimento deste segmento no país.

Segundo a reportagem, a partir de 1974, observou-se um crescimento em vários setores relacionados com a busca pela chamada “forma física”, por um grupo cada vez mais numeroso de brasileiros de todas as idades. Vários indicadores apontam esse crescimento: abertura de 300 quadras de tênis, só em São Paulo; aumento na fabricação de raquetes de tênis por uma indústria nacional (de 1200 para 5000); crescimento na produção de meias esportivas, que saltou de 240.000 para 360.000 em um ano; venda de 700.000 agasalhos esportivos pela marca alemã Adidas; realização de eventos de massa, como um passeio ciclístico que reuniu 200.000 pessoas em São Paulo; esgotamento da capacidade de clubes em São Paulo e Rio de Janeiro. Aquele período, segundo a reportagem, demarcou para centena de milhares de brasileiros, a descoberta de “[...] um de seus maiores interesses, quando não é o maior, é o próprio corpo.” (p. 50). Fenômeno que não seria um apenas nacional, mas sim de âmbito mundial

Também merece destaque na reportagem, o papel desempenhado por Kenneth Cooper, um médico fisiologista da Força Aérea Americana, que no final da década de 1960 divulgou suas tabelas para a prática da corrida, que logo se espalharam pelo mundo, disseminando uma prática que ficaria conhecida como *cooper*. Segundo Cooper (1979), no Brasil ocorreu a maior explosão deste movimento.

No país, esta onda foi impulsionada ainda mais, segundo a reportagem da Revista Veja, por uma grande campanha publicitária promovida pelo Banco Unibanco no final dos anos 1970, intitulada “Mexa-se”. O movimento de busca pela forma física foi marcado fortemente, naquele período, pela prática da corrida e outras atividades ao ar livre, em ruas, praias e parques, mas também se pôde perceber o crescimento de outros espaços, como clubes e academias.

²⁰ Segundo o dicionário “*Password: english dictionary for speakers of portuguese*” (PARKER & STAHEL, 1998), o termo *fitness* pode ser traduzido como boa forma, bom estado. Este sentido está presente na expressão em inglês *physical fitness*, que expressa a idéia de boa forma física. Recentemente no Brasil, os empresários e representantes deste segmento, tem utilizado o conceito de *wellness*, que de acordo com Furtado (2007a; 2009), busca um alargamento da visão das academias de ginástica como espaços que não se reduzem estritamente à aspectos estéticos, de aptidão física e/ou condicionamento atlético, mas como espaços de produção de bem-estar e qualidade de vida amplos. Um dos maiores propagadores deste conceito, através de sua página na rede mundial de computadores e da Revista *Fitness Business*, é a empresa *Fitness Brasil* (http://www.fitnessbrasil.com.br/novo_sítio_eletrônico/default.asp).

Acredita-se que o método de condicionamento físico aeróbico de Cooper (1972)²¹ foi o principal responsável por um novo conceito de atividade física. Todas as pessoas passaram a ter acesso à prática da atividade física por auto-orientação, sendo elas condicionadas ou não. Cooper contribuiu decisivamente para acabar com o clichê de que a prática desportiva é direito apenas de atletas. Este conceito de bem-estar através das atividades físicas evoluiu tanto que a própria Organização das Nações Unidas declarou o Esporte Direito de Todos, o que foi incorporado à Constituição Brasileira de 1998 (NOVAES, 1998, p. 34-35).

Importante mencionar ainda, o destaque dado pela reportagem publicada pela Revista Veja à indústria e ao comércio relacionado com a prática de atividades físicas, em finais dos anos de 1970. Ressaltou-se no texto que o ramo de atividade econômica relacionado ao material esportivo estava estagnado até o início da década de 1970 e que ao final desta (1979) encontrava-se em euforia. Exemplo deste crescimento foi dado com a chegada, em 1974, da transnacional alemã Adidas, maior fabricante mundial de artigos esportivos, segundo a revista. Em quatro anos de atividade no Brasil, calculava-se que a empresa já detinha 25% do mercado brasileiro, com uma linha de 400 produtos, de calçados e meias, calções, camisas, bolas e agasalhos para esporte e passeio. Entre as empresas nacionais também foram apontados saltos significativos. Naquela década, uma empresa que fabricava apenas roupas de baixo, a Penalty-Cambuci, transformou-se num complexo de três fábricas que participava de praticamente todos os segmentos do mercado esportivo (à época da reportagem, a empresa ainda não fabricava calçados, o que já acontece há bastante tempo). Também é mencionado o crescimento da indústria e comércio de artigos para o jogo de tênis e para o ciclismo. Outra faceta deste crescimento, também mencionada, se refere às dietas para emagrecimento, com destaque para aquelas elaboradas nos Estados Unidos da América, que inclusive começavam a ser traduzidas e publicadas por editoras brasileiras. Percebe-se, ao final dos anos de 1970, a propagação de uma preocupação com a alimentação atrelada à prática de atividades físicas, que, como sabemos, proporcionou grande incremento na produção industrial de produtos alimentícios, incluindo os da linha *diet* e/ou *light*, voltados para atletas e demais pessoas interessadas na “boa forma física”.

²¹ Os trabalhos de Kenneth Cooper foram publicados no Brasil no início dos anos de 1970. Suas idéias tiveram grande penetração no Brasil, através da Escola de Educação Física do Exército. Outro elemento que trouxe prestígio e notoriedade ao Método Cooper no Brasil, foi sua utilização na preparação física da seleção brasileira de futebol que se sagrou campeã mundial na Copa do México (1970). A preparação física da seleção brasileira foi conduzida por oficiais do exército brasileiro, dentre os quais, se destacaram os Capitães Carlos Alberto Parreira e Claudio Coutinho, que após se desligarem das forças armadas, se tornaram grandes expoentes como treinadores no futebol brasileiro.

Ao que parece, as idéias de Kenneth Cooper desempenharam importante papel não só para o grande impulso na prática de atividades físicas na década de 1970, de uma forma geral, como também contribuíram significativamente para as transformações que se processaram nas aulas de ginástica em academias no Brasil (NOVAES, 1998). Houve a inclusão dos propósitos de obtenção e manutenção da saúde que vieram a se juntar aos propósitos estéticos que vigoravam nas academias de ginástica pioneiras no Rio de Janeiro, desde a década de 1940. O final da década de 1970 e o início da década de 1980 marcaram o aparecimento nas academias de ginástica de um método “[...] que as revolucionou em conjunto: a chamada ginástica aeróbica.” (p. 36). Denominado inicialmente de dança aeróbica, tinha como finalidade o aprimoramento do condicionamento cardiovascular em ambientes fechados. Com base em outros autores, Novaes (1991; 1998) menciona a atriz Jane Fonda como uma das grandes divulgadoras deste método aeróbico, através de um programa exibido na televisão americana, denominado “*Workout*”²². Através de exercícios de saltitamento (alto impacto) e dos exercícios de deslocamento (baixo impacto), batizados como exercícios aeróbicos, esta prática proveniente do Método Cooper, aliava-se aos propósitos de melhoria da performance e da saúde.

A ginástica aeróbica veio tomar o lugar ocupado até então pela calistenia, que era adotada por 80% das academias do Rio de Janeiro na década de 1970 (NOVAES, 1998). O método calistênico, cujas origens remontam à antiga Grécia, teve sua reintegração à educação física na primeira metade do século XIX e sua grande difusão se deu graças ao seu emprego e divulgação pela ACM. Segundo o autor: “O método calistênico, pela característica da sua natureza prática e pelos fins designados, teve grande identificação e adequação com a prática e com os propósitos tradicionais da ginástica de academia de 1930 a 1960.” (p. 32). A calistenia era um método ginástico capaz de atender o principal propósito da ginástica de academia até então, mas não se prestava ao propósito da saúde preconizado no método de Kenneth Cooper, que servira de inspiração para a ginástica aeróbica. O próprio Cooper

²² O programa “*Workout*” deu origem a uma coleção de fitas de vídeo que alcançaram grande sucesso de vendas, além da publicação do livro “*Jane’s Fonda workout book*”, que foi publicado no Brasil, com o título “Meu programa de boa forma” no início dos anos de 1980. Até hoje, a atriz Jane Fonda mantém ativo o seu programa de exercícios e também a venda de produtos relacionados ao *fitness*, conforme podemos verificar em páginas da rede mundial de computadores (<http://www.jane-fonda.net/workouts/> - página dedicada ao programa de exercícios; e <http://janefonda.com/> - página oficial da atriz, que possui um atalho denominado “*Health & Fitness*”). Segundo reportagem publicada pelo Jornal Folha de São Paulo (JANE..., 2005), Fonda teve imensa influência sobre a cultura popular americana. Além de lançar uma moda de ginástica, seu ativismo político tornou-se comum, o que parece ser modelo de celebridades contemporâneas, tais como, Arnold Schwarzenegger, Sean Penn e Susan Sarandon.

explica em extensa reportagem publicada sobre o seu método na Revista Veja, no início dos anos de 1970, as limitações do método calistênico:

Flexões de tronco, flexões de braço, ginástica abdominal são recomendáveis para se manter a musculatura em boa forma, para se atingir a proporção ideal entre peso e altura [...]. Contudo, representam apenas os tijolos que ficam na parte superficial de uma estrutura. E quase nada exigem dos pulmões ou do coração. (COOPER..., 1972, p. 71)

O método da ginástica aeróbica foi trazido ao Brasil, no início dos anos de 1980, por professores que estiveram no exterior especialmente para aprendê-lo. Segundo Novaes (1998), dentre eles, estava Ligia Azevedo, apontada como uma das importantes professoras de ginástica de academia durante a década de 1970, no Rio de Janeiro. Autora do primeiro livro publicado sobre o assunto, no ano de 1983, intitulado “Receita de mulher, o desafio do corpo”, “[...] apresentou a ginástica aeróbica como um método alternativo e (sic) ser praticado nas academias do Rio de Janeiro, com o propósito da melhoria da *performance* corporal e da saúde.” (p. 37).

A recepção e adoção da ginástica aeróbica de forma acrítica pelos professores de ginástica em academias no Rio de Janeiro parece ter sido um fato. Apreendemos tal assertiva dos trabalhos de Novaes (1991; 1998), que além de destacado pesquisador nesta área, também foi um protagonista neste processo, por viver e atuar profissionalmente na cidade do Rio de Janeiro. Em seu livro intitulado “Ginástica em academia no Rio de Janeiro”, Novaes (1991) ressalta que a ginástica aeróbica teve destaque e se tornou popular rapidamente no Rio de Janeiro, porque além de melhorar a capacidade cardiopulmonar dos alunos, era altamente estimulante, influenciando diretamente e indiretamente os professores de ginástica em academia.

Os que sofreram sua influência direta, aboliram a ginástica localizada e imediatamente aderiram à aeróbica, como uma verdade absoluta, sem nenhum questionamento quanto sua validade, embora tenha sido criada e desenvolvida para atender às necessidades do povo norte-americano. Já os professores indiretamente incutidos pela aeróbica, nela vislumbraram mais uma opção de trabalho que poderia ser coordenada à ginástica localizada com o objetivo de completá-la. (p. 71, grifos nossos)

Em sua tese de doutorado, Novaes (1998) demonstra não possuir uma visão crítica sobre o aparecimento desta nova metodologia nas academias de ginástica. Uma hipótese levantada pelo autor é a de que a ginástica aeróbica teria surgido em razão do desgaste do Método Cooper, como possibilidade de suprir a necessidade da corrida, possibilitando a continuidade do bem-estar dos praticantes. No entanto, logo a seguir, faz uma afirmativa que

não correlaciona criticamente, o surgimento da ginástica aeróbica e os interesses mercantis de diversos segmentos da produção industrial.

Entretanto, os verdadeiros motivos do aparecimento da aeróbica *não estão claros* à luz das informações disponíveis. O que revela tal dúvida é o *crescente interesse em torno da estética e da saúde da população mundial envolvendo empresas de calçados, roupas, alimentos, aparelhos esportivos, produtos farmacêuticos e outros, que geram atividades comerciais de grande importância.* (p. 38, grifos nossos)

Este posicionamento de Novaes (1995; 1998) nos parece reforçado e patente em outras passagens, quando analisa diferentes atividades utilizadas em academias de ginástica na cidade do Rio de Janeiro, durante a década de 1990, pois ao analisar o grupo de atividades localizadas, o autor deixa clara a presença de interesses oriundos de fabricantes de equipamentos relacionados ao exercício físico. Ao tratar do método *bike class*²³ ele afirma que: “Foi lançado no Rio de Janeiro no II *Fitness Workshop*, em maio de 1997, pela *Queens*, firma representante de diversas indústrias de aparelhos esportivos e fisioterápicos norte-americanas.” (NOVAES, 1998, p. 46). Ao abordar o grupo das atividades aeróbicas, ele também menciona o caso do *step training*²⁴. Tal método, segundo Novaes (1991), teve origem nos Estados Unidos, em 1986, quando uma professora de educação física “[...] sofreu uma lesão no joelho devido à grande incidência de impacto sobre esta articulação em suas aulas de ginástica aeróbica.” (p. 72). Orientada por fisioterapeutas, a professora começou a realizar os exercícios na plataforma em sua academia de ginástica, que logo teve boa aceitação entre seus alunos e proliferou em outras academias americanas. Entretanto, mais adiante, o autor expõe aquele que parece ter sido o principal motivo para a disseminação do *step training*, o interesse comercial de uma grande indústria de material esportivo.

Com o declínio da ginástica aeróbica, as indústrias responsáveis pelo *fitness* rapidamente criaram uma nova proposta metodológica, *a fim de garantir a venda de seus produtos neste promissor mercado de consumo internacional.* O exemplo concreto desta prerrogativa foi o investimento de quatro milhões de dólares feito pela indústria de calçados *Reebok* para criação do método *step training.* (p. 47, grifos nossos)

²³ Este método combina o condicionamento cardiopulmonar com trabalho aeróbico na bicicleta ergométrica, e o condicionamento neuromuscular com exercícios de ginástica localizados utilizando halteres, bastões leves e pesados, elásticos, para os membros superiores.

²⁴ Este método consiste, basicamente, em subir e descer uma plataforma de maneira contínua, normalmente, durante 60 minutos, combinado com exercícios de membros superiores, com ou sem halteres de mão.

Estas novidades nas academias de ginástica do Rio de Janeiro foram prenúncio de uma nova etapa de desenvolvimento não só das práticas corporais ginásticas, mas principalmente das instituições que eram responsáveis pela sua difusão desde a década de 1930.

1.2 Academias de ginástica como empreendimentos tipicamente capitalistas

A presença, cada vez mais intensa, de grandes empresas nacionais e internacionais produtoras de equipamentos e materiais para a prática de atividades físicas nas academias brasileiras, iniciada na década de 1980 e intensificada na década seguinte, é, em nossa análise, um dos indicadores do amplo e profundo processo de transformação das academias de ginástica no Brasil em atividade tipicamente mercantil, que se materializou em várias frentes: aumento da área física e diversificação de espaços para atividades; emprego crescente de máquinas, equipamentos e outros recursos materiais; ampliação e diversificação das atividades físicas oferecidas aos usuários; diversificação no modelo de gestão, com crescente processo de empresariamento; novas formas de gestão da força de trabalho.

A questão das máquinas e equipamentos de ginástica precisa ser vista a partir de dois ângulos distintos: o dos produtores destas mercadorias (as indústrias)²⁵ e o das empresas que empregam esses equipamentos (as academias de ginástica). Pode-se perceber o enorme destaque dado aos equipamentos de ginástica em diversos meios de comunicação que abordam o tema do *fitness*, como por exemplo, ao longo das edições da Revista *Fitness Business* ou da Revista da Associação Brasileira de Academias (Revista ACAD). Encontramos na edição nº 38 da Revista *Fitness Business* (julho/agosto de 2008)²⁶, uma reportagem que aponta uma reinvenção da indústria de equipamentos para ginástica no mercado nacional por parte de jovens empresários (A NOVA..., 2008). Realizada com oito jovens empresários, a reportagem destaca a abertura de mercado ocorrida na década de 1990 como benéfica para a indústria nacional de equipamentos, que passou a dispor de mais

²⁵ Em fevereiro de 2004, foi constituído um Grupo de Trabalho dos Fabricantes de Equipamentos para Ginástica (GTGIN) no interior da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), com o objetivo de identificar problemas comuns e buscar soluções que beneficiem a coletividade utilizando como alicerce a ABIMAQ. A partir de abril de 2005 a Diretoria da ABIMAQ autorizou a transformação do GTGIN na Câmara Setorial de Equipamentos para Ginástica.

²⁶ Esta edição da revista foi lançada um pouco antes da realização da 9ª IHRSA/*Fitness Brasil Latin American Conference & Trade Show*, que é realizada no Brasil, no mês de setembro de cada ano. O evento é a maior feira de negócios do segmento *fitness* no Brasil, e é organizada pela empresa *Fitness Brasil*. Além de palestras sobre temas variados, o evento é um momento de lançamento e venda de novos produtos e equipamentos voltados para o mundo *fitness*.

equipamentos e alternativas de negócios, tanto na expansão das linhas de produtos e empresas, quanto no aumento da presença de subsidiárias internacionais, incrementando a concorrência na indústria de *fitness* e *wellness*²⁷ com profissionalismo.

O crescimento da produção e comercialização de equipamentos para ginástica no Brasil, não está relacionado, como muitos insistem, apenas ao aumento do interesse pela prática de atividades físicas. Obviamente, que se não houver interesse pela compra de uma mercadoria, não haverá razão para produzi-la. Entretanto, como as análises marxianas demonstraram, não é só isso que move os interesses da burguesia que produz mercadorias.

O produto, de propriedade do capitalista, é um valor-de-uso: fios, calçados etc. Mas, embora calçados sejam úteis à marcha da sociedade e nosso capitalista seja um decidido progressista, não fabrica sapatos por paixão aos sapatos. *Na produção de mercadorias, nosso capitalista não é movido por puro amor aos valores-de-uso. Produz valores-de-uso apenas por serem e enquanto forem substrato material, detentores de valor-de-troca.* Tem dois objetivos. Primeiro, quer produzir um valor-de-uso que tenha um valor-de-troca, um artigo destinado à venda, uma mercadoria. E segundo, quer produzir uma mercadoria de valor mais elevado que o valor do conjunto das mercadorias necessárias para produzi-la, isto é, a soma dos valores dos meios de produção e força de trabalho, pelos quais antecipou seu bom dinheiro no mercado. *Além de um valor-de-uso, quer produzir mercadoria; além de valor-de-uso, valor, e não só valor, mas também valor excedente (mais-valia).* (MARX, 2001b, p. 220, grifos nossos)

Na reportagem sobre as empresas de equipamentos para ginástica (A NOVA..., 2008), observamos que há uma restrita presença de produtores nacionais, se comparada com a forte presença de empresas estrangeiras que possuem representantes e distribuem seus equipamentos importados aqui. Além disso, pode-se constatar que essas empresas nacionais surgiram em sua maioria a partir da década de 1980 e tiveram crescimento destacado, também em grande parte, na primeira década do século XXI. Criada em 1988, como segmento *fitness* da Empresa *Brudden Equipamentos Ltda.*²⁸, uma das empresas produtoras de equipamentos no Brasil - a *Movement* -, iniciou suas atividades produzindo equipamentos para musculação

²⁷ Segundo Saba (2008), o conceito *fitness* adotado pelas academias de ginástica é micro, ligado ao desempenho físico e atlético do aluno, tendo como objetivo principal fortalecer a melhora estética. As ações dos profissionais, em sua maioria, estão direcionadas para benefícios estéticos. O conceito *wellness* engloba o *fitness*. O condicionamento físico é trabalhado em perspectivas mais amplas visando a qualidade de vida e bem estar. Os professores não se preocupam só com os exercícios físicos, mas também se preocupam em transmitir conhecimentos relacionados com as cinco estratégias para o *wellness*: a atividade física regular, a nutrição, o controle do estresse, comportamentos preventivos e relacionamentos interpessoais.

²⁸ A *Brudden* surgiu como fabricante de pulverizadores para jardinagem em 1980. Atualmente, a empresa faz parte, juntamente com a *Movement* de um grupo industrial (*Brudden-Jacto*) que produz equipamentos para a agricultura, para o *fitness*, para o lazer náutico, e para o desenvolvimento sustentável.

de uso residencial. Em 1992, lançou a primeira bicicleta profissional de frenagem eletromagnética no Brasil. Em 1995, inovou com as esteiras profissionais e, em 2003, desenvolveu, junto com o Departamento de Biomecânica da Escola de Educação Física da USP, o primeiro modelo de esteira ergométrica com *Shock Absorber Control*²⁹. Em 2008, época da reportagem, a empresa anunciava um investimento de R\$ 6 milhões em desenvolvimento de novos produtos e apresentava uma nova linha de equipamentos de musculação, na qual foram investidos R\$3 milhões.

De outro lado, destacamos a presença no mercado brasileiro de equipamentos para *fitness* importados de outros países. Desde maio de 2007, a *Johnson Health Tech Internacional*, criada há mais de trinta anos e presente em cerca de sessenta países, abriu uma empresa subsidiária, a *Johnson Health Tech Brasil*. O grupo é detentor de diversas marcas e atende tanto o mercado profissional, quanto o residencial. Para se ter uma idéia do tamanho deste grupo, seu faturamento global era de U\$465 milhões em 2008, com aproximadamente sete mil funcionários, dos quais, cinco mil e quinhentos postos de trabalho nas plantas fabris da Ásia. Para atender ao aumento de vendas no Brasil, a subsidiária tem um centro de distribuição de 6.600 m² de área construída em Indaiatuba/SP. No Brasil, a *Johnson Health Tech* emprega somente quarenta funcionários em suas lojas, que se concentram em São Paulo. Há cerca de quinze anos, outro gigante mundial de equipamentos para ginástica, a *Technogym*, empresa italiana com sede na cidade de Cesena, também se instalou no Brasil por meio de uma representação. Líder no mercado de *fitness* e nas áreas biomédica e de reabilitação, a empresa teve crescimento contínuo de 25% ao ano, faturando U\$750 milhões no período 2003-2008. Dentre seus produtos, pode-se destacar a linha *Active Wellness TV*, que traz televisão de plasma com controle de toque adaptado em esteiras, *waves*, *steps* e *bikes*. No Brasil, a empresa possui aproximadamente cem funcionários.

O grande interesse dos fabricantes de equipamentos de ginástica pelo mercado brasileiro pode ser explicado pelo enorme potencial ainda a ser explorado. Conforme dados apresentados no *The IHRSA Global Report* (IHRSA, 2008)³⁰, apesar de o Brasil possuir cerca de doze mil instituições que oferecem serviços relacionados ao *fitness*, o segundo maior número verificado em todo o mundo, e só superado pelo encontrado nos Estados Unidos, o percentual da população que está associado a estas empresas é de apenas 2,1%, muito baixo quando comparado a outros países: 16% nos Estados Unidos; 15% no Canadá; 19,5% na

²⁹ Sistema de amortecimento que reduz o impacto do peso corporal sobre as articulações durante o exercício.

³⁰ Anualmente, a *International Health, Raquet & Sportsclub Association*, com sede nos Estados Unidos, produz um relatório sobre a situação mundial do *fitness*.

Austrália; 11,8% no Reino Unido; 16,4% na Holanda e 14,6% na Espanha, por exemplo. Estes números são constantemente realçados pelos empresários brasileiros do *fitness*, como um grande trunfo para a expansão de seus negócios.

O crescimento cada vez mais acentuado dos investimentos em aparelhos e equipamentos de ginástica no Brasil, desde a década de 1990, pode ser constatado em reportagem da Revista Veja de 1997.

O Brasil é o maior importador de equipamentos esportivos fabricados nos Estados Unidos, a pátria do *fitness*. Em 1996, passaram pela alfândega 200 milhões de reais em aparelhos para exercícios. “*É verdadeiro negócio da China*”, comemora José Eduardo Menna Barreto, dono da *Queens*, uma das grandes importadoras de equipamentos esportivos do país. “O crescimento do mercado é explosivo”, diz Kiko Bonventi, proprietário da Kiko’s empresa especializada na importação de aparelhos domésticos. (EM BUSCA..., p.71-72, grifos nossos)

No Brasil, principalmente nas duas ultimas décadas, as academias transformaram-se em grandes e permanentes compradores de equipamentos de ginástica e outros produtos subsidiários à venda do serviço do *fitness*, como catracas eletrônicas para controle de clientes, *softwares* de controle de uso do serviço para retenção de clientes, pisos especiais para os locais da atividade físicas, dentre outros. Além desses, as academias estimulam a utilização de produtos a elas relacionados, como bebidas isotônicas, suplementos alimentares, roupas e materiais esportivos, frequencímetros, cronômetros e similares. Este segmento impulsiona e fortalece um conjunto mais amplo de atividades produtivas, que passa a patrocinar publicações da área, como pode ser constatado ao longo das edições das revistas *ACAD* e *Fitness Business*, analisadas para a realização desta pesquisa.

Além de se constituírem em patrocinadores destes veículos de comunicação entre empresários do *fitness*, por meio de propagandas pagas que ocupam grande espaço nestas revistas, os fabricantes de produtos relacionados a este segmento, possuem espaços especialmente destinados e reservados para a divulgação das novidades e lançamentos de suas indústrias e empresas. Para exemplificar este fato, citamos a reportagem publicada na edição nº 53 da Revista *Fitness Business*, sob o título “Isotônicos miram academias para alavancar negócios” (ISOTÔNICOS..., 2011). Segundo a reportagem, com um crescimento de mercado de 48% no período 2006-2010, os fabricantes de bebidas isotônicas focam novos consumidores inseridos no universo *welness*. Atentos ao crescimento no número de usuários de academias de ginástica, grandes empresas do ramo (Coca-Cola, fabricante do *Powerade*; AMBEV, fabricante do *Gatorade*; e Globalbev, fabricante do *Marathon*) tem investido altas

cifras com pesquisas de mercado e promoções, buscando identificar o perfil de consumo destes novos consumidores em potencial, o que inclui estratégias de degustação em academias de ginástica e eventos da área do *fitness*.

Além de se transformarem em espaços de circulação e comercialização de mercadorias materiais, houve também um extraordinário crescimento na circulação e venda de mercadorias imateriais, já que as próprias práticas corporais transformaram-se cada vez mais em mercadorias. Conforme assinalou Furtado (2007b), as academias de ginástica são espaços de transformação de cultura (práticas corporais) em mercadoria, que passam ali a ser vendidas.

As academias passam a acompanhar a tendência de mundialização do capital e as práticas corporais ali desenvolvidas sofrem influências, posto que são mercadorias que representam a cultura dominante do modo de produção. Admitimos, em concordância com o autor, que a mesma tendência presente em outros ramos rentáveis na sociedade capitalista, industriais ou de serviços, de avançar até todos os locais onde o retorno ao investimento do capital seja lucrativo, também se manifesta no desenvolvimento do ramo das academias de ginástica e da indústria do *fitness/wellness*.

O fato das academias de ginástica comercializarem mercadorias imateriais, não as diferencia em essência em relação a outras empresas produtoras de mercadorias materiais. Com relação a este fato, recorremos à posição defendida por Carcanholo (2007). Segundo este autor, do ponto de vista da categoria de trabalho produtivo em Marx - aquele trabalho que além de produzir valores de uso, precisa produzir mais-valia, também -, não importa se o resultado do trabalho seja uma mercadoria material ou uma mercadoria-serviço, pois segundo ele, excluindo-se a posição de um ou outro autor, na produção de serviços produtivos (mercadorias-serviço) também ocorre a produção de mais-valia, de lucro para o capitalista que explora aquela força de trabalho dos trabalhadores. O que diferencia as mercadorias-serviço das mercadorias “materiais” é o fato de elas terem seu consumo simultâneo com a produção, como por exemplo, nos serviços de educação e saúde, assim como de *fitness*, podendo ser entendidas como atividades capitalistas produtivas, quando são prestados diretamente por empresas privadas ao consumidor. A produção capitalista não se limita à produção de mercadorias, mas é essencialmente produção de mais-valia e por isso tanto faz que se produzam mercadorias materiais ou imateriais, a função do trabalhador será a mesma, conforme podemos observar neste trecho da obra de Marx (2001a).

O trabalhador não produz para si, mas para o capital. Por isso, não é mais suficiente que ele apenas produza. Ele tem de produzir mais-valia. Só é produtivo o trabalhador que produz mais-valia para o capital, servindo assim à auto-expansão do capital. Utilizando um exemplo fora da esfera da produção material: um mestre-escola é um trabalhador produtivo quando trabalha não só para desenvolver a mente das crianças, mas também para enriquecer o dono da escola. Que esse invista seu capital numa fábrica de ensinar, em vez de numa de fazer salsicha, em nada modifica a situação. O conceito de trabalho produtivo não compreende apenas uma relação entre atividade e efeito útil, entre trabalhador e produto do trabalho, mas também uma relação de produção especificamente social, de origem histórica, que faz do trabalhador o instrumento direto de criar mais-valia. Ser trabalhador produtivo não é nenhuma felicidade, mas azar. (p. 578, grifos nossos)

A mercadoria tem um papel fundamental no capitalismo. Considerada isoladamente, é a forma elementar da riqueza das nações, que sob a vigência da produção capitalista configura-se como uma imensa acumulação de mercadorias (MARX, 2001b). Em razão disso, Marx começa sua investigação sobre o capital pela análise da mercadoria. O primeiro elemento da mercadoria desvelado por Marx foi a presença de dois fatores: valor-de-uso e valor. Antes de tudo, enquanto valor-de-uso, a mercadoria é um objeto externo, uma coisa que por suas propriedades, satisfaz necessidades humanas, independente da natureza, da origem delas, quer sejam provenientes do estômago ou da fantasia. “Não importa a maneira como a coisa satisfaz a necessidade humana, se diretamente, como meio de subsistência, objeto de consumo, ou indiretamente, como meio de produção” (p. 57). Outro fator presente na mercadoria é possuir um valor-de-troca que corresponde à “[...] quantidade de trabalho socialmente necessária ou o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção de um valor-de-uso” (p. 61).

Marx (2001b) também identificou o duplo caráter do trabalho materializado na mercadoria. “O valor-de-uso de cada mercadoria representa determinada atividade produtiva subordinada a um fim, isto é, um trabalho útil particular” (p. 64). Como criador de valores-de-uso, como trabalho útil, o trabalho é indispensável à existência do homem em quaisquer que sejam as formas de sociedade. O trabalho como criador de valores-de-uso “[...] é necessidade natural e eterna de efetivar o intercâmbio material entre o homem e a natureza e, portanto, de manter a vida humana” (p. 65). Por outro lado, Marx assinala que se pondo de lado o propósito da atividade produtiva e, como consequência, o caráter útil do trabalho, resta-lhe apenas ser um dispêndio de força humana de trabalho. Do ponto de vista do valor-de-uso, o trabalho contido na mercadoria só interessa qualitativamente; do ponto de vista da grandeza

do valor, só interessa quantitativamente e depois de ser convertido em trabalho humano, puro e simples. Em suma,

Todo trabalho é, de um lado, dispêndio de força humana de trabalho, no sentido fisiológico, e, nessa qualidade de trabalho humano igual ou abstrato, cria o valor das mercadorias. Todo trabalho, por outro lado, é dispêndio de força humana de trabalho, sob forma especial, para um determinado fim, e, nessa qualidade de trabalho útil e concreto, produz valores-de-uso. (MARX, 2001, p. 68)

Podemos perceber com facilidade nas mercadorias-serviço vendidas pelas empresas do *fitness*, as características apontadas por Marx. Conforme apontam Netto e Braz (2007), a conversão da força de trabalho em mercadoria abriu a possibilidade de mercantilizar o conjunto das relações sociais, isto é, introduzir a lógica mercantil (compra e venda) não apenas em todas as relações econômico-materiais, como também, de generalizá-la às outras esferas das relações sociais. Quanto mais se desenvolve o modo de produção capitalista, prosseguem os autores, “[...] mais a lógica mercantil, invade, penetra e satura o conjunto das relações sociais: as operações de compra e venda não se restringem a objetos e coisas – *tudo* é objeto de compra e venda, de artefatos materiais a cuidados humanos” (p. 85, grifo dos autores). E concluem afirmando que o modo de produção capitalista é o modo de produção de mercadorias, pois nele, a relação mercantil é universalizada.

Em nossa avaliação, a lógica mercantil inseriu-se fortemente no âmbito das academias de ginástica já nos anos de 1980, com a chegada ao Brasil da ginástica aeróbica. Na década seguinte, este processo de mercantilização de práticas corporais em academias de ginástica ganhou grande dimensão, conforme observado pela pesquisa realizada por Novaes, em 1998, onde ele analisa as atividades praticadas em academias de ginástica na cidade do Rio de Janeiro. Dentre as denominadas atividades localizadas, são apontadas a existência de diferentes modalidades: *aero local*, *step local*, *flex local* e *bike class*. Dentre as atividades aeróbicas, o autor menciona a existência de *step training*, hidroginástica, aerodança e, como atividades corporais alternativas, a flexibilidade e o *personal training*³¹. Cumpre observar que o autor reconhece explicitamente o fato das atividades corporais em academias de ginástica serem constantemente descartadas em função de outras “novidades” ou “criações” da indústria do *fitness*, como no caso da decadência da ginástica aeróbica no Brasil e em todo o mundo na década de 1990: “Mais uma vez, estima-se que o tempo de permanência de uma

³¹ Instrutor ou treinador particular; aquele que orienta individualmente um cliente.

atividade física do *fitness* no cenário internacional da educação física é de aproximadamente uma década.” (p. 44).

A mercantilização de práticas corporais em academias de ginástica esteve - e ainda está - relacionada a diversos aspectos. Primeiramente, é preciso levar em conta que, em período recente, o desenvolvimento científico no âmbito das ciências que tratam das atividades físicas e suas repercussões para o desenvolvimento da saúde e para o aprimoramento da estética de seus praticantes, alcançou grande evolução, praticamente sepultando a idéia de um método melhor ou único a ser adotado indistintamente, como ocorria anteriormente. Houve uma valorização cada vez maior de dois aspectos principais: o condicionamento cardiopulmonar, por meio dos chamados exercícios aeróbios (corrida, ciclismo, e algumas modalidades de ginástica) e o desenvolvimento muscular (exercícios com pesos, ginástica localizada e outras modalidades de ginástica). Entretanto, é evidente que a produção de máquinas e outros equipamentos de ginástica tem contribuído para a grande mercantilização de práticas corporais, pois a todo momento, é lançada alguma novidade neste mercado.

A importância da produção de mercadorias para a geração de novos consumidores foi analisada por Marx (1983):

“A produção é intermediária do consumo, a quem fornece os elementos materiais e que, sem ela, não teria qualquer objetivo. Por seu lado, o consumo é também o intermediário da produção, dando aos produtos o motivo que os justifica como produtos” (p. 209).

O consumo apresenta um duplo caráter para a produção: 1) o produto só se torna realmente produto pelo consumo; um sapato que não é usado, não é de fato um sapato; 2) a necessidade de uma nova produção é criada pelo consumo; a produção objetiva um produto que é idealmente suposto pelo consumo. Do ponto de vista da produção, este duplo caráter do consumo corresponde à: 1) a produção cria, produz o consumo, pois lhe fornece o seu objeto, sem o qual não há consumo; 2) a produção determina o modo de consumo, tanto de forma objetiva quanto de forma subjetiva, e não somente o objeto de consumo; 3) a produção fornece uma necessidade ao objeto material, não se limitando somente a fornecer um objeto material à uma necessidade. A produção cria um sujeito para o objeto e não somente o contrário, um objeto para o sujeito. E Marx (1983) finaliza:

“Logo, a produção gera o consumo: 1º, fornecendo-lhe a sua matéria; 2º, determinando o modo de consumo; 3º, criando no consumidor a necessidade

de produtos que começaram por ser simples objetos. Produz, por conseguinte, o objeto do consumo, o modo de consumo, o instinto do consumo. De igual modo, o consumo engendra a *vocação* do produtor, solicitando-lhe a finalidade da produção sob a forma de uma necessidade determinante. (p. 211)

A mercadoria-serviço comercializada pelas academias de ginástica não se restringe mais a apenas uma determinada modalidade de atividade física, como inicialmente acontecia. Atualmente, as empresas incentivam a prática de várias modalidades de atividades físicas, argumentando que para um melhor resultado, tanto no plano da saúde, quanto no da estética, é necessário que haja uma diversificação, pois as diversas modalidades oferecidas apresentam resultados mais efetivos em determinada dimensão. Além disso, as diversas modalidades de atividades físicas oferecidas buscam atingir potenciais clientes e manter os já existentes vinculados às academias. Este processo também está relacionado com o tamanho dos investimentos realizados, seja em termos de estrutura física ou de equipamentos.

A proliferação de diferentes tipos de práticas corporais nas academias de ginástica no Brasil está fartamente documentada em publicações como a Revista *Fitness Business*, a Revista ACAD e a Revista Veja, conforme já apresentamos aqui. Junqueira (1998), Serpa (1999), Campello (2008) e Zakabi (2003a, 2003b, 2003c) elaboraram matérias a esse respeito.

No final da década de 1990, um cenário de nove mil academias de ginástica e de um negócio que movimentava dois bilhões de reais por ano, justificava segundo Junqueira (1998),

[...] a concorrência feroz entre as academias, em busca permanente de novos exercícios e equipamentos para atrair a clientela. Importados dos grandes centros de irradiação do culto ao físico, os mais recentes apresentam nomes futuristas como *bodypump*, *Aquafins*, *fit-ball* e *aeroboxe*³². Ninguém duvida que, por trás dessas modalidades, exista muito de modismo, *coisa que durará até o próximo verão*. [...] Desde que o culto ao corpo tomou forma na década de 80, a indústria de equipamentos investiu pesado. (p. 44, grifos nossos)

As piscinas deixaram de ser espaço apenas de suas atividades tradicionais, como a natação e a hidroginástica. Serpa (1999, p. 92) relata que as academias de ginástica “[...] resolveram pôr debaixo d’água as artes marciais, a bicicleta ergométrica, a esteira, o

³² *Aquafins* é um acessório importado do Canadá, em forma de uma pequena nadadeira triangular, preso a pulsos e tornozelos, visando aumentar a resistência que a água oferece aos movimentos; *Aeroboxe* é um tipo de ginástica aeróbica que trouxe para as aulas, movimentos característicos do boxe; *Bodypump* é um método padronizado originário da Nova Zelândia, semelhante a uma aula de ginástica localizada, onde o principal equipamento utilizado é um conjunto de barra e discos de metal semelhante aos erguidos por halterofilistas em campeonatos; *Fit-ball* foi criado na Itália e usado primeiramente para fisioterapia e condicionamento de deficientes físicos, utiliza-se de imensas bolas de vinil como apoio para a realização de exercícios localizados para braços, pernas, coxas, glúteos e abdômen.

alongamento e até a massagem relaxante”. Apesar de alguns equipamentos serem muito caros, impedindo que estas iniciativas sejam generalizadas, pode-se perceber neste relato que as empresas têm buscado produzir, constantemente, novas necessidades e interesses, em suas diferentes áreas e espaços.

O processo de mercantilização das práticas corporais empregado pelo *fitness* nas academias de ginástica abarca até mesmo, aquelas práticas corporais que possuem códigos e linguagens próprios, com origem e filosofia não relacionadas com o culto ao corpo.

É o caso do uso da capoeira, do boxe e de lutas orientais, como meio de “turbinar” as aulas de ginástica aeróbica, abordados na reportagem de Campello (2008). Uma das novidades apresentadas é um programa criado na Nova Zelândia, o *body combat*, que combina movimentos do caratê, boxe, *tae-kwon-do* e *tai chi chuan* ao ritmo da aeróbica e “[...] a tudo que ela tem direito: música alta e um professor gritando na frente da turma” (p. 78). Além desta nova modalidade, também são mencionados o *aerokickboxe*, o *cardioboxe* e o *tae-boxe*, nascido nos Estados Unidos, um “[...] misto de *kickboxe* (à base de chutes e socos) com o *tae-kwon-do* (muito chute, sempre no ataque) e caratê (golpes com as mãos em ataque e defesa)” (p. 78). Não falta um toque de cultura nacional, pois a aerocapoeira introduziu nas aulas de ginástica a ginga e o ritmo marcado por atabaque e berimbau. Resta destacar a observação feita pela autora da reportagem, quando indica qual o papel desempenhado pelo trabalhador do *fitness*: “Por mais que se crie, no entanto, o sucesso das aulas tem menos a ver com os movimentos da luta em si e mais com determinadas qualidades do professor – *quanto mais escandaloso e agitado ele for, maior o número de alunos. Ou alunas, se for do tipo gostoso.*” (p. 78, grifos nossos).

O yoga, prática corporal de origem na Índia hinduísta, também já está incorporada a muitas academias de ginástica, da mesma forma que outras modalidades (ZAKABI, 2003a). As razões para esta popularidade estão na possibilidade de consumo de cerca de 500 calorias, músculos mais firmes e flexíveis. Os aspectos filosóficos e espirituais desta prática parecem não ser o mais importante e nem sempre estão muito presentes. Atividades circenses, basicamente de acrobacia, malabarismo e trapézio, também foram buscadas pelas academias de ginástica, como “[...] jeito de evitar que a clientela se canse da combinação bicicleta-esteira-pesinhos-aeróbica, perca a motivação e vá embora” (ZAKABI, 2003b, p. 90). Segundo a matéria, a prática de atividades circenses proporciona resultados semelhantes aos da musculação e aeróbica, pois emagrecem, fortalecem a musculatura de todo o corpo e melhoram a flexibilidade.

No mercado do *fitness* existem muitas outras práticas corporais que poderiam ser aqui mencionadas. A situação é de tal monta que já circula a idéia de investir em programas de treinamento idealizados pelas forças armadas, como no caso do *Boot Camp*³³, surgido na década de 1990 nos Estados Unidos e introduzido em março de 2011, na cidade de Balneário Camboriú, Santa Catarina (VAI ..., 2011). Entretanto, os exemplos já apresentados são suficientes para demonstrar a grande mercantilização das práticas corporais que está posta neste universo. Resta destacar, neste processo de mercantilização das práticas corporais nas academias de ginástica, o crescimento de programas de aulas pré-elaboradas comercializadas por diversas empresas, principalmente estrangeiras.

Zakabi (2003c) aponta três gigantes no segmento de programas de aulas pré-elaboradas: a *Mag Dogg Athletics* (comercializa o *spinning*, um método de ciclismo *indoor* criado nos Estados Unidos, praticado numa bicicleta especial); a *Billy Blancs Enterprises* (comercializa o *tae-bo*, um método que combina os movimentos de perna do *tae-kwon-do* com os de braço do boxe, também foi criado nos Estados Unidos); *Les Mills International* (comercializa o método *Body Systems*, criado na Nova Zelândia, atualmente composto por dez diferentes programas de ginástica³⁴). Dentre estas, a que possui maior penetração no Brasil, é a neozelandesa *Les Mills*, no Brasil desde a década de 1990, por meio de uma franqueada, a *Body Systems* do Brasil, que está presente em cerca de 1.700 academias distribuídas em todos os estados.

Segundo Pinheiro e Pinheiro (2006), os produtos *Body Systems* consistem numa proposta de organização científica do trabalho. Para as academias que aderem na forma de franquia ao modelo pré-elaborado de ginástica, é oferecida uma marca, uma identidade visual, músicas e projeto de *marketing* próprios. As vantagens para as academias são: a padronização do serviço; o treinamento da equipe de professores; a associação da marca da academia à marca bem-sucedida da empresa; direito à utilização do material de *marketing* dos programas de ginástica (a exemplo dos pôsteres, CDs e jornais internos) e mais suporte técnico e administrativo à academia (coordenados a partir de São Paulo, onde a detentora da franquia no Brasil se articula com as suas sub-franqueadas).

Atualmente, a *Les Mills* oferece dez subprodutos (modalidades de ginástica denominadas de programas), cada qual correspondente a uma franquia independente, que visa atender às necessidades e preferências de públicos específicos. A cada três meses são lançadas as novas coreografias para todas as modalidades, constituindo um novo *mix*, que após o

³³ Pode ser traduzido como Campo de Treinamento de Recrutas.

³⁴ *Bodycombat*, *Bodyjam*, *Bodypump*, *Bodystep*, *Bodyattaack*, *Bodybalance*, *Bodyvive*, *RPM*, *CX30*, *SH'BAM*

devido treinamento conferido aos professores, são apresentadas em eventos marcados pelo espírito de confraternização, quando os adeptos de cada modalidade são convidados a praticar todas as demais. O credenciamento dos instrutores pode ser feito em uma ou mais modalidades e, a cada trimestre, somente após a conclusão e aprovação no programa de capacitação, os instrutores terão as suas credenciais renovadas, podendo, dessa forma, continuar a exercer a atividade em quaisquer das academias franqueadas no Brasil e no mundo.

Neste programa, as aulas são pré-elaboradas e o papel do professor fica reduzido ao de mero repetidor de coreografias, valorizando-se a sua motivação, o empenho e a empatia estabelecida com a turma, que passam a ser os elementos de distinção entre os profissionais no mercado. Além disso, os programas de aulas pré-elaboradas permite ao empregador um menor grau de dependência do trabalhador, visto que qualquer instrutor credenciado poderá desempenhar o mesmo papel perante as turmas, dependendo somente, mais uma vez, de um bom grau de entusiasmo e simpatia. O sistema de credenciamento periódico mantém o trabalhador numa constante necessidade de qualificação, que é detida por uma empresa e vendida por esta ao trabalhador, em busca de lucro. Recentemente foram lançados no Brasil, dois novos programas desta empresa: *SH'BAM* (*SH'BAM...*, 2010) e *CX30* (DIAS, 2011). Sem passos complexos ou posições cheias de detalhes que só bailarinos e dançarinos profissionais conseguem realizar, o programa *SH'BAM* é uma atividade de dança que mescla vários ritmos, como *funk*, *street dance*, *techno*, *hip-hop* e *jazz*. Já o *CX30* procura aliar os benefícios dos exercícios funcionais com os da ginástica de grupo, com atividades focadas nos músculos da região do *core*, que formam o núcleo do corpo e onde são geradas forças para os movimentos do tronco. Um especialista do *fitness*, ressalta como virtude, que a implementação do *CX30* em uma academia com 500 alunos, com 30 aulas por semana e com cerca de 20 alunos por aula, pode proporcionar um aumento de 10% no faturamento dos negócios.

Outra novidade em termos de aulas pré-coreografadas, criada por dois colombianos nos Estados Unidos e que acaba de chegar ao Brasil, é o Zumba, após o sucesso de uma década em cento e dez países ao redor do mundo. É um programa de ginástica baseado em danças como salsa, merengue, flamenco, *reggaeton*, *hip hop*, axé, tango e samba (SANCHES, 2011). Mediante a contratação de profissionais licenciados e treinados por um instrutor da companhia (*Zumba Fitness*), as academias recebem a concessão de autorização do uso da marca, sem nenhum gasto para isso.

A *Nike*, gigante do material esportivo, com faturamento anual de 15 bilhões de dólares, lançou recentemente um programa de aulas coreografadas, denominado de *Nike Rockstar Workout*, criado pelo coreógrafo de Madonna e Ricky Martin, inspirado no *raggamuffin* (mistura de *reggae* com *rap*). No Brasil, o programa já está sendo praticado desde 2007 em dez filiais de uma academia de São Paulo. Diferente da neozelandeza *Les Mills*, que cobra das academias pelo uso de seus programas pré-coreografados, a *Nike* nada cobra das academias por suas aulas, mas em troca seus produtos são vendidos nas lojas internas e funcionam como vitrine da marca. “Não por acaso, o momento escolhido pela *Nike* para lançar sua aula de dança no Brasil coincide com o lançamento de uma nova linha de roupas e acessórios” (GUARANY, p. 112, 2007).

Outras tendências no *fitness* apontadas na Revista ACAD (MUITO..., 2005), estão cada vez mais em evidência: exercícios funcionais e *Core Training*; aulas curtas ou expressas; aulas *mind*; aulas ao ritmo de *hits* do momento; equipamentos com entretenimento; profissionalização; *running class*; consultorias e programas; comunicação pela internet; informatização; terceira idade³⁵.

As aulas curtas ou expressas - aulas coletivas e séries de musculação com duração de 20 a 30 minutos - buscam atrair aqueles clientes que não dispõem de muito tempo para a prática de atividades físicas ou para aqueles que não têm motivação suficiente para se exercitar por muito tempo. Esta modalidade já está sendo oferecida em algumas academias, como alternativa, no caso da rede paulista Bio Ritmo, ou como modelo único de atividade, no caso da rede *Curves* (a maior rede de academias franqueadas no mundo, com mais de 9 mil unidades, das quais uma centena instalada no Brasil, onde chegou em 2005).

A proposta da rede *Curves* Brasil, franqueada da matriz americana *Curves*, consiste numa metodologia pensada e organizada especificamente para o público feminino, de treinamento aeróbico combinada ao treino de força muscular, numa série única de exercícios de apenas trinta minutos, três vezes por semana. O treino consiste basicamente num circuito de exercícios onde há alternância em aparelhos simples de força com outros exercícios de estímulo aeróbico. Por se tratar de um programa de exercícios pré-estabelecidos, o trabalho das professoras (somente mulheres) está relacionado, muito fortemente, à inovação

³⁵ Exercícios funcionais e *Core Training* - utiliza equipamentos instáveis e relativamente baratos (bozu, bolas, “amendoim”) e elásticos. As aulas são ideais para atletas, idosos e para fortalecer a região do *core* (área do tronco, que inclui a parte anterior e a posterior: abdominais, dorsais, paravertebrais, entre outros); aulas curtas ou expressas; aulas *mind* - atividades que conciliam o exercício físico ao trabalho mental - *yoga*, *pilates*, *tai chi chuan*, algumas modalidades de alongamento e outras; aulas ao ritmo de *hits* do momento; equipamentos com entretenimento; *running class* - aulas de corrida nas esteiras e a formação de equipes e estrutura profissionais para contribuir com o bom desempenho de seus clientes durante as competições.

carismática, fundamental na visão da empresa para transformar as alunas em “sócias” do clube (MASCARENHAS *et al*, 2007). Na visão da empresa, a animação do ambiente é que garante a motivação e permanência das “sócias”, cabendo às professoras responsabilizarem-se por isso. Aulas especiais temáticas, para comemorar algum fato ou data especial (inclusive com professoras “fantasiadas” para estimular a motivação), além da organização de uma série de jogos e brincadeiras, desqualificam a função da professora, privilegiando a animação interna ao ambiente da academia como mais um diferencial da empresa. As professoras pouco interferem na rotina de exercícios propostos às suas alunas. A elas cabe apenas atentar para advertências de ritmo e correções posturais durante a sessão de treino, animando, estimulando, trocando o *cd-rom* que determina o tempo e o ritmo da atividade.

A realização da 21ª *Fitness Brasil Internacional*, em abril de 2011, confirmou algumas tendências apontadas anteriormente. É o que se pode ver em matéria publicada na *Fitness Business*, onde membros do Instituto *Fitness Business* apresentam sua avaliação do evento, destacando as tendências observadas para o universo do *fitness* (ZANNI, 2011): (1) aulas coreografadas – grande aposta para os próximos anos, que utilizam salas amplas e conseguem reunir grande número de usuários, o que auxilia a operacionalização dos custos. Neste campo, são mencionados a investida recente da cantora Madonna, que inaugurou uma rede de academias (*Hard Candy*), onde é possível fazer aulas com músicas da cantora. Também são mencionadas o Zumba e o *SH'Bam*; (2) classe C – o crescimento deste segmento da população oferece excelentes oportunidades para a ampliação dos negócios em *fitness*; (3) *Pilates* – novas variedades do *Pilates* como o *CoreAlign/Physio Pilates*, realizado num único aparelho e o *Xtend Barre*, que mistura balé e *Pilates*, foram apontados como atraentes para novos grupos de usuários, homens e mulheres entre 30 e 60 anos, respectivamente; (4) aulas de ginástica mais fáceis – tendência de aulas de fácil execução que podem atrair e reter usuários sedentários; (5) treinamento funcional em grupo – destaque para o programa CX30 da *Body Systems* que foca os exercícios na região do *core*, voltado para praticantes experientes, já acostumados com carga e intensidade maiores nos treinos; (6) idosos e obesos – aponta o envelhecimento da população e o alto percentual de obesos como fatores que irão requerer a formação de equipes multidisciplinares para atender esta população.

Vimos sustentando que as transformações nas academias de ginástica a partir dos anos de 1980, não se limitaram ao crescente processo de mercantilização das práticas corporais. A mercantilização das práticas corporais veio acompanhada de mudanças no tamanho, na estrutura, na administração e também nos modelos das academias. Ressaltamos que embora as academias de ginástica estejam presentes no país desde a primeira metade do século XX, por

meio de pequenos estabelecimentos, a partir dos anos de 1970 ocorre um processo progressivo de empresariamento deste segmento que se intensifica a partir da segunda metade dos anos de 1980 (NOVAES, 1991; BERTEVELLO, 2005).

Observando a descrição apresentada por Bertevello (2005)³⁶ a respeito do desenvolvimento das academias de ginástica no Brasil, no período compreendido da década de 1940 até os dias atuais, pode-se perceber que a configuração existente na atualidade foi se afirmando a partir da década de 1970. Segundo o autor, dos anos de 1940 a 1970, observa-se uma expansão de academias mais voltadas ao ensino/treino de artes marciais e de halterofilismo/musculação. No período de 1970 a 1990 houve acelerada expansão do número de academias com características de empresariamento. Segundo o autor, as academias evoluíram em contínua expansão de suas bases tradicionais, ou seja, pela inclusão de inovações de atividades físicas no núcleo original definido pelas lutas, dança, ginástica e halterofilismo. Observam-se inovações como a natação, hidroginástica, yoga e “[...] métodos variados de *fitness* que se multiplicaram ao longo da década de 1990, sobretudo por influência norte-americana.” (BERTEVELLO, 2005, p. 176).

As mudanças ocorridas neste período, também foram de ordem qualitativa, como podemos apreender do texto de Bertevello (2005):

A experiência das três últimas décadas mostrou igualmente que este crescimento se ajustou às demandas da clientela e aos *modismos* de exercícios físicos, dando às academias um *sentido operacional de marketing*, distinto, portanto, da tradição de liderança personalizada de seus gestores. Um reforço a este pressuposto incide no fato de que o modelo de academia tem sido adotado por clubes, escolas, hotéis e até empresas como oferta adicional às suas rotinas. (p.176, grifos nossos)

Bertevello (2005) elaborou uma caracterização geral do segmento de academias de ginástica no Brasil e apresenta os principais elementos que compõe o perfil destas empresas (Quadro 2). Podemos perceber que há uma grande diversidade de tipos entre as empresas que compõe este segmento. Esta diversidade se manifesta em diferentes aspectos: no número de clientes atendidos e no número de trabalhadores; a quantidade de modalidades oferecidas; o capital investido, apresentando uma enorme variação, desde uma centena de milhares de reais,

³⁶ Gilberto Bertevello é Presidente do Sindicato dos Estabelecimentos de Esportes Aquáticos, Aéreos e Terrestres do Estado de São Paulo (SEEAATESP), criado em 1991 para representar as academias e empresas de prática esportiva e também, exerceu a função de Conselheiro no Conselho Federal de Educação Física (CONFEF).

até a casa dos milhões de reais; por último, a gestão das empresas, que pode seguir o modelo familiar, onde o proprietário é o gestor principal, até as formas mais profissionalizadas.

QUADRO 2 – Caracterização das empresas no segmento de academias

	Trabalhadores	Gestão	Investimento	Nº de clientes	Serviços
Micro Empresa	Até 5 professores de EF e até 5 trabalhadores em limpeza, atendimento e manutenção	Proprietário costuma ocupar principal cargo técnico; faz manutenção ou terceiriza; compra no varejo	Empresa familiar; investimento: até R\$50 mil, sem compra de imóvel	150 frequentadores em média	Somente uma atividade física
Pequena Empresa	Até 12 professores de EF, podendo ter outros por contrato de <i>Personal Trainer</i> e 6 outros empregados	Comportamento administrativo semelhante a micro empresa	Geralmente empresa familiar; investimento de até R\$150 mil, sem compra de imóvel	350 frequentadores em média	Uma ou duas atividades físicas
Média Empresa	Até 15 professores de EF e até 12 outros empregados	Dificuldades em razão de oscilações que acompanham mudanças na estrutura social. Apresenta habitualmente alguma forma de terceirização: estacionamento, limpeza, outros.	Adapta-se ao perfil de gestão familiar, pois proprietários assumem várias funções em tempo de crise; investimento: até R\$650 mil, sem compra de imóvel.	500 frequentadores em média	No mínimo, três atividades: ginástica, musculação e natação (mais comuns).
Grande Empresa	60 empregados em funções variadas; terceiriza tudo que é possível;	Administração familiar costuma ser desastrosa; evita profissional com idade avançada provocando grande rotatividade.	Investimento: até R\$1,2 milhão, sem compra de imóvel	900 frequentadores em média	Normalmente, várias atividades físicas: dança, luta, natação, ginástica, musculação e outras
Mega Empresa	Até 120 empregados ou mais, em diferentes modos de relacionamento empregatício.	Valoriza mais o treinamento interno e costuma preservar mais experientes	Investimento: acima de R\$2,5 milhões, sem compra de imóvel	2.500 frequentadores em média	Todas as atividades e outras especiais com agregação de outros serviços: massagem, aulas externas, SPA urbano

Fonte: Bertevello (2005). Elaboração própria

Furtado (2007) observa que a combinação de diversas práticas corporais existente nas academias também pode ser percebida nos processos de administração e gestão. O autor considera que a situação periférica, tanto do segmento *fitness* em relação ao conjunto da produção capitalista, quanto do Brasil no conjunto das economias capitalistas, resultou num certo atraso na incorporação das teorias administrativas neste ramo da economia, em relação ao verificado em outros países. No entanto, o desenvolvimento recente deste ramo, com a introdução de altos investimentos de capital na construção de novas academias, as reformas na estrutura das antigas academias, o crescimento das redes e das franquias de academias, além da concorrência entre academias, provocaram o investimento numa melhor organização administrativa para a gestão do negócio. Esse processo de desenvolvimento ocorrido principalmente nas últimas duas décadas, contribuiu, conforme o autor, para que as academias de ginástica começassem a incorporar técnicas de administração e gestão oriundas de teorias administrativas. Entretanto, conforme observa o autor, a assimilação de teorias e técnicas administrativas não é homogênea. “Combinam-se academias com o mais alto padrão tecnológico administrativo com academias que têm muito pouco de tecnologia em seus instrumentos e em sua administração” (p. 28). Furtado (2007) denominou de academias híbridas aquelas que em sua totalidade apresentam a racionalização do processo de produção e administração da academia, mas também uma grande diversificação na produção, pela necessidade de se criar novas modalidades e oferecer, além do consumo de práticas corporais, o divertimento, o entretenimento e o convívio social.

Com o desenvolvimento do segmento *fitness* no Brasil, também ocorreu, conforme aponta Furtado (2007), um processo de diversificação e segmentação das academias de ginástica. A diversificação é mais comum nas maiores academias, que oferecem muita diversidade de modalidades de aulas e atividades para praticamente todas às idades, junto com atendimento direcionado para quem busca a academia por diversos motivos, sejam eles relacionados à estética, à saúde ou ao lazer, além de oferecer outros serviços como fisioterapia, massagem, brinquedoteca, sauna, outros. As academias menores, por questões estruturais, têm menos condições de diversificação de práticas corporais e de modalidades de aulas oferecidas. Para ter uma idéia deste cenário no universo de nossa pesquisa, recorreremos à pesquisa encomendada pela Associação Brasileira de Academias, sobre o mercado de academias no Rio de Janeiro (RAIO-X..., 2009): cerca 20% das academias possuem até 200 clientes; cerca de 37% tem de 200 a 500 clientes; cerca de 30% tem de 500 a 1000 clientes; apenas 8,4% possuem de 1000 a 2000 clientes; e somente 2,9% possuem mais de 2000

clientes. Por estes dados, está claro que as grandes e mega academias ainda são minoria no cenário *fitness*.

Dentre as grandes academias brasileiras, pode-se destacar a existência de grandes redes, como as paulistanas Companhia Atlética, *Runner* e Bio Ritmo, além da carioca *BodyTech*. Estas empresas caracterizam-se, basicamente, pelo elevado número de clientes, por possuírem várias unidades, inclusive fora da cidade de origem, pela grande área física de suas instalações, pela grande quantidade e qualidade de seus equipamentos de ginástica, entre outras.

Considerada a maior rede de academias de ginástica do Brasil, a *Bodytech* (inicialmente denominada de *A!Bodytech*) parece um bom exemplo da entrada e movimento de grandes capitais no segmento do *fitness* brasileiro em tempo recente. Surgiu no ano de 2005, através da fusão entre a *A!cademia* e a *Bodytech*, contando com sete unidades em operação e um público aproximado de 15 mil alunos (GIGANTE..., 2005). Os planos para o ano de 2006 incluíam três inaugurações com investimentos de cerca de R\$18 milhões, e a pretensão de atingir a meta de 25 mil alunos. A fusão uniu empresas que não se viam como concorrentes, pois uma desenvolvia estrutura de clube (*A!cademia*) e outra mantinha o conceito de academia (*Bodytech*). Um dos sócios majoritários da empresa declara uma desvantagem da fusão: “Talvez a desvantagem fique por conta de não podermos aproveitar a totalidade de nossas equipes, assim prevalecendo os profissionais que realmente contribuíram e venham contribuir ainda mais com a empresa” (p. 35). Importante observar também nesta notícia, que um dos sócios nesta fusão, o empresário Alexandre Accioly (proprietário da *A!cademia*), entrou no mercado *fitness* no final do ano de 2004 quando comprou do grupo *Opportunity*, na Barra da Tijuca, o local onde já funcionava uma academia, para abrir a sua. Nos últimos anos, ele também tem investido no ramo de entretenimento em variadas frentes, como rádios, restaurantes e eventos sociais.

Em 2009, Accioly já tinha outro sócio e mais planos para a rede *Bodytech* (DO LEBLON..., 2009). Tendo Luiz Urquiza (um ex-banqueiro) como sócio majoritário e outros acionistas conhecidos na sociedade, entre eles, João Paulo Diniz (herdeiro do grupo Pão de Açúcar), o jogador de futebol Ronaldo Fenômeno e o técnico de voleibol Bernardinho, a empresa estava com quarenta mil clientes, planejava investir R\$450 milhões e contratar quatro mil funcionários até 2014. A empresa estava se expandindo para São Paulo, Brasília, Belo Horizonte e tinha contratado um fundo de investimento, o UBS Pactual, com a missão de captar de U\$40 milhões a U\$60 milhões com a venda de 20% do capital da empresa. O sócio Luiz Urquiza antecipava naquela reportagem, o início do processo de aquisições

empreendido pela empresa, com a compra por R\$40 milhões da academia paulistana Fórmula, em 2008. O sócio revelava que já estavam mirando em duas outras redes e que o plano era construir sessenta e seis unidades até 2014, triplicando o número de academias, para atender cento e sessenta mil clientes. Naquele momento, a empresa já era a segunda maior do setor na América Latina, atrás somente da mexicana *Sport City*. A aposta era no crescimento da taxa de usuários de academias que estava só em 2,1% da população brasileira, estimando-se que esse percentual pudesse atingir de 8% a 10%.

Novas frentes de investimentos da 4A Participações, a *holding* da qual a *Bodytech* é o principal negócio, foi divulgada recentemente (ROSA, 2011). A *holding* alcançou 60% das ações da *Bodytech*, após a compra dos 4% que pertenciam ao jogador Ronaldinho Fenômeno, e tem cerca de três mil e quinhentos funcionários. Com investimento de R\$185 milhões até 2015, foi criada a rede de academias Fórmula para a denominada “classe C”, tendo como sócios, Bernardinho, o técnico da seleção masculina de vôlei, e João Paulo Diniz. Para expandir a Fórmula no país, Alexandre Accioly aposta no modelo de franquias, com meta de que sejam abertas cento e setenta unidades até 2015, cada uma com investimento de R\$800 mil a R\$1 milhão. Foi aberta uma subsidiária, a Fórmula locadora de Equipamentos, que aluga as máquinas para os franqueados. Para enfrentar esta expansão no segmento *fitness*, o BGT Pactual buscará um novo sócio, com o objetivo de aporte de R\$100 milhões até o fim do ano. Accioly afirma: “Decidimos entrar na nova classe média brasileira. E criamos a Fórmula, que terá preços (em pacote anual) de R\$89 a R\$149 por mês. A Fórmula será controlada pela *Bodytech*” (p. 37). O empresário também revela que alugou um galpão no Bairro de São Cristóvão, para armazenar os equipamentos da Fórmula.

Comparamos mais de US\$10 milhões em máquinas. Os sócios não vão precisar comprar equipamento, pois inviabilizaria o negócio. Vamos abrir 44 unidades próprias em quatro anos e já negociamos levar a Fórmula para empresas, como as de varejo e fábricas de alimentos. (p. 37)

O modelo de franquias no segmento *fitness* já está presente no Brasil há algum tempo. Desde novembro de 2003, a *Curves* opera no país e em 2007 já estava com duzentas e nove franquias vendidas, cento e setenta e uma abertas, com presença em dezoito estados brasileiros, sendo a maior parte no sudeste do país (EXPANSÃO..., 2007). Segundo a diretora de operações da empresa no Brasil e Argentina, a tendência é que as academias da empresa se espalhem agora pela região sul e nordeste com o lançamento de um novo modelo de franquia voltado para o atendimento da faixa C e D de consumidores. Criada nos Estados

Unidos, a *Curves* é uma das maiores expressões mundiais nesta modalidade de negócio. Em apenas quinze anos de existência, a *Curves* se transformou na maior franquia de academias no mundo, acumulando dez mil unidades espalhadas em cinquenta países, com faturamento anual de um bilhão de dólares. A *Curves* detém 27% do mercado de academias nos Estados Unidos, com sete mil e quinhentas unidades e três milhões de clientes. A título de comparação, para cada duas unidades da empresa, existe apenas uma unidade da rede de lanchonetes *McDonald's*.

Uma novidade lançada recentemente no segmento *fitness* é o modelo denominado academia enxuta ou de baixo-custo. Denominada de *Smart Fit*, foi lançada em São Paulo por Edgard Corona, fundador da Bio Ritmo, e já chegou também ao Rio de Janeiro. A rede concentra as atividades na sala de musculação e aparelhos de cardio (esteiras, bicicletas, *transports*, etc.). Roberto Rodrigues, o sócio carioca da empresa, explica que “[...] a idéia nasceu da necessidade de uma academia que ofereça praticidade com qualidade e uma excelente relação custo-benefício para os clientes” (ACADEMIA..., p. 36, 2009). Segundo o empresário, a grande vantagem é mesmo a grande redução de custos que o modelo propicia. Tal iniciativa foi pensada, de acordo com o empresário, depois de conhecer os resultados da pesquisa realizada pela *International Health, Racquet & Sportsclub Association* (IHRSA), que mostra que ainda hoje, somente cerca de 2% da população brasileira frequenta academias, e após investigar no mercado as exigências e expectativas de uma parcela específica dessa população que só quer pagar pelo que efetivamente usa.

Este modelo de academia enxuta ou de baixo-custo, ao contrário das academias-clubes, com muitas salas e atividades, oferece apenas sala de musculação e aparelhos de cardio – o que atende à grande maioria dos alunos das academias. A diminuição do espaço, de sua manutenção e do número de funcionários, permite praticar mensalidades que equivalem a um terço de outras redes (R\$69,90), mesmo contando com aparelhos importados de primeira linha. A capacidade de reduzir a folha de pagamento é apontada como ineditismo para o mercado. Esta redução ocorre por meio de um quadro funcional composto, em sua grande maioria, por *personal trainers* e da automação da recepção: atendentes auxiliam nas máquinas e o cliente se cadastra sozinho. Além disso, a adesão a academia é feita pela *internet* e não há exigência de assinatura de contrato. A expansão da rede *Smart Fit* já estava programada, com a inauguração de mais três unidades no Rio de Janeiro, além de outras em São Paulo, Brasília e Porto Alegre.

O modelo de academia enxuta ou de baixo-custo gerou polêmica no segmento *fitness*, em torno do que do que seria uma prática de *dumping*, ou seja, uma situação em que um

determinado produto é vendido em mercado estrangeiro a preço inferior ao praticado no mercado doméstico. No Brasil, tal termo também designa uma conjuntura em que o produto ou serviço é ofertado por preço inferior ao seu custo de produção ou de aquisição (LIVRE..., 2010).

Os proprietários da rede *Smart Fit* abriram um processo no âmbito da Justiça Federal contra o Sindicato das Academias do Estado do Rio de Janeiro (SINDACAD/RJ), pela inclusão da cláusula 12ª na Convenção de Trabalho entre o SINDACAD/ RJ e o Sindicato dos Empregados de Clubes, Estabelecimento de Cultura Física, Desportos e Similares do Estado do Rio de Janeiro (SINDECLUBES/RJ), que prevê que um trabalhador de educação física seja impedido de ficar responsável por mais de cinquenta alunos em estabelecimentos do setor. Em 17 de junho de 2010, foi instaurado por meio da Secretaria de Direito Econômico (SDE), um processo administrativo para apurar suposta “atuação prejudicial ao consumidor”, que suspendeu por Medida Preventiva da SDE os efeitos da cláusula 12ª da Convenção Coletiva. A reportagem informa que o empresário proprietário do grupo que controla a rede *Smart Fit*, declarou em entrevista à Agência Brasil que a cláusula 12ª era uma tentativa do SINDACAD/RJ de prejudicar o consumidor, uma vez que em todo o mundo os preços das academias para o consumidor é muito menor do que o cobrado no Brasil. Procurado também, pela mesma agência de notícias, o presidente do SINDACAD/RJ, manifestou-se surpreso com a decisão da SDE e afirmou que a inclusão da cláusula foi realizada para atender a um pleito do sindicato dos profissionais do setor, que objetivam segurança para os profissionais de educação física e não como forma das entidades sindicais de tentarem impedir a livre concorrência.

Este fato nos parece significativo, pois demonstra por um lado o acirramento da concorrência intercapitalista no *fitness* e, por outro, uma reação organizada dos proprietários de academias do Rio de Janeiro, por meio de sua entidade de classe, em defesa de seus negócios e seus lucros. Também é importante por demonstrar que este segmento encontra-se em plena fase de desenvolvimento econômico.

A aglomeração de academias em redes também começa a ser verificada no mercado nacional de *fitness*, embora esta prática já esteja consolidada por academias de países da Europa e América do Norte há cerca de dez anos, atraindo os pequenos e médios empresários, em busca de alicerces sólidos para competir com as grandes redes nacionais já estabelecidas aqui e também com as estrangeiras que começam a buscar este enorme e promissor mercado (MULTIPLICAÇÃO..., 2011). Segundo um consultor do Rio de Janeiro, os benefícios são, basicamente, o fortalecimento e a visibilidade da marca da academia, o investimento em

publicidade de forma compartilhada, e a negociação com fornecedores em escala, entre outros. “Com certeza, uma empresa que compra 150 esteiras de uma única vez terá um preço diferente do que aquela que compra cinco” (p. 24).

O atraso do segmento *fitness* brasileiro na formação de redes, em relação a outros países, deve-se à forma como os empresários do *fitness* enxergaram seus negócios anteriormente. Segundo Rodrigo Hernandez da ECO Consultoria de São Paulo, mencionado na reportagem, “[...] o mercado de *fitness* ainda é muito incipiente nos processos de gestão e negócios. [...] somente na ultima década os donos de academias realmente começaram a se ver como empresários e que suas academias eram empresas e, portanto, deveriam dar lucro” (p. 24). Somente agora, a formação de redes está sendo vista pelos empreendedores do *fitness* como uma saída viável para os problemas deste mercado, que se tornou extremamente competitivo e profissional. A tendência apontada pelo consultor é a de perda de espaço daquelas academias de “fundo de quintal” para as empresas de *fitness*. Os especialistas consultados apontam um futuro nada promissor para as academias que optarem por não fazer parte das redes: “Imagine o seguinte cenário: em um determinado bairro existem cinco academias da rede A, oito da rede B, 4 da rede C e a sua academia sozinha. Quem tem mais força de divulgação? Quem consegue fazer investimentos pesados e em escala?” (p. 27). A sugestão é a migração para nichos específicos como forma de fugir da competição: por exemplo, nas atividades infantis. Outra alternativa está na segmentação que atende uma mudança do perfil do consumidor, o que explica o sucesso de produtos como *Pilates*, *Yoga*, *Funcional* e *Personal Trainer*.

Outro elemento relacionado à formação de redes de academias de ginástica, mencionado nesta matéria publicada no principal veículo de comunicação entre proprietários destas empresas (MULTIPLICAÇÃO..., 2011), se refere às ameaças que vêm de fora. Da mesma forma que as redes segmentadas voltadas exclusivamente para o público feminino, como a *Curves* e a *Contours*, que já estão no país há alguns anos, outras redes, com perfis diferentes, começam a almejar o mercado brasileiro. Recentemente, foi divulgado o interesse da recém-lançada *Hard Candy Fitness*, da *pop star* Madonna, de incluir o Brasil entre os mercados que contarão com academias da rede. Um dos consultores ouvidos, afirma que quando esses “*players*” chegarem com sua força competitiva, provavelmente de forma avassaladora, grandes mudanças serão verificadas no mercado. Um exemplo usado como comparação é o caso *Blockbuster*, que provocou o fechamento de diversas locadoras de vídeo de bairro, apesar de muitas terem se preparado. “Infelizmente, para alguns o negócio vai deixar de existir. Muitos não suportarão a nova onda. Esse movimento entre gigantes acontece

em todos os segmentos e irá acontecer no segmento *fitness*” (MULTIPLICAÇÃO..., p. 27, 2011). A formação de redes nacionais poderá ser uma das prováveis armas contra a força da concorrência internacional.

A reportagem deixa claro que não há consenso entre os especialistas consultados quanto ao futuro cenário do segmento *fitness* no Brasil. Alguns pensam que, possivelmente, daqui a cinco anos o mercado estará dividido em quatro grupos de academias, segundo quatro diferentes faixas de valores para as mensalidades, cada um dos grupos com pelo menos duas marcas bem estabelecidas e projetadas em cada uma dessas categorias, sem que esta divisão esquemática, esteja diretamente relacionada a classes sociais ou ao local onde a academia está instalada. Outra corrente preconiza que as mudanças mercadológicas não serão tantas e nem tão impactantes nesse período. As grandes academias continuarão grandes e as pequenas continuarão pequenas. O que se vê, cada vez mais, é que as tendências voltadas para os negócios fomentados em grupos e os conglomerados vão realmente revolucionar os patamares de negociação existentes. Além disso, também se defende que o aperfeiçoamento da gestão e o lançamento de produtos voltados para nichos específicos sejam uma tendência, como por exemplo, redes exclusivas para adolescentes ou oferecer musculação para nudistas. Os consultores concluem que a revolução nas formas de se fazer negócios, assim como em outros mercados, é fato concreto no setor de *fitness* e veio para ficar. “O que não se pode afirmar categoricamente é quem vai vencer, de que forma vai alcançar o sucesso e por quanto tempo irá se manter na crista da onda” (p. 28).

O crescimento do mercado *fitness* brasileiro tem sido expressivo, especialmente nas três últimas décadas. De acordo com a IHRSA (2008), o Brasil tem posição destacada no conjunto do mercado mundial do *fitness*. Em número de academias ou clubes, o país possuía 12.682 unidades, quantidade só suplantada pelos Estados Unidos com 29.636. Apesar disso, o número de clientes em percentual da população total (2,10%, equivalente a cerca de quatro 4 milhões de pessoas), índice ainda muito baixo, quando comparado a de outros países: Austrália – 19,50%; Holanda – 16,40%; Estados Unidos – 16%; Canadá – 15%; Espanha – 14,60%; Suécia – 14,30%; Reino Unido – 11,80%. Segundo empresários deste segmento, estes dados indicam um grande potencial de crescimento para o segmento. Dados da Associação Brasileira de Academias (ACAD), divulgados recentemente, apontam a existência de 25.372 empresas filiadas a esta associação de classe (AQUI ..., 2011). Deste total, 19.876 são empresas de atividades de condicionamento físico, 4.580 de ensino de esportes e 916 de ensino de dança. Cerca de 50% destas empresas estão localizadas na região sudeste e São Paulo abriga um pouco mais de 25% do total nacional. No outro extremo, a região norte

abriga apenas cerca de 3% do total de empresas e o Amapá com 33 empresas somente, é o de menor densidade.

É neste contexto diferenciado e diversificado que está ocorrendo a criação e a expansão de redes de academias no Brasil, considerando apenas as marcas com um mínimo de três unidades já estabelecidas no mercado brasileiro, é um fenômeno que também está em crescimento em nossa realidade, seguindo diferentes modelos de negócios, conforme se pode observar no Quadro 3.

QUADRO 3

Diferentes modelos de redes de academias no Brasil

TRADICIONAIS	<ul style="list-style-type: none"> - Modelo tradicional de extensão do negócio com capital próprio; - Mais comum nas redes montadas atualmente. - Ganho de mais força quando angariam investimentos de terceiros para alavancar o negócio. - O modelo conta com uma presença mais ativa da gestão centralizada, o que apóia de forma mais estratégica e competitiva o processo de extensão. - O modelo de extensão com administração informal tem gestão mais centralizada, dificultando um pouco o processo de expansão.
FRANQUIAS	<ul style="list-style-type: none"> - Ainda está em formação no nosso mercado, embora já haja algumas marcas no setor. - Em fase inicial, provavelmente dominará o segmento <i>fitness</i> num futuro bem próximo. - Os modelos de franquia auxiliam no processo de rápida extensão, pois os processos e os modelos de gestão já estão bem desenvolvidos e testados em outros pólos. - Nesse modelo, os pólos franqueados têm, eventualmente, dificuldades com a pouca liberdade imposta pela obrigação de respeitar as regras do jogo.
LICENCIADAS	<ul style="list-style-type: none"> - Modelo semelhante ao de franquia, possui uma abordagem mais prática e escalonada de emancipar a marca. - Processos de gestão não são totalmente definidos e impostos pelo licenciador, o que dá mais liberdade no processo decisório. - A “pseudoliberalidade” faz com que o licenciado ande fora da trilha ideal e não consiga o sucesso almejado, em muitos momentos.
COMPARTILHAM BANDEIRAS	<ul style="list-style-type: none"> - A união entre bandeiras é muito comum e antiga em outros segmentos - drogarias, supermercados e outros, apesar de recente no universo das academias. - As empresas continuam separadas, porém têm uma única bandeira (marca); - As empresas ficam mais fortes para concorrer com as grandes ou com outras redes do mercado.
ASSOCIADAS	<ul style="list-style-type: none"> - Embora não possam ser consideradas exatamente redes, se caracterizam pelas academias que mantêm suas bandeiras individuais, mas compartilham um núcleo de auxílio de gestão e negócios. - Favorece negociações de interesse comum em diversos níveis. - Modelo utilizado em vários outros mercados, consiste na união de algumas empresas que sozinhas não conseguiriam sobreviver ou ter papel protagonista no mercado. - Modelo bem prático e que permite aumentar a força nas negociações com fornecedores e compartilhar metodologias.

Fonte: MULTIPLICAÇÃO... (2011). Elaboração própria.

Este movimento de capitais observado recentemente no segmento *fitness*, nos remete para aspectos relativos à lei de acumulação do capital, expostos por Marx (2001a). “Aplicação de mais-valia³⁷ como capital ou conversão de mais-valia em capital é o que se chama de acumulação de capital” (p. 677). Para que a acumulação possa se realizar, é necessário, segundo Marx, que o capital realize um movimento circular, por ele denominado de circulação do capital. O primeiro passo é a conversão de uma soma de dinheiro, que vai exercer a função de capital, em meios de produção e força de trabalho, que ocorre na esfera da circulação. O processo de produção é o segundo passo, consistindo na transformação dos meios de produção em mercadoria cujo valor ultrapassa o dos seus elementos componentes e contenha, agora, o capital já desembolsado, acrescido de uma mais-valia. Por último, importa vender as mercadorias produzidas, realizar seu valor em dinheiro e converter de novo esse dinheiro em capital, repetindo continuamente as mesmas operações. “A primeira condição da acumulação é o capitalista conseguir vender suas mercadorias e reconverter a maior parte do dinheiro por elas recebido em capital” (p. 657).

Netto e Braz (2007) ressaltam que o modo de produção capitalista se diferencia historicamente por uma forma de reprodução peculiar, a reprodução ampliada, sem a qual não há acumulação de capital, sem a qual não existe capitalismo. Na reprodução ampliada, somente uma parte da mais-valia apropriada pelo capitalista é usada para cobrir seus gastos pessoais, enquanto outra parte é convertida em capital, isto é, utilizada para ampliar a escala da sua produção de mercadorias (aquisição de máquinas novas, contratação de mais força de trabalho etc.). A acumulação de capital depende da exploração da força de trabalho, ou seja, “[...] quanto maior a exploração da força de trabalho, maior será a mais-valia e a acumulação” (p. 127).

E Marx (2001a) desmascara a relação entre compradores e vendedores da força de trabalho, elemento indispensável e determinante para a acumulação do capital.

No início, havia uma troca de equivalentes. Depois, a troca é apenas aparente: a parte do capital que se troca por força de trabalho é uma parte do produto do trabalho alheio do qual o capitalista se apropriou sem compensar com um equivalente; além disso, o trabalhador que produziu essa parte do capital tem de reproduzi-la, acrescentando um excedente. A relação de troca entre capitalista e trabalhador não passa de uma simples aparência que faz parte do processo de circulação, mera forma, alheia ao verdadeiro conteúdo, e que apenas o mistifica. A forma é a contínua compra e venda da força de

³⁷ No capítulo V – Processo de trabalho e processo de produzir mais-valia, Marx (2001b) define mais-valia como o valor excedente contido numa mercadoria, ou seja, a parte que excede o valor conjunto das mercadorias necessárias para produzi-la, isto é, a soma dos valores dos meios de produção e força de trabalho, pelos quais o capitalista antecipou seu dinheiro no mercado.

trabalho. O conteúdo é o capitalista trocar sempre por quantidade maior de trabalho vivo uma parte do trabalho alheio já materializado, do qual se apropria ininterruptamente, sem dar a contrapartida de um equivalente (p. 681).

A acumulação de capital se torna meio para uma nova acumulação e a ampliação da massa de riqueza que funciona como capital provoca um aumento de concentração dessa riqueza nas mãos de capitalistas individuais e, como consequência, da base de produção em grande escala e dos métodos de produção especificamente capitalistas (Marx, 2001b). Essa concentração identificada diretamente com a acumulação, apresenta duas características limitadoras: (1) a concentração crescente dos meios sociais de produção nas mãos de capitalistas individuais, não se alterando as demais circunstâncias, é limitada pelo grau de crescimento da riqueza social; e (2) a parte do capital social localizada em cada ramo de produção reparte-se entre muito capitalistas que se confrontam como produtores de mercadorias, independentes uns dos outros e concorrendo entre si.

Outra tendência da acumulação de capital é a centralização. Não se trata mais da concentração simples dos meios de produção e de comando sobre o trabalho, agora é concentração dos capitais já formados, a supressão de sua autonomia individual, a expropriação do capitalista pelo capitalista, a transformação de muitos capitais pequenos em poucos capitais grandes. A concorrência é conduzida por meio da redução dos preços das mercadorias, que não se alterando as demais circunstâncias, depende da produtividade do trabalho, e este, da escala da produção. “Os capitais grandes esmagam os pequenos” (MARX, 2001a, p. 729).

Analisando o segmento *fitness* pela ótica da teoria da acumulação de capital elaborada por Marx, é possível fazer algumas inferências. De um modo geral, está em curso um amplo processo de acumulação de capital neste segmento, visto que é possível observar um crescimento quantitativo no número de empresas nas três últimas décadas, mesmo em lugares onde há uma concorrência maior, caso do Rio de Janeiro e de São Paulo. Ao mesmo tempo, observa-se que há um grande processo de investimentos em meios de produção, com uma ampla variedade de equipamentos sofisticados e novidades empregadas, o que parece indicar a reaplicação da mais-valia no negócio. Também é possível perceber uma concentração de capital em algumas empresas deste segmento, que se reflete na capacidade de grandes investimentos em instalações, estrutura e equipamentos que algumas empresas apresentam, se diferenciando bastante em relação ao conjunto delas.

No que diz respeito à centralização de capital, ainda há uma grande prevalência das chamadas pequenas academias no universo do *fitness* investigado – a cidade do Rio de Janeiro. Segundo dados apresentados pela ACAD (RAIO-X..., 2009), as academias com até 200 clientes eram 20,7% e as academias com 200 a 500 clientes representavam 36,6% do total das empresas. Apesar disso, o recente surgimento de empresas voltadas para o chamado público da classe C, com propostas identificadas como de baixo custo, baixo preço, como é o caso das redes concorrentes - Academias Fórmula e Academias *Smart Fit*, indicam, a nosso ver, o início de um processo de centralização de capital neste segmento, que provavelmente se intensificará num prazo de tempo não muito longo, dado que este segmento tem atraído cada vez mais interesse, inclusive de empresários com origem e tradição em outros ramos de negócios.

1.3 Culto ao corpo e necessidades do mercado da cultura do consumo

É inegável que nas quatro últimas décadas, as preocupações e os investimentos sobre o corpo ganharam novas dimensões. Vários autores se referem a este período como o do culto ao corpo ou da corpolatria. Goldemberg e Ramos (2002) apontam para uma crescente glorificação do corpo no Brasil, especialmente nos grandes centros urbanos, com ênfase cada vez maior na exibição pública do que antes era escondido e, aparentemente, mais controlado. Inicialmente, dizem eles, essa exibição de formas anatômicas até então ocultadas, poderia significar que vivemos um período de afrouxamento moral jamais observado anteriormente. No entanto, olhando com mais cuidado essa “redescoberta” do corpo, alertam que se percebe não apenas um esmorecimento dos códigos de obscenidade e da decência, mas, antes disso, os signos de uma nova moralidade. Moralidade que “[...] sob a aparente libertação física e sexual, prega a conformidade a determinado padrão estético, convencionalmente chamado de ‘boa forma’.” (p. 25).

Recorrendo às formulações de Norbert Elias em sua obra “O processo civilizador”, Goldemberg e Ramos (2002) sugerem a existência de um “processo civilizador” que se empreende e legitima por meio da aparente liberação dos corpos, sugerida pela sua atual onipresença na publicidade, na mídia e nas interações sociais. De forma análoga ao uso dos trajes de banho, utilizado como exemplo por Elias, onde os corpos mais expostos exigiriam maior autocontrole de homens e mulheres sobre suas pulsões, do que quando o decoro os mantinha escondidos, na nova moral da “boa forma”, a exposição do corpo, além do controle de suas pulsões, exige dos indivíduos também, o (auto) controle de sua aparência física. “O

decoro, que antes parecia se limitar à não exposição do corpo nu, se concentra, agora, na observância das regras de sua exposição” (p. 25). Até as noções de decente e indecente, relativas ao vestuário, sofreram modificações. Mostrar determinadas partes do corpo ou exhibir o corpo nu pode não ser tão indecente quanto exhibir um corpo “fora de forma”, ou usar roupas não condizentes com a forma física apresentada. “Sob a moral da ‘boa forma’, um corpo trabalhado, cuidado, sem marcas indesejáveis (rugos, estrias, celulites, manchas) e sem excessos (gorduras, flacidez) é o único que, mesmo sem roupas, está decentemente vestido.” (p.29).

Para os que procuram ostentar um corpo “sarado”, ícone da “cultura da malhação”, a gordura se tornou o inimigo número um da “boa forma”. Para os adeptos do atual culto à beleza e à “boa forma”, a busca por um corpo “sarado” funciona como uma luta contra a morte simbólica imposta aos que não se disciplinam para enquadrar seus corpos aos padrões exigidos (GOLDEMBERG e RAMOS, 2002). Beleza e forma física não são mais percebidas e valorizadas como obra da natureza, mas como resultado do trabalho do indivíduo sobre si mesmo, acarretando sobre ele o peso da absoluta responsabilidade por sua aparência física. Hoje em dia, mais do que antes, a liberdade para agir sobre o próprio corpo não cessa de ser lembrada e estimulada. A perfeição estética é possível de ser atingida por vários meios: prática regular de exercícios físicos, regimes alimentares, cirurgias estéticas, tratamentos dermatológicos de última geração e dos cosméticos.

A preocupação com o peso corporal, o excesso de gordura, também foi observado por Santos & Salles (2009). Em estudo realizado numa academia de ginástica no Rio de Janeiro, eles constataram que a despeito de se apresentarem no peso ideal, o desejo de emagrecer foi referido por um grupo relativamente grande de pessoas, especialmente, do sexo feminino e também no grupo até 40 anos. A insatisfação com o próprio corpo foi constatada em 69% dos indivíduos. Analisando pela ótica da idade, observou-se que no grupo mais jovem (até 40 anos), 80% dos indivíduos mostram algum tipo de insatisfação com o próprio corpo, enquanto na faixa acima dos 40 anos, essa insatisfação foi manifestada por 56% dos entrevistados. Não houve diferença expressiva entre homens e mulheres a esse respeito, mas um grau maior de insatisfação afetou as pessoas mais jovens, de ambos os sexos. Apesar do desejo de emagrecer ser uma grande preocupação nos pesquisados, o fato de 64% dos indivíduos que estão no peso ideal ou na faixa de magreza estarem insatisfeitos com o próprio corpo, em contraste com 24% de insatisfeitos que estão na faixa de sobrepeso ou de obesidade, parece indicar que outros atributos corporais, como por exemplo, o aumento da massa muscular, sejam responsáveis, além do peso corporal, pela sua satisfação pessoal e sua aceitação social plena.

Conforme destacado por Pereira (2006), o crescimento do culto ao corpo, observado nas últimas décadas do século XX, se desenrolou imerso num amplo processo de transformações no contexto sócio-político-econômico e cultural, onde se pode destacar o advento da pós-modernidade, da globalização e da sociedade do consumo.

Harvey (1994) observou que na transição do fordismo para a acumulação flexível, ocorrido no curso das décadas de 1970 e 1980, houve uma intensa fase de compressão do tempo-espaço que provocou um impacto desorientador e disruptivo sobre as práticas político-econômicas, sobre o equilíbrio do poder de classe, bem como sobre a vida social e cultural. A transição de um modelo produtivo a outro se deu, em parte, por meio da rápida implantação de novas formas organizacionais e de novas tecnologias produtivas. A aplicação de novas tecnologias produtivas esteve relacionada com a superação da rigidez do fordismo e com a aceleração do tempo de giro como solução para os graves problemas do fordismo-keynesianismo, que em 1973, se tornaram uma crise aberta. A aceleração da produção foi atingida por mudanças organizacionais que tiveram duas dimensões: (1) desintegração vertical – subcontratação, transferência de sede etc., que produziram um curso cada vez mais indireto na produção; (2) sistema de entrega *just in time*, que reduz os estoques, e emprego de novas tecnologias de controle eletrônico, de produção em pequenos lotes etc., que reduziram os tempos de giro em muitos setores (eletrônica, máquinas-ferramenta, automóveis, construção, vestuário etc.).

A aceleração do tempo de giro na produção de mercadorias correspondeu, também, a acelerações paralelas na troca e no consumo. Uma velocidade maior na circulação de mercadorias no mercado foi possível graças ao aperfeiçoamento dos sistemas de comunicação e de fluxo de informações, que foram associados à racionalizações nas técnicas de distribuição (empacotamento, controle de estoques, containerização, retorno de mercado etc.). Sobre os muitos desenvolvimentos da esfera de consumo, Harvey (1994) destaca duas tendências que guardam estreita relação com a questão do culto ao corpo. Uma delas indica que a mobilização da moda em mercados de massa (em oposição a mercados de elite) ofereceu um meio de acelerar o ritmo do consumo não apenas em termos de roupas, ornamentos e decoração, mas também numa grande variedade de estilos de vida e atividades de recreação (hábitos de lazer e de esporte, estilos de música pop, videocassetes e jogos infantis, etc.). Outra tendência importante observada foi a passagem do consumo de bens para o consumo de serviços, não apenas serviços pessoais, comerciais, educacionais e de saúde, como também de diversão, de espetáculos, eventos e distrações. Uma explicação do autor para isso, reside no “tempo de vida” menor desses serviços em comparação com o das

mercadorias materiais: embora difícil de estimar, o “tempo de vida” de um show de rock é bem menor do que o de um automóvel, por exemplo. Dada a existência de limites para a acumulação e para o giro de bens físicos, “[...] faz sentido que os capitalistas se voltem para o fornecimento de serviços bastante efêmeros em termos de consumo” (p. 258).

A dimensão material do culto ao corpo ou da corpolatria, um fenômeno estudado sob o ponto de vista comportamental, localizado, portanto, no campo da cultura, foi abordada por Castro (2001) em sua pesquisa, e nos permite relacionar este fenômeno com as transformações mais amplas do capitalismo apontadas por Harvey (1994). Com base em dados da Associação Brasileira da Indústria de Higiene Pessoal, Beleza, Perfumaria e Cosméticos, a autora destaca um crescimento de 126,6% no período de 1991 a 1995, passando o faturamento de 1,5 bilhão de dólares em 1991, para 3,4 bilhões de dólares em 1995. Este setor apresentou naquele período, um desempenho superior ao da indústria em geral e ao PIB também. De uma forma geral, o nível de emprego do setor teve desempenho superior ao conjunto da indústria neste período. Em relação aos segmentos que compõe o setor, constatou-se um crescimento de cosméticos e perfumaria, itens considerados mais próximos da categoria supérfluos, acompanhado pela redução de higiene pessoal, mais próximo de bens de primeira necessidade. O Brasil se destaca no cenário mundial de cosméticos, sendo o quinto maior, embora o consumo per capita ainda seja baixo, de acordo com os fabricantes. Outro setor da indústria brasileira que apresentou forte crescimento durante a década de 1990 foi o de alimentos dietéticos, que entre 1993 a 1998, cresceu 420,47%. Por último, mas com forte relação com o culto ao corpo, a autora destaca o grande número de academias na região da grande São Paulo e a grande atividade da cirurgia plástica no Brasil, que havia superado os Estados Unidos em termos de intervenções, sendo que do total, 80% das cirurgias realizadas no Brasil têm finalidade estética.

A aceleração generalizada dos tempos de giro do capital trouxe inúmeras consequências, inclusive por definir maneiras “pós-modernas” de pensar, de sentir e de agir. Uma das consequências apontadas por Harvey (1994) - a acentuação da volatilidade e efemeridade de modas, produtos, técnicas de produção, processos de trabalho, idéias e ideologias, valores e práticas estabelecidas – é de grande importância para se analisar o recente processo de culto ao corpo, em suas variadas dimensões, no Brasil. O efeito primário no campo da produção de mercadorias foi a ênfase nos valores e virtudes da instantaneidade e da descartabilidade, conformando uma sociedade do descarte. Mais do que descartar bens produzidos (criando um enorme problema sobre o que fazer com o lixo), a sociedade do

descarte significa também ser capaz de atirar fora valores, estilos de vida, relacionamentos estáveis, apego a coisas, edifícios, lugares, pessoas e modos de agir e ser.

A produção da volatilidade implica, conforme Harvey (1994), em dominar ou intervir ativamente na sua produção, envolvem a manipulação do gosto e da opinião, seja tornando-se um líder da moda ou saturando o mercado com imagens que adaptem a volatilidade a fins particulares. Primeiro, é ressaltado que a publicidade e as imagens da mídia passaram a ter um papel muito mais integrador nas práticas culturais, assumindo uma importância muito maior na dinâmica de crescimento do capitalismo. Além disso, a manipulação dos desejos e gostos, mediante imagens que podem ou não ter relação com o produto a ser vendido, ao invés da idéia de informar ou promover no sentido comum, tem sido cada vez mais a tônica da publicidade. “Se privássemos a propaganda moderna da referência direta ao dinheiro, ao sexo e ao poder, pouco restaria” (HARVEY, 1994, p. 260).

A grande produção, circulação e consumo de mercadorias, materiais e imateriais, relacionados ao fenômeno do culto ao corpo, pode, também, ser pensada e discutida a partir do chamado processo de globalização.

Segundo Chesnais (1996), o adjetivo global surgiu nas grandes escolas americanas de administração de empresas, no começo dos anos de 1980, tendo sido divulgado em nível mundial, pelo viés da imprensa econômica e financeira de língua inglesa e logo invadiu o discurso político neoliberal. Na ótica de administração de empresas, o termo era destinado aos grandes grupos para dizer que, graças à liberalização e à desregulamentação, estavam suspensos os obstáculos à expansão das atividades em todos os lugares onde se pudessem gerar lucros; a telemática e os satélites de comunicações permitiam formidáveis instrumentos de comunicação e controle; era necessário reorganizar e reformular as estratégias internacionais. Os defensores extremados da apologia da globalização e do tecno-globalismo, apresentavam um novo mundo que estava nascendo, como sem fronteiras, e as empresas, como sem nacionalidade. Entretanto, esses termos não são neutros e invadiram o discurso político e econômico tanto pelo fato de serem cheios de conotações, quanto por serem vagos. De outra forma, o termo de origem francesa “mundialização” teve dificuldades para se impor no discurso econômico e político, pois tem o defeito de diminuir a falta de nitidez conceitual dos termos “global” e “globalização”. Para Chesnais (1996), a palavra “mundial” permite pôr com muito mais força, a idéia de que se a economia se mundializou, seria importante construir depressa instituições políticas mundiais capazes de dominar o seu movimento.

Em termos sociais, a civilização do capitalismo mundializado é a civilização do “bazar cultural mundializado” e do “centro comercial mundializado”. Ocupa papel de destaque neste campo, a transformação das chamadas indústrias de “mídia” ao longo dos anos de 1980.

Ao se organizarem para produzir mercadorias cada vez mais padronizadas, sob forma de telenovelas, filmes da nova geração hollywoodiana, vídeos, discos e fitas musicais, e para distribuí-los em escala planetária, explorando as novas tecnologias de telecomunicações por satélite e por cabo, essas indústrias tiveram, ao mesmo tempo, um papel importante em reforçar o nivelamento da cultura e, com isso, a homogeneização da demanda a ser atendida a nível mundial. (CHESNAIS, 1996, p. 40-41)

Para Maroun e Valdo (2008), vivemos e respiramos a era do consumo, onde, em muitos casos, pouco importa a finalidade dos objetos ou a razão de consumi-los, mas simplesmente tê-los. Este consumo, no entanto, não é de objetos e sim de signos, símbolos e significados que obedecem a uma lógica própria, de modo que os objetos consumidos deixam totalmente de estar em conexão com qualquer função ou necessidade definida. As mercadorias deixam de ser encaradas como um produto social do trabalho humano dotado de propriedades úteis para a vida prática das pessoas e passam a ser tratadas como algo naturalmente munido de faculdades, propriedades, valores e significados intrínsecos (masculinidade, feminilidade, elegância, *sex appeal*, ousadia, inteligência, outros), transferíveis ao consumidor mediante as relações místicas e abstratas de compra e posse (a mediação mágica do dinheiro) e não por intermédio das relações orgânicas do fazer e do construir.

Na atualidade, a condição corporal das pessoas, independentemente do sexo, etnia ou posição social, está diretamente relacionada à felicidade almejada pelos indivíduos ao menos na sociedade ocidental. “O corpo físico bonito, jovem e atraente virou um requisito de sobrevivência, uma espécie de obrigação a ser cumprida com direito à culpabilização daqueles que não se entregam a esse fim” (MAROUN & VALDO, 2008), traduzida na clássica frase: “Só é gordo e feio quem quer, quem não se cuida ou é desleixado”.

Conforme apontado pelos autores, o corpo deixou de ser o veículo para obtenção do lucro por aquilo que o recobria, que o abrigava, que o enfeitava: roupas, cosméticos, filmes e revistas. Em tempo recente, o corpo passou a ser o próprio meio de extração direta do lucro, sem que deixasse de produzir os lucros anteriores. “É o corpo que nos querem vender. É a mercadoria que pretendemos comprar. O corpo virou ‘o mais belo objeto de consumo’” (MAROUN & VALDO, p. 181, 2008). Desta forma, os autores concluem que o corpo-mercadoria assume o papel de protagonista no lugar do corpo-máquina, apesar de que, essa

nova visão de corpo-mercadoria é muito mais próxima da concepção de corpo-máquina do que se imagina. Não obstante a existência de uma busca pela estética como forma de hedonismo, por outro lado, os indivíduos estão presos a grandes simulacros que os fazem também máquinas, só que não de força de trabalho, mas sim de propagação de beleza e de ideais estéticos.

A mídia e, especialmente, a publicidade, segundo Goldemberg e Ramos (2002), têm um papel fundamental no processo de responsabilização do indivíduo pelo seu corpo, a partir do princípio de autoconstrução. Atualmente, a publicidade que antes só chamava atenção para um produto exaltando suas vantagens, serve para produzir o consumo como estilo de vida, produzindo o consumidor perpetuamente intranquilo e insatisfeito com sua aparência, o que beneficia, entre outros, o mercado dos cosméticos, das cirurgias estéticas e da “malhação”. Outros veículos de comunicação (programas de televisão, cenas de novela, reportagens de jornais e revistas) também têm o poder de produzir as preocupações obsessivas com a aparência. São produzidas as chamadas “ilusões bem fundamentadas” (expressão tomada de Pierre Bourdieu, pelos autores), que fundamentadas no discurso científico dos especialistas (médicos, psicólogos, nutricionistas, esteticistas, professores de educação física, entre outros), prometem a perfeição estética, desde que as orientações sejam rigorosamente cumpridas.

Segundo Malysse (2002), o corpo apresentado pela mídia, o corpo “virtual”, é um corpo de mentira, medido, calculado e artificialmente preparado antes de ser traduzido em imagens e de se tornar uma poderosa mensagem de corpolatria. Destinadas a todos aqueles que as vêem e, através de um diálogo incessante entre o que vêem e o que são, essas imagens-normas convidam, cordialmente, os indivíduos insatisfeitos com sua aparência (particularmente as mulheres) a considerar seu corpo defeituoso. Apesar de gozar de perfeita saúde, seu corpo não é perfeito e “deve ser corrigido” por numerosos rituais de autotransformação, sempre guiados pelos conselhos das imagens-normas veiculadas pela mídia.

Ao analisar as mensagens e imagens veiculadas em edições da Revista Boa Forma do ano de 2004, Oliveira e outros (2010) puderam perceber que as mensagens de intervenções para transformação do corpo não cessam de ser lembradas e estimuladas. Em um universo de cento e vinte e quatro mensagens encontradas sobre exercícios físicos, oitenta e duas (66,12%) apresentavam algum produto associado. Ao que parece, afirmam os autores do estudo, o papel da revista é de celebrar não só o amor ao corpo, aos prazeres e à beleza, mas, principalmente, ao consumo. Algumas das mensagens encontradas apresentaram sugestões de produtos farmacêuticos indicados para a redução da gordura localizada e para ativação e

melhoria da circulação. Além disso, em uma matéria específica que tratava da celulite, com a chancela científica de uma especialista, havia, na verdade, o anúncio sutil de produtos que a farmacêutica consultada e outras áreas costumam vender, o que fica mais claro ainda quando também se anunciou o centro de beleza e estética da profissional.

Outro elemento detectado neste estudo, foi a frequência em maior número de fotos de mulheres jovens, como era de se esperar, considerando-se o perfil da revista. Entre as fotografadas, destacam-se as com baixa quantidade de gordura corporal e dentro de padrões estéticos utópicos estimulados e cobiçados. Por outro lado, as imagens que se referem ao alto percentual de gordura, são de pessoas da equipe da revista ou de mensagens do tipo “antes e depois”, onde o indivíduo aparece com percentual de gordura elevado (antes) e posteriormente, após se submeter a uma dieta e/ou programa de exercícios físicos, apresenta-se dentro de modelos corporais recomendados pela revista (depois).

Oliveira e outros (2010) afirmam que a utilização das expressões visuais pela revista Boa Forma foi sempre muito semelhante, exemplificada por um retrato estampado na capa de uma das edições analisadas, no qual uma famosa atriz de televisão, bastante elogiada na mídia por sua beleza, aparece de biquíni, expondo intencionalmente seu abdômen, para que fique em destaque o baixo percentual de gordura e seu “corpo invejável”. A fotografia é ancorada por um texto que enuncia uma “fórmula mágica” composta de musculação, hip-hop e alegria. Segundo os autores, a comunicação visual da revista como um todo, parece sugerir soluções mágicas e rápidas para transformar os corpos, que são apresentadas com frases chamativas, do tipo: “Tudo para sua transformação”.

Oliveira e outros (2010) concluem seu trabalho, chamando a atenção para a existência de um paradoxo nas edições da Revista Boa Forma analisadas. Por um lado, a baixa prática de exercícios físicos e a obesidade estão atreladas a uma premissa moral que designa o sujeito como preguiçoso, desleixado ou irresponsável. Por outro lado, as promessas encontradas nas revistas, quase sempre inacessíveis à maior parte da população brasileira, porque demandam tempo livre disponível, recursos financeiros e algum nível de conhecimento técnico progresso, engendram soluções rápidas e “miraculosas”, expressas nos incessantes e renováveis tipos de treinamento físico, dietas, cirurgias e produtos farmacêuticos recomendados.

Reforçando esta perspectiva, Castro (2001) afirma que a mídia assimilou rapidamente o culto ao corpo, iniciado nos anos de 1980, como um eficiente catalisador de tendências comportamentais. A intensificação da preocupação com a saúde e aparência corporal é um elemento que leva a autora a defender a hipótese de que publicações voltadas para estes temas terão vida longa, e que há uma relação muito forte entre as propostas editoriais e temáticas

abordadas nas revistas e as motivações apontadas pelos freqüentadores das academias para a prática de atividade física.

Ao concluir sua pesquisa, o autor afirma que a mídia e a indústria da beleza são aspectos estruturantes da prática do culto ao corpo. Por seu lado, a mídia estabelece uma mediação da temática, mantendo-a sempre presente no cotidiano, levando ao leitor de revistas que abordam o tema, as últimas novidades e descobertas tecnológicas e científicas, ditando e incorporando tendências. Por sua vez, a indústria da beleza garante a materialidade da tendência de comportamento, que como todo traço comportamental e/ou simbólico na contemporaneidade, só poderá existir se contar com um universo de objetos e produtos consumíveis. Os indivíduos contemporâneos são levados por motivações (ou condicionantes sociais) a cultuarem os próprios corpos e perseguirem um ideal estético estabelecido socialmente, que coloca a beleza como o conjunto de traços externos que valorizam as formas retilíneas, a pele clara e limpa, os cabelos lisos e, sobretudo, a magreza. Saúde e beleza, as motivações principais, são trabalhadas pelas revistas estudadas na pesquisa, e cuidar do corpo torna-se um imperativo tão poderoso, conduzindo à idéia de obrigação, que quando se rompe com essa imposição, é gerado sentimento de culpa.

Segundo Malysse (2002), a mídia banalizou a idéia de que o corpo é moldável pela ação da força de vontade, de tal forma que, em toda a sociedade brasileira, independente de classe, vigora o paradigma de um corpo autoplástico. Entretanto, na realidade estudada por ela, o Rio de Janeiro, entre o desejo e a possibilidade de mudar o próprio corpo, existem limitações pelo fato dessas práticas serem antes de tudo, práticas de consumo do corpo, que nem todas as cariocas podem pagar para ter acesso às academias, onde podem tentar transformar o próprio corpo para se apropriar das diversas características corporais valorizadas socialmente. Apesar das revistas só pregarem o modo de vida das classes dominantes e um modelo de comportamento corporal que remete aos padrões burgueses, nem por isso são menos lidas pelas mulheres trabalhadoras e, assim, conforme a autora, as representações da corpolatria circulam por todas as classes. “As cariocas estão cada vez mais condenadas a exibir o corpo de sua classe, e aquelas que não podem comprar o estilo de corpo fornecido pelas academias se sentem estigmatizadas” (p. 103). O corpo “natural” tornou-se sinônimo do corpo social pobre e popular, sintetizando assim, ao nível do corpo feminino, as contradições da sociedade carioca.

O corpo parece ter alcançado um significado jamais observado. A categoria corpo obteve uma presença significativa nas respostas dos indivíduos investigados, durante a realização de uma pesquisa iniciada em 1998, por Goldemberg e Ramos (2002), sobre novas

formas de conjugalidade e sexualidade de homens e mulheres das camadas médias urbanas do Rio de Janeiro. Chamou a atenção dos autores, a recorrência da categoria corpo como algo invejado, desejado e admirado, tanto pelas mulheres, quanto para os homens. Esse corpo não é um corpo indistinto, dado pela natureza, mas um corpo trabalhado, saudável, bem-cuidado, paradoxalmente uma “natureza cultivada”, uma cultura tornada natureza. É um corpo coberto por signos distintivos, “[...] que apesar de aparentemente mais livre por seu maior desnudamento e exposição pública, é, na verdade, muito mais constrangido por regras sociais interiorizadas pelos seus portadores” (GOLDEMBERG & RAMOS, 2002, p. 38).

Goldemberg e Ramos (2002) assinalam a importância de ter um corpo “em forma”, com tudo o que ele simboliza, para os indivíduos das camadas médias do Rio de Janeiro: promoção de uma conformidade a um estilo de vida e a um conjunto de normas de conduta, recompensada pela gratificação de pertencimento a um grupo de “valor superior”.

O corpo é um valor que identifica o indivíduo com determinado grupo e, simultaneamente, o distingue de outros. Este corpo, “trabalhado”, “malhado”, “sarado”, “definido”, constitui, hoje, um sinal indicativo de certa virtude humana. Sob a moral da “boa forma”, “trabalhar” o corpo é um ato de significação, tal qual o ato de se vestir. O corpo, como as roupas, surge como um símbolo que consagra e torna visível as diferenças entre os grupos sociais. (p. 38)

Nas camadas médias cariocas, o corpo se mostrou um valor, um distintivo que parece sintetizar três idéias articuladas: (1) a de insígnia do policial que cada um tem dentro de si para controlar, aprisionar e domesticar seu corpo para atingir a “boa forma”; (2) a de grife, símbolo de um pertencimento que distingue como superior aquele que o possui; (3) a de prêmio justamente merecido pelos que conseguiram alcançar as formas físicas mais “civilizadas”, por muito esforço e sacrifício (GOLDEMBERG & RAMOS, 2002).

Para Malysse (2002), os adeptos da corpolatria tornam-se os *Pigmaliões*³⁸ do próprio corpo, esculpindo-os e desenhando-os ao longo dos regimes e sessões de musculação, procurando imitar os corpos valorizados pela mídia ou simplesmente vistos na praia e na academia. Nos últimos trinta anos, o culto ao corpo foi muito fortalecido num sentido capitalista e comercial, fazendo com que o eu físico seja cada vez menos considerado a base única de nossa relação com nosso próprio eu. “Na busca de um corpo ideal, os indivíduos incorporam as imagens-norma dessa nova estética e se condenam a uma aparência que lhes escapa irremediavelmente” (p. 132).

³⁸ *Pigmalião* foi um escultor da mitologia grega que, após optar pelo celibato, fez uma estátua de marfim para aliviar sua solidão e representar seu ideal feminino. A estátua saiu tão perfeita que ele se apaixonou pela própria obra e pediu que Afrodite lhe desse a vida, casando com ela (Grande Enciclopédia Larousse Cultural, 1995).

É justamente neste campo, onde se entrecruzam imagem corporal e sua apreensão subjetiva que os empresários do *fitness* encontram um campo fértil para ser explorado, demandando, assim, o uso de novas formas de gestão do processo de trabalho e no perfil da força de trabalho, bem como nas características das relações de trabalho.

2 TRABALHO E REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NA INDÚSTRIA DO *FITNESS* NO BRASIL

As transformações recentes na forma de produzir as mercadorias foram introduzidas em resposta à crise de acumulação de capital, vivida pelo sistema capitalista a partir do início dos anos de 1970. Desde então, o processo de produção capitalista tem sido sistematicamente e continuamente modificado na busca pelo aumento da produtividade e recuperação e/ou elevação das taxas de lucro. Os processos de reestruturação produtiva tiveram origem na indústria, mas se expandiram também para outros setores, como no caso do setor serviços. Pode-se observar que empresas do setor serviços, foram buscar inspiração nos processos de reestruturação produtiva fabril para reorganizar sua própria produção. Um caso típico desta assimilação pode ser observado nas empresas do ramo financeiro, especialmente nos bancos (JINKINGS, 2004; 2006). Importa reconhecer então, que os processos de reestruturação produtiva não se restringem à determinado segmento da produção capitalista, mas pelo contrário, tendem a se expandir e se aplicar ao conjunto da produção de mercadorias, sejam elas materiais ou imateriais, como no caso das mercadorias-serviço vendidas pelas empresas do segmento *fitness*. Neste capítulo, procuramos analisar as transformações no processo de produção das mercadorias-serviço do *fitness* como elemento constitutivo dos processos de reestruturação produtiva empregados pelo modo de produção capitalista na perspectiva da ampliação da obtenção de lucros.

2.1 O *fitness* como “indústria do corpo”: novos campos de exploração no setor serviços

Recentemente, a Associação Brasileira de Academias (ACAD) realizou uma pesquisa de mercado sobre a indústria do *fitness* no Rio de Janeiro com o intuito de fornecer informações relevantes para os membros deste setor, bem como para a mídia e a população em geral (RAIO-X..., 2009). A pesquisa foi realizada com 310 empresas localizadas no Estado do Rio de Janeiro, representando um universo de quase 20% do total existente. De acordo com a matéria, na cidade do Rio de Janeiro são 882 empresas neste ramo, números que contrastam com o levantamento realizado no início da década de 1970 (BRASIL, 1971), onde o então Estado da Guanabara possuía cento e treze academias de ginástica e luta. A pesquisa realizada pela ACAD confirma que a maior parte destas empresas foi criada há cerca de uma década somente: até 01 ano – 11,3%; de 1 a 2 anos – 7,8%; de 2 a 5 anos – 23%; de 5 a 10

anos – 20,7%; e acima de 10 anos de existência – 36,9%. Estes dados confirmam a tendência de expansão recente deste segmento.

Mais importante do que o crescimento quantitativo, foram as transformações de ordem qualitativa que determinaram uma nova configuração a este ramo de atividade econômica. Ao analisar o discurso do profissional de ginástica em academia no Rio de Janeiro, Coelho Filho (2000/1) observa que, até então, os proprietários das academias eram, em geral, profissionais da área e também atuavam como professores. A expansão das academias como negócio, no final dos anos 1980 e início da década de 1990, trouxe para este ramo, segundo o autor, profissionais da área da administração, dando início a grandes empreendimentos. Caracterizados pelo consumo de bens e serviços cada vez mais diversificados, esses empreendimentos passaram a oferecer uma maior quantidade de ofertas aos alunos, com a diversificação e a padronização das aulas de ginástica em diferentes modalidades, tendo como objetivo, ampliar as possibilidades de satisfazer os gostos da demanda.

Esta realidade já tinha sido indicada em reportagem da Revista Veja (OS LUCROS ..., 1985), onde são apontados alguns exemplos da nova configuração do ramo de academias de ginástica. No Rio de Janeiro esta nova configuração estava em processo de constituição. Um dos relatos apresentados nesta reportagem é sobre José Cardoso Junior, que em 1980 possuía oitocentos clientes em sua academia no bairro da Tijuca, e que em 1985 alcançara três mil clientes. Além da academia, o empresário iniciou, em 1981, uma sociedade numa fábrica de equipamentos de ginástica, que tinha oito empregados e produção de seis a dez aparelhos por mês, chegando a produzir, no ano de 1985, cento e trinta aparelhos, com mais de cem empregados. Em São Paulo, era inaugurada a Academia Companhia *Athlética*³⁹, a maior, mais cara e completa do país, com um investimento de um milhão de dólares, numa área de cinco mil metros quadrados. Dentre os sócios, estava um jovem executivo de 33 anos, filho do fundador do laboratório fotográfico *Curt*, que deixou o laboratório para ingressar no ramo das academias de ginástica. O texto destaca que estava em andamento, naquele período, um processo de transformação deste segmento, em contraponto a maioria das academias de pequeno porte existentes.

A cada dia, no entanto, aumenta o número de academias que se transformam em modernas empresas prestadoras de serviços de modelagem física, fisioterapia, orientação nutricional e entretenimentos esportivos – e já são

³⁹ Segundo o sítio eletrônico da empresa (<http://www.companhiaathletica.com.br/institucional/>), a Companhia Athlética é atualmente uma das maiores redes de academia do Brasil, com 15 unidades espalhadas por vários estados, e atende cerca de 30.000 alunos.

usadas até como trampolim para outros negócios, como confecções, lojas e produtos de beleza. (p. 100)

A matéria também cita o caso de um ex-engenheiro, dono da academia *Corpore* no Rio de Janeiro, que na época possuía três unidades e três mil e novecentos clientes, além de uma loja de roupas esportivas de fabricação própria com a *griffe* da academia. A *Corpore* Clube de Ginástica foi pioneira na filosofia e na implantação do “Conceito Academia-Empresa” no Rio de Janeiro, onde além de um pólo de atividades físicas e esportivas, o aluno tinha também um *point* de lazer e entretenimento (EVOLUÇÃO..., 2011) ⁴⁰. Fundada em 1980 no bairro de São Conrado, tornou-se a primeira rede de academias do Brasil no decorrer da década, com mais cinco filiais: Ipanema; Flamengo; Tijuca; Leme; Barra da Tijuca. A empresa trouxe como inovação, o conceito de flexibilização de horários e do clube integrado de ginástica, contemplando todas as faixas etárias e atraindo toda a família para a academia. Introduziu também, uma nova estrutura ao negócio, reunindo num mesmo local, atividades físicas e esportivas, segmentadas em quatro setores distintos: Ginástica (localizada, alongamento e aeróbica); Musculação (tradicional com peso livre, equipamentos de placa e treinamento cardiovascular); Artes Marciais (judô, *jiu-jítsu*, caratê e boxe-tailandês); e Danças (balé, *jazz* e sapateado). Além destas inovações, implantou um sistema de promoção e vendas inédito e versátil, formado por contratos com plano semestral, anual e bi-anual que alavancaram a estrutura financeira da empresa, possibilitando um crescimento vertiginoso.

A década de 1990 foi marcada pelo lançamento do conceito “Clube-Academia”, com a abertura do *AKXE SportSide Club*, um complexo polivalente localizado no bairro da Barra da Tijuca com proporções absolutamente inéditas de vinte e quatro mil metros quadrados, abrangendo esporte, *fitness*, saúde, estética, educação, cultura, recreação e lazer (EVOLUÇÃO..., 2011) ⁴¹. Este clube-academia foi pioneiro no conceito da tríade praticidade,

⁴⁰ *UPGRADE INSTITUTO DE ENSINO* é uma instituição que tem por objetivo, criar e implantar cursos inovadores em Educação Física e áreas correlatas, oferecendo, atualmente, diversos cursos de especialização (<http://www.upgradecursos.com.br/>). A empresa tem grande vinculação com o segmento do *fitness* desde sua criação em 1999. Seu idealizador e diretor já foi Diretor de Eventos da ACAD-Rio e Diretor de Marketing da ACAD-Brasil. Já atuou em várias áreas: marketing e eventos; consultorias e assessorias para empresas de *fitness*; fornecedora - através de representação - de equipamentos e acessórios de ginástica, musculação, natação, etc.; prestação de serviços de terceirização de mão-de-obra técnica especializada - professores de educação física e estagiários - para academias localizadas dentro de condomínios, clubes, universidades, etc.; Instituto de Ensino.

⁴¹ A estrutura possuía três quadras de *squash*, uma quadra de tênis, parque aquático com duas piscinas térmicas semi-olímpicas, sala de ginástica localizada, aeróbica, alongamento e dança, mini-ginásio de artes marciais e ginásio de musculação de aproximadamente 300 metros quadrados, ginásio polivalente coberto, campo de futebol soquete e duas quadras de voleibol e futevôlei de areia, além de estacionamento e amplos vestiários. Além do complexo esportivo e do setor educacional existia um shopping de conveniências com dois restaurantes, salão de beleza e estética com massagem terapêutica, papelaria, loja de revistas e lanchonete.

conforto e segurança, implantando num mesmo local, unidades de negócios diferentes que abrangem vários setores do universo do *fitness* e esporte.

Outro exemplo de clube-academia no Rio de Janeiro pode ser encontrado no sítio eletrônico do grupo Rio Sport (2011). A primeira unidade, inaugurada no bairro da Barra da Tijuca em 1992, possui uma área de trinta e três mil metros quadrados e dispõe de infraestrutura de complexo poliesportivo⁴². Além de uma enorme variedade de atividades físicas⁴³, a empresa oferece outros serviços: estacionamento gratuito, massagens, salão de beleza, clínica de estética, lojas de roupas e acessórios esportivos, loja de suplementos alimentares, restaurante, centro de reabilitação acelerada. Além de uma filial em Belo Horizonte e uma no bairro Recreio dos Bandeirantes, a empresa vem expandindo seus negócios na última década, com a abertura de filiais em condomínios da Barra da Tijuca, onde atualmente já possui cinco unidades.

O grande crescimento do segmento *fitness*, que veio acompanhado de inúmeras modificações nas formas de investimento e gestão, deve ser compreendido inserido nas grandes transformações econômicas e produtivas que atravessam o sistema capitalista em escala mundial, principalmente a partir do último quarto do século passado. O excepcional aumento no número de academias de ginástica no Brasil e, particularmente, no Rio de Janeiro, notadamente a partir da década de 1990, guarda relação direta com a ampliação de tamanho e de importância do setor serviços nas economias de diversos países, assim como, na brasileira.

O chamado setor serviços⁴⁴ abarca inúmeras atividades econômicas com características bem distintas. A indústria do *fitness* como parte integrante e constitutiva desta grande “indústria de serviços” na moderna economia capitalista, apresenta elementos comuns aos demais segmentos de atividades econômicas. Em primeiro plano, importa fazer distinção entre o trabalho prestado como serviço, aquele que produz um valor-de-uso, do trabalho que produz mais-valia para quem o compra como uma mercadoria. Esta distinção é de grande relevância para analisar a indústria do *fitness*, em especial, porque com a regulamentação da profissão de educação física em 1998, houve uma tentativa de considerar o trabalho do

⁴² A estrutura é composta por: amplos salões de ginástica; o maior salão de musculação da cidade, totalmente climatizado; equipamentos para musculação da marca italiana *Techogym*, considerada uma das melhores do mundo; parque aquático com três piscinas aquecidas; ginásio de ginástica olímpica; seis quadras de tênis, sendo a metade coberta; três quadras de vôlei de areia e quatro campos de futebol com grama sintética.

⁴³ Ginástica localizada, musculação, *step*, *spinning*, alongamento, *power jump*, ginástica funcional, glúteo e abdômen, tênis, natação, hidroginástica, nado livre, *personal vip training*, *running class*, dança do ventre, yoga, vôlei de areia, e ainda, *studio pilates* e *kinesis* e *power plate Studio*.

⁴⁴ A denominação setor serviços é utilizada para designar atividades econômicas que se diferenciam daquelas realizadas pela indústria e pela agropecuária. Alguns estudos da área da economia também designam os serviços de Setor Terciário, diferenciando-o assim, do setor Primário (agricultura, pecuária e extrativismo) e do Setor Secundário (indústria de transformação e construção civil).

profissional como um trabalho autônomo, na perspectiva de profissional liberal, prestador de serviço, desconsiderando as relações sociais de produção presentes nesta área.

Em Marx encontramos categorias teóricas importantes que nos permitem analisar criticamente tal fenômeno. Em “Teorias da mais-valia”, ele afirma:

Quando o dinheiro se troca diretamente por trabalho, sem produzir capital e sem ser, portanto, *produtivo*, compra-se o trabalho como *serviço*, o que de modo geral não passa de uma expressão para o valor de uso especial que o trabalho proporciona como qualquer outra mercadoria; [...] (MARX, 1987, p. 398)

A mera troca de dinheiro por trabalho (serviço) não o transforma em trabalho produtivo, como também não faz diferença, a princípio, o conteúdo desse trabalho. Marx exemplifica esta questão em situações em que o resultado do processo de produção tanto pode ser um produto material, quanto um produto imaterial.

No caso de um alfaiate que pagamos diretamente para produzir uma calça para nosso uso pessoal, este trabalho é trabalho improdutivo afirma Marx, pois o dinheiro empregado é despendido como dinheiro, só tem a função de dinheiro, mais precisamente de meio de circulação, com o objetivo de se converter num valor de uso, em meio de subsistência ou objeto de consumo pessoal (uma calça). De outro modo, diz ele, se formos a uma alfaiataria comprar uma calça produzida pelo mesmo alfaiate empregado do capitalista dono da alfaiataria, este trabalho agora é trabalho produtivo, visto que, o dinheiro que é empregado para comprar o trabalho do alfaiate se apresenta na forma de capital do dono da alfaiataria, que o emprega na busca de valorização de seu dinheiro, de seu enriquecimento.

Marx (1987) também aponta certas atividades ou trabalhos que resultam em serviços ou valores de uso, que não se corporificam em mercadorias e não deixam resultado palpável, “[...] *distinto* da própria pessoa que os executa; quer dizer não é *mercadoria vendável*.” (p. 399, grifos do autor). Quando se compra o serviço (trabalho) de um cantor para satisfazer uma necessidade estética, o gozo do comprador se encerra ao mesmo tempo em que o serviço se cessa, ou seja, o serviço do cantor é inseparável do consumo daquele que o contrata. A utilidade do serviço não modifica sua natureza econômica, pois tanto faz que seja o serviço de um garçom ou de um médico, se o ato de produção do serviço não se separe do ato de consumo. Isto também é válido para o caso do trabalhador de educação física que é contratado por uma pessoa para ministrar uma aula ou uma sessão de treinamento.

Nestes casos, segundo Braverman (1987), os efeitos úteis do trabalho não servem para constituir um objeto vendável que encerre seus efeitos úteis como parte de sua existência na forma de mercadoria, mas, ao invés disso, os próprios efeitos do trabalho transformam-se em mercadoria. E prossegue, afirmando que,

Quando o trabalhador não oferece esse trabalho diretamente ao usuário de seus efeitos, mas, ao invés, *vende-o ao capitalista*, que o revende no mercado de bens, *temos o modo de produção capitalista no setor de serviços*. (p. 304, grifos nossos)

Portanto, o mesmo trabalho que agora se vende a um capitalista, caracteriza-se como trabalho produtivo e não mais como trabalho improdutivo. A primeira formulação de Marx sobre o conceito de trabalho produtivo aparece no capítulo V do Livro I de *O Capital*, quando ele analisa os elementos que compõem o processo de trabalho: os meios de trabalho, o objeto de trabalho e a ação humana transformadora. Ali, trabalho produtivo está relacionado com a produção de um valor-de-uso, um material adaptado às necessidades humanas através da mudança de forma: “Observando-se todo o processo do ponto de vista do resultado, do produto, evidencia-se que meio e objeto de trabalho são meios de produção e o trabalho *é trabalho produtivo*” (MARX, 2001b, p.215, grifos nossos)⁴⁵.

Segundo Carcanholo (2007), esta caracterização do trabalho produtivo como produção direta de valores de uso não é suficiente, porque corresponde a apenas um dos aspectos do processo de produção capitalista, que é a unidade do processo de trabalho (seu conteúdo material) e do processo de valorização (sua forma social e histórica). Segundo ele, é no capítulo XIV do Livro I de *O Capital* que Marx vai explicitar o que é trabalho produtivo do ponto de vista do processo de valorização capitalista (da forma). Agora não basta apenas produzir valores de uso para ser trabalho produtivo, pois é necessário produzir mais-valia, visto que, a produção capitalista não se limita a produção de mercadorias, mas é essencialmente produção de mais-valia.

O trabalhador não produz para si, mas para o capital. Por isso, não é mais suficiente que ele apenas produza. Ele tem de produzir mais-valia. *Só é produtivo o trabalhador que produz mais-valia para o capital, servindo assim à auto-expansão do capital*. Utilizando um exemplo fora da esfera da produção material: um mestre-escola é um trabalhador produtivo quando trabalha não só para desenvolver a mente das crianças, mas também para enriquecer o dono da escola. Que esse invista seu capital numa fábrica de

⁴⁵ Apesar de vincular nesta passagem o trabalho produtivo com a produção de valores-de-uso, o autor faz advertência por meio de nota de rodapé, que esta formulação não era suficiente ao processo de produção capitalista. Segundo Carcanholo (2007), em algumas traduções, ao invés do termo – suficiente, se emprega o termo – adequado, o que dá ao pensamento do autor um sentido diferente.

ensinar, em vez de numa de fazer salsicha, em nada modifica a situação. *O conceito de trabalho produtivo não compreende apenas uma relação entre atividade e efeito útil, entre trabalhador e produto do trabalho, mas também uma relação de produção especificamente social, de origem histórica, que faz do trabalhador o instrumento direto de criar mais-valia.* Ser trabalhador produtivo não é nenhuma felicidade, mas azar. (MARX, 2001a, p. 578, grifos nossos)

Braverman (1987) adverte que classificações estritas do trabalho na sociedade capitalista com base em sua forma determinada – as operações a que ele visa, podem apresentar algumas dificuldades, como por exemplo, o trabalho em restaurantes (cozinha, copa, arrumação, atendimento, limpeza de pratos e talheres etc.), cuja principal distinção em relação à indústria de fabricação de alimentos é o fato de o consumidor estar sentado próximo a um balcão ou mesa. Essas dificuldades ilustram que o que importa para o capitalismo “[...] não é determinada forma de trabalho, mas sua forma social, sua capacidade de produzir, como trabalho assalariado, um lucro para o capitalista.” (p. 305). Deste modo, prossegue o autor, o capitalista é indiferente a determinada forma de trabalho, pois não lhe interessa se emprega trabalhadores para produzir automóveis, consertá-los, lavá-los, abastecê-los, estacioná-los, ou convertê-los em sucata. O que importa é a diferença entre o preço que paga por um agregado de trabalho e outras mercadorias, e o preço que recebe pelas mercadorias produzidas ou prestadas, sejam bens ou serviços.

Desse ponto de vista, a distinção entre mercadorias sob a forma de bens e mercadorias sob a forma de serviços só é importante para o economista ou estatístico, não para o capitalista. O que vale para ele não é determinada forma de trabalho, mas se foi obtido na rede de relações sociais capitalistas, *se o trabalhador que o executa foi transformado em homem pago e se o trabalho assim feito foi transformado em trabalho produtivo – isto é, trabalho que produz lucro para o capital.* (BRAVERMAN, 1987, p. 305, grifos nossos)

A partir destes referenciais, fica claro que o trabalho do profissional de educação física numa empresa de *fitness*, é trabalho produtivo e não um serviço, pois é por meio dele que o empresário do *fitness* pode obter o lucro do negócio.

Ao longo do desenvolvimento do modo de produção capitalista, assinala Braverman (1987), diversas atividades (como arrumar camas, limpar chão, preparar e servir alimentos, cuidar de crianças e atender doentes) eram realizadas muito antes que pessoas fossem contratadas para esses fins. E mesmo depois, quando se contrataram empregados para fazer esses serviços, não eram de interesse do capitalista, a não ser em termos de seu conforto e de despesas domésticas. “Tornaram-se de seu interesse *como capitalista* quando ele começou a

pagar pessoas para efetuar serviços como atividade lucrativa, como parte de seu negócio, como forma de produção no modo capitalista.” (p. 306, grifos do autor). A prestação de serviços começou a ser usada em larga escala, segundo o autor, na era do capitalismo monopolista, que criou o mercado universal e transformou toda forma de atividade humana em mercadoria, inclusive aquilo que as pessoas faziam para si mesmas e não para as outras. A postura do capitalista quanto à prestação de serviços começou a se modificar, a partir de então, tanto por suas maciças incursões no setor, quanto no aspecto ideológico, representada na mudança de opinião por parte dos economistas.

Atualmente, há que se reconhecer que a crescente participação dos serviços no conjunto da economia é uma tendência mundial, conforme observamos em trabalho do Instituto de Pesquisas Econômicas Aplicadas (IPEA, 2010). Na avaliação por nível de renda dos países em 2008, observa-se que nos mais desenvolvidos o setor serviços tem maior participação no Produto Interno Bruto (PIB) de 73%, contra 53% nos países de renda média e 46% nos países de baixa renda. Os Estados Unidos têm a maior participação do setor serviços entre os países elencados (77%). No Brasil, a participação do setor serviços (65%) é muito superior a do México (59%) e da Argentina (57%). Países em desenvolvimento, ainda têm uma participação mais importante do setor primário no PIB, caso de Brasil (7%), Argentina (9%) e China (11%). A China – o maior centro fabril do mundo – tem uma participação muito expressiva do setor industrial na economia, que chega quase a metade do PIB (49%).

Apesar do setor serviços também ter se ampliado no Brasil, há que se observar que essa ampliação possui características que guardam relação com a estrutura da economia nacional, notoriamente decorrente do processo brasileiro de reconversão econômica nos anos de 1990. Procurando construir uma melhor apreensão das características assumidas pelo setor serviço a partir daquele período, e com o intuito de melhor analisar as variações ocupacionais no país, Pochmann (2001) dividiu-o em quatro classes: 1) distribuição - ocupações em comunicação, transporte e comércio; 2) produção – ocupações no segmento moderno da sociedade pós-industrial que envolvem o atendimento dos insumos e serviços diretos à produção (indústrias); 3) social - ocupações de atendimento ao consumo coletivo, como educação, segurança e saúde; e 4) pessoal - ocupações de atendimento ao consumo individual, como lazer, alimentos e embelezamento. Diferentemente das economias avançadas, onde a classe de serviços de produção passou a ter importância destacada, no Brasil, a classe de serviços que mais aumentou sua participação relativa foi a de distribuição.

Nesta classificação, o segmento *fitness* se insere na classe de serviços pessoais. O crescimento expressivo desta classe de serviços e de suas ocupações profissionais nas duas

últimas décadas está relacionado, em primeiro plano, com a dinâmica do desenvolvimento da economia nacional, mas outra influência para este crescimento foi identificada por Dweck, Sabbato e Souza (2005), quando analisaram a evolução das atividades que giram em torno do conceito de “beleza”, no período 1995-2004. Este estudo se apoiou em pesquisas realizadas sobre o tema, na América do Norte, Grã Bretanha e Brasil.

O estudo britânico citado, datado de 2000, conclui que a aparência física tem um efeito substancial no diferencial de salários e nas entrevistas de emprego para homens e mulheres: as mulheres que são avaliadas como não atraentes ou de pequena estatura, experimentam uma penalidade significativa do salário; homens altos recebem um prêmio em salário; mulheres obesas foram penalizadas em seus ganhos. No Brasil, estudo de Sachsida, Loureiro e Mendonça (2004), elaborado a partir de dados coletados no Distrito Federal, relaciona o salário de um trabalhador com um conjunto de variáveis possivelmente relacionadas à sua produtividade, como educação, experiência, idade, etc., além de um conjunto inédito de variáveis associadas à sua aparência física, tais como peso e altura fora do padrão normal, presença de deficiência física etc. A principal conclusão apresentada neste estudo brasileiro, é a da existência de indícios de que a aparência física, medida tanto como um conjunto separado de variáveis como por um índice de beleza, afeta o salário dos indivíduos, ou seja, indivíduos com más características físicas recebem uma punição salarial. Outro achado dos autores é de que as evidências encontradas apontam um tratamento diferenciado entre homens e mulheres. Para as mulheres, o grau de aparência física deve ser superior ao do homem, para evitar que esta receba algum tipo de punição salarial, ou seja, a má aparência física do homem parece mais tolerada do que a má aparência da mulher.

Outro fator apontado como impulsionador dos serviços relacionados à beleza, que emerge nos anos 1990, segundo Dweck, Sabbato e Souza (2005), é a vaidade com o aumento da longevidade da população e o desejo de parecer jovem. Uma nova onda para os cabelos tingidos também atingiu os homens, que além das mulheres, pintam os cabelos, depilam os pêlos, cuidam das unhas, usam cremes para retardar o envelhecimento e estão dispostos a todo o tipo de tratamento estético. Fatores ligados à vaidade e ao modismo exercem, segundo os autores, uma influência maior nos serviços prestados pelos salões de beleza do que a tradicional composição da população feminina por faixa etária e o nível de renda deste segmento da população, segundo pesquisas sociológicas e antropológicas feitas nos Estados Unidos. Estes elementos se relacionam, certamente, com o aumento da procura pelas academias de ginástica, motivada por propósitos estéticos.

O crescimento da população ocupada nas atividades de higiene pessoal no Brasil, onde se incluem os trabalhadores de educação física que trabalham em academias de ginástica, é um dado relevante para a nossa reflexão. Os números apresentados por Dweck, Sabbato e Souza (2005), não deixam dúvida sobre o grande incremento deste setor na economia. Em 1985, eram 361 mil profissionais ocupados nas atividades de higiene pessoal, montante que praticamente dobrou na década seguinte, alcançando 679 mil pessoas em 1995, o que significou uma taxa média de crescimento de 6,7% ao ano. Em 2001, havia 911,5 mil trabalhadores nesse segmento. Em 2003, esse número ultrapassou a casa de um milhão. Entre 1995 e 2003, o emprego nesse segmento cresceu 53,5%, com média anual de 6%, exceto em 2003 e 2004, onde a taxa anual chegou a quase 7%. Segundo a pesquisa, o crescimento nas ocupações foi observado em todas as categorias do setor, porém com participações relativas diferentes, com destaque para a profissão de técnicos de esporte (que engloba os professores de ginástica, dança e musculação que atuam nas academias), cuja taxa de crescimento foi 37% ao ano entre 1985 e 1995. A grande expansão nos postos de trabalho para esses profissionais também foi observada nos anos seguintes, tendo dobrado entre 1995 e 2001. Os dados da pesquisa indicam que o segmento de higiene pessoal mostrou-se um grande absorvedor de força de trabalho no período 1985-2004, atingindo 1,4% do total das ocupações profissionais da economia em 2003.

A partir destes dados, podemos constatar a forte influência de fatores relacionados com a estética corporal, na expansão deste ramo do setor de serviços.

Braverman (1987) assinala que a ampliação de ocupações em atividades de prestação de serviços não é um fenômeno recente, mas um processo que acompanha o desenvolvimento capitalista. Seu início remonta a era do capitalismo monopolista, a partir do qual, o capitalismo incorpora, em sua totalidade, o indivíduo, a família, as necessidades sociais, e ao subordiná-los ao mercado, também os remodela para servirem às necessidades do capital.

A industrialização dos alimentos e outros utensílios domésticos elementares foram apenas o início de um processo que provoca a dependência de toda a vida social para com o mercado. A antiga forma de organização social, sob a forma de família, amigos, vizinhos, comunidade, velhos, crianças, não era mais capaz de prover a população, que com poucas exceções, precisava ir ao mercado e apenas ao mercado, para adquirir alimento, vestuário e habitação, mas também, recreação, divertimento, segurança, assistência aos jovens, velhos, doentes e excepcionais (BRAVERMAN, 1987).

Em consequência, a atomização da vida social segue aceleradamente ao mesmo tempo em que a população é cada vez mais comprimida junto com o ambiente urbano. Este

fenômeno, em seu aspecto fundamental, só tem explicação pelo desenvolvimento das relações de mercado como substituta das relações individuais e comunitárias. As relações entre indivíduos e grupos sociais na nova estrutura social, construídas sobre o mercado, “[...] não ocorre diretamente, como combates cooperativos e humanos, mas através do mercado como relações de compra e venda.” (BRAVERMAN, 1987, p. 235). Tanto mais a vida se transforma numa rede de atividades interligadas nas quais as pessoas são totalmente independentes, mais elas se tornam atomizadas e seus contatos com os outros as separam, ao invés de aproximá-las. Isso guarda relação com a transformação da família, que além da função biológica, era instituição chave da vida social, da produção e do consumo. O capitalismo preserva somente a função do consumo, mesmo assim, em forma atenuada, visto que tende a se romper em partes que efetuam o consumo em separado. A família como empresa cooperativa que produz conjuntamente um modo de vida se extingue, e com isso, as demais funções são progressivamente enfraquecidas.

Este processo expressa um aspecto de uma nova engrenagem mais complexa, que para Braverman (1987), traz não só alterações econômicas e sociais por um lado, mas também, profundas mudanças psicológicas e afetivas por outro. O enfraquecimento da vida social e familiar da comunidade favorece o surgimento de novos ramos da produção para preencher a lacuna resultante. À medida que novos serviços e mercadorias proporcionam substitutos, sob a forma de relações de mercado para relações humanas, a vida social e familiar fica mais debilitada.

Um aspecto que não escapa a esta nova sociabilidade, e guarda relação direta com os serviços oferecidos pelas academias de ginástica da atualidade, é o da ocupação do tempo do não trabalho. Em razão da força de trabalho ser comprada e vendida, o tempo de trabalho é considerado pelo trabalhador como perdido ou desperdiçado, enquanto dá extraordinário valor para o tempo “livre”. Uma tendência de encurtamento da jornada de trabalho de um lado, e o recurso aos aparelhos domésticos simplificadores de trabalho, por outro, expressam o antagonismo ao trabalho enquanto uma atividade extorquida, e não mais uma função natural. Entretanto, a redução da comunidade e a forte divisão do meio natural deixam um vazio para o trabalhador quando ele está em suas horas “livres” do trabalho. Assim, o preenchimento desse tempo também se torna dependente do mercado, que cria continuamente divertimentos passivos, entretenimentos e espetáculos ajustados às restritas circunstâncias da cidade e oferecidos como substitutos da própria vida.

Uma vez que se tornam meios de encher as horas “livres”, eles fluem em profusão das instituições empresariais que transformam todos os meios de entretenimento e “esporte” num processo de produção para ampliação do capital. [...] Tão empreendedor é o capital que mesmo onde é feito o esforço por um setor da população para ir em busca da natureza, do esporte, da arte através de atividade pessoal e amadorista ou de inovação “marginal”, essas atividades são rapidamente incorporadas ao mercado tão logo possível. (BRAVERMAN, 1987, p. 237)

O avanço do capital sobre a vida social é de tal monta, que até mesmo o cuidado dos seres humanos uns com os outros, é incorporado à lógica do mercado. Para isso, contribuíram dois fatores. Os membros da família, muitos deles trabalhando longe do lar, tornam-se cada vez menos aptos a cuidar uns dos outros em caso de necessidade, ao mesmo tempo em que os vínculos de vizinhança, comunidade e amizade são reinterpretados em um patamar mais estreito para excluir responsabilidades onerosas, levando o cuidado de uns com os outros a se tornar cada vez mais institucionalizado. Desta forma, aponta Braverman (1987), o expressivo aumento de instituições que se espalham de todos os modos, desde escolas e hospitais até prisões e manicômios, não representam exatamente o progresso da medicina, da educação ou da prevenção ao crime. Representam a abertura do mercado apenas para os “economicamente ativos” e em “funcionamento” na sociedade, em geral custeados pelo Estado e para grande lucro de empresas fabris e de serviços que possuem, e invariavelmente, patrocinam essas instituições.

A partir da análise de como o capitalismo transformou toda a sociedade em um gigantesco mercado, Braverman (1987) chega a noção de mercado universal e aponta a sua constituição na fase do capitalismo monopolista por meio dos seguintes passos:

1. A conquista de toda produção de bens sob a forma de mercadoria;
2. A conquista de uma gama crescente de serviços e sua conversão em mercadorias;
3. Um “ciclo de produto” que inventa novos produtos e serviços, alguns dos quais se tornam indispensáveis à medida que as condições da vida moderna mudam para destruir alternativas.

Desta forma, explica o autor, na sociedade capitalista o indivíduo é enlaçado por uma rede trançada de bens-mercadoria e serviços-mercadoria da qual há pouca possibilidade de escapar, diante da pouca ou total ausência da vida social tal como existe. Isto é reforçado pela atrofia da competência, tal qual se processa na vida do trabalhador. A população, ao final, encontra-se numa situação de incapacidade de fazer qualquer coisa que não possa ser feita mediante salário no mercado, por um dos novos ramos de trabalho social. Do ponto de vista

do consumo, significa total dependência do mercado; do ponto de vista do trabalho, significa que todo ele é efetuado sob domínio do capital, também contribuindo com seu tributo de lucro para a expansão ainda maior do capital.

Apesar de amplamente celebrado como generosa “economia de serviço” e ser louvado por sua “conveniência”, “oportunidades culturais”, etc., o que importa da análise sobre o mercado universal é, segundo Braverman (1987), seu aspecto desumanizador, seu confinamento de amplo segmento da população ao trabalho degradado. Pela natureza dos processos de trabalho que incorporam, a maioria das funções criadas é menos capaz de sofrer mudança tecnológica do que os processos da maioria das indústrias produtoras de bens. Enquanto no setor fabril o trabalho tende a se estagnar ou encolher, no setor serviços ele aumenta e

[...] encontra uma renovação das formas tradicionais de concorrência anterior ao monopólio entre as muitas firmas, que proliferam em campos que exigem pequeno capital inicial. Essas indústrias, recorrendo à força de trabalho amplamente não sindicalizada e retirada da reserva de pauperizados da parte inferior da sociedade, criam novos setores de baixa remuneração, e essas pessoas são mais intensamente exploradas e oprimidas do que as empregadas nos setores mecanizados da produção. (p. 240)

Com este suporte teórico, podemos compreender melhor o fato da expansão das ocupações no *fitness*, ocorrida na primeira década deste século, ter vindo acompanhada por um novo patamar de desenvolvimento do empresariamento deste segmento no Brasil e, em especial, no Rio de Janeiro. Encontramos respaldo para esta afirmativa nas declarações de Carlos Heitor Bergallo⁴⁶: “O mercado está só começando a crescer. A quase totalidade das academias ainda é administrada por operadores individuais, e as primeiras redes estão começando a se formar” (O AQUECIMENTO..., 2003).

Esta tendência consolida-se cada vez mais no segmento *fitness*, tendo o Rio de Janeiro, um papel protagonista. Este fato pode ser constatado com as recentes iniciativas tomadas por algumas empresas do setor. Destacamos aqui os novos investimentos realizados no setor, com destaque para a rede *Bodytech*, que lançou o modelo de academia de baixo custo, baixo preço por meio da marca Fórmula, e, na mesma direção, a rede Bio Ritmo, que criou a *Smart Fit*. Tais iniciativas têm significado a abertura de novos campos de exploração

⁴⁶ Além de proprietário da Academia *Fisilabor*, inaugurada em 1984 no Rio de Janeiro, pioneira na abordagem científica da atividade física por influência de sua formação médica, Carlos Heitor Berghallo foi um dos idealizadores, fundadores e primeiro presidente da Associação de Academias do Rio de Janeiro (ACAD-Rio). Também teve papel destacado na criação da ACAD-Brasil, a qual a ACAD-Rio se fundiu posteriormente, assim como exerceu importante atuação na aproximação do empresariado brasileiro do *fitness* à *International Health Racquet and Sportsclub Association* (IHRSA), onde participou entre os anos de 2000 a 2005, no *Board of Directors* da IHRSA (CARLOS..., 2006).

para o capital, com modelos voltados para o mercado consumidor de atividades físicas da chamada “classe C”. Ampliam-se os campos de exploração, ao mesmo tempo em que se expande a concorrência intercapitalista.

O modelo baixo custo/baixo preço da rede *Smart Fit* provocou reação nos meios empresariais do *fitness*, especialmente na cidade do Rio de Janeiro. A Revista ACAD, publicação oficial da Associação Brasileira de Academias, trouxe em sua edição de número 51, uma matéria intitulada “Livre iniciativa ou concorrência predatória?” (LIVRE..., 2010), denotando o tom de crítica ao modelo baixo custo/baixo preço que perpassa o texto. A reportagem coloca em dúvida, logo de saída, se o modelo implantado pela *Smart Fit*, não colocaria em risco a saúde dos seus usuários e chega a sugerir a prática de *dumping*, ou seja, que um produto ou serviço, seja ofertado por preço inferior ao seu custo de produção ou de aquisição. A reportagem segue atacando o modelo *Smart Fit* questionando a validade do modelo de negócio baseado em padrões americanos, ou seja, academias ancoradas no binômio baixo custo/baixo preço, afirmando que este modelo se sustenta na ausência de profissionais de educação física.

Na perspectiva de fortalecimento das críticas ao modelo, a matéria recorre ao posicionamento do Conselho Federal de Educação Física, que na edição número 34 da Revista E.F. (ALERTA..., 2009) critica a *Smart Fit* por não oferecer aos seus clientes orientação e acompanhamento de profissionais de educação física durante as atividades realizadas nas unidades da rede. Nesta direção, a reportagem também cita a iniciativa do Sindicato das Academias do Rio de Janeiro (SINDACAD//RJ) que junto com a entidade de representação dos trabalhadores, o Sindicato dos Empregados em Clubes, Estabelecimentos de Cultura Física, Desportos e similares do Estado do Rio de Janeiro (SINDECLUBES/RJ), estabeleceu na Convenção Coletiva de Trabalho 2010/2011, a cláusula décima segunda – Profissionais de Educação Física e Quadro de Avisos.

[...] Os profissionais de Educação Física empregados não podem ter sob sua supervisão mais de 50 clientes dentre de um mesmo estabelecimento, no mesmo horário, *com exceção das aulas coletivas*, em razão da sua responsabilidade profissional pela saúde dos clientes os quais supervisiona, sob pena do empregador pagar multa ao empregado equivalente à remuneração a que faz jus no mês em que ocorrer a infração, ressalvada as exceções tratadas diretamente em acordos coletivos.

A apuração dessa infração poderá ser feita por fiscal do Sindicato Laboral ou do Ministério do Trabalho, e a reincidência poderá ocasionar nova multa em dobro no mês em que ocorrer a infração, destinada ao empregado, além da interdição do estabelecimento (SINDECLUBES, 2011, grifo nosso)

O estabelecimento desta cláusula na Convenção Coletiva de Trabalho, em 29 de abril de 2010, provocou imediata reação dos proprietários da rede *Smart Fit*, que fizeram uma representação com pedido de medida preventiva, junto à Secretaria de Direito Econômico (SDE)/Ministério da Justiça, que instaurou, em 17 de junho de 2010, um processo administrativo para apurar suposta “atuação prejudicial ao consumidor” pelo Sindicato das Academias do Estado do Rio de Janeiro — SINDACAD/RJ (LIVRE..., 2010).

Em entrevista concedida à Agência Brasil (GANDRA, 2010), o presidente do grupo Bio Ritmo, proprietário da *Smart Fit* Rio, Edgard Corona, afirmou que a inclusão da referida cláusula na Convenção Coletiva, representava “uma tentativa flagrante [*do Sindacad-RJ*] de prejudicar o consumidor”. Segundo ele, o preço das academias para o consumidor é muito menor em todo o mundo, em relação ao que é cobrado no Brasil.

O que se está tentando fazer no Rio de Janeiro, por meio do sindicato das academias, é uma formação de cartel odiosa, porque o que eles estão tentando preservar é o pequeno mercado, com 2% de praticantes que têm dinheiro para pagar, e com preços proibitivos.

Por seu lado, o presidente SINDACAD/RJ, Ricardo Abreu, alegou na entrevista que seu sindicato apenas atendeu a um pleito do sindicato dos profissionais do setor, estabelecendo uma cláusula que, “em tese, daria segurança para os profissionais de educação física”. Segundo ele, o modelo de funcionamento defendido pela *Smart Fit* é o de academia que não tem empregado. “O aluno frequenta o estabelecimento sem o acompanhamento de um profissional de educação física. Tem um professor para 500 alunos. É como se não tivesse [*professor*]” (GANDRA, 2010).

A Nota Técnica emitida pela Secretaria de Direito Econômico do Ministério da Justiça (BRASIL, 2010) expõe com clareza ainda maior, a disputa e o conflito empresarial pelo mercado do *fitness* no Rio de Janeiro. Conforme consta do parágrafo número 21 da referida nota, os documentos apresentados pela *Smart Fit* em sua representação contra o SINDACAD/RJ – a convocação com a pauta de deliberação e a ata da Assembléia Geral Extraordinária de 29 de abril de 2010 –, trazem fortes indícios de que era o objetivo principal do sindicato “proteger” a categoria de um modelo de serviços que representa uma concorrência mais vigorosa via preços, ao buscar a inserção da cláusula que estabelecia a quantidade de alunos por professor na convenção coletiva de trabalho. Esta intenção aparece em transcrições do documento de convocação da assembléia do sindicato patronal:

4. [...] “Posicionamento oficial do SINDACAD/RJ, para a reivindicação do SINDECLUBES e Academias, que pedem a inclusão de cláusula de convenção coletiva contra o conceito *low cost, low fare* que chega ao Brasil através da rede de academias Smart Fit.” (p. 2)

22. [...] “Este modelo americano, com equipamentos importados de última geração, equipe reduzida e praticando o preço também reduzido de R\$ 69,00 mensais, emprega o mínimo de funcionários, afetando o mercado e possivelmente no futuro provocando o fechamento de muitas academias”. (grifos do autor, p. 5 e 6)

Da Ata da Assembléia do SINDACAD/RJ, a Nota Técnica da SDE transcreve o seguinte trecho:

“O Sr. Presidente Dr. Ricardo Abreu, que é advogado militante, explicou aos presentes que, diante da solicitação de diversos proprietários de academias e da intenção do Sindicato Laboral em impedir a disseminação desse novo modelo de negócio, fez uma análise jurídica da legalidade do “Modelo *Smart Fit*”, uma vez que na atual crise que o mercado se encontra, o perigo desse modelo ser copiado, o que poderia causar uma drástica redução do ticket médio geral, que quando comparado aos outros segmentos, ano após ano, já vem sofrendo reduções impactantes. Essa situação poderia causar o fechamento de diversas academias” (grifos do autor, p. 6).

De acordo COM a Nota Técnica da SDE (BRASIL, 2010), é clara a determinação do SINDACAD/RJ de impedir a disseminação do modelo de academia de ginástica baseado no conceito *low cost, low price*, contrariando a livre concorrência, onde “[...] não cabe ao Sindicato de uma categoria estipular qual o modelo de negócio que os agentes econômicos devem adotar.” (p. 6). O texto prossegue defendendo a coexistência de modelos de academias de ginástica - modelo *low cost, low fare*, devido à otimização de custos, à automatização de processos e à disponibilização de serviço reduzido e, ainda, modelos mais caros em troca de facilidades, tais como aulas de ginástica em grupo; disponibilidade de profissional de educação física para tirar dúvidas na execução de exercícios, a qualquer tempo; natação; hidroginástica; dança; dentre outras atividades. Caberia às academias de ginástica, num mercado em que a concorrência funciona de forma regular, conquistar sua parcela de clientes oferecendo diferenciais competitivos ou esforçando-se para também praticar preços mais competitivos, investindo em otimização de seus processos. Ao invés disso, afirma a Nota Técnica, o SINDACAD/RJ “[...] iniciou uma campanha para inviabilizar o modelo de academia *low cost, low fare*, preocupado com os impactos que esse modelo poderia causar na categoria, dentre os quais destaca-se a redução dos preços.” (p. 7)

A Secretaria de Direito Econômico, também apontou na Nota Técnica (BRASIL, 2010), fortes indícios de que as discussões travadas entre concorrentes com o intuito de dificultar o funcionamento do modelo *low cost, low fare*, durante a assembléia do SINDACAD/RJ, tinham potencial de causar prejuízo aos consumidores por se tratar “[...] de uma tentativa de privá-los de ter essa opção mais econômica de academia à sua disposição na hora de escolher o estabelecimento que desejam frequentar.” (p. 6)

Também foi questionada a tentativa do SINDACAD/RJ de introduzir nova regulamentação, que estabelece o número de profissionais que as academias de ginástica devem manter à disposição dos seus clientes. A nota técnica argumenta que foi delegada pela União ao Conselho Federal de Educação Física (CONFEF) a competência para normatizar e disciplinar o exercício das atividades dos profissionais de educação física e das pessoas jurídicas que prestem serviços nas áreas das atividades físicas. Nestes termos, é ressaltado que o CONFEF jamais editou resolução que estabelecesse uma regra relativa ao número de profissionais de educação física que as academias devem contratar com base no número de clientes. A Resolução CONFEF 21/2000 apenas determinou que as pessoas jurídicas prestadoras desses serviços tenham o dever legal de assegurar que sejam desenvolvidos de forma ética, sob a responsabilidade de ao menos um profissional devidamente inscrito no Conselho Regional de Educação Física, como responsável técnico no estabelecimento. Além disso, para entrar em funcionamento no Rio de Janeiro, as academias da rede *Smart Fit* tiveram que se registrar perante o Conselho Regional de Educação Física da região (CREF/RJ-ES), quando “[...] precisaram apresentar a relação nominal dos profissionais integrantes do quadro técnico, de forma que o Conselho Regional tinha ciência do quadro reduzido de pessoal ao aprovar o requerimento de registro.” (BRASIL, 2010, p. 7, grifos nossos).

Por último, em sua análise, a nota técnica rejeita à denúncia feita pelo SINDACAD/RJ de prática de “*dumping* predatório” pela *Smart Fit*. Primeiro, pelo uso inadequado do termo “*dumping*”, próprio do comércio internacional, conforme anunciamos no capítulo 1. Segundo, porque, na verdade, o SINDACAD/RJ quis acusar a *Smart Fit* de prática de preços predatórios, passível de enquadramento no art. 20 da Lei nº 8.884/94 (lei anti-truste), que nos termos do Anexo I da Resolução nº 20 do CADE, se constitui em restrição horizontal no mercado e,

[...] se caracteriza pela prática deliberada de preços abaixo do custo variável médio visando eliminar concorrentes para, em momento posterior, poder praticar preços e lucros mais próximos do nível monopolista, em prejuízo do

consumidor. No entanto, o modelo *low cost, low fare* caracteriza-se por preços reduzidos em decorrência da redução de custos com a otimização do serviço e com o emprego de um menor número de profissionais. (BRASIL, 2010, p. 8)

Diante dos fortes indícios de infração à ordem econômica por parte do SINDACAD/RJ e de seu presidente, Ricardo Abreu, e como forma de garantir a livre atuação das forças de mercado no setor de academias de ginástica, mantendo o regular funcionamento das empresas já em atuação que adotam o modelo *low cost, low fare* e garantindo a entrada de novos empreendimentos com estratégias similares no mercado de academias de ginásticas no Estado do Rio de Janeiro, a Secretaria de Direito Econômico entendeu necessária a concessão de medida preventiva (BRASIL, 2010), em 17 de junho de 2010, para: 1) suspender imediatamente os efeitos da cláusula décima segunda da Convenção Coletiva de Trabalho 2010/2011, que estabelecia a relação de no máximo cinquenta clientes por cada “Profissional de Educação Física” empregado dentro de um mesmo estabelecimento, no mesmo horário, com exceção das aulas coletivas, entre outras; 2) determinar ao SINDACAD/RJ que comunicasse por escrito aos seus associados e ao Ministério do Trabalho e Emprego, no prazo de dez dias, a suspensão dos efeitos da cláusula décima segunda da Convenção Coletiva de Trabalho 2010/2011. Também foi sugerido, tendo em vista a gravidade dos fatos verificados, a fixação de multa, em caso de descumprimento da medida preventiva, no valor de R\$ 50 mil por dia de descumprimento, até a decisão final do processo administrativo.

Este embate no meio empresarial do *fitness* na cidade do Rio de Janeiro, provocado pela abertura de novos modelos de academias, dentre os quais os de baixo custo/baixo preço, aponta, a nosso ver, para um novo patamar de desenvolvimento da indústria do *fitness*. O modelo de redes de franquias, adotado tanto pelo grupo *Bodytech/Fórmula* quanto pela *Bio Ritmo/SmartFit*, na administração de seus novos empreendimentos, irá pressionar uma considerável quantidade de pequenas empresas que terão maiores dificuldades para enfrentar a concorrência com empresas de maior capital. Em decorrência, é criado um quadro que nos permite afirmar que há um processo de reestruturação produtiva da indústria do *fitness* que guarda similaridades com os demais setores produtivos.

2.2 Trabalho no segmento *fitness* no Brasil: implicações da reestruturação produtiva

Os trabalhos de Coelho Filho (2000/1) e Novaes (1998) nos oferecem elementos básicos para a compreensão do início das transformações no trabalho do profissional de educação física nas academias de ginástica, desencadeadas a partir dos anos 1980 no Brasil. Coelho Filho (2000/1) considera que a difusão sistemática e a aceitação da idéia da educação física enquanto agente educacional, progressivamente transformou as atividades corporais (e especificamente a ginástica em academia) em objeto de consumo com fins lucrativos. A ação do profissional de ginástica em academia, que até o final dos anos 1980, seguia um referencial estipulado por um discurso técnico da educação física, com suportes biológicos, visualizados nos textos de fisiologia do exercício, biomecânica e metodologia do treinamento desportivo, passou a sofrer influência das mudanças ocorridas nas ciências.

Encontramos em Coelho Filho (2000/1), uma descrição das mudanças que aconteceram na oferta de atividades físicas pelas academias de ginástica, no final da década de 1980 e início dos anos de 1990. Na segunda metade da década de 1980, a oferta de atividades nas academias tinha um pluralismo que incluía musculação, jazz, balé, *yoga*, lutas e iniciação à natação. Em geral, apenas uma modalidade de ginástica (comumente denominada de ginástica estética, ginástica de academia ou ginástica total) era oferecida, onde predominavam na mesma aula, os componentes aeróbio, de resistência muscular localizada, de flexibilidade e de relaxamento, dentre as diversas qualidades físicas trabalhadas. Em algumas academias com práticas exclusivamente femininas, utilizava-se a ginástica rítmica e ginástica aeróbica, inspirada no movimento norte-americano da *aerobic* (ou *aerobic dancing*), que desde a primeira metade da década de 1980, influenciou a prática dos profissionais de ginástica no Rio de Janeiro, conforme já relatamos.

No final dos anos 1980 e início da década de 1990, o autor assinala o início da expansão das academias como negócio, dando início a grandes empreendimentos, caracterizados pelo consumo de bens e serviços cada vez mais diversificados, onde os proprietários/investidores passaram a compor uma maior quantidade de ofertas aos alunos, com a diversificação e a padronização das aulas de ginástica em diferentes modalidades, objetivando ampliar as opções de atividades com vistas a satisfazer os gostos da demanda. “Em consequência desse movimento surgiram profissionais com atuação específica em aeroolodum, aerobrasil, *aerofunk*, lambaeróbica, *step*, *step* local, localizada e alongamento, entre outros.” (COELHO FILHO, 2000/1, p. 16).

Essa constatação de Coelho Filho (2000/1) encontra paralelo em estudo de Novaes (1998), no qual o autor confirma a grande proliferação de atividades físicas ofertadas pelas academias de ginástica no Rio de Janeiro, em substituição às tradicionais formas de ginástica, principalmente a partir da década de 1990, onde muitas delas tinham forte inspiração e influência norteamericana, com grande tendência de se tornarem superadas em pouco tempo e até substituídas por novas modalidades de exercícios.

Uma transformação importante no trabalho do profissional de educação física em academias de ginástica naquele período, também identificada por Coelho Filho (2000/1), refere-se à ruptura da ação profissional caracterizada por uma relação próxima, de trocas, na perspectiva de atender aos alunos nas suas necessidades práticas de atividades corporais. A diversificação e padronização das aulas parecem favorecer uma maior rotatividade, tanto de alunos quanto de profissionais, principalmente nas grandes academias, estabelecendo um frágil vínculo entre o aluno e o profissional. Esse distanciamento entre profissional e aluno tende a provocar, segundo o autor, uma desconexão entre os pressupostos técnico-pedagógicos do discurso da educação física e o que acontece em algumas academias de ginástica.

Em nossa análise, as mudanças operadas no segmento *fitness* ocorriam ao mesmo tempo em que estava em curso um processo mais amplo de reconfiguração do trabalho do trabalhador de educação física⁴⁷, num contexto marcado por uma profunda crise econômica, no qual a educação pública e seus trabalhadores sofreram um processo de desvalorização que trouxe repercussões tanto para a área como componente curricular, quanto para os docentes desta área específica. Num quadro de inexistência quase que total de políticas públicas voltadas para este área, pôde-se observar uma expansão cada vez mais mercantilizada da prática de atividades corporais, como no caso mais evidente das academias de ginástica sob a influência da cultura de culto ao corpo, notadamente, de origem norteamericana.

Analisando a educação física no curso da década de 1980, Faria Jr. (2001) identifica o aparecimento de um movimento destinado a privatizar o campo de atuação da educação física, da formação do professor de educação física e a transformar a educação física em uma profissão liberal⁴⁸. Segundo o autor, havia uma disputa entre o grupo que pretendia que a educação física se desenvolvesse pela via da venda de serviços, e outro que defendia o

⁴⁷ Por ocasião da regulamentação da profissão (Lei nº 9696/98), foi cunhada pelos seus defensores, a denominação Profissional de Educação Física. Até então, o trabalhador da educação física com formação em curso superior de graduação, era denominado genericamente de professor de educação física.

⁴⁸ Não obstante a marcante atuação profissional na escola, os profissionais graduados até então - Licenciados em Educação Física, já atuavam largamente em outros segmentos deste campo profissional, notadamente no esporte e nas academias de ginástica e artes marciais.

fortalecimento das políticas públicas para o setor. No campo do trabalho, o grupo que defendia a transformação a educação física numa profissão liberal, defendia a regulamentação da profissão através da criação dos conselhos profissionais, com seus códigos de ética e seus corolários. Este movimento pela regulamentação da profissão se desdobrou nos anos seguintes, logrando êxito em 1998, com a aprovação da lei que regulamentou a profissão e criou o sistema de Conselho Federal de Educação Física.

A regulamentação da profissão com a formação dos Conselhos Profissionais – federal e regionais, vai desempenhar a nosso ver, um importante papel no processo de reestruturação produtiva das academias de ginástica, por reforçar uma visão de profissional liberal, muito útil num contexto de flexibilização das relações de trabalho, do qual as empresas do *fitness* tiraram grande proveito.

Este quadro foi analisado por Nozaki (2004), quando afirma que a partir da década de 1980 o trabalho do professor de educação física passou por um processo de reordenamento, ou seja, um movimento que lhe confere nova forma, mas que em sua dimensão histórica pouco teve de conteúdo de transformação, referindo-se, na realidade, a uma forma de recomposição situada no interior da sobrevida do capital.

Segundo o autor, a defesa da regulamentação da profissão de educação física, que se materializou na Lei nº 9696/1998, ao invés de se contrapor aos detentores do capital no mundo das atividades físicas e à enorme precarização do trabalho que atingia também aos trabalhadores desta área, esteve todo tempo apoiada em pressupostos corporativistas profissionais que atacam outros trabalhadores com formação superior (educação artística, dança, fisioterapia) ou que possuem outros tipos de qualificação, com códigos formativos próprios e diferentes da educação formal (artes marciais, *yoga*, capoeira, lutas). A efetivação da regulamentação da profissão foi, desta forma, um importante elemento que impulsionou o processo de reordenamento do trabalho do trabalhador de educação física e contribuiu para uma nova forma de inserção deste na indústria do *fitness*, sob forte influência de uma visão liberal, de mercado.

Em nossa concepção, para compreendermos as transformações no processo produtivo das empresas do *fitness*, que se deram principalmente a partir dos anos 1990, bem como as modificações no trabalho dos trabalhadores de educação física, precisamos visualizar estas mudanças relacionadas aos processos de reestruturação produtiva empreendidos pelo capital, em resposta à grande crise do sistema capitalista que emergiu, em nível mundial, no começo dos anos de 1970.

Segundo Antunes (1999), entre outros, após um longo período de acumulação de capitais vivido no pós II Guerra Mundial durante o apogeu do fordismo e das teses keynesianas, um intenso processo de reestruturação da produção e do trabalho foi desencadeado como parte da resposta do capital à sua crise estrutural em escala mundial, que eclodiu no início dos anos 1970. A resposta do capital buscou dotar o sistema de novos instrumentos capazes de restaurar as taxas de acumulação precedentes. Além da reestruturação produtiva, o capital lançou mão de um movimento de reorganização de seu sistema ideológico e político de dominação, evidenciado no neoliberalismo, com a privatização do Estado, a desregulamentação do trabalho e a desmontagem do setor produtivo estatal.

Dentro desta perspectiva de complementaridade, na qual a reestruturação produtiva e o neoliberalismo são duas interfaces de uma mesma resposta do capital à sua própria crise, que se define como uma crise de superacumulação, isto é, uma superprodução de capital incapaz de manter sua taxa de lucro, Carcanholo (2008) afirma que o processo de reestruturação produtiva se encarregou de um lado, da redução no tempo de rotação do capital, enquanto por outro lado, o neoliberalismo, como aspecto político, ideológico e econômico, teve o papel de garantir as condições de lucratividade: (a) interna - pela desregulamentação e flexibilização dos mercados, principalmente o de trabalho e, (b) externa - pela pressão por desregulamentação e abertura dos mercados comerciais e financeiros.

O novo complexo de reestruturação produtiva, que emerge principalmente nas décadas de 1980 e 1990, desenvolve um novo tipo de acumulação capitalista – a acumulação flexível, que segundo Alves (2000), decorre da necessidade de reconstituir a base de valorização do capital, enfraquecida por um lado, pelo desenvolvimento da Terceira Revolução Tecnológica e, por outro lado também, pela constituição do *Welfare State* e das barreiras à exploração capitalista construídas no interior do sistema produtor de mercadorias nos países capitalistas centrais, após a Segunda Grande Guerra. Trata-se, portanto, da busca pela constituição de um novo patamar de acumulação capitalista em escala planetária.

Alves (2000; 2007c) destaca o contexto de desenvolvimento da acumulação flexível, a mundialização do capital, que segundo ele se refere ao fortalecimento ontológico do “sujeito” capital no plano mundial, ou seja, o capital se impõe como “capital em geral” e não propriamente como capital em suas formas particulares, tais como comercial, industrial ou bancário. Nesta etapa do desenvolvimento capitalista, as corporações transnacionais que são os “agentes” do capital em processo, não se identificam mais com nenhum tipo concreto de capital, mas tendem a existir como encarnações individuais de todas as formas de existência

do capital - capital-dinheiro, capital-produtivo e capital-mercadoria. Somente assim, podem enfrentar a concorrência mundial e evitar que seus concorrentes se apropriem de parte do valor produzido por elas.

Dentre os experimentos produtivos de novo tipo desenvolvidos neste período, a experiência do toyotismo⁴⁹ é apontada pelo autor como a que possui maior capacidade de expressar as necessidades imperativas do capitalismo mundial.

Ela é adequada, por um lado, às necessidades da acumulação do capital na época da crise de superprodução, e, por outro, ajusta-se à nova base técnica da produção capitalista, sendo capaz de desenvolver suas plenas potencialidades de flexibilidade e de manipulação da subjetividade operária. (ALVES, 2000, p. 32)

Os princípios organizacionais trazidos pelo toyotismo adaptaram-se às particularidades da produção de mercadorias e assumiram objetivações nacionais (e setoriais) com outras vias de racionalização do trabalho, a fim de obter maior eficácia na lógica de flexibilidade que lhe é peculiar. Trata-se de articular um aspecto intrínseco ao taylorismo/fordismo com as novas necessidades do processo de acumulação capitalista. Nos dizeres de Alves (2000) “[...] é uma ‘ruptura’ no interior de uma continuidade plena.” (p. 33). Para o autor, o toyotismo não é considerado um novo modo de regulação do capitalismo, mas um estágio superior de racionalização do trabalho que não rompe com a lógica do taylorismo-fordismo, mas realiza, no campo da gestão da força de trabalho, um salto qualitativo na captura da subjetividade operária pela lógica do capital, que o distingue em relação ao outro tipo de acumulação, pelo menos no plano da consciência de classe.

A nova ordem produtiva que segue os princípios organizacionais do toyotismo se desenvolve de três formas (BIHR, 1998; ALVES, 2011): na produção fluida, na produção flexível e na produção difusa.

A produção fluida busca a eliminação de tempo morto e de interrupções durante a realização do processo produtivo, através da introdução de novos equipamentos robóticos: a

⁴⁹ Conforme descrição de Antunes (1999), o toyotismo nasce na fábrica japonesa Toyota, após 1945, e rapidamente se propaga para as grandes empresas do Japão, se diferenciando basicamente do fordismo nos seguintes traços: (1) produção muito vinculada à demanda, visando atender exigências mais individualizadas; (2) fundamenta-se no trabalho em equipe, com multivariabilidade de funções; (3) produção estruturada num processo produtivo flexível, permite que o operário opera várias máquinas simultaneamente; (4) tem como princípio o melhor aproveitamento do tempo – *just in time*; (5) estoques mínimos com comando de reposição de peças e estoque pelo sistema de *kanban*, placas ou senhas; (6) o complexo produtivo toyotista, inclusive as empresas terceirizadas, tem estrutura horizontalizada; (7) organiza Círculos de Controle de Qualidade (CCQs), onde grupos de trabalhadores são incentivados pelo capital a discutir seu trabalho e desempenho; (8) implantação do emprego vitalício para uma parcela dos trabalhadores das grandes empresas (cerca de 25% a 30%, onde se presenciava a exclusão das mulheres), além de ganhos salariais vinculados intimamente ao aumento da produtividade.

uma automação de operações se soma uma automação de integração dos fluxos produtivos. No entanto, para tirar proveito da automação de integração, é preciso modificar as formas de organização e divisão do trabalho. No lugar do trabalhador/trabalho especializado surge o trabalhador/equipe polivalente e a adoção de dispositivos organizacionais como, por exemplo, o *just-in-time/kanban* ou o *kaizen*, que pressupõem o envolvimento pró-ativo do operário ou empregado. Modificam-se rapidamente as exigências de qualificação dos trabalhadores, provocando a dispensa de uns e a promoção de outros, ao mesmo tempo.

A flexibilidade da produção procura ajustar a capacidade produtiva a uma demanda variável em volume e composição através de: (a) novas máquinas de base microeletrônica e informacional, com capacidade para memorizar e executar um conjunto de operações diferentes ou para serem rapidamente reprogramadas para uma série de tarefas diferentes; (b) um novo perfil profissional do trabalhador, que seja capaz de ocupar diferentes postos de trabalho, executar diferentes tarefas, inserir-se em diferentes segmentos do processo de trabalho, etc.; (c) flexibilização da força de trabalho, inicialmente, por meio do enfraquecimento das condições jurídicas que regem o contrato de trabalho, o que implica na possibilidade de recorrer facilmente ao trabalho em tempo parcial e ao trabalho temporário. A flexibilização da força de trabalho pode ocorrer ainda, por meio do recurso à subcontratação e ao trabalho por encomenda, assim como, pela

adoção de mecanismos de formação do salário direto de natureza mais concorrencial, considerando ao mesmo tempo, a situação econômica geral, os resultados específicos da empresa e, por fim, o “desempenho” individual de cada assalariado. (BIHR, 1998, p. 93)

Por último, a produção difusa significa “externalizar” uma parte das funções produtivas ou administrativas da empresa, conservando o núcleo central do processo de trabalho e de gestão, subcontratando todo o resto – produção especializada ou extraordinária, segurança e limpeza, manutenção especializada, etc., pela adoção ampliada da terceirização e outras formas.

A busca do “engajamento estimulado” do trabalho, principalmente do trabalhador central, o assalariado “estável”, é para Alves (2007c) o cerne essencial do toyotismo.

“É através da “captura” da subjetividade que o operário ou empregado consegue operar, com eficácia relativa, a série de dispositivos técnico-organizacionais que sustentam a produção fluída e difusa. (p. 159)

Os dispositivos técnico-organizacionais que exemplificam o toyotismo são,

os mais diversos tipos de Programas de Gerenciamento pela Qualidade Total, a busca da produção *just-in-time*, a utilização do *kan-ban*, as novas formas de pagamento e de remuneração flexível, a *terceirização* capaz de instaurar uma “produção enxuta” e constituir em torno da firma central (e empresa em rede), uma complexa rede de empreendimentos subcontratados; a organização da produção em grupos de trabalho (*team work*), as novas *técnicas de manipulação gerencial* que cobiçam os valores dos colaboradores, suas crenças, sua interioridade e sua personalidade, etc. (ALVES, 2007c, p. 159, grifos do autor).

Algumas repercussões imediatas deste novo padrão produtivo são apontadas por Antunes (1999): enorme desregulamentação dos direitos do trabalho, eliminados cotidianamente tanto na produção industrial, quanto na de serviços; aumento da fragmentação no interior da classe trabalhadora; precarização e terceirização da força humana que trabalha; destruição do sindicalismo de classe e sua conversão num sindicalismo dócil, de parceria ou mesmo, em “sindicalismo de empresa”.

Importa observar agora, em que medida o processo de produção das mercadorias-serviço do *fitness* tem incorporado em sua estrutura e organização, as novas formas oriundas do modelo de acumulação flexível inspirado no toyotismo, determinando modificações no trabalho.

A abertura econômica provocada pelas reformas neoliberais, que se intensificou na década de 1990 no Brasil, é apontada por Furtado (2009) como fator que favoreceu o aumento da importação de tecnologias no mercado nacional, dentre as quais, tecnologias dos equipamentos de musculação e de ginástica, e tecnologias de organização e gestão do trabalho que começaram a tornar as salas de musculação e de ginástica imponentes pela caracterização e quantidade de seu maquinário. Além disso, houve um forte crescimento do mercado que atraiu investidores com capitais oriundos de outros setores e uma expansão geográfica com a abertura de mais academias, várias delas muito bem equipadas. Em consequência do acirramento da competição, o que se passou no sistema capitalista como um todo, as academias de ginástica também começaram a sofrer um novo momento de transformações. A tendência que já se mostrava presente, a academia como negócio, passa a romper com os laços de interesses dos proprietários pela área e as transformam em empresas geridas a partir de teorias administrativas com o intuito fundamental de acumular capital. A incorporação de técnicas e teorias administrativas que vão configurar a gestão e a organização do trabalho de forma racionalizada, mudando as características das academias, se constituiu em três estágios, na visão de Furtado (2009):

1. caracterizado pela afinidade com a área, como principal motivação para a implantação das academias, onde preponderava a administração empírica, amadora ou do senso comum.
2. caracterizado pela mescla da afinidade pela área, com a inserção das tecnologias da administração, em busca de lucros, emergindo, principalmente, a partir dos anos 1980.
3. caracterizado pela presença nas academias das mais avançadas tecnologias dos instrumentos de produção e da gestão, com presença da micro-eletrônica nos instrumentos e das mais diversas teorias administrativas de gestão de recursos humanos, de marketing, financeira e contábil, configurando a racionalização da produção nas academias. As academias com estas características, as mais avançadas em seu desenvolvimento, são denominadas de “academias híbridas”.

Segundo o autor, pode-se observar uma mescla entre a presença de uma administração muito próxima dos moldes do que há de mais avançado no mercado, com uso de tecnologias oriundas das teorias administrativas, e uma administração ainda em bases amadoras.

No início desta seção, mencionamos o fato de que no decorrer dos anos 1980 e 1990, principalmente, o segmento *fitness* começou a sofrer um processo de inovações no seu processo de produção que tiveram um forte componente relacionado ao incremento quantitativo e qualitativo dos instrumentos de trabalho. Por um lado, é possível identificar um investimento em termos quantitativos, com o emprego cada vez maior de equipamentos para ginástica, especialmente nas grandes academias, possibilitando a realização de uma grande variedade de exercícios físicos por meio de aparelhos específicos, ao mesmo tempo que permitem que nos horários de maior afluxo de clientes na academia, seja possível atender um maior número de pessoas nas suas dependências, quer seja, nas salas de musculação ou em salas destinadas para aulas específicas de “*cycle indoor*” e “*running class*”⁵⁰, por exemplo. Além disso, os equipamentos apresentam desenvolvimento tecnológico cada vez mais sofisticado, incorporando componentes eletrônicos e informacionais que proporcionam ao praticante uma exercitação mais autônoma, pois muitas máquinas possuem sistemas de informação que permitem a sua programação de acordo com as necessidades e interesses do praticante, além de uma prática mais segurança, mais confortável, e até mais motivante, pois

⁵⁰ Ciclismo estacionário e corrida em esteira.

também pode dispor de recursos de entretenimento acoplados ao equipamento, como monitores de vídeo e saídas para áudio.

A importância e valorização das máquinas, equipamentos e outros recursos tecnológicos na produção capitalista do *fitness* é evidente ao longo das edições da Revista ACAD e da Revista *Fitness Business*. Além de seções específicas dedicadas a divulgar as inovações tecnológicas e os novos produtos lançados no mercado, esses meios de comunicação do universo *fitness* são recheados de propaganda das empresas fabricantes e/ou representantes de equipamentos e produtos para o segmento. A variedade de produtos vai desde os aparelhos para exercitação corporal, como esteiras, bicicletas, máquinas de resistência muscular, até *softwares* para controle financeiro, avaliação de alunos ou controle de acesso, assim como outros materiais mais gerais, tais como, pisos específicos para salas de aula, duchas para vestiários, etc. Grande parte destes produtos são fabricados no exterior, apesar de uma crescente participação da indústria nacional.

Os principais grupos de equipamentos que têm tido grande investimento das empresas de *fitness* são o dos equipamentos cardiovasculares ou aparelhos para exercícios aeróbios, e os aparelhos de musculação voltados para os exercícios de resistência muscular. A edição número 18 da Revista *Fitness Business* traz uma matéria dedicada aos equipamentos cardiovasculares, inclusive com orientações sobre como dimensionar a escolha e as formas de pagamento. O sócio-proprietário da Companhia Athletica de São Paulo, uma das maiores redes brasileiras de academias, aponta uma mudança no perfil desses aparelhos, que no início se concentravam em bicicletas e agora, apresentam uma relação de 40% de esteiras, 40% de bicicletas e 20% de elípticos e semelhantes. “A Companhia Athletica disponibiliza de 90 a 100 equipamentos por unidade para atividades aeróbias.” (CORAÇÃO..., 2005, P. 28). Também nesta matéria, aparece uma diferenciação de procedimento entre grandes, médias e pequenas academias, na forma como tratam a questão. As grandes, chamadas de líderes de mercado, geralmente fazem trocas estratégicas, o que significa substituir a “frota” quando está com duas linhas de defasagem. As médias investem em peças que deixam os aparelhos mais modernos e práticos, ou adquirem equipamentos usados. Já os pequenos empresários, efetuam “[...] a troca no momento de extrema necessidade, quando o equipamento está prestes a virar peça de museu.” (p. 28).

O grupo dos equipamentos cardiovasculares apresenta novidades que ainda estão restritas a um pequeno grupo de academias, mas que indicam tendências gerais para o futuro. Equipamentos com entretenimento foi uma das tendências destacadas na edição número 28 da Revista ACAD (MUITO..., 2005). Aparelhos aeróbios, como bicicletas, esteiras e elípticos, já

contam com televisores de plasma acoplados e, segundo Richard Lati, um dos sócios-proprietários da Companhia Athletica, apesar do investimento alto, a relação custo-benefício é favorável:

Vale a pena como mais um diferencial para o cliente, pois com estes aparelhos ele pode escolher o quer (sic) assistir, sem ter de ficar limitado à programação da academia. Isto ajuda a deixar o treino mais agradável e divertido. Creio que esta é uma tendência forte e que com o tempo ainda deve ser aprimorada. Em breve, poderemos contar com um navegador de internet e até mesmo DVD *players* para que os alunos vejam seus filmes preferidos. (MUITO, 2005, p. 16)

A recém criada Fórmula Academia, uma empresa do Grupo *Bodytech*, serve de exemplo da importância dos equipamentos para os negócios no *fitness* na atualidade. Com a perspectiva de abertura de 170 unidades em sistema de franquia, até 2015, o Grupo *Bodytech* criou uma subsidiária, a Fórmula Locadora de Equipamentos, que vai alugar as máquinas para os franqueados, visando impulsionar a chegada de novos sócios. Alexandre Accioly, um dos proprietários do grupo, declarou que a empresa comprou mais de US\$10 milhões em máquinas (ROSA, 2011).

Além desta iniciativa, o grupo *Bodytech* acaba de inaugurar a maior academia coberta do Brasil (PELLEGRINO, 2011). Instalada nas dependências do *Shopping Eldorado* em São Paulo, a nova unidade da rede *Bodytech* apresenta números esplendorosos. Foram investidos R\$22 milhões no projeto de modernização de uma área de 9.000 metros quadrados. Chama atenção a informação prestada pelo diretor técnico da rede, segundo a qual, a unidade dispõe de 80 equipamentos na área de cardiologia, 200 equipamentos na área de musculação, uma sala de “*bike*” equipada com um telão e 60 equipamentos que têm painéis de monitoramento acoplados, informando o percurso e a perda de calorias, além de uma sala de *running* onde há 24 esteiras instaladas.

Outro exemplo que deve ser mencionado é o da rede de academias *Smart Fit*, uma franquia de academias de baixo custo/baixo preço, que apresenta em seus canais de divulgação, como um de seus principais diferenciais no mercado do *fitness*, a qualidade e quantidade de seus equipamentos. Em seu folder de divulgação, a empresa aponta como um de seus diferenciais, a oferta de “equipamentos de última geração” para os clientes, sendo “70 equipamentos cardio – dos quais 40 são esteiras” e, “64 equipamentos de musculação”.

A tendência para investimentos em maquinaria parece em pleno desenvolvimento, conforme podemos observar em Costa e Santos (2008). Ao tecerem uma crítica ao formato do setor cardio, utilizado atualmente nas academias de ginástica, os autores apresentam uma

proposta de reorganização da produção. Segundo eles, não basta apenas adquirir os melhores aparelhos para o setor cardiovascular para manter os clientes motivados e treinando regularmente. Lamentam que as academias estejam dando pouca atenção à prescrição do treinamento aeróbio, que se limita às orientações básicas do tipo de exercício, frequência semanal e intensidade percentual estabelecida pela frequência cardíaca, assim como o acompanhamento realizado muitas vezes por estagiários. A proposta destes especialistas, além de reforçar uma perspectiva de investimento em equipamentos específicos, traz consequências diretas para o trabalho e as relações de trabalho do trabalhador de Educação Física.

Na prática, o que observamos hoje no mercado é o professor da sala de musculação responsável pela prescrição do treinamento aeróbio. Como gestores, objetivando reverter este quadro, devemos gerar um novo paradigma, tratando o setor cardio como *um setor independente da academia* e não como um apêndice da musculação, investindo na contratação, treinamento e desenvolvimento de *profissionais de Educação Física que atuem exclusivamente neste setor*. (COSTA e SANTOS, 2008, p. 23, grifos nossos)

Um estudo realizado numa academia localizada na cidade de Goiânia, representativa de um alto grau de desenvolvimento no segmento *fitness*, ilustra alguns aspectos do impacto das inovações provenientes do emprego de equipamentos sobre o processo de trabalho do *fitness* (FURTADO, 2007a). A academia investigada possui vários aparelhos informatizados na sala de musculação, que permitem aos alunos desenvolver as atividades previstas com maior autonomia em relação ao professor. O aluno pode circular mais livremente pela sala, sem tanta interferência do professor, já que cada aluno possui uma chave com um “*chip*” que armazena informações a respeito do seu programa de treinamento, inclusive relacionando o número de séries, a carga, a velocidade de execução, a amplitude de movimento, etc. Em cada equipamento, *leds* localizados no monitor informam a amplitude e a velocidade dos movimentos, possibilitando que o próprio aluno avalie e controle o desempenho do seu treinamento, promovendo o seu auto-atendimento, dispensando a assistência do professor.

A presença dessas máquinas “inteligentes” possibilita que o professor fique responsável por um número maior de equipamentos, pois o atendimento na sala de musculação não é estruturado por alunos e sim por máquinas, onde cada professor tem que supervisionar um corredor com equipamentos dos dois lados. Na academia pesquisada, a intervenção do professor acontece apenas quando alguma situação anormal acontece com a máquina ou quando é solicitada sua atenção na execução do exercício pelo aluno.

Deste modo, conforme Mascarenhas (2007a), o trabalho do profissional do *fitness* na academia estudada sofre uma reconfiguração. A atenção dispensada aos alunos é ressignificada. Em função dos avanços tecnológicos dos equipamentos, os alunos geralmente não precisam do professor para acompanhar as atividades tão diretamente. A atenção do profissional direciona-se, agora, para o esclarecimento das dúvidas, das curiosidades e dos interesses dos alunos à respeito da atividade física, além de manter uma relação interpessoal interativa, extrovertida, amistosa e animada. Antigas funções como o controle da frequência cardíaca, a correção da postura e a orientação sobre o ritmo e amplitude de movimentos, tornam-se desnecessárias, pois os equipamentos as incorporaram. Dessa forma, boa parte da participação do professor na produção do serviço vendido pela academia é deslocada da esfera dos conhecimentos profissionais para a esfera do atendimento, visto que grande parte do trabalho, que exigia conhecimentos profissionais, agora é realizado pela máquina. A capacidade de comunicação do professor passa a ter uma importância significativa para a empresa, exigindo uma maior interação entre os conhecimentos científicos da educação física e as competências ligadas ao relacionamento, atendimento, motivação, comunicação.

Os elementos da produção da mercadoria-serviço do *fitness* que acabamos de apresentar, nos apontam para uma aproximação com elementos constitutivos do toyotismo. Conforme verificamos anteriormente, a produção capitalista sob a vigência do modelo toyotista, caracteriza-se, dentre outras coisas, por se constituir como uma produção fluida e flexível.

O grande número de equipamentos de ginástica, somado a uma grande variedade de exercícios possíveis de ser empregada, permite, ao mesmo tempo, alcançar os objetivos da produção fluida e flexível. A fluidez da produção é alcançada em diferentes aspectos. Primeiro, a grande quantidade e variedade de equipamentos permite que um volume maior de clientes possa se exercitar ao mesmo tempo, num determinado período do dia. Apesar das academias de ginástica terem um horário de funcionamento bastante alargado na atualidade, que se estende, em grande parte, das seis às vinte e duas horas, é notório que existem períodos de maior presença de clientes, concentrada, normalmente, no início da manhã e início da noite. Sendo assim, se não houver uma quantidade de equipamentos suficiente, reduz-se a quantidade de clientes que pode se exercitar simultaneamente num determinado período do dia e, ao mesmo tempo, aumenta o tempo necessário para a exercitação de cada cliente, visto que precisa compartilhar o uso dos equipamentos com os demais. Desta forma, a quantidade produzida de mercadoria-serviço do *fitness* (a exercitação física em equipamentos específicos) fica reduzida, pois não será possível atender a uma grande quantidade de clientes

simultaneamente, porque se amplia o tempo necessário para que cada cliente se exercite, inviabilizando que outro cliente inicie seu treino e assim se produza outra mercadoria-serviço.

Esta capacidade de fluidez também é importante quando consideramos a localização das academias. Agora, ela não ocorre somente em áreas residenciais, mas também em zonas comerciais onde há grande afluxo de pessoas. A rede *Bodytech* possui, por exemplo, várias unidades instaladas em *shopping centers* na cidade do Rio de Janeiro – *Shopping Rio Sul*, *Shopping Tijuca*, *Shopping da Gávea*, *Shopping Città América*, *Shopping O2 Corporate Offices*, *NorteShopping*. Deste modo, a fluidez proporcionada pela quantidade e qualidade dos equipamentos disponíveis é necessária para atender clientes antes, durante ou após a sua jornada de trabalho, que não tenham grande disponibilidade de horários e que requerem um pronto atendimento de suas necessidades de exercitação.

A fluidez da produção proporcionada pelas novas características dos modernos equipamentos de ginástica, aliada à quantidade disponibilizada, implica num trabalho de novo tipo da força de trabalho do *fitness*, em especial, daqueles trabalhadores que atuam nas salas de musculação. Podemos dizer que o trabalho deste profissional reduz-se e restringe-se em termos técnicos-profissionais e amplia-se em termos sócio-afetivos, isto é, pela valorização das relações interpessoais com os clientes e da capacidade de comunicação que se constituem como importantes mecanismos para a continuidade (fidelização) do cliente na academia. Nestes termos, apesar do trabalho do profissional do *fitness* não encontrar paralelo imediato com a polivalência do toyotismo, aproxima-se desta pela execução de tarefas triviais, que conforme Bihl (1998), dizem respeito “[...] à capacidade de leitura e interpretação de dados formalizados, permitindo enfrentar os acasos e incidentes da produção e, portanto, reagir ao imprevisto, nele intervindo consequentemente.” (p. 89).

A grande quantidade e desenvolvimento dos equipamentos para o *fitness*, também possibilitam que o processo produtivo neste segmento se realize segundo o princípio toyotista da produção flexível. É possível atender, portanto, a uma maior quantidade de demandas provenientes dos clientes. O que queremos dizer é que o investimento das empresas de *fitness* em modernos equipamentos permite o atendimento de interesses diversos dos clientes, como por exemplo, o foco na estética ou na saúde. Da mesma forma, pode-se atingir públicos distintos, como homens ou mulheres, jovens ou idosos, os seguidores do culto ao corpo ou os dedicados à conservação da saúde.

As salas de musculação das academias mais desenvolvidas dispõem de uma quantidade e variedade de equipamentos que permitem realizar desde os mais simples até os mais sofisticados treinamentos. Além de amplas e bem equipadas salas de musculação,

existem atualmente as salas para aulas específicas de *cycle indoor* e *running class*⁵¹ que podem, por exemplo, alcançar os mais elevados e ambiciosos objetivos relacionados com o emagrecimento ou aptidão cardiovascular. Somado a estes elementos, devemos mencionar ainda, a possibilidade plena de treinamentos individualizados, realizados sob a orientação do *personal trainer*, onde o cliente pode dispor do maquinário na melhor ocasião e de acordo com os seus interesses particulares. Na verdade, atualmente, os clientes podem até frequentar determinadas academias apenas para se utilizar dos equipamentos e instalações disponibilizados, realizando um treinamento totalmente individualizado e quase totalmente desvinculado da empresa, pois já é possível, inclusive, contratar um *personal trainer* externo, isto é, que não tem nenhum vínculo empregatício e que presta serviço diretamente ao cliente que o contrata sob normas estabelecidas pela academia.

O treinamento individualizado expressa muito bem o caráter flexível da produção de mercadorias sob a inspiração do toyotismo, pois o cliente define não só o produto final que quer receber, como também interfere diretamente na forma como ele vai ser produzido. Esta nova exigência de flexibilidade da produção, necessária para atender a demanda de consumo mais flutuante e diversificada, necessita, conforme Bihr (1998), uma organização flexível do trabalho que requer uma força de trabalho polivalente, qualificada e bem formada, trabalhando em equipes que buscam integrar os objetivos de produtividade e qualidade. Além disso, para garantir a flexibilidade do processo de trabalho pode-se recorrer também, segundo o autor, à flexibilização da força de trabalho.

A flexibilização da força de trabalho ocorre pela adoção de formas de contratação decorrentes do enfraquecimento das condições jurídicas que regem o contrato de trabalho, em especial, o trabalho em tempo parcial e o trabalho temporário. Segundo Bihr (1998), a adoção dessas formas de contratação conduz também à flexibilidade do tempo de trabalho que ocorre através de múltiplas formas de “horários variáveis”.

Conforme Boltanski e Chiapello (2009), o trabalho de tempo parcial é um instrumento essencial da flexibilidade, já que possibilita aumentar a presença de pessoal nas horas de maior atividade, sendo, portanto, mais freqüente nas atividades do setor serviço, que não são estocáveis, e é preciso oferecer o serviço quando o cliente o quer.

⁵¹ As aulas de *cycle indoor* são realizadas em bicicletas especialmente desenvolvidas e fabricadas para este fim. Nas aulas de *running class* se utilizam as esteiras de movimento para exercícios de corrida e caminhada. Normalmente, essas aulas possuem como características em comum, a realização em espaços isolados, uma menor quantidade de clientes do que nas outras atividades, acompanhamento sonoro, e em alguns casos, já se utilizam da projeção de imagens em uma tela, realizando um percurso virtual.

Essa é a realidade do segmento *fitness*, pois a flexibilização do tempo de trabalho permite alocar os profissionais de acordo com a demanda dos clientes das academias. Desta forma, por exemplo, é possível que se coloque mais profissionais na sala de musculação em horários de maior afluxo de clientes (início das manhãs, horário do almoço e início da noite), quando as academias são mais procuradas para a exercitação física. Inversamente, nos horários de menor frequência (meio das manhãs e das tardes), onde há menos clientes, a sala de musculação pode ser supervisionada por poucos profissionais, ou apenas por um destes, ampliando a produtividade do trabalho. Da mesma forma, as aulas específicas de *cycle indoor* e *running class*, e outras mais, também podem ser programadas de acordo com a procura e comodidade dos clientes, alocando os profissionais responsáveis somente para estes horários.

Alguns aspectos relacionados com as características da produção fluida e flexível no segmento *fitness* podem ser refletidos a partir de dados relativos à rede *Bodytech*, retirados de seu sítio eletrônico (<http://www.bodytech.com.br/SitePages/Home.aspx>). Estes dados são significantes, pois a *Bodytech* pode ser considerada a maior rede de academias de ginástica em atividade no Brasil. Escolhemos cinco unidades da rede que pudessem contemplar espaços geográficos diferenciados da cidade e que guardassem certa similaridade em termos de área e atividades oferecidas. Para a elaboração dos dados, delimitamos a área de atividades físicas relacionada ao Plano *Fitness* oferecido pela empresa, que engloba a ginástica, em suas diversas manifestações, inclusive a musculação, além de outras práticas relacionadas, como por exemplo, o *yoga*. Optamos por não trabalhar com dados do setor aquático (natação, hidroginástica, outros), de esportes (futebol, vôlei, ginástica artística, dentre outros) e de lutas e de danças, em razão destes setores não serem comuns a todas as unidades, como é o caso das atividades do Plano *Fitness*. Fizemos um levantamento da oferta de modalidades de exercícios físicos aos clientes, da participação dos professores por modalidade de exercício e do número de aulas ministradas por cada professor.

Para a visualização destes dados, foram elaboradas quatro tabelas que serão apresentadas nas páginas seguintes. Os dados foram organizados de forma a demonstrar aspectos da produção fluida e flexível no segmento *fitness*, numa grande empresa brasileira com sede e atuação destacada na cidade do Rio de Janeiro. As tabelas foram assim denominadas: Tabela 1 – Número de aulas por modalidades em filiais da Rede *Bodytech* / RJ; Tabela 2 – Quantidade de modalidades de aula por professor na rede *Bodytech* / RJ; Tabela 3 – Modalidades de aulas por professor / *Bodytech* General Urquiza/Leblon; Tabela 4 – Carga horária de professores por unidade da rede *Bodytech* / RJ.

Na Tabela 1 podemos observar um vasto repertório de atividades físicas ofertadas aos clientes na rede *Bodytech*, apontando para uma aproximação com os princípios da produção flexível. As aulas de “Localizada”, “*Indoor Cycle*” e “*Running Class*” estavam presentes em todas as unidades e representam 63,8% do total das aulas disponíveis nas cinco filiais analisadas. Deve-se recordar que os exercícios na sala de musculação estão permanentemente disponíveis para os clientes ao longo de todo horário de funcionamento das academias e se constituem numa das principais modalidades disponíveis aos clientes. Constata-se que a quantidade de aulas das três principais modalidades é muito superior em relação às outras, indicando que as demais modalidades são oferecidas de forma complementar no processo de valorização do produto comercializado pela empresa (a exercitação física), constituindo-se como opções para diversificação da prática corporal.

Tabela 1 – Número de aulas por modalidades em filiais da Rede *Bodytech* / RJ

	BT 1	BT 2	BT 3	BT 4	BT 5	Total
Abdominal	30	0	0	10	2	42
Alongamento	15	11	21	22	0	69
<i>Ballast Ball</i>	0	0	9	0	0	9
<i>Body Balance</i>	2	0	0	0	0	2
<i>Body Combat</i>	0	0	0	0	2	2
<i>Body Pump</i>	5	0	0	0	3	8
Circuito Funcional	0	0	3	6	3	12
Core Training	5	7	2	0	0	14
Dance Mix	0	0	5	0	0	5
<i>Fit Ball</i>	0	0	7	0	0	7
GAP	5	3	0	0	0	8
Glúteo e perna	3	0	5	0	0	8
<i>Hatha Yoga</i>	0	10	4	4	10	28
<i>Indoor Cycle</i>	38	42	36	30	39	185
<i>Jump</i>	8	12	3	0	3	26
Localizada	27	39	26	35	28	155
<i>Mat Pilates</i>	13	5	2	8	5	33
<i>Running Class</i>	40	33	42	40	40	195
Samba Fitness	0	0	2	0	0	2
<i>Step</i>	2	0	0	0	0	2
<i>Vinyasa Yoga</i>	7	0	0	0	0	7
<i>Zumba Fitness</i>	3	0	2	0	5	10
<i>Swasthya Yoga</i>	0	0	5	3	0	8
Abdômen e glúteo	0	0	0	2	0	2
Total	203	162	174	160	140	839

Fonte: Sítio eletrônico da Rede *Bodytech*: <http://www.bodytech.com.br/bt-pra-voce/paginas/grade-horarios.aspx>
Acesso em 05 de janeiro de 2012. Elaboração própria.

BT1 – Botafogo; BT2 – O2 Corporate Offices/Barra da Tijuca; BT3 – General Urquiza/Leblon; BT4 – Shopping da Gávea; BT5 – Shopping Tijuca

Na Tabela 2 podemos observar como a oferta diversificada apresenta-se sob o ângulo do profissional do *fitness*. Quase 60% dos profissionais trabalham com apenas uma das atividades físicas oferecidas e 26,5% do total com até dois tipos. No outro extremo, menos de 1% trabalha com cinco atividades, enquanto 3% trabalham com no máximo quatro. Por meio destes dados, podemos inferir que há uma tendência à especialização dos profissionais em determinadas atividades físicas.

Tabela 2 – Quantidade de modalidades de aula por professor na rede *Bodytech* / RJ

Unidade	Quantidade de Modalidades de Aula por Professor										
	1	%	2	%	3	%	4	%	5	%	Total
Botafoogo	7	35	5	25	6	30	1	5	1	5	20
O2 Corporate Offices/Barra da Tijuca	21	65,6	10	31,2	1	3,1	0	0	0	0	32
General Urquiza/Leblon	25	71,4	7	20	3	8,5	0	0	0	0	35
Shopping da Gávea	17	73,9	5	21,7	0	0	1	4,3	0	0	23
Shopping Tijuca	8	36,3	8	36,3	4	18,1	2	9,0	0	0	22
Total	78	59	35	26,5	14	10,6	4	3,0	1	0,7	132

Fonte: Sítio eletrônico da Rede *Bodytech*: <http://www.bodytech.com.br/bt-pra-voce/paginas/grade-horarios.aspx>
Acesso em 05 de janeiro de 2012. Elaboração própria.

BT1 – Botafogo; BT2 – O2 Corporate Offices/Barra da Tijuca; BT3 – General Urquiza/Leblon; BT4 – Shopping da Gávea; BT5 – Shopping Tijuca

A tabela 3 ilustra mais claramente esta tendência, já que através dela, podemos perceber que quando o profissional trabalha em mais de uma atividade, elas mantêm, normalmente, uma afinidade que indica o domínio de conhecimentos teóricos e práticos em determinado campo de intervenção das práticas corporais, como por exemplo: Localizada/Glúteo e perna; *Indoor Cycle/ Running Class*; Alongamento/*Core Training/ Fit Ball*.

Tabela 3 – Modalidades de aulas por professor / *Bodytech* General Urquiza/Leblon

	Total	TIPO 1	TIPO 2	TIPO 3
Prof. 1	3	3 <i>Swasthya Yoga</i>		
Prof. 2	4	4 <i>Running Class</i>		
Prof. 3	6	2 Alongamento	2 <i>Core Training</i>	2 <i>Fit Ball</i>
Prof. 4	18	9 Alongamento	9 <i>Ballast Ball</i>	
Prof. 5	15	8 Alongamento	5 <i>Fit Ball</i>	2 <i>Zumba Fitness</i>
Prof. 6	2	2 Alongamento		
Prof. 7	9	9 <i>Runnig Class</i>		
Prof. 8	3	3 Circuito Funcional		
Prof. 9	3	3 <i>Dance Mix</i>		
Prof. 10	2	2 <i>Dance Mix</i>		
Prof. 11	4	4 <i>Hatha Yoga</i>		
Prof. 12	6	3 <i>Indoor Cycle</i>	3 Localizada	
Prof. 13	2	2 <i>Samba Fitness</i>		
Prof. 14	9	9 <i>Indoor Cycle</i>		
Prof. 15	4	4 <i>Running Class</i>		
Prof. 16	7	7 <i>Running Class</i>		
Prof. 17	9	3 <i>Indoor Cycle</i>	3 Localizada	3 <i>Running Class</i>
Prof. 18	10	4 <i>Indoor Cycle</i>	6 <i>Running Class</i>	
Prof. 19	3	3 <i>Running Class</i>		
Prof. 20	2	2 <i>Indoor Cycle</i>		
Prof. 21	3	3 <i>Indoor Cycle</i>		
Prof. 22	6	6 <i>Indoor Cycle</i>		
Prof. 23	3	3 <i>Indoor Cycle</i>		
Prof. 24	2	2 <i>Indoor Cycle</i>		
Prof. 25	2	2 <i>Indoor Cycle</i>		
Prof. 26	2	2 <i>Indoor Cycle</i>		
Prof. 27	5	3 <i>Jump</i>	2 <i>Running Class</i>	
Prof. 28	6	6 Localizada		
Prof. 29	6	4 Localizada	2 Glúteo e perna	
Prof. 30	3	3 Localizada		
Prof. 31	6	3 Localizada	3 Glúteo e perna	
Prof. 32	2	2 Localizada		
Prof. 33	6	2 <i>Mat Pilates</i>	4 <i>Running Class</i>	
Prof. 34	2	2 <i>Swasthya Yoga</i>		
Prof. 35	2	2 Localizada		

Fonte: Sítio eletrônico da Rede *Bodytech*: <http://www.bodytech.com.br/bt-pra-voce/paginas/grade-horarios.aspx>. Acesso em 05 de janeiro de 2012. Elaboração própria.

Como já foi mencionado e analisado anteriormente nesta seção, a nova exigência de produção flexível implicou na flexibilidade do processo de trabalho, que por sua vez, requer a flexibilidade da força de trabalho, que dentre outras coisas, impulsiona a adoção de horários variáveis de trabalho para poder atender as necessidades atuais da produção. Na tabela 4 podemos constatar a predominância de pequenas jornadas de trabalho. Quase 85% de um total de 132 profissionais que constavam dos quadros de horários da rede *Bodytech*, tinham no máximo 10 horas de trabalho, sendo que um pouco mais de 45% executavam uma jornada de até 5 horas semanais. No outro extremo, próximo ao limite estabelecido em lei para a contratação pelo regime de tempo parcial, ou seja, 25 horas semanais de trabalho, encontramos apenas 1,5% dos trabalhadores. É possível supor que esses trabalhadores sejam obrigados a buscar outros contratos de trabalho, ou trabalhar por conta própria, inclusive na própria empresa, como *personal trainer*, em busca de complementação de sua remuneração, o que traz várias consequências graves, tanto profissionais, quanto pessoais: instabilidade profissional; sujeição à condições de trabalho desfavoráveis; competição intensiva com outros trabalhadores; jornada de trabalho estendida; maior desgaste físico e mental para cumprir a jornada de trabalho diária, em decorrência da maior quantidade de deslocamentos e gastos financeiros; redução do tempo de convivência familiar e social, dentre outros.

Tabela 4 – Carga horária de professores por unidade da rede *Bodytech* / RJ

	1 a 5		6 a 10		11 a 15		16 a 20		21 a 25		+ 25		
	x	%	X	%	x	%	x	%	x	%	x	%	Total
BT 1	4	20	9	45	4	20	1	5	1	5	1	5	20
BT 2	20	62,5	10	31,2	2	6,2	0	0	0	0	0	0	32
BT 3	21	60	12	34	1	2,8	1	2,85	0	0	0	0	35
BT 4	6	30,4	15	65,2	1	4,3	1	4,3	0	0	0	0	23
BT 5	9	40	6	27	7	31,8	0	0	0	0	0	0	22
Total	60	45,1	52	39	15	11,3	3	2,25	1	0,75	1	0,75	132

Fonte: Sítio eletrônico da Rede *Bodytech*: <http://www.bodytech.com.br/bt-pra-voce/paginas/grade-horarios.aspx>. Acesso em 05 de janeiro de 2012. Elaboração própria.

BT1 – Botafogo; BT2 – O2 *Corporate Offices*/Barra da Tijuca; BT3 – General Urquiza/Leblon; BT4 – *Shopping* da Gávea; BT5 – *Shopping* Tijuca.

Outras inovações também adentraram o cenário do *fitness* como meio para racionalizar a produção das mercadorias-serviço comercializadas pelo segmento. Conforme já destacamos, no final dos anos 1990, foram introduzidos no país os métodos ginásticos pré-elaborados, também chamados de pré-coreografados. Os mais conhecidos e difundidos no Brasil, são os programas comercializados pela *Body Systems Latin America*, que desde o final dos anos de

1990, representa no país, a empresa neozelandesa *Lês Mills*⁵². Para se utilizar dos programas da *Body Systems*⁵³, as academias de ginástica devem se tornar franqueadas da marca. As academias franqueadas recebem com fins de suporte, encontros presenciais de consultoria aos seus gestores e funcionários, enfocando temas como marketing, atendimento ao cliente, vendas e etc. (GOMES, CHAGAS e MASCARENHAS, 2010). Além dos programas *Body Systems*, já está em atividade no Brasil desde 2011, o programa de treinamento com aulas pré-coreografadas, chamado *Zumba Fitness*, criado nos Estados Unidos há cerca de dez anos. Presente em dez países ao redor do mundo, este programa é baseado em danças como salsa, merengue, flamenco, *reggaeton*, *hip hop*, axé, tango e samba (SANCHES, 2011). Diferente dos programas *Body Systems* onde a academia precisa ser franqueada, neste modelo as empresas recebem a concessão de autorização do uso da marca, sem nenhum gasto, mediante a contratação de profissionais licenciados e treinados por um instrutor da companhia *Zumba Fitness*.

Chamamos atenção para dois aspectos dos programas *Body Systems* destacados por Gomes, Chagas e Mascarenhas (2010): (1) a obsolescência planejada das mercadorias, baseada na novidade e a consequente redução do ciclo de vida das práticas corporais ofertadas, mediante o lançamento periódico de novos mixes, com coreografias e aparência renovadas; (2) a segmentação dos programas, conferindo-lhes forma ginástica peculiar e adequada aos estilos de vida dos clientes, em busca sempre de tipos originais que revigorem seu poder de atração sobre os variados nichos de consumo.

Tais características dos programas nos remetem ao que Antunes (1999) denomina de “falácia da qualidade total”, um dos ícones do discurso empresarial moderno. Conforme o autor, na fase de intensificação da taxa de utilização decrescente do valor de uso de uso das mercadorias, necessária para a reposição do processo de valorização do capital, a falácia desse discurso se torna evidente: “[...] quanto mais “qualidade total” os produtos devem ter, *menor deve ser seu tempo de duração*.” (p. 50, grifos do autor).

⁵² Rede neozelandesa de academias *Les Mills* que desde 1968 produz e distribui programas de ginástica de grupo pré-coreografados. A partir da década de 1980, a rede se internacionalizou, através da franqueadora *Les Mills International*: são 10.500 academias franqueadas em mais de 50 países, atingindo um público de mais de 4 milhões de consumidores; no Brasil desde 1997, é representada pela *Body Systems Latin America* e conta com mais de 500 academias franqueadas e 2.000 professores credenciados (GOMES, CHAGAS e MASCARENHAS, 2010). O sítio eletrônico da empresa (www.bodysystems.net) registrava em dezembro de 2011, trinta e quatro academias credenciadas para utilizar os seus produtos na cidade do Rio de Janeiro, dentre as quais se destacam, as academias do Grupo *Bodytech* – filiais da Academia *Bodytech* e da Fórmula Academia.

⁵³ De acordo com Gomes, Chagas e Mascarenhas (2010), os programas *Les Mills* e os lançados nacionalmente pela *Body Systems*, estão estruturados para o atendimento de interesses e demandas diferenciados, possuindo características que lhes identificam a um perfil de consumidor correspondente: (1) *Bodystep*; (2) *Bodyjam*; (3) *Bodycombat*; (4) *Bodypump*; (5) *Power Jump*; dentre outros.

Para o trabalhador do *fitness* se credenciar junto ao sistema *Body Systems*, há exigência de um elevado nível de treino corporal, além de experiência com ginástica de academia. A certificação de instrutor nacional requer aprovação em avaliação por uma comissão. O processo de credenciamento consiste de uma formação inicial e, em seguida, um curso modular voltado a um dos programas do sistema, onde se recebe o material didático, composto por um manual, um CD contendo as músicas do *mix* e um DVD com a aula e notas de coreografia. Para ministrar as aulas é necessária a conclusão, com aprovação, dos módulos do curso. Após o curso, em até sessenta dias, o profissional pode enviar uma gravação em vídeo de sua aula para avaliação e, em caso de aprovação, tem direito ao certificado de validade internacional. Por último, mas não menos importante, a inovação trimestral dos programas requer um novo ciclo de capacitação que impõe novos gastos financeiros para o trabalhador.

Os profissionais credenciados pela empresa necessitam de um conjunto de competências chamadas de "instruções para o sucesso", que se situam fora do campo do conhecimento técnico-científico, conforme podemos observar em Gomes, Chagas e Mascarenhas (2010): 1) técnica de execução dos movimentos e postura - o professor como modelo; 2) boa comunicação - no sentido da orientação (ser modelo) e da motivação (acompanhamento); 3) conexão e entretenimento – criação de laços de afetividade, forjando relacionamentos com e entre os alunos, através de expressões de alegria, de elogios e de valorização dos alunos. O profissional tem a função de reprodução do programa pré-estabelecido, em lugar de exercer o trabalho educativo. Sua interferência fica limitada na rotina de exercícios pré-coreografados e sua atividade profissional centrada na execução, nas advertências de ritmo e correções durante a sessão de exercitação, além da estimulação e animação dos alunos. Tal atribuição esvazia o trabalho de criatividade e conteúdo verdadeiramente significativo, e o mantém afastado das funções de concepção, planejamento e avaliação, substituídas pelas tecnologias da informação e da comunicação, que resultam numa prática esvaziada de sentidos e significados e impõe fortes limites a sua autonomia, isto é, a possibilidade de desenvolver seu trabalho a partir de sua competência técnica e política, segundo o contexto no qual está inserido.

Em materiais de propaganda e comunicação do sistema *Les Mills/Body Systems* (Figura 1) apresentados por Toledo e Pires (2008), podemos observar por um lado, a desqualificação do trabalho do trabalhador de educação física, desvalorizando a sua formação, a sua experiência, o seu conhecimento e a sua capacidade criativa. Por outro lado, uma ameaça a sua autonomia ou capacidade de criação, já que preparar suas aulas e utilizar-se de

recursos materiais e/ou de movimentos que são da área da ginástica (*conteúdos*), e que também são utilizados pelo programa (mas não são exclusivos dele), pode até ser considerada uma “fraude” e o profissional, um “fraudador”.

Figura 1 – Material de divulgação *Body Systems*



Fonte: Toledo e Pires (2008)

Chamamos atenção também, para outras consequências danosas da redução do papel do trabalhador do *fitness*, apontadas por Pinheiro e Pinheiro (2006): “Se a peça estragar, basta substituí-la por outra do mesmo modelo e, se o preço da peça (salário) fica mais elevado, há sempre a opção de substituí-la por outra mais barata, pois o intercâmbio está assegurado.” (p. 18). Outro aspecto problemático refere-se às vantagens que os programas pré-elaborados oferecem para a flexibilidade na substituição de profissionais em momentos de ausência dos titulares, como férias, faltas e outras ocorrências, sem que isso ocasione a insatisfação dos clientes. Lembrem os autores, que esta flexibilidade “[...] presente à mesa de negociações que envolvem questões salariais e alterações nas jornadas de trabalho, fragiliza o profissional empregado perante o empregador.” (p. 18).

Os métodos ginásticos pré-elaborados também estão presentes, sob outro modelo, na rede de academias *Curves* Brasil. A sessão de ginástica consiste num circuito de exercícios realizado em apenas trinta minutos, três vezes na semana, no qual há alternância em aparelhos de força simples com outros exercícios de estímulo aeróbio⁵⁴.

O trabalho da profissional do *fitness* na rede *Curves* consiste, basicamente, em dar advertências de ritmo e correções posturais durante a sessão de treino, estimulando e animando as alunas, e trocando o *cd-rom* que determina o tempo e o ritmo da atividade. Além disso, e mais importante, segundo Mascarenhas e outros (2007), o principal papel desempenhado pelas profissionais está relacionado à “inovação carismática”, uma estratégia fundamental da empresa para transformar as alunas em “sócias” do clube. Para a empresa, a inovação carismática é o que garante o sentimento de alegria e revigoramento que envolve as alunas, proporcionando a animação do ambiente que garante a motivação e a permanência na academia. Além da motivação verbal dada às alunas durante o circuito de exercícios, a inovação carismática compreende a organização de jogos, brincadeiras e aulas especiais para comemorar alguma coisa. Desta forma, as professoras da rede *Curves*,

Limitam-se apenas à função unilateral da animação. Ao ganhar tal atribuição, seja ecoando frases feitas para a motivação das alunas, seja travestidas para as aulas especiais, seja com a apresentação de novas brincadeiras, seu trabalho é esvaziado de conteúdo verdadeiramente educativo. (MASCARENHAS et al, 2007, p. 256)

No caso *Curves*, convém destacar uma participação do instrumental na inovação produtiva, já que os equipamentos utilizados no circuito são elaborados e produzidos sob o controle da empresa e são para uso exclusivo na rede.

As inovações na produção têm por objetivo a elevação da produtividade do trabalho, por meio da qual é possível a ampliação do lucro do capital. A ampliação do lucro, explica Marx, resulta do prolongamento do trabalho excedente, aquela parte da jornada de trabalho na qual o trabalhador produz valor para o capitalista, que tem de ser uma decorrência da contração do tempo de trabalho necessário, e não ao contrário, ser resultado do prolongamento do trabalho excedente. Para que isso ocorra é preciso que haja uma elevação da produtividade do trabalho, o que exige alteração no instrumental ou no método de trabalho,

⁵⁴ O circuito de exercícios é composto por 16 estações, sendo 8 estações na Plataforma de Recuperação que servem para a recuperação da musculatura trabalhada nos equipamentos e para a manutenção da frequência cardíaca dentro da faixa aeróbica de treinamento, e mais 8 estações com equipamentos de resistência hidráulica destinadas a regiões e grupamentos musculares específicos: (a) abdominal e lombar; (b) abdutor/adutor de quadris; (c) peito/costas; (d) agachamento; (e) bíceps/tríceps; (f) cadeira extensora/flexora; (g) prensa de ombros (visualizado em http://www.curves.com.br/v1/circuito_demonstracao.php).

ou em ambos ao mesmo tempo. A elevação da produtividade do trabalho em geral é entendida como

[...] uma modificação no processo de trabalho por meio do qual se encurta o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção de uma mercadoria, conseguindo-se produzir, com a mesma quantidade de trabalho, quantidade maior de valor-de-uso. (MARX, 2001b, p. 365)

Ao produzir quantidade maior de valor-de-uso com a mesma quantidade de trabalho, o desenvolvimento da produtividade do trabalho na produção capitalista alcança seu objetivo de “[...] reduzir a parte do dia de trabalho durante a qual o trabalhador tem de trabalhar para si mesmo, *justamente para ampliar a outra parte durante a qual pode trabalhar gratuitamente para o capitalista.*” (MARX, 2001b, p. 372, grifos nossos)

No caso dos métodos padronizados de ginástica empregados, busca-se uma maior independência do trabalho vivo, já que a aula não é mais de um professor específico, mas possui a marca de uma empresa, tornando-se uma mercadoria em si mesma, inserida na mercadoria-serviço mais ampla – o *fitness*, alargando a possibilidade de atrair novos clientes e reter os antigos. O professor é mais facilmente descartável, além de maior possibilidade de rebaixamento do valor pago pela força de trabalho, visto que o trabalho não é mais fruto do conhecimento e experiência de um trabalhador, mas um produto, uma mercadoria comercializada por uma empresa a qualquer um que se disponha a comprá-la, potencializando o chamado exército de reserva, caracterizado por Marx (2001a) como aquele contingente excedente de força de trabalho que procura um posto de trabalho.

Não resta dúvida, de que as iniciativas das empresas de *fitness* nos processos de trabalho, pelo incremento da maquinaria ou pela introdução de novos métodos, estão diretamente relacionados com a busca pelo aumento de produtividade no âmbito da produção da mais-valia relativa. As máquinas de musculação e outros equipamentos como esteiras, bicicletas e etc., além de poderem ampliar o controle sobre a produção do trabalhador, possibilitam que haja um maior número de usuários sob a supervisão de cada profissional durante uma hora de trabalho, gerando assim maior produtividade do seu trabalho, já que não se altera o valor da sua força de trabalho naquele período, mas ao mesmo tempo se produz mais mercadorias-serviço – unidades de treinos individuais.

Neste caso, o aumento na produtividade do trabalho ocorre por meio da alteração do instrumental de trabalho – pelo emprego de maquinaria⁵⁵, uma das formas para aumentar a produtividade, apontada por Marx (2001b) no capítulo X do livro I de *O Capital*, ao lado das alterações nos métodos de trabalho, a outra maneira para alcançá-la. No caso do *fitness*, o trabalhador torna-se cada vez mais um supervisor de máquinas, como no caso do trabalho com aparelhos de musculação, onde, em muitas situações, ele fica encarregado apenas de supervisionar os exercícios já programados. Nos métodos padronizados de ginástica sua função também é restrita, pois cabe ao trabalhador fazer pequenas e poucas escolhas dentro de um universo já pré-estabelecido, constituindo-se como um mero reprodutor de movimentos.

Os processos de reestruturação produtiva não se limitam apenas as inovações tecnológicas, não obstante estas serem fundamentais, mas demandam, principalmente, modificações nas formas de gestão da força de trabalho que irão colocar o novo processo produtivo em movimento.

2.3. Gestão da força de trabalho na indústria do *fitness* no Brasil – Elementos da relação capital-trabalho na indústria do *fitness* no Brasil

A evolução da indústria do *fitness* no Brasil não trouxe apenas a ampliação do número de empresários e de trabalhadores neste segmento, mas veio acompanhada também de novas formas de relação com este negócio. Principalmente por parte dos empresários do *fitness*, houve o aparecimento de uma série de preocupações, objetivos e iniciativas que visaram o desenvolvimento de novas formas de gestão dos negócios, onde as questões relativas à regulação das relações capital-trabalho estão em destaque. Importa, portanto, expor nesta seção alguns aspectos centrais que orientam as relações capital-trabalho no segmento *fitness*.

O surgimento no Brasil de algumas associações e, posteriormente, alguns sindicatos que congregavam empresas do ramo das atividades físicas, tais como, de natação, de ginástica, de esporte e cultura física em geral, data da década de 1980. Nos anos 1990, houve a criação da ACAD e, ao longo da década seguinte, observou-se o surgimento de vários sindicatos patronais das academias de ginástica pelo Brasil.

⁵⁵ O modelo da rede *Smart Fit* ancorado no binômio *low cost/low price* (baixo custo/baixo preço), é a expressão mais forte desta intenção no segmento *fitness*, pois se caracteriza por um grande emprego de máquinas, com ampliação da redução do trabalho vivo.

Neste sentido, a ACAD tem desempenhado papel fundamental na articulação dos interesses dos empresários deste segmento, como por exemplo, no plano nacional, atuando em *lobby* junto a Frente Parlamentar da Atividade Física para o Desenvolvimento Humano no Congresso Nacional, onde busca benefícios como o enquadramento tributário que reduza o pagamento de impostos, ou atuando no plano local e corporativo onde busca benefícios, como por exemplo, apólices coletivas de seguro e planos de saúde para empresas (FORÇA..., 2011). A revista ACAD, analisada por nós em suas edições de 2003 a 2011, é um dos instrumentos utilizados para a organização dos empresários do setor, trazendo orientações para a condução dos negócios e indicações sobre a gestão da força de trabalho. Também podemos identificar na Revista *Fitness Business*, em suas edições de 2006 a 2011, outro instrumento de orientação dedicado ao desenvolvimento de empresas e carreiras relacionadas ao *fitness*, saúde, qualidade de vida e bem-estar.

Nosso interesse é o de destacar pontos de convergência entre o pensamento empresarial do *fitness* e as novas formas de organização da produção de mercadorias, decorrentes do novo complexo de reestruturação produtiva, que tem no toyotismo o seu momento predominante. Pudemos identificar nas falas e proposições do pensamento empresarial do *fitness* presentes em várias edições da Revista ACAD e Revista *Fitness Business* analisadas, uma identificação com o que Alves (2011) denomina de valores-fetiche, que “[...] são valores, expectativas e utopias de mercado que permeiam o sociometabolismo do capitalismo tardio.” (p. 90).

A este respeito, Bordieu e Wacquant (2000) denunciaram o surgimento de uma “nova vulgata planetária”, produto de um verdadeiro imperialismo simbólico propalado não apenas pelos partidários da revolução neoliberal, mas também, e o que é pior, dizem eles, até por produtores culturais (pesquisadores, escritores, artistas) e militantes de esquerda que, em sua maioria, ainda se consideravam progressistas. Trata-se de uma estranha “*novlangue*”⁵⁶, falada por patrões, altos funcionários internacionais, intelectuais de projeção na mídia e jornalistas de primeiro escalão, em todos os países avançados, cujo vocabulário, aparentemente sem origem, está em todas as bocas: “globalização”, “flexibilidade”, “governabilidade” e “empregabilidade”, “*underclass*” e “exclusão”, “nova economia”, entre outros. Os autores também denunciaram que estão ausentes desta nova vulgata, termos como capitalismo, classe, exploração, dominação, desigualdade, e tantos outros, sob o pretexto de obsolescência ou de presumida impertinência. Trata-se de “[...] reconstruir o mundo fazendo tábula rasa das

⁵⁶ Conforme Bordieu e Wacquant (2000), os franceses usam *novlangue* para os termos que desconsideram o vocabulário corrente e produzem termos que tornam hermética a compreensão do fenômeno relatado.

conquistas sociais econômicas resultantes de cem anos de lutas sociais, descritas, a partir dos novos tempos, como arcaísmos e obstáculos à nova ordem nascente” (p. 1).

Esta “nova vulgata planetária”, segundo os autores, se apóia numa série de oposições e equivalências que se sustentam e se contrapõem para descrever as transformações contemporâneas das sociedades avançadas, isto é, o desengajamento econômico do Estado e a ênfase em seus componentes policiais e penais, a desregulação dos fluxos financeiros e a desorganização do mercado de trabalho, assim como a redução das proteções sociais e a celebração moralizadora da “responsabilidade individual”: Mercado – Estado; liberdade – coerção; aberto – fechado; flexível – rígido; dinâmico/móvel – imóvel/paralisado; futuro/novidade – passado/ultrapassado; crescimento – imobilismo/arcaísmo; indivíduo/individualismo – grupo/coletivismo; diversidade/autenticidade – uniformidade/artificialidade; democrático – autocrático (“totalitário”).

A expressão valores-fetice é empregada por Alves (2011), para caracterizar o conteúdo vocabular-locucional desse imperialismo simbólico, que segundo o autor, demarca uma dimensão crucial do novo complexo de reestruturação produtiva, denominada de inovações sociometabólicas. Juntamente com as inovações organizacionais e as inovações tecnológicas⁵⁷, estas inovações sociometabólicas formam um todo “orgânico” do novo complexo de reestruturação produtiva, que busca uma nova racionalização do trabalho. Elas representam

[...] mudanças no metabolismo social que contribuem para o novo clima ideológico (e emocional) dentro das grandes empresas. Elas se caracterizam pelo surgimento de uma plethora de valores-fetice, expectativas e utopias de mercado que constituem o lastro sociometabólico ou o ambiente psicossocial da “captura” da subjetividade posta como nexos essenciais da “ideologia orgânica” do toyotismo. (p. 89)

As inovações sociometabólicas possuem fundamental importância no emprego de novas formas de envolvimento do trabalho vivo no novo complexo de reestruturação produtiva, que tem no toyotismo o seu momento predominante, pois conforme destacou Antunes (1997), a sujeição do ser que trabalha ao “espírito” Toyota é de muito maior intensidade, é qualitativamente distinta daquela existente na era do fordismo. A sujeição sob o

⁵⁷ As inovações organizacionais encontram no toyotismo a base organizacional e ideacional-valorativa da nova materialidade sociotecnológica instaurada pelo capital, explicitando por um lado, as virtualidades da nova base técnica do capital dada pela Quarta Revolução Tecnológica, a revolução das redes informacionais. As inovações tecnológicas da informática, robótica e telemática, inseridas nas novas máquinas da Terceira Revolução Industrial, contribuem para o desenvolvimento do arcabouço técnico-organizacional toyotista. Por seu lado, as inovações sociometabólicas constituem a base morfológica das inovações técnico-organizacionais que consolidam e explicitam suas potencialidades de controle social (ALVES, 2011).

fordismo era movida por uma lógica mais despótica, enquanto “[...] a do toyotismo é mais *consensual*, mais *envolvente*, mais *participativa*, em verdade mais *manipulatória*.” (p. 34, grifos do autor).

Esta perspectiva foi reforçada e aprofundada por Alves (2000; 2007a; 2007b; 2007c; 2009; 2011), ao longo de diversos trabalhos nos quais ressalta como uma característica central do toyotismo a vigência da “manipulação” do consentimento operário, um novo tipo de ofensiva do capital na produção, que reconstitui as práticas tayloristas e fordistas na perspectiva do que denomina de uma “captura” da subjetividade operária.

A grafia entre aspas do termo captura está explicada nos trabalhos de Alves (2007c; 2009; 2011). Ela salienta o seu caráter problemático, ou seja, o fato de que ela não ocorre como o termo utilizado poderia indicar. Significa, na verdade, que o processo de “captura” da subjetividade do trabalho vivo é um processo social que não se desenvolve de modo contínuo, sem resistências e lutas cotidianas, mas sim como um processo intrinsecamente contraditório e densamente complexo, articulando mecanismos de coerção/consentimento e manipulação que perpassa não apenas o local de trabalho, mas as instâncias da reprodução social, com uma abundância de valores-fetice e de competitividade pelo medo, que mobiliza as instâncias da pré-consciência/inconsciência do psiquismo humano.

Esta necessidade de engajamento do trabalhador nas tarefas da produção demonstra, conforme aponta Alves (2007c), a continuidade da dependência do sistema do capital da destreza manual e da subjetividade do coletivo humano como elementos determinantes do complexo de produção de mercadorias, apesar de estarmos em plena época da III Revolução Industrial e da IV Revolução Tecnológica, com suas novas máquinas da microeletrônica e redes telemáticas e informacionais. Deste modo, continua em vigência o antagonismo estrutural intrínseco à objetivação das relações sociais de produção capitalista: as necessidades do capital e as necessidades do trabalho assalariado. Enquanto o trabalho vivo estiver presente no interior da produção de mercadorias, o capital será marcado pela necessidade obsessiva de instaurar mecanismos de integração (e controle) do trabalho humano, mantendo viva a “tensão produtiva” e buscando dispersar os inelimináveis momentos de antagonismo (e contradição) entre eles.

Tendo como base as idéias de Matthew E. May, conselheiro da Universidade da Toyota, expostas no livro “Toyota – a fórmula da inovação”, Alves (2009) assinala como um dos princípios essenciais da prática da gestão toyotista, a necessidade de “captura” da subjetividade do cliente através da apreensão de seus valores e sonhos, pois assim pode-se garantir o mercado e derrotar a concorrência. O sucesso nos negócios é garantido na medida

em que a empresa e sua marca criam laços emocionais com o cliente, empregando estratégias de negócios e de gestão do trabalho que procuram captar o aspecto emocional ou perceptivo. Na busca pela “conexão emocional”, as empresas investem em dar o “toque pessoal”, o que explica a lógica da customização adotada pela empresa flexível. Conforme o autor, esse processo de “captura” da subjetividade do trabalho vivo visa: (a) o envolvimento do cliente - trabalho vivo como cliente-consumidor, com capacidade aquisitiva, consumidor de produtos e serviços; (b) o trabalho vivo como cliente-força de trabalho, operário ou empregado, ou no léxico empresarial, “colaborador” ou “parceiro” na produção do capital.

No âmbito da produção de capital, o autor ressalta o destaque dado para a idéia de parceria, considerada uma das coisas intangíveis mais poderosas por Matthew E. May. Para o ideólogo da Universidade Toyota, parceria é um intercâmbio benéfico de valores no qual a ajuda de cada um é essencial para o sucesso do outro, uma colaboração, “um sentimento de estamos juntos nisso”. Em proveito dos interesses da produção de mercadorias, portanto, o capital busca se apropriar de disposições subjetivas/anímico-volitivas do trabalho vivo e não apenas das habilidades técnico-profissional da força de trabalho. “O que se diz dos clientes, pode-se dizer também de empregados e operários, apreendidos hoje, pelo léxico empresarial, como “colaboradores” e “parceiros” na gestão dos negócios.” (ALVES, 2009, p. 187)

Esta nova forma de encarar e tratar os trabalhadores, buscando seu engajamento nos objetivos da produção do capital, já está presente no universo da indústria do *fitness*, como podemos constatar em artigo escrito por um proprietário de academia no Rio de Janeiro e ex-diretor da ACAD, no qual ele destaca o uso de uma nova terminologia adotada pelos empresários que buscam sucesso na produtividade de seus negócios: “COLABORADOR” (BRUM, 2005). Este termo, segundo ele, expressa a valorização dos profissionais comprometidos, integrados, motivados através de treinamentos, que se identificam com os objetivos propostos pela empresa e que contribuem com novas idéias, estando prontos a colaborar em qualquer situação, em todos os setores.

O texto chama atenção para a necessidade de o colaborador estar alegre e motivado, para receber bem os clientes todos os dias. A empresa deve se preocupar em integrar o colaborador à empresa, ultrapassando o limite dos vales-refeição e demais benefícios, treinando-o constantemente, e desenvolvendo “[...] um clima de parceria e confiança tal que elimine as fofocas e mantenha-os com a mente voltada para o atendimento com excelência.” (BRUM, 2005, p. 14).

As insatisfações dos “colaboradores” são tratadas no texto como “fofocas”, ou como “rádio corredor”. Para solucionar essas “fofocas” o autor recomenda um treinamento que

valorize a auto-estima de cada um, ouvindo suas opiniões e integrando-os às ações de *marketing* da academia, o que poderá solucionar ou até mesmo prevenir problemas de consequências desastrosas. Portanto, é fundamental para a empresa que os

[...] *colaboradores* estejam bem informados e estimulados a contribuir para o bom desempenho do trabalho, auxiliando o companheiro e ciente de que não basta executar bem sua tarefa, mas é preciso estar atento às necessidades e expectativas do cliente e agir com *pró-atividade*. Não podem ser apenas meros expectadores. (BRUM, 2005, p. 14, grifos nossos)

Outro proprietário de academia e diretor administrativo da ACAD na época, afirma que os empregados são os “clientes internos” e os alunos-clientes são os clientes externos das academias de ginástica (FERREIRA, 2007). A prestação do serviço, segundo ele, é realizada quando há o momento de interação entre os clientes externos e os “clientes internos”, e para fazê-la da melhor forma possível é fundamental que os empregadores tenham feito um trabalho adequado junto aos seus “clientes internos”. Neste sentido, ele recomenda:

Passe a enxergar seus funcionários como clientes, pois os clientes internos representam hoje um papel de extrema relevância. Eles, *como todo cliente*, têm necessidades que precisam ser consideradas e muitas vezes atendidas. *Todas as etapas do ciclo de vida de um colaborador na empresa precisam ser consideradas e muitas vezes atendidas*. Todas as etapas do ciclo de vida de *um colaborador* na empresa precisam ser cuidadas com bastante atenção, inclusive com a criação de estratégias para seu crescimento profissional. Investimentos em treinamento e capacitação são ações fundamentais para motivar essa equipe a alcançar nosso objetivo final: a satisfação dos clientes externos. (p. 12, grifos nossos)

Um especialista comportamental ouvido pela Revista *Fitness Business* afirma que o grande desafio em academias de ginástica é manter os funcionários, de todas as esferas hierárquicas, motivados para ajudar o cliente a transformar o hábito de praticar atividade física em bem-estar.

Quando o aluno chega à academia, ele espera ser bem atendido. *Por isso, um bom dia com um sorriso dado desde a faxineira até o gerente faz a diferença*. Muita gente vai para a academia não somente porque quer alcançar objetivos físicos, mas também para espantar a solidão e ter contato com as pessoas. Os funcionários têm de estar motivados a ajudar essas pessoas a cuidarem não somente do lado físico, *mas também do emocional*. (INCENTIVO..., 2008, p. 17, grifos nossos)

Segundo o especialista, o funcionário motivado entende os propósitos da empresa e se sente parte dela quando se relaciona com todos os demais integrantes da equipe. Quando não

encontra essa identidade, não se vincula e essa postura repete-se também com os alunos. Ele diz que o professor que chega à sala de musculação e cumprimenta aluno por aluno, dizendo estar à disposição deles, não vai perder cinco minutos do seu trabalho, além de ser um comportamento que vai fazer a diferença. E mais, que a remuneração e o ambiente de trabalho não são os fatores fundamentais para manter um funcionário dentro de uma empresa, mas sim, o fator motivação, que é apontado como um dos mais relevantes na hora de ajudar uma pessoa a escolher um emprego ou permanecer em uma empresa.

Na busca pela mobilização e engajamento da força de trabalho nas empresas também é destacada a importância da comunicação eficiente que não se restringe ao mundo exterior, mas começa dentro da empresa, ou seja, com os empregados, a chamada comunicação interna (COM..., 2007). Uma empresa que possui uma comunicação interna eficiente dissemina sua cultura de forma uniforme, diz o texto, proporcionando inclusive, “[...] o aprimoramento dos *colaboradores*, com suas contribuições individuais.” (p. 53, grifos nossos). E isso traz os seguintes resultados: funcionários mais motivados, equipe integrada, absorção dos valores da organização, ambiente de trabalho agradável, dentre outros. Como exemplo, é mencionado o caso de uma academia em São Paulo, com quatro unidades, cento e cinquenta empregados e cinco mil clientes. O superintendente da empresa aponta os benefícios obtidos: maior comprometimento por parte dos “colaboradores”; melhor *performance*; menor rotatividade de pessoas na equipe e aumento na satisfação. O uso da internet e a realização de encontros são dois tipos de ferramentas usadas na comunicação interna desta empresa. Em reuniões periódicas com os responsáveis pelas diversas áreas da academia, é repassada a responsabilidade de disseminar as informações para cada integrante de suas equipes. Estratégias, planejamento, mercado, desafios, clientes, entre outros assuntos, são abordados nos encontros. Além disso, diversos *emails*, que são documentados, são enviados e acabam fazendo parte do manual operacional de cada unidade, o que, segundo o superintendente da academia, “[...] resulta em *colaboradores mais envolvidos com o negócio*, pois a informação está presente *na razão e no coração*.” (COM..., 2007, p. 53, grifos nossos). O sucesso da comunicação interna depende ainda do estabelecimento de uma via de duas mãos: o “colaborador” também precisa falar com a empresa, e por isso, são disponibilizados telefone e email para ele sugerir idéias e fazer críticas, a qualquer hora. Segundo o representante da empresa, a comunicação interna bem sucedida reflete no relacionamento com os clientes: “Eles se sentem mais bem informados e têm confiança no colaborador, que demonstra alegria no que faz.” (p. 53).

Nestes exemplos do pensamento empresarial do *fitness* a respeito da gestão da sua força de trabalho, podemos perceber uma grande afinidade com o espírito do toyotismo. Alves (2011) destaca no pensamento de Taiichi Ohno, criador do Sistema Toyota de Produção, exposto no livro “O Sistema Toyota de Produção: além da produção em larga escala”, o trabalho em equipe como essencial para o novo sistema de produção flexível de mercadorias, utilizado por diversas vezes como analogia entre o trabalho na indústria moderna e os esportes competitivos em equipe. Esta analogia expõe, segundo o autor, a imprescindibilidade do engajamento moral-intelectual dos operários e empregados na produção do capital, a necessidade da “captura” da subjetividade do trabalho vivo. O espírito do toyotismo implica na mobilização total do corpo e mente, ou seja, não apenas conhecer e fazer, mas conhecer e fazer “instintivamente”.

A expressão “captura” da subjetividade do trabalho caracteriza o sentido essencial do modo de organização toyotista do trabalho capitalista, pois segundo Alves (2011), é um novo e intenso vínculo psicofísico no trabalhador que busca adaptá-lo aos novos dispositivos organizacionais do Sistema Toyota de Produção, numa busca de reconstituição pelo capital, de um aspecto que era fundamental na manufatura, o vínculo psicofísico do trabalho profissional qualificado, ou seja, a “participação ativa da inteligência, da fantasia, da iniciativa do trabalho”. Trata-se, portanto, de recompor aquilo que Frederick Taylor buscava romper com sua Organização Científica do Trabalho e o fordismo implantou com a linha de montagem e a especialização dos operadores. “Enfim, a empresa toyotista busca hoje mobilizar “conhecimento, capacidades, atitudes e valores” necessários para que os trabalhadores possam intervir na produção, não apenas produzindo, mas agregando valor.” (ALVES, 2011, p. 113-114).

Neste sentido, o desenvolvimento da capacidade de aprendizagem é outro princípio essencial que busca capturar a subjetividade do trabalho vivo como força de trabalho, juntamente com o princípio do envolvimento de operários e empregados com a empresa e a marca (ALVES, 2009). Conforme o autor, não é apenas o “fazer” e o “saber” dos trabalhadores que a organização toyotista do trabalho capitalista busca “capturar”, mas a sua disposição intelectual-afetiva, sua capacidade de aprendizagem voltada para a cooperação com a lógica instrumental da valorização, sendo para isso, encorajado a pensar “pró-ativamente” e a encontrar soluções antes que os problemas aconteçam. Sob o toyotismo, o trabalhador é levado a pensar os problemas instrumentais do capital, o que está sintetizado na frase de Thomaz Edison - “Há uma maneira de fazer melhor – encontre-a”, com a qual,

segundo Alves (2009), Matthew May, conselheiro da *University Toyota*, abre seu livro “Toyota – a fórmula da inovação”.

Nesta direção, encontramos um projeto criado em março de 2002 e que vem sendo desenvolvido pela rede de academias *Bodytech* – denominada de *Bodytech College*, que tem como missão fazer um levantamento da literatura científica ligada ao *fitness* e à gestão de empresas, para aplicação na metodologia profissional das academias da rede (CAPACITAÇÃO..., 2009). Segundo o texto publicado pela Revista ACAD, cerca de 40 profissionais da rede participam de reuniões quinzenais e cursos mensais para, em seguida, disseminar os conhecimentos obtidos entre todos os funcionários da rede. Vários programas empregados na rede *Bodytech* nasceram desses estudos, afirma a reportagem: o *Client* - focado no atendimento de clientes iniciantes (melhor aderência à prática de exercícios); o *Express* - direcionado àqueles que dispõem de pouco tempo e falta de motivação para a realização de atividades físicas regulares; o *Life* - desenvolvido para atender a qualquer tipo de emergência com os clientes. “O programa mais recente *que desenvolvemos* a partir do *College* foi o *CARE*. Este é direcionado para grupos especiais, como portadores de asma, osteoporose, hipertensão, diabetes, entre outras” (p. 32, grifos nossos), conta um dos integrantes do projeto. Fica evidente, portanto, que as empresas do *fitness* já desenvolvem iniciativas que buscam capturar o saber dos trabalhadores em favor de seus interesses corporativos.

O trabalhador de novo tipo solicitado pela regime da acumulação flexível é um desejo que vem sendo perseguido pelo capital no Brasil, já há algum tempo. O projeto identificatório formulado pelo capital para o trabalhador brasileiro foi pesquisado por Rummert (2000), que analisou as propostas dos empresários brasileiros para a educação. Apesar destas propostas partirem, predominantemente, dos setores ligados à indústria, é possível afirmar que elas encontram receptividade para o conjunto dos setores do capital mais desenvolvidos e organizados, o que significa sua aplicação também no setor serviços, no qual o segmento do *fitness* se insere. A autora afirma que a atual concepção empresarial da educação de qualidade fundamenta-se em princípios da educação polivalente, e apresenta como demanda essencial, a formação de um trabalhador de novo tipo com as seguintes características⁵⁸:

- Domine os conhecimentos básicos de leitura, escrita e de matemática (envolvendo níveis variados de complexidade em cálculo e fundamentos

⁵⁸ Para o desenvolvimento da sua pesquisa, a autora analisou as formulações para a educação básica das seguintes entidades: Confederação Nacional da Indústria (CNI); Federação das Indústrias do Rio de Janeiro (FIRJAN); Pensamento Brasileiro das Bases Empresariais (PNBE); Instituto Herbert Levy (IHL)

- de estatística);
- Seja capaz de *trabalhar em equipe*, de interagir com o outro e de comunicar-se com clareza e objetividade;
 - Agregue os conhecimentos adquiridos na vivência do cotidiano e nos espaços formais de ensino-aprendizagem aos métodos de trabalho e vice-versa;
 - *Tenha iniciativa própria e independência em seu campo de ação*, estando apto a gerir seu próprio trabalho e o tempo de sua vida;
 - *Faça do ato de pensar uma constante em sua vida e o faça livremente*, sem preconceitos, de forma imparcial, abrangente e crítica, *estando sempre aberto ao novo* e, como já foi assinalado, *liberado de vícios de interpretação da realidade fundados em supostos antagonismos de classe que não se coadunam com a realidade*;
 - *Domine a capacidade de aprender a aprender*, sendo portanto, capaz de adquirir níveis mais complexos de conhecimento, num contínuo processo de aprendizagem, gerenciando por sua própria iniciativa ou a partir de situações de aprendizagem propiciadas por diferentes instâncias sociais;
 - *Domine o raciocínio abstrato*, sendo capaz de prevenir e controlar as possibilidades de erro, identificar problemas e propor soluções;
 - *Seja capaz de adaptar-se ao avanço tecnológico e às novas formas de organização da sociedade*, enfrentando com êxito, as novas situações;
 - *Seja portador de qualificação diversificada e de uma visão globalizante dos processos tecnológicos*, que permita o desempenho de tarefas múltiplas, no contexto da especialização flexível;
 - *Considere-se, mais que um trabalhador, um colaborador que possui liberdade de ação e domínio sobre os processos de trabalho*;
 - *Compreenda que os novos tempos lhe conferem uma importância e um valor até então negados aos trabalhadores.* (p. 104-105, grifos nossos)

Podemos afirmar, com base nos exemplos apresentados, que o pensamento empresarial do segmento *fitness* apresenta sintonia com as novas demandas do capital por um trabalhador de novo tipo. Uma espécie de síntese identificatória do trabalhador de novo tipo do *fitness*, pode ser observada no texto apresentado pela então vice-presidente do Sindicato das Academias do Município do Rio de Janeiro (SINDACAD/RJ), no qual podemos perceber o desejo dos empresários do *fitness* com relação ao perfil desejado para sua força de trabalho.

Segundo Dale (2011), este trabalhador é capaz de chegar ao fim de mais uma jornada exaustiva de trabalho, sem fazer as contas das horas que trabalhou nesse dia. Apesar de sobrecarregado, consegue priorizar as tarefas principais, delegar algumas e protelar outras sem sofrimento. Não sabe como “[...] conseguiu encaixar a atividade física, a alimentação e, para sua surpresa, *ainda sobrou um tempinho para a família e os amigos no final da noite.*” (p. 12, grifos nossos). Apesar do grande cansaço no fim do dia, o prazer e a satisfação das realizações é bem maior. Esta descrição que caracteriza o *worklover*, o apaixonado pelo trabalho, toma como base um estudo apresentado pelo Laboratório de Psicologia do Trabalho da Universidade de Brasília, que o diferencia do viciado em trabalho, o *workaholic*.

Para o *worklover*, diz a autora, as muitas horas dedicadas ao trabalho são contrabalançadas, em alguns momentos, com a motivação do desafio e o prazer do resultado ao final de cada processo. Ele enfrenta e soluciona as adversidades, e volta a ter prazer com os resultados do trabalho: “[...] é um círculo vicioso do bem, que faz com que *a jornada estressante não traga prejuízos a sua vida pessoal*.” (DALE, 2011, p. 13, grifos nossos).

A autora afirma que pesquisas indicam que quanto mais *worklovers* houver nas equipes, maior será a produtividade e lucratividade da empresa, e por isso, convoca para uma reflexão os empresários do *fitness*:

[...] se é primordial termos em nossas equipes *pessoas que amem o seu trabalho*, se precisamos de pessoas que saibam lidar com as dificuldades do dia a dia *e se pessoas felizes com o seu trabalho são mais criativas e produtivas*, por que não contratamos para nossas empresas *somente aqueles apaixonados pelo que fazem*? Proponho que fiquemos atentos; com certeza muitos Srs. X estão loucos para serem contratados! (DALE, 2011, p. 13, grifos nossos)

Por último, a autora apresenta um arquétipo do *worklover*:

é apaixonado pelo trabalho, *trabalha porque gosta*; é aberto a lidar com as dificuldades que surgem no dia a dia da empresa; tem equilíbrio da emoção, intelecto, espírito e corpo físico; satisfaz-se com suas realizações pessoais e *fica feliz com os resultados obtidos para a empresa*; mostra-se disposto ao aprendizado contínuo com seus pares; *dedica muito tempo ao trabalho, mas o considera um prazer*; cultiva ótimas relações fora do ambiente de trabalho; consegue definir prioridades. (DALE, 2011, p. 13, grifos nossos)

Além dos elementos já apresentados, que apontam uma afinidade e aproximação do pensamento empresarial do *fitness* com as novas formas de mobilização e engajamento dos trabalhadores na produção, podemos identificar outros aspectos que aproximam a atual organização produtiva do *fitness* com o novo complexo de reestruturação produtiva, sob inspiração toyotista: terceirização da produção e a contratação da força de trabalho sob diferentes formas.

Segundo Bihr (1998), o aumento da utilização da terceirização está relacionado com a inversão do processo de concentração produtiva que o fordismo originou. Uma das formas de desenvolvimento da “nova ordem produtiva” é a produção difusa, que transforma a centralidade da grande indústria, ou seja, ao invés de concentrar em um mesmo lugar o máximo de funções produtivas e administrativas, o capital tende a espalhar a produção e o poder por todo espaço social. Por um lado, a produção difusa pode ocorrer pela

desconcentração das grandes unidades produtivas, da descentralização da gestão, cujo controle pela matriz é possível em razão do desenvolvimento das redes de informática e do desenvolvimento das filiais. Por outro, a empresa conserva o núcleo central do processo de trabalho e de gestão, e subcontrata todo o resto (produção especializada ou extraordinária, segurança e limpeza, manutenção especializada, etc.), recorrendo ao aumento da terceirização e do trabalho por encomenda, assim como, da utilização de outras formas “formas marginais” de trabalho, como o trabalho em domicílio e o trabalho “clandestino”.

A terceirização é apontada por Alves (2000) como um dos principais tipos de descentralização produtiva que ocorre no Brasil, principalmente a partir dos anos 1990. Neste período, houve segundo o autor, uma mudança significativa no processo de terceirização da produção no país. A partir de então, a terceirização que abrangia os serviços de apoio à produção, tais como alimentação, transporte, vigilância, assistência médica, passa a alcançar atividades diretamente vinculadas à esfera da produção. Segundo o autor, como componente central do espírito do toyotismo, a terceirização é capaz de instaurar uma “fragmentação sistêmica” do circuito de valorização, o suporte material do “trabalhador coletivo”. Para o capital, a desintegração do campo da produção de mercadorias via terceirização, realiza uma nova integração (e centralização) da produção capitalista, enquanto que sob a perspectiva do mundo do trabalho, “[...] seu resultado é construir um verdadeiro obstáculo à elaboração da consciência de classe, na medida em que pulveriza o coletivo do trabalho.” (ALVES, 2000, p. 204).

Esta inovação na forma de organização da produção já tem sido empregada por algumas academias de ginástica, notadamente, por aquelas de maior grau de desenvolvimento. Uma ampla reportagem publicada na Revista *Fitness Business* (SERVIÇOS..., 2006) mostra que essa estratégia já é aplicada até mesmo em setores diretamente relacionados com a atividade fim das academias, ou seja, atividades físicas e outras correlatas.

Um dos exemplos mencionados na reportagem é o da Academia *Competition*, que com três unidades na cidade de São Paulo, já nasceu com o conceito de serviços terceirizados. Segundo um sócio-diretor da empresa, o núcleo dos negócios sempre foi a atividade física e os outros serviços todos terceirizados. Nas unidades da academia eram terceirizados os serviços de avaliação física, que de início era próprio; o *shiatsu*; o restaurante; a loja de artigos esportivos; a lavanderia; o cabeleireiro; a agência de viagens e a fisioterapia; o serviço de limpeza. Apesar de sua convicção na terceirização, o empresário deixa clara a possibilidade de alguma falha do prestador de serviço prejudicar a imagem da academia e

aponta uma tensão permanente: “A gente não se contenta nunca. Estamos sempre correndo atrás de coisas novas. Não podemos ser tolerantes.” (SERVIÇOS..., 2006, p. 31).

Em outra academia localizada em São Caetano do Sul, a Academia *Triathlon*, há uma mescla de serviços próprios com terceirizados. A academia oferece, entre outros serviços, manobrista e *baby care* sem cobrar nada do aluno. Além destes, existem também os serviços terceirizados de fisioterapia, Reeducação Postural Global (RPG), massagem, drenagem, salão, entre outros. O serviço de limpeza, considerado estratégico para a academia, é realizado por uma equipe própria de funcionários.

O exemplo da Academia Fórmula⁵⁹, que na ocasião da reportagem tinha duas unidades na cidade de São Paulo, uma em Campinas (SP) e outra em Belo Horizonte (MG), mostra com clareza, um processo de transformações recentes no processo produtivo da indústria do *fitness*, conforme o relato do diretor administrativo da academia:

A postura da Fórmula em relação aos serviços terceirizados mudou com o tempo. Os serviços agregados, como loja, restaurante, fisioterapia, médicos, centro estético, eram todos nossos. Com o passar dos anos, fomos terceirizando, e ficamos hoje apenas com os serviços de atividade física. (SERVIÇOS, 2006, p. 34).

Quase tudo o que não estava diretamente ligado à atividade física foi terceirizado. A empresa ficou apenas com a parte administrativa, como a contabilidade e o centro de processamento de dados. Embora adepta da terceirização de serviços, o setor de manutenção de equipamentos, considerado uma área especial, tinha a própria equipe, assim como, a área de manutenção das piscinas, que também era própria da academia.

Apesar de mencionar que a terceirização se restringia a tudo que não estava diretamente relacionado com a atividade física, o diretor da Academia Fórmula, afirma “[...] que aulas de *body system* são terceirizadas e os *personais* (sic) da academia, ao todo 250, são sublocatários.” (p. 34). Deste modo, fica evidente que a terceirização também abrangia diretamente a área das atividades físicas, chamando à atenção a quantidade de trabalhadores que eram sublocatários da academia, sob a forma de *personal trainer*. Ao final da reportagem, um quadro comparativo destaca as vantagens e desvantagens da terceirização de serviços:

⁵⁹ A Academia Fórmula não se refere aqui, a rede de academias criada pelo grupo *Bodytech*.

Tabela 5

Vantagens da terceirização	Desvantagens da terceirização
<ol style="list-style-type: none"> 1. Eliminação das ações trabalhistas e encargos sociais; 2. Redução dos custos; 3. Contratação de mão-de-obra especializada; 4. Acesso a novos serviços e tecnologias; 5. Facilidade na administração de pessoal; 6. Expansão sem grandes investimentos; 7. Possibilidade de redução do custo final do produto/serviço; 8. Controle de qualidade mais eficaz sobre os serviços; 9. Cobertura de faltas, férias e auxílio-doença sem qualquer custo adicional. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Comprometer a imagem da empresa por causa de um erro cometido pelo prestador de serviço; 2. Sujeição à autuação do Ministério do Trabalho ou envolvimento em ações trabalhistas caso a empresa terceirizada tenha colaboradores não registrados ou não pague qualquer obrigação trabalhista; 3. Risco de contratar empresa não qualificada; 4. Ter de fiscalizar os serviços prestados para verificar se o contrato de prestação de serviços está sendo cumprido integralmente, conforme o estabelecido; 5. Ter autonomia reduzida sobre serviços importantes dentro da empresa;

Fonte: Serviços (2006)

Analisando as vantagens da terceirização enumeradas pela reportagem, podemos constatar que a maior parte destas está concentrada em dois aspectos: a redução dos custos de produção que, em grande parte, é consequência do não pagamento de direitos do trabalhador, que ficam a cargo das empresas terceirizadas.

Confirmando o interesse dos empresários do *fitness* pela utilização da terceirização de serviços, a edição de número 48 da Revista ACAD (outubro/2009), trouxe uma ampla reportagem sobre o tema, que veio estampado na capa da revista: “Terceirização de serviços e locação de espaços: jogada de mestre ou gol contra?”. Apontada como uma tendência que vem se tornando comum entre as empresas nacionais, a terceirização de serviços é indicada como uma prática que pode contribuir bastante para o desenvolvimento dos negócios das academias, desde que sejam observados alguns cuidados fundamentais para evitar processos trabalhistas e a construção de uma imagem negativa junto aos clientes, que são alguns dos percalços que podem resultar da contratação de serviços por terceiros, sem as devidas precauções. A mesma cautela também deve ser levada em conta, quando se trata da locação de espaços das academias “[...] para que outras empresas, como lanchonetes e centros de estética, ou ainda profissionais, como *personal trainers* e instrutores de lutas, ofereçam serviços adicionais aos clientes.” (TERCEIRIZAÇÃO..., 2009, p. 20).

Importante é destacar nesta reportagem, a apresentação da definição de terceirização, entendida como

[...] a contratação, feita por uma empresa, de serviços prestados por pessoa física (profissional autônomo) ou jurídica (empresa especializada), para oferecer determinados serviços ou produtos, *desde que não relacionados às suas atividades fim* e sem a existência dos elementos caracterizadores da relação de emprego: subordinação, habitualidade, horário, personalidade e salário [...]. (TERCEIRIZAÇÃO..., 2009, p. 20, grifos nossos)

Esta definição vem complementada por uma descrição das atividades fins e atividades meio, que tem grande importância para fins de nossa análise. De acordo com o texto, as atividades fim são aquelas descritas na cláusula “objeto” no contrato social da empresa, enquanto as atividades meio são aquelas passíveis de terceirização, consideradas não essenciais para a empresa, que apenas cumprem o papel de dar suporte às principais. A esta explicação, segue uma exemplificação dada por um consultor para áreas financeira, administrativa e de recursos humanos para academias, que defende a terceirização de muitas atividades – manutenção de aparelhos, manutenção predial (elétrica, hidráulica, obras e reformas), manutenção de informática, segurança e recrutamento, seleção e treinamento da equipe de vendas e de limpeza. Na opinião do consultor entrevistado, a terceirização é fundamental para academias não integrantes de redes, com até mil e quinhentos clientes e que sua arrecadação de recursos dependa 100% desses clientes. Apesar desta indicação da terceirização para áreas não relacionadas diretamente com a atividade fim das academias (manutenção, limpeza, segurança, outras), o que se pode perceber é uma utilização generalizada.

O uso da terceirização nas academias de ginástica é abrangente, apesar de uma preocupação com os aspectos legais, pois atinge áreas diretamente relacionadas com a atividade fim destas empresas, conforme podemos constatar no posicionamento de Ricardo Abreu, que além de proprietário da Academia Gym Center no Rio de Janeiro, já exerceu o cargo de diretor jurídico e de presidente da ACAD Brasil, bem como a presidência do SINDACAD/RJ. Segundo ele, as academias normalmente também terceirizam os serviços de “[...] fisioterapeuta, avaliação física, nutricionista, médico, *Pilates*, dança e lutas. Os três últimos, desde que a academia *não seja especializada nestas modalidades.*” (TERCEIRIZAÇÃO..., 2009, p. 21, grifos nossos).

E para reforçar que a terceirização no universo do *fitness* é bastante ampla, destacamos a afirmativa na reportagem da Revista ACAD de que uma das formas mais frequentes de terceirização está ligada às piscinas, pela cessão da gestão de todo o setor aquático à empresa especializada, pela aquisição de programas prontos ou ainda, pela contratação de empresas

que oferecem serviços de guarda ou manutenção. Todos os elementos que compõe a estrutura do setor aquático de uma academia podem ser transferidos a terceiros:

[...] consultoria para a instalação de bombas, filtros, salinizadores, etc.; treinamento da equipe e implementação da metodologia de trabalho; e ainda *todos os serviços prestados por profissionais do setor aquático: professores, estagiários, salva-vidas, operadores de piscina e aqueles responsáveis pela manutenção.* (TERCEIRIZAÇÃO..., 2009, p. 26, grifos nossos)

Segundo um representante da Companhia Aquática e Laboral, empresa especializada em administração de parques aquáticos, “[...] a ordem hoje é *terceirizar tudo em que não se for excelente*” (p. 26, grifos nossos), e não apenas as atividades não essenciais de uma empresa, como acontecia originalmente. “Sua empresa conseguirá ser excelente em apenas algumas coisas. Para todas as outras, ela deve contratar quem possa fazer melhor *e/ ou mais barato*” (p. 26, grifos nossos). Esta empresa, além de administrar piscinas, mantém em sua equipe professores de educação física, fisioterapeutas, estagiários, guardiões e operadores de piscina, atuando também nas áreas de consultoria, palestras e treinamentos. Ainda de acordo com o representante desta empresa, seus serviços são procurados por proprietários de academias em quatro situações distintas:

[...] quando as atividades aquáticas não são a principal razão do negócio; quando o gestor não tem conhecimento específico para gerir o negócio; quando o setor ou a empresa como um todo está buscando redução de custos; e ainda quando pretende adicionar um novo serviço. (TERCEIRIZAÇÃO..., 2009, p. 26)

Demonstrando preocupação com as questões trabalhistas decorrentes de processos de terceirização de serviços, Abreu (2011) apresenta o contrato de locação de horários como alternativa para contornar estes problemas, principalmente naquelas atividades caracterizadas como atividade fim da própria academia, conforme o que consta no contrato social da empresa. Apesar de considerar a formalização da terceirização sempre para pessoas jurídicas, com a fiscalização do cumprimento das obrigações legais, como a melhor forma de realizá-la, o autor argumenta que essa não é a realidade do cotidiano das academias, já que, em geral, por não conseguirem a contratação de serviços terceirizados através de pessoa jurídica, a maioria das empresas acaba realizando a terceirização diretamente com pessoas físicas, sem qualquer regularização formal.

Uma das vantagens do contrato de locação do horário, apontada pelo autor, é que a academia mantém a posse do local da atividade quando a mesma não estiver sendo executada, o que não acontece num contrato de sublocação, onde o sublocatário tem o direito integral sobre aquele espaço. Desta forma, a academia pode a qualquer tempo suspender a locação do horário, conforme seu interesse. A ACAD, segundo o texto, disponibiliza um modelo deste tipo de contrato de locação de horário para seus associados no seu sítio eletrônico.

Esta solução apresentada por Abreu (2011) confirma que a terceirização de serviços em academias de ginástica está fortemente correlacionada com o emprego de trabalhadores sem vínculo empregatício, como trabalhador autônomo. Esta situação pode ser facilmente aplicada a qualquer modalidade de atividade física que seja de interesse da empresa, mas que não tenha grande quantidade de aulas na grade de horários da academia, como no caso de professores/instrutores de *yoga*, artes marciais, natação, entre outras práticas corporais.

No caso do *personal trainer*, aquele que executa o trabalho de orientação individual de alunos, ainda aparece uma peculiaridade da terceirização no *fitness*. Esta particularidade reside no fato de que grande maioria dos trabalhadores que exercem a atividade de *personal trainer* na forma de trabalho autônomo perante as academias, também é empregado da mesma empresa sob o regime instituído pela Consolidação das Leis do Trabalho, executando este serviço fora de seu horário regular na empresa, registrado no contrato de trabalho. O texto sugerido para algumas cláusulas contratuais consideradas imprescindíveis nos contratos de locação entre o *personal trainer* e as empresas do *fitness* é bastante claro e não deixa dúvidas quanto à forma de vinculação e de relação entre capital e trabalho.

CLÁUSULA PRIMEIRA – OBJETO

1.1 O presente Contrato tem por *objeto serviços de atividades físicas*, sem exclusividade, da ACADEMIA ao *PERSONAL*, de parte do Imóvel e dos respectivos Equipamentos, para que o LOCATÁRIO *ministre suas aulas particulares e personalizadas de ginástica e/ou musculação para os alunos da LOCADORA*.

CLÁUSULA SEXTA – CONDIÇÕES GERAIS DA LOCAÇÃO

6.1. O *PERSONAL* poderá ministrar suas aulas de acordo com o horário de funcionamento normal da ACADEMIA e *exclusivamente para aqueles clientes que se encontrem regularmente matriculados e em dia com os pagamentos da mensalidade*.

CLÁUSULA SÉTIMA – VÍNCULO

7.1. Fica expressamente estipulado que não se estabelece, por força da celebração do presente Contrato, qualquer vínculo de natureza empregatícia ou de responsabilidade, por parte da ACADEMIA em relação ao *PERSONAL* e aos serviços por ele prestados *aos seus clientes por força da utilização do espaço e dos equipamentos* objeto do presente Contrato, sendo o *PERSONAL* o único responsável por todas as obrigações e encargos

decorrentes da legislação vigente, seja a trabalhista, previdenciária, social, de caráter securitário ou qualquer outra.

7.2. Tendo em vista o disposto na Cláusula 7.1, o *PERSONAL* obriga-se, neste ato, de forma irrevogável e irretroatável, a cumprir com as determinações legais para o exercício de suas funções, declarando que apresenta qualificação técnica para tanto, *isentando desde já a ACADEMIA de toda e qualquer responsabilidade, patrimonial ou não, incluindo, mas a tanto não se limitando, a responsabilidade pelos prejuízos causados aos clientes da ACADEMIA.* (TERCEIRIZAÇÃO..., 2009, p. 23, grifos nossos)

Pelo que pudemos constatar, a terceirização no *fitness* reveste-se de certas características que a diferenciam daquela praticada, principalmente, no setor das indústrias. No caso do *fitness*, a terceirização não implica em externalizar uma parte das funções produtivas ou administrativas incluídas até então no campo organizacional da empresa, pois os serviços terceirizados se desenvolvem quase que exclusivamente no próprio espaço das academias. Além dos chamados serviços de apoio, como limpeza, manutenção de equipamentos, manutenção de piscinas, lanchonete e salão de beleza, outros serviços como a avaliação física, fisioterapia e nutrição são executados no próprio espaço da academia. Entretanto, o que se deve realçar com maior ênfase, é o fato das próprias atividades fim serem executadas por terceiros e no próprio espaço da academia – serviço de *personal trainer*, aulas de natação e outras atividades aquáticas, aulas de lutas e/ou artes marciais, aulas de dança e outras práticas corporais, como o yoga, por exemplo.

Os subterfúgios legais empregados para driblar a legislação, baseados no contrato social das empresas, em nada modificam a situação das empresas de *fitness* de se utilizarem de serviços de terceiros em suas atividades fim. Convém recordar que a noção de *welness* apresentada e tão propagandeada pelos representantes do setor como uma nova maneira de encarar a atividade física, que não se restringe a aptidão física, ao *fitness*, mas ao bem-estar amplo, a busca pelo prazer na prática da atividade física, põe abaixo qualquer tentativa de restringir como atividade fim apenas um determinado grupo de atividades físicas.

Muitos adeptos da prática regular de atividades físicas também sabem disso e aproveitam a diversidade de modalidades esportivas para fazer o que gostam. Afinal, não é apenas a esteira ergométrica que condiciona o músculo cardíaco. Um bom trabalho cardiovascular, embora seja realmente mais fácil de monitorar em um equipamento como a esteira, *também pode ser desenvolvido numa roda de capoeira ou no pólo aquático*, por exemplo. (SABA, 2008, p.39, grifos nossos)

O contrato de locação de horário, proposta apresentada por Ricardo Abreu (ABREU, 2011), além de aplicado ao caso do *personal trainer*, pode ser claramente utilizado na

terceirização para todas as outras áreas de atividades. Deste modo, o que se pode apontar como uma característica marcante da transferência de parte das funções produtivas das empresas do *fitness* é o emprego do trabalho autônomo, que tem no *personal trainer* sua expressão maior.

Além da adoção da terceirização como estratégia de desenvolvimento de partes da produção do segmento *fitness*, outras iniciativas relacionadas com a contratação da força de trabalho sob diferentes formas de precarização, também aproximam a atual organização produtiva deste segmento, com o novo complexo de reestruturação produtiva de inspiração toyotista.

Com relação à regulação das relações de trabalho no *fitness*, foi possível perceber ao longo das edições da Revista ACAD analisadas nesta pesquisa, que abrangem o período de 2003 a 2011, uma forte intenção de estabelecer uma padronização de contratos de trabalho, em sintonia com a redução de direitos trabalhistas e com vínculos empregatícios precarizados. Chama atenção a repetição de alguns temas nas revistas, especialmente, o Contrato de Tempo Parcial⁶⁰ e a figura do *personal trainer*. Ao que parece, por se tratar de uma associação nacional, a ACAD almeja, via o seu principal meio de divulgação, disseminar suas idéias por todo o território nacional, já que em algumas regiões, como o Rio de Janeiro e São Paulo, o nível de desenvolvimento empresarial e organização patronal do setor já é bem maior.

Abreu (2004) enaltece na edição número 20 da Revista ACAD, as vantagens da adoção do Contrato de Tempo Parcial. A principal delas é a proporcionalidade no direito a férias, após cada período de doze meses de vigência do contrato de trabalho. De acordo com o autor, esta previsão legal possibilita uma redução de gastos com a otimização dos custos da empresa, pois existe nas academias uma grande quantidade de substituições que resultam num aumento significativo da folha de pagamento.

⁶⁰ O trabalho a tempo parcial, aquele cuja duração não exceda a vinte e cinco horas semanais, foi instituído pela Medida Provisória nº 2164-41 de 24 de agosto de 2001, que alterou a Consolidação das Leis do Trabalho (CLT). O salário a ser pago aos empregados sob este regime será proporcional à sua jornada, em relação aos empregados que cumprem, nas mesmas funções, tempo integral. Nesta modalidade, após cada período de doze meses de vigência do contrato de trabalho, o empregado terá direito a férias proporcionais ao número de horas semanais trabalhadas: (1) 18 dias, para a duração superior a vinte e duas horas, até vinte e cinco horas; (2) 16 dias, para a duração superior a vinte horas, até vinte e duas horas; (3) 14 dias, para a duração superior a quinze horas, até vinte horas; (4) 12 dias, para a duração do trabalho semanal superior a dez horas, até quinze horas; (5) 10 dias, para a duração superior a cinco horas, até dez horas. O empregado contratado sob este regime que tiver mais de sete faltas injustificadas ao longo do período aquisitivo terá o seu período de férias reduzido à metade (BRASIL, 2001).

Importante assinalar, com base em texto de Doin (2005), que até meados da década de 2000, a adoção do Contrato de Tempo Parcial nas academias de ginástica ainda não estava plenamente consolidada, mas sim, em fase de implantação generalizada. Segundo palavras da especialista em assuntos jurídicos,

Não se pode negar que a realidade das academias no Brasil é remunerar seus instrutores por valor de hora/aula. Devido ao número médio de horas semanais trabalhadas, normalmente inferiores a 25, a tendência do contrato de trabalho por tempo parcial a cada dia se consolida na categoria de forma mais eficaz. (p. 9)

A autora também procura desfazer preocupações dos empresários do segmento *fitness*, que segundo ela, estavam presentes naquele momento:

[...] mas, este tipo de contrato é realmente legal? Posso eu, dono de uma academia, contratar meus instrutores por tempo parcial? A resposta para este questionamento é simples: sim, desde que obedecidos os requisitos legais. (p. 9)

O texto segue destacando a legalidade da adoção do Contrato de Tempo Parcial, com indicações dos procedimentos a serem tomados, diferenciando o caso dos trabalhadores que já eram contratados, do caso dos trabalhadores que fossem contratados futuramente.

O tema voltou às páginas da Revista ACAD em sua edição de número 49, demonstrando que a adoção do trabalho de tempo parcial ainda não era uma plena realidade nas empresas do *fitness*. Nesta reportagem, o presidente do SINDACAD/RJ expõe as situações nas quais há benefícios para as empresas na utilização do Contrato de Tempo Parcial, como também, os cuidados a serem tomados na sua adoção (ABREU, 2009a). Além de reafirmar a proporcionalidade das férias como uma das vantagens, o texto também destaca: que sob o regime de tempo parcial, o empregado contratado que tiver mais de sete faltas injustificadas ao longo do período aquisitivo terá o seu período de férias reduzido à metade; a diminuição da necessidade de substituições que possibilita uma redução de gastos e otimiza os custos da empresa; e o pagamento pela média da remuneração do período aquisitivo quando da concessão das férias, quando o salário for pago por hora, com jornadas variáveis.

O autor ressalta como um dos cuidados a ser tomado na adoção dessa forma de contratação para os trabalhadores já empregados, a necessidade de previsão expressa na convenção coletiva da categoria, com a exigência de requerimento por escrito do empregado ao empregador solicitando a alteração do contrato em vigor para o do regime de tempo parcial. A recomendação do autor é de que a regra seja a contratação de novos

“colaboradores” pelo Regime de Tempo Parcial, pois não existe necessidade de previsão na convenção coletiva para novas contratações. O texto finaliza colocando à disposição das academias associadas à ACAD, em seu sítio eletrônico, um modelo pré-formatado de contrato pelo Regime de Tempo Parcial, visando fomentar a regularização jurídica das academias de todo o Brasil. Esta iniciativa reforça, a nosso ver, uma clara intenção da ACAD de defesa e transformação da adoção do Contrato de Tempo Parcial, como uma política geral de contratação de trabalhadores do segmento *fitness* no Brasil.

A defesa da contratação sob a forma de trabalhador horista, frente ao trabalhador mensalista, também esteve presente na seção “Palavra Jurídica” da edição 46 da Revista ACAD. Neste texto, Abreu (2009b) apresenta como devem ser efetuados os cálculos dos direitos trabalhistas dos horistas, no que diz respeito ao salário, ao décimo terceiro, e as férias pelo regime comum e pelo regime de tempo parcial. Segundo o autor, que escreve como presidente do SINDACAD/RJ, o “colaborador” mensalista possui como vantagens, a sua dedicação exclusiva à academia, o piso salarial proporcionalmente inferior ao do horista e a inclusão do repouso semanal remunerado no valor estipulado do salário. No caso do regime de contratação para “colaboradores” horistas, as vantagens apontadas são as seguintes: (1) possibilita a contratação de profissionais para aulas específicas como lutas, dança, yoga, etc., que, segundo o autor, não justificam a contratação de jornada com 44 horas; (2) possibilita a contratação pelo regime de tempo parcial, caso o horista trabalhe até 25 horas semanais; (3) possibilita a variação da remuneração de acordo com as horas trabalhadas e com a extinção ou abertura de turmas.

Apesar da contratação sob a forma de horista ser indicada para atender certa especificidade (profissionais para lutas, dança, yoga, etc.), não resta dúvidas de que este regime pode ser aplicado ao conjunto dos trabalhadores do *fitness*, como está apontado nos itens 2 e 3, em situações nas quais a justificativa diz respeito a redução de custos. Deste modo, ao invés de se constituir numa exceção, a contratação de trabalhadores do *fitness* sob a forma de horista, é uma política do setor para a contratação de sua força de trabalho, enquanto o trabalho sob a forma de mensalista se restringe a um contingente restrito de trabalhadores. Pelos argumentos levantados por Abreu (2009b), podemos supor, no caso dos profissionais de educação física, que a contratação sob a forma de mensalista se dirija na maior parte das vezes para aqueles trabalhadores que atuam nas salas de musculação, o que não significa dizer em sua totalidade, pois muitos destes podem exercer outras atividades profissionais tanto nas academias, quanto fora delas.

Este forte interesse do empresariado do *fitness* pelo contrato de tempo parcial requer que se façam algumas considerações. O trabalho de tempo parcial foi uma das medidas que compuseram um processo de desregulamentação de direitos e flexibilização das relações de trabalho, implementado no Brasil durante a década de 1990, especialmente na introdução e consolidação do Plano Real (1994-1996) e no enfrentamento do crescente desemprego (1998) (KREIN, 2003). Segundo o autor, estas medidas buscaram modificar as relações de trabalho em cinco aspectos: em relação à determinação da remuneração; ao tempo de trabalho; à contratação do trabalho; à forma de solução dos conflitos; e ao processo de descentralização das negociações. Apesar de seu caráter pontual, estas medidas contribuíram para a flexibilização das relações de trabalho em três dimensões: flexibilidade numérica ou quantitativa, flexibilidade funcional e, flexibilidade procedimental nas formas de resolução de conflitos.

A flexibilidade numérica é entendida por Krein (2003), como a ampliação da liberdade das empresas para contratar e demitir de acordo com suas necessidades de produção, dentro de uma estratégia de redução de custos. Ela pode atingir aos trabalhadores já empregados, por meio da terceirização e subcontratação. Já no caso dos novos trabalhadores, ela se manifesta “[...] por meio de contratos “atípicos” (trabalho temporário, *parcial*, auto-emprego, consultoria, em domicílio, teletrabalho) e ilegais (sem registro em carteira) ou pelo aumento do trabalho clandestino não registrado (trabalho estrangeiro, escravo e/ou em casa).” (KREIN, 2003, p.282, grifos nossos).

Apesar de terem sido apresentadas como mecanismos de incentivo da formalização das relações trabalhistas e de combate ao desemprego, as medidas relacionadas à flexibilidade numérica adotadas no decorrer da década de 1990, tiveram segundo Krein (2003), um impacto limitado naquele período. Ao contrário, estas medidas contribuíram para um avanço da precarização do mercado de trabalho brasileiro, com crescimento do trabalho sem registro em carteira, do trabalho autônomo para empresas, do trabalho por conta própria e do desemprego.

Galvão (2007) demonstra que a flexibilização das relações trabalhistas era uma pauta da burguesia nacional, em especial, no final da década de 1990, em função do agravamento das condições de concorrência das empresas brasileiras diante dos efeitos da política econômica adotada pelos governos de Fernando Henrique Cardoso. Além disso, em razão de um empréstimo concedido ao país junto ao Fundo Monetário Internacional (FMI), em 1998, o governo brasileiro assumiu o compromisso de lançar reformas sociais, sobretudo a trabalhista e a previdenciária. Segundo a autora, estes fatores explicam o lançamento em 1998, de um pacote de medidas trabalhistas que instituíram os contratos flexíveis: (1) extensão do contrato

de trabalho por prazo determinado para qualquer setor ou ramo de atividade e instituição do banco de horas; (2) regulamentação da contratação em tempo parcial, possibilitando a substituição do contrato em tempo integral; (3) possibilidade de suspensão do contrato de trabalho por um período de dois a cinco meses. A desregulamentação das relações de trabalho teve repercussões diferenciadas para o capital e o trabalho neste período, conforme aponta a autora. Houve queda do rendimento médio real dos ocupados e um aumento da concentração de renda, com o crescimento da proporção do Produto Interno Bruto (PIB) apropriada pelo capital em relação aquela detida pelos agentes do trabalho.

Para Alves (2000), a flexibilidade do contrato de trabalho no Brasil faz parte do conjunto de transformações na dimensão jurídico-institucional da relação capital e trabalho assalariado, capaz de traduzir em normas legais, os imperativos da flexibilidade. Conforme explica o autor, para estabelecer a acumulação flexível no país, a partir da década de 1990, as mudanças na dimensão jurídico-institucional foram tão necessárias quanto a descentralização produtiva que impulsiona os novos arranjos de rede de subcontratação e as inovações tecnológicas e organizacionais de cariz toyotista.

A partir dos elementos conceituais e conjunturais sobre o trabalho de tempo parcial, apresentados anteriormente, podemos afirmar que a defesa da adoção desta forma de contratação, feita reiteradamente pela ACAD, expressa, com clareza, uma incorporação pelos empresários do *fitness* de princípios que são característicos da produção flexível, na qual a flexibilização das relações de trabalho possuem papel de destaque. No caso do *fitness*, a flexibilização da contratação via tempo parcial é francamente favorável ao patronato que pode organizar sua produção de acordo com seus interesses e os princípios toyotistas da fluidez e da flexibilidade, alocando profissionais com jornadas de trabalho reduzidas e pulverizadas ao longo do dia.

A flexibilização das relações de trabalho no *fitness* encontra uma ampliação com a figura do *personal trainer*, que corresponde ao emprego de outra forma de precarização do trabalho, via adoção do trabalho autônomo. Esta questão, ao que parece, guarda muita importância para as empresas que vendem serviços na área do *fitness*. O tema aparece por diversas vezes em edições da Revista da ACAD, assim como é tratado diretamente nas Convenções Coletivas de Trabalho que serão apresentadas por nós mais adiante. Doin (2006) confirma a importância do *personal trainer*, ao afirmar que este serviço vem tomando proporções volumosas, em razão dos clientes exigirem cada vez mais um trabalho mais bem elaborado pelo instrutor, com orientações específicas, isto porque o público alvo encanta-se com a comodidade de realizar o exercício físico independentemente dos horários das aulas e,

ainda, “[...] *porque a aparente ausência de encargos trabalhistas traz para as empresas um grande incentivo e promessa de maior lucratividade.*” (p.8, grifos nossos).

A autora procura orientar as empresas sobre as formas de contratação do trabalhador que exerce esta função nas academias. Neste texto, Doin (2006) apresenta três situações em que se pode executar o trabalho como *personal trainer*: quando é empregado da empresa; quando é contratado do aluno; quando é contratado do aluno e também é empregado da empresa.

O *personal* com vínculo empregatício é aquele contratado pela academia para ministrar aulas pessoais aos alunos e está entrelaçado com as regras, horários, ordens e deveres da academia, estando à disposição da empresa, mesmo quando não houver alunos. Ele não corre qualquer risco financeiro por ser, efetivamente, funcionário, pois aquele que corre risco junto à empresa é sócio, parceiro, e o que não corre risco, é empregado.

Outra possibilidade apresentada no texto é a do *personal* que não é da academia, mas sim do cliente, não tendo por isso, vínculo com a academia que é apenas uma locadora de espaço para o exercício desta atividade. Assim, aquele *personal* levado para a academia pelo aluno e que apenas utiliza as instalações da empresa para exercer sua atividade é um profissional autônomo.

Na terceira possibilidade, o *personal* também pode ser professor da academia, mas, conforme alerta da autora, a empresa deverá ter um cuidado especial para não incorrer em riscos trabalhistas. O profissional que está na academia pelo aluno e não pela empresa, não tem vínculo, desde que haja um contrato de trabalho híbrido, porém regular. Preço da aula, faltas do instrutor, horário a ser agendado e instrução dos exercícios, assim como forma e data de pagamento, são regras traçadas pelos dois sem qualquer interferência da academia nesta relação. Isto não significa que não haja regras traçadas entre a academia e o instrutor, mas que estas não podem ser de natureza trabalhista. E conclui com as seguintes diferenciações:

O que não se deve, de forma alguma, é relacionar o trabalho deste profissional com o do instrutor. Instrutor é empregado, *personal* é *parceiro*; instrutor é habitual, *personal* é eventual; instrutor tem férias, *personal*, não se sabe, pois não se controla seu horário. E por fim: instrutor é da academia, *personal* é do cliente. (DOIN, 2006, p. 8, grifos nossos)

A questão da regularização jurídica do *personal trainer* é um tema importante para os empresários do *fitness*, que ao que parece, demonstram preocupação com a situação, como podemos verificar em Abreu (2010a). Segundo ele, essa preocupação procede, já que esse serviço é relativamente recente e pode ser interpretado de maneira equivocada pelos fiscais do

Ministério do Trabalho, ou mesmo por Juízes do Trabalho, em eventuais reclamações trabalhistas. Importante destacar que o posicionamento de Abreu (2010a) frente ao tema apresenta uma modificação importante em relação à abordagem dada por Doin (2006), não se falando mais em *personal trainer* da academia. Agora, a figura do *personal trainer* é caracterizada pela total ausência de relação de emprego com a academia, através da inexistência de remuneração deste “colaborador” pela academia, e da falta de subordinação quanto a horário e demais ordens naturais de uma relação de emprego⁶¹. Exige-se apenas, que este profissional respeite o regimento interno da academia, assim como todos os seus frequentadores. Não havendo os requisitos da relação de trabalho, a regularização jurídica da relação da academia com o *personal* pode-se dar de duas maneiras, segundo propõe o autor: contrato de locação de espaço ou uma simples autorização.

No contrato de locação de espaço existe a obrigatoriedade jurídica do *personal* em relação ao pagamento dos valores definidos em um contrato bilateral, que determina obrigações para ambas as partes. Por outro lado, a academia não pode rescindir a locação unilateralmente, podendo haver necessidade de uma ação de despejo para acabar com a relação. Neste caso, Abreu (2010) alerta para um impasse que surge quando há demissão do *personal* interno, que também mantém vínculo empregatício com a academia, além de possuir clientes para o atendimento personalizado. Apesar de não ser mais empregado na academia, ele ainda possui um “contrato de locação de espaço”, “[...] o que, em tese, lhe permite frequentar o estabelecimento de seu antigo emprego, o que normalmente não é desejado pelo antigo empregador.” (p. 8).

Já no caso da regularização jurídica através de um pedido de autorização do *personal*, fica mais fácil impedir o acesso do profissional demitido das dependências da academia, pois esta forma de formalização da relação academia-*personal trainer* “[...] não se reveste de maior formalidade (ela é precária na sua natureza) e não cria obrigação para a academia por não se tratar de um contrato em que ambas as partes tem obrigações.” (ABREU, 2010a, p. 8).

O que se pode perceber neste texto de Abreu (2010a), é uma nítida opção, como forma de regularização jurídica da relação academia-*personal trainer*, pela autorização para uso do espaço da academia, apesar de ela ser considerada pelo próprio autor como um “[...] instrumento jurídico precário na sua natureza;” (p. 8). Esta opção pelo trabalho autônomo do

⁶¹ Interessante observar que, de acordo com os créditos dados pela Revista ACAD, Ricardo Abreu e Joana Doin são advogados e trabalhavam no mesmo escritório de advocacia do qual o primeiro era um dos proprietários, o que coloca uma interrogação: por quê essa mudança de posição em relação ao tema? Além de advogado, Ricardo Abreu é proprietário da Academia GymCenter, localizada no Rio de Janeiro, foi presidente da Associação Brasileira de Academias (ACAD) e já exerceu também, conforme já apontamos, o cargo de presidente do Sindicato das Academias do Rio de Janeiro (SINDACAD/RJ).

personal trainer se confirma ainda mais, pelo fato do texto indicar a disponibilidade de um modelo de autorização para usos de espaço, para as academias associadas à ACAD Brasil, através do seu sítio eletrônico.

Não obstante a preocupação com a regularização da relação empresa-*personal trainer* sob a forma de trabalho autônomo, podemos afirmar, com base nos dados já apresentados, que profissionais que atuam em outras áreas das academias também possuem esta forma de relação trabalhista. Ou seja, não só o *personal trainer*, que está mais relacionado com o campo que podemos denominar da ginástica tradicional (inclusive em equipamentos de força muscular – musculação), como também professores/instrutores de outras práticas corporais, como: lutas, danças, esportes, atividades aquáticas (hidroginástica, hidrocinestoterapia, hidroterapia, natação, entre outras), atividades “*mind*” (yoga, pilates, *tai chi chuan*, algumas modalidades de alongamento) e, inclusive, algumas modalidades de ginástica. Esta diversidade de situações de relações trabalhistas verificadas no *fitness* – empregados de tempo integral, empregados de tempo parcial, terceirizados, autônomos, nos remete à nova dinâmica de constituição da hegemonia social do toyotismo.

Segundo Alves (2011), a hegemonia social do toyotismo atua, por um lado, a partir das relações de mercado; por outro, por meio das inovações sociometabólicas. As relações de mercado se estabelecem tanto na produção intra-fábrica (e na relação entre empresas), com a articulação complexa do capital concentrado como capital *hegemon*, como no local de trabalho, pela instauração do novo nexos psicofísico capaz de sustentar as inovações organizacionais e tecnológicas do método *just-in-time/kanban*. Obrigado a se apropriar da participação ativa da inteligência, da fantasia, da iniciativa do trabalho, o toyotismo transforma em obsessão a “captura” da subjetividade do trabalho, a partir da qual vai produzir um duplo movimento hegemônico por meio das inovações sociometabólicas: estender valores-fetichismo da produção do capital na instância da reprodução social (a idéia de que vida é *business*) e incorporar valores da vida do trabalho na produção do capital (é a idéia de que *business* é vida).

A nova dinâmica de constituição da hegemonia social do toyotismo se forma pela disseminação de valores-fetichismo do novo produtivismo e pela impregnação do vocabulário produtivista não apenas nos locais de trabalho, mas também nas instâncias da reprodução social. A vida social se transforma numa esfera de produção de valor: a vida é *business*. De acordo com Alves (2011), a sociedade do toyotismo é uma sociedade do produtivismo universal, que se manifesta, por exemplo, na expressão “capital humano”. Nesta sociedade cada pessoa deve se tornar uma empresa, como sugere o título da Revista Você S/A da

Editora Abril, investindo continuamente no seu aperfeiçoamento, desenvolvimento, e na sua valorização, que possa lhe assegurar a viabilidade e a competitividade da empresa que ela é.

A idéia de que a vida é *business*, alerta Alves (2011), é claramente uma nova ideologia do capital disseminada pelo novo regime de acumulação flexível, sob o espírito do toyotismo, que busca ocultar as agudas contradições do capitalismo em sua etapa de crise estrutural. A lógica da produção enxuta que elimina trabalho vivo, provoca, conforme o autor, uma redundância de força de trabalho como mercadoria, o que significa incentivar uma nova inserção não salarial para a massa de força de trabalho supérflua.

No limite, o espírito do toyotismo nos conduz à ideologia extrema da abolição do regime salarial, cujo sonho é o mundo de prestadores de serviços, um mundo da produção constituído por uma miríade de empresas individuais de prestação de serviços individuais (o léxico do trabalhador assalariado como “colaborador” é sintoma dessa interversão de posição social). (ALVES, 2011, p. 104)

A cultura da empregabilidade e do empreendedorismo surge em razão da lógica da produção enxuta, exigindo que homens e mulheres desempregados se tornem “empresários de si próprios”, valorizando o *homo economicus* que empreende, ocultando-se que o mercado não é para todos (ALVES, 2011). A ideologia do auto-empreendedorismo é a solução fictícia à crise estrutural do mercado de trabalho capitalista, que ao se disseminar, constitui elementos sociometabólicos da nova hegemonia social do toyotismo. Além de mascarar as contradições sociais, a ideologia do auto-empreendedorismo cria o mito do auto-empreendedor, que é o colaborador da empresa toyotista. Conforme o autor, a grande firma não conserva senão um pequeno núcleo de assalariados estáveis e em período integral (em 90% das cem maiores empresas americanas), enquanto o restante de “seu” pessoal será constituído de uma massa variável de colaboradores externos, substitutos temporários, autônomos, mas igualmente de profissionais de alto nível ou “empresas colaboradoras”, na linguagem de Ohno.

Sob o modo toyotista de organização do trabalho, a nova dinâmica hegemônica do capital também procura impregnar o espaço do local de trabalho e da produção do discurso do mercado como instância reguladora da vida social (é a idéia de que *business* é vida). Todo negócio deve se tornar atividade vital, isto é, toda empresa tende a se tornar um imenso mercado, “[...] instância de intercâmbio vital, constituída por grupos de trabalho que prestam serviço uns aos outros, que colaboram entre si, e onde se ocultam os interesses antagônicos entre capital e trabalho assalariado.” (ALVES, 2011, p. 105-106). Na ótica da empresa

toyotista, completa o autor, todos passam a ser colaboradores ou mesmo clientes, supostamente pessoas livres, juridicamente iguais.

Podemos dizer então, que as formas de relação trabalhista defendidas pelo pensamento empresarial do *fitness*, com ênfase no trabalho de tempo parcial e no trabalho autônomo, estão bastante sintonizadas com a nova dinâmica hegemônica do capital. O trabalho de tempo parcial, limitado ao máximo de 25 horas semanais, é um forte elemento dinamizador da ideologia de mercado do empreendedorismo e empregabilidade no *fitness*, inclusive se considerarmos os dados já apresentados nesta pesquisa, que indicam que a jornada semanal da maioria dos trabalhadores analisados está bem aquém do limite máximo. Desta forma, os trabalhadores se vêem obrigados a se lançar no mercado em busca de mais trabalho, ao mesmo tempo em que precisam garantir seus espaços frente à fragilidade dos contratos e a concorrência de outros trabalhadores.

Empreendedorismo e empregabilidade misturam-se na busca por mais horários e/ou alunos/clientes (no caso do *personal trainer*) nas empresas em que já trabalham ou em novas empresas. Diante da concorrência, investimento em atividades de capacitação profissional que permitam manter os espaços já conquistados e que possibilitem lutar em melhores condições por novos espaços são buscados pelos trabalhadores do setor. O caso do *personal trainer* é bastante ilustrativo desta situação, pois existe um mercado de alunos/clientes da academia a ser disputado pelos trabalhadores que executam este trabalho, que inclusive podem até ser profissionais externos à empresa, ou seja, sem vínculo empregatício com a academia onde se presta o serviço.

A ideologia do empreendedorismo e empregabilidade é reforçada pela política de remuneração defendida pelos empresários do *fitness*. Preocupados em reduzir gastos com o pagamento de sua força de trabalho, evitando equiparação salarial entre os trabalhadores, a definição da forma como deve ocorrer o registro na carteira de trabalho é problematizada: professor, instrutor, orientador, monitor ou profissional de educação física? (ABREU, 2010b).

O registro como professor é logo descartado, sob a justificativa de que ele não exerce essa função na sua essência, não transmite conhecimento de forma acadêmica e sim instrui e orienta os clientes na execução correta dos exercícios inerentes à prática da atividade física, além de ser representado pelo sindicato dos professores, que possui norma coletiva totalmente diversa da realidade das academias. O registro único e simples como profissional de educação física também não é adequado, segundo o autor, pois essa nomenclatura se refere à qualificação necessária ao cargo ocupado pelo funcionário, mas não especifica sua função, deixando o registro muito genérico, e a empresa sob risco da equiparação salarial, haja vista

que terá vários profissionais de educação física recebendo diferentes valores por horas trabalhadas. Sendo assim, visando maior segurança jurídica para a empresa, a solução ideal apresentada para o registro do empregado é a conjugação do cargo com a função desempenhada, como por exemplo: “profissional de educação física - instrutor de musculação”.

O que se pode depreender desta proposta é que se faça uma política de remuneração salarial diferenciada, em relação ao tipo de prática corporal na qual o empregado exerce seu trabalho. Desta forma, pode-se alimentar tanto o empreendedorismo quanto a empregabilidade, pois a diferença de valores pode, por exemplo, estimular um trabalhador a oferecer uma determinada modalidade de atividade de interesse da academia com uma pequena carga horária semanal, ao invés de procurar assumir outra modalidade com maior carga horária, mas com menor retribuição salarial, do mesmo jeito que incentiva aos que recebem melhor remuneração, a um maior investimento pessoal sem ônus para empresa, na manutenção da sua empregabilidade.

A constante preocupação dos empresários do *fitness* com a redução de custos da força de trabalho - que implicam na restrição de direitos, como no caso da redução de férias no regime de tempo parcial, é buscada em aspectos que precarizam ainda mais as relações trabalhistas, como podemos constatar em Abreu (2011). Neste texto, a autor aponta alguns exemplos de cláusulas que considera importantes para constar na convenção coletiva de trabalho das academias, inclusive com as sugestões para a redação dos respectivos textos: intervalo intrajornada com mais de 2 horas e a redução de jornada/extinção de turmas.

Propõe-se incluir na convenção coletiva a possibilidade de um intervalo intrajornada maior do que o máximo de 2 horas estabelecido pela Consolidação das Leis do Trabalho (CLT) nos seus artigos 71 e 383, já que as empresas correm o risco de pagar horas extras para empregados que trabalham na parte da manhã e depois voltam a trabalhar na parte da tarde, como por exemplo, recepcionistas e instrutores, com a seguinte sugestão de texto:

Nos termos do artigo 71 da CLT, é facultado à empresa estabelecer intervalo para repouso e alimentação superior a 2 (duas) horas, *ante as características das atividades da categoria patronal*, sem implicação de horas extras, sendo devida somente no caso da jornada laboral ultrapassar 44 horas semanais. (ABREU, 2011, p. 10, grifos nossos)

Segundo o autor, a redução da jornada de trabalho é de interesse do segmento das academias, pois, “[...] verificamos que muitas vezes se contrata um profissional para determinado horário, visando ao atendimento de uma turma específica que, por vezes, não

paga sequer o seu custo” (ABREU, 2011, p. 11). Com o estabelecimento de uma cláusula na convenção coletiva autorizando a redução da jornada, as empresas podem extinguir a turma e reduzir a jornada, o “[...] que trará como consequência *a diminuição da remuneração do colaborador.*” (ABREU, 2011, p. 11, grifos nossos) para tanto, sugere-se a seguinte cláusula:

Nos termos do inciso XIII do artigo 7º da Constituição Federal, faculta-se a redução da jornada de trabalho dos empregados contratados pelo regime de tempo parcial, em razão da extinção de turma decorrente da baixa frequência da aula, assim considerada no caso de não atingir 25% (vinte e cinco por cento) de sua capacidade, *podendo de igual forma ser aplicado o presente dispositivo aos empregados que não estejam sob o regime de tempo parcial.* (ABREU, 2011, p. 11, grifos nossos)

O que podemos constatar da análise do pensamento empresarial do *fitness*, é uma ampla incorporação dos princípios da nova organização produtiva de orientação toyotista. Pode-se perceber também, um grande esforço da ACAD na organização e desenvolvimento do patronato deste segmento, procurando disseminar as suas orientações em nível nacional. Estas orientações representam um forte ataque a condição laboral dos trabalhadores do *fitness*, em especial, daqueles com formação universitária em educação física, que em sua grande maioria, estão submetidos ao trabalho de tempo parcial e/ou ao trabalho autônomo.

2.4 Convenções Coletivas de Trabalho: análise da relação capital-trabalho na indústria do *fitness* na cidade do Rio de Janeiro

O avanço do capital sobre os trabalhadores do *fitness* no Rio de Janeiro ganhou novo impulso e poder com o fortalecimento da representatividade e da defesa dos interesses do empresariado do setor, por meio da criação, em junho de 2004, de um sindicato patronal exclusivo das academias no município: o Sindicato das Academias do Rio de Janeiro (SINDACAD/RJ). Entre as empresas representadas pelo SINDACAD/RJ estão as academias de *fitness*, desportos, lutas, dança, *yoga* e *pilates*, constituídas em forma de empresa e com fins lucrativos (SINDACAD..., 2004).

De acordo com o primeiro presidente deste sindicato, sua fundação aconteceu em virtude de necessidades específicas do empresariado, sendo a principal delas o emprego direto das contribuições sindicais obrigatórias, além de outros encargos previstos em lei pagos pelas academias, em benefícios para as empresas do setor. O presidente também dá destaque à

representação jurídica da categoria no município do Rio de Janeiro, no aspecto trabalhista e na formatação de convenções coletivas com o sindicato dos empregados, que até então era exercida por outro sindicato patronal.

Esta seção procura desvelar a situação laboral dos trabalhadores do *fitness* na cidade do Rio de Janeiro, a partir da análise das Convenções Coletivas de Trabalho firmadas entre patronato e trabalhadores, no período de 2006 a 2011.

Apesar da Certidão de Registro Sindical do SINDACAD/RJ só ter sido expedida pelo Ministério do Trabalho e Emprego em 26 de abril de 2006 (SINDACAD/RJ...,2006), o sindicato já procurava intervir na regulação das relações trabalhistas, desde 2004. Podemos encontrar numa matéria publicada na Revista ACAD, algumas propostas do SINDACAD/RJ para serem incluídas na Convenção Coletiva de Trabalho de 2004/2005 (CONVENÇÃO..., 2004). Nesta primeira proposta para intervenção do SINDACAD/RJ nas relações trabalhistas do segmento *fitness*, já é possível identificar elementos que foram se consolidando nas convenções coletivas do setor analisadas na pesquisa⁶². Nesta direção, podemos mencionar os seguintes elementos: 1) a adoção do Contrato de Tempo Parcial; 2) a redução da jornada de trabalho, em razão da extinção de turma decorrente da baixa frequência, abaixo de 25% de sua capacidade; 3) o estabelecimento da mesma remuneração para a mesma função, com exceção dos empregados cuja diferença de tempo de serviço for superior a dois anos ou que estejam organizados em quadro de carreira; 4) considerar de caráter eventual os serviços prestados pelos instrutores, em substituição aos empregados em razão de férias e demais casos previstos na CLT, não havendo a obrigatoriedade de registro trabalhista. Outras duas proposições contidas nesta primeira proposta terão seu conteúdo modificado na primeira convenção coletiva (2006-2007) que o SINDACAD/RJ firmou com o SINDECLUBES/RJ: a que se referia ao *personal trainer* e a que tratava dos instrutores com turmas próprias.

Em 2004, a proposta do SINDACAD/RJ admitia o *personal trainer* como empregado da empresa, quando recebesse a sua remuneração diretamente das empresas, e também tivesse seu horário para ministrar aulas definido pela empregadora. Em 2006, essa figura desaparece, e o *personal trainer* passa a ser tratado exclusivamente como um profissional autônomo, sem vínculo empregatício com a empresa.

⁶² Até o ano de 2006, grande parte das academias do município do Rio de Janeiro era representada pelo Sindicato de Estabelecimentos de Ensino Livre do Estado do Rio de Janeiro - Sindelivre-Rio (SINDACAD..., 2004). A primeira Convenção Coletiva de Trabalho firmada entre o SINDACAD/RJ e o SINDECLUBES/RJ, data de julho de 2006, com validade de 01 de maio de 2006 a 30 de abril de 2007. A partir de então, as convenções coletivas deste segmento no Rio de Janeiro, foram firmadas por estas duas entidades representativas de classe.

No caso dos instrutores que tivessem turma própria vinculada à sua pessoa, sem controle de ponto, sem desconto nas faltas, sem substituição e que recebessem percentual sobre o pagamento de cada aluno, mesmo tendo a empresa como arrecadadora dos pagamentos dos alunos, a proposta em 2004, era considerá-los como sócios da empresa. Em 2006, esses profissionais passam a ser tratados como autônomos e parceiros na atividade.

A partir de 2006, com a representatividade da categoria patronal do *fitness* nas mãos do SINDACAD/RJ, as Convenções Coletivas de Trabalho vão expressar, segundo nossa análise, uma total adequação aos interesses do patronato, com grande precarização do trabalho para os trabalhadores em estabelecimentos de *fitness*, em especial das academias de ginástica⁶³. Deste modo, a concretização da política da ACAD para as relações trabalhistas entre patrões e empregados do *fitness*, no Rio de Janeiro, pode ser observada nas Convenções Coletivas de Trabalho (CCT) firmadas entre o SINDACAD/RJ e SINDECLUBES/RJ, no período 2006-2012. Ao longo deste período, foram poucas as diferenças encontradas nas convenções coletivas, cujas principais orientações se manifestam nos seguintes elementos:

1. Adoção do Contrato em Regime de Tempo Parcial;
2. Aceitação de trabalhadores Autônomos e Parceiros na Atividade;
3. Autorização para o Contrato com Prazo Determinado;
4. Descaracterização de vínculo empregatício do *Personal Trainer*, caracterizando-o como um trabalhador autônomo;
5. Adoção do Banco de Horas;
6. Possibilidade de intervalo para repouso e alimentação superior a duas horas, sem implicação de horas extras;
7. Permissão para a redução da jornada de trabalho dos empregados contratados tanto pelo regime integral de trabalho (jornada de 44 horas semanais), quanto pelo regime

⁶³ Os empregados deste segmento abrangem diversas ocupações profissionais, conforme consta das Convenções Coletivas de Trabalho analisadas, separados para fins de remuneração, em dois grupos: GRUPO I) Auxiliar de Serviços Gerais, Contínuo, Atendente, Auxiliar da Administração, Assistente de Pessoal, Recepcionista, Vendedora, Servente, Agente de Apoio, Assistente Administrativo, Auxiliar de Manutenção, e demais funções não especificadas no grupo II; GRUPO II) Instrutores de Atividades Físicas: Instrutor de Ginástica Localizada, de *Step*, de Alongamento, de RPG, de Musculação, de Hidroginástica, de Fisioterapia, de Bicicleta *In Door*, de *Spinning*, de RPM, de *Jump Fit*, de *Fitball*; Instrutores Desportivos: Instrutor de Natação, de Futebol, de Basquete, etc; Instrutores de Artes Marciais: Instrutor de Karatê, de Boxe, de Jiu-Jitsu, de Capoeira, de *Tae-Kwen-Do*, de Kung-Fú, de Box-Tailandês, de Judô, de Luta Greco-Romana, de *Krav-Magá*; Instrutores de Danças: Instrutor de Dança de Salão, de Jazz, de Ballet, de Lamberóbica, de Forró, de Tango, de Dança Flamenca; Instrutores de Yoga: Instrutor de *Power Yoga*, de *Ashtanga Yoga*, de *Hatha Yoga*, de *Iyengar Yoga*; Instrutores Fisioterápicos: Instrutor de Fisioterapia, de Hidroterapia, de Cinesioterapia, de Pilates; Outras Categorias: Massoterapeuta, Terapeuta Corporal, Instrutor de *Tai-chi-chuan*, Agente de Marketing, Mestre de Ensino, Monitor, Coordenador de Atividades Físicas, Gerente Administrativo, Gerente Financeiro, Gerente de Marketing e Gerente de Vendas.

- de tempo parcial (jornada semanal de 25 horas, no máximo), em razão de extinção de turma por baixa frequência de alunos (menos de 25% de sua capacidade);
8. Possibilidade de instituição do sistema de participação nos lucros/resultados (PLR);
 9. Autorização para o fracionamento da duração das sessões de aulas (cujo tempo de referência é sessenta minutos), sendo possível o seu respectivo pagamento proporcional;
 10. Autorização para funcionamento aos domingos e feriados;
 11. Estabelecimento da Comissão de Conciliação Prévia.

As CCT's do segmento *fitness* analisadas nesta pesquisa, apresentam uma grande diversidade de possibilidades para a contratação da força de trabalho: empregados de tempo integral, empregados de tempo parcial, contrato de tempo determinado, autônomos. Além destes, podem existir também nas empresas, trabalhadores terceirizados em determinadas áreas. Pelo que pudemos apreender, nas empresas mais desenvolvidas, com maior número de trabalhadores, predomina o trabalho de tempo parcial, seguido pelo trabalho autônomo, em função de algumas especificidades do segmento.

A prerrogativa dos empregadores contratarem pelo regime de tempo parcial, expressa o pensamento defendido pela ACAD em suas revistas, objetivando a redução de custos, em especial, com as substituições decorrentes de férias, que neste regime sofrem uma redução proporcional ao número de horas trabalhadas na semana. É notório que há, na atualidade, uma grande diversificação de atividades físicas nas academias, com grande pulverização de aulas entre os trabalhadores empregados. Desta forma, o regime de tempo parcial vem se constituindo numa regra no segmento, principalmente para as novas contratações, o que favorece ao patronato do *fitness* na produção de sua mercadoria com menor custo. O fato dos antigos empregados precisarem requerer por escrito a mudança de regime, em nada muda a situação, já que podem ser “facilmente convencidos e/ou pressionados” pelos patrões para a mudança de regime quando for de sua conveniência.

Ao lado do trabalho de tempo parcial, ganha força nas CCT's o trabalho autônomo. Por um lado, esta modalidade de contratação busca atender o que o patronato chama de certas demandas específicas por algumas modalidades de práticas corporais. Ou seja, possibilita a contratação de mestres/instrutores/monitores quando não estiverem presentes os requisitos da relação de emprego, para atender uma modalidade específica ou algum horário de grande demanda. Neste caso, dizem as CCT's, incluem-se profissionais que tenham turma formada com recursos próprios, vinculados à sua imagem, sem relação de subordinação com a empresa

- controle de ponto, desconto nas faltas, substituição promovida pela empresa - e que recebam percentual sobre o pagamento de cada aluno.

Por outro lado, o trabalho autônomo está fortemente vinculado ao trabalho do *personal trainer*. Este trabalho atende não só a uma necessidade dos clientes que buscam uma atenção mais individualizada, mas, sobretudo, respondem à lógica da produção flexível, típica do regime de acumulação flexível. Esta cláusula não se destina somente a um trabalhador externo, sem vínculo empregatício com a empresa, que presta um serviço como trabalhador autônomo, nas seguintes condições: 1) não esteja subordinado diretamente às ordens da empresa; 2) não tenha horário pré-determinado pela empregadora e; 3) que use identificação profissional diferenciada de *personal trainer*, mesmo que esta possua o logotipo da empresa, ou seja, use um uniforme diferenciado dos outros trabalhadores da empresa. Neste caso, temos a figura do “*personal trainer externo*”, ou seja, aquele que não tem nenhum vínculo empregatício com as empresas.

Além disso, esta cláusula também regulariza a possibilidade de um trabalhador com vínculo empregatício com a academia de exercer a função de *personal trainer*, fora de seu horário regular de trabalho registrado, não se enquadrando no quadro de empregados quando do exercício desta função. Para tanto, basta que “não mantenha relações de subordinação à empresa”, nas mesmas condições aplicadas ao “*personal trainer externo*”. Os serviços de *personal trainer* prestados por aqueles que também são empregados das empresas, segundo o estabelecido nas CCT's, não são considerados como sendo horas extraordinárias dos instrutores e, tampouco, os proventos auferidos por eles têm natureza salarial, não se integrando à remuneração para qualquer efeito legal. Deste modo, caracteriza-se a figura do “*personal trainer interno*”, ou seja, aquele que tem vínculo empregatício com as empresas e, “fora” de seu horário regular de trabalho, presta um serviço para clientes da empresa na forma de profissional autônomo.

A cláusula que regulariza a situação do *personal trainer*, seja ele interno ou externo, apresenta elementos que expressam bem o tipo de relação trabalhista presente no *fitness*. Apesar de trabalharem na condição de autônomos, sem nenhum vínculo empregatício e, por consequência, sem nenhum direito trabalhista, avaliamos que este trabalhador é forçado a se submeter a três situações: aceitar a “simples” intermediação por parte das academias, dos proventos auferidos como *personal trainer*, sem que isso configure enquadramento deste trabalhador como empregado da empresa; usar uniformes quando fornecidos pela empresa, mesmo que tragam nomes, logotipos ou marca de patrocinadores da empresa, sem que seja devida qualquer remuneração; ser responsabilizado por quaisquer danos ou lesões por ato ou

omissão decorrentes de negligência, imperícia ou imprudência, que eles ou seus alunos derem causa.

Outra modalidade de relação de trabalho precária, prevista nas convenções coletivas, é a do Contrato à Prazo Determinado, admitida em qualquer atividade da empresa, nas hipóteses de admissões que representem acréscimo no número de empregados, estabelecendo como limites de contratação os percentuais previstos em lei específica, proporcionais ao número de empregados contratados da empresa.

As possibilidades de contratação aqui destacadas relacionam-se com o que Krein (2003) denomina “flexibilidade numérica ou quantitativa da força de trabalho”, ou seja, “[...] a ampliação da liberdade das empresas para empregar e despedir de acordo com suas necessidades de produção, dentro de uma estratégia de diminuição de custos.” (p. 282). Beneficiadas por medidas legais, como o contrato de tempo parcial, as empresas podem expandir e enxugar sua força de trabalho de acordo com seus interesses e com redução de custos trabalhistas. Com isto, os trabalhadores ficam submetidos a mais incerteza e insegurança e ameaçados ainda mais de perderem seus postos de trabalho.

A grande diversidade de relações trabalhistas no mesmo espaço da produção nos remete, uma vez mais, às formulações de Alves (2011) quanto à cultura da empregabilidade e do empreendedorismo, que surgem em razão da lógica da produção enxuta. Não é difícil imaginar que nesse universo do *fitness* o trabalhador tenha que ir ao denominado “mercado de trabalho” em busca de novas oportunidades – várias academias, novos horários, novas modalidades de exercícios, procurando não só ampliar seus espaços e tempos de trabalho, como também, defender-se dos “ataques” da concorrência que, neste caso, são outros trabalhadores que também estão no “mercado”, procurando por seu espaço ou por mais espaço. Neste sentido, a cultura do empreendedorismo e da empregabilidade anda de mãos dadas e desenvolve a lógica do individualismo, da disputa e da concorrência intraclasse por uma melhor posição no “mercado”.

Além das cláusulas que flexibilizam a forma de contratação da força de trabalho, as CCT's incorporam diversos mecanismos que fragilizam ainda mais a condição laboral dos trabalhadores.

É permitido, por exemplo, que as empresas estabeleçam intervalo para repouso e alimentação superior a duas horas, sem implicação de horas extras, sob a alegação de características especiais das atividades da categoria patronal, sendo estas horas extras devidas somente no caso da jornada laboral ultrapassar 44 horas semanais. Desta maneira, a empresa pode criar grandes espaços vazios de horário durante a jornada diária, forçando o trabalhador

a se deslocar mais vezes de casa para o trabalho ou entre diferentes locais de trabalho, o que além de implicar em maiores custos com a alimentação, isenta, ao mesmo tempo, os empregadores deste gasto. Além disso, o fracionamento da jornada diária de trabalho em turnos distantes, conjugada com uma jornada limitada às vinte e cinco horas semanais do Contrato de Tempo Parcial, tende a provocar a existência de mais de um contrato de trabalho em locais diferentes ou de parte da jornada diária ser de trabalho autônomo, que aumenta o desgaste do trabalhador pelo prolongamento da jornada diária.

Outro ponto que gera insegurança para os trabalhadores é a possibilidade da redução da jornada de trabalho dos empregados contratados, tanto pelo regime de tempo parcial, quanto pelo regime normal de trabalho, em razão de extinção de turma, decorrente de baixa frequência de alunos, assim considerada no caso de não se atingir 25% (vinte e cinco por cento) de sua capacidade. Não há nenhum mecanismo de proteção ao rendimento do trabalhador neste caso, imputando a ele toda a responsabilidade por uma frequência restrita dos alunos às aulas. Deve-se recordar que as empresas do *fitness* têm se utilizado recentemente, como mecanismo de valorização de sua mercadoria-serviço, uma grande variedade de atividades que procuram atender não só aos mais diversos interesses de seus clientes, como também, manter-se sintonizada com os mais recentes modismos. Dessa forma, enquanto novidade e variedade de opções, uma determinada modalidade de atividade física pode ser muito conveniente para os empresários do *fitness* por determinado tempo, e, logo em seguida, quando não atender aos seus propósitos de lucratividade máxima, a turma é extinta e o trabalhador fica sem seus rendimentos.

O intuito da maximização da lucratividade também pode ser percebido quando analisamos a cláusula que trata da duração das sessões de aula. A referência para a duração das aulas para as academias é de sessenta minutos, sendo possível o seu fracionamento e respectivo pagamento proporcional. O pagamento proporcional ao fracionamento do tempo das aulas penaliza o trabalhador e desconsidera especificidades do trabalho. Tomemos como referência para reflexão da questão, as aulas de natação para adultos e aulas de iniciação ao meio líquido para crianças menores de quatro anos, por exemplo. A menor duração do tempo de aula no caso das crianças, não significa menor trabalho ou trabalho mais simples, mas sim, o atendimento das características psíquico-físicas dos alunos. Podemos mencionar, também, a recém criada ginástica expressa, que se realiza em apenas trinta minutos. Esta modalidade busca atender determinado interesse e necessidade do público. O pagamento proporcional tem por finalidade, portanto, ampliar a extração de mais-valia com base apenas na duração do trabalho. Pagar proporcionalmente ao professor pode significar em muitas ocasiões, a

inviabilização de parte da jornada de trabalho deste profissional, que terá dificuldade para preencher sua jornada diária, em razão de aulas com durações diferenciadas, penalizando, desta forma, o trabalhador.

O banco de horas também está autorizado pelas CCT's, desobrigando as academias de pagar o acréscimo de salário, se o excesso de horas em um dia for compensado pela correspondente diminuição em outro dia, de maneira que não exceda, no período máximo de um ano, a soma das jornadas semanais de trabalho previstas, nem seja ultrapassado o limite máximo de 10 horas diárias. Desta forma, o trabalhador pode ser pressionado a cumprir um horário além do estabelecido em seu contrato de trabalho e “recompensado” com uma dispensa em momento de interesse da empresa, como em dias, épocas e horários de baixa frequência de clientes à academia.

Outra cláusula presente nas CCT's é a da possibilidade de implantação do sistema da participação nos lucros e resultados (PLR), sem que ele constitua base de incidência de qualquer encargo trabalhista, não sendo aplicado o princípio da habitualidade, nos termos da lei, não se constituindo, portanto, em remuneração constante do trabalhador, podendo inexistir com o fim do acordo, depois de determinado tempo. Além disso, a cláusula autoriza o sistema da PLR em apenas um ou mais setores da empresa.

Em 2010, a CCT firmada naquele ano, trouxe uma nova orientação para o registro dos trabalhadores de Educação Física, que continuou na CCT de 2011-2012. A partir desta nova orientação, os trabalhadores de Educação Física devem ser registrados como “Profissional de Educação Física instrutor de (atividade específica)”, o que não altera em nada a essência da função exercida na empresa, todavia impede que seja cabível um pedido de equiparação salarial baseado na nomenclatura. Esta nova orientação vem reforçar outra cláusula já presente nas convenções coletivas desde 2006: a da remuneração idêntica para a mesma função. Por esta cláusula, os empregados que exercerem a mesma função, na mesma localidade, com igual produtividade e perfeição técnica, devem receber a mesma remuneração, abrindo-se a possibilidade de pagamento diferenciado para empregados, cuja diferença de tempo de serviço na mesma empresa for superior a dois anos ou que estejam organizados em quadro de carreira homologado pelo Ministério do Trabalho e Emprego. Por este mecanismo é possível que as empresas paguem aos trabalhadores de educação física, que possuem a mesma formação profissional, remunerações diferenciadas em razão da função exercida na empresa: instrutor de musculação; instrutor de ginástica localizada; instrutor de *spining*; instrutor de *runing*; etc.

Uma questão (que a princípio poderia ser considerada secundária), está relacionada ao uso de uniforme no local de trabalho e ilustra bem o avanço do empresariado do *fitness* sobre os trabalhadores deste segmento. Ao longo do período 2006-2012, o texto da cláusula das convenções coletivas que se refere ao uso do uniforme ajusta-se aos interesses dos empresários e demonstram clara exploração dos trabalhadores, também neste aspecto. Nas convenções 2006-2007 e 2007-2008 o texto estava restrito ao cumprimento de determinações legais: “É obrigatório o uso de uniforme quando fornecido gratuitamente ou com previsão em Regimento Interno.” (SINDECLUBES, 2011a, p. 6). Já nas convenções coletivas de 2008-2009 e 2009-2010, o texto incorpora elementos que permitem aos empregadores, explorar o uso do uniforme como fonte de renda adicional, sem a devida retribuição aos empregados por seu uso:

É obrigatório o uso de uniforme pelos empregados, fornecido gratuitamente pelos empregadores, *mesmo que tragam nomes, logotipos ou marcas destes, sem que, para tanto, seja devido qualquer acréscimo remuneratório.* (SINDECLUBES, 2011b, p. 7, grifos nossos)

A exploração do uniforme, como fonte de receita adicional, fica ainda mais evidente nas CCT's de 2010-2011 e 2011-2012. O texto autoriza que os empregadores estendam o uso de uniforme aos prestadores de serviço e ao *personal trainer* que não possuem vínculos empregatícios com as empresas do *fitness*.

É obrigatório o uso de uniforme *pelos prestadores de serviço e personal*, quando fornecidos gratuitamente pela empresa, *mesmo que tragam nomes, logotipos ou marcas de patrocinadores da empresa, sem que, para tanto, seja devido qualquer acréscimo remuneratório.* (SINDECLUBES, 2011c, p. 8, grifos nossos)

Além dos mecanismos que ampliam a precarização do trabalho, as remunerações dos trabalhadores empregados na indústria do *fitness* na cidade do Rio de Janeiro, estabelecidas nas CCT's apontam um alto grau de exploração do trabalho, conforme podemos observar na Tabela 6.

TABELA 6
Remuneração básica de Profissionais de Educação Física no segmento *fitness*, na cidade do Rio de Janeiro – 2006 a 2011

CCT ¹	PISO ¹	% RS ¹	SM ²	SMN ²	HA ¹	US\$ ³
2006/07	380,00	4,0%	350,00	1.503,70	2,80	1,34
2007/08	405,00	3,8%	380,00	1.620,64	2,96	1,46
2008/09	445,50	6,2%	415,00	1.987,51	3,14	1,86
2009/10	500,00	7,0%	465,00	2.045,06	3,52	1,62
2010/11	600,00	5,0%	510,00	2.157,88	4,00	2,31
2011/12	800,00	7,5%	545,00	2.293,31	4,00	2,54

Elaboração própria.

(1) CCT – Convenção Coletiva de Trabalho; PISO – piso salarial de ingresso no regime mensalista; %RS – percentual de reajuste salarial; HA – valor da hora-aula para os ingressantes no regime horista. Fonte: SINDECLUBES (2011); SINDACAD (2011)

(2) SM – salário mínimo nacional; SMN – salário mínimo necessário. Fonte: DIEESE (2011).

(3) US\$ - Cotação média mensal do dólar dos Estados Unidos da América usada na apuração do ganho de capital na alienação de moeda estrangeira mantida em espécie. Fonte: Receita Federal do Brasil (<http://www4.bcb.gov.br/pec/conversao/conversao.asp>, acesso em 10 de janeiro de 2012).

Com Marx (2001b) recordamos que nenhum capitalista se lança na produção de mercadorias apenas para produzir valor-de-uso: “Além de um valor-de-uso, quer produzir mercadoria; além de valor-de-uso, valor, e não só valor, *mas também valor excedente (mais-valia⁶⁴)*” (p.220, *grifos nossos*). O trabalhador, por seu lado, sob a forma de trabalho assalariado, é um trabalhador produtivo, pois não produz para si, mas produz mais-valia (valor excedente) para o capital, servindo assim à auto-expansão deste. Ao avançar no conceito de trabalhador produtivo, Marx (2001a) deixa claro que faz para tanto, o tipo da produção do capitalista: “Que esse invista seu capital numa fábrica de ensinar, em vez de numa de fazer salsicha, em nada modifica a situação.” (p. 578). Podemos dizer então, que o capitalista do *fitness* além de produzir determinados valores-de-uso - aulas de ginástica, de ciclismo estacionário, de artes marciais, etc. -, busca produzir também uma mercadoria de valor mais elevado que o valor conjunto das mercadorias necessárias à sua produção, isto é, a soma dos valores dos meios de produção e da força de trabalho, pelos quais antecipou seu dinheiro no mercado.

A Tabela 6 permite-nos constatar que os valores dos pisos salariais dos profissionais de educação física para ingresso no regime mensalista, ao longo do período analisado, são muito próximos dos valores do salário mínimo nacional. Na última convenção coletiva (2011-2012) encontra-se a maior diferença entre o piso salarial estabelecido (R\$800,00) e o salário mínimo nacional (R\$545,00), alcançando 46% para mais. A segunda maior diferença entre estes

⁶⁴ “Denomino mais-valia ou lucro, aquela parte do valor total da mercadoria em que se incorpora o sobretrabalho, ou trabalho não remunerado” (MARX, 2004, p.96)

valores é verificada no período imediatamente anterior (2010-2011), quando chegou a 17%. Nas demais convenções coletivas do período analisado, a diferença permaneceu sempre abaixo dos 10%. Talvez, esta maior valorização do piso salarial desses trabalhadores possa ser explicada por uma tentativa de diferenciação do piso salarial do *fitness* em relação ao salário mínimo nacional, já que nos últimos anos, este passou por uma política de valorização. Apesar do recente crescimento do valor do piso, há que se assinalar que a principal orientação vinda do pensamento empresarial é pela adoção do regime de tempo parcial e do pagamento por hora-aula, o que nos permite inferir que o regime mensalista seja minoritário na indústria do *fitness*, em especial no Rio de Janeiro, território que abriga o núcleo formulador do pensamento empresarial deste segmento e o pólo mais avançado deste tipo de segmento econômico. Ainda devemos considerar que os trabalhadores de educação física possuem formação acadêmica de nível superior e tem seu piso salarial nivelado ao de ocupações profissionais que não exigem nenhuma formação de mesmo nível. Apesar de uma elevação recente, o maior piso salarial verificado em 2011 (R\$800,00) só alcança cerca de 35% do valor do salário mínimo necessário⁶⁵ (R\$2.293,31) estimado pelo Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos (DIEESE).

O conceito de salário mínimo necessário está intimamente relacionado ao valor da força de trabalho, conforme a elaboração de Marx (2001b). É por meio da força de trabalho, que o possuidor de dinheiro (o capitalista) pode transformá-lo em capital, pois esta mercadoria é um valor-de-uso que possui a peculiar propriedade de ser fonte de valor, de criar valor. Para que a mercadoria força de trabalho seja encontrada no mercado são necessárias duas condições. Primeiro, que o detentor dessa mercadoria, o trabalhador, seja proprietário livre de sua força de trabalho, podendo se defrontar no mercado, como vendedor, com o comprador da força de trabalho, o capitalista. Para que essa relação tenha continuidade, a força de trabalho tem que ser vendida apenas por um tempo determinado, mantendo o vendedor, a sua propriedade. A outra condição é de que o possuidor da força de trabalho não possua meios de produção, tais como matéria-prima, instrumentos de produção etc., para produzir uma mercadoria que possa vender no mercado. Sua única mercadoria que pode vender, é sua força de trabalho.

Para que esteja disponível no mercado, a mercadoria força de trabalho também precisa ser produzida e, como todas as outras mercadorias, tem um valor determinado, como o de

⁶⁵ É o salário mínimo de acordo com o preceito constitucional fixado em lei, nacionalmente unificado, capaz de atender às necessidades vitais básicas individuais e da família, como moradia, alimentação, educação, saúde, lazer, vestuário, higiene, transporte e previdência social, reajustado periodicamente, de modo a preservar o poder aquisitivo.

qualquer outra, pelo tempo de trabalho necessário à sua produção e, por consequência, à sua reprodução. A produção da força de trabalho consiste na manutenção ou reprodução da existência do indivíduo vivo. O trabalhador precisa de certa soma de meios de subsistência para se manter, ou seja, “[...] o valor da força de trabalho é o valor dos meios de subsistência necessários à manutenção de seu possuidor.” (MARX, 2001b, p. 201). Para repetir no dia seguinte, o trabalho realizado no dia anterior, sob as mesmas condições de força e saúde, o proprietário da força de trabalho (trabalhador) precisa de uma soma de meios de subsistência suficiente para mantê-lo no nível de vida normal, que conforme Marx (2001b) afirma, não são sempre as mesmas:

As próprias necessidades naturais de alimentação, roupa, aquecimento, habitação etc. variam de acordo com as condições climáticas e de outra natureza de cada país. Demais, a extensão das chamadas necessidades imprescindíveis e o modo de satisfazê-las são produtos históricos e dependem, por isso, de diversos fatores, em grande parte do grau de civilização de um país e, particularmente, das condições em que se formou a classe dos trabalhadores livres, com seus hábitos e exigências peculiares. Um elemento histórico e moral entra na determinação do valor da força do trabalho, o que a distingue das outras mercadorias. (p. 201)

Com estas palavras, Marx chama a atenção para o fato de que a subsistência não se restringe a artigos meramente de “primeira” necessidade para atender ao plano fisiológico: comida, roupas, habitação, etc. A subsistência tem aqui um alcance mais amplo, como por exemplo o da cultura e do lazer, e essas necessidades são produtos históricos que estão em permanente processo de (re)constituição.

Importante lembrar também, que na produção da força de trabalho também estão incluídos os meios de subsistência dos substitutos dos trabalhadores, os seus filhos, que serão as forças de trabalho substitutas daquelas retiradas do mercado por desgaste ou por morte. Para a realização dessa reprodução da força de trabalho é necessário educação ou treino, que custa uma soma maior ou menor de valores em mercadorias, capazes de modificar a natureza humana, de modo que alcance habilidade e destreza em determinada espécie de trabalho e se torne força de trabalho desenvolvida e específica (MARX, 2001b).

Parece claro então, a partir das formulações marxianas sobre o valor da força de trabalho, que os salários de admissão na indústria do *fitness*, firmados nas CCT's do período analisado, são bastante insuficientes para a garantia plena da manutenção e reprodução da força de trabalho, o que significa a impossibilidade de garantir condições de vida adequadas e humanamente plenas, para os trabalhadores e suas famílias. E isto é evidente, quando comparamos os valores do piso salarial com os do salário mínimo necessário para aquele

período (tabela 6). A situação se agrava ainda mais com a adoção do contrato de tempo parcial como política de contratação da força de trabalho do segmento *fitness*, que tende ser a forma predominante dos empregados com vínculo empregatício.

Em Marx (2001b), verificamos que o lucro do capitalista provém do trabalho excedente, trabalho não pago, aquela parte da jornada de trabalho em que o trabalhador produz para o capitalista. Portanto, quanto mais baixo for o salário, menor será, em geral, a parte da jornada de trabalho na qual o trabalhador gera o valor diário de sua força de trabalho, que Marx denominou de tempo de trabalho necessário. Em decorrência, será maior a parte do dia de trabalho que não representa nenhum valor para o trabalhador e gera a mais-valia para o capitalista, que Marx denominou de tempo de trabalho excedente. A esta mais-valia que resulta do prolongamento da jornada de trabalho além do ponto que o trabalhador produz apenas um equivalente ao valor de sua força de trabalho, com a apropriação do trabalho excedente pelo capital, Marx (2001a) denominou de mais-valia absoluta.

Conforme Marx (2001b) demonstra, a produção de mais-valia pelo prolongamento da jornada de trabalho encontra limites. Primeiro, em relação ao custo da força de trabalho, ele diz que “[...] o tempo de trabalho necessário para produzir a força de trabalho ou reproduzir seu valor não pode decrescer por cair o salário abaixo do valor da força de trabalho, mas por cair esse valor.” (p. 365). Apesar de reconhecer que este método desempenha importante papel no movimento real dos salários, parte do pressuposto de que a venda e compra da força de trabalho, como qualquer outra mercadoria, é feita pelo seu valor integral. O outro limite imposto à produção da mais-valia absoluta está no fato de que dada determinada duração do dia de trabalho, a ampliação do trabalho excedente tem que ser resultado da diminuição do trabalho necessário, e não ao contrário, pela extensão do trabalho excedente. A esta mais-valia que resulta da contração do tempo de trabalho necessário e da correspondente alteração na relação quantitativa entre ambas as partes componentes da jornada de trabalho, Marx denominou de mais-valia relativa.

Para reduzir o tempo de trabalho necessário e alterar a relação quantitativa entre ambas as partes componentes da jornada de trabalho é preciso que haja uma elevação da produtividade do trabalho, entendida, em geral, como

[...] uma modificação no processo de trabalho por meio do qual se encurta o tempo de trabalho socialmente necessário para a produção de uma mercadoria, conseguindo-se produzir, com a mesma quantidade de trabalho, quantidade maior de valor-de-uso. (MARX, 2001b, p. 365)

O desenvolvimento da produtividade do trabalho na produção capitalista exige alteração no instrumental ou no método de trabalho, ou em ambos ao mesmo tempo, e seu objetivo não é o da redução da jornada de trabalho, mas sim, a redução da parte do dia de trabalho durante a qual o trabalhador tem de trabalhar para si mesmo, justamente para ampliar a outra parte durante a qual pode trabalhar gratuitamente para o capitalista. O fato do trabalhador produzir em uma hora, em virtude da elevação da força produtiva de seu trabalho, dez vezes mais mercadorias que antes, precisando de dez vezes menos tempo de trabalho para produzir cada unidade, não impede de nenhum modo que o capitalista continue fazendo-o trabalhar doze horas para produzir, mil e duzentas unidades em vez das cento e vinte anteriores (MARX, 2001b). Em síntese, segundo Marx, o objetivo do desenvolvimento da produtividade do trabalho na produção capitalista é a redução da parte do dia de trabalho durante a qual o trabalhador tem de trabalhar para si mesmo, justamente para ampliar a outra parte durante a qual pode trabalhar gratuitamente para o capitalista.

A busca pelo aumento da produtividade do trabalho na indústria do *fitness* pode ser reconhecida por meio dos aspectos que foram apresentados nas seções 2.1 e 2.2 deste capítulo. Foi possível identificar um forte investimento em máquinas e equipamentos para exercícios ginásticos, bem como em instalações que possibilitam ampliar a escala de produção da mercadoria-serviço *fitness*, com redução do custo da força de trabalho. As salas de musculação com grandes quantidades de equipamentos permitem, por exemplo, que uma maior quantidade de clientes possa se exercitar ao mesmo tempo, sob a supervisão de apenas um trabalhador. De forma semelhante, o emprego conjugado de equipamentos (esteiras, bicicletas estacionárias e outros), com o investimento em instalações mais amplas e diversificadas, possibilitam que sejam desenvolvidas várias modalidades de treinamento ao mesmo tempo, potencializando o uso dos equipamentos e da força de trabalho num determinado período de tempo.

Nesta direção, ao aumento da produtividade do trabalho no *fitness*, se acrescenta o trabalho de tempo parcial e o trabalho autônomo, pois é através deste recurso que as empresas podem melhor empregar sua força de trabalho para pôr em funcionamento os meios de produção nos períodos do dia que lhes são mais convenientes, do ponto de vista da produção de mais-valia. E isso ocorre em razão da especificidade da produção neste ramo, que para se realizar depende do cliente. Por isso o emprego dos meios de produção pela força de trabalho não se expressa de forma uniforme ao longo de uma jornada de trabalho, como em outros ramos de produção. Neste sentido, o trabalho de tempo parcial e o trabalho autônomo encontram-se em perfeita sintonia com o objetivo do aumento da produtividade.

Os valores de remuneração pagos no regime horista também demonstram esta sintonia. Eles são bastante desfavoráveis aos trabalhadores do *fitness*. O maior valor para pagamento por hora-aula verificado neste regime, encontrado tanto na convenção 2010-2011, quanto na de 2011-2012, foi de R\$4,00. Convertendo esse valor para dólar americano, chegamos a US\$2,54. Na primeira convenção coletiva firmada pelo SINDACAD/RJ – período 2006-2007, o valor pago por hora-aula era de R\$2,80, que correspondiam a apenas US\$1,34. Considerando o valor de R\$4,00 por hora-aula no período 2010-2012, se um trabalhador trabalhasse o máximo de horas permitidas no regime de tempo parcial (25 horas semanais), sua remuneração num mês alcançaria um pouco mais de R\$400,00, inferior aos R\$545,00 do salário mínimo nacional. Caso o mesmo trabalhador conseguisse outro contrato e trabalhasse mais 19 horas, perfazendo a mesma jornada semanal do regime de tempo integral (44 horas semanais), ele receberia por cada semana de trabalho, o valor de R\$176,00, atingindo R\$880,00 para um total de 220 horas trabalhadas no mês, um valor 10% superior ao valor estabelecido pela mesma CCT (2011-2012) para o regime mensalista.

Ao analisar o salário por tempo, Marx (2001a) adverte para a questão da relação entre o tempo de trabalho necessário e o tempo de trabalho excedente. Diz ele,

Se o salário por hora for fixado de modo que o capitalista não se obrigue a pagar o salário de um dia ou de uma semana, mas apenas as horas de trabalho em que lhe apraz ocupar o trabalhador, poderá ele empregá-lo por espaço de tempo inferior ao que serviu originalmente de base para calcular o salário por hora ou a unidade de medida do preço do trabalho. (p. 628)

Marx aponta a perda de qualquer sentido dessa unidade de medida quando a jornada de trabalho deixa de contar determinado número de horas, pois para seu cálculo divide-se o valor diário da força de trabalho pela jornada de trabalho com dado número de horas. Com isso, segundo ele, “Rompe-se a conexão entre o trabalho pago e não-pago.” (MARX, 2001a, p. 628). Em consequência,

O capitalista pode, então, extrair do trabalhador determinada quantidade de trabalho excedente, sem lhe proporcionar o tempo de trabalho necessário à própria manutenção. Pode destruir toda a regularidade da ocupação e fazer alternarem-se, de acordo com sua comodidade, arbítrio e interesse momentâneo, o mais monstruoso trabalho excessivo com a desocupação relativa ou absoluta. (p. 628)

Com base no raciocínio de Marx podemos comparar os valores da hora de trabalho pagos no regime de tempo integral e no regime de tempo parcial, estabelecidos na CCT 2011-

2012. Dividindo o valor de R\$800,00 do regime integral por 220 horas mensais (44 horas semanais), chegamos ao valor de R\$3,63 por hora trabalhada. No regime de tempo parcial (25 horas semanais) o estabelecido pela CCT foi de R\$4,00 por hora trabalhada. Desta forma, podemos constatar que em termos do valor pago por hora trabalhada não existe grande diferença. Pelo regime parcial, um trabalhador que trabalhe o máximo de horas permitidas (25 horas por semana), teria uma remuneração de um pouco mais de R\$400,00 no mês, equivalente a pouco mais de 50% do valor pago no regime integral (R\$800,00) e inferior aos R\$545,00 do salário mínimo nacional. Mesmo que haja alguma diferença nos custos de subsistência do trabalhador de tempo parcial, em relação ao trabalhador de tempo integral, dado o menor tempo da jornada de trabalho, o fato é que o primeiro teria um pouco mais de 50% da renda que o segundo teria para a sua reprodução e de sua família, o que confirma a tese de Marx da supressão do tempo de trabalho necessário à sua subsistência.

Desta forma, o trabalhador do regime de tempo parcial precisa conseguir mais trabalho para alcançar a mesma massa de rendimentos do trabalhador de tempo integral, capaz de suprir suas necessidades de subsistência, o que poderá ser, na maior parte das vezes, na forma de outro contrato de tempo parcial ou através do trabalho autônomo. Esta necessidade traz para o trabalhador vários problemas que precarizam ainda mais sua condição laboral. Em primeiro lugar, ele terá que encontrar um novo trabalho que seja compatível, em termos de horários e localização geográfica, com aquele que ele já possui, o que irá limitá-lo em suas opções e condições de trabalho (salários, direitos, vantagens, etc.). O trabalho em vários lugares aumentam o número de deslocamentos entre a residência e os locais de trabalho, assim como entre os diferentes locais de trabalho. Consequentemente, haverá aumento no gasto de transporte e alimentação e, ainda, maior desgaste físico e mental do trabalhador para cumprir sua jornada diária de trabalho. Outra tendência é a do prolongamento da jornada de trabalho, podendo se iniciar em horário do dia muito cedo e terminar muito tarde da noite. Por último, é preciso recordar que com a proporcionalidade de dias de férias do regime de tempo parcial, o trabalhador que tiver mais de um contrato, com jornada de horas semanais e período de contratação diferente, terá grandes dificuldades para gozar seu período de férias, em mais de uma empresa, simultaneamente e com a mesma duração de dias.

No segmento *fitness*, a adoção do contrato de tempo parcial de forma generalizada nos remete para um aspecto da lei geral de acumulação capitalista, enunciada por Marx (2001a) no capítulo XXIII do livro I, de “O Capital”. Ali, ele explica que a acumulação capitalista sempre produz “[...] uma população trabalhadora supérflua relativamente, isto é, que ultrapassa as necessidades médias de expansão do capital, tornando-se, desse modo,

excedente.” (p. 733). Essa população trabalhadora excedente, diz ele, não é apenas um produto necessário da acumulação ou do desenvolvimento da riqueza no sistema capitalista, mas também “[...] se torna, por sua vez, a alavanca da acumulação capitalista e, mesmo, condição de existência do modo de produção capitalista.” (p. 735). Ela forma um exército industrial de reserva, disponível ao capital a qualquer tempo.

Segundo Alves (2008), a produção em excesso de força de trabalho, ou seja, uma mercadoria disponível para o consumo capitalista, é o principal modo de desvalorização do trabalho vivo. Conforme o autor, apesar de excedente e sobranter às necessidades de acumulação do capital, a superpopulação relativa “[...] possui uma funcionalidade sistêmica: desvalorizar o preço de venda da mercadoria “força de trabalho” e contribuir para a produção (e reprodução) da acumulação de valor.” (p. 162).

Compartilhamos da opinião do autor, quando afirma que a superpopulação relativa sofreu novas determinações histórico-sociais no decorrer do desenvolvimento do modo de produção capitalista. Atualmente, as populações sobrantes não se restringem apenas aos “proletários industriais”, mas atinge ao conjunto dos empregados pelo capital, incluindo empregados de alta qualificação e também jovens “proletários” de classe média.

Isto posto, entendemos que a adoção generalizada do contrato de tempo parcial, desempenha importante papel na formação de uma superpopulação relativa em potencial. Apesar de não estarem em situação de desemprego, aqueles trabalhadores do *fitness* empregados sob este regime de trabalho, se mantém, em grande parte, em busca de trabalho para complementar sua renda. Some-se a isso, o advento do *personal trainer*, que lança ainda mais concorrência entre os trabalhadores. Tem-se, assim, à disposição do capital, um valioso mecanismo de desvalorização do preço da força de trabalho.

3 PROLETÁRIOS DA MALHAÇÃO: TRABALHO E VIDA DE TRABALHADORES DE EDUCAÇÃO FÍSICA NA INDÚSTRIA DO *FITNESS*

Neste capítulo, serão apresentados os dados coletados por meio das entrevistas realizadas com trabalhadores de educação física que atuam na indústria do *fitness* na cidade do Rio de Janeiro.

Realizadas ao longo do segundo semestre de 2011, as entrevistas tiveram como roteiro básico as questões apresentadas no Anexo 1. O roteiro foi previamente testado com três profissionais da área, que trabalham em situação semelhante a dos participantes da pesquisa, sofrendo as devidas modificações e ajustes para a sua aplicação definitiva. Os profissionais entrevistados estavam trabalhando em empresas que apresentam o mais elevado nível de desenvolvimento no segmento *fitness*, visto que possuem determinadas características administrativas, estruturais e organizacionais: redes *Bodytech*, *Proforma*, *Curves* e *Smart Fit*. As academias das redes *Bodytech* e *Proforma* se caracterizam por oferecer muitas modalidades de exercícios; ter uma área física relativamente grande; utilizar grande quantidade e diversidade de equipamentos de ginástica, com elevado nível de desenvolvimento tecnológico. As academias da rede *Curves*, uma franquia com matriz nos Estados Unidos, apresentam como especificidade, oferecer apenas uma modalidade de exercícios ginásticos, empregando um método padronizado de exercícios, o que inclui os equipamentos utilizados e uma área física relativamente pequena. As academias da rede *Smart Fit* se caracterizam por concentrar suas atividades em grandes salões padronizados em termos de equipamentos, sendo 70 equipamentos para treino aeróbico – dos quais 40 são esteiras, e 64 equipamentos para treino de musculação. Essas empresas expressam, portanto, o mais elevado nível de desenvolvimento do segmento *fitness* e, por isso, a condição laboral de seus trabalhadores oferece importantes elementos para a descrição e compreensão desta condição no conjunto dos profissionais deste ramo de atividade econômica, na cidade do Rio de Janeiro.

A aproximação com os entrevistados ocorreu de forma pessoal e direta, pois, nas sondagens preliminares que fizemos para a realização da coleta de dados, constatamos que seria bastante difícil alcançar estes sujeitos por uma abordagem institucional, ou seja, através de uma apresentação do pesquisador às empresas e por uma solicitação para realizar a pesquisa. Os trabalhadores com os quais fizemos esta sondagem preliminar demonstraram certo receio em serem entrevistados, pois dariam depoimentos que relacionavam o seu trabalho e a forma como as empresas atuam neste segmento. Esta percepção foi reforçada ao

longo das entrevistas, onde, por diversas vezes, os entrevistados solicitaram cuidados deste pesquisador, para que suas informações não os expusessem em demasia, a ponto de colocar em risco seus empregos. Com isto, podemos afirmar, de saída, que existe uma tensão na relação entre estes profissionais e as empresas do *fitness*, que parecem não ser afeitas a críticas e exposição de suas formas de organizar o serviço prestado e gerir a sua força de trabalho. Os trabalhadores que concordaram em participar desta pesquisa, assinaram um Termo de Consentimento Livre e Esclarecido (Anexo 2).

Para a composição do universo de participantes da pesquisa, partimos de alguns contatos profissionais com os quais tínhamos algum conhecimento prévio e, a partir desses, estabelecemos novos contatos que atendessem aos parâmetros estabelecidos. Formou-se um conjunto de 11 entrevistados, sendo sete homens e quatro mulheres, assim delimitado, quando chegamos ao ponto da reincidência de informações. A seleção e a quantidade de entrevistados não teve caráter estatístico, dado o tamanho do universo de profissionais do *fitness* na cidade do Rio de Janeiro e, principalmente, porque o objetivo das entrevistas era captar a experiência laboral e de vida de indivíduos que tivessem experiência e conhecimento significativo deste segmento. Além destes, foram ouvidos mais três profissionais na fase de teste e aperfeiçoamento do roteiro da entrevista, que contribuíram com várias informações que serviram de orientação para as outras entrevistas.

A faixa etária dos entrevistados era a seguinte: quatro com mais de 45 anos de idade; cinco com idades entre 30 a 45 anos; dois com idades até 30 anos. Seis entrevistados não possuíam relação conjugal e cinco eram casados. Dos onze entrevistados, cinco tinham filhos.

Para a realização das entrevistas foram enfrentadas diversas dificuldades. O contato com os entrevistados para o agendamento das entrevistas apresentou diversas intercorrências. Foram necessárias várias tentativas para que cada entrevistado fosse localizado em seu telefone móvel, pois muitas vezes o telefone se encontrava desligado ou o sujeito não tinha disponibilidade para falar no momento da recepção da ligação, por se encontrar em atividade profissional. Ficou claro em muitas ocasiões, que o telefone móvel de alguns profissionais é um instrumento de trabalho que funciona como um “escritório móvel”, já que quase todos trabalhavam como instrutores particulares, também denominados de *personal trainer*.

Feito o contato, outra dificuldade para a realização das entrevistas foi encontrar um espaço na agenda dos entrevistados. Quando informávamos que a duração da entrevista seria de uma hora à uma hora e trinta minutos, os entrevistados expressavam impedimentos para reservar essa disponibilidade de tempo em seu dia. De nossa parte, nos colocamos inteiramente à disposição dos entrevistados para que pudessem escolher os melhores dias,

horários e locais para a realização da entrevista, incluindo as noites e os sábados, o que pouco alterou a situação. Apesar disso, as entrevistas foram realizadas, na maior parte das vezes, em horários “espremidos” entre os compromissos profissionais da jornada de trabalho dos entrevistados, por opção dos mesmos. Em razão disso, os locais em que elas foram realizadas foram pouco adequados, na maior parte das vezes, como por exemplo, áreas comuns para lanche nos locais de trabalho, lanchonetes comerciais e até uma galeria comercial, o que trouxe alguns inconvenientes. Além do desconforto das acomodações, no qual se inclui o nível de ruído do ambiente, em determinados pontos da entrevista houve certo constrangimento, pois eram questões que tratavam de aspectos particulares dos entrevistados e não havia a privacidade adequada. As dificuldades e limitações para a realização das entrevistas foram indícios de uma vida profissional e pessoal muito atribulada, o que nos levou em alguns casos, a ser obrigado a realizar a entrevista de forma parcelada, já que o tempo disponibilizado pelo entrevistado não era suficiente para ir até a sua finalização, sendo necessário mais de um encontro para fechamento. Caso não fosse feita dessa forma, a entrevista ficaria inviabilizada, o que confirmou a impressão inicial de que uma abordagem dos entrevistados muito impessoal seria bastante difícil, pois mesmo com conhecimento pessoal prévio ou através de uma indicação de um participante da pesquisa, as dificuldades foram inúmeras.

No primeiro bloco da entrevista os profissionais traçaram o seu perfil profissional, a partir de sua experiência como trabalhador do *fitness*. Dos onze sujeitos que participaram da pesquisa, quatro iniciaram sua atividade profissional por volta da metade da década de 1980, quatro na segunda metade dos 1990, dois na primeira metade e um na segunda metade dos anos 2000. Portanto, os sujeitos participantes possibilitam uma visão geral do período de maior expansão e desenvolvimento do *fitness* no Rio de Janeiro.

Em termos de formação e aperfeiçoamento profissional pôde-se perceber que não há grande investimento de aprofundamento em cursos de pós-graduação da área. A maior parte das iniciativas para aperfeiçoamento profissional está relacionada com pequenos cursos de atualização de curta duração, especialmente aqueles que se desenvolvem aos finais de semana. Isto se deve em grande parte, a falta de incentivo e valorização dados pelas empresas para esse aspecto, como podemos observar na fala da entrevistada nº 5.

Vou falar primeiro saindo da profissão. Isso tem muito porque eu acho que é uma profissão que [...] o plano de carreira não é uma coisa clara. Você não tem um plano de carreira. *Você faz mestrado e doutorado e você ganha igual a um cara que saiu agora da faculdade.* Então, o que eu faço para ganhar mais? O que eu posso fazer? Então, as pessoas por medo do futuro, pela

corda bamba, pela inconstância; quer saber, juntou um dinheirinho, vou abrir uma lojinha aqui. Então você dá aula e tem uma lojinha. (grifos nossos)

A entrevistada nº 4 aponta na mesma direção, mas com outro viés. Formada e trabalhando há dez anos com *fitness*, esta entrevistada mostra uma procura por formação em campos profissionais que possuem relação próxima, como por exemplo, Fisioterapia e Nutrição.

Dentro da Fisioterapia também eu já me especializei dentro de várias coisas: *pilates*; hidroterapia; trabalho com pré e pós-cirúrgico; trabalho com reabilitação de vários tipos e com atletas. E na Nutrição agora fiz uma especialização de medicina natural e alimentos funcionais. A intenção também é trabalhar com isso, é formar uma empresa que traga tanto a reabilitação como o *fitness* e a alimentação, tentar juntar tudo em uma coisa só. E na área de saúde eu fui buscando outras formas, *porque a Educação física é uma área restrita, entendeu? Porque o profissional de Educação física tem prazo de validade*, então pensando nisso eu fui me especializar na área de saúde, porque eu tenho prazer de trabalhar com isso e buscar outras formas de continuar a trabalhar com esse tipo de público. (grifos nossos)

A entrevistada nº 2 reforça essa busca de conhecimento fora da área e relaciona essa iniciativa ao trabalho individualizado, ou seja, ao trabalho do chamado *personal trainer*, que conforme já apontamos no capítulo II, desenvolve-se como um trabalho autônomo, sem vínculo empregatício com as empresas do *fitness*.

Eu me especializei em trabalho individualizado para grupos especiais, como grávidas, obesos, hipertensos, diabéticos, então esse foi o primeiro curso que eu fiz. Fiz de reabilitação cardíaca também; fiz uns cursos assim, focando mais para essa parte de patologias, para ter uma diferenciação; [...] eu “tava” começando o trabalho individualizado, então eu sentia a necessidade, porque geralmente quem procura você para fazer um trabalho individualizado é porque ela já apresenta algum déficit, alguma coisa. E você tem que fazer um trabalho junto com a equipe multidisciplinar, então eu vi a necessidade disso.

Um elemento comum à grande maioria dos entrevistados refere-se ao ingresso precoce no trabalho, sendo que os mais antigos, apesar de não serem ainda formados, já eram responsáveis pela condução de turmas nas academias de ginástica quando iniciaram sua vida profissional no *fitness*, ainda nos anos de 1980, como afirma o entrevistado nº 09.

Engraçado né, como mudou a lei. Porque antigamente quando a gente fazia faculdade, a lei não era regulamentada. Então, já desde o quarto período eu já tinha turma como professor na *Corpore*, que foi a maior academia que já teve no Brasil. [...] Então desde o terceiro ou quarto período que eu já trabalho com academia, dei sorte de sempre trabalhar em academia grande [...].

Nos anos de 1990, a situação permanecia inalterada, conforme a fala do entrevistado nº 10.

Eu comecei educação física em 93 [...]. Então eu fui estagiário de um professor na faculdade, [...] que na época era um dos ícones no mercado e fui estagiário dele em academia e monitor na faculdade também, durante mais de quatro anos. Então, isso me deu oportunidade de começar a trabalhar em academia com ginástica. Na época, ginástica localizada, *step trainner*, ginástica aeróbica. *Comecei a faculdade em março e comecei a trabalhar como professor em academia em outubro de 93, seis meses depois.* (grifos nossos)

Apesar das restrições impostas pela lei que regulamentou a profissão de educação física, os “estágios” continuam a exercer forte influência nas escolhas profissionais da área ao longo dos anos 2000, como podemos perceber na fala do entrevistado nº 11.

[...] ingressei na faculdade em 2001 e me formei em 2004. *Desde meu primeiro ano de faculdade, meu primeiro período, trabalho com fitness na área de musculação.* (grifos nossos)

[...] eu me formei novo; entrei na faculdade com 17 anos. Eu ainda estava meio perdido. Na verdade, foi a minha mãe que me obrigou a escolher alguma coisa. Aí eu decidi, por gostar muito de esporte, entrei na Educação Física [...]. *Eu queria, a princípio, entrar para o lado do futebol, mas por dificuldade, tem que ter conhecimento, aí eu caí na musculação. Acabei gostando e aí fui me especializando.* (entrevistado nº 07, grifos nossos)

A atuação profissional na área da Educação Física sem formação profissional universitária é histórica e não será tratada aqui em profundidade. Uma das razões para este fato está na sua própria constituição como área de práticas culturais, onde o conhecimento é transmitido pela experiência e tradição, a começar pelos militares que difundiram a ginástica como instrutores, até os esportistas e mestres em artes marciais, que difundem os esportes e as diferentes lutas. Entretanto, com a grande expansão das academias de ginástica, a partir do final da década de 1980, os estudantes de Educação Física se transformaram em força de trabalho de baixo custo, contribuindo para esta expansão. Diferentemente dos mestres de lutas ou dos esportistas que possuíam larga experiência com suas práticas corporais, os estudantes de educação física aprendiam no próprio trabalho a dimensão prática destas práticas corporais. Além disso, a difusão da ginástica ganhou, naquele período, nítidos e profundos contornos de mercadoria, comercializada pelos donos do capital do *fitness* na busca pelo lucro.

A grande presença de jovens trabalhadores nas empresas do *fitness*, em situação de “estágio”, nos remete à questão das inovações sociometabólicas, apontadas por Alves (2011),

como um dos elementos centrais da reestruturação produtiva do capital em tempo recente. Segundo o autor, um dos pressupostos das inovações sociometabólicas é a destruição (e reconstituição) de coletivos de trabalho nas empresas, formado por trabalhadores de determinada faixa etária com determinado acervo de experiências de vida e de luta de classes e portadores de determinados valores morais e sociais de um tempo passado. A reestruturação geracional dos coletivos de trabalho estabelece, conforme o autor, como um aspecto importante da “captura” da subjetividade do trabalho, o esquecimento da memória de lutas e resistências e, também, a construção ideopolítica de um novo mundo de colaboração e de consentimento com os ideais empresariais. “A nova geração de trabalhadores possui uma maior disposição de incorporar a linguagem empresarial, em que o trabalhador deixa de se ‘operário’ e ‘empregado’ e torna-se ‘colaborador’” (p. 109).

Os jovens trabalhadores do *fitness* são elementos importantes para o controle de gastos nas empresas. Tanto é assim que tal estratégia faz parte do rol de indicações de consultores da área:

Com professores e funcionários, mostre que os custos não podem exceder a um determinado limite. Reduza o número de aulas, se necessário for. *Mescle profissionais experientes com professores iniciantes (salários menores e mais propensos a assimilar a cultura da academia)*. Proponha metas e premie quem obter os melhores resultados. Metas batidas significam aumento de receita (vendas ou retenção). E lembre-se de provisionar o 13º e férias contratuais. (MUNAIER, p. 26, grifos nossos)

Entre os participantes da pesquisa, foi possível identificar cinco profissionais que também trabalham em áreas distintas do *fitness*. Duas profissionais também atuam no campo da fisioterapia e três com a educação física na escola (dos quais dois possuíam cargos públicos de professor na educação básica).

Ao descreverem as empresas nas quais trabalham, os profissionais apontaram mudanças na forma de gestão ocorridas em tempo recente, principalmente nas grandes empresas, que repercutem sobre as relações de trabalho. É o que aparece no depoimento da entrevistada nº 02

[...] essas academias de bairro, que geralmente são de pequeno a médio porte, [...], você tem acesso ao dono, existe reuniões periódicas em que o dono está presente e é diferente. Não que seja totalmente diferente, mas eles te dão um respaldo maior, *se preocupam com o lado humano do professor, quanto à parte de saúde*. É uma coisa mais diferente. Inclusive os alunos, os próprios frequentadores da academia, eles ajudam a mostrar ao dono da empresa o valor, o valor que o professor tem. [...] não é aquela coisa fixa que ninguém sabe nada, ninguém nunca te viu dando aula, nem nada, que é

passada para ele um número, apenas um número. Já a empresa de grande porte não; a empresa de grande porte é totalmente diferente, você às vezes conhece um nome, às vezes você nem sabe se mudou alguém, entrou mais alguém com participação ou não. *Nem ele também vai querer saber; ele vai querer saber se você tem tantos alunos na sala ou não.* Não vai procurar saber se você está precisando de acréscimo, se aquilo “tá” o suficiente, se “tá” batendo com o valor real do que você “tá” apresentando. (grifos nossos)

Por serem empregados neste período, alguns entrevistados vivenciaram diretamente as transformações produtivas nas empresas do *fitness* que passaram por um progressivo empresariamento, como por exemplo, o caso da rede *Bodytech*. A entrevistada nº 05 afirma que,

[...] a *Bodytech* cresceu. Eu peguei ela crescendo ainda; eu peguei ela ainda pequena. Existiam três unidades, e agora não sei, já perdi até a conta, deve ter umas doze, treze, ou mais, e só no Rio. Quando era menor eu sabia quem era o dono, quem era o diretor, quem era o quê, eu sabia tudo. Agora, hoje em dia, eu conheço o diretor responsável pela área coletiva que é a que eu mais trabalho e sei de repente o representante de marketing, mas o dono mesmo, não sei, tem muita gente envolvida, eu já perdi a conta.

O entrevistado nº 08 fala da mudança na relação com os trabalhadores, a partir de mudanças no perfil dos proprietários e na gestão da empresa.

Já a *Bodytech* não, ela é uma academia que começou pequena e depois de mais ou menos cinco anos o dono se associou ao dono de outra academia. [...] Foram conquistando novos investidores e hoje já são 23 unidades. É diferente de academia de bairro, que o dono é alguém da área. É uma academia de empresários onde se visa o lucro e o crescimento; só entra na sociedade quem tem condições de investir. [...] Uma relação de contato diário, tanto com os donos quanto com os diretores. Havia uma troca constante da parte técnica e da parte prática, como também uma cobrança diária com relação ao atendimento e ao treinamento. Com o crescimento muito rápido da empresa, as coisas mudaram completamente, hoje a parte de escritório fica junto com a diretoria, em outro espaço. Perdeu-se o contato, não se sabe mais quem são os funcionários.

Outro aspecto que caracteriza essas empresas de maior grau de desenvolvimento no segmento *fitness*, atualmente em atividade no Rio de Janeiro, é o elevado nível de investimento em estrutura e equipamentos, o que não impede de existirem problemas relacionados ao trabalho vivo. Os profissionais apontaram um papel relevante desempenhado pelas máquinas e equipamentos, apesar de não demonstrarem uma visão crítica a respeito.

Recordemos com Marx (2001a) que o emprego da maquinaria na produção capitalista busca aumentar a produtividade do trabalho, reduzindo a dependência do trabalho vivo e, ao

mesmo tempo, produzir uma maior quantidade de mercadorias com a mesma quantidade de força de trabalho, reduzindo o tempo de trabalho necessário e ampliando a taxa de extração de mais-valia. A entrevistada nº 02 aponta para uma generalização deste aspecto em empresas de portes diferentes.

As máquinas são de última geração, até as academias de pequeno e médio porte também estão indo para esse lado. Já é uma competição o tempo inteiro. De três em três meses abre uma empresa nova a cada esquina. Eles investem mesmo. Até mesmo pelo *marketing* que passa na mídia, a pessoa nem sabe para que serve, nem nunca vai usar, mas às vezes ela chega na academia e pergunta o que tem, como se fosse uma carta, um convite de entrada; um *marketing*, principalmente das empresas de grande porte são as máquinas.

O entrevistado nº 11 aponta que são constantes os investimentos em equipamentos na principal empresa brasileira da indústria do *fitness*, bem como é alto o padrão tecnológico escolhido.

[...] aqui na *Bodytech* são *top* de linha no mundo, basicamente os utilizados são as três marcas mais fortes, que trabalham com uma maior preocupação com ergonomia e funcionalidade. São máquinas importadas: a *Tecnogym* é uma empresa italiana e a *Life Fitness* e a *Cybex* são empresas americanas. Nas unidades da zona sul eu acredito que elas sejam mais renovadas, talvez pelo público ser mais exigente, então eles se preocupam mais com isso. E às vezes, há troca de máquinas que tenham em um número maior na academia em prol de se trazer um maquinário novo que foi lançado, uma máquina mais moderna, ou que se permita fazer mais exercício ocupando menos espaço e além de tudo tem aquele impacto com o cliente. Máquinas novas, o público de *fitness* se impacta muito com esse tipo de coisa. (grifos nossos)

Foi dado um destaque positivo para as condições das instalações físicas e a infraestrutura dos locais de trabalho, possibilitando conforto e praticidade aos clientes das academias.

Tudo mais perto do ótimo possível. Limpeza impecável, ambiente climatizado e inclusive banheiros climatizados; tem TV no banheiro, meio que gera uma sensação de segunda casa do cliente aqui dentro. Ele pode sair de casa e tomar café da manhã na academia; as academias têm algum bar, algumas cantinas e algumas têm restaurantes. O cara pode chegar ele pode tomar café da manhã na academia, ele pode fazer o treinamento dele, depois tomar o banho na academia, ele vai para o trabalho direto, todas essas academias dispõem de lavanderia e guarda-volumes, ele deixa tudo guardado aqui sem problema algum, raramente existe algum problema. (entrevistado nº 10)

Entretanto, alguns mencionaram problemas na construção das academias que enfatizam a estética e trazem inconvenientes para trabalhadores e clientes, como podemos ver adiante.

Mas, o arquiteto se preocupa muito com a estética. Hoje nós temos três salas que têm um buraco entre elas de vidro e acústica zero. Se eu tiver na sala do meio, eu escuto na outra sala; meu amigo [...] fica enlouquecido, quando eu estou ao lado. Eu tento diminuir que eu sei que ele está escutando o que eu estou fazendo lá. Fica bonito de se ver as salas; têm uma ligação, tudo acontecendo ao mesmo tempo, mas não é funcional, não atende às necessidades, incomoda a mim e aos alunos. (entrevistada nº 05)

O arquiteto que planejou e fez a academia, ele deu mais valor a parte da estética do que a funcionalidade. [...] porque tem muitos corredores, eles fizeram de três andares, então os anéis são vazados. Do ultimo andar, você consegue ver embaixo, a musculação. No andar de cima onde tem a parte coletiva tem duas áreas com televisão, com área para sentar. Não tinha necessidade de colocar duas salas para televisão com sofá, não precisava disso. Ficou bonito, mas pegou espaço para sala; para aula mesmo ficou desconfortável, ficou mal aproveitado. *Eles deram mais importância para a beleza que para a funcionalidade.* (entrevistado nº 09, grifos nossos)

Observa-se que também não há, por parte do empresariado, uma preocupação com o bem estar dos trabalhadores fora do horário em que ele está em atividade. Durante as entrevistas, o que mais nos chamou atenção em relação à estrutura dessas empresas foi a falta de espaço reservado para os trabalhadores (exceto para os do setor da limpeza, que normalmente são terceirizados).

[...] para o professor mesmo, quero dizer, ele tem as mesmas instalações do aluno, não tem essa separação. Então o professor usa o mesmo vestiário que os alunos utilizam. Os funcionários de limpeza têm uma parte específica para eles, tem uma cozinha, *mas os professores fazem tudo misturado com os alunos.* (entrevistado nº 09, grifos nossos)

O entrevistado nº 11 reforça com seu depoimento, como é o quadro:

[...] o único lugar reservado para os profissionais em separado é o espaço que funciona como uma despensa, que fica nos andares superiores, mas é precário. Na nova já existe um espaço arrumadinho, tem uma bancada que se possa fazer um lanche, com as mesas e tal; já é um espaço mais organizado. Quando fizeram essa unidade, você tem que subir cinco, seis lances de escadas e tem dois banheiros no mesmo espaço que você come. Aqui não tiveram essa preocupação não.

A ausência de um espaço reservado aos trabalhadores de Educação Física restringe as possibilidades de descanso e recuperação destes profissionais, além de provocar constrangimentos, como percebemos neste depoimento.

É tudo junto com os clientes e sempre é enfatizado que a prioridade é do cliente. Um fato: na unidade [...], teve problema com as cadeiras onde se come. *Então, como a gente não tem um espaço do profissional, você senta na cadeira quando está cansado.* Você fica doze, treze horas em pé trabalhando. Então, nesse lugar foi chamada atenção, mandado email, pelo fato de ter poucas cadeiras, a prioridade é do cliente e não podemos utilizar. E, *se estivermos e o cliente chegar, temos que levantar.* (entrevistada nº 04, grifos nossos)

Quando interrogados sobre a composição da força de trabalho nas empresas do *fitness*, os entrevistados revelaram algumas características marcantes, que podemos agrupar em: juventude e aparência; trabalho especializado e fragmentado; trabalho assalariado e autônomo, concomitante ou não.

Os entrevistados nº 09 e nº 11 chamam atenção não só para a valorização da juventude como requisito para o trabalho no *fitness*, mas ao mesmo tempo, como um dos determinantes para o encurtamento da vida profissional em razão deste elemento.

De forma geral, os professores e estagiários, [...] são jovens, digamos que têm de dezoito a trinta anos a maioria. Obviamente existem pessoas que escapam normalmente para cima dessa linha de trinta anos, mas a maioria é jovem. É uma profissão jovem, pelo menos na área de *fitness*, até mesmo *porque as empresas acabam olhando para esse lado relacionado à estética e acabam fazendo com que os profissionais depois de certa idade saiam do mercado.* (entrevistado nº 11, grifos nossos)

Estou com quarenta e oito anos e é difícil você ver profissionais com a mesma faixa etária. *A maior parte é garotada mesmo, pessoal recém formado, com no máximo dez anos de formado.* O pessoal mais antigo acaba partindo só para o *personal*, e muita gente largou porque não gostava muito da aula coletiva, até porque a remuneração não era muito boa, então o pessoal larga a turma e fica só com o *personal*. Então, da minha faixa etária é muito difícil você encontrar profissionais, *a maior parte é o pessoal mais novo com poucos anos de formados.* (entrevistado nº 09, grifos nossos)

A característica “juventude” foi associada a outros aspectos por duas entrevistadas. Uma delas relaciona a juventude à aparência, um aspecto bastante valorizado no universo do *fitness*, além da maior disponibilidade que esses profissionais dispõem para a empresa em termos de tempo e de aceitação de determinadas condições. A outra aponta o ambiente de

trabalho como espaço para o estabelecimento de outras relações sociais dos jovens trabalhadores do *fitness*.

Na empresa de grande porte eles dão mais valor com certeza às pessoas mais novas, até porque tem o lado social muito forte, que eles enfatizam isso, e a pessoa nova, no caso, além da beleza, é óbvio, *ela é mais disponível em termos de compromisso financeiro e até mesmo emocional*, ela não é casada, ela é solteira, mora com os pais, às vezes até mesmo com os avós. Então, além de não ter uma preocupação financeira, [...] ela também vai ter mais disponibilidade, de no caso, permanecer no seu local de trabalho sem estar trabalhando. Isso, eu acho, deve contar. (entrevistada nº 02, grifos nossos)

Profissional de Educação Física é a maioria, e tem que ser mesmo, porque você vende isso: *vaidoso*. Então, cuida mesmo, tem que ter qualidade de vida. [...] Só que quando se trabalha muito, na área para você ganhar bem você tem que trabalhar muito, corre de um lado “pro” outro, de uma academia para outra, tem *personal* aqui, tem *personal* do outro lado, ou tem que otimizar tudo em um lugar só. [...] Então, quando isso acontece acaba dando uma relaxada e não se cuida como deveria. O pessoal que está mais tempo você vai ver isso.

[...] Tem treinos, que meia hora pode fazer. [...] O pessoal mais jovem que vem, eu vejo um perfil muito de que assim: “Ah, eu vou trabalhar com Educação Física, porque vou treinar de graça, [...] *vou poder ficar na academia o tempo que eu quiser*”; muitos vêm também, infelizmente, na intenção de que vai estar o tempo todo em contato com pessoas lindas. Então já vi isso como uma porta aberta para “*azaração*”; os novos você vê muito isso. (entrevistada nº 04, grifos nossos)

Em relação aos tipos de atividades profissionais executados pelos trabalhadores do *fitness* entrevistados, pudemos identificar a forte tendência da especialização funcional, posto que inseridos em empresas de maior porte e com maior grau de desenvolvimento, onde há uma grande diversidade de modalidades de aulas (treinos) oferecida aos clientes. Além disso, ficou claro a forte tendência para o trabalho como *personal trainer*, que vem sendo a área de maior interesse dos profissionais, em razão de alcançarem melhor remuneração pelo seu trabalho.

Incentiva que *a gente seja um especialista em poucas áreas*, inclusive eu quando comecei a me interessar muito por todas as áreas eu ouvia: “[...] *se especializa numa coisa só*”. [...] Eles sempre oferecem cursos para você se aprimorar e você ter um respaldo técnico maior, mas infelizmente eles não acompanham depois disso. É um curso bom para quem “*tá*” começando [...]. Eles dão o curso, mas depois não acompanham aquelas pessoas que fizeram o curso. (entrevistada nº 04, grifos nossos)

Eu acho que a minoria trabalha mais diversificado. Acho que a maioria trabalha de forma mais uniforme. Pessoal da água que trabalha com a parte

aquática, trabalha com hidroginástica e natação. Pessoal da musculação, se eu for pegar a maioria dos professores, trabalha só com musculação e alguns, dentro desse universo, alguns poucos fazem mais atividades, fazem atividades mais diversificadas. (entrevistado nº 11)

[...] trabalha com aula coletiva e *personal* ou sala de musculação e *personal*. Hoje na realidade a procura tá muito grande por *personal* e isso é uma coisa boa e ruim pra gente, porque com o *personal* você consegue ter um ganho melhor por hora de trabalho e em contrapartida você acaba deixando de lado aquela coisa enraizada das aulas coletivas, que você acaba, a tendência dos profissionais que estão há mais tempo e até dos recém formados, eles não querem mais trabalhar com aulas coletivas nem só com musculação, eles querem trabalhar como *personal* porque eles têm um rendimento financeiro muito melhor. [...] geralmente, nos lugares que eu trabalho é coletivo e *personal* ou musculação e *personal*. (entrevistado nº 11)

A equipe de professores é tudo separado: a parte de aulas coletivas, a parte da musculação, tem o profissional que é designado para atender a pessoa reservadamente, o *personal*; tem a equipe de *personal* que é cadastrada no livro. Tem a parte de hidroginástica, todo o trabalho com água, outro tipo de equipe, onde tem o seu coordenador que também é diferente. Tem o coordenador da musculação, separado das aulas de coletivas. Atualmente essa parte da atividade física está sendo mais segmentada, *eles estão tentando ver se especializa cada um mais em uma área só*. No caso, o professor de musculação, o professor de coletivas que é aquele que atua na área do *fitness*, mas na parte de aulas motivacionais, que envolve ritmo, aula de *jump, running, bike indoor*, aulas que são mais agitadas, normalmente não é o mesmo professor que vai atuar na musculação. Totalmente diferente de um professor de academia de pequeno a médio porte. Lá o professor trabalha com tudo. (entrevistada nº 02, grifos nossos)

Quanto à relação trabalhista da força de trabalho no segmento *fitness*, foi possível identificar a existência de trabalhadores em diferentes situações. O setor de limpeza, principalmente nas empresas mais desenvolvidas, é terceirizado na maior parte das vezes, conforme os depoimentos. Com relação aos trabalhadores de Educação Física foi possível identificar situações distintas, tais como as tratadas no segundo capítulo desta tese. A principal forma de contratação nas empresas maiores e mais desenvolvidas, que alcança a ampla maioria desses profissionais, é a do contrato de tempo parcial, fato que está relacionado à grande oferta de atividades para os clientes. A outra forma, muito presente na fala dos entrevistados, foi a do trabalho autônomo, concomitante ou não com o tempo parcial, que é empregada no caso do *personal trainer*, uma tendência que vem se ampliando fortemente no segmento *fitness*, na cidade do Rio de Janeiro.

De uns quatro anos para cá eles procuram manter as pessoas como contratadas. Tem um horário fixo, como eu que trabalho terça e quinta de manhã e de noite. O *personal* externo é um profissional, um professor que

não é da empresa. Agora o *personal* em geral dá aula de musculação, usa a sala de musculação. (entrevistado nº 01)

Você vai ter um grupo que são os contratados, que vão atuar ou na sala de musculação ou nas salas de ginástica, nessas aulas coletivas e, acaba que esse grupo mesmo, ele acaba atuando com o treinamento personalizado. E você vai ter um grupo que são de *personal* externo: eles vêm, locam, alugam o espaço por aquele tempo, dão o treinamento para o seu cliente, e na verdade, todos os clientes, mesmo sendo do *personal* externo, têm que ser cliente da academia. [...] Não tem nenhum vínculo empregatício e até o conselho reconhece isso. Existe um formato que o conselho aborda isso, [...] uma resolução que saiu em agosto, eu acho, 2011, que determina (uma resolução do Conselho de Educação Física do Rio de Janeiro) até uma diferenciação do uniforme de quem é externo e de quem é interno, o *personal*. (entrevistado nº 10)

Na rede *Smart Fit*, que utiliza o sistema de baixo custo, baixo preço, a realidade é a mesma.

É todo dia, de segunda à sexta, de meio dia às cinco. Então, são cinco horas diárias. De vez em quando, tem a escala que é meio turno no final de semana. Ou seria sábado de manhã, ou sábado à tarde ou domingo de manhã. Tem esses três turnozinhos, que rodam entre os professores. Um ou outro que pede para aumentar um pouco, a gente sempre está precisando de professor, ele pega mais um pouquinho para ganhar mais, mas o certo mesmo é de cinco horas para todo mundo (entrevistado nº 07)

Essa diversidade de relações trabalhistas no *fitness* (empregados em tempo integral, empregados em tempo parcial, autônomos e terceirizados) é apenas uma das facetas da fragilidade da condição laboral nessas empresas. O emprego do contrato de tempo parcial, uma estratégia para redução de custos largamente defendida pela ACAD em sua revista, conforme vimos na seção 2.3 do Capítulo II, apresenta-se sob novos contornos no segmento *fitness*, ampliando ainda mais a precarização das relações trabalhistas, como se pode observar nas falas a seguir.

Todas as *Bodytech* você tem que fazer um contrato novo, você tem que assinar a carteira como se fossem empresas diferentes em cada *Bodytech*. (entrevistada nº 04)

[...] porque a *Bodytech* que foi pioneira nessa questão do contrato de trabalho por tempo parcial. [...] Só que olha só o que eles fazem: cada *Bodytech*, cada filial é um contrato separado. Então na realidade tem muita gente que tem muito mais de 25 horas só que pingado, tem 10 horas na Botafogo, tem 10 horas na Gávea. Então, na *Bodytech* ele tem muito mais que 25, só que legalmente em cada academia é separado, então, na hora que ele vai dar as férias ele dá com o contrato parcial, o que ferra com o professor.

Inclusive agora eles estão fazendo pior. O professor é contratado para dar *running*, ele tem um contrato. Quando ele dá aula de *spinning* é outro contrato. Então acontece de o professor ter que tirar férias, porque está para vencer os dois anos: ele pode tirar do *running*, mas não pode tirar do *spinning*. É uma loucura, para você ver a que ponto chegou. Além de ter pouco tempo de férias, duas semanas, ele não consegue tirar férias, porque tira de uma atividade, mas não tira da outra. Se ele trabalhou com *running* e aí seis meses depois ele foi para o *spinning*, então os contratos estão com tempos diferentes.

Cada filial é um contrato diferente para não somar, não passar de vinte e cinco horas. Então, não pode ficar muito tempo em uma academia, tem que ficar pulando de academia para academia, o que também é ruim porque você perde em tempo de deslocamento, gasto com combustível, com passagem, e é mais estressante ainda. (entrevistado nº 09)

Esta flexibilidade da força de trabalho é apontada por Bihr (1998) como um dos fatores que buscam garantir a flexibilidade do processo de produção, necessidade indispensável para a produção flexível, ou seja, capacidade de produzir mercadorias diferenciadas a partir de uma demanda mais flutuante e diversificada. No caso do *fitness*, esta demanda flutuante e diversificada está relacionada ao conceito de *wellness*, cada vez mais utilizado pelas grandes empresas na venda de seus serviços e propagado por renomados consultores desta área, como por exemplo, Saba (2008). Não basta apenas se exercitar de forma a melhorar e manter um nível geral de resistência, força e alongamento muscular. Agora é preciso praticar diversas modalidades de exercícios ginásticos, pois cada modalidade pode desenvolver “melhor e mais profundamente” as diversas capacidades físicas que lhe darão o “perfeito” estado físico e mental⁶⁶. Além disso, são oferecidos outros serviços para se alcançar o *wellness*, tais como orientação nutricional, fisioterapia, avaliação funcional, massagem, dentre outros.

Analisando a estrutura da força de trabalho das grandes empresas do *fitness*, encontramos bastante similaridade com a nova estrutura do mercado de trabalho, decorrente da instauração da acumulação flexível, conforme apresentada por Harvey (1994). No centro, um grupo cada vez mais reduzido, composto por empregados em tempo integral, condição permanente e posição essencial para o futuro da empresa. No *fitness*, estariam aqui os administradores das redes, incluindo os gerentes administrativos das filiais. Na periferia,

⁶⁶ A lista é enorme e apresentamos algumas destas modalidades que constam do quadro de atividade das filiais da rede *Bodytech* que analisamos no Capítulo II: Abdominal; Alongamento; *Ballast Ball*; *Body Balance*; *Body Combat*; *Body Pump*; Circuito Funcional; *Core Training*; *Dance Mix*; *Fit Ball*; GAP; Glúteo e perna; *Hatha Yoga*; *Indoor Cycle*; *Jump*; Localizada; *Mat Pilates*; *Running Class*; *Samba Fitness*; *Step*; *Vinyasa Yoga*; *Zumba Fitness*; *Swasthya Yoga*; Abdômen e glúteo. Além destas, existem várias do setor aquático: natação; hidroginástica; *acqua jump*; *acqua training*; *acqua runnig*; entre outras.

segundo o autor, temos um primeiro grupo periférico composto por empregados em tempo integral com habilidades facilmente disponíveis no mercado de trabalho: pessoal do setor financeiro, secretárias, pessoal de trabalho rotineiro e manual menos especializado. Aqui, identificamos no *fitness*, principalmente, o pessoal da recepção e secretaria, de limpeza, manutenção e lanchonete, quando esses serviços não são terceirizados. Os trabalhadores de Educação Física no *fitness* podem ser incluídos no segundo grupo periférico, que oferecem uma flexibilidade numérica ainda maior do que o primeiro, e inclui os trabalhadores em tempo parcial, contrato de tempo determinado, ocasionais, temporários.

Não pretendemos fazer um enquadramento dos profissionais do *fitness* ou tipologias em classes ou tipos, mas demonstrar que a atual composição da força de trabalho nas empresas deste segmento, guarda estreita relação com pressupostos da acumulação flexível, trazendo graves consequências para os trabalhadores, em termos de direitos trabalhistas, remuneração, carreira profissional, condições de trabalho e de vida.

A análise que fazemos aqui, nos permite contrapor e desmistificar o falacioso argumento utilizado por setores conservadores da Educação Física, de que o segmento *fitness* é o principal campo de absorção de “mão-de-obra” (força de trabalho, diria Marx) da área. Esquecem-se de dizer, não por acaso, que a imensa maioria destes contratos de trabalho é de tempo parcial e que sequer alcança as vinte e cinco horas semanais permitidas em lei. Como ilustração deste pensamento conservador, apresentamos uma citação feita por Gilberto Bertevello, que no período de conclusão desta tese, era o presidente do sindicato patronal do *fitness* do estado de São Paulo, no “Atlas do esporte no Brasil”.

Em termos quantitativos, as academias existentes no país devem estar contribuindo para a *absorção de 60 a 70% (estimativas de RJ e SP) dos profissionais de Educação física que entram no mercado de trabalho em primeiro emprego a cada ano*. A explicação da crescente e contínua expansão do emprego desde a década de 1970 nas academias, apóia-se nas mudanças do estilo de vida da população brasileira, que tem aumentado a clientela, *como também no fato destas entidades operarem com mão-de-obra intensiva*: enquanto uma escola com 500 alunos mobiliza em média quatro professores de Educação física, o mesmo número de clientes numa academia demanda dez professores. (BERTEVELLO, 2005, p. 176, grifos nossos)

A adoção do contrato de tempo parcial foi implantada com intensidade no Rio de Janeiro, a partir de meados dos anos 2000, atingindo não só os novos trabalhadores que estavam ingressando no segmento *fitness*, como também aqueles que já estavam há muitos anos em atividade. Este fato provocou descontentamento e insatisfação, principalmente em

relação à redução do período de férias e as dificuldades para o seu gozo, como podemos constatar nas falas que se seguem.

O contrato parcial, *com férias reduzidas*, passou a ser a política da empresa, gerando uma discussão muito grande, pois alguns professores que dão aula em outras unidades *têm contratos distintos e não conseguiam conciliar a data de férias. Dizemos que não tiramos férias e sim licença médica.* (entrevistado nº 08, grifos nossos)

[...] o que mudou baseado na lei, é que nossas férias são tidas proporcionais. Proporcional eu não sei ao quê, mas minhas férias são corridas, inclusive sábado e domingo, então isso é uma coisa que o profissional de Educação Física, pelo menos na área de *fitness* saiu perdendo. Você trabalha bastante e na hora da recompensa, na hora que você estaria descansando, as férias são reduzidas. (entrevistado nº 11)

[...] uma coisa impossível, não dá! Não consigo, até hoje não consegui. De um ano para cá nem tenho tirado férias para terminar essa outra faculdade. Tive até que jogar com férias para cumprir horário da faculdade, porque muitas vezes eu deixava alguém no meu lugar para fazer essa aula da noite. Então, tiveram meses que eu tive que jogar com minhas férias para não ter faltas na faculdade. É uma coisa conflitante, porque você é o professor e não tem ninguém para colocar no lugar. *Você só pode tirar férias se arrumar alguém.* (entrevistado nº 02, grifos nossos)

Chama atenção ainda, com relação à adoção do contrato de tempo parcial, o grau de desconhecimento dos profissionais a respeito desta modalidade de contratação, assim como a confirmação de que a mudança de regime, para os que já trabalhavam, ocorreu de forma compulsória, de pouco adiantando a necessidade de concordância dos trabalhadores já empregados, inserida nas Convenções Coletivas analisadas na seção 2.4 do Capítulo II desta tese. Os depoimentos a seguir confirmam estes fatos.

Eu que já dou aulas há muitos anos, *fico meio que [...], não consigo entender isso. As férias mudaram. Eu nem sei calcular em cima do quê que eles calculam esse tipo de coisa.* Como eu te falei é uma profissão que você pode não se sentir cansado, mas é uma coisa que debilita. Então, como todo trabalhador deveria ter direito a ter seus trinta dias de férias. Por que não?! Eu não consigo entender porque disso e hoje em dia não é mais assim, *não consigo entender e gostaria de saber por quê.* (entrevistado nº 02, grifos nossos)

É contrato por hora de trabalho e *um negócio de férias proporcional; não sei até que ponto isso é válido.* Desde que eu entrei é assim, há uns seis anos, por aí. (entrevistado nº 05, grifos nossos)

Olha, *o tipo certo eu não tenho muita certeza*, mas é um contrato de trabalho, que atualmente eles mudaram para *um sistema que eles chamam de*

horista. [...] É um contrato de trabalho você tem férias, tem décimo terceiro, mas com essa característica que é por horas. Eles descobriram uma solução boa para eles [...]. Eu trabalho terças e quintas e tiro férias nas terças e quintas, não adianta eu tirar férias segundas, quartas e sextas. Eles têm uma possibilidade na lei, não estão fora da lei, então juntaram minhas oito aulas e compactaram em oito seguidas, uma semana. (entrevistado nº 01, grifos nossos)

Tinha lugares que eu estava e mudou e eu fiquei sem entender nada e fiquei, tipo assim, você não “tá” satisfeita, ninguém me falou isso, mas ficou assim. Se você não concorda com o que está sendo feito e as pessoas que estão entrando concordam, logo eu ia ficar sem meu emprego de anos. Agora é assim e as pessoas que estão entrando agora também vão fazer assim. (entrevistado nº 02, grifos nossos)

Os relatos demonstram pouco conhecimento destes trabalhadores a respeito dos seus direitos, assim como uma relação individualizada e direta com o patronato, sem nenhuma mediação de uma entidade representativa de classe para defender seus direitos. Também é possível perceber um forte poder dos patrões sobre os trabalhadores já empregados, apoiado na pressão exercida pelos novos trabalhadores para ingressar ou permanecer nas empresas, com “regras” pré-estabelecidas.

Outro elemento significativo da condição de precarização do trabalho no *fitness* emergiu nas entrevistas, quando perguntamos sobre a política de remuneração dos profissionais praticada pelas empresas do setor. Com base nos depoimentos, podemos afirmar que é praticamente inexistente o trabalho mensalista. O que se vislumbra no sistema de pagamento horista é um quadro de bastante fragmentação e individualização, com quase nenhuma forma coletiva de tratamento da questão salarial. Além de identificarmos uma grande variação de valores pagos por hora-aula, percebemos também diferentes mecanismos para o estabelecimento destes valores por parte das empresas do *fitness*. Importante destacar que os entrevistados tinham vínculos, empregatícios ou não, com empresas de *fitness* consideradas as mais desenvolvidas do segmento. Encontramos valores que variaram desde os R\$4,50 (quatro reais e cinquenta centavos), podendo chegar aos R\$40,00 (quarenta reais).

O valor da remuneração varia: na musculação de R\$8,00 a R\$13,00; na parte coletiva de R\$16,00 a R\$25,00, com algumas exceções. Atualmente, não existe muito espaço para negociação. O profissional não tem participação nos lucros da academia e nas unidades do subúrbio a remuneração é bem mais baixa. (entrevistado nº 08, grifos nossos)

Olha, eu não saberia dizer exatamente, mas eu recebo R\$12,84 por hora/aula. É uma hora baixa. Os professores de atividades coletivas terrestres recebem um valor maior que os de musculação, mas os de aula

coletiva não trabalham em horas seguidas. [...] Os professores que trabalham na parte aquática recebem menos que os da parte terrestre. (entrevistado nº 10, grifos nossos)

Na *Bodytech* você tem quatro níveis de coletivas (I, II, III, IV). Então cada um tem um, o que varia de R\$16,00 a R\$32,00. Então, depende do nível de professor; musculação é bem menos. Teoricamente tem como o professor ir crescendo na empresa. (entrevistado nº 09)

Alguns depoimentos apontaram a existência da prática de pagamentos não registrados no contrato de trabalho, que acontece na forma de um valor extra já estabelecido ou na forma de um bônus pago à parte, como observamos a seguir:

[...] na verdade, na carteira vem um preço e a gente recebe a mais do que eles botam na carteira. A carteira agora eu não sei quanto é. Teve um aumento, mas vamos dizer que, por alto, seja R\$8,00 na carteira e eles pagam R\$10,00. No final do mês não dá a mesma coisa para todo mundo, porque alguns pegam horas a mais, final de semana, mas o valor da hora/aula é o mesmo. (entrevistado nº 07, grifos nossos)

O contracheque é ilusório, porque todo ano eles fazem com que nós assinemos um contrato dizendo que estamos de acordo com o valor de R\$4,50 por aula, o que não é real. *Então, no meu caso, em uma das academias, eu tenho salário de 1.300,00 por mês, mas no contracheque vem trezentos e alguma coisa, entendeu?* (entrevistado nº 04, grifos nossos)

Lá [...] eles assinaram a minha carteira assim que eu entrei; era R\$8,45 o valor. [...] Eu saí de lá, a hora/aula era R\$11,75. Aqui é um pouquinho diferente. *A hora/aula é R\$4,85, que é também um valor desses de outro Conselho, e a gente ganha, por fora, o bônus.* Todos são iguais, não tem diferença de salário, não. Assinam tudo igual. (entrevistado nº 06, grifos nossos)

Eu conheço vários casos de piso salarial. Parece que o máximo é R\$40,00, a minha é de R\$30,00, aí vai descendo, tem de R\$25,00. Outro dia soube de uma professora que ganha R\$15,00. Já é uma professora formada e ganha dando aula de coletivas R\$15,00. Quem é recém-formado ou “tá” entrando na academia agora ganha menos e parece que é isso aí, R\$15,00, *e vai aumentando à medida do que eles achem que merece.* (entrevistada nº 04, grifos nossos)

Segundo os depoimentos, outro aspecto presente na composição da remuneração dos trabalhadores do *fitness*, são critérios de produtividade. Mais de um entrevistado mencionou esta questão, demonstrando que esta estratégia é empregada por algumas empresas, de forma não muito clara. Os valores pagos pela hora-aula podem variar de acordo com a frequência,

que às vezes é controlada até por estagiários. Mas isso ainda pode depender de uma negociação direta com o coordenador da empresa, como observamos a seguir.

Na zona sul você vai ter aulas coletivas que vão variar de R\$15,00 a R\$40,00. *Tem umas que são contadas por número de alunos em sala.* Então, tem uma escala: de tantos a tantos alunos tem um valor. *Se tem uma aula lotada você chega ao topo, se você tem uma aula vazia você chega no mínimo e vai assim.* (entrevistado nº 10, grifos nossos)

Existem lugares que tem valores de aula, então, por exemplo, existe uma hora/aula mínima, básica. Em cima daquilo, se você passar de dez alunos ou se passar de dezesseis, aí vai para o preço máximo. (entrevistada nº 02)

Tudo vai depender da quantidade de aluno que você conseguir trazer para a aula; *se você atrair muitos alunos, ela vai ser uma atividade que vai poder render mais para o seu salário. Vai negociar isso com o coordenador geral junto com o coordenador daquela filial.* (entrevistado nº 10, grifos nossos)

Eu faço o meu e tem uma pessoa que passa na sala. Toda aula ele vai lá e conta, todos os dias. A média contada na sala de musculação é também por hora, quantos alunos estão naquele momento na aula. Tem um professor específico que faz isso, digamos o chefe do horário, um mais experiente ou um estagiário. (entrevistado nº 01)

Constatamos também que não há uma uniformização das remunerações nas empresas do *fitness*, nem mesmo para profissionais que exercem as mesmas funções num determinado setor. No setor da musculação parece haver uma maior padronização, mas no setor das chamadas “aulas coletivas” é possível perceber uma diferenciação das remunerações que, no entanto, não apresentam parâmetros claros definidos pelas empresas para todos os empregados. Os relatos indicam a ocorrência de uma individualização das remunerações neste setor, que é alcançada através de “negociações” pessoais entre trabalhadores e os representantes dos patrões nas academias, o que traz uma concorrência velada entre os próprios trabalhadores, como podemos ver em seguida.

Nas duas últimas, fui eu que pedi, fui eu que falei. Mas claro, porque eu levei um número, uma estatística: quantos alunos por semana, quantos alunos está tendo por mês, quantos clientes estão fazendo aula comigo há não sei quantos anos, o número de faltas. Eu não tenho falta, uma por ano, por causa disso. (entrevistado nº 01)

Têm locais que, dependendo de como o profissional entrou, se a empresa acha mais importante, *se ele atrai mais retorno, mais aluno, ele já entra com um valor diferenciado, ele já negocia direto com a empresa e fala assim: “Olha, o meu valor é mais alto!”.* Ele pode lançar esse valor para se diferenciar dos outros. (entrevistado nº 10, grifos nossos)

[...] às vezes você descobre sem querer, porque não é todo mundo que fica a vontade para contar, mas você sabe por boca a boca, não é colocado para todo mundo saber. Seu piso salarial é de cada um, se diferencia. (entrevistada nº 04, grifos nossos)

Professores de coletivas têm I, II e III; têm valores que eu não sei qual é o critério. [...] eu sou coletiva II não sei por que, descobri e ganho R\$25,00 a hora. Tem coletiva I que é R\$16,00 ou R\$17,00 e III, que é R\$30,00, atualmente. *Quem ganha 30,00 eu não sei, acho que é quem vai lá pedir aumento; sei lá, eu não fui ainda, fiquei no meio.* Eu não sei qual é o critério exato, mas tem essa diferença de valor. (entrevistada nº 05, grifos nossos)

Uma novidade em termos de remuneração, até certo ponto surpreendente, surgiu em um dos depoimentos. Foi mencionada por um dos entrevistados, a existência de uma modalidade de diferenciação salarial baseada na imagem pessoal do profissional. Ao que parece, esta nova modalidade de diferenciação salarial está relacionada ao pagamento de profissionais de destaque na área do *fitness* e busca uma diferenciação salarial, sem que isso represente uma elevação geral de custos com pagamento da força de trabalho.

Então, *como o jogador de futebol, eles criaram o direito de imagem*, mas eu deduzi que foi uma forma de burlar a questão do imposto de renda ou ter uma justificativa para os outros profissionais, porque tem gente que ganha trinta, trinta e dois, mas com certeza tem gente que ganha mais de cem; os professores *top* mesmo, devem ganhar mais de cem. Mas não tem esse nível na empresa, ele ganha isso como direito de imagem. [...] *Isso é macete da empresa com cada um.* Se ele ganha R\$16,00, pode ter a ambição de um dia chegar ao nível IV, o que valeria R\$32,00, e se crescer muito mais, *vai ganhar mais o direito de imagem.* Os critérios são subjetivos. (entrevistado nº 09, grifos nossos)

Em termos remuneratórios, a existência do *personal trainer* nas empresas do *fitness* traz significativos elementos para a reflexão acerca da condição de precarização dos trabalhadores deste segmento. Inicialmente, é preciso ressaltar que o serviço de *personal trainer* representa para grande parte dos trabalhadores do *fitness*, a maior parte de sua jornada de trabalho, assim como, a maior parte de sua remuneração. Há uma tendência do trabalhador de Educação Física priorizar o trabalho de *personal trainer*, como podemos constatar nos próximos depoimentos.

Hoje em dia você pega a garotada que quer entrar, eles querem ser *personal trainer* e não professor de Educação Física. *O pessoal faz faculdade para ser personal trainer e não mais professor* e é uma coisa curiosa porque você pode ganhar muito dinheiro num período. [...] eu vejo muito isso: o cara é

estagiário e no ano seguinte acaba o estágio ele entra para a academia e tá com quatro/cinco *personals*. Então o cara consegue muito rapidamente sair da miséria que ele ganhava para cobrar 80 reais por hora. Então você consegue de uma forma rápida ter uma boa renda, mas só que dali também não vai subir muito e esse é o problema. [...] chega um ponto que não tem como crescer, a tendência é que você vai crescendo, crescendo e fica estagnado e depois de um certo tempo só vai diminuindo. Então, pra você continuar no mercado de academia você vai crescer, cresce rápido e depois vai ficar anos e anos estagnado e depois vai cair (entrevistado nº 10, grifos nossos)

Porque que acontece essa migração para treinamento personalizado? O treinamento personalizado, o mercado conseguiu ter reajustes, mais reajustes ao longo dos anos do que as coletivas. As coletivas foram reajustando menos. Então, com o treinamento personalizado você consegue hoje em dia dar uma mesma aula aqui no Rio de Janeiro, zona sul, e você ganha 80, 90, 100, 150 reais por uma aula, ao contrário de uma aula que você ganharia 30/40 reais numa aula coletiva. (entrevistado nº 10)

Pela remuneração ser muito baixa, por não ter essa melhora, por não ser valorizado por ser um profissional mais antigo na casa ou ter um conhecimento técnico maior, ter um mestrado, um doutorado, isso para eles é indiferente. Você com doutorado vai ganhar a mesma hora-aula que o recém formado. Então, não tem porque depois de um tempo, você continuar vinculado. E o que tá acontecendo na verdade, principalmente dentro da *Bodytech*, os mais antigos e os melhores professores têm saído da empresa, largado a empresa e ficando só com o *personal* externo. (entrevistado nº 08, grifos nossos)

Encontramos uma variação de valores entre R\$50,00 a R\$120,00 para bairros na zona sul da cidade, com uma faixa aproximada de R\$50,00 a R\$80,00 no Flamengo, Botafogo e Copacabana; e de R\$80,00 a R\$120,00 para bairros como Ipanema, Lagoa, Leblon e Gávea. Observamos também, que os valores cobrados pelo serviço de *personal trainer* levam em conta, muitas vezes, o poder aquisitivo do cliente, ou seja, não é estipulado em função do valor do serviço prestado, mas sim do perfil socioeconômico do contratante.

Você já pode jogar para R\$60,00, R\$70,00, no somatório, em que você pega no mínimo três vezes por semana vale a pena. Ninguém cobra menos de R\$60,00 em lugares perto. Digo que é bem difícil de ser menos de R\$60,00, mesmo porque são pessoas que tem uma condição financeira que podem ter esse tipo de serviço, senão eles entram na academia e ficam com professor. (entrevistado nº 02)

Tenho uma variação entre o lugar que eu trabalho, digo, na academia, ou na residência e também com relação ao bairro. Por exemplo, trabalho em diversos bairros da zona sul: no Flamengo, Copacabana, Gávea, Ipanema e Leblon. O preço que cobra em Copacabana não é correspondente ao preço do Leblon, porque nem é que os meus alunos de Copacabana não tenham condição, é que se eu cobrar ou ele vai bater o pé ou não vai me pagar. De

maneira geral, gira em torno de R\$80,00 e R\$120,00: esse é o extremo. Depende do número de aulas que a pessoa vai fazer no mês, ou faz um desconto ou vou cobrar mais. (entrevistado nº 11)

O que você vê é que, dependendo de onde você trabalha, existe uma média. Dizem que em Botafogo a média é R\$70,00, R\$75,00; já na Barra é um valor um pouco mais alto. Vai depender do nível dos alunos, do nível econômico que os alunos têm. Paga mais de 90/100 reais. Paga R\$1.200,00 (um mil e duzentos reais por mês) só para o *personal*, fora o que ele paga de academia; mas isso é academia de alto nível. Academia na zona norte o pessoal cobra cem reais por mês para dar aula inteira, então isso é muito relativo. Eu estou te falando de academias que atendem o pessoal de poder aquisitivo mais alto. (entrevistado nº 08)

Eu não: tenho o preço fechado. Se o aluno quer fazer comigo três vezes na semana eu cobro R\$900,00, duas vezes na semana R\$700,00, uma vez na semana R\$400,00, para qualquer um. Não dá para cobrar diferente. Eu gosto de trabalhar assim e hoje em dia eu trabalho dessa forma, até o meio do ano passado não era assim. (entrevistado nº 05)

Cada um cobra um preço. A gente tem um trato, mais ou menos, entre nós, da *Smart*. Temos um trato de cobrar, no mínimo, R\$50,00. Eu, particularmente, cobro R\$60,00. Se a pessoa combinar: “Eu vou fazer todos os dias, cinco vezes na semana”, aí, eu sempre cobro adiantado, a gente fecha um pouco menos, dá um desconto para a pessoa e aí fecha, sei lá, R\$1.400,00/R\$1.500,00 para o cara. Um preço certo; dá sempre um abatimentozinho, cobra R\$55,00, cobra R\$50,00, cobra um pouco menos. (entrevistado nº 07)

Eu tenho uma tabela minha e cobro para todo mundo igual. É claro que, se você tem um amigo ou uma amiga, ou você tem algum interesse no aluno, por exemplo, um aluno que trabalha na novela da Rede Globo, muitas vezes o cara nem cobra do aluno. Ele fala: “Vou dar aula para a celebridade fulano de tal”. *Então, se você acha importante que você seja visto com aquela pessoa, você nem cobra dela.* (entrevistado nº 10, grifos nossos)

Apesar da existência de uma possível combinação de preços entre os diversos trabalhadores de uma mesma empresa que prestam o serviço de *personal trainer*, parece evidente que a variedade de valores cobrados, seja fruto da presença de uma concorrência velada entre os trabalhadores na busca pela manutenção e conquista de novos clientes, o que foi mencionado de forma clara, por uma das entrevistadas.

Tem uma concorrência entre os professores, você aprende na faculdade sobre a ética profissional, mas depende muito da pessoa que você “tá” lidando, com a questão do caráter. É óbvio que uma pessoa que não tem caráter vai passar por cima da ética facilmente e geralmente é o que acontece. *Já vi professores dentro da própria academia assediar alunos de outros professores; infelizmente acontece, e ainda negociando valores.* Tem

alunos fiéis, mas tem alunos que pensam no dinheiro. Infelizmente acontece. (entrevistada nº 04, grifos nossos)

Os depoimentos também nos revelaram uma nova forma de exploração dos trabalhadores do *fitness*, utilizada pelas empresas do segmento, quando da prestação do serviço de *personal trainer*. Apesar do serviço de *personal trainer* ser anunciado pelas empresas do *fitness* como um diferencial a mais de sua qualidade, este serviço, como já pudemos observar, é oferecido sob a forma de trabalho autônomo dos profissionais que o executam⁶⁷. No entanto, as entrevistas nos revelaram que as empresas cobram destes trabalhadores uma taxa por hora trabalhada, denominada por eles de “repassê”. O mais comum é a cobrança de um valor por hora trabalhada como *personal trainer*, mas existe também, o “repassê” de valor fixo, independente do número de horas trabalhadas. As empresas que cobram o “repassê” por hora trabalhada, como por exemplo, a rede *Bodytech*, estabelecem um mínimo mensal de oito horas, que se não forem utilizadas durante o mês, se perdem. Existe também, um escalonamento de valores em função da quantidade de horas compradas pelo profissional, incentivando o trabalhador a comprar um maior número de horas, para pagar menos por cada uma. Os valores cobrados por hora trabalhada do *personal* interno é um pouco inferior em relação ao cobrado do *personal* externo. As diferentes formas de repassê estão expressas nos depoimentos a seguir.

Todos pagam repassê, tem uma tabela. Um valor X por mês [...] e podia utilizar a academia. A *Bodytech*, a maioria cobra por aula dada, sessão de uma hora. Nessas academias *top* da zona sul, vai variar entre R\$19,00 a R\$25,00/R\$28,00, por cada hora de treino, para o interno e externo, depende. Por exemplo: eu sou externo em uma e pago R\$21,00 por aula, aqui eu pago R\$22,00, como interno; como externo pago às vezes um pouco mais, R\$28,00/R\$26,00. (entrevistado nº 10)

São blocos de aula: se você compra até oito aulas, você paga até R\$22,00. Se você compra de nove a trinta e uma aulas, R\$20,00. Se compra de trinta e uma a cinquenta e cinco, R\$18,00. *Eles tentam te incentivar a comprar um número maior de aulas, mas isso não é coerente, porque se você não tiver como dar esse número de aulas, não há porque comprá-las. Não pode*

⁶⁷ No sítio eletrônico da rede Proforma, que possui duas unidades no Leblon e uma em Ipanema, encontramos a descrição do serviço Proforma *Personal Trainer* oferecido pela empresa. É um serviço especial oferecido pela academia e não está incluído na mensalidade. “Os professores são classificados pelo status AAAA, AAA, AA e A que variam de acordo com sua formação e experiência profissional. Existe uma tabela de preços que funciona de acordo com o status de cada *personal* e com o número de sessões.”. Para a escolha do *personal*, a empresa coloca à disposição do cliente, na recepção da academia, um *book* com a foto, a formação acadêmica e a experiência de cada *personal*, incluindo seu tipo de especialidade (ex: emagrecimento, terceira idade, adolescente, tratamento e recuperação de lesões e dentre outras). Os dias e horários de disponibilidade de cada *personal* está disponível para consulta no sistema informatizado da academia. “Após a escolha do profissional, o telefone do *personal* deverá ser repassado ao aluno para que juntos realizem as negociações. (http://www.redeproforma.com.br/site_new/servicos/personal_training.asp)

transferir de um mês para o outro, tem um prazo de validade, são trinta e cinco dias. (entrevistado nº 09, grifos nossos)

Nós, professores internos, pagamos duzentos reais para quantos alunos tiverem. *Assim, se tiver trinta alunos, cinco, dois, vai ser duzentos reais.* O *personal* externo paga duzentos e cinquenta, mas é o mesmo esquema. Pode usar quantas vezes quiser, independe do número de alunos. (entrevistado nº 07, grifos nossos)

[...] você compra da academia seu número de aulas e você cobra o quanto você quiser do aluno. *A sua obrigação é de pagar antes para a academia o horário que você vai usar.* Ai tem o *personal* interno e externo. O interno tem um repasse menor que o externo. (entrevistado nº 08, grifos nossos)

No caso do *personal* externo, pouca coisa se altera em relação ao *personal* interno, como pudemos observar nos depoimentos. Além de uma pequena diferença para mais, paga por hora trabalhada na academia pelo *personal* externo, constatamos o aparecimento de uma nova condição para esse serviço, usada pela rede *Smart Fit*, conforme um dos entrevistados. Nesta rede, para oferecer o serviço de *personal* externo, o profissional tem que intermediar a matrícula de um novo cliente na rede, como podemos ver neste depoimento:

O profissional externo não pode pegar aluno de dentro da academia. Ele tem que entrar com aluno de fora. Ele não pode chegar na academia, distribuir o cartão dele e pegar o aluno que quiser. *Ele pode dar aula à vontade, mas tem que trazer o aluno de fora.* Ele não pode “cantar” os alunos de dentro. Tem que ter contrato novo. Ele não pode pegar aluno daqui já com contrato antigo e começar dar *personal*. (entrevistado nº 07, grifos nossos)

Com relação aos demais aspectos, não identificamos nenhuma diferença significativa. Além disso, percebemos uma facilitação das empresas, neste caso, da rede *Bodytech*, para a aceitação de um profissional para oferecer o serviço de *personal* externo, bastando apenas a apresentação de currículo e uma entrevista com o coordenador, como observamos no depoimento a seguir.

Você leva seu currículo se o aluno X tem interesse em ter um *personal* externo. Procura o coordenador da área em que vai atuar, no caso, musculação, e faz uma entrevista com o coordenador de *personal*. Nessa entrevista você acaba sabendo como funciona o esquema de *personal* na academia: você é obrigado a ter uniforme, comprar o uniforme, que é patrocinado por uma marca – *Mizuno*; então você é obrigado a ter o tênis, a meia *Mizuno*. Não tem vínculo empregatício nenhum, você não assina nada. Você simplesmente faz isso: vai lá, se cadastra, [...] põe teu cadastro na biometria digital; colocou o dedo lá, já começa a marcar a hora que você vai trabalhar. E a cada hora trabalhada lá, para os alunos de lá da academia, deixar bem claro isso, é obrigado a repassar para eles R\$23,00. Então, eu

chego lá quero comprar oito aulas: já passa esses R\$23,00 por hora para a academia, antecipadamente. Eles não vendem duas aulas, eles te obrigam a comprar no mínimo oito horas e só tem trinta dias para utilizar as horas. Só computa no sistema informatizado que você tem oito horas. Não tem nem contato contigo. Eles só se prestam a cobrar. Na entrevista o coordenador fala que não pode nada absurdo, coisas que hoje em dia não se usa mais, só. Já fui lá sete horas da noite, tem mais *personal* na sala do que aluno: *personal* interno e externo, mais externo. (entrevistado nº 03)

A cobrança do valor por hora trabalhada – o “repassse”, feita pelas empresas do *fitness* aos trabalhadores que prestam o serviço de *personal trainer*, foi contestada em vários depoimentos, expressando uma inconformidade com a situação, e demonstrando que os profissionais têm noção do que ela representa, como podemos ver logo a seguir.

[...] mas com relação aos profissionais, eles só têm problema com os estagiários, porque professores que trabalham com *personal* eles praticamente pagam o próprio salário com repasse. Eu deixo por mês aqui, mil reais. *Eu recebo dois e deixo mil e tem professores na musculação que recebem trezentos, quatrocentos e pagam mil.* (entrevistada nº 05, grifos nossos)

Vou te dar uma conta que eu faço de cabeça, que eu brinco. *Que eles nunca me pagavam na verdade. Porque como eu deixo uma taxa de personal como eu tenho muito cliente lá, eu sempre paguei um repasse alto, o meu salário eu tava devolvendo para eles no meu repasse, o meu e de mais meia-dúzia.* (entrevistado nº 08, grifos nossos)

O que acontece, que eu acho um absurdo, é o que você paga para a academia de *personal* e o que a academia paga para o professor. Você tem professores na academia, de musculação, que devem ganhar doze, onze, dez reais a hora de musculação. *Ele presta serviço para a academia e ele vai ganhar R\$10,00 por hora; se ele vai dar um personal, ele vai pagar para a academia no mínimo R\$16,00, quer dizer, é um absurdo: o cara trabalha e ganha dez; na hora que ele usa o espaço da sala ele vai pagar dezesseis?* Não tem cabimento nenhum. (entrevistado nº 09, grifos nossos)

A partir da cobrança do repasse do *personal trainer*, podemos analisar teoricamente a condição laboral dos trabalhadores do *fitness*. Em *O capital*, capítulo VII – A taxa de mais-valia, Marx (2001b) mostra que o grau de exploração da força de trabalho pelo capital ou do trabalhador pelo capitalista é expresso pela taxa de mais-valia, que é a proporção entre trabalho excedente e trabalho necessário. Desta forma, quanto menor for o tempo de trabalho necessário para produzir o valor da força de trabalho, maior será o tempo de trabalho excedente, trabalho que produz valor para o capitalista. Assim sendo, quando o *personal trainer* interno paga por hora trabalhada ao capitalista do *fitness*, ele está reduzindo o tempo de trabalho necessário para cobrir o custo de sua força de trabalho. Apesar de parecer que ele

está trabalhando para si mesmo como *personal*, continua produzindo lucro para o dono da academia, pois dependendo da quantidade de horas em que trabalha como *personal*, irá produzir para o capitalista o custo total de sua força de trabalho paga por este no contrato de trabalho, como foi mencionado nos depoimentos.

Além disso, Marx (2001b) mostra no capítulo VI – Capital constante e capital variável, que a “[...] mais-valia constitui o excedente do valor do produto em relação ao valor dos componentes do produto consumidos, a saber, os meios de produção e a força de trabalho” (p. 244). Deste modo, o “repasso” não poderia, em hipótese alguma, ser maior do que o menor valor de hora-aula paga pelo dono da academia para um empregado seu, pois neste valor estão contidos os valores dos meios de produção e da força de trabalho e, obviamente, o valor excedente, a mais-valia, o lucro do capitalista.

Queremos destacar também, baseado na situação das remunerações dos trabalhadores do *fitness* que apresentamos anteriormente, alguns aspectos da relação capital-trabalho neste segmento. Alves (2011) aponta os mecanismos de contrapartida salarial (novas formas de pagamento) como uma das formas de mediação da organização do trabalho capitalista que contribuem para a “captura” da subjetividade do trabalho pelo capital. O autor aponta o salário por antiguidade e os bônus por produtividade ou participação nos lucros e resultados (PLR), como mecanismos empregados atualmente pelo sistema toyotista para estimular a competitividade entre operários e empregados, aos quais se junta um sistema de avaliação de produtividade. A intenção é criar um elo direto entre o desempenho do negócio e o comportamento dos trabalhadores. O sistema de bônus funciona conforme o desempenho da empresa, podendo ser reduzido e até eliminado. Os incentivos salariais utilizados pelo toyotismo visando à “captura” da subjetividade do trabalho, segundo o autor, reproduzem em sua essência os mecanismos de envolvimento operário criados pelo pagamento por peça, analisados por Marx no capítulo XIX de *O capital*. A lógica do salário por peça é que o controle sobre o trabalho seja feito pelo salário, sendo desnecessário o trabalho de inspeção, pois o trabalhador passa a ter interesse pessoal por prolongar a jornada de trabalho para aumentar seu salário.

Como foi possível observar anteriormente, no caso do *fitness*, há emprego de critérios de produtividade para estipular o valor de hora-aula paga em algumas modalidades das chamadas aulas coletivas. A quantidade de alunos serve não apenas para aumentar ou rebaixar o valor pago, como também pode determinar a suspensão e até o cancelamento de determinada aula. Esta situação está, inclusive, prevista nas Convenções Coletivas de Trabalho do segmento, que analisamos na seção 2.4 do capítulo II desta tese. Deste modo, a

freqüência de alunos abaixo de 25% da capacidade da turma pode determinar o cancelamento do horário e a redução da remuneração do trabalhador.

No caso do *fitness*, a adoção de critérios de produtividade transfere para o trabalhador toda responsabilidade pelo sucesso da aula, desviando do fato de que há, nestas empresas, uma grande oferta de atividades físicas que buscam atender a uma demanda variada e variável de gostos e de interesses dos clientes, muitas vezes fomentada por modismos do culto ao corpo. Recorde-se que nesse caso, também, a busca pela produtividade pode significar um desgaste a mais para o trabalhador, pois em se tratando de aulas de atividades físicas, o aspecto motivacional pode se tornar um determinante importante de freqüência dos clientes, fazendo com que o trabalhador tenha um desgaste extra, executando movimentos junto com eles, assim como empregando a voz mais intensamente para oferecer estímulo extra à turma.

Devemos assinalar que nos depoimentos não ficou claro como são estabelecidos os critérios de produtividade, emergindo com mais força uma individualização das remunerações, principalmente no que se refere às aulas coletivas. Ressaltamos que a participação nos lucros e resultados (PLR) no segmento *fitness* está facultada aos empregadores na cidade do Rio de Janeiro, desde 2006, quando foi inserida na Convenção Coletiva do setor (que analisamos na seção 2.4 do capítulo II), mas, apesar disso, sua existência foi negada nos depoimentos dos entrevistados da pesquisa.

Lembramos, com Krein (2003), que a introdução da PLR no Brasil, durante o primeiro governo de Fernando Henrique Cardoso, foi uma das principais medidas para a flexibilidade salarial que é um dos aspectos de flexibilização das relações de trabalho. Podemos supor, então, que a não efetivação da PLR pelas empresas do *fitness* no Rio de Janeiro esteja relacionada ao fato de já existir grande flexibilidade salarial neste setor, tornando sua implantação desnecessária para os empresários. Bihr (1999) ressalta que a flexibilização do salário implica sua máxima individualização, a deterioração de sua negociação coletiva ou pelo menos seu confinamento no nível da empresa, comprovando que a exigência de flexibilidade da nova ordem produtiva “[...] é um fator de heterogeneização e de cisão do proletariado” (p. 93).

O serviço de *personal trainer* interno executado pelos empregados das academias, fora do horário de trabalho registrado nos contratos, sob a forma de trabalho autônomo, está relacionado com a flexibilidade da remuneração, pois, como vimos, permite que cada trabalhador construa, individualmente, a sua renda de acordo com sua capacidade de atrair novos e mais clientes, inclusive porque não há restrição alguma ao número de horas trabalhadas nesta função. Desta forma, cada trabalhador do *fitness* alcançará determinada

renda, que dependerá do número de clientes para os quais ele trabalhará como *personal trainer*; da quantidade de horas trabalhadas para cada cliente; bem como, dos valores acordados com cada cliente, que conforme vimos nos depoimentos, pode variar em função do número de treinos e de outros fatores, como por exemplo, ser realizado por mais de um membro da família.

As características do trabalho do *personal trainer* descritas nos depoimentos dos entrevistados, nos permitem afirmar que a existência deste trabalhador nas empresas de *fitness* no Rio de Janeiro expressa, com nitidez, a presença da ideologia do autoempreendedorismo neste segmento da moderna economia capitalista.

Conforme Alves (2011), a disseminação do autoempreendedorismo propicia a formação dos elementos sociometabólicos da nova hegemonia social do toyotismo. A ideologia do autoempreendedorismo, diz o autor, se explicita nos locais de trabalho pela exigência de autoativação dos operadores, que se transforma, quando projetada para o mercado de trabalho, em empreendedorismo e empregabilidade. É a sociedade do produtivismo universal, que se manifesta na noção de “capital humano”.

Segundo Gorz (2005), a pessoa deve tornar-se uma empresa, um capital fixo que como força de trabalho, exige ser continuamente reproduzido, modernizado, alargado, valorizado. Deve ser sua própria produtora, empregadora e vendedora, impondo a si mesma os constrangimentos necessários para assegurar a viabilidade e a competitividade da sua empresa, ela mesma.

Esta preocupação em se produzir como força de trabalho mais qualificada, em se tornar um profissional com maiores qualificações, foi expressa em depoimentos que já apresentamos anteriormente. Duas profissionais mencionaram o fato de buscarem outras formações profissionais em cursos superiores (Fisioterapia e Nutrição), com a intenção de valorizar o seu trabalho de *personal trainer*, ampliando as suas possibilidades de prestar esse serviço, para clientes com necessidades e interesses diversificados. Além destes depoimentos, identificamos um entrevistado que demonstra a utilização de estratégias que caracterizam o autoempreendedorismo.

Em certo momento, o entrevistado fala da sua estratégia de gestão do tempo de trabalho, buscando alcançar maior rentabilidade financeira com o serviço de *personal trainer*. Nota-se que as aulas coletivas que ele ministra como empregado da academia, servem, “[...] para você ser visto [...]”.

Hoje em dia eu tento colocar, eu tento encaixar um formato que é assim: tem as aulas do colégio, mas a academia eu trabalho mais ou menos um quarto em aulas coletivas e três quartos em *personal*. Tentei formar esse formato, acho que ficou um formato bom. E isso na verdade, um quarto das aulas coletivas é para você ser visto e três quartos para você ganhar mais dinheiro. Isso na realidade foi até um cliente meu, que eu tinha, que era Doutor em Marketing. Ele falou assim: “Cara tenta fazer o esforço de fazer um formato assim que vai ficar legal pra você”.

Esse meu cliente na época, [...] é um cara que trabalhou e trabalha com políticos, marketing político. Então ele falou: “Não, cara, é legal que você apareça. Aulas coletivas? Quanto tempo? Então, é legal que você apareça. Mas quanto você ganha por aulas personalizadas? Quanto seria bom? Olha seria bom que você fizesse assim, assim, assado”. Então, eu e ele acabamos chegando a conclusão que seria bom um padrão mais ou menos assim. Eu comecei na época – quatro anos atrás – com um terço de aulas coletivas e dois terços de aulas personalizadas. Hoje em dia eu já tô com um quarto para três quartos; é por aí. Se eu não calculei muito bem, já tô com um quinto já. (entrevistado nº 10)

Em outra passagem do depoimento, o entrevistado demonstra que o uso de certos recursos tecnológicos são instrumentos para conquistar clientes de um nível socioeconômico mais elevado, alavancando os seus ganhos na venda do serviço de *personal*.

Não, na verdade ele acaba se inserindo nesse meio porque ele acaba procurando um local que ele possa cobrar mais pelo seu serviço. Na verdade é cobrar e ganhar mais pelo seu serviço. *Não adianta ele cobrar mais de um público que não aceite aquele valor e você não consegue vender aquilo que você tá propondo.* Nesse público aqui você vai conseguir vender. É claro que você vai conseguir vender mais alto, porque é um produto diferenciado também. Então, *todos aqui têm um controle por planilhas, você envia por e-mail; todo mundo usa há muito tempo palm top ou controle a partir de tablet, ipad, iphone, o que for. Cada aluno tem uma série personalizada dentro de um dispositivo móvel personalizado.* Eu até brinco que eu só uso caneta para assinar alguma coisa. Eu não uso caneta, uso um *palm top*. Na minha mochila vive um computador aqui dentro, um *laptop*, que eu utilizo nas aulas coletivas para programas de mixagem, DJ, coisas assim, bem sofisticados. Eu uso um telefone celular que tem internet vinte e quatro horas. Então, eu recebo e-mail toda hora, SMS, tudo que é forma de envio e de comunicação eu consigo de imediato e uso também o *palm top* há bastante tempo, para o controle de cada aluno, cada cliente. Cada cliente tem um formato diferente. *É o que eu brinco: o papo é diferente, a conversa é diferente e até o treinamento é diferente, cada um tem uma coisa diferente, e que muda de hora em hora, de tempos em tempos, maximizar objetivos.* (entrevistado nº 10, grifos nossos)

Por último, este entrevistado aponta em seu depoimento, uma possibilidade de alcançar um nível social mais elevado do que o seu, por manter relações profissionais com determinado grupo social. Neste caso, o investimento em si mesmo, na sua própria empresa de *personal trainer*, pode significar ascensão social.

O que acontece muitas vezes, pensando friamente, é que você vai ter muitas vezes, você vai até, o que não foi o meu caso, *se inserir num contexto, num grupo social e até ter oportunidades, de repente, de outro emprego, outra carreira, outra área, através desse grupo que você acaba convivendo*. Já vi acontecer: tinha um professor aqui, que ele chegou e tinha um cliente do *personal* que trabalhava no mercado financeiro. Então, ali o cara criou uma oportunidade na empresa que ele dirigia, que ele era dono e contratou o cara. Então, hoje em dia o cara trabalha muito mais no mercado financeiro do que na Educação Física, porque ele trabalha ainda, eu quase não me encontro com ele, trabalhava mais no mercado financeiro. Então, *eu já vi pessoas saindo da área por que tinha contato com clientes que vieram a ser empregadores ou o cara tinha uma cliente que, acabou casado com ela, foi para a alta sociedade por que casou com a cliente dele, uma família tradicional do Rio de Janeiro*. (entrevistado nº 10, grifos nossos)

Como reforço a esta identificação do *personal trainer* com a ideologia do autoempreendedorismo, podemos recorrer ao estudo de Bossle e Fraga (2011), que problematizou a formação do trabalhador de Educação Física que atua neste ramo de alta visibilidade da profissão. Ao fazerem um mapeamento da literatura voltada para a formação do *personal trainer*, os autores identificaram um grande volume de informações sobre noções de *marketing*, com uma linguagem marcadamente empresarial, povoada de palavras como cliente, concorrência, negociação, venda, credibilidade, serviço, propaganda, consumidor, produto e mercado.

Segundo os autores, os livros do tipo “auto-ajuda” contêm orientações sobre estratégias de *marketing*, *marketing* pessoal, *marketing* de adesão, captação de clientes, aspectos contratuais, montagem de programas de treinamento e a preocupação com a crescente concorrência no mercado da atividade física. Nesta literatura, o *personal trainer* parece estar inserido no papel de uma “super microempresa”, constituída por uma só pessoa, sem vínculos empregatícios, sem local específico de trabalho, que vende serviços de aptidão e visa conquistar e satisfazer o desejo do cliente, a fim de mantê-lo fiel à empresa.

Observando as várias estratégias de *marketing* prescritas na literatura analisada por Bossle e Fraga (2011), com vistas ao êxito na fabricação de clientes para a empresa *personal trainer*, podemos constatar elementos do autoempreendedorismo:

[...] estabelecer parcerias (médicos, fisioterapeutas, academias, quiropatas), mandar mensagens de felicitação em datas especiais para os clientes, fazer propaganda em todos os meios de comunicação possíveis e criar seu próprio slogan. Sites promocionais, cartazes, folders, slogans, propagandas em vias públicas e em jornais e revistas de tiragem diversa constituem-se em instrumentos de *marketing* indicados pela literatura para a promoção do *personal trainer*. (p. 156)

Além disso, é importante destacar, com base em Alves (2011), que a ideologia do autoempreendedorismo liga-se diretamente à lógica da produção enxuta, que elimina trabalho vivo e o desloca para as redes de subcontratação, constituindo um excesso de força de trabalho como mercadoria, que incentiva uma nova inserção não salarial para essa massa excedente. De acordo com o autor, no extremo,

[...] o toyotismo nos conduz à ideologia extrema da *abolição do regime salarial*, cujo sonho é o mundo de prestadores de serviços, um mundo da produção constituído por uma miríade de *empresas individuais de prestação de serviços individuais*. (ALVES, 2011, p. 104, grifos nossos)

Deste modo, podemos perceber uma nítida correlação do *personal trainer* nas empresas de *fitness* do Rio de Janeiro, em suas duas formas – interno e externo, com a ideologia da abolição do regime salarial. Por um lado, percebemos que as empresas não somente utilizam como incentivam este tipo de condição laboral entre seus empregados contratados e outros não contratados. Não há limitações colocadas, permitindo que o trabalhador possa desempenhar esta função livremente, ao mesmo tempo em que limita os contratos parciais a poucas horas semanais para a maioria, e pratica uma política de remuneração bastante rebaixada. Por outro lado, o grande interesse pelo exercício da atividade de *personal trainer*, que foi possível constatar através dos depoimentos, tanto por parte daqueles trabalhadores que já atuam na profissão há algum tempo, quanto pelos novos trabalhadores que estão ingressando no mercado de trabalho, apontam uma sujeição a esta condição por razões de subsistência, mas ao mesmo tempo também indicam uma opção pelo trabalho autônomo em detrimento do trabalho assalariado.

Em relação à ideologia da abolição do regime salarial, encontramos uma fala bastante significativa para este estudo, por se tratar de Alexandre Accioly, fundador e principal sócio-proprietário da *Bodytech*. Em entrevista concedida à Revista Conexão, um canal de comunicação da Federação do Comércio do Rio de Janeiro, quando perguntado o que faria para desburocratizar o Brasil, o empresário deu a seguinte resposta:

Eu começaria por *extinguir a CLT*⁶⁸. Vivemos numa política de relacionamento empregado/empregador que é ruim para o empregado e péssima para o empregador. Ela é ultrapassada e freia o desenvolvimento econômico do país. Sem falar da política fiscal. A melhor forma de desburocratizar é *fazendo com que as pessoas criem suas próprias oportunidades de trabalho*. Foi o que aconteceu comigo. Não tinha quem me desse emprego e não havia dinheiro para estudar. Fui empreendedor, mas me

⁶⁸ Consolidação das Leis do Trabalho

considero um privilegiado. Acredito em estrela. Fiz a coisa certa na hora certa. (EM ENTREVISTA..., 2006, grifos nossos)

Uma questão que nos chamou muita atenção nos depoimentos, foi o fato do serviço de *personal trainer* ocupar uma grande parte das jornadas de trabalho. Na maioria das vezes, conforme os depoimentos, o tempo da atividade de *personal trainer* é superior ao estabelecido no contrato de trabalho que ele tem junto à academia.

No roteiro de entrevista que utilizamos para a coleta de dados, havia um bloco de questões dedicado à identificação das principais características da rotina de trabalho dos trabalhadores do *fitness* e suas repercussões sobre a sua vida. A rotina de trabalho pode ser caracterizada por uma extensa jornada diária - que muitas vezes se estende das sete horas da manhã às dez da noite, ultrapassando oito horas diárias de trabalho - provocando grande desgaste físico que repercute, também, na vida social e familiar.

Apesar de longo, o depoimento a seguir é significativo, visto que esta trabalhadora já tem bastante tempo de atuação no segmento *fitness* e, por isso, já possui reconhecimento profissional, não estando, portanto, numa fase de busca de afirmação. Pode-se perceber que a jornada de trabalho se inicia bem cedo e termina já no meio da noite. Ao longo do dia de trabalho ocorrem diversos deslocamentos e as refeições são realizadas de forma apressada. Neste depoimento também podemos constatar a busca por uma (re)qualificação profissional, que está relacionada ao avanço da idade da entrevistada, que a faz buscar novas alternativas profissionais.

Segundas, quartas e sextas, eu trabalho em uma empresa em horários fixos, em que eu trabalho com aulas coletivas. Depois eu pego *personals* que saem da academia; *no final da manhã eu pego alunos de personal, geralmente dois a três que vai até geralmente uma e meia duas horas da tarde*. Aí eu paro para poder almoçar em algum lugar, porque, graças a Deus, eu tento manter esse hábito. *Eu acordo às cinco horas da manhã todos os dias*, faço meu café da manhã, depois no final da manhã eu lanchinho de novo, eu almoço, tento dar uma descansada no final do dia. *Difícilmente eu descanso porque tenho um personal no meio da tarde*. Depois dou um tempo e vou para faculdade, *uma segunda faculdade que eu “tô” fazendo agora*. Então, *eu saio de casa umas seis horas e vou até as vinte e duas horas*.

Terça e quinta é diferente, eu dou aula ao ar livre. *Dou aula de corrida às seis horas da manhã, vou para casa rapidinho tomar banho para ir ao estágio dentro de um hospital, de oito e meia até a uma da tarde*. Almoço no hospital. Saio uma e trinta, pego *personal* até duas e meia. Depois vou para casa rápido, troco de roupa, aí três e meia, pego outro *personal* e já fico na academia, de quatro e meia até oito e meia da noite, em horários fixos com aulas coletivas diversas de *bike, jump*. Oito e meia, tento sair mais cedo um pouquinho, para sair direto para faculdade pegar o resto da aula, que eu deixo alguém gravando o início e fico até as dez da noite. *Final de semana também trabalho com personal de corrida, cedo, seis horas da manhã*.

Domingo de manhã, deixo para mim, para eu fazer a atividade que quiser, pedalo domingo de manhã ou corrida longa, mais de 12 quilômetros. *Sábado é todo comprometido*, trabalho de manhã cedo, volto em casa, pego em meu estágio no hospital até meio dia e meia, *aí fico com minha tarde livre, ou não, dependendo do meu estado financeiro*. (entrevistada nº 02, grifos nossos)

Nos próximos depoimentos podemos ver que é comum a jornada diária de trabalho se desenrolar em mais de um local de trabalho e que a sua extensão ultrapassa oito horas de duração, terminando tarde da noite. Também observamos que quando há um pequeno espaço de tempo sem trabalho, este é ocupado por atividades relacionadas ao trabalho, como a reposição de treinos para clientes e a realização de exercícios pessoais que procuram manter o padrão estético exigido para trabalhar neste segmento.

Eu vou para duas [nome da empresa]. Geralmente acordo às seis da manhã, começo a dar aula as sete, em sala de aula, depois tem *personal*. Segunda, quarta e sexta dou aula na (filial A). Terça e quinta fico na parte da manhã na (filial B). Parte da tarde eu vou para fisioterapia, atendo pacientes e volto para as academias. *O total é de dez a treze horas por dia*. Tem dias que encerro onze da noite. Terça e quinta encerro às nove. Tem dia que tento remanejar horário, *para na parte da manhã estar em casa com meu filho, para almoçar junto*. (entrevistada nº 04, grifos nossos)

Todos os dias eu começo às seis e meia da manhã, acordo dez para as seis. Começo com *personal*, dou três aulas de coletiva nessa unidade, vou para outra unidade. Depois vou para outra academia para dar *personal*; aí volto para cá. Tem um tempinho de uma hora, uma hora e meia: *aproveito para uma reposição ou então eu malho*; aí depois começa de novo. Dou uma coletiva, *personal* e duas coletivas, *até as nove*. Tenho uns *intervalozinhos de vinte minutos*. (entrevistada nº 05, grifos nossos)

Nos depoimentos que apresentamos a seguir, aparece um importante elemento compositivo da jornada de trabalho. Os entrevistados nos apontam que há dois períodos do dia em que há maior procura por parte dos clientes de *personal*: manhã e noite. Com isso, a tendência verificada é que a jornada se inicie muito cedo e termine tarde, alongando o período do dia no qual o trabalhador está preso às suas atividades laborais. Esta parece ser a realidade da grande maioria dos profissionais do *fitness*, principalmente por trabalharem como *personal trainer*, pois não tivemos nenhum relato, no qual aparecesse a situação de trabalho em turnos subsequentes: manhã e tarde ou tarde e noite. Apesar do turno da tarde não ser o mais valorizado, isso não quer dizer que não haja trabalho nesta parte do dia, principalmente se considerarmos que o cliente de *personal trainer* contrata o serviço de acordo com seus

interesses e que o profissional, na busca de mais renda, não poderá recusar o serviço, em muitas das vezes.

A procura é normalmente pelo horário da manhã ou da noite. Tenho uma procura de clientes muito grande de seis às dez horas da manhã ou das dezenove horas até a academia fechar. E têm os alunos que atendo durante a tarde, normalmente são donas de casa, adolescentes e idosos. Eu acordo cedo todos os dias, começo seis e meia da manhã e vou até às quatorze horas; *paro meia horinha para almoçar*. Segunda, quarta e sexta-feira, acabo às vinte horas. Terça e quinta-feira trabalho até às vinte e uma e trinta. Trabalho basicamente de seis e meia da manhã até às vinte e uma horas com algumas janelas. *Não tenho um horário fixo para lanchar e almoçar*. (entrevistada nº 08, grifos nossos)

O que a gente vê é o pessoal com *uma carga horária muito grande*. [...] A academia funciona bem *de sete da manhã até dez da manhã*, vai depender. [...] Então tem característica de acordo com o público daquela área, daquela região, mas normalmente quem trabalha em academia com aula coletiva vai trabalhar até dez da manhã e ele só vai voltar a trabalhar cinco/seis horas da tarde. Então, geralmente o pessoal tem a tarde livre, trabalha muito de manhã, fica um buraco de tarde e aí vai trabalhar à noite. Então, não tem como, quem tem muita aula coletiva vai de manhã, fica um buraco de tarde e só vai trabalhar à noite. *E o horário nobre é: seis, sete, oito*. Vai acabar oito/nove horas da noite. *É meio sacrificante, você tem que acordar cedo e dorme muito tarde e fica com um buraco de horário*. (entrevistado nº 09, grifos nossos)

O próximo depoimento nos dá uma noção do tamanho excessivo da jornada de trabalho dos profissionais do *fitness*, superando com frequência as oito horas diárias previstas para o regime mensalista. Isso significa dizer que, apesar de não terem contratos de tempo integral e trabalharem, em grande parte como trabalhadores autônomos, estes profissionais costumam ultrapassar o limite de horas imposto pela legislação. Sabemos que o estabelecimento do limite de oito horas para a jornada de trabalho diária, foi uma luta histórica dos trabalhadores contra a exploração dos patrões e em defesa de uma vida menos brutalizada, que contemplasse mais tempo para descanso, para a família, para o lazer, dentre outras necessidades (MARX, 2001a). Dessa forma, os trabalhadores do *fitness* impõem a si mesmos uma jornada de trabalho que ultrapassa o limite legal, historicamente conquistado pela classe trabalhadora.

Eu acordo todos os dias às cinco e meia da manhã e a primeira aula é às seis da manhã todos os dias. Geralmente fico na academia das seis da manhã até umas duas da tarde, são aulas seguidas, eu tento agrupar as aulas em um formato de uma aula atrás da outra e saio geralmente perto das duas horas da tarde. [...] Duas da tarde eu retorno para casa aí já pego um “transitozinho”; às vezes de carro eu demoro uma meia hora pra chegar em casa e de moto, uns dez, quinze minutos. Almoço rápido e vou para o colégio. A parte da

tarde eu vou para o colégio e quando dá umas seis da tarde eu retorno para algumas academias e fico até nove, dez da noite. Ao longo desses dezoito anos *eu nunca trabalhei menos de nove horas por dia, oito/nove horas e chego a bater uma media de onze horas por dia e às vezes eu batia treze/quatorze horas. Atualmente onze/doze.* (entrevistado nº 10, grifos nossos)

Vários entrevistados apontaram um grande desgaste físico e mental, com menção a lesões decorrentes do trabalho.

Me sinto cansada, é um cansaço que soma. *É mental também;* eu acredito em energia e eu acho que esse contato com milhões o dia inteiro, tem pessoas que vêm positivas e outras que brigam, reclamam. Energia ruim é impossível não te influenciar. *É um cansaço generalizado, não é só físico, porque estamos condicionados.* Eu odeio música, em casa fico no silêncio, prefiro ficar muda e não escutar. (entrevistada nº 05, grifos nossos)

Totalmente estafada, estafa mental. Você não quer ouvir música, muitas vezes quero chegar em casa e só deitar, fazer uma leitura descansar, mas não é possível. Muitas vezes quando chego em casa ainda tem que fazer planilha de aluno, de treino novo ou alimentação nova, quem tem que mudar treino, essas coisas. *Você não fica cem por cento descansada em casa.* (entrevistada nº 04, grifos nossos)

Os profissionais entrevistados fizeram relatos que também indicam uma repercussão mais profunda do desgaste provocado pelo seu trabalho, principalmente sobre a dimensão física, como podemos observar nos próximos depoimentos.

O fator de risco é a repetição de movimento. O profissional assim como todos, *acaba se lesionando por repetição de movimentos.* A pessoa fazendo uma hora de treino se machuca, imagina você dando aula com algumas repetições de movimento, esse é o maior risco que tem: lesões. É muito comum, por exemplo, o professor de *jumping* tem que fazer quase que todas as aulas juntas. É óbvio que vai se machucar. O fato de você ficar muito tempo em pé, cria problemas nos pés, na coluna, você se tensiona, aquele que “tá” sempre se alongando agüenta mais o tranco. (entrevistada nº 04, grifos nossos)

Acho que isso aí varia muito de pessoa para pessoa. [...] Eu desenvolvi, claro que tenho propensão, *mas desenvolvi várias varizes nesses anos todos por trabalhar de pé, isso é fato.* De repente se eu tivesse outra profissão que não tivesse que ficar de pé horas e horas por dia, não teria desenvolvido, não teria isso. No meu caso isso pode vir a acarretar um problema maior no futuro, ou não. *Definitivamente está relacionado à minha profissão.* (entrevistado nº 11, grifos nossos)

Não, é igual lesão. Você tem que ter a consciência que não pode aumentar muito o som. A gente sabe que com o tempo vai ficar surdo, eu sei que vou falando e tenho que controlar a voz. *Eu tenho calo nas cordas vocais de tanto falar o dia inteiro, tenho que usar microfone.* Isso é uma coisa que

cada um tem que cuidar de si, é problema seu. Se você tiver problema, põe alguém no seu lugar e apresenta atestado do SUS. (entrevistada nº 04, grifos nossos)

[...] porque nós não temos um repouso que deveríamos ter. Então a repercussão vem, de repente, em uma lesão que pode ser mal curada, e que a recuperação dela vai ser acelerada e nem sempre você vai voltar sua atividade com cem por cento de recuperação. Isso vai gerando outras coisas, e você não tem um respaldo para isso, você não tem um tempo: “Olha você vai se tratar, porque você trabalha com o seu corpo, quando você tiver cem por cento, aí você volta”. Você não pode isso, porque você não tem isso. *Você vai precisar colocar alguém em seu lugar, você vai deixar de receber ou você vai ter que entrar pelo INSS e receber uma miséria, menos do que você normalmente receberia. Com chances ainda de você perder o seu emprego e voltar e ter alguém em seu emprego.* (entrevistada nº 02, grifos nossos)

Eu tenho artrose nos dois joelhos, uma lesão no tornozelo que ninguém descobre, uma cervical, uma lombar. *Talvez eu teria artrose aos cinquenta anos e não aos trinta.* A empresa, nesse ponto, o problema é seu. *Se não puder mais trabalhar, tchau.* Enquanto você estiver agüentando ... (entrevistada nº 04, grifos nossos)

Em sua pesquisa, Coimbra (2009) obteve diversos relatos que também apontam impactos negativos sobre a saúde do trabalhador da Educação Física que atua no *fitness*: lesão nos joelhos devido à sobrecarga ocasionada pelas aulas; calos nas cordas vocais; crises frequentes de sinusite, ocasionadas pelo trabalho com atividades aquáticas; crises de *stress*, cansaço extremo e intolerância ao som de músicas e a permanência em qualquer local que contenha barulho.

Apesar de vários relatos apontarem um grande desgaste físico, identificamos em alguns depoimentos, certa relativização do problema, o que, em nossa avaliação, está relacionado com o histórico pessoal de afinidade dos trabalhadores do *fitness* com a prática de exercícios físicos, e também pelo fato de serem praticantes habituais de atividades físicas de longa data, o que lhes traz mais adaptação e resistência ao desgaste físico.

Graças a Deus, eu me sinto bem. Eu acho que é o somatório das coisas que não é legal, que você pensa: poxa, estou em um lugar em que poderia receber muito melhor, *que poderia ter trabalhado bem menos, poderia ter chegado mais cedo em casa, não precisava ter trabalhado tanto hoje;* entendeu? Isso é que eu acho. Aí isso te desmotiva, aí você começa a buscar outras coisas e não vou me abalar por causa disso. Mas eu acho que o que cansa mais é a parte mental, é você saber que existe a possibilidade de você ser mais valorizada financeiramente e você não é. Então você tem que buscar

outra coisa e o somatório te deixa cansada no final do dia; e você vê que isso não vai acabar, não vai acabar nunca, não vai mudar. (entrevistada nº 02, grifos nossos)

Na verdade muitos me perguntam isso, até clientes e amigos: “Cara como é que você consegue?”. É acordar cinco e pouco da manhã e dormir em torno da meia noite, dormir quase cinco horas por dia, seis horas por dia: “Como é que você consegue?”. Na verdade eu nem penso, tipo assim: “Você não tá cansado?!”. *Na verdade eu brinco que eu nem penso em ficar cansado, é por aí mesmo.* Eu sempre fui responsável, muito responsável até desde novinho, vinte anos de idade, dezoito anos e ainda mais agora com um filho, *eu nem penso em ficar cansado.* Eu tô com trinta e nove anos, então eu tô numa curva ascendente energética ainda. Eu não sei quando começa a cair...(risos), mas eu ainda tô bem! (entrevistado nº 10, grifos nossos)

Perguntamos aos trabalhadores entrevistados a respeito dos impactos de sua rotina diária de trabalho no *fitness*, sobre sua vida pessoal e social. Foi possível constatar que tanto pela extensão, quanto pela sua dinâmica de horários e atividades, o tempo do trabalho, que inclui o próprio trabalho, os deslocamentos e até a própria exercitação física, ocupa, muitas vezes, a maior parte do dia, dificultando ou impedindo a realização de atividades de vivência das outras dimensões da vida humana.

Nos depoimentos que se seguem, podemos perceber que a rotina diária dos profissionais do *fitness* impede-os até de manter hábitos fisiológicos básicos, dentro de parâmetros normais e aceitáveis, como no caso de realização das refeições.

Não dá, o horário é muito difícil. Você fica à mercê da sala de aula, disponibilidade de horas dos clientes, dos alunos. Tem dias que quase não lembro de comer. Quando tem *personal* atrás do outro, tenho que pegar uma barrinha, beber uma água, colocar o *personal* para aquecer na esteira, vai no banheiro e volta correndo. Hoje me policio mais, já fiquei várias vezes doente, tendo ciclo vicioso de resfriados, anemia. Paro, dou intervalo de meia hora no almoço, na tarde, porque senão você não come nem para hora nenhuma para descansar.

Tinha uma época que trabalhei de seis da manhã, até dez, onze da noite, sem parar. Parava no máximo meia hora no dia, bem estafante, eu vejo isso ainda, a maioria assim. Como eu ficava toda hora doente e perdia mais dinheiro doente nessa correria, tento limitar. (entrevistada nº 04, grifos nossos)

Hoje, a minha aula que me cansa mais é a de sete horas da noite [...]. Depois acabou essa aula eu vou para casa. Tem dia que eu vou colocando uma coisa atrás da outra que tenho no máximo meia hora. Passo na cantina, compro um salgado, um Mate, e vou embora. Muitas vezes não almoço, não dá tempo. A janta só em casa: eu chego mais ou menos quinze para as dez, aí eu janto. (entrevistada nº 05)

Foi uma época em que eu fiquei com o colesterol e triglicérides muito alto, porque eu não conseguia comer. Aí, depois, fui ao médico e consegui, mais ou menos, colocar uma hora específica para almoçar e levava um lanchinho para o trabalho. Mas, é fogo. (entrevistada nº 06)

A rotina diária também interfere nas relações familiares, como podemos observar nos depoimentos a seguir.

Poxa, eu sou muito cobrada em casa. Aliás, até era mais, agora nem tanto. O que eu faço hoje é para poder melhorar a minha vida e, secundariamente, a delas, é óbvio. Eu não faço só por fazer, eu “tô” tentando melhorar, mas é uma coisa que te limita dentro de casa, limita sua atenção com sua família. Acho que essa parte é bem afetada mesmo, sem necessidade. Acho que não precisava ser assim. Acho que o profissional de Educação Física é um profissional de muito valor, que deveria ser mais valorizado financeiramente e não trabalhar tanto, só se fosse por opção e não por obrigação, entendeu? E não é isso que aparece na mídia, aparece na mídia o profissional rindo e as pessoas amando o profissional, mas não é assim que ele é valorizado financeiramente. (entrevistada nº 02, grifos nossos)

[...] o ruim é o pouco contato com o filho durante a semana, de segunda a sexta. Até que eu encontro com ele quando eu tô chegando: eu tô indo para o colégio, ele também estuda no mesmo colégio, então eu encontro ele na saída. Então eu dou um beijo e abraço nele, troco dez minutos de papo com ele. E à noite, muitas vezes eu só trabalho nas terças e quintas com clientes personalizados; então, muitas vezes se eu consigo mudar, se tem algum aluno viajando e eu consigo puxar esse aluno de terça e quinta à noite para o dia, eu libero minha terça e quinta à noite: fico com eles, chego em casa mais cedo, consigo fazer isso.

E minha mulher, na verdade, ela já me conheceu assim, né! Ela é professora, ela trabalha com escola, tem o horário mais regular. Ela trabalha de sete e meia da manhã até três horas da tarde. Então tem vez que eu chego em casa e estão os dois dormindo. Chego em casa nove e pouco, dez da noite e vou tomar banho e vou comer alguma coisa e ela é convocada na madrugada, meia noite, uma hora da manhã eu acordo ela: “Olá”! É, é assim, mais ou menos que funciona a coisa. (entrevistado nº 10, grifos nossos)

A gente, por exemplo: cuidados com médico, higiene, fazer unhas, depilação, você tem que remanejar nos intervalos. Sempre procuro um lugar próximo do trabalho, é o que eu faço. Em relação aos filhos tento remanejar também para estar presente, quando tem reunião de colégio não posso ficar faltando toda hora, tem que mandar alguém me representando. Terça e quinta não consigo almoçar com ele, porque quando acabo aqui ele já foi para o colégio, mas segunda, quarta e sexta procuro remanejar o horário para estar com ele. (entrevistada nº 04, grifos nossos)

Eu tenho três cachorras que vivem só, uma cuida da outra. O pouco que fico é meia horinha e no dia seguinte estão lá, prisioneiras de novo. Eu queria ter mais tempo para minhas cachorras, para minha casa. Só entro e saio, sou visitante. Só vou para dormir. Se pensasse em ter um filho, teria que parar de trabalhar, não sei nem como eu faço. Hoje em dia com essa coisa de

personal ser bastante lucrativa e não ter segurança, não ter regras, protocolos, não posso nem ter filhos, nem ficar doente. Vou receber pela academia, é óbvio, mas a maior parte da minha renda vem do *personal*, que eu não vou ter, se não dou aula, não tenho. Uma coisa que eu queria era chegar em casa, tomar café, acho muito legal; não tenho tempo, saio cedo correndo. Coisas simples como ver uma novela, ir a um aniversário em uma sexta-feira não dá; jantar na casa de uma tia, não tem como. (entrevistada nº 05)

Ainda foi do nosso interesse, ouvir dos entrevistados uma visão geral a respeito de sua profissão, assim como as expectativas que eles alimentam em relação ao seu futuro de trabalho no segmento *fitness*. Dois aspectos se destacaram nos depoimentos dos trabalhadores: uma forte crítica aos valores de remuneração pagos pelas empresas de *fitness* e uma visão de encerramento precoce da vida profissional.

Os depoimentos revelaram uma baixa valorização profissional por parte das empresas de *fitness*. Já vimos, anteriormente, que não há uma política clara de remuneração nestas empresas, nem o estabelecimento de um plano de carreira ou algo equivalente. Os trabalhadores de Educação Física que possuem a mesma formação profissional são remunerados de forma distinta entre os diversos setores e modalidades de atividades físicas: um instrutor de musculação recebe metade ou até um terço de outro que seja instrutor de alguma modalidade de aulas coletivas, como por exemplo, localizada, *cycle indoor*, *jumping*, *running*, entre outras. O fator antiguidade é empregado, às vezes, sem um critério claro. Em alguns casos, fala-se em remuneração baseada no número de clientes nas aulas, mas também neste caso, a situação não fica muito clara. A existência da participação nos lucros e resultados, prevista nas Convenções Coletivas do segmento, não é de conhecimento de nenhum dos entrevistados.

Diante deste quadro, as remunerações pagas pelas empresas de *fitness* são fortemente criticadas pelos trabalhadores entrevistados:

O pior possível porque nunca sobra. Não “tá” faltando, mas nunca sobra. Mas o problema não é esse, o problema é que é muito mal remunerado em relação a outros profissionais. O que ajuda é que às vezes flexibiliza e dá para pegar junto com *personal*, mas não são todas pessoas e é uma coisa incerta. No geral a gente ganha mal. Já estou há anos em um mesmo lugar que eu ganho a mesma coisa. Já aconteceram várias coisas sem nenhum reajuste. É a mesma coisa desde que eu entrei, é um absurdo. (entrevistado nº 02)

Avalio uma porcaria. Não sei se é culpa dos próprios profissionais de Educação Física, mas eu acho que dez reais a hora aula é o que eu pago para a minha faxineira porque ela fica lá cinco, seis horas e eu pago setenta reais para ela limpar a minha casa: ela está ganhando mais do que eu. Na escola é

melhor. Na escola é vinte e cinco, trinta reais a hora/aula. Na academia, eu acho muito pouco. A não ser, quando você tem um *personal*, alguma coisa assim, que você ganha mais. Mas fora isso... (entrevistado nº 06)

Da academia, muito ruim, muito pouco. Mas do *personal* dá para tirar um dinheiro legal. Da academia é ridículo, sabe? Pagar nove reais a hora/aula. Mas de *personal* dá para tirar um dinheiro legal.

Apesar da academia cobrar muito pouco, a mensalidade sessenta e nove reais, com a estrutura que tem, existem muitos alunos, a quantidade é muito grande. Eu acho, até pelo número pequeno de profissionais que tem dentro da academia, que eles poderiam pagar melhor, sim.

Se fosse só o caso da academia, horróroso, não dá nem para botar aí que eu receba por mês da academia novecentos e cinquenta, novecentos e pouco; botando com o *personal*, dá para tirar legal. Eu estou formado há um ano e meio e eu recebo, dependendo do mês, entre cinco e seis mil. Então, muita gente que tem muito mais anos de trabalho e não tira isso, entendeu? (entrevistado nº 07)

A gente tem que correr e trabalhar muito mais tempo do que os outros profissionais que trabalham oito horas por dia para ter uma qualidade de vida boa. Com a questão de *personal* e de fisioterapia eu tenho uma remuneração excelente para o nível do país, mas em compensação tem que trabalhar muito, né? Por isso cada vez me qualifico mais, estou mudando a área, não “tô” tanto na Educação Física, “tô” mais virada para a fisio e nutrição, porque é onde eu consigo mais remuneração. Eu mantenho a educação física, porque bem ou mal eu mantenho uma coisa fixa e me abre portas para ter contatos com outras pessoas que eu vou trabalhar, os outros clientes. (entrevistado nº 04)

Penso na realidade do todo, de tudo, da própria profissão. Eu acho que meu salário está bom, não está ótimo e ruim jamais. O ruim é saber que eu não tenho a segurança que a academia, o salário da academia fica em torno de dois mil reais e com *personal* às vezes tem cinco mil, quatro mil, três mil, depende do mês, se aluno falta. Essa coisa de pagar mensal foi melhor para eu saber quanto vou receber se tiver aqueles alunos, antigamente não era assim, o aluno ia viajar quinze dias, aí pagava três aulinhas. Eu acho que hoje em dia não está ruim: “tá” eu me esforço, trabalho para caramba, mas não acho que seja o pior trabalho do mundo, longe disso. É um trabalho que eu gosto muito, trabalho com Educação Física em academia porque eu gosto e se não gostar não tem jeito, é o dia todo nessa coisa frenética. Se for olhar em volta em academia pequena, o máximo que já consegui ganhar foi novecentos reais. (entrevistado nº 05)

O salário no geral é muito baixo, muito ruim e a tendência é só piorar. A busca é o lucro da empresa não a melhora no salário do profissional. A tendência é que os profissionais atuem cada vez mais como *personal*; os mais antigos e os melhores professores estão saindo da empresa, por causa da remuneração, da desvalorização. Um profissional com um doutorado ganha a mesma hora/aula que um recém formado.

Eu trabalhei na empresa dez anos e durante esse tempo eu ganhei a mesma hora/aula, sem perspectiva de melhora nenhuma. Já como *personal* eu faço o mesmo reajuste da empresa, todo início de ano a empresa reajusta seu preço

e eu um pouco antes disso, em dezembro, para tentar manter um equilíbrio com o custo de vida. (entrevistado nº 08)

É porque minha renda não é baseada nisso, mas se fosse baseada nisso eu teria que ter uma carga horária muito grande. Minha renda maior é com *personal* e meu trabalho [...] também que é uma renda razoável. Então, para você viver só com coletivas você tem que ter uma carga horária muito grande. Você tem que trabalhar oito, nove, dez horas por dia para você ter um ganho razoável. (entrevistado nº 09)

Meu salário penso que seja um valor baixo, embora no mercado não ache quem pague bem mais que isso, eu acredito que a importância que eu exerço como profissional, pelo tempo que estou nessa área, pelo meu valor de conhecimento que agrego para a empresa, acho que é baixo. Com relação ao preço do serviço que é cobrado, ao lugar que eu trabalho, se for colocar numa proporção do quanto eu repasso para academia eu recebo um salário ínfimo. Mas o fato de eu estar nessa empresa, na unidade da zona sul me permite, por outro lado, que eu consiga ganhar um valor muito mais elevado como *personal* do que, por exemplo, na zona norte. Com relação ao meu salário fixo da empresa eu não conseguiria pagar minhas despesas do mês, meu nível de vida, minha qualidade de vida. Isso só é permitido porque tenho esse trabalho como *personal trainer* e tenho recebido um valor bem acima, do que as pessoas recebem no mercado. Não conseguiria pagar nem o meu aluguel, nem aqui, nem em um lugar próximo, o que me acarretaria em um maior deslocamento e desgaste. (entrevistado nº 11)

O segundo aspecto bastante destacado pelos entrevistados, quando solicitamos que se posicionassem quanto à importância do avanço da idade para a vida laboral do trabalhador do *fitness*, foi a visão de um encerramento precoce da sua vida profissional. Este segundo aspecto é bastante importante para uma reflexão sobre a alternativa do trabalho de *personal*, como saída para o problema da baixa remuneração paga pelas empresas de *fitness*.

[...] professores jovens, recém formados, muitos estão com insônia, estresse alto, colesterol pelo fator emocional, porque trabalham de domingo a domingo, tem reuniões nas academias, eles trabalham em duas, três unidades, fora os afazeres da faculdade. Então, o nível de qualidade de vida que ele quer propor, ele não consegue seguir. Como vou pedir para o “cara” relaxar se cheguei lá “estressado”?! (entrevistado nº 01)

Eu acho que a aparência mais do que a idade atrapalha. E a idade “barra” na entrevista, porque o “cara” vai ver quem é mais nova, somando com a aparência ele vai optar por essa mais nova. No futuro eu me vejo trabalhando, mas não assim dessa forma, trabalhando em aulas coletivas direto. Não, uma coisa mais individualizada ou em grupo, uma aula mais tranquila, mais específica, mais pausada, eu falando, não que não vá fazer nada. Não esse tipo de aula em que um segue o outro. (entrevistada nº 02, grifos nossos)

Tem que pensar em fazer outra coisa, tem prazo de validade. Você não vê pessoas de idade dando aulas de Educação Física, muito difícil: ou “tá” em

algun colégio ou tá dando aula de *personal*, mas não tá em academia, porque não vende, não é mais o perfil. Eles tratam logo de fazer um rodízio, de trocar esse profissional, tem que pensar no depois, no amanhã.

Vejo muito isso acontecer. Pessoas que eu trabalhava junto, e que agora eu vejo só como *personal*, excelentes profissionais, e só para trabalhar como *personal*. E é aquela coisa, tem que ficar lá, se mantendo inteiro, é mais difícil. Daqui a pouco é trocado por um mais novo também e é assim que eu vejo. Me preocupo, lógico. Tanto que fui para outras áreas, dentro da saúde fiz Fisioterapia, fiz Nutrição pensando nisso, em abranger, abrir o leque para mais tarde não estar preocupada com isso, entendeu? (entrevistada nº 04)

Com certeza. Hoje sou uma profissional mais cansada, apesar de as pessoas acharem que eu “tô” agüentando bastante ainda; com certeza já tive muito mais energia e fome de fazer. Hoje penso no meu joelho com artrose, mando os alunos fazer, tenho noção e medo. Acho que não é apenas uma limitação física, é uma consciência mental, passa pelo psicológico. Hoje em dia estou preocupada comigo, quero fazer meu trabalho bem, mas sem me atingir, me prejudicar.

Jumping já estou largando, não passa desse ano. Depende da atividade, meu sonho é ficar bem velhinha professora de yoga. Você vai assim mesmo, vai caindo; imagina eu com cinquenta anos professora de *jumping*? Não tem elasticidade do corpo que segure as coisas, não dá. Cansa, você pensa que é o final do dia e ainda vai ter que pular uma hora ainda; não, não preciso disso. Esse ano é o último ano dessa aula. (entrevistada nº 05)

É daqui a dez anos não estar mais trabalhando com *fitness*. Porque o *fitness*, na verdade, é para o professor jovem com muita disposição. Porque, com o passar do tempo, não agüenta, a carcaça do professor não agüenta. Uma sala de musculação, uma aula de *jumping*, ficar em pé horas do dia, não dá.

A professora mais velha que a gente tem na *Curves*, tem quarenta e três anos. Eu já ouvi boatos em que: “Ah, já está ficando velha para trabalhar aqui”. Isso porque é uma academia só de mulheres, que não cultua o corpo da mesma forma que as academias normais. Isso porque tem tudo isso e é uma academia diferente. Imagina uma academia [...]. (entrevistada nº 06)

Olha, para falar bem a verdade, o projeto é aproveitar o momento – que está bom - para juntar dinheiro e montar alguma coisa. Ou um estúdio, ou uma sala de avaliação, porque sala de musculação tem um tempo. A gente tem que aproveitar essa validade agora e tentar juntar dinheiro para montar alguma coisa. O *personal* é muito bom, mas não é certo. Hoje tem, amanhã pode não ter. E a sala de musculação não dá. Então, é aquele negócio: é fazer um nome para largar e tentar alguma coisa. (entrevistada nº 07)

[...] a nossa vida ativa como professor é muito limitada, eu estou com 48 anos e com 48 anos são poucos os professores que você vê trabalhando dando aula. Então é complicado!

O professor acaba cansando disso. Eu vejo muito isso. O primeiro passo é: vai largando as aulas coletivas e vai ficando com o *personal*. Só que como *personal* acaba ao mesmo tempo ele tem cada vez menos alunos, né? Porque vai haver um preconceito, um aluno novo não vai querer ter um professor velho e a academia vê muito a parte estética também. Então ela vai dar preferência ao professor mais novo que esteja em boas condições, o professor vai se cansando, um desgaste natural daquela atividade e vai procurando outras atividades como educação física, vai caindo para o lado

do *personal* e vai envelhecendo, vai diminuindo a capacidade profissional dele de absorver alunos novos e como ele sai da academia, não tá mais em aula também fica difícil de conseguir alunos novos. Porque tem dessa, o aluno te vê na academia e te chama para ser *personal* dele, mas quando você não é mais professor dali você vai ter dificuldade de conseguir novos alunos. Ele vai abandonando, são poucos os que vão conseguir ser bem remunerados, você vai ter uma carga horária muito grande, vai ter uma remuneração razoável e a pessoa vai cansando, um desgaste natural e a pessoa vai procurando novas alternativas e sabe que com quarenta/cinquenta anos é difícil você dar aula, ter uma carga horária grande, então você acaba buscando outros caminhos. Hoje em dia, a quantidade de professores que largaram e foram para outras áreas é muito grande. (entrevistado nº 01)

Acho que o profissional de *fitness* tem um tempo limite, um prazo, não posso dizer pré-determinado, mas tem um momento que ela vai se encerrar. Você não vai trabalhar até sessenta, cinquenta e cinco anos, que seria um tempo de aposentadoria comum. O profissional de *fitness* não tem esse tempo, talvez pela sociedade, pelos empregadores exigirem que o profissional tenha uma aparência mais jovem, uma preocupação com o físico. Eu, por exemplo, tenho trinta e três anos e vou trabalhar no máximo mais dez anos na área de *fitness*. Não pretendo abrir academia, ser professor particular; vou aplicar meu dinheiro em outra coisa. (entrevistado nº 11)

Olha, do fundo do coração, eu amo o que faço. Eu adoro a Educação Física, não queria abandonar nunca. Só que o problema da Educação Física é que a gente vai crescendo, crescendo na vida, vai ficando madura, comprando casa, tendo contas para pagar, você começa a questionar se esse é o tipo de trabalho que vai dar para você fazer para o resto da vida, quando você estiver velho. Porque eu trabalho muito para manter o padrão que eu tenho hoje com trinta anos e não é o padrão ainda que eu quero. Eu fico imaginando eu na velhice, professora de Educação Física, com a hora/aula que a gente ganha...isso me dá uma certa preocupação. Então, eu saio do trabalho feliz porque eu gosto de dar aula, mas eu não estou satisfeita com a minha vida por conta disso. (entrevistada nº 05)

O último tema abordado junto aos trabalhadores do *fitness* entrevistados foi a questão da organização coletiva e as entidades de representação dos interesses de classe. Perguntamos aos trabalhadores quais entidades defendiam seus interesses na sua relação com o patronato, quais as suas principais reivindicações e que movimentos já foram ou estavam sendo realizados em defesa de melhores condições de trabalho.

As respostas demonstraram pouco conhecimento dos trabalhadores sobre o tema, além de indicarem que há uma ausência de iniciativas de mobilização dos trabalhadores por parte do sindicato que detém a representação da categoria que busquem defender os seus interesses. Ao abordar esta questão, os entrevistados mencionaram imediatamente os conselhos profissionais de educação física – regional e federal, entretanto, de forma evasiva, superficial ou genérica, denotando pouca compreensão do papel e limites destas entidades, bem como, da aproximação com os interesses do patronato.

Os profissionais da Educação Física? Os sindicatos, sindicatos são vários, eu nem me lembro mais de tantos que são! (entrevistado nº 10)

Da academia? Não. Ahh lembrei! Quando eu saí da *Curves*, eu fui fazer minha rescisão no Sindicato dos Clubes e Academias do Rio de Janeiro. (entrevistado nº 06)

Tem o sindicato dos professores, o CREF (Conselho Regional de Educação Física), mas cada vez as coisas aumentam mais. Começou no primeiro ano com sessenta reais, passou para cento e vinte, no terceiro para cento e oitenta, no quarto para duzentos e vinte, agora tá em quatrocentos. Se você precisar e for lá, talvez eles te ajudem em alguma coisa. (entrevistado nº 01)

É o CREF, o Conselho Regional de Educação Física, mas eu não vejo...muita propaganda, na verdade, para pouco...mas melhorou bastante. Está melhor do que dez anos atrás, quando qualquer pessoa dava aula na academia...era só fazer musculação, que podia dar aula de musculação...a fiscalização está bem melhor. Agora você tem que ser formado, tudo direitinho, pago o CREF. Melhorou. (entrevistado nº 06)

O Conselho tenta fazer alguma manifestação com relação à hora/aula, mas é murro em ponta de faca. Ele não tem poder para fazer essa modificação e as academias estão nas mãos de grandes empresários. Virou um mercado onde o dinheiro fala mais alto, não é mais uma academia de bairro, virou uma marca. (entrevistado nº 08)

Existe o CREF, que a gente tem que pagar, o nosso Conselho, e que, sinceramente, não vejo fazendo nada por mim. Faz pelas academias, procura as academias, vê o que tem erro e o que não tem, mas pelo professor mesmo, só para tirar o nosso dinheiro. O CREF está aí praticamente para isso, mas eu nunca vi melhora nenhuma, entendeu? Ele está aí para isso, mas não faz nada. (Entrevistado nº 07)

Não, não é bem vista. Você paga todo ano uma anuidade por uma entidade que não te beneficia em nada, pelo contrário, está sempre a favor dos patrões. O Conselho Federal não tem atuação nenhuma. A ação dele é só de fiscalizar, porque vai nas academias para ver se todo mundo pagou a anuidade, se todo mundo que “tá” dando aula é formado, só. É o que eles fazem, a representação é essa. (entrevistado nº 04)

Além de demonstrarem desconhecimento e uma visão distorcida sobre as entidades que podem representá-los, de fato, frente ao patronato, verificamos outro elemento importante relacionado à questão sindical. Ao serem perguntados sobre participação em algum movimento reivindicatório da categoria, como manifestações, atos, greves, assembléias, os entrevistados traçaram um quadro bastante problemático. Não houve relato de assembléias realizadas, paralisações ou greves, campanhas salariais, como podemos observar a seguir.

Não, nunca participei, nunca tive conhecimento disso. Mas eu acho difícil isso daria certo se não existissem as outras pessoas que para ela essas coisas não é nada. Então, acho que ninguém faz por isso. Eu vi a dos bombeiros, dos salva-vidas, há pouco tempo atrás. Eles ganham 820 reais, um absurdo, sem direito a passagem. [...] Eu fiquei abismada, imediatamente colocaram no jornal e disseram: isso foi apenas 5% das pessoas. [...]. É a mesma coisa se a gente fizesse, foi apenas 5%. (entrevistado nº 02)

Não conheço não, até mesmo porque todos os lugares têm essa coisa de ganhar diferente, então cada um fica quieto, não fala nada para não causar esse problema. Quando a pessoa quer falar já fala direto: “Poxa, esse ano vai ter algum reajuste?” Evita de falar com a pessoa do lado para evitar “poxa, mas você ganha quanto?”. Para evitar esse constrangimento não tem isso. (entrevistado nº 02)

Não, nunca houve [...]. Eu acho que o profissional de Educação Física não é unido. [...] É que tem medo, tem medo de perder o que já tem, infelizmente a realidade é essa, aí não luta pelo que pode ter. Medo de ser mandado embora, de ser mal visto. Esse corporativismo [dos patrões] que eu te falo, poderia ser chamado máfia, acaba sendo uma máfia, porque se você não vai de acordo com o que eles querem vão te queimar e não vai conseguir emprego em outro lugares. (entrevistado nº 04)

Fica claro nos depoimentos dos trabalhadores de Educação Física que trabalham no segmento *fitness*, em atividade no Rio de Janeiro, que há uma desmobilização da categoria em torno de uma luta coletiva, bem como não há uma entidade de classe que efetivamente os represente no campo reivindicativo e classista. O depoimento de um dos entrevistados é bastante ilustrativo:

“O Conselho Regional de Educação Física (CREF) defende, mas tenho minhas dúvidas. A ACAD defende as academias. Nunca tive contato com o SINDECLUBES; nas academias eles não vão tanto. Não me recordo de nenhum movimento reivindicatório ou greve, a classe é bem desunida. (entrevistado nº 08)

Em um dos depoimentos, foi mencionado o Sindicato dos Empregados de Clubes, Estabelecimento de Cultura Física, Desportos e Similares do Estado do Rio de Janeiro (SINDECLUBES/RJ). Este sindicato, conforme foi possível perceber na análise das Convenções Coletivas de Trabalho, que fizemos no item 2.4 do capítulo II desta tese, vem representando os trabalhadores do segmento *fitness* desde 2006, quando foi firmado o primeiro acordo entre este sindicato e o Sindicato das Academias do Rio de Janeiro (SINDACAD/RJ). Consultando o sítio eletrônico do SINDECLUBES/RJ, verificamos que

esta entidade teve sua carta sindical expedida em setembro de 1947, o que nos permite atestar seu nascimento no contexto do sindicalismo corporativista da era Vargas. Além disso, é possível constatar também, que o SINDECLUBES/RJ utiliza ainda hoje, de certas práticas assistencialistas, típicas de sindicatos de cariz corporativistas e assistencialistas, forjados naquele período, todas de forma gratuitas para “associados e dependentes”, tais como: assistência odontológica; assistência oftalmológica; assistência jurídica (trabalhista, civil, familiar)⁶⁹. Sendo assim, podemos compreender a ausência de atividades políticas na base da categoria, que são substituídas por atividades assistencialistas, que levam a uma ação sindical burocratizada e financiada pelo imposto sindical de caráter compulsório.

A citação repetida dos Conselhos Profissionais nos depoimentos, também é preocupante. Sabemos que os Conselhos Profissionais são instituições que têm como finalidade principal a defesa dos interesses corporativos de uma determinada profissão, e não se propõe a fazer confronto com os detentores do capital. Como já destacamos, o sistema de Conselhos Profissionais de Educação Física surgiu em 1998, em decorrência da regulamentação da profissão de Educação Física. A este respeito, faz-se necessário recorrer ao estudo de Nozaki (2004), que demonstrou, em profundidade, os pressupostos desta regulamentação:

A defesa da regulamentação da profissão de educação física esteve todo tempo apoiada em pressupostos corporativistas profissionais que atacam outros trabalhadores, ao invés de investir contra os detentores do capital, neste caso, os grandes proprietários do mundo das atividades físicas. (p. 171)

Desta forma, o autor afirma que a regulamentação de uma profissão, sob pretexto de reservar uma fatia de mercado para determinada categoria profissional, é, portanto, coadunar com a precarização do trabalho. Para os defensores da regulamentação da profissão de Educação Física, diz o autor, a desvalorização de sua profissão e a precarização do trabalho têm origem apenas na falta de demarcação protecionista do mercado, que permite a entrada de grupos de trabalhadores que supostamente não fornecem a mesma qualidade de serviços que é prestada por seu grupo profissional.

Ainda com base em Nozaki (2004), é preciso ressaltar que a regulamentação da profissão de Educação Física está intimamente relacionada à lógica de mercado, à ética neoliberal, ou seja, a do individualismo, corroborando com a tese da exclusão. Não por acaso,

⁶⁹ <http://www.sindeclubes.com.br/serv>

o sistema CONFEF/CREF é tido repetidamente nas Revistas ACAD, como um parceiro dos empresários em diversos pleitos de seu interesse.

Para ilustrar este fato, trazemos aqui a Resolução CREF1 nº 070/2011⁷⁰, mencionada por um dos trabalhadores entrevistados, que, supostamente, pretende regular o trabalho do *personal trainer* externo nas empresas de *fitness* na sua região de abrangência. A resolução possui seis artigos de conteúdo e um sobre a data de início de vigência (artigo 7º). O artigo 1º determina que estes trabalhadores tenham registro documental e cadastral nas empresas, além de clara discriminação e identificação visual na referida organização, pertinente ao seu tipo de atuação. O artigo 2º estabelece a forma como o registro deve ser feito e a necessidade de informar ao Conselho. Os outros artigos dedicam-se apenas à questão da identificação visual deste trabalhador, como podemos ver adiante.

Art. 3º - O uniforme de *Personal Trainer* com vínculo empregatício com a empresa, academias, instituições, projetos, clubes, studios, associações, condomínios, programas sociais e /ou similares (camisa, camiseta e/ou similares) deverá ser de cor exclusiva destes, diferenciando-os do *Personal Trainer* sem vínculo trabalhista com a empresa que deverá ter uniforme com cor exclusiva, porém todos devem conter a descrição *PERSONAL TRAINER*, estampado nas costas, escrita em letra de cor preta e localizada na parte superior das costas (ligeiramente abaixo dos ombros), escrita em letras maiúsculas, com no mínimo 2 cm (dois centímetros) de altura por 0,5cm (meio centímetro) de largura – (2cm x 0,5 cm / a x l).

Art.4º – Os Estagiários em vivência profissional deverão ser identificados em seu uniforme de cor exclusiva com a nomenclatura *ESTAGIÁRIO* escrita em letras maiúsculas, com no mínimo 2 cm (dois centímetro) de altura por 0,5cm (meio centímetro) de largura – (2cm x 0,5 cm / a x l).

Art. 5º - Os Profissionais de Educação Física em atividade profissional em academias, instituições, clubes, empresas, projetos, associações, condomínios, programas sociais de atividade físicas e similares devem ser identificados de forma clara e inequívoca por meio uniforme em cores exclusivas diferentes do *Personal Trainer*, seja ele externo ou não, com a nomenclatura *PROFISSIONAL DE EDUCAÇÃO FÍSICA*, estampado nas costas, escrita em letra de cor preta e localizada na parte superior das costas (ligeiramente abaixo dos ombros), escrita em letras maiúsculas, com no mínimo 2 cm (dois centímetro) de altura por 0,5cm (meio centímetro) de largura – (2cm x 0,5 cm / a x l).

Art. 6º - Caso seja adotado a cor preta em um dos uniformes descritos nos artigos anteriores a identificação correspondente deverá ser escrita com letras na cor BRANCA, obedecendo às mesmas especificações descritas.

⁷⁰ “Dispõe sobre a regulação e controle da atuação do Profissional de Educação Física na prescrição, aplicação, orientação, supervisão e controle dos programas de exercícios físicos individualizados ou em pequenos grupos, comumente conhecidos como Personal Training Externo (Treinamento Personalizado Externo, Aula Particular Externa e/ou similares) nas organizações (empresas, instituições, projetos, programas e similares) prestadoras de serviço em atividades físicas, esportivas e recreativas e dá outras providências.” (Conselho Regional de Educação Física da 1ª Região – Rio de Janeiro / Espírito Santo)

Como podemos constatar, não há de fato, nenhum elemento que garanta os reais interesses do trabalhador, como por exemplo, limite de horas trabalhadas, lugar para descanso, intervalo para alimentação, gratuidade de uniformes. Como vimos na análise das Convenções Coletivas no capítulo II (item 2.4), é obrigatório o uso de uniformes, sem que nada seja devido por publicidade. Um dos entrevistados mencionou que foi obrigado a comprar o uniforme para que trabalhasse como *personal trainer*. O Conselho Profissional, na verdade, age como um organizador do meio empresarial, interferindo, ironicamente, nas cores a serem usadas em uniformes.

A este respeito, recorremos ao estudo de Gawryszewski (2008), que aponta uma aproximação institucional entre a ACAD e o sistema CONFEF/CRFEs. O autor identificou duas frentes principais que uniram as duas entidades: (a) a inclusão das academias no regime tributário da área da saúde; (b) a não-obrigatoriedade de pagamento de direitos autorais pela utilização de músicas nas atividades da academia ao Escritório Central de Arrecadação e Distribuição (ECAD). Tais reivindicações tiveram origem em demandas das academias. Segundo o autor, as academias perseguem o regime tributário da área da saúde unicamente pelas vantagens financeiras, já que a redução da base de cálculo de sua alíquota de imposto de renda pelo lucro presumido cairia de 32% para 8%, o que traria uma grande queda nos custos de manutenção das empresas. Desta forma, o autor afirma que

o Sistema CONFEF/CREFs é um órgão que se pretende representativo dentro do domínio da ordem vigente, em que, além de defendê-la, assume seu caráter de classe burguês ao se entregar a disputas cartoriais de interesse direto daqueles que exploram seus filiados, o que não causa estranheza, tendo em vista que, quase toda composição de conselheiros federais e regionais são coordenadores ou proprietários de academias e afins. (GAWRYSZEWSKI, 2008, p. 168)

Por meio das entrevistas, também foi possível constatar que as determinações mais gerais do modo de produção capitalista, sob o signo da acumulação flexível, estão presentes nas empresas do segmento *fitness*. O pensamento empresarial deste segmento organiza todo um processo produtivo que modifica a forma de desenvolvimento do trabalho e de sua gestão. Por sua vez, os trabalhadores reconhecem as modificações ocorridas, mas naturalizam as suas consequências e não conseguem visualizar na organização coletiva da categoria uma possibilidade de mudança de tal quadro, buscando, a via do empreendedorismo como saída individual.

CONCLUSÃO

Em nosso estudo, pudemos constatar um expressivo processo de transformação das academias de ginástica brasileiras, especialmente na cidade do Rio de Janeiro, universo de nossa investigação. Este tipo de empreendimento, dedicado à prática de exercícios ginásticos, surgiu no cenário carioca na década de 1930, por meio de iniciativas individuais, várias delas de mulheres de origem européia que traziam para cá sua experiência com a ginástica, praticada em colégios europeus, e a dança, em especial o balé. Em seu nascedouro, as academias estavam identificadas diretamente com a figura pessoal das professoras. As atividades eram desenvolvidas em pequenos espaços e o público frequentador era feminino. Também obtivemos informações sobre a presença de espaços específicos dedicados à prática de halterofilismo, precursor dos exercícios de musculação atuais, que são realizados em máquinas de exercícios de resistência muscular, produzidas especificamente para este fim. Os exercícios ginásticos também já eram praticados no início do século passado, em clubes que praticavam o remo e na Associação Cristã de Moços (ACM).

Importante observar que os exercícios ginásticos iniciam-se no Rio de Janeiro sob influência dos métodos sistematizados europeus que, durante várias décadas, foram o principal referencial para a difusão dos exercícios.

Ainda na primeira metade do século XX, foram criadas as academias dedicadas ao ensino de lutas e danças. A partir dos anos de 1950, começa haver oferecimento de mais de uma atividade, normalmente, ginástica e dança ou musculação e lutas. Grosso modo, até os anos de 1980, as academias de ginástica podem ser caracterizadas por uma infraestrutura limitada em área e espaços, oferta de poucas atividades físicas, horários de funcionamento restritos e pequeno número de profissionais, que muitas vezes exerciam também a função de administração e gerência.

O pequeno número de academias registradas no Brasil (duzentos e duas), no início dos anos de 1970, segundo o Diagnóstico da Educação Física e Desporto no Brasil, são um indicador de que estes empreendimentos não possuíam uma organização e estrutura típica de empresa capitalista. É importante destacar, que até o início dos anos de 1980, esta situação pareceu ter alteração significativa.

Com relação às atividades dos trabalhadores nestas instituições, precisamos ter em conta uma situação bastante diversa da que encontramos na atualidade na indústria do *fitness*. Podemos afirmar que o trabalho dos professores/instrutores era mais fortemente caracterizado como um serviço, na acepção marxiana, pois se tratava muitas vezes, de uma troca direta do

dinheiro do comprador pelo serviço do professor/instrutor. Com isso, não estamos querendo dizer que não houvesse exploração do trabalho, mas sim que isso não era a forma predominante.

Em finais dos anos de 1970, a área passa a sofrer mais fortemente a influência da cultura de consumo de origem norteamericana, que desembocou nos anos de 1980 numa forte cultura de culto ao corpo ou corpolatria. Primeiro, interesses ligados à manutenção da saúde cardiovascular e à redução de peso corporal e, em seguida, uma forte preocupação em esculpir e produzir corpos atléticos e perfeitos esteticamente (segundo padrões de beleza e estética padronizados e divulgados pelos grandes meios de comunicação), deram impulso às academias de ginástica que foram se transformando profundamente, principalmente nos anos de 1990 e 2000. Ademais, enfatizamos a crise de acumulação capitalista que irrompeu em nível mundial, em meados dos anos de 1970, o que provocou a busca dos capitais por novas fontes de exploração, encontrando no setor de serviços um campo fértil para tal finalidade.

Assistiu-se no Rio de Janeiro e grandes cidades brasileiras, o surgimento de academias de ginástica que já nascem sob o signo de empreendimento capitalista, cujo foco é a produção de lucro, por meio da exploração do trabalho. Estas empresas trouxeram inovações produtivas que acabaram por influenciar e modificar profundamente os empreendimentos já existentes, que procuravam acompanhar o novo padrão de acumulação de capital no *fitness*.

Em termos de estrutura física, já não bastava uma ou duas salas para atividades. Seria necessária uma ampla área física que permitisse atender a um grande número de clientes e, ao mesmo tempo, diversificar a oferta de atividades. Um dos principais e, quase sempre, o maior espaço físico das academias, passou a ser as salas de musculação, que foram preenchidas com uma grande quantidade e variedade de equipamentos que agora, não eram apenas para homens, mas também para o público feminino. Note-se, que no início daquele período, os anos 1990, não havia no Brasil, uma indústria de equipamentos de ginástica suficientemente desenvolvida para atender a esta demanda, quadro que logo se modificou com a liberalização das importações promovida pela implantação das políticas de abertura comercial, de orientação neoliberal.

Ao mesmo tempo em que as salas de musculação ganhavam feição de ginásios para ginástica mecanizados, as academias diversificavam a oferta de modalidades e tipos de aulas. A ampliação do número de ambientes e do horário de funcionamento permitiu o oferecimento de várias modalidades de atividades físicas, inclusive ao mesmo tempo: ginástica; luta; dança; atividades aquáticas; dentre outras. As modalidades também se desdobraram em vários tipos diferentes, que alcança atualmente grande dimensão, sendo difícil até de enumerá-las.

Podemos afirmar que estas inovações provocaram mudanças substantivas para os trabalhadores do *fitness*. A primeira, foi a transformação paulatina dos trabalhadores em instrutores especializados, perdendo-se, pouco a pouco, o perfil generalista do antigo professor de ginástica, que era capacitado, sentia-se capacitado e era requisitado para dar aula de ginástica, em diferentes abordagens. A oferta diversificada de tipos de ginástica, por exemplo, deu origem ao instrutor de localizada, instrutor de alongamento, instrutor de aeróbica, instrutor de *step*. Isto se deveu também, ao fato de que essas múltiplas variedades não eram - e ainda não são - oferecidas em horários seguidos. As academias jogam com as modalidades e horários de acordo com seus interesses de produtividade e lucratividade, podendo programar uma aula de *step*, às oito horas da manhã, outra às doze horas, e ainda às dezenove horas, por exemplo. Esta especialização acarretou também uma mudança no padrão de mobilização da força de trabalho, que ficou impossibilitada de concentrar seu tempo de trabalho em determinado período do dia. Tornando-se um especialista, precisa trabalhar em diversos horários e turnos de um dia e até em vários lugares para atuar em sua especialidade, aprofundando, assim, o perfil de trabalhador parcial, que já era presente no segmento *fitness*.

Aqui visualizamos um processo de desqualificação do trabalho no *fitness*, que fica identificado, restrito e até estigmatizado, como instrutor de uma determinada atividade, limitando o seu potencial de trabalhador do *fitness*. Este fato é extremamente favorável à exploração da força de trabalho pelo patronato, que lhe paga só por uma pequena fração da jornada diária e, em contrapartida, pode tirar grande quantidade de mais-valia.

A introdução de uma grande quantidade de equipamentos de ginástica na sala de musculação, que cada vez mais incorpora o desenvolvimento científico e tecnológico, também produz uma desqualificação do trabalho dos profissionais que ali trabalham, o que se reflete no fato do valor pago pela hora-aula ser muito mais baixo do que o que é pago nas aulas das chamadas atividades coletivas. A função do instrutor fica restrita, basicamente, à supervisão do uso dos equipamentos, já que estes possuem construção ergonômica avançada que dispensa acompanhamento, mecanismos de regulação de carga dos exercícios auto-explicativos e até recursos de entretenimento, como monitores de vídeo que permitem assistir programação de televisão aberta ou fechada, filmes, shows e jogos eletrônicos.

Não obstante a utilização da especialização de tarefas, típicas do fordismo, as empresas do *fitness* têm empregado os pressupostos da acumulação flexível na sua organização produtiva. Conforme apontamos no capítulo II, item 2.2, as empresas deste segmento se utilizam da estratégia da diversificação de atividades como forma de alcançar os objetivos da produção flexível. É preciso oferecer o maior número possível de atividades

físicas, que possam atender a uma maior demanda de gostos, interesses e necessidades dos clientes. Daí a oferta de atividades tão diversas ao longo do horário de funcionamento das academias, que vão desde as mais tradicionais (abdominal, alongamento, localizada), passam por aulas pré-coreografadas (*body balance*, *body combat*, *body pump*), e alcançam as aulas *mind* ou *zen* (*hatha yoga*, *vinysana yoga*, *swasthya yoga*, *tai chi chuan*). A essa necessidade junta-se a oferta de atividades em determinados horários de maior procura e interesse da clientela, atendendo a característica de fluidez da produção flexível.

Para atender a estes pressupostos com redução do custo da força de trabalho, as academias necessitam lançar mão de contratos flexíveis de trabalho, o que explica o forte apelo da ACAD pela adoção do contrato de tempo parcial. Ficou evidente que esta modalidade de contratação é predominante no *fitness*, e mais, que na maioria das vezes, estes contratos sequer alcançam o limite de vinte e cinco horas de trabalho semanais. Esta é a razão principal do grande número de contratos de trabalho neste segmento, tão enaltecidos pelos setores conservadores da Educação Física. Em especial, aqueles ligados ao sistema CONFEF/CREF. O contrato de tempo parcial contribui para a produção de um exército de reserva. Apesar de não estar literalmente desempregado, o contrato de tempo parcial joga o trabalhador numa situação de potencial empregado. A pressão sobre os trabalhadores empregados não se faz somente pelos desempregados e pela nova geração de trabalhadores que procura encontrar trabalho, mas também por um trabalhador que se encontra parcialmente empregado. Há, a nosso ver, uma potencialização do exército de reserva, contribuindo para a desvalorização do valor da força de trabalho no segmento.

As consequências para os trabalhadores de Educação Física no *fitness* começam pela redução, e até impossibilidade, de gozar férias, conforme foi relatado nas entrevistas. Outra consequência visível é a necessidade de preencher a jornada diária de trabalho com outro contrato de trabalho, o que faz com que o trabalhador tenha que realizar diversos deslocamentos ao longo do dia para cumprir sua jornada, o que implicando maior gasto com transporte. O contrato de tempo parcial repercute também na questão salarial, pois os valores variam não só em função da quantidade de horas trabalhadas, mas também em função da modalidade na qual o profissional intervém. A maior rede de academias no Brasil, a rede *Bodytech*, chega a fazer contratos diferentes por modalidade, para trabalhar num mesmo local de trabalho, conforme depoimento de um dos entrevistados. Desde modo, os contratos de trabalho são totalmente individualizados, dificultando, em demasia, as possibilidades de negociação e organização coletiva dos trabalhadores.

Outro aspecto da precarização do trabalho no *fitness* é o trabalho do *personal trainer*, recurso que tem sido empregado pelas empresas do *fitness*, principalmente, a partir dos anos 2000. O papel do *personal trainer* na indústria do *fitness* é, a nosso ver, bem mais amplo do que apenas atender aos pressupostos da produção flexível. Sua existência nas academias não está ligada somente à necessidade de atender a uma demanda dos clientes, em tempo que mais lhe aprouver. Evidentemente, que a transferência deste produto da academia para a esfera do trabalho autônomo está diretamente relacionada aos custos da produção, pois é de interesse do capitalista que o trabalhador produza maior quantidade de produtos em menor quantidade de tempo, aumentando assim a sua produtividade do trabalho.

No entanto, o que acreditamos ser mais importante, neste caso, é o fato do trabalhador se descolar, pouco a pouco, da idéia de relação salarial com a empresa para o qual trabalha, inclusive porque ele já está submetido ao contrato de tempo parcial. Estamos nos referindo, neste caso, ao *personal* interno. Como pudemos verificar, os contratos de tempo parcial são de poucas horas semanais. Desta forma, o trabalhador dispõe de grande parte de seu dia para trabalhar em outro lugar, ou prestar serviço para os clientes da própria empresa em que trabalha. Sendo assim, a maior parte de sua renda virá do trabalho de outra fonte que não a da empresa com a qual tem contrato de trabalho, principalmente porque os valores pagos por elas são muito baixos, fato apontado pelos entrevistados, como grande estímulo ao trabalho de *personal trainer*. Outro elemento presente nesse apagamento da relação salarial é o fato do *personal* necessitar da academia para conquistar novos clientes. Se ele não estiver na academia, trabalhando como empregado por algum tempo, sua capacidade de vender a si mesmo, vender o serviço (produto) de *personal trainer*, será limitada ou restringida. Assim, ele também tem que se esforçar para atingir a potencial clientela, contribuindo para a lucratividade da empresa, por ajudar a manter o cliente em atividade. Além de instrutor, ele se torna vendedor de um produto da empresa, sem que, para isso, receba algo em troca, além do valor que combinou com o cliente.

O *personal trainer* externo apresenta situação semelhante, mas com algumas nuances. Em empresas em que se admite o *personal* externo para clientes que já são da academia, o *personal* representa uma terceirização, deixando a relação inteiramente a cargo do cliente. Na outra situação verificada, quando a empresa exige que o *personal* externo leve o cliente para ser matriculado na academia, este trabalhador funciona como um verdadeiro captador de clientes novos e, por isso, torna-se um vendedor da academia, sem a devida “recompensa”. Algumas empresas oferecem a este *personal* - vendedor, uma espécie de desconto nos valores do “repasso” que ele tem que fazer para poder se utilizar da academia.

Ainda com respeito ao *personal trainer* interno, queremos afirmar que apesar de uma pseudo autonomia do seu trabalho em relação ao capital, este trabalhador continua produzindo para o capital, pois ao pagar pelo uso da academia para prestar o serviço para um cliente, ele diminui o valor que o dono da academia tem que gastar pelo uso de sua força de trabalho, quando é empregado da academia. Sendo o seu cliente o mesmo que paga uma mensalidade para usar a academia o mês todo, não se justifica a cobrança de um valor pelo consumo do chamado capital constante investido, visto que, isso já está pago pela mensalidade cobrada. Do contrário seria admitir que o capitalista, o dono da academia, está cobrando uma mensalidade abaixo do valor gasto por ele para produzir a sua mercadoria: valor da força de trabalho + valor gasto com meios de produção. A diferença é que agora seu trabalho não lhe garante, a princípio, nenhum direito trabalhista, como férias, décimo terceiro, aposentadoria.

A remuneração paga pelas empresas aos trabalhadores do *fitness* é bastante baixa, quando tomamos como referência os valores estabelecidos em Convenção Coletiva e os depoimentos dos entrevistados. Na última convenção coletiva firmada para o período maio/2011 a abril/2012, o salário de admissão para os trabalhadores de Educação Física no regime mensalista foi fixado em R\$800,00 (oitocentos reais) e de R\$4,00 (quatro reais) por hora de trabalho no regime horista, sendo facultado o fracionamento do valor, proporcionalmente ao tempo de duração da aula/treino.

Os baixos valores estabelecidos na Convenção Coletiva de Trabalho servem para rebaixar os valores pagos pelas empresas em geral. Foi possível constatar este fato a partir de dados de empresas de grande porte e elevado grau de desenvolvimento neste segmento, instaladas no Rio de Janeiro, como as redes *Bodytech*, *Smart Fit*, *Curves* e *Proforma*. Os trabalhadores entrevistados que mantinham vínculos com estas empresas, nos relataram valores pagos por hora-aula bastante limitados, principalmente por se tratar de uma realidade da zona da sul da cidade, que além de ter população com maior poder aquisitivo, é a de maior tradição como cliente de academias de ginástica. Tivemos relato de R\$8,00 (oito reais) em contrato de trabalho para a sala de musculação na *Smart Fit* e pouco mais de R\$12,00 (doze reais) na *Bodytech*. Para as aulas coletivas, registramos o valor de pouco menos R\$12,00 (doze reais) na *Curves* e de um valor inicial de cerca de R\$15,00 (quinze reais), na *Bodytech*. Estes valores servem de referência para pensarmos a realidade mais ampla de remuneração, considerando um universo de empresas que abarca uma maioria de pequenos empreendimentos, espalhados por bairros de menor poder aquisitivo.

Porém, mais grave do que os próprios valores, é a forma como eles são estabelecidos. Em primeiro lugar, ficou claro que os patrões que pagam acima do piso salarial

convencionado, não oferecem reajuste de fato, mas apenas repassam os índices de reajuste acordados em Convenção Coletiva. Outro fato importante é o da inexistência de uma política de remuneração clara, onde cada trabalhador só conhece o valor de sua própria remuneração, por inexistir qualquer mecanismo de enquadramento coletivo, do tipo plano de cargos e salários. Qualquer reivindicação do trabalhador por melhoria salarial é feita de forma direta e pessoal com o proprietário, gerente ou coordenador da academia. Obviamente que isso é uma situação constrangedora que culmina, segundo relato dos entrevistados, num processo de silenciamento dos trabalhadores, em nome da preservação de seus empregos. Há, portanto, uma individualização das remunerações sem nenhuma perspectiva de tratamento isonômico.

Constatamos que os trabalhadores do *fitness* possuem uma extensa jornada de trabalho, que pode se estender do início da manhã (por volta das sete horas) até o período da noite (por volta das nove ou dez horas), com alguma intermitência. Não é incomum a jornada diária de trabalho superar oito horas, o que é de muita significância, visto que o respeito ao limite de horas de trabalho diárias é uma bandeira histórica dos trabalhadores. O mais grave aqui, é que os trabalhadores, sob a forma de *personal trainer*, é que impõem a si mesmo a superação deste limite, em decorrência, obviamente, das condições de exploração que estão submetidos no *fitness*. Por outro lado, os trabalhadores mencionaram essa via, a do empreendedorismo, como a única via para trabalhar no *fitness*, banalizando o excesso da jornada diária de trabalho, naturalizando-o.

Ao longo desta jornada, os trabalhadores têm dificuldades para realização, até de atos fisiológicos fundamentais. Sentar-se para descanso, ir ao banheiro, fazer refeições, nem sempre são realizados em situações adequadas, o que provoca, segundo os relatos, alguns distúrbios e problemas de saúde. É comum o prejuízo das refeições em razão do trabalho avançar sobre a hora adequada de almoço, ou até mesmo, impedir que se realize, forçando o trabalhador a realizar lanches rápidos, ao invés de refeições. O excesso de barulho das músicas e do ambiente provoca, em alguns, esgotamento psíquico também.

O tamanho e a forma da jornada de trabalho no *fitness* trazem repercussão não só para as condições físicas e orgânicas dos trabalhadores, como também para suas relações familiares e afetivas. Vários trabalhadores entrevistados relataram dificuldades de relacionamento com a família, em lidar com as tarefas e fazeres relacionados aos filhos, chegando até a “impedir” a constituição de nova família. Uma das entrevistadas mencionou o fato de ainda não ser mãe e disse que não saberia se isso seria possível.

Devido às relações de trabalho estabelecidas neste segmento, que se sustentam na precariedade salarial e de vínculo trabalhista, os trabalhadores ficam compelidos a não

vivenciar situações importantes da vida humana. O caso da gravidez é emblemático. A trabalhadora passará, num primeiro momento, por certo período de restrição e limitação de sua capacidade laborativa e, após o parto, necessitará de afastamento do trabalho para cuidar da prole. Recorde-se que esta trabalhadora está mergulhada numa relação de trabalho precarizada, sob a forma de contrato de tempo parcial ou de trabalho autônomo, via *personal trainer*. Nesta situação, ela perderá toda a sua renda no período pré-gestação e pós-gestação, correndo o risco, ainda, de ver seus clientes trocarem de instrutor. Na empresa, respeitados os limites garantidos por lei, a situação também é ameaçadora, pois os vínculos entre os clientes e o instrutor são mais frágeis, a partir da grande diversificação de atividades, e um substituto eventual pode se tornar tão popular entre os clientes que a empresa pode resolver efetivá-lo, considerando que os custos de demissão são reduzidos em função do contrato de tempo parcial. Esta situação limite que apresentamos, serve para ilustrar a condição de insegurança e incerteza que a maioria dos trabalhadores do *fitness* está submetida. Exemplos na mesma direção são o caso de adoecimento do trabalhador e direito de gozar férias.

Queremos ainda ressaltar uma dimensão bastante marcante neste universo, que se refere à pressão relacionada com a aparência física e a juventude do trabalhador. Um dos requisitos fundamentais para trabalhar no *fitness* é o da “boa” aparência física, que no início de carreira é facilmente atingida. Acontece que com o tipo de rotina de trabalho que vai se estabelecendo, somado aos afazeres pessoais, domésticos e familiares, esta manutenção da aparência física vai se tornando cada vez mais difícil de ser realizada, sem um custo adicional, ou seja, a necessidade de cuidar de seu próprio corpo se torna uma espécie de trabalho não pago, muitas das vezes, realizado no próprio local de trabalho.

Constatamos no *fitness* uma tendência cada vez maior de redução da vida útil da força de trabalho. Os relatos apontaram para um esgotamento da capacidade laborativa por volta dos cinquenta anos. Com isso não estamos dizendo que todos serão “expulsos” a partir deste marco. No entanto, é evidente que o contingente de trabalhadores do *fitness* é predominantemente jovem, o que pouco a pouco vai restringindo a capacidade dos trabalhadores se inserirem em determinados espaços e atividades, limitando assim sua vida produtiva e suas possibilidades de obtenção de renda, o que acaba por levá-los a outros campos de atuação. Alguns de nossos entrevistados manifestaram o desejo de partir para outras atividades profissionais, inclusive abrindo negócios. Neste ponto, coloca-se a mistificação em torno da questão de classe.

Os trabalhadores entrevistados não possuem consciência de que as mudanças operadas em seu trabalho e a forma como eles se relacionam com isso, foram resultado de um processo

que se vincula à necessidade do capital expandir cada vez mais a sua acumulação. Tal fato nos remete a algumas explicações. A indústria do *fitness*, ao obscurecer a exploração do trabalhador de Educação Física, mistificando a figura do *personal trainner* como aquele que trabalha para si mesmo, estimulando a iniciativa e o empreendedorismo dos trabalhadores envolvidos, escamoteia o pertencimento e a identidade de classe. Ao mesmo tempo, amortece os conflitos de classe e desmobiliza o coletivo de trabalhadores a agir junto, por meio de uma organização sindical. Fato que é também corroborado pelo conjunto CONFEF/CREF, que reafirma a lógica de mercado, o individualismo, aglutinando numa mesma entidade, trabalhadores do *fitness* e o capital deste segmento, agindo conforme os interesses do último.

Esta questão atinge relevância ainda maior, quando pensamos a organização mais ampliada da classe. Processos de precarização têm atingido, de forma geral, indistintas categorias de trabalhadores, o que nos coloca uma tarefa: como construir mecanismos de coesão que favorecem a formação de consciência de classe, cada vez mais desfeita pelo capital neste século, para o enfrentamento necessário que possibilite a superação da exploração do trabalho e a emancipação dos trabalhadores.

REFERENCIAS

ABREU, Ricardo. Contrato por tempo parcial: aplicação e vantagens. **Revista ACAD**, n. 20, p. 6, jun. 2004.

_____. Direito empresarial do *fitness*. **Revista Fitness Business**, São Paulo, nº 21, p. 46, set-out. 2005.

_____. Contrato pelo regime de tempo parcial: aplicação prática e cuidados que devem ser observados. **Revista ACAD**, n. 49, p. 8-9, dez. 2009a.

_____. Horistas X Mensalistas. **Revista ACAD**, n. 46, p. 8-9, dez. 2009b.

_____. *Personal trainer*: contrato de locação ou autorização; qual o melhor instrumento jurídico?. **Revista ACAD**, n. 50, p. 8, abr. 2010a.

_____. Registro na carteira de trabalho: Professor, instrutor, orientador, monitor ou profissional de Educação Física?. **Revista ACAD**, n. 51, p. 8-9, jul. 2010b.

_____. Relações trabalhistas: veja alguns exemplos de cláusulas importantes para constar na convenção coletiva de trabalho das academias e sugestões para a redação de textos relacionados a elas. **Revista ACAD**, n. 55, p. 10-11, ago. 2011.

ABIMAQ. Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos. Disponível em <<http://www.camaras.org.br/site.aspx/Noticias-CSGIN>>. Acesso em 06 de agosto de 2011.

ACADEMIA enxuta. **Revista ACAD**, n. 48, p. 36, out. 2009.

ACADEMIA Fórmula terá franquias com mensalidade de R\$ 99 para nova classe média. Disponível em: <<http://economia.uol.com.br/ultimas-noticias/redacao/2011/06/09/academia-formula-tera-franquias-com-mensalidade-de-r-99-para-nova-classe-media.jhtm>>. Acesso em: 18 dez. 2011.

ALERTA: risco à saúde. Revista E.F., n. 34, dez. 2009., p. 23. Disponível em: <http://www.confef.org.br/extra/revistaef/arquivos/2009/N34_DEZEMBRO/11_ALERTA_RISCO_A_SAUDE.PDF> Acesso em: 10 jan. 2012.

ALVES, Giovanni. **Trabalho e subjetividade: o espírito do toyotismo na era do capitalismo manipulatório**. São Paulo: Boitempo, 2011.

_____. **A condição de proletariedade: a precariedade do trabalho no capitalismo global**. Londrina: *Práxis*; Bauru: Canal 6, 2009.

_____. A tessitura da redundância: elementos teórico-metodológicos para uma investigação sobre a experiência da precarização do trabalho no Brasil. **31ª Reunião Anual da ANPOCS**, Caxambu, 22 a 26 out – 2007a.

_____. Trabalho, crise e dessubjetivação da classe. In: CORSI, Francisco Luiz et alii (Org.). **Dilemas da globalização: o Brasil e a mundialização do capital**. Londrina: *Práxis*; Bauru: Canal 6, 2007b, p. 25-45.

_____. **Dimensões da reestruturação produtiva: ensaios de sociologia do trabalho.** 2 ed. Londrina: *Práxis*; Bauru: Canal 6, 2007c.

_____. **O novo (e precário) mundo do trabalho: reestruturação produtiva e crise do sindicalismo.** São Paulo: Boitempo Editorial, 2000, 364 p.

ANDERSON, Perry. Balanço do neoliberalismo. In: SADER, E. & GENTILI, P. **Pós-neoliberalismo: as políticas sociais e o Estado democrático.** Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1995, p. 9-23.

ANTUNES, Ricardo. A era da informatização e a época da informalização: riqueza e miséria do trabalho no Brasil. In: ANTUNES, Ricardo (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil.** São Paulo: Boitempo, 2006a, p. 15-25.

_____. (Org.). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil.** São Paulo: Boitempo, 2006b.

_____. Anotações sobre o capitalismo recente e a reestruturação produtiva no Brasil. In: ANTUNES, Ricardo; SILVA, Maria A. Moraes (Org). **O avesso do trabalho.** São Paulo: Expressão Popular, 2004, p. 13-26.

_____. **Os sentidos do trabalho. Ensaio sobre a afirmação e a negação do trabalho.** São Paulo. Boitempo Editorial, 1999. 258 p.

_____. **Adeus ao trabalho: ensaios sobre as metamorfoses e a centralidade do mundo do trabalho.** São Paulo: Cortez, 1997.

ANTUNES, Ricardo; ALVES, Giovanni. As mutações no mundo do trabalho na era da mundialização do capital. **Educação & Sociedade**, Campinas, vol. 25, n. 87, p. 335-351, maio/ago. 2004.

AQUI se faz: afinação e harmonia dão o tom das realizações ACAD. **Revista ACAD**, n. 53, p. 14-21, 2011.

A NOVA geração *fitness*. **Revista Fitness Business**, São Paulo, nº 38, p. 14-23, jul-ago. 2008.

BERGER, Mirela. **Corpo e identidade feminina.** Tese (Doutorado em Antropologia) - Faculdade de Filosofia, Letras e Ciências Humanas, Universidade de São Paulo, 2006

BERTEVELLO, Gilberto J. Academias de ginástica e condicionamento físico – desenvolvimento. In: DA COSTA, Lamartine Pereira. **Atlas do esporte no Brasil: atlas do esporte, educação física e atividades físicas de saúde e lazer no Brasil.** Rio de Janeiro: Shape, 2005a, p. 176.

_____. Academias de ginástica e condicionamento físico – sindicatos & associações. In: COSTA, Lamartine Pereira da (Org.). **Atlas do Esporte no Brasil: atlas do esporte, educação física e atividades físicas de saúde e lazer no Brasil.** Rio de Janeiro: Shape, 2005b, p. 178.

BIHR, Alan. 2 ed. **Da grande noite à alternativa. O movimento operário europeu em crise.** São Paulo: Boitempo Editorial, 1998.

BOLTANSKI, Luc; CHIAPELLO, Ève. **O novo espírito do capitalismo.** São Paulo: WMF Martins Fontes Ltda., 2009.

BORDIEU, Pierre; Wacquant, Loïc. A nova bíblia de Tio Sam. *Le Monde Diplomatique* Brasil, 2010. Disponível em: <<http://www.diplomatique.org.br/print.php?tipo=ac&id=271&PHPSESSID=099cbc670a7e8a6c998a4f532aaf76c9>>. Acesso em: 18 jan. 2012.

BORGES, Altamiro & POCHMANN, Marcio (2002). **“Era FHC”: a regressão do trabalho.** São Paulo: Anita Garibaldi, 2002.

BOSSLE, Cibele Biehl; FRAGA, Alex Branco. O *personal trainer* na perspectiva do *marketing*. **Revista Brasileira de Ciências Esporte**, Florianópolis, v. 33, n. 1, p. 149-162, jan./mar. 2011.

BRASIL. Ministério do Planejamento e Coordenação Geral/Ministério da Educação e Cultura. **Diagnóstico da educação física/desportos no Brasil.** Rio de Janeiro: FENAME, 1971.

_____. Medida Provisória nº 2164-41, de 24 de agosto de 2001. **Diário Oficial da União**, n. 164-E, seção 1, p. 33-34, 27 ago. 2001.

_____. Ministério da Educação. Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira. **Censo da Educação Superior de 2004: Resumo Técnico.** Brasília, 2005.

_____. Ministério da Educação. Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira. **Censo da Educação Superior de 2009: Resumo Técnico.** Brasília, 2010.

_____. Ministério da Justiça. Secretaria de Direito Econômico. Medida Preventiva, 2010. Disponível: <<http://portal.mj.gov.br/data/Pages/MJ9F537202ITEMID4B7E2AAC58114710A8FCACE6DA978AD3PTBRIE.htm>>. Acesso em: 18 dez. 2011.

BRAVERMAN, Harry. **Trabalho e capital monopolista: a degradação do trabalho no século XX.** Rio de Janeiro: Editora Guanabara Koogan, 1987.

BRISO, Caio Barreto. Gigante do *fitness*: como Alexandre Accioly transformou a *Bodytech* em uma potência com 50.000 alunos. Ele agora se prepara para levá-la a dezessete cidades de catorze estados. **Veja Rio**. Disponível em: <<http://vejario.abril.com.br/especial/gigante-fitness-633743.shtml>>. Acesso em: 14 dez. 2011.

BRUM, Edson. Em primeiro lugar o colaborador. **Revista ACAD**, n. 25, p. 14, mai./jun. 2005.

CAMPELLO, Rachel. Pontapé na malhação: as academias turbinam a aeróbica com capoeira, boxe e lutas orientais. **Veja**, São Paulo, n. 1638, p. 78-79, mar. 2008.

CANCELLA, Karina Barbosa. A fundação da primeira sede da Associação Cristã de Mços na América Latina e sua atuação como fomentadora da prática esportiva no Rio de Janeiro pós-republicano. *Recorde: Revista de História do Esporte*, v. 3, n. 2, dezembro de 2010.

CANO, Wilson. **Soberania e política na América Latina**. São Paulo: Editora UNESP, 2000.

CANTARINO FILHO, Mario Ribeiro; COSTA, Lamartine Pereira da. Ensino Superior em Educação Física. In: COSTA, Lamartine Pereira da (org.). **Atlas do esporte no Brasil: atlas do esporte, educação física e atividades físicas de saúde e lazer no Brasil**. Rio de Janeiro: Shape, p. 489-493, 2005.

CAPACITAÇÃO pelo conhecimento. **Revista ACAD**, n. 47, p. 32, ago. 2009.

CAPINUSÚ, José Maurício. Academias de ginástica e condicionamento físico – origens. In: COSTA, Lamartine Pereira da (org.). **Atlas do esporte no Brasil: atlas do esporte, educação física e atividades físicas de saúde e lazer no Brasil**. Rio de Janeiro: Shape, p. 174-175, 2005.

CARCANHOLO, Marcelo Dias. Dialética do desenvolvimento periférico: dependência, superexploração da força de trabalho e política econômica. **Revista de Economia Contemporânea**, Rio de Janeiro, 12(2): 247-272, mai/ago, 2008.

CARCANHOLO, Reinaldo A. **Capitalismo contemporâneo e trabalho produtivo**. I Encontro Nacional de Economistas Marxistas/2007. Disponível em: <<http://www.sitiodeeconomiapolitica.ufpr.br/ReinaldoCarcanholo.pdf>>. Acesso em: 18 de setembro de 2009.

CARLOS Heitor Bergallo: uma marca impressa na história. **Revista ACAD**, n. 29, p. 14-16, jan./fev. 2006.

CASTRO, Ana Lucia. **Culto ao corpo e sociedade: mídia, cultura de consumo e estilos de vida**. 166f. Tese (Doutorado em Sociologia)-Instituto de Filosofia e Ciências Humanas, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 2001.

_____. Culto ao corpo: identidades e estilos de vida. VIII Congresso Luso-Afro-Brasileiro de Ciências Sociais. Disponível em: <http://www.ces.uc.pt/lab2004/inscricao/pdfs/painel24/analuciacaastro.pdf>. Acesso em 21 de abril de 2011.

CASTRO, Celso. *In corpore sano* - os militares e a introdução da educação física no Brasil. **Antropolítica**, Niterói, RJ, nº 2, p.61-78, 1º sem. 1997. Disponível em http://www.uff.br/antropolitica/revistasantropoliticas/revista_antropolitica_02.pdf. Acesso em 01 de julho de 2011.

CHESNAIS, François. **A mundialização do capital**. São Paulo: Xamã, 1996.

COELHO FILHO, Carlos Alberto de Andrade. O discurso do profissional de ginástica em academia no Rio de Janeiro. **Movimento**, ano VI, n. 12, p. 14-24, 2000/1.

COIMBRA, Tatiane Carneiro. **O reordenamento no mundo do trabalho e a precarização do trabalho do professor de educação física: mediações da mercadorização da cultura corporal**. 225 f. Dissertação (Mestrado em Educação)-Faculdade de Educação, Universidade Federal Fluminense, 2009.

COM a palavra, seus colaboradores. **Revista Fitness Business**, São Paulo, nº 34, p. 51-53, nov./dez. 2007.

COMO surfar uma nova onda. *Fitness Brasil*. Disponível em: http://www.fitnessbrasil.com.br/novo_site/news_detalhe.asp?Id=702. Acesso em 24/02/2011

CONVENÇÃO Coletiva do Sindicato das Academias do Rio de Janeiro. **Revista ACAD**, n. 19, p. 7, abr. 2004.

COOPER, a religião aeróbica. **Revista Veja**, n. 203, p. 68-75, jul. 1972.

COOPER, Kenneth H. **Saúde total**. 2 ed. Rio de Janeiro: Entrelivros Cultural, 1979.

CORAÇÃO da academia. **Revista Fitness Business**, São Paulo, nº 18, p. 24-29, mar./abr. 2005.

COSTA, Jurandir Freire. **Ordem médica e norma familiar**. 3 ed. Rio de Janeiro: Graal, 1989.

COSTA, Sandra Barbosa da. **Academia de ginástica: a caminho de uma proposta de normatização e regulação**. 1992, 56f. Monografia (Especialização em Educação Física)-Faculdade de Educação Física, Universidade Gama Filho, Rio de Janeiro, 1992.

COSTA, Melina. Academia cria modelo de baixo custo. Disponível em: <http://blogs.estadao.com.br/jt-seu-bolso/academia-cria-modelo-de-baixo-custo/>. Acesso em 26 dez. 2011.

COSTA, André Luis Leta da; SANTOS, Tony Meireles. Treinamento aeróbio: importância, considerações e novas perspectivas para captação e retenção de clientes. **Revista ACAD**, n. 44, p. 22-23, dez. 2008.

CUNHA JUNIOR, Carlos Fernando Ferreira da. Organização e cotidiano escolar da “Gymnastica” uma história no Imperial Collegio de Pedro Segundo. **PERSPECTIVA**, Florianópolis, v. 22, n. Especial, p. 163-195, jul./dez. 2004.

DALE, Maria José. NÃO é vício, é paixão. **Revista ACAD**, n. 54, p. 12-13, 2011.

DEBAIXO do mesmo guarda-chuva. **Revista Fitness Business**, n. 56, p. 14-16, nov./dez. 2011.

DIAS, Claudia. Reforço para o corpo e para os cofres. **Revista Fitness Business America**, n. 53, p. 44-46, mai./jun. 2011

DIEESE. Departamento Intersindical de Estatística e Estudos Sócio-Econômicos. **Anuário dos trabalhadores 2005**. São Paulo, 2005.

DOIN, Joana. Legalidade do contrato de trabalho por tempo parcial. **Revista ACAD**, Rio de Janeiro, nº 27, p. 9, set./out. 2005.

_____. Vínculo empregatício: como esta regra se aplica ao *personal trainer*. **Revista ACAD**, n. 29, p. 8, jan./fev. 2006.

DWECK, Ruth Helena. A beleza como variável econômica - reflexo nos mercados de trabalho e de bens e serviços. Texto para Discussão nº 618. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 1999.

DWECK, Ruth Helena; SABBATO, Alberto. A beleza e o mercado de trabalho: uma perspectiva de gênero. **Revista Gênero**, Niterói, v. 6, n. 2 - v. 7, n. 1, p. 95-128, 2006.

DWECK, Ruth Helena; SABBATO, Alberto Di; SOUZA, Frederico Teófilo de. Relatório final: O impacto socioeconômico da Beleza – 1995 – 2004. Universidade Federal Fluminense, 2005. Disponível em: <<http://www.noticias.uff.br/noticias/2006/01/estudo-beleza.pdf>>. Acesso em 05 dez. 2011.

DO LEBLON a Miami, R\$450 milhões na esteira. Economia, **Jornal O Globo**, p. 28, 10 de maio de 2009.

EM BUSCA do corpo desenhado: aeróbica para a saúde e definição muscular para a vaidade – é a nova receita das academias. Revista **Veja**, São Paulo, edição nº 1477, p. 68-77, 1997.

EM ENTREVISTA à Conexão, Alexandre Accioly desvenda sua fórmula de sucesso. **Revista Conexão Rio**, Edição 04, maio/2006. Disponível em: <<http://www.fecomercio-rj.org.br/publique/cgi/cgilua.exe/sys/start.htm?UserActiveTemplate=fecomercio2008&infolid=917&sid=108>>. Acesso em 12 ago 2011.

EVOLUÇÃO do mercado. *UPGRADE* Instituto de Ensino.. Disponível em <<http://www.upgradecursos.com.br/1901.html>>. Acesso em: 26 nov. 2011.

EXPANSÃO dos negócios, evolução do bem-estar. **Revista Fitness Business**, n. 33, p. 34-38, 2007.

FARIA JR., Alfredo Gomes. Reflexões sobre a educação física brasileira – a Carta de Belo Horizonte. **Revista Brasileira de Ciências do Esporte**, v.23, n.1, p.19-31, set. 2001.

FERREIRA, Marcelo. Estratégia de RH: você já tem a sua?. **Revista ACAD**, n. 36, mar./abr. 2007, p. 12.

FERREIRA, Rosenildo Gomes. Malhação popular: com um modelo mais simples de academia, o empresário Edgar Corona quer conquistar a classe C. Disponível em: <http://www.istoedinheiro.com.br/noticias/369_MALHACAO+POPULAR>. Acesso em 26 dez. 2011.

FREITAS, Aiana. Grandes redes criam academias de baixo custo; preços vão de R\$ 49 a R\$ 180. Disponível em: <http://economia.uol.com.br/ultimas_

noticias/redacao/2011/10/06/grandes-redes-criam-academias-de-baixo-custo.jhtm>. Acesso em: 18 dez. 2011.

FORÇA associativa. **Revista ACAD**, n. 55, ago. 2011, p. 28-40.

FURTADO, Roberto Pereira. **O não-lugar do professor de educação física em academias de ginástica**. 186f. Dissertação (Mestrado em Educação)-Faculdade de Educação, Universidade Federal de Goiás, Goiânia, 2007a.

_____. Novas tecnologias e novas formas de organização do trabalho do professor nas academias de ginástica. Goiânia: **Pensar a Prática**, v. 10, n.2, p. 307-322, jul./dez. 2007b.

_____. Do fitness ao wellnes: os três estágios de desenvolvimento das academias de ginástica. **Pensar a Prática**, v. 2, n. 1, p. 1-11, jan./abr. 2009.

GALVÃO, Andréia. **Neoliberalismo e reforma trabalhista no Brasil**. Rio de Janeiro: coedição Revan, FAPESP, 2007.

GANDRA, Alana. SDE instaura processo para apurar ação de sindicato que prejudicaria consumidor. Disponível em: <<http://agenciabrasil.ebc.com.br/noticia/2010-06-17/sde-instaura-processo-para-apurar-acao-de-sindicato-que-prejudicaria-consumidor>>. Acesso em: 29 dez. 2011.

GIGANTE: *A!Body Tech* nasce da fusão entre *A!cademia Sports Club* e *Body Tech* e opera sete academias no Rio de Janeiro. **Revista Fitness Business**, São Paulo, nº 21, p. 34-36, set-out. 2005.

GOELLNER, Silvana Vilodre. **O método francês e a educação física no Brasil: da caserna à escola**. 223f. Dissertação (Mestrado em Ciências do Movimento Humano)-Escola Superior de Educação Física, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 1992.

GÓIS JUNIOR, Edivaldo. Modernismo, raça e corpo: Fernando de Azevedo e a questão da saúde no Brasil (1920-1930). *Revista Brasileira de Ciências do Esporte*, Campinas, v. 30, n. 2, p. 39-56, jan. 2009

GOLDEMBERG, Mirian; RAMOS, Marcelo Silva. A civilização das formas: o corpo como valor. In: GOLDEMBERG, Mirian (org.). **Nu & vestido: dez antropólogos revelam a cultura do corpo carioca**. Rio de Janeiro: Record, p. 19-40, 2002.

GOMES, Ingrid Rodrigues; CHAGAS, Regiane de Ávila; MASCARENHAS, Fernando. A indústria do *Fitness*, a mercantilização das práticas corporais e o trabalho do professor de Educação Física: o caso *Body Systems*. **Movimento**, v. 16, n. 4, out./dez. 2010, p. 169-189.

GONDRA, José G. Combater a “Poética Pallidez”: a questão da higienização dos corpos. *PERSPECTIVA*, Florianópolis, v. 22, n. Especial, p. 121-161, jul./dez. 2004.

GORZ, André. **O imaterial: conhecimento, valor e capital**. São Paulo: Annablume, 2005.

GAWRYSZEWSKI, Bruno. **CONFEE: organizador da mercantilização do campo da Educação Física**. 2008. 215 p. Dissertação (Mestrado em Educação). Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.

GUARANY, Juliana. A Nyke entra na dança. *Revista da ACAD*, n. 2009, p. 112, 2007.

HARVEY, David. 4 ed. **Condição pós-moderna: uma pesquisa sobre as origens da mudança cultural**. São Paulo: Edições Loyola, 1994.

HORTA, José Silvério Baía. **O hino, o sermão e a ordem do dia**. Rio de Janeiro: Editora da UFRJ, 1994.

IHRSA. *International Health, Racquet & Sportsclub Association. The IHRSA Global Report* 2008. Boston: IHRSA, 2008.

INCENTIVO e estímulo. **Revista Fitness Business**, São Paulo, nº 37, p. 16-18, mai.-jun. 2008.

IPEA. Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada. **Estrutura produtiva avançada e regionalmente integrada: desafios do desenvolvimento produtivo brasileiro**. Brasília: IPEA, livro 5, n. 1, 2010.

ISOTÔNICOS miram academias par alavancar negócios. **Revista Fitness Business**, n. 53, p. 12-15, maio/junho 2011,

JANE Fonda sai do gelo com livro e filme. JORNAL FOLHA DE SÃO PAULO. Caderno Ilustrada. São Paulo, 13 de março de 2005. Disponível em: <<http://www1.folha.uol.com.br/fsp/ilustrad/fq1303200509.htm>>. Acesso em 01 de agosto de 2011.

JINKINGS, Nise. A reestruturação do trabalho nos bancos. In: ANTUNES, Ricardo (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2006, p. 189-205.

_____. As formas contemporâneas da exploração do trabalho nos bancos. In: ANTUNES, Ricardo; SILVA, Maria Aparecida Moraes (orgs.). 1 ed. O avesso do trabalho. São Paulo: Expressão Popular, p. 207-241, 2004.

JUNQUEIRA, Eduardo. O estica e puxa de resultados: importadas, as novidades das academias de ginástica tornam a malhação mais eficiente. **Veja**, São Paulo, n. 1.530, p. 44-47, jan. 1998.

KOOGAN, Abrahão; HOUAISS, Antônio. **Enciclopédia e Dicionário Ilustrado**. Rio de Janeiro: Edições Delta, 1997.

KOSIK, Karel. **Dialética do concreto**. Rio de Janeiro: Paz e Terra, 1976.

KREIN, José Dari. Balanço da reforma trabalhista do governo FHC. In: PRONI, Marcelo Weishaupt; HENRIQUE, Wilnês (org.). **Trabalho, mercado e sociedade: o Brasil nos anos 90**. São Paulo: Editora UNESP, 2003.

KUNZ, Elenor; GARCIA, Emerson S., RESENDE, Helder G., CASTRO, Iran J., MOREIRA, Wagner W. Novas diretrizes curriculares para os cursos de graduação em educação física: justificativas, proposições, argumentações. **Revista Brasileira de Ciências do Esporte**, Florianópolis, vol.20, nº1, p.37-47, set., 1998.

LIMA, Diana Nogueira de Oliveira. *Ethos* emergente: notas etnográficas sobre o “sucesso”. **Revista Brasileira de Ciências Sociais**, v. 22, nº 65, p. 73-83, 2007.

LIVRE iniciativa ou concorrência predatória. **Revista ACAD**, n. 51, p. 18-26, jul. 2010.

LOCALIZAÇÃO. Disponível em: <<http://www.curves.com.br/v1/localizacao.php>>. Acesso em: 19 dez. 2011.

MADRUGA, Djan. Nosso marketing está errado: vamos atrás dos 55 milhões que não estão conosco! **Revista ACAD**, Rio de Janeiro, ano 3, nº 18, p. 6, mar. 2004.

MAGALHÃES, Livia Gonçalves. **Histórias do futebol**. São Paulo: Arquivo Público do Estado, 2010.

MALYSSE, Stéphane. Em busca dos (H)alteres-ego: olhares franceses nos bastidores da corpolatria carioca. IN: GOLDEMBERG, Mirian. **Nu & vestido: dez antropólogos cariocas revelam a cultura do corpo carioca**. Rio de Janeiro: Record, p. 79- 138, 2002.

MANDEL, Ernest. **A crise do capital: os fatos e sua interpretação marxista**. São Paulo: Ensaio; Campinas: Editora da Universidade Estadual de Campinas, 1990.

MARINHO, Inezil Penna. **Educação física, recreação – jogos**. 3 ed. São Paulo: Cia. Brasil Editora, 1981.

MAROUN, Kalya; VIEIRA, Valdo. Corpo: uma mercadoria na pós-modernidade. Psicologia em Revista, Belo Horizonte, v. 14, n. 2, p. 171-186, dez. 2008.

MARX, Karl. **O capital: crítica da economia política: livro 1**. 17 ed. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, livro I, volume II, 2001a.

_____. **O capital: crítica da economia política: livro 1**. 17 ed. Rio de Janeiro: Editora Civilização Brasileira, livro I, volume I, 2001b.

_____. Salário, preço e lucro. In: ANTUNES, Ricardo (Org.). **A dialética do trabalho: escritos de Marx e Engels**. São Pauo: Expressão Popular, 2004, p. 71-123.

_____. **Teorias da mais-valia: história crítica do pensamento econômico**. 2 ed. Rio de Janeiro: Editora Bertrand Brasil, 1987.

_____. **Contribuição à crítica da economia política**. 2 ed. São Paulo: Martins Fontes, 1983.

MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. Manifesto do Partido Comunista. In: MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. **Obras escolhidas**. São Paulo: Editora Alfa-Omega, s/data.

MASCARENHAS, Fernando et al. Acumulação flexível, técnicas de inovação e grande indústria do fitness: o caso Curves Brasil. Goiânia: **Pensar a Prática**, v.10, n.2, p. 237-259, jul./dez. 2007.

MELO, Hildete Pereira de. et al. **O setor serviços no Brasil: uma visão global — 1985/95**. Texto para Discussão Nº 549. Rio de Janeiro: Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada, 1998.

MELO, Victor Andrade de. O mar e o remo no Rio de Janeiro do século XIX. **Revista Estudos Históricos**, v. 13, n. 23, p. 41-71, 1999.

MERCADO concorrido: novas academias acirram disputa por alunos. **Veja Rio**. Disponível em: <http://vejario.abril.com.br/vejarj/160305/boa_forma.html>. Acesso em: 08 de dezembro de 2011.

MÉSZÁROS, István. Desemprego e precarização: um grande desafio para a esquerda. In: ANTUNES, Ricardo (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2006, p. 27-44.

MORENO, Andrea. **Corpo e ginástica no Rio de Janeiro: mosaico de imagens e textos**. Tese (Doutorado em Educação)-Faculdade de Educação, UNICAMP, 2001.

MUITO além da estação. **Revista ACAD**, n. 28, p. 15-17, nov./dez. 2005.

MULTIPLICAÇÃO de redes: um movimento que ganha força no setor de *fitness*. **Revista da ACAD**, n. 54, p. 22-31, jul. 2011.

MUNAIER, Christian. Socorro, estou devendo!. **Revista Fitness Business**, São Paulo, nº 24, p. 24-26, mar.-abr.. 2006.

NETTO, José Paulo & BRAZ, Marcelo. **Economia política: uma introdução crítica**. 2 ed. São Paulo: Cortez, 2007.

NOVAES, Jefferson da Silva. **Ginástica em academia: uma pesquisa histórico-descritiva**. Rio de Janeiro: Sprint, 1991.

_____. **A ginástica de academia brasileira analisada segundo os postulados da estética de Schiller, Vieira e Maffesoli**. 1998, 166f. Tese (Doutorado em Educação Física)-Faculdade de Educação Física, Universidade Gama Filho, Rio de Janeiro, 1998.

NOZAKI, Hajime Takeuchi. **Educação física e reordenamento no mundo do trabalho: mediações da regulamentação da profissão**. 2004. 367 p. Tese de Doutorado (Doutorado em Educação). Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2004.

OLIVEIRA, A. P. de; ASSIS, M.; LACERDA, Y.; BAGRICHEVSKY, M.; SAMPAIO, K. S. de. Culto ao corpo e exposição de produtos na mídia especializada em estética e saúde. **Movimento**, v. 16, n. 01, p. 31-51, janeiro/março de 2010.

O AQUECIMENTO das academias: novas redes e investimentos mexem com o mercado da malhação. **Veja Rio**, 02 de abril de 2003. Disponível em: <<http://veja.abril.com.br/vejarj/020403/capa.html>>. Acesso em: 01 dez. 2011.

O NEGÓCIO da malhação. Disponível em: <http://veja.abril.com.br/140201/p_072.html>. Acesso em 24/02/2011.

O SUOR entrou na moda. **Revista Veja**, São Paulo, edição nº 578, p. 50-58, 1979.

OS LUCROS do suor: as academias de ginástica transformaram-se em empresas e disputam um mercado florescente. **Veja**, São Paulo, n. 862, p. 100-101, março 1985.

PAGNI, Pedro Ângelo. Prescrição dos exercícios físicos e do esporte no Brasil (1850-1920): cuidados com o corpo, educação física e formação moral. **Pesquisa Histórica na Educação Física**, vol. 2, p. 59-82, 1997.

PARA todos os bolsos. **Atualidades Academia Magazine**, São Paulo, n. 10, p. 18-19, jan./fev./mar./abr. 2010.

PARKER, John; STAHEL, Monica. **Password: english dictionary for speakers of portuguese**. 2 ed. São Paulo: Martins Fontes, 1998.

PAULANI, Leda Maria & PATO, Christy Ganzert. Investimentos e servidão financeira: o Brasil do último quarto de século. In: PAULA, João Antônio (org.). **Adeus ao desenvolvimento – a opção do governo Lula**. Belo Horizonte: Autêntica, 2005, p. 37-68.

PELLEGRINO, Caroline. São Paulo ganha maior academia do Brasil. **Revista Fitness Business**, São Paulo, nº 55, p. 18-20, set-out. 2011. <<http://issuu.com/fitnessbrasil/docs/fitnessbusiness55>>. Acesso em: 22 jan. 2012.

PEREIRA, Viviane Andrade. **Corpo ideal, peso normal: transformações na subjetividade feminina**. 104f. Dissertação (Mestrado em Psicologia Social)-Instituto de Psicologia, Universidade do Estado do Rio de Janeiro, 2006.

PINHEIRO, Ivan Antônio; PINHEIRO, Rodrigo Reszka. Organização científica do trabalho reinventa um mercado tradicional: o caso do *fitness*. Fundação Getúlio Vargas: **RAE – eletrônica**, v. 5, n. 2, Art. 15, jul./dez. 2006.

POCHMANN, Marcio. **O emprego no desenvolvimento da nação**. São Paulo: Boitempo, 2008.

_____. Desempregados do Brasil. In: ANTUNES, Ricardo (org.). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2006, p. 59-73.

_____. **O emprego na globalização: a nova divisão internacional do trabalho e os caminhos que o Brasil escolheu**. São Paulo: Boitempo Editorial, 2001, 151 p..

PROST, Antoine. Fronteiras e espaços do privado. In: ARIÈS, Philippe; DUBY, Georges. **História da vida privada: da Primeira Guerra a nossos dias**. São Paulo: Editora Schwartcz, 1992, v.5, p.98.

PUXAR ferro já era. **Pequenas Empresas & Grandes Negócios**, out. 2005.

QUELHAS, Álvaro de Azeredo; NOZAKI, Hajime Takeuchi. A formação do professor de educação física e as novas diretrizes curriculares frente aos avanços do capital.

Motrivivência, ano XVIII, n. 26, p. 69-87, jun. 2006.

RAIO-X das academias: pesquisa inédita faz mapeamento do mercado e revela dados importantes do setor no Rio de Janeiro. **Revista ACAD**, n. 47, p. 17-24, 2009.

REDE Fórmula é lançada com novo sócio, Luciano Huck. Disponível em:

<http://www.fitnessbrasil.com.br/novo_site/news_detalhe.asp?Id=1081>. Acesso em: 18 dez. 2011.

RIBEIRO, Denise. Como nossos pais: num país em que cerca de 90% dos maiores grupos privados nacionais são de controle familiar, especialistas explicam como um herdeiro deve ser preparado para assumir a gestão da empresa – e quando deve passar longe da direção. **Folha de São Paulo**, São Paulo, 30 ago. 2005, Caderno Sinapse, p. 12-18.

RIO SPORT. Disponível em: <<http://www.riosportcenter.com.br/index.aspx>>. Acesso em: 18 dez. 2011.

ROSA, Bruno. Accioly investe em academias para a classe C: dono da *Body Tech* aposta R\$ 185 milhões na Fórmula e também entrará no setor de marinas. **O Globo**, Rio de Janeiro, 26 de jun. 2011. Economia, p. 37.

RUMMERT, Sonia Maria. **Educação e identidade dos trabalhadores: as concepções do capital e do trabalho**. São Paulo: Xamã; Niterói: Intertexto, 2000.

SABA, Fabio. **Mexa-se: atividade física, saúde e bem-estar**. 2ed. São Paulo: Phorte, 2008.

SABA, Fabio; ANTUNES, Fabia. **Gestão em atendimento: manual prático par academias e centros esportivos**. Barueri: Manole, 2004.

SACHSIDA, Adolfo; LOUREIRO, Paulo R.A.; MENDONÇA, Mário Jorge Cardoso de. Beleza e Mercado de Trabalho: Novas Evidências. **Economia Aplicada**, v.8, n.3, p.577-70, jul.-set. 2004.

SANCHES, Danilo. O Brasil vai cair na Zumba. **Revista Fitness Business**, n. 52, p. 8-10, mar./abr. 2011.

SANTOS, S.F.; SALLES, A.D. Antropologia de uma academia de musculação: um olhar sobre o corpo e um espaço de representação social. **Revista Brasileira de Educação Física e Esporte**, São Paulo, v.23, n.2, p.87-102, abr./jun. 2009.

SERPA, Dagmar. Malhar no molhado: artes marciais, musculação e até massagem entram nas piscinas das academias. **Veja**, São Paulo, n. 1.581, p. 92-93, jan. 1999.

SERVIÇOS próprios ou terceirizados? Eis a questão. **Revista Fitness Bussiness**, n. 28, nov./dez. 2016, p. 30-35.

SH'BAM: novo conceito de aula promete aliar atividade física eficiente à diversão. **Revista ACAD**, n. 53, p. 10, abr. 2011.

SINDACAD: representatividade e fortalecimento para o setor. **Revista ACAD**, n. 21, p. 14-15, ago. 2004.

SINDACAD/RJ é aprovado pelo Ministério do Trabalho e Emprego. **Revista ACAD**, n. 31, p. 24, mai./jun. 2006.

SINDECLUBES. Sindicato dos Empregados em Clubes, Estabelecimentos de Cultura Física, Desportos e Similares do Estado do Rio de Janeiro. Convenção Coletiva de Trabalho 2007-2008. Disponível em: <<http://www.sindeclubes.com.br/convencoes/acd2007.pdf>>. Acesso em: 28 dez. 2011a..

SINDECLUBES. Sindicato dos Empregados em Clubes, Estabelecimentos de Cultura Física, Desportos e Similares do Estado do Rio de Janeiro. Convenção Coletiva de Trabalho 2009-2010. Disponível em: <<http://www.sindeclubes.com.br/convencoes/acd2009.pdf>>. Acesso em: 28 dez. 2011b.

SINDECLUBES. Sindicato dos Empregados em Clubes, Estabelecimentos de Cultura Física, Desportos e Similares do Estado do Rio de Janeiro. Convenção Coletiva de Trabalho 2011-2012. Disponível em: <<http://www.sindeclubes.com.br/convencoes/acd2011.pdf>>. Acesso em: 28 dez. 2011c.

SMART Fit. Unidades. Disponível em: <<http://www.smartfit.com.br/>>. Acesso em: 26 dez. 2011.

SOARES, Carmen Lúcia. **Educação física: raízes européias e Brasil**. 2 ed. Campinas: Autores Associados, 2001.

_____. **Imagens da educação no corpo: estudo a partir da ginástica francesa no século XIX**. 3 ed. Campinas: Autores Associados, 2005.

SOARES, Carmem Lúcia; TAFFAREL, Celi Nelza; VARJAL, Elizabeth; CASTELLANI FILHO, Lino; ESCOBAR, Micheli Ortega; BRACHT, Valter. **Metodologia do ensino de educação física**. São Paulo: Cortez, 1992.

TERCEIRIZAÇÃO de serviços e locação de espaços: jogada de mestre ou gol contra?. **Revista ACAD**, n. 48, p. 19-26, mai./jun. 2009.

TOLEDO, Eliana de; PIRES, Fernanda Regina. Sorria! *Marketing* e consumo dos programas de ginástica de academia. **Revista Brasileira de Ciências do Esporte**, Campinas, v. 29, n. 3, p. 41-56, mai. 2008.

VAI pedir pra sair?. **Revista Fitness Bussiness**, n. 54, jul-ago 2011.

VILLELA, Gustavo; ROSA, Bruno. Do Leblon a Miami, R\$450 milhões na esteira. **O Globo**, Rio de Janeiro, 10 de mai. 2009. Economia, p. 28.

VIVAN, Renato Pizzato. **Mercantilização das práticas corporais e metamorfoses no trabalho: um estudo sobre o setor do fitness e bem-estar**. 2010, 104 p. Dissertação (Mestrado em Educação). Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2010.

ZAKABI, Rosana. Ioga vira malhação. **Veja**, São Paulo, n. 1801, p. 116, maio 2003a.

ZAKABI, Rosana. Parece circo, mas é academia. **Veja**, São Paulo, n. 1808, p. 90, maio 2003b.

ZAKABI, Rosana. O *fast food* da malhação. **Veja**, São Paulo, n. 1823, p. 122-124, outubro 2003c.

ZANNI, Adriano. Seis tendências que você precisa saber. **Revista Fitness Bussiness**, n. 53, p. 8-10, mai./jun. 2011.

ANEXOS

ANEXO 1

ROTEIRO DE ENTREVISTA

I

DADOS PESSOAIS

- 1) FALE SOBRE UM POUCO SOBRE O (A) PROFESSOR (A) XXXXXXXXXXXX: (a) Idade; (b) Formação Profissional; (c) Tempo de Trabalho na Área (EF/Área Fitness); (d) Razões pelo Interesse na Profissão/Área Fitness; (d) Família
- 2) FALE SOBRE AS CARACTERÍSTICAS DA(S) EMPRESA(S) EM QUE VOCE TRABALHA: (a) Proprietário - Empresário ou Sociedade Anônima; (b) Serviços ou Áreas Abrangidos; (c) Emprego de Máquinas e Equipamentos; (d) Condições das Instalações Físicas – área; ventilação, temperatura; pintura; sanitários; limpeza; ruídos; poeira; umidade; dependências para empregados
- 3) QUAIS AS CARACTERÍSTICAS DOS EMPREGADOS DA(S) EMPRESA(S): (a) Número e Gênero dos Empregados Regulares; (b) Outros Empregados – Terceirizados, Esporádicos, Eventuais, Estagiários; (c) Empregados em mais de 01 Ramo de Trabalho; (d) Fadiga Física e Mental Imposta pelo Trabalho na Empresa e Repercussão sobre a Saúde.
- 4) EXISTE ALGUM FATOR DE RISCO AO TRABALHADOR? (a) Fator de Risco à Saúde ou de Acidente de Trabalho; (b) Ocorrência de Acidente de Trabalho; (c) Procedimentos em Caso de Acidente de Trabalho; (d) Existência de Serviço Médico ou Medicina do Trabalho.

II

CONDIÇÃO LABORAL

- 5) COMO É SUA ROTINA DE TRABALHO? (a) Tempo de Deslocamento Casa-Trabalho-Casa; (b) Horas de Trabalho Diárias e Dias de Trabalho na Semana; (c) Dinâmica de 01 Dia de Trabalho; (d) Horas Diárias Fora do Trabalho; (e) Pausas durante a Jornada Diária para Alimentação e Descanso;
- 6) EXISTE TRABALHO EM SITUAÇÕES EXTRAS? (a) Trabalho noturno, de Final de Semana, em Feriados, Escala de Revezamento e Turnos e Folgas; (b) Trabalho em Desvio de Função (limpeza de equipamentos e arrumação de salas)
- 7) COMO VOCE SE SENTE EM RELAÇÃO AO TRABALHO? (a) Estado Físico e Psíquico após a Jornada de Trabalho; (b) Interferência do Trabalho na Vida Pessoal; (c) Retorno trazido pelo Trabalho além da Subsistência – status, convívio social, culto a imagem pessoal, etc.
- 8) COMO A(S) EMPRESA(S) AVALIAM E CONTROLAM O SEU TRABALHO?: (a) Processo de Seleção; (b) Procedimentos de Supervisão e Controle do Trabalho; (c) Mecanismos Internos de Desenvolvimento Laboral; (d) Apoio e/ou Cobranças para Aperfeiçoamento Profissional; (e) Tempo e Condições para Preparação do Trabalho

III

RELAÇÕES EMPREGADOR-EMPREGADO

- 9) COMO É O CONTRATO DE TRABALHO COM A(S) EMPRESA(S) EM QUE VOCE TRABALHA?: (a) por Hora, por Dia, por Semana, por Mês, por Tarefa; (b) Pagamento Mensal, Semanal, Diário; (c) Direito à Aviso Prévio, Indenização por Demissão, Férias, Folga Semanal, Dia de Pagamento Definido
- 10) EM MÉDIA QUAL É O VALOR DA SUA REMUNERAÇÃO? (a) Hora-Aula; (b) Diferença de Valor entre Trabalhadores; (c) Pagamento de Tempo de Preparação de Aula; (d) Pagamento por Tempo de Recuperação de Aula; (e) Plano de Cargos e Salários; (f) Participação nos Lucros
- 11) COMO VOCE AVALIA SEU SALÁRIO?: (a) em Relação aos seus Gastos; (b) em Relação ao Preço Pago pelos Serviços; (c) em Relação a Elevação dos Preços de Subsistência
- 12) QUAIS AS EXPECTATIVAS DO TRABALHADOR DO FITNESS?: (a) Desemprego Involuntário; (b) Desemprego por Introdução de Equipamentos ou outras Inovações; (c) Aumento ou Diminuição da Intensidade e Duração do Trabalho com o Desenvolvimento dos Equipamentos/Máquinas e da Produtividade; (d) Possibilidade de Acumular Recursos através do Trabalho; (e) Limitação de Trabalho em Razão do Avanço da Idade

IV

ENTIDADES DE REPRESENTAÇÃO/IMAGEM DO TRABALHADOR

- 13) EXISTEM ENTIDADES QUE REPRESENTEM E DEFENDAM OS TRABALHADORES DO FITNESS?: (a) Greves ou outros Movimentos Reivindicatórios; (b) Pauta de Reivindicações; (c) Outras Iniciativas; (d) Apoio dos Profissionais às Entidades de Representação; (e) Ação do Estado em Defesa desses trabalhadores
- 14) DE UMA FORMA GERAL, COMO VOCE AVALIA AS CONDIÇÕES (Físicas, Intelectuais e Psicológicas) DOS PROFISSIONAIS DE EDUCAÇÃO FÍSICA QUE TRABALHAM NO FITNESS?
- 15) Outras Observações Gerais.

ANEXO 2

TERMO DE CONSENTIMENTO LIVRE E ESCLARECIDO**Dados de identificação**

Título do Projeto: PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO NO SEGMENTO *FITNESS* NO BRASIL

Pesquisador Responsável: ALVARO DE AZEREDO QUELHAS

Instituição a que pertence o Pesquisador Responsável: Faculdade de Filosofia e Ciências/UNESP/Campus Marília

Nome do voluntário: _____

Idade: _____ anos

R.G.: _____

O Sr. (a) está sendo convidado(a) a participar do projeto de pesquisa “PRECARIZAÇÃO DO TRABALHO NO SEGMENTO *FITNESS* NO BRASIL”, de responsabilidade do pesquisador ALVARO DE AZEREDO QUELHAS.

Esta pesquisa se justifica pela necessidade de ampliação dos estudos sobre o trabalho no setor de serviços, dada a grande expansão das ocupações profissionais neste setor da economia. Além disso, o segmento *fitness* possui pouca investigação na área de estudos sobre o trabalho. Seu objetivo consiste em desvelar como é o trabalho dos Profissionais de Educação Física no segmento *fitness*, em suas diferentes dimensões, buscando contribuir com o campo de investigação sobre o mundo do trabalho, além de oferecer subsídios para o campo da formação profissional na área de Educação Física.

Para a realização da pesquisa, serão realizadas entrevistas com Profissionais de Educação Física que estejam atuando neste segmento, em especial, com aqueles que trabalham para empresas de grande porte do segmento *fitness* no município do Rio de Janeiro. Estas entrevistas serão gravadas através de equipamentos de áudio e vídeo, podendo os depoimentos, serem utilizados por ocasião da apresentação dos resultados.

Na apresentação dos resultados serão utilizados mecanismos de preservação de sua identidade pessoal, garantindo sua privacidade.

Sua participação é voluntária e você poderá retirar a qualquer tempo seu consentimento para utilização de suas informações. Em qualquer momento, você poderá requerer ao pesquisador, informações sobre o andamento e resultados da pesquisa.

Eu, _____, RG nº _____
declaro ter sido informado e concordo em participar, como informante, do projeto de pesquisa
acima descrito.

Rio de Janeiro, _____ de _____ de _____

ALVARO DE AZEREDO QUELHAS

Nome e assinatura do responsável por obter o consentimento