

BOLSAS	BOVESPA	C-BOND	DÓLAR	EURO	OURO	CDB	INFLAÇÃO
Na sexta (em %) -1,75 São Paulo	Índice da Bolsa de Valores de São Paulo nos últimos dias (em pontos) 28.098 1400 1500 1600 1700 1800	Título da dívida externa brasileira, na sexta US\$ 1,002 (▼ 0,25%)	Comercial, venda, sexta-feira (em R\$) 2,717 (▼ 0,04%)	Últimas cotações (em R\$) 11/março 2,72 14/março 2,75 15/março 2,76 16/março 2,76 17/março 2,71	Turismo, venda (em R\$) 3,720 (▲ 0,01%)	Na BM&F, o grama (em R\$) R\$ 38,60 (▲ 0,25%)	IPCA do IBGE (em %) Outubro/2004 0,44 Novembro/2004 0,69 Dezembro/2004 0,86 Janeiro/2005 0,58 Fevereiro/2005 0,59



DF - comércio

INVESTIMENTO

Mercado de academias cresce estimulado pelo uso cada vez maior da tecnologia. No DF, o universo de 120 mil usuários atrai empresários do eixo Rio-São Paulo e movimenta R\$ 15 milhões mensais

O grande negócio da malhação

MARCELO TOKARSKI
DA EQUIPE DO CORREIO

O mercado de academias de ginástica do Distrito Federal passou por uma transformação nos últimos anos. Os professores de educação física deixaram de ser meros proprietários para se transformar em verdadeiros empresários do ramo. Em virtude dos caros equipamentos e do nível de exigência do público, em sua maioria pertencente às classes média, média alta e alta, é cada vez menor o espaço para as pequenas academias. Prova disso são os recentes investimentos feitos em novas unidades, podendo movimentar recursos de até R\$ 6 milhões – quase cem vezes mais do que o necessário para abrir uma academia há dez anos.

Brasília tem hoje 400 estabelecimentos, que empregam diretamente 5 mil pessoas e movimentam cerca de R\$ 15 milhões por mês. Segundo estimativas da Associação Brasileira das Academias das Atividades Físicas (Abaaf), existem 120 mil usuários de academias no DF, quase 5% da população – mais do dobro da média nacional. O mercado local tem despertado o interesse de empresas sediadas no eixo Rio-São Paulo. Há pelo menos três grandes grupos realizando estudos para se instalar em Brasília. Um deles busca um parceiro local para a empreitada.

“Os pequenos estão perdendo espaço. Os professores de educação física, que tinham seu próprio negócio, estão sendo engoli-

dos pelas grandes academias. É a era da profissionalização”, diz Bruno Rocha, presidente da Abaaf. Para os empresários, o boom tem relação direta com a preocupação das pessoas com a qualidade de vida. “O mercado deu um salto muito grande nos últimos dez anos, registrando um crescimento fora do normal”, diz Paulo Henrique Guimarães, o Boca, proprietário de uma academia na Asa Sul.

O mercado brasileiro é diferente do restante do país por dois motivos. Primeiro, porque o número de usuários é superior à média nacional. Enquanto no Brasil os frequentadores de academias representam 2% da população, no DF essa participação supera os 4%. No Plano Piloto, onde o poder aquisitivo das famílias é o maior do país, o índice atinge 6%. Mesmo alto, fica distante do padrão norte-americano, por exemplo. Nos Estados Unidos, o índice de usuários

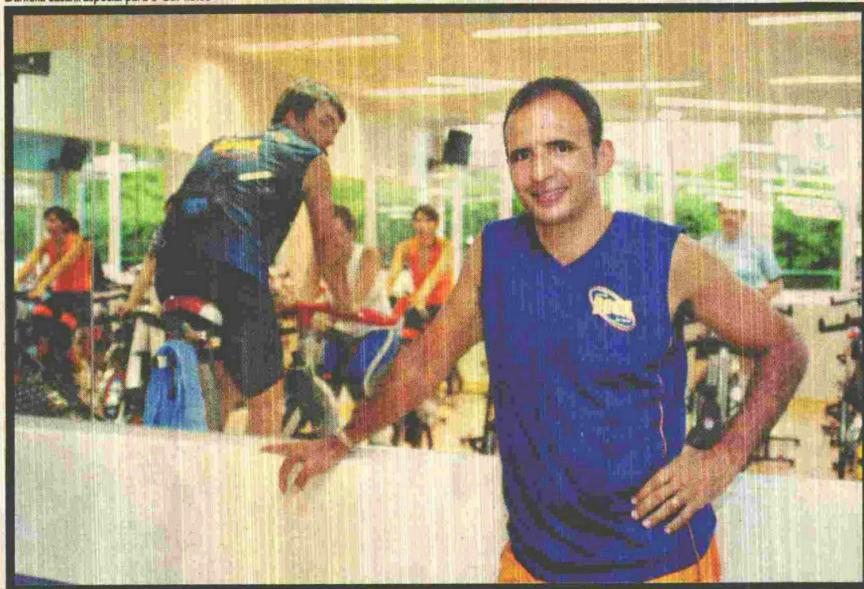
de academias em relação à população chega a 13%. Prova de que ainda há espaço para crescimento, dizem os empresários.

Mais concorrência

A segunda diferença está na alta necessidade de investimentos, em virtude dos custos do imóvel para se instalar uma academia. De acordo com Boca, uma academia de três mil metros quadrados requer investimentos de R\$ 6 milhões. “O espaço tem que ser no mínimo de mil metros quadrados, o que dificulta muito em Brasília, por causa dos altos preços dos terrenos”, ressalta.

Outra mudança no setor é o

Daniella Sasaki/Especial para o CB/4.3.05



PAULO BOCA, EMPRESÁRIO: NECESSÁRIOS R\$ 6 MILHÕES PARA MONTAR UMA ACADEMIA DE TRÊS MIL METROS QUADRADOS

acirramento da concorrência. Para fidelizar a clientela, as academias oferecem pacotes com descontos, fazem parcerias com personal trainers e precisam atualizar constantemente os equipamentos. “O investimento é eterno. As máquinas precisam ser trocadas de cinco em cinco anos”, diz Fábio Padilha, um dos proprietários da academia Runway, que acaba de inaugurar uma unidade no Sudoeste ao custo de R\$ 4 milhões (leia texto nesta página).

Do investimento necessário, 70% são destinados à compra de equipamentos. Uma esteira de corrida, por exemplo, varia de R\$ 10 mil a R\$ 24 mil – preço de um carro popular. Uma bicicleta de spinning, a coqueluche do momento, sai por R\$ 7 mil. Uma sala de ciclismo chega a ter 30 bicicletas. “O mercado se tornou muito exigente. Os equipamentos são de alta tecnologia, computadorizados, quase sempre

importados, o que eleva muito o custo da operação”, diz Boca.

O problema é a depreciação, que ocorre rapidamente. “Você compra, usa durante cinco anos e depois fica com a sucata, tendo que investir tudo de novo”, completa Boca. Para Padilha, da Runway, o mercado de academias é muito parecido com o ramo da informática. “Você precisa investir sempre para atualizar seu negócio. O cliente está sempre em busca de novidades. Se você não se modernizar, corre o risco de perder clientes para os rivais”, explica.

Lucro

O retorno, no entanto, tem sido garantido. De acordo com os empresários, o prazo para recuperação de tudo o que foi investido vai de três a quatro anos. A margem de lucro mensal gira entre 6% e 10%. Uma companhia aérea, que requer investimentos

muito mais vultosos, tem rentabilidade de 3%. No entanto, a volatilidade do negócio ainda preocupa. “É um mercado complicado, que não é de primeira necessidade. Quando o orçamento aperta, é uma das primeiras despesas a serem cortadas”, ressalta Boca. “O que precisamos é solidificar a cultura da malhação como saúde, e não só como estética.”

As mensalidades variam de R\$ 30 a R\$ 300. As mais baratas são cobradas em academias de periferia, muitas delas sem registro junto ao Conselho Regional de Educação Física. No Plano Piloto, a média de preços fica entre R\$ 130 e R\$ 150. Nas demais cidades do DF, a média cai para entre R\$ 90 e R\$ 100. Das 400 academias, 20% são de grande porte. “O setor vem crescendo muito, mas esse crescimento certamente terá um limite. Acho que o DF não comporta mais do que 450 academias”, diz Bruno Rocha, da Abaaf.

Custo é milionário

O empresário Fábio Padilha, juntamente com seus três irmãos, acaba de inaugurar uma academia no Sudoeste. O grupo investiu R\$ 4 milhões na construção da segunda unidade da Runway, que já funciona há dez anos na Asa Norte. As cifras milionárias do negócio em nada lembram a realidade vivida no ano em que o Brasil via nascer sua atual moeda, o real.

Na época, a família investiu módicos R\$ 67 mil para abrir a primeira academia. “Lembro como se fosse hoje. Juntamos uma poupança e pegamos dinheiro emprestado com nossos pais para completar”, lembra Padilha. Hoje, com esse dinheiro, seria possível comprar no máximo seis esteiras de corrida. “A gente aprendeu, deu cabeçadas e consolidou o negócio. Hoje, somos empresários do ramo.”

Segundo Padilha, a percepção do negócio foi mudando aos poucos. “A gente foi percebendo que precisava se capitalizar e reinvestir, como se faz em uma empresa”, diz. Nesses dez anos, a academia da Asa Norte recebeu aportes de R\$ 4,5 milhões. “Hoje, uma academia requer investimentos constantes. Caso contrário, seu negócio não prospera”, receita. Para escolher o Sudoeste como local da nova unidade, foi feita uma pesquisa de mercado. “Tem que se profissionalizar para sobreviver no mercado”, resume o presidente da Abaaf, Bruno Rocha. (MT)