

## ACADEMIA DE GINÁSTICA

### FICHA TÉCNICA

Setor da Economia: terciário

Ramo de Atividade: serviços

Tipo de Negócio: academia de ginástica

Produtos Ofertados/Produzidos: atividades físicas esportivas

Investimento inicial: 98mil reais

Área: 300m<sup>2</sup>

### APRESENTAÇÃO

A palavra ginástica vem do grego gimnos, que quer dizer nu. Mas desde a Grécia a ginástica mudou muito, atualmente todo mundo sabe que ginástica faz bem à saúde e deixa o corpo bem preparado. Mesmo assim muita gente não se mexe por uma razão elementar. Fazer exercícios é chato. A atividade física na maioria das vezes é repetitiva, o tempo custa a passar e o que não falta é desculpa para desistir logo nos primeiros meses. Esse conceito melhora quando o esportista encontra companhia. Academia de ginástica é a solução.

A prestação de serviço é um ato ou desempenho essencialmente intangível, que vai ser oferecido para satisfazer um desejo ou necessidade sem a posse de um bem físico, sendo difíceis de medir, provar ou sentir antes de comprar, por isso, é importante fazer com que o consumidor perceba os seus serviços como algo palpável, no caso o seu bem estar físico.

A prestação de serviços no ramo esportivo de academias é uma atividade de grande retorno financeiro, principalmente na temporada de verão, quando todos querem ficar em forma.

As atividades físicas também ajudam na prevenção de doenças coronárias, hipertensão, obesidade, diabetes, estresse e sedentarismo, as quais são responsáveis pela queda da qualidade de vida da população. Assim as academias expandem sua clientela, além do público jovem atingindo também a terceira idade. Conseqüentemente este mercado é apontado como uma das maiores tendências comportamentais para o século atual.

### MERCADO

A valorização dos atributos estéticos harmoniosos e a busca por uma vida mais saudável confirmam a expectativa de que o mercado da atividade física desponta como uma das maiores tendências de comportamento para o século 21. Pesquisas científicas confirmam o papel da atividade física no combate às doenças físicas e emocionais, responsáveis pela baixa auto-estima e redução do potencial físico e intelectual do ser humano. Sendo assim este é um mercado que muda com grande velocidade, sendo mais promissor para quem estiver sempre atualizado e implantando novidades de acordo com as novas tendências.

Tornar-se um especialista em um serviço ou linha de serviço é a mais comum das práticas comerciais. Você pode variar as opções de atividades oferecidas na sua academia e especializar-se em uma, por exemplo: natação. O especialista de produto ou serviço goza de prestígio pela qualidade e variedade, mas deve tomar cuidado, pois sua posição pode se fragilizar em função de oscilações no mercado, ou de mudanças nas orientações de seus consumidores, ou mesmo decorrente da evolução tecnológica.

O empreendedor não pode se esquecer que os clientes não compram serviços, mas necessidades por eles satisfeitas. Dizendo de outra maneira, clientes não compram exatamente ginástica, mas sim saúde e boa forma. É o problema que Theodore Levitt denominava de “miopia de produto”.

Uma boa sugestão na definição do rumo que seu empreendimento vai tomar é encontrar um nicho. É importante especializar-se e, claro, não descuidar das outras competências da gestão.

Os clientes são pessoas de diferentes idades, basicamente das classes média e alta, de acordo com as atividades oferecidas pela academia.

Clientes Alternativos: públicos específicos também podem estar sendo observados, como por exemplo, grávidas e deficientes, lembrando que nestes casos devem ser feitas algumas adaptações.

Em alguns municípios, as academias serão obrigadas a exigirem atestados médicos de alunos com idade acima de 40 anos, senão serão multadas pela vigilância sanitária. Além do atestado médico a prefeitura poderá exigir que as academias estejam trabalhando somente com profissionais graduados em Educação Física, durante todo o período de funcionamento.

Você deve, ainda, saber definir o preço certo dos serviços oferecidos, pois o preço deverá estar de acordo com os serviços oferecidos e com os preços praticados no mercado local.

## LOCALIZAÇÃO

A escolha do local e do espaço físico necessário para instalar seu negócio é uma decisão muito importante para o sucesso do empreendimento. O local deve oferecer uma infra-estrutura necessária para sua instalação e ainda propiciar o seu crescimento, ter acesso fácil para os clientes e ser um ponto atrativo.

Áreas residenciais ou comerciais onde haja alta concentração de renda são ideais.

As atividades econômicas da maioria das cidades são regulamentadas pelo Plano Diretor Urbano (PDU). É essa Lei que determina o tipo de atividade que pode funcionar em determinado endereço. A consulta de local junto à Prefeitura é o primeiro passo para avaliar a implantação da sua academia.

Na Prefeitura de Vitória o PDU é fornecido a partir de consulta no site.

## ESTRUTURA

A estrutura básica deve contar com uma área disponível de 300m<sup>2</sup>, que deverá ser distribuída da seguinte forma:

- Recepção, lanchonete, loja para vendas de produtos que podem ser até mesmo com a marca da academia, tipo camisetas, meias, garrafa para água;
- Sala de Aula: deve ter cerca de 150m<sup>2</sup>, e será utilizada para aula de dança. É fundamental que tenha iluminação adequada, sistema de ventilação natural e ou de ar condicionado (tendência atual), sistema de som, espelhos, piso antiderrapante em superfície totalmente plana. Fuja de carpetes ou forrações escorregadias, bem como superfícies deformadas e ainda de ambientes onde haja vedação total;
- Duchas e Armários: a quantidade deles deverá ser proporcional ao número previsto de alunos;
- Piscina: optando por oferecer essa atividade, não esqueça que ela deverá oferecer sistema de aquecimento da água, bóias e sistema de segurança, bordas da piscina em acabamento antiderrapante e pranchas salva-vidas.
- Lanchonete: que deverá oferecer um cardápio balanceado, preferencialmente desenvolvido por uma nutricionista, sucos, saladas, entre outros.
- Loja: com materiais esportivos e roupas adequadas para a prática de exercícios físicos.

## EQUIPAMENTOS

Existe uma quantidade enorme de variedade de equipamentos para a prática esportiva. Cada uma delas corresponde a uma modalidade.

Alguns deles são:

- Esteiras abdominais;
- Bicicletas ergométricas;
- Supinos (aparelhos para peito);
- Pec-deck;
- Cadeiras romanas;
- Pull-over (aparelhos para costas);
- leg press;
- halteres;
- Barras;
- Anilhas;
- Porta barras;
- Steps, entre outros.
- Móveis e equipamentos de escritório (computadores, fax e etc..).

**Automação:** é possível melhorar o atendimento implantando tecnologias modernas:

- Monitores de frequência cardíaca;
- Computadores de última geração com acesso a Internet;
- Softwares específicos para a emissão e avaliação dos alunos;
- Equipamentos totalmente digitalizados;
- Cardio thater (permite que vários alunos ouçam o som das programações dos mais diversos tipos de programa de TV;
- Circuito interno de TV (importante para a segurança da academia);
- Identificação digital na entrada; etc.

## INVESTIMENTOS

O investimento para implantação de uma academia de ginástica varia de acordo com a estrutura a ser instalada. Considerando uma estrutura montada em um espaço de 300 metros quadrados é necessário um investimento inicial de 98 mil reais aproximadamente.

**Obs.:** os valores apresentados são indicativos e servem de base para o empresário decidir se vale ou não a pena aprofundar a análise de investimento.

## PESSOAL

O quadro de pessoal deverá contar com :

- Professores de dança;
- Professores de musculação;
- Professores de educação física;
- Estagiários (que podem atuar como assistentes dos professores);
- Secretárias;
- Faxineiras.

A qualidade de serviço de uma academia decorre do nível de qualificação dos professores. Para exercer a profissão, todo instrutor de esportes deverá ter concluído, em território nacional, curso universitário de educação física. Especializações em práticas de aeróbia e musculação podem ser adquiridas em treinamentos específicos de mestrado em instituições universitárias (são cursos de especialização).

A natação exige que o profissional tenha concluído curso de salva-vidas concedido pela prefeitura e órgãos públicos ligados à saúde, lazer e esportes.

Professores de dança, por não terem obrigatoriedade de diploma universitário para prática profissional, devem ter especialização em pelo menos duas modalidades, através de licenciatura obtida em companhias de dança.

Importante ressaltar que todos os professores e monitores da academia devem ter curso de Primeiros Socorros para emergência.

## PROCESSOS PRODUTIVOS

São muitas as atividades praticas nesse ramo. Você poderá oferecer todas ou selecionar apenas algumas, tais como:

Ginástica localizada; alongamento; ginástica aeróbica; Step coreográfico; ABS (abdominais); Gap (exercícios localizados par aglúteo, abdome e perna); Yoga; lutas marciais; danças nos seus vários estilos; aulas de natação e hidrogenástica; spinning ou ciclismo indoor; bady combat (técnicas de golpes das artes marciais); body pump (técnica que utiliza barra e anilhas); body balance (técnica fundamentada no Yoga e pilates); Body Fit (técnica que utiliza flexibilidade e resistência abdominal); Bottom (localizado para coxas e gluteos); Body Attack (condicionamento físico cardiovascular que utiliza metodologia de intervalos); RPM (ciclismo indoor testado antes da aplicação); escalada indoor (esporte radical dentro da academia); Programas especiais de atividade física (casos especiais); e condicionamento físico.

A academia deverá oferecer o maior número de modalidades possível para melhor aproveitamento dos espaços e para satisfazer um maior número de clientes, superando suas necessidades e desejos.

### **O que diz a Lei nº. 6.144**

Profissional - as academias de ginástica de Vitória/ES estão obrigadas a manter a presença de profissional graduado no ramo, durante todo o período de funcionamento.

Atestado - deverá exigir do cliente com idade acima dos 40 anos, atestado médico, mostrando que está apto a praticar os exercícios oferecidos pelas academias. Com validade de 12 meses.

Cadastro - as academias deverão elaborar o cadastro do cliente com nome, endereço, idade e data de nascimento do aluno;

Fiscalização - o cadastro do aluno e o atestado médico ficarão à guarda da academia, para fins de fiscalização do órgão competente quando solicitado. O descumprimento da lei acarretará multa, cujo valor será estipulado pelo Executivo Municipal.

Após a instalação adequada de todos os aparelhos a academia poderá dar início as suas atividades na seguinte seqüência:

**1º** - Os alunos irão fazer suas matrículas na academia e marcar uma entrevista com o instrutor, o qual fará um questionário com o aluno para diagnosticar seu perfil, necessidades e desejos em relação a uma determinada atividade física;

**2º** - Após a entrevista com o instrutor o aluno é encaminhado para a avaliação física, no qual são solicitados exames complementares para que haja maior segurança na prescrição das atividades físicas, assim são definidos os objetivos dos exercícios;

**3º** - Testes de aptidão física descrevem quais as limitações dos alunos;

- 4º - Planejamentos de quais exercícios são mais adequados a determinado aluno;
- 5º - Prescrição da planilha de treino e roupas adequadas ao tipo de cada exercício;
- 6º - Execução do programa com os exercícios e o tempo descrito pelo instrutor;
- 7º - Reavaliação, geralmente um mês após o início dos exercícios;
- 8º - Novo planejamento e nova prescrição, de acordo com os novos resultados.

Qualquer que seja o objetivo do aluno é imprescindível a realização de uma avaliação física.

Uma vez colocado em funcionamento sua academia de ginástica, estabelece-se um novo desafio: a sua gestão competitiva, capaz de oferecer ao mercado os melhores produtos e serviços e assegurar o melhor retorno do capital empregado. Gerenciar o negócio significa colocar à prova o talento, o conhecimento e a experiência do empreendedor, dentro do mais elevado grau de profissionalismo.

## **DIVULGAÇÃO**

No setor de serviços a utilização mais comum de divulgação é a formadora de imagem da empresa, características diferenciadas, vantagens de utilização do serviço, preços, condições de uso, etc. A propaganda é uma eficaz ferramenta de divulgação dos serviços, podendo expandir o negócio.

A empresa deve ter bem claro seus objetivos de comunicação, o público que deseja atingir, a mensagem que deseja passar, as ofertas que motivem os clientes potenciais. Além disso, é bom lembrar que a qualidade nos serviços prestados é a melhor forma que a empresa tem de divulgar-se, pois é a propaganda boca a boca que fortalece as marcas.

O marketing deve ser contínuo e sistêmico, sempre com o foco no cliente potencial.

Num plano de marketing é importante o conhecimento de elementos como preço, produto (serviço), ponto (localização) e promoção. Avaliar os desejos e necessidades de seus clientes ou usuários em relação as principais características de seu comportamento de compra que são: funções, finanças, facilidade, feeling (sentimentos) e futuro (cliente fiel).

## **DIVERSIFICAÇÃO**

A grande concorrência faz com que as academias procurem ofertar os mais diversos tipos de atividades, além, é claro, da busca constante de novidades, dessa forma o empreendedor deve estar sempre buscando novidades atrativas, tais como:

- Incentivar a Matrícula de Duplas: o aluno e uma pessoa indicada vão pagar uma mensalidade e meia, e não duas;

- Estimular o “aluno sazonal”: adotando estratégias para manter alunos no inverno, já que neste período começada a baixa temporada.
- Serviço de sauna seca e úmida, individual ou coletiva (esse serviço poderá ser cobrado à parte).
- Espaço lúdico de entretenimento para crianças (orientados por um profissional pedagógico).
- Avaliação nutricional, incluindo os tipos de alimentos para uma boa dieta.
- Serviços de estética, tais como: bronzamento artificial, massagens corporais, tratamentos corporais e faciais, manicure e pedicure, cabeleireiros, entre outros.

## NOTÍCIAS

### ***Academia de ginástica adota Wii em exercícios***

TORONTO - Uma academia de ginástica canadense está oferecendo uma novidade em exercícios.

As pessoas entediadas com atividades monótonas e aulas de bicicleta poderão agora usar a estação de exercícios Wii de exercícios.

A Studeo 55 em Vancouver incorporou uma estação de exercícios Wii em seu circuito de treinamento onde usuários podem socar, correr e pular com o controle do videogame que responde a movimentos.

Enquanto algumas outras academias combinam bicicletas fixas com Playstations e Xboxes numa tentativa de atrair clientes jovens, um porta-voz da Nintendo (a fabricante do videogame) no Canadá disse que esta é a primeira vez que ouve falar de uma academia usando o Wii entre seus aparelhos.

Nathan Mellalieu, proprietário da Studeo 55, disse que decidiu introduzir os videogames num ambiente de fitness depois de observar como as crianças se divertem enquanto jogam e, mais importante, o quanto elas suam.

"Nós estamos sempre tentando quebrar os paradigmas e manter as coisas novas. Estamos acostumados aqui a quebrar a monotonia dos exercícios tradicionais", contou à Reuters.

Ele estima que uma sessão de boxe, tênis ou boliche no Wii equivale a uma rápida caminhada e pode queimar entre 75 e 125 calorias.

"Todos nossos clientes conseguem ótimos resultados, mas o maior resultado nós vemos no sorriso de seus rostos. As pessoas têm de entender que a diversão é importante", disse Mellalieu.

Os frequentadores da academia são encorajados a usar o Wii como parte de seu circuito de treinamento, aquecimento ou ao final de suas atividades. O sistema foi colocado em um salão de 120 metros quadrados com um grande telão.

"É gratificante ver pessoas jogando videogames que nunca jogaram antes", disse Farjad Iravani, gerente de marketing da Nintendo Canadá, à Reuters.

Desde que o Wii foi lançado no final do ano passado, várias academias destacaram sua habilidade em melhorar a condição física dos usuários e até levar a perda de peso ao fazer levantadores de controle remoto se mexerem.

Um estudo conduzido por pesquisadores da Universidade John Moores de Liverpool, na Inglaterra, descobriu que o uso regular do console pode queimar até 1.830 calorias por semana -- o equivalente a quase quatro Big Macs.

A Nintendo está atualmente desenvolvendo o Wii Fit, um videogame com uma série de atividades, de yoga à aeróbica.

Kim Bey, uma ex-nadadora olímpica, foi uma das primeiras a experimentar o exercício virtual na Studeo 55, quando ele foi introduzido há duas semanas, e acrescentou que foi fácil aprender.

"Você consegue o que você coloca e pode fazer dele um exercício muito difícil. Eu certamente fiquei suada no boxe e quando você o incorpora entre seus exercícios, é como ter um pequeno intervalo e ainda assim se exercitar", disse Bey por telefone.

Por Natasha Elkington, da Reuters - Quarta-feira, 25 de julho de 2007 - 09h51

Fonte: <http://info.abril.com.br/aberto/infonews/072007/25072007-1.shl>

### **Dor nas costas é a principal queixa na ginástica de academia**

Quase um terço dos praticantes do *body pump* - moda nas academias de ginástica - sofre de dor nas costas. Esse é um dos resultados do maior estudo realizado em academias brasileiras. O trabalho foi feito com 408 alunos de nove grandes academias de São Paulo, (18 somando com as filiais), além de 17 de outras capitais.

Na modalidade do *body pump* (que mistura ginástica com musculação), a dor nas costas atingiu 28,5% dos 97 entrevistados. "Essa modalidade força sempre a mesma musculatura e articulação", explica Laíra Campêllo, a principal autora do trabalho, que foi realizado pelo CeTe ( Centro de Traumatologia-ortopedia do Esporte) da Unifesp. Segundo ela, o exercício deveria ser acompanhado por dois professores: um aplicando a atividade e outro orientando. Mas só três academias tinham dois professores.

O *spinning*, outra modalidade, na qual os exercícios são feitos em uma bicicleta totalmente ajustável, tem como principal problema as lesões no joelho, que atingiram 17,6% dos 88 praticantes da modalidade. "Os professores devem acompanhar os alunos ajustando corretamente a bicicleta", diz a médica e professora de educação física. "O aluno, muitas vezes, chega atrasado e utiliza o equipamento do jeito que está. Com a posição inadequada, o joelho e a coluna são forçados", completa Laíra.



Surgido nos Estados Unidos, o *step* é outra modalidade, em que profissionais da área estudaram e criaram movimentos básicos que deveriam ser seguidos por todos os professores do exercício. "Perdeu-se o controle da modalidade porque outros profissionais inventaram movimentos", diz Laíra.

Para ela, as coreografias do *step* ficaram extremamente complexas e muitos alunos não estavam em condições de acompanhá-las. As principais queixas relatadas variaram entre dores no tornozelo, joelho, ombro e articulações de forma geral.

A que menos causa lesões é a ginástica localizada. "Quase não tivemos referência de lesão nessa modalidade. A aula é menos agressiva. O professor olha e controla mais do que faz", diz Laíra.

O acúmulo de exercícios, isto é, a prática de várias aulas seguidas, aumenta a predisposição para as lesões. Para a autora, não existe preocupação ou controle quanto à aptidão do aluno para o exercício. "Os alunos fazem qualquer modalidade, mesmo não tendo capacidade", diz Laíra.

Para a autora, as aulas se tornam inadequadas quando as turmas são muito heterogêneas. "A aula não é ideal tanto para o iniciante quanto para quem já pratica", explica a pesquisadora.

## **Profissionais**

Outro aspecto importante observado no estudo foi o fato de que apenas duas academias, das nove de São Paulo, não tinham profissionais dando aulas. "As academias pagam mal. Quem se especializa não dá aulas porque fica inviável", diz Laíra.

Ela ainda observa que o médico que faz a avaliação do aluno muitas vezes também não é especializado. "Quem faz atividades em academias deve saber se ela tem um setor de avaliação física e médica", recomenda a médica.

Isabel Adélia Castro

Fonte: site da Unifesp – Universidade Federal de São Paulo – 12/01/2006.

## **CURSOS E TREINAMENTOS**

**UFES** – Universidade Federal do Espírito Santo

Centro de Educação Física e Desportos

Av. Fernando Ferrari, s/n.º. Goiabeiras, Vitória/ES

CEP: 29060-900

Tel.: (027) 3335-2423 / 3335-2412 / 3335-2426 / Fax: (027)3335-2870

Curso: Educação física

<http://www.ufes.br>

**Faculdade Salesiana de Vitória**

Av. Vitória, 950, Forte São João, Vitória/ES  
CEP: 29017-950  
Tel.: (27) 3331-8500 / Fax: (27) 3222-3829  
<http://www.unisales.br>  
Curso: Educação física

### **Cooperativa do Fitness**

<http://www.cdof.com.br/ginastica.htm>

### **Copacabana Runners**

<http://www.copacabanarunners.net>

### **Videocurso – Centro de Produções Técnicas**

Rua Dr. João Alfredo 130 - Bairro Ramos - Viçosa-MG  
CEP: 36570-000  
Tel.: (31) 3899-7000 / Fax: (31) 3899-7091  
<http://www.cpt.com.br>

O SEBRAE/ES disponibiliza para o empresário uma carteira com mais de 30 títulos de cursos e palestras abordando os mais variados temas e objetivos. A Educação Empresarial do SEBRAE é um instrumento para que os obstáculos encontrados sejam superados com maior facilidade ampliando, conseqüentemente, o horizonte de conhecimentos necessários nessa função.

### **SEBRAE/ES**

Av. Jerônimo Monteiro, 935, Ed. Sebrae, Centro. Vitória/ES  
CEP: 29010-003  
Tel.: 0800 570 0800  
<http://www.sebraees.com.br>

Cursos: Técnicas de Vendas; Marketing: Uma Estratégia de Vendas; Gerência de Equipes de Vendas; Gerência de Rotinas e Procedimentos em Vendas; Atendimento ao Cliente; Como Vender mais e Melhor; Iniciando um Pequeno Grande Negócio (com carga horária de 30h); Empretec (carga horária de 72h); Administração Básica para Pequenas Empresas (carga horária de 20h); entre outros.

Palestras Gerenciais: Atendimento a Clientes; Comece Certo – Planejamento e Análise; Determinação do Capital de Giro; Gerenciando o Fluxo de Caixa com Eficiência; Promoção de vendas; Entendendo Custos, Despesas e Preço de Venda; A Empresa e os Novos Tempos; Qualidade no relacionamento ao cliente; Como Conquistar e Manter Clientes.

## **EVENTOS**

### **Fitness Brasil**

<http://www.fitnessbrasil.com.br>

### **Rio Sports Show**

<http://www.riosportshow.com.br>

## **Fitness Brasil Latin American Conference & Trade Show**

<http://www.ihrsa.org>

Outros eventos do setor: <http://www.acadbrasil.com.br/eventos.h>

## **LEGISLAÇÃO ESPECÍFICA**

É interessante fazer uma consulta à “Cartilha do Fornecedor Capixaba”, que se encontra disponível na Biblioteca do SEBRAE/ES.

Essa atividade exige o conhecimento de algumas leis:

- Lei Federal nº. 8.078/1990 - Código de Defesa do Consumidor – Alterada pela Lei nº 8.656/1993, Lei nº 8.703/1993, Lei nº 8.884/1994, Lei nº 9.008/1995, Lei nº 9.298/1996, Lei nº 9.870/1999 e Medida Provisória nº 1.890-67/1999.

- Lei Municipal nº. 6.080/2003 – Institui o Código de Posturas e de Atividades Urbanas do Município de Vitória. - Lei nº. 6.080/2003 – Código de Posturas e Atividades Urbanas do Município de Vitória - Regulamentada pelo Decreto nº 11.975/04. Ref. Proc. 5766168/03. Lei nº 6412-05-acrescenta inciso IX ao § 2º. Alterada pelas Leis nºs 6679/06 e 6680/06. Acrescentado inciso IX ao § 2º do Art. 99, pela Lei nº 7.063/07. Regulamentado inciso III do Art. 194, pelo Decreto nº 13.853/08.

- Lei nº. 9.696/98 - Dispõe sobre a regulamentação da Profissão de Educação Física e cria os respectivos Conselhos Federal e Regionais de Educação Física.

- Resolução nº. 218/97 - O Conselho Nacional de Saúde reconhece os Profissionais de Educação Física como Profissionais de Saúde. Mais informações consultar o Conselho Federal de Educação Física.

## **REGISTRO ESPECIAL**

Para registrar sua empresa você precisa de um contador. Profissional legalmente habilitado para elaborar os atos constitutivos da empresa, auxiliá-lo na escolha da forma jurídica mais adequada para o seu projeto e preencher os formulários exigidos pelos órgãos públicos de inscrição de pessoas jurídicas.

Além disso, ele é conhecedor da legislação tributária à qual está subordinada a nossa produção e comercialização. Mas, na hora de escolher tal prestador de serviço, deve-se dar preferência a profissionais qualificados, que tenha boa reputação no mercado e melhor que seja indicado por alguém que já tenha estabelecido com ele uma relação de trabalho.

Para legalizar a empresa é necessário procurar os órgãos responsáveis para as devidas inscrições:

- Você deve procurar a prefeitura da cidade onde pretende montar a sua academia para fazer a consulta de local;
  - Registro no Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas ou a Junta Comercial do Estado do Espírito Santo;
  - Registro na Secretaria da Receita Federal (CNPJ);
  - Registro na Prefeitura para obter o alvará de funcionamento;
  - Registro no Sindicato Patronal (empresa ficará obrigada a recolher por ocasião da constituição e até o dia 31 de janeiro de cada ano, a Contribuição Sindical Patronal);
  - Cadastramento junto à Caixa Econômica Federal no sistema “Conectividade Social - INSS”.
  - Corpo de Bombeiros Militar.
- Todos os profissionais de Educação Física deverão ser registrados no Conselho Regional de Educação Física - CREF1/RJ-ES.

As instalações devem estar de acordo com o Código Sanitário (especificações legais sobre as condições físicas).

## ENTIDADES

### **ACAD - Associação Brasileira de Academias**

Av. das Américas 500, bl 21, sl 246, Shopping Dawntown, Barra da Tijuca.  
Rio de Janeiro/RJ  
Tel.: (21) 2493-0101  
<http://www.acadbrasil.com.br>

### **Conselho Regional de Educação Física - CREF/RJ-ES**

Jurisdição: Estados do Rio de Janeiro e Espírito Santo.  
Sede: Rua Adolfo Mota, 104 – Tijuca. Rio de Janeiro/RJ  
CEP: 20540-100  
Tel.: (021) 2569-6629 / 2569-2398  
E-mail: [cref1@cref1.org.br](mailto:cref1@cref1.org.br)  
<http://www.cref1.org.br>

### **Conselho Federal de Educação Física**

Rua do Ouvidor, 121 - 7º Andar, Centro - Rio de Janeiro/RJ  
CEP: 20040-030  
Tel.: (021) 2526-7179 / 2252-6275  
E-mail: [confef@confef.org.br](mailto:confef@confef.org.br)  
<http://www.confef.org.br>

### **Central Fácil – Central de Atendimento Empresarial**

É um sistema de atendimento que prevê a simplificação, racionalização e padronização dos processos formais de abertura de empresas.  
Avenida Nossa Senhora da Penha, 1433, Santa Luzia. Vitória/ES  
CEP: 29045-401 - Tel.: (27) 2127- 3000  
E-mail: [facil@es.sebrae.com.br](mailto:facil@es.sebrae.com.br)  
Horário de funcionamento: segunda a sexta: 12h às 17h30min.

**Procon – Vitória**

Casa do Cidadão João Luiz Barone  
Av. Maruípe, nº. 2544 – Itararé, Vitória/ES  
CEP: 29.045-230  
Tel.: (27) 3382-5545  
<http://www.vitoria.es.gov.br/procon/procon.htm>

**Junta Comercial do Estado do Espírito Santo**

Av. Nossa Senhora da Penha, 1433, Praia do Canto - Vitória/ES  
CEP: 29045-401  
Tel.: (27) 3135-3167  
<http://www.jucees.es.gov.br>

**Prefeitura de Vitória**

SEDEC – DCOPP – Secretaria de Desenvolvimento Urbano  
Rua Vitória Nunes da Mota, 220, CIAC, Ed. Ítalo Batan Regis, Enseada do Suá – Vitória/ES  
CEP: 29010-331  
Tel.: (27) 3135-1097  
<http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

**Secretaria da Receita Federal**

Rua Pietrângelo de Biase, nº. 56, Centro, Vitória/ES  
Tel.: 3322-0711 e 146  
<http://www.receita.fazenda.gov.br>

**Secretaria de Estado da Fazenda do Espírito Santo**

Rua Duque de Caxias, no. 105, Centro – Vitória/ES  
CEP: 29010-000  
Tel.: (27) 3380-3922 / 3848 / 3894 - Fax: (27) 3380-3963  
E-mail: [crrvitoria@sefa.es.gov.br](mailto:crrvitoria@sefa.es.gov.br)  
<http://www.sefaz.es.gov.br>

**Corpo de Bombeiros de Vitória**

Av. N. Sra. Dos Navegantes, s/n, Enseada do Suá – Vitória/ES  
Tel.: (27) 3137-4471

**Prefeitura de Vitória**

SEMUS - Sec. Municipal de Saúde – Vigilância Sanitária do Município de Vitória.  
Av. Mal. Mascarenhas de Moraes, 1185, Forte São João – Vitória/ES  
CEP: 29010-331  
Tel.: (27) 3132-5047 / 3132-5044 / 3132-5045  
<http://www.vitoria.es.gov.br/home.htm>

**Cartório de Registro Civil das Pessoas Jurídicas**

Praça Costa Pereira, no. 30, Centro, Vitória/ES  
CEP: 29.010-080  
Tel.: (27) 3132-1246  
[http://www.proged.com.br/cart\\_sarlo](http://www.proged.com.br/cart_sarlo)

## FORNECEDORES E FABRICANTES

O SEBRAE/ES se isenta de responsabilidades quanto à forma de atuação das empresas no mercado.

### **Software Gerenciador de Academia - E-prático**

Empresa: Centro de Produção Técnica de Viçosa – CPT

Telefone: 31-3899- 7600

Site: <http://www.cptsoftware.com.br>

### **Disk Móveis Equipamentos de Escritório Ltda.**

Av. João dos Santos Filho, 165, Ilha de Santa Maria, Vitória/ES

CEP: 29041-145

Tel.: (027) 2124-5800

<http://www.diskmoveis.com.br>

### **Telemóveis**

Av. Alberto Torres, 99, Ilha de Santa Maria, Vitória/ES

CEP: 29040-700

Tel.: (027) 3200-2350 / 3323-1892

E-mail: [telemoveis@telemoveis.com.br](mailto:telemoveis@telemoveis.com.br)

<http://www.telemoveis.com.br>

### **Vitomaq**

Av. Vitória, 1160, Forte São João Vitória/ES

CEP: 29040-330

Tel.: (027) 3222-8233

<http://www.vitomaq.com.br>

### **Di Margon Informática**

Av. Rosendo Serapião de Souza Filho, 595, lj.3, Mata da Praia Shopping. Vitória/ES

Tel.: (027) 3382-5333

<http://www.dimargon.com.br>

### **Inforvix Comércio e Manutenção**

Rua Adalberto de Oliveira Santos, no. 82, Ed. Ames, Sala 1.718, Vitória/ES

Tel./fax: (27) 3233-5181

E-mail: [infovix@infovix.com.br](mailto:infovix@infovix.com.br)

<http://www.infovix.com.br>

Uniformes Profissionais

### **Alfa Têxtil Brasil**

Rua Engenheiro F. Ruschi, 150, Vitória/ES

Tel.: (27) – 33151955

Produtos: uniformes

### **Uniforme Indústria Com. Roupas Ltda.**

Rua Três Irmãos, 101, Vila Velha/ES

Tel.: (27) 3326-6344 / Fax.: (27) 3359-1061 / Cel.: (27) 9971-7691

E-mail: [sobrinho@uniformesonline.com.br](mailto:sobrinho@uniformesonline.com.br)  
<http://www.uniformesonline.com.br>

Produtos: uniformes

### **Dannyr Uniformes Profissionais**

Rua São Marcos, 220, set 7, Vila Velha/ES

Tel.: (27) 3229-9255

Produtos: uniformes

Aparelhos de Ginástica

### **Sickert Strength**

Rua Rubens Braga N.º 77 Boa Vista, Vila Velha/ES

CEP: 29102-640

PABX: (27) 3340-3886

E-mail: [sickert@sickert.com.br](mailto:sickert@sickert.com.br)

<http://www.sickert.com.br>

### **Art Fitness**

Rua Aleixo Neto, 1101 – lj. 01 – Praia do Canto. Vitória/ES

CEP: 29057-200

Tel.: (027) 3200-3315

E-mail: [artfitness.es@uol.com.br](mailto:artfitness.es@uol.com.br)

<http://www.artfitness.com.br>

### **Armazém da Academia**

Av. Saturnino de Brito, 1375 L5 - P. Canto. Vitória/ES

Tel.: (27) 3071-3553

Rua Santa Terezinha, N. 882 – Glória. Vila Velha/ES

Tel.: (27) 3339-4869

<http://paginas.terra.com.br/negocios/armazem>

Empresas do Ramo

### **Vitória Sports**

Av. Rio Branco, nº. 1517, Praia do Canto. Vitória/ES

CEP: 29055-643

Tel.: (27) 3315-6511

E-mail: [vitoriasports@vitoriasports.com.br](mailto:vitoriasports@vitoriasports.com.br)

<http://www.vitoriasports.com.br>

### **Pamplona's Academia – Judô e Ballet**

Rua 27, nº. 51 - Santa Mônica. Vila Velha/ES

Tel.: (27) 3329-8776

E-mail: [pamplonasacademia@hotmail.com](mailto:pamplonasacademia@hotmail.com)

<http://www.pamplonasacademia.cjb.net>

### **Academia Corporação**

Av. Exedito Garcia, 49 Campo Grande. Cariacica/ES

Tel.: (27) 3336-0045

### **Academia Aplik**

Rua São Pedro, 175 Glória. Vila Velha/ES  
Tel.: (27) 3239-1317  
E-mail: aplik@uol.com.br

### **Academia Acqua Fitness**

Av. Dês. Demerval Lyrio, 245 Mata da Praia. Vitória/ES  
Tel.: (27) 3224-2385 / 3315-0739

## **SITES DE INTERESSE**

<http://www.cref1.org.br>  
<http://www.confef.org.br>  
<http://www.vitoriasports.com.br>  
<http://www.confef.org.br>  
<http://www.acadbrasil.com.br>  
<http://info.abril.com.br>

## **BIBLIOGRAFIA**

MATOS, Antônio Carlos de et al. **Academia de ginástica: comece certo**. Brasília: SEBRAE, 2004.

LOBATO, Paulo Lanes; SANTANA, José Cláudio. **Como montar e Gerenciar uma Academia de Ginástica**. Viçosa: CPT, 2004.

INSTITUTO MONITOR. **Guia de implantação de negócios: guia de serviços II**. São Paulo, 1993. 3-8 p.

AIUB, George Wilson et al. **Plano de Negócios: Serviços**. 2. ed. Porto Alegre: SEBRAE, 2000.

Oportunidades de negócios é um material meramente informativo acerca dos empreendimentos existentes no segmento correspondente ao seu título. Os dados apresentados são extraídos de publicações técnicas e, em linhas gerais, não têm a pretensão de ser um guia para a implementação dos respectivos negócios. É destinada apenas à apresentação de um panorama da atividade ao futuro empresário, que poderá enriquecer suas idéias com as informações apresentadas, mas carecerá de um estudo mais detalhado e específico para a implementação do seu empreendimento.



**ÁREA RESPONSÁVEL E DATA DE ATUALIZAÇÃO**

UCA – Unidade de Captação de Recursos & Atendimento - UCA

Data de atualização: 10/06/2008