



**UNIVERSIDADE FEDERAL DA BAHIA
FACULDADE DE EDUCAÇÃO
PROGRAMA DE PÓS-GRADUAÇÃO EM EDUCAÇÃO**

BÁRBARA CRISTINA PUPIO

**CADEIA PRODUTIVA DA INDÚSTRIA DA CULTURA CORPORAL EM
ACADEMIAS DE GINÁSTICA: EM BUSCA DOS NEXOS E
DETERMINAÇÕES DA TESE DA DIVISÃO DA FORMAÇÃO COMO
DECORRÊNCIA DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA**

Salvador/BA
2017

BÁRBARA CRISTINA PUPIO

**CADEIA PRODUTIVA DA INDÚSTRIA DA CULTURA CORPORAL EM
ACADEMIAS DE GINÁSTICA: EM BUSCA DOS NEXOS E
DETERMINAÇÕES DA TESE DA DIVISÃO DA FORMAÇÃO COMO
DECORRÊNCIA DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA**

Tese apresentada ao Programa de Pós-Graduação
em Educação, Faculdade de Educação,
Universidade Federal da Bahia.

Orientadora: Prof^ª. Dr^ª. Elza Margarida de
Mendonça Peixoto

Salvador/BA
2017

SIBI/UFBA/Faculdade de Educação – Biblioteca Anísio Teixeira

Pupio, Bárbara Cristina.

Cadeia produtiva da indústria da cultura corporal em academias de ginástica : em busca dos nexos e determinações da tese da divisão da formação como decorrência da reestruturação produtiva / Bárbara Cristina Pupio. – 2017.

232f. : il.

Orientadora: Prof.^a Dr.^a Elza Margarida de Mendonça Peixoto.

Tese (doutorado) - Universidade Federal da Bahia. Faculdade de Educação, Salvador, 2017.

1. Academias de ginástica. 2. Professores de educação física - Formação. 3. Educação física. 4. Capital (Economia). 5. Trabalho. I. Peixoto, Elza Margarida de Mendonça.II. Universidade Federal da Bahia. Faculdade de Educação. III. Título.

CDD - 613.71 - 23. ed.

BÁRBARA CRISTINA PUPIO

**CADEIA PRODUTIVA DA INDÚSTRIA DA CULTURA CORPORAL EM
ACADEMIAS DE GINÁSTICA: EM BUSCA DOS NEXOS E DETERMINAÇÕES DA
TESE DA DIVISÃO DA FORMAÇÃO COMO DECORRÊNCIA DA
REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA**

Tese apresentada como requisito parcial para obtenção do grau de Doutora em Educação, Faculdade de Educação, da Universidade Federal da Bahia.

Aprovada em 21 de dezembro de 2017.

Elza Margarida de Mendonça Peixoto – Orientadora _____
Doutora em Filosofia e História da Educação pela Universidade Estadual de
Campinas, Campinas, Brasil
Universidade Federal da Bahia

Celi Nelza Zülke Taffarel _____
Doutora em Educação pela Universidade Estadual de Campinas, Campinas, Brasil
Universidade Federal da Bahia

Ailton Fernando Santana de Oliveira _____
Doutor em Educação pela Universidade Federal da Bahia, Salvador, Brasil
Universidade Federal de Sergipe

Álvaro de Azeredo Quelhas _____
Doutor em Ciências Sociais pela Universidade Estadual Paulista Júlio de Mesquita
Filho, Marília, Brasil
Universidade Federal de Juiz de Fora

Istvan Karoly Kasznar _____
Doutor em Business Administration - California Coast University, California, Estados
Unidos
Fundação Getúlio Vargas

Maria de Fátima Pereira Rodrigues _____
Doutora em Filosofia e História da Educação pela Universidade Estadual de
Campinas, Campinas, Brasil
Universidade Tuiuti do Paraná

À minha mãe Shirlene e ao meu pai José Everaldo, incansáveis na tarefa de educar e gigantes na maneira de amar.

À Ana Amélia, minha irmã, companheira de vida.

Às trabalhadoras, em especial, àquelas que lutam por revolução.

AGRADECIMENTOS

À minha família, em especial, meu pai, minha mãe e minha irmã que sempre foram suporte para minha caminhada, obrigada pelos cuidados, incentivo e amor.

À minha avó Bila, seus abraços são refúgio. Aos demais familiares, que me incentivaram e apoiaram. Sem esquecer a companhia constante de Huan e John nas longas horas de estudo.

Ao Rogerio Massarotto e Cássia Hack, mais que companheiros de moradia, nos tornamos grandes amigos. Vocês foram fundamentais nessa empreitada.

À Nana Marvila, pela companhia e partilha nesse tempo. Nosso amor, conversas e reflexões me levaram a novos caminhos.

Às minhas amigas, que estão longe e as de perto, mulheres com quem me identifico e engrandeço, vocês foram e são essenciais na luta cotidiana, meus sinceros "estamos juntas irmãs". Aos valiosos amigos, João Augusto Moleiro e Alexandre Lordello.

À orientadora Elza Peixoto, pela oportunidade de formação desde o Mestrado, pelos ensinamentos e pelas pesquisas que desenvolvemos em parceria. Nossa caminhada me proporcionou muitos aprendizados.

Às professoras e professores que aceitaram compor a banca: Celi Taffarel; Maria de Fátima Rodrigues; Alvaro Quelhas; Ailton Oliveira; Istvan Kasznar e Hajime Nozaki, pela disposição e pelas valiosas contribuições.

Aos grupos de pesquisa MTE (FACED/UFBA) e LEPEL (FACED/UFBA), pela experiência de aprender coletivamente, foram muitos momentos de trabalho, debate, leitura e questionamentos.

À Secretária do PPGE/UFBA, pela ajuda com as questões burocráticas, em especial, a Katia Cunha e ao Ricardo Braúna.

À Professora Afife Fontanini, pela disposição em realizar a correção ortográfica da pesquisa.

À CAPES, pelo subsídio financeiro com a concessão de bolsa de estudos.

Se o simples movimento mecânico de um lugar para o outro já contém em si uma contradição, isso é ainda mais verdadeiro em relação às formas mais elevadas de movimento da matéria e, de modo bem especial, a vida orgânica e sua evolução. [...] a vida consiste sobretudo no fato de que, a cada instante, um ser é ele mesmo e, ainda assim, outro. Portanto, a vida também é uma contradição presente nas próprias coisas e processos que continuamente se põem e se resolvem; e, assim que cessa a contradição, cessa a vida e instaura-se a morte. Vimos igualmente que, no campo do pensamento, tampouco podemos escapar às contradições e que, por exemplo, a contradição entre a capacidade interiormente ilimitada do conhecimento humano e sua existência real se resolve apenas na forma de seres humanos exteriormente limitados e limitadamente cognoscentes no progresso infinito da sucessão de gerações, que, ao menos para nós, é praticamente sem fim.

Friedrich Engels (2015, p.152)

PUPIO, Bárbara Cristina. Cadeia produtiva da indústria da cultura corporal em academias de ginástica: em busca dos nexos e determinações da tese da divisão da formação como decorrência da reestruturação produtiva. 232 f. il. **Tese** (Doutorado) – Faculdade de Educação, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2017.

RESUMO

Considerando o contexto de reestruturação produtiva e neoliberalismo que incidem na formação social brasileira desde as últimas décadas do século XX, a literatura especializada da área Educação Física estabelece relações entre a divisão da formação em Educação Física e a reestruturação produtiva. Apropriando-se da revisão teórico-conceitual do que a literatura marxista reconhece como reestruturação produtiva, esta pesquisa visa – no âmbito da economia – apanhar a cadeia produtiva da indústria da cultura corporal em academias de ginástica, bem como os sinais de existência de uma reestruturação produtiva que indiquem nexos com a divisão da formação de professores de Educação Física. Buscamos entender os nexos entre o estágio de desenvolvimento da indústria da cultura corporal no setor de academias e – até que ponto, esse estágio de desenvolvimento interfere, influencia, determina – as disputas pela direção da formação em Educação Física no Brasil (1980-2012). A Concepção Materialista e Dialética da História é a teoria do conhecimento que orienta o modo como estamos pensando esse objeto, síntese de múltiplas determinações. As categorias centrais que se articulam são: modo de produção capitalista/reestruturação produtiva do capitalismo na formação social brasileira; reestruturação produtiva x reestruturação da educação/formação da força de trabalho; indústria da cultura corporal (setor de academias); reestruturação produtiva da indústria da cultura corporal/formação de professores de Educação Física. Dentre os resultados da pesquisa, verificamos que houve a necessidade de adequação da força de trabalho no setor de academias, no que se refere as inovações nos equipamentos e aparelhos, novas modalidades corporais, conhecimento de marketing e, principalmente, em relação a atitude pessoal que deve estar voltada ao empreendedorismo e flexibilização, contudo não foram alterações significativas no conteúdo de trabalho do professor de Educação Física, a ponto de justificarem a divisão da formação em Licenciatura e Bacharelado. No nosso entendimento não estão claros os nexos da relação entre reestruturação produtiva e divisão da formação. O reconhecimento da cadeia produtiva do setor de academias e os dados econômicos desse mercado, possibilitou-nos problematizar o debate sobre os interesses dos empresários de academias e suas determinações na direção da formação em Educação Física.

Palavras-Chave: Academias de Ginástica. Educação Física. Formação de Professores. Indústria da Cultura Corporal. Reestruturação Produtiva.

PUPIO, Bárbara Cristina. Production chain of the body culture industry in gymnasiums: in search of the links and determinations of the thesis of the division of formation as a result of the productive restructuring. 232 f. yl. **Thesis** (Doctorate) - Faculty of Education, Federal University of Bahia, Salvador, 2017.

ABSTRACT

Considering the context of productive restructuring and neoliberalism that have influenced the Brazilian social formation since the last decades of the twentieth century, the specialized literature of Physical Education establishes relations between the division of Physical Education formation and productive restructuring. Approaching the theoretical-conceptual revision of what Marxist literature recognizes as a productive restructuring, this research aims - in the ambit of the economy - to pick up the productive chain of the body culture industry in gymnasiums, as well as the signs of a restructuring productive relationship that indicate links with the division of the formation of Physical Education teachers. We seek to understand the links between the development stage of the body culture industry in the academy sector and - to what extent, this stage of development interferes, influences, determines - disputes by the direction of training in Physical Education in Brazil (1980-2012) . The Materialist and Dialectical Conception of History is the theory of knowledge that guides the way we are thinking this object, synthesis of multiple determinations. The central categories that are articulated are: capitalist mode of production / productive restructuring of capitalism in the Brazilian social formation; productive restructuring x restructuring of workforce education / training; body culture industry (academies sector); productive restructuring of the body culture industry / training of Physical Education teachers. Among the results of the research, we verified that there was a need to adapt the workforce in the academy sector, in terms of innovations in equipment and devices, new body modalities, marketing knowledge and, especially, the personal attitude that should be focused on entrepreneurship and flexibility, but there were no significant changes in the work content of the Physical Education teacher, to the point of justifying the division of the training in Bachelor's and Bachelor's degree. In our understanding, the links between productive restructuring and division of training are unclear. The recognition of the productive chain of the academies sector and the economic data of this market enabled us to problematize the debate about the interests of entrepreneurs of academies and their determinations in the direction of the formation in Physical Education.

Keywords: Gymnasiums. Physical Education. Teacher training. Body culture industry. Productive Restructuring.

PUPIO, Bárbara Cristina. Cadena productiva de la industria de la cultura corporal en gimnasios de gimnasia: en busca de los nexos y determinaciones de la tesis de la división de la formación como consecuencia de la reestructuración productiva. 232 f. il. **Tesis** (Doctorado) - Facultad de Educación, Universidad Federal de Bahía, Salvador, 2017.

RESUMEN

En el contexto de reestructuración productiva y neoliberalismo que inciden en la formación social brasileña desde las últimas décadas del siglo XX, la literatura especializada del área Educación Física establece relaciones entre la división de la formación en Educación Física y la reestructuración productiva. En el marco de la economía, se apropia de la revisión teórico-conceptual de lo que la literatura marxista reconoce como reestructuración productiva, esta investigación apunta a la cadena productiva de la industria de la cultura corporal en gimnasios de gimnasia, así como los signos de existencia de una reestructuración productiva que indique nexos con la división de la formación de profesores de Educación Física. En el ámbito de la educación física en el sector de los gimnasios, y hasta qué punto, esta etapa de desarrollo interfiere, influye, determina - las disputas por la dirección de la formación en Educación Física en Brasil (1980-2012) . La concepción materialista y dialéctica de la historia es la teoría del conocimiento que orienta el modo en que estamos pensando en este objeto, síntesis de múltiples determinaciones. Las categorías centrales que se articulan son: modo de producción capitalista / reestructuración productiva del capitalismo en la formación social brasileña; reestructuración productiva x reestructuración de la educación / formación de la fuerza de trabajo; la industria de la cultura corporal (sector de gimnasios); reestructuración productiva de la industria de la cultura corporal / formación de profesores de Educación Física. Entre los resultados de la investigación, verificamos que hubo la necesidad de adecuación de la fuerza de trabajo en el sector de gimnasios, en lo que se refiere a las innovaciones en los equipos y aparatos, nuevas modalidades corporales, conocimiento de marketing y, principalmente, en relación a la actitud personal que debe estar orientada al emprendedorismo y flexibilización, sin embargo no fueron cambios significativos en el contenido de trabajo del profesor de Educación Física, a punto de justificar la división de la formación en Licenciatura y Bachillerato. En nuestro entendimiento no están claros los nexos de la relación entre reestructuración productiva y división de la formación. El reconocimiento de la cadena productiva del sector de gimnasios y los datos económicos de ese mercado, nos permitió problematizar el debate sobre los intereses de los empresarios de gimnasios y sus determinaciones en la dirección de la formación en Educación Física.

Palabras clave: Academias de gimnasia. Educación Física. Formación de profesores. Industria de la cultura corporal. Reestructuración Productiva.

LISTA DE ILUSTRAÇÕES

Quadro 1	Quadro do desempenho do setor de academias de ginástica em 2016: comparativo Brasil e demais países.....	119
Gráfico 1	Evolução do número de academias de ginástica no Brasil.....	120
Gráfico 2	Desempenho da Economia Mundial de acordo com o PIB (em%) 2003-2016 / Projeções 2017-2018.....	122
Gráfico 3	Desempenho do PIB Brasileiro (em %) 2000 - 2016.....	127
Gráfico 4	PIB trimestral por setores produtivos (em relação ao trimestre anterior) - 2015 a 2017.....	127
Gráfico 5	PIB trimestral por segmentos de serviços (em relação ao trimestre anterior) - 2015 a 2017.....	128
Quadro 2	Atividades econômicas relacionadas as academias de ginástica.....	130
Fluxograma 1	Esquema de composição da Indústria da Cultura Corporal na Cadeia Produtiva.....	135
Quadro 3	Classificação das Academias de Ginástica.....	144
Quadro 4	Os 10 países com maior receita em 2016.....	152
Quadro 5	Os 10 países com maior número de clubes/academias em 2016.....	153
Quadro 6	Os 10 países com maior número de membros/alunos em 2016.....	154
Quadro 7	Os 10 países com maior receita em 2015.....	156
Quadro 8	Os 20 países das Américas com maior receita em 2016.....	158
Quadro 9	Os 20 países das Américas com maior número de clubes/academias em 2016.....	159
Quadro 10	Os 20 países das Américas com maior número de membros/alunos em 2016.....	160
Gráfico 6	Faturamento Total do Setor de Academias na América Latina.	161
Gráfico 7	Faturamento do Setor de Academias de Ginástica no Brasil (2007 - 2016).....	163
Gráfico 8	Número de Academias de Ginástica no Brasil (2007 - 2016)....	165
Gráfico 9	Número de Alunos/Membros em Academias de Ginástica no Brasil (2007 - 2016).....	166
Gráfico 10	Média de clientes por academias nos países selecionados (2016).....	168
Planta 1	Academia de Ginástica (desenho sem escalas).....	174
Fluxograma 2	Cadeia Produtiva da Indústria da Cultura Corporal em Academias de Ginástica.....	182

Figura 1	Modelos de Esteira, Bicicleta e Elíptico da marca One.....	185
Figura 2	Modelo de Aparelho de Musculação da marca One.....	185
Gráfico 11	Evolução no número de egressos em ambos os cursos de Educação Física (2010-2015).....	206

LISTA DE TABELAS

Tabela 1	Levantamento da produção do conhecimento científico: Teses e Dissertações.....	36
Tabela 2	Maiores Economias - participação no PIB mundial - 2016.....	123
Tabela 3	Participação do PIB de países selecionados no PIB total mundial - (em %) 1995 -2020.....	124
Tabela 4	Taxa anual de crescimento do PIB mundial e de países selecionados (em %) 2001-2016.....	126
Tabela 5	Taxa de Participação Percentual por Setor e Subsetor Esportivo em Relação ao PIB dos Esportes.....	140
Tabela 6	Mercado Global de Academias de Ginástica (por macrorregiões) - 2016.....	152
Tabela 7	Desempenho Mundial do Setor de Academias de Ginástica (2009 - 2016).....	157
Tabela 8	Equipamentos, Aparelhos e Materiais de uma Academia.....	175
Tabela 9	Oferta de Serviços de uma Academia.....	176

LISTA DE SIGLAS E ABREVIATURAS

ABED	Associação Brasileira de Educação a Distância
ABF	Associação Brasileira de Franchising
ABIMAQ	Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos
ABRIESP	Associação Brasileira da Indústria do Esporte
ACAD	Associação Brasileira de Academias
ACM	Associação Cristã dos Moços
APEF	Associação dos Professores de Educação Física
BANESPA	Banco do Estado de São Paulo
BIRD	Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento
BM	Banco Mundial
BNDES	Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social
BRICS	Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul
CAGED	Cadastro Geral de Empregados e Desempregados
CBCCE	Colégio Brasileiro de Ciências do Esporte
CCQ	Círculo de Controle de Qualidade
CCT	Convenção Coletiva de Trabalho
CEEF-Br	Confederação de Estudantes de Educação Física do Brasil
CEP	Controle Estatístico de Processos
CFE	Conselho Federal de Educação
CNAE	Classificação Nacional de Atividades Econômicas
CNE	Conselho Nacional de Educação
CNI	Confederação Nacional da Indústria
COB	Comitê Olímpico Brasileiro
COBRASE	Colégio Brasileiro de Atividade Física, Saúde e Esporte
COESP	Comissão de Especialistas
COMPERJ	Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro
CONFED	Conselho Federal de Educação Física
CREF	Conselho Regional de Educação Física
CSGIN	Câmara Setorial de Equipamentos para Ginástica
DCNEF	Diretrizes Curriculares Nacionais para a Graduação em Educação Física
EaD	Educação a Distância
EJA	Educação de Jovens e Adultos
ExNEEF	Executiva Nacional dos Estudantes de Educação Física
FACED	Faculdade de Educação
FBAPEF	Federação Brasileira de Associações de Professores de Educação Física
FEBRACAD	Federação Brasileira das Academias
FGV	Fundação Getúlio Vargas
FIEP	Federação das Indústrias do Estado do Paraná
FMI	Fundo Monetário Internacional
FPDAF	Frente Parlamentar em Defesa da Atividade Física
FREBRACAD	Federação Brasileira das Academias
GEPMTE	Grupo de Estudos e Pesquisas Marxismo e Políticas de Trabalho e Educação
IBGE	Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas
IES	Instituições de Ensino Superior
IDH	Índice de Desenvolvimento Humano

IHRSA	<i>International Health, Racquet & Sportsclub Association</i>
INEP	Instituto Nacional de Estudos e Pesquisas Educacionais Anísio Teixeira
IPEA	Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada
LEPEL	Linha de Estudo e Pesquisa em Educação Física, Esporte e Lazer
MEEF	Movimento de Estudantes de Educação Física
MNCR	Movimento Nacional Contra a Regulamentação do Profissional de Educação Física
OCDE	Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico
OMC	Organização Mundial do Comércio
PIB	Produto Interno Bruto
PLR	Participação em Lucros e Resultados
PNAF	Padrão Nacional de Qualidade em Atividades Física
PND	Programa Nacional de Desestatização
PPGE	Programa de Pós-Graduação em Educação
SEBRAE	Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas
SEME	Secretaria Municipal de Educação
SEMEL	Secretaria Municipal de Esportes e Lazer
SENAC	Serviço Nacional de Aprendizagem Comercial
SINDACAD/RJ	Sindicato dos Proprietários das Academias do Rio de Janeiro
SINDISCLUB	Sindicato dos Trabalhadores em Clubes do Rio de Janeiro
SMDS	Secretaria Municipal de Desenvolvimento Social
TIC	Tecnologia de Informação e Comunicação
UFBA	Universidade Federal da Bahia
UNEN	União Nacional das Escolas de Natação
UNESCO	Organização das Nações Unidas para a Educação;a Ciência e a Cultura
UNICAMP	Universidade Estadual de Campinas

SUMÁRIO

1 INTRODUÇÃO.....	17
1.1 APRESENTAÇÃO DO PROBLEMA.....	17
1.2 O ESTÁGIO DAS INVESTIGAÇÕES.....	19
1.3 PROBLEMATIZANDO A TESE DA RELAÇÃO ENTRE DIVISÃO DA FORMAÇÃO E REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA	21
1.4 A CADEIA PRODUTIVA DO MERCADO DE ACADEMIAS DE GINÁSTICA E OS NEXOS COM A DIVISÃO DA FORMAÇÃO – TESE	28
1.5 ASPECTOS TEÓRICOS E MÉTODO DA EXPOSIÇÃO	30
2. A PRODUÇÃO CIENTÍFICA NO CAMPO TRABALHO E FORMAÇÃO DE PROFESSORES DE EDUCAÇÃO FÍSICA E A TESE DOS NEXOS ENTRE REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E DIVISÃO DA FORMAÇÃO.....	35
2.1 PANORAMA DA PRODUÇÃO DO CONHECIMENTO EM TESES E DISSERTAÇÕES	39
2.1.1 A contribuição da reestruturação produtiva na transformação das condições de trabalho e formação de professores de Educação Física: o que apontam as pesquisas sobre essas determinações?.....	60
3 CRISE DO CAPITAL E O BALANÇO DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NA FORMAÇÃO SOCIAL BRASILEIRA.....	76
3.1 CONDIÇÕES DE TRABALHO NA ACUMULAÇÃO FLEXÍVEL: A PRECARIZAÇÃO E O DESEMPREGO EM ESCALA MUNDIAL	90
3.2 A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NO SETOR AUTOMOBILÍSTICO	95
3.3 A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NO SETOR BANCÁRIO	97
3.4 A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NA EDUCAÇÃO.....	101
3.4.1 As mudanças das condições de trabalho na educação brasileira	109
4. DADOS ECONÔMICOS E EXPANSÃO DA CADEIA PRODUTIVA DO SETOR DE ACADEMIAS DE GINÁSTICA: A INDÚSTRIA DA CULTURA CORPORAL NO SÉCULO XXI.....	118
4.1 UM PANORAMA DA ECONOMIA BRASILEIRA	122

4.2 INDÚSTRIA DA CULTURA CORPORAL EM ACADEMIAS DE GINÁSTICA NO BRASIL: CONCEITO, CLASSIFICAÇÕES E DADOS ECONÔMICOS	131
4.2.1 Conceito e Classificações	131
4.2.2 Dados da expansão econômica	151
4.3 CADEIA PRODUTIVA DO SETOR DE ACADEMIAS DE GINÁSTICA	171
4.3.1. Como montar uma academia de ginástica	172
4.3.2 Conceitos e fluxograma	177
4.3.2 Reestruturação produtiva nas academias de ginástica brasileiras: nexos com a formação de professores de Educação Física	188
<i>4.3.2.1 Traços da reestruturação produtiva que identificamos no âmbito do mercado de academias</i>	<i>189</i>
<i>4.3.2.2 Problematização sobre a relação da divisão da formação dos professores de Educação Física com a reestruturação produtiva</i>	<i>200</i>
5. CONCLUSÕES.....	210
REFERÊNCIAS.....	220

1 INTRODUÇÃO

1.1 APRESENTAÇÃO DO PROBLEMA

Como objeto mais amplo, temos o estudo da **determinação¹ da reestruturação produtiva do capitalismo na formação social brasileira sobre a divisão da formação em Educação Física**. Isto em razão de que, o contexto de reestruturação produtiva e o neoliberalismo incidem na formação social brasileira, desde as últimas décadas do século XX. A literatura especializada da área Educação Física estabelece relações entre a divisão da formação em Educação Física e a reestruturação produtiva (ALMEIDA, 2002; ALVES, 2010; BOTH, 2009; CRUZ, 2009; DIAS, 2011; DUTRA, 2011; LEMOS et al, 2012; MORSCHBACHER, 2012; QUELHAS; NOZAKI, 2006; PENNA, 2006; SANTOS JÚNIOR, 2005; SOUZA NETO et al, 2004 e TAFFAREL, 2012). Pesquisamos sobre a *fundamentação*, no intuito de estabelecer a *relação* entre a divisão da formação em Educação Física e a *reestruturação produtiva*. Para responder a essa questão, a partir da revisão bibliográfica:(1) investigamos o conceito clássico de reestruturação produtiva a partir da obra de Marx e Engels; (2) averiguamos o conceito de “reestruturação produtiva” na revisão das determinações da *reestruturação produtiva* na formação social brasileira, a partir dos estudos coordenados por Antunes, acerca de setores produtivos presentes na formação social brasileira (ANTUNES, 2006; 2013 e 2014); (3) buscamos a articulação teórica estabelecida pelos especialistas da área ao relacionar a divisão da formação com a reestruturação produtiva, a partir de Teses e Dissertações; por fim, (4) procurando fundamentação para a Tese da relação entre divisão da formação e reestruturação produtiva, por meio de pesquisas em fontes

¹ Sobre **determinação**, segundo o dicionário do pensamento marxista: “Os marxistas explicam as coisas examinando aquilo que as determina. Não obstante, há no marxismo uma oscilação entre duas interpretações da determinação. Uma delas é que a determinação é uma questão de antecedentes que estimulam, geram ou propiciam a ocasião para as consequências. A incerteza quanto à possibilidade de que isso encerre a questão é provocada pelo exame de como tal visão da determinação se enquadra na dialética. Se as relações forem internas às totalidades e dependerem delas para o que são, então a determinação – como relação de estímulo ou geração – deve ser determinada, ela mesma, pelas características subjacentes das totalidades. Assim, a segunda interpretação é a de que a determinação é uma questão das naturezas das totalidades que possibilitam as relações dentro delas. Como essas interpretações não são incompatíveis, mas complementares, é importante reconhecer que ambos os tipos de determinação têm lugar no marxismo (Balibar, 1966, cap. 1; Fisk, 1981). A interpretação materialista da história confere papel primordial à teoria econômica na explicação. Esse primado admite a explicação não em termos da determinação enquanto um estímulo antecedente, mas apenas em termos da natureza da totalidade, tornando possível em seu interior esse estímulo antecedente. O econômico é primordial nas ciências sociais do mesmo modo como um paradigma é primordial nas ciências físicas (Kuhn, 1970, cap. 5)” (DICIONÁRIO DO PENSAMENTO MARXISTA, 2001, p.350). Barata-Moura (1997) ao tratar da cientificidade do saber em Marx afirma que: “Para preencher integralmente a sua função epistemológica, o saber necessita de, partindo dos processos reais, detectar a conflitualidade das suas determinações, as suas tendências, assim como as suas eventuais deturpações numa e por uma teoria desajustada” (p.108).

primárias e secundárias, investigamos a cadeia produtiva da indústria da cultura corporal por trás das academias, com a finalidade de buscar pistas sobre qual reestruturação produtiva determinou a divisão da formação.

Perguntamos pela relação entre *reestruturação produtiva* e a *divisão da formação*, considerando que *reestruturação produtiva* se refere a alterações nos processos de produção no interior de uma *cadeia produtiva*. Antunes (2006, p.17) menciona as "mutações organizacionais e tecnológicas no interior do processo produtivo e de serviços". À luz desse entendimento, indagamos pela fundamentação para a defesa da Tese da relação entre divisão da *formação de professores* com a reestruturação da *cadeia produtiva da indústria da cultura corporal*². Considerando a amplitude da indústria da cultura corporal, delimitamos a investigação à cadeia produtiva por trás das academias de ginástica.

Investigamos pela *cadeia produtiva da indústria da cultura corporal*, considerando que o consumo, dos elementos da cultura corporal (COLETIVO DE AUTORES, 1992) na formação social brasileira, ocorre determinado pelas relações de produção capitalista, ou seja as necessidades são todas produzidas e consumidas como mercadorias em uma complexa rede de comércio de produtos e serviços que, aparentemente, visa a melhoria das condições para o atendimento dessas necessidades, mas, em última instância, situa-se no âmbito de expansão das taxas de lucro do capital, que movimenta-se entre a especulação e o setor de serviços.

O consumo da cultura corporal em academias de ginástica, em geral, traz na retaguarda uma ampla *cadeia produtiva* que envolve: (a) suplementos alimentares; (b) vestuário; (c) implementos; (d) equipamentos; (e) instalações físicas, hidráulicas e elétricas; (f) serviços (secretaria, administração, professores, zeladores e manutenção); (g) formação inicial (cursos técnicos e superiores) e continuada

² O conceito de "cultura corporal" foi desenvolvido pelo Coletivo de Autores (1992) que defendia que "A Educação Física é uma disciplina que trata, pedagogicamente, na escola, do conhecimento de uma *área* denominada cultura corporal. Ela será configurada com temas ou formas de atividade, particularmente corporais [...] jogo, esporte, dança, ginástica ou outras, que constituirão seu conteúdo" (p.61-2). Tal conceito foi recentemente tratado por Taffarel (2016, p.14): "A Cultura Corporal, em diferentes modos de produção da vida, foi se configurando de acordo com as relações dos seres humanos entre si e com a natureza, mediadas pelo trabalho. A Cultura Corporal se configura como elemento constitutivo da dinâmica contraditória entre Trabalho e Capital nas atuais circunstâncias históricas. A Cultura Corporal constitui-se como uma particularidade do complexo cultural produzido pela atividade criadora humana (o trabalho) para atender a determinadas necessidades humanas de conteúdo sócio-histórico – tais como os agonísticos, os lúdicos, os sagrados, os produtivos, os éticos, estéticos, performativos, artísticos, educativos e de saúde. Institui-se, portanto, como área de conhecimento importante no processo de formação humana, passível de ser traduzida como conhecimento necessário ao processo de formação dos indivíduos. As objetivações da Cultura Corporal se caracterizam como o acervo de conhecimento, capacidades e valores que compõe o complexo cultural manifestado pelas práticas corporais, historicamente categorizados como: esporte, jogo, ginástica, luta, dança, entre outros".

(eventos – congressos científicos, feiras e exposições); (h) estabelecimentos especializados no comércio da cultura corporal (escolinhas, academias e clubes); (i) associações de praticantes e de fornecedores de serviços; (j) publicações especializadas para orientação técnica e científica do consumo; (k) investigação científica (metabolismo, ergonomia, aprimoramento de técnicas de ensino e execução). Na lógica capitalista, sucedem-se produtos e marcas promovidas em uma ampla campanha de *merchandising*, que se utiliza de modelos exemplares de praticantes da cultura corporal, expressão de saúde e sucesso, como meios de convencimento quanto à necessidade de consumo dessa cultura.

Delimitamos esta investigação ao estudo da indústria por trás do comércio da cultura corporal em academias de ginástica³ (conhecido também, como mercado *fitness*) com o interesse por examinar: (a) como o processo de reestruturação produtiva se expressa na cadeia da indústria da cultura corporal – mercado *fitness*; e, considerando as teses que afirmam que as mudanças na formação em Educação Física decorrem das transformações no mundo do trabalho, via reestruturação produtiva e neoliberalismo⁴; (b) investigar as pistas de como esta reestruturação produtiva determina e pressiona a divisão da formação dos professores de Educação Física. Em última instância, pretende-se contribuir com as investigações que visam apreender até que ponto a reestruturação da cadeia produtiva da indústria da cultura corporal – em particular, o setor de academias de ginástica – determina/pressiona a direção da formação de professores de Educação Física na atualidade, bem como quais as implicações desse processo para os que realizam o trabalho pedagógico com a cultura corporal.

1.2 O ESTÁGIO DAS INVESTIGAÇÕES

Em um balanço recente da produção do conhecimento sobre as relações de Trabalho X Educação X Educação Física, Nozaki (2015a) ressalta que, “no campo, portanto, dos estudos voltados às academias de ginástica, é possível apontar dois

³ O conceito de “indústria da cultura corporal” aqui usado, vincula-se ao processo de produção e distribuição de mercadorias em torno dos elementos da cultura corporal (ginástica, lutas, dança, e esporte e jogos). Entendendo mercadoria em sua dupla dimensão, enquanto produto e enquanto serviço. Estamos defendendo que há uma ampla cadeia produtiva que sustenta a indústria da cultura corporal em seu sentido mais amplo, enquanto um conjunto de setores/segmentos/mercados que envolvem tanto o esporte, como as academias de ginástica, danças, lutas, etc. Escolhemos o setor de academias de ginástica por considerar sua significativa expansão desde as últimas décadas do século XX, mostrando-se um filão lucrativo as investidas do capital monopolista.

⁴(ALMEIDA, 2002; ALVES, 2010; BOTH, 2009; COIMBRA, 2009; CRUZ, 2009; DIAS, 2011; DUTRA, 2011; LEMOS et al, 2012; MORSCHBACHER, 2012; NOZAKI 2004; PUPIO, 2013; SANTOS JÚNIOR, 2005; SILVA et al, 2011; SILVA; FRIZZO, 2011; SOUZA NETO et al, 2004; TAFFAREL, 2012 e TRANZILO, 2006).

enfoques centrais: o da gestão das academias e o do trabalho do professor” (p.191). Em outras palavras, o autor nos chama a atenção para o fato de que as pesquisas focam: (a) as estratégias gerenciais, as teorias administrativas e a inserção do padrão toyotista nas academias de ginástica (VIVAN, 2010), ou então, (b) o trabalho do professor de Educação Física neste setor, a partir de condições precárias e flexibilizadas, expressas na desregulamentação do trabalho, no trabalho por tempo parcial (que resulta em trabalhar em várias academias para compor o salário mensal), no cansaço, desgaste físico, lesões e nas extensas jornadas de trabalho que acabam por encurtar o tempo de vida laboral (FURTADO, 2007; BOTH, 2009; COIMBRA, 2009 e QUELHAS, 2012). Alguns estudos chegam a dissertar sobre a expansão econômica do setor de academias de ginástica (FURTADO, 2007; VIVAN, 2010 e QUELHAS, 2012), sem, contudo, concentrar-se neste aspecto.

No que tange as mudanças no mundo do trabalho e a Educação Física, destacam-se as pesquisas cujas mediações são: o processo de reordenamento do trabalho do professor de Educação Física e a regulamentação da profissão (NOZAKI, 2004); a pedagogia das competências (SANTOS, 2005); a atuação do sistema CONFEF/CREFs e suas interferências na formação profissional (PENNA, 2006); a atuação do CONFEF na Educação Física enquanto organizador da mercantilização das práticas corporais (GAWRYSZEWSKI, 2008). Dentre os estudos que se dedicaram a analisar a formação em Educação Física, foram investigados: o embate de projetos de formação (CRUZ, 2009) e as disputas pela direção da formação (PUPIO, 2013), ou ainda, as consequências desse projeto de formação, no âmbito superestrutural: dos parâmetros teórico-metodológicos (SANTOS JUNIOR, 2005); dos eixos curriculares de Estágio Supervisionado e Prática de Ensino (ALVES, 2010); da fragmentação em Licenciatura e Bacharelado (DIAS, 2011); das Diretrizes Curriculares (MORSCHBACHER, 2012). De modo geral, essas pesquisas articulam as determinações na formação em Educação Física com as mudanças no mundo do trabalho, considerando o contexto de reestruturação produtiva e de reorientação do papel do Estado, de cunho neoliberal.

Essas constatações iniciais nos oferecem indícios de que pouco foi estudado, em Teses e Dissertações, sobre a economia política da cultura corporal. Portanto, orientada pela Concepção Materialista e Dialética da História, essa Tese aponta para a necessidade de compreender e fundamentar os nexos da reestruturação

produtiva com a reestruturação da formação de professores via divisão da formação em Educação Física. Entendemos que é preciso avançar na explicação das múltiplas determinações que produzem a divisão na formação em Educação Física, e situar as “conexões internas dos fenômenos” (BARATA-MOURA, 1997, p.114).

Apostamos, que o filão da indústria da cultura corporal, em particular, a expansão significativa do mercado de academias de ginástica no Brasil no século XXI (SENAC, 2015), pode nos oferecer novos elementos explicativos sobre a direção que a formação em Educação Física vem tomando. Haja visto que, a compreensão do método materialista histórico e dialético nos orienta para uma análise da determinação econômica, considerando, também, que essa articulação foi pouco pesquisada pela produção do conhecimento na área, assim sendo precisamos de mais dados concretos para fundamentar a tese da relação entre a divisão da formação e a reestruturação produtiva.

1.3 PROBLEMATIZANDO A TESE DA RELAÇÃO ENTRE DIVISÃO DA FORMAÇÃO E REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA

[...] na produção social da própria existência, os homens entram em relações determinadas, necessárias, independentes de sua vontade; essas relações de produção correspondem a um grau determinado de desenvolvimento de suas formas produtivas materiais. A totalidade dessas relações de produção constitui a estrutura econômica da sociedade, a base real sobre a qual se eleva uma superestrutura jurídica e política e à qual correspondem formas sociais determinadas de consciência. O modo de produção da vida material condiciona o processo de vida social, política e intelectual. Não é a consciência dos homens que determina o seu ser; ao contrário, é o seu ser que determina sua consciência. Em uma certa etapa de seu desenvolvimento, as forças produtivas materiais da sociedade entram em contradição com as relações de produção existentes, ou, o que não é mais que sua expressão jurídica, com as relações de propriedade no seio das quais elas se haviam desenvolvido até então. De formas evolutivas das forças produtivas que eram, essas relações convertem-se em entraves. Abre-se, então, uma época de revolução social. A transformação que se produziu na base econômica transforma mais ou menos lenta ou rapidamente toda a colossal superestrutura. Quando se consideram tais transformações, convém distinguir sempre a transformação material das condições econômicas de produção – que podem ser verificadas fielmente com ajuda das ciências físicas e naturais – e as formas jurídicas, políticas, religiosas, artísticas ou filosóficas, em resumo, as formas ideológicas sob as quais os homens adquirem consciência desse conflito e o levam até o fim. Do mesmo modo que não se julga o indivíduo pela ideia que de si mesmo faz, tampouco se

pode julgar uma tal época de transformações pela consciência que ela tem de si mesma. É preciso, ao contrário, explicar essa consciência pelas contradições da vida material, pelo conflito que existe entre as forças produtivas sociais e as relações de produção. (MARX, 2008, p. 47-8).

Transformações no *modo de produção capitalista* repercutiram na formação social brasileira nas últimas décadas do século XX. Entre estas transformações, a reestruturação produtiva, que visa em última instância ampliar as taxas de lucro para o capital, tem sido particularmente destacada (ANTUNES, 2006; 2013 e 2014). Artigos, Teses e Dissertações que abordam o problema da divisão da formação em Educação Física, frequentemente, associam as alterações na formação de professores para essa área com o processo de reestruturação produtiva (ALMEIDA, 2002; ALVES, 2010; BOTH, 2009; CRUZ, 2009; DIAS, 2011; DUTRA, 2011; LEMOS et al, 2012; MORSCHBACHER, 2012; PUPIO, 2013; NOZAKI, 2006; QUELHAS, 2012; SANTOS JÚNIOR, 2005; SILVA et al, 2011; SILVA; FRIZZO, 2011; SOUZA NETO et al, 2004; TAFFAREL, 2012 e TRANZILO, 2006). Investigamos pelos nexos e determinações que permitem defender esta posição postos no debate especializado da área.

No campo da Educação Física, as duas últimas décadas do século XX são profícuas na produção de proposições para o trato com o conhecimento da área na escola e para a formação de professores (BRACHT, 1999; CASTELLANI FILHO, 1999; COLETIVO DE AUTORES, 1992; KUNZ, 1994; SOARES, 1990 e TAFFAREL, 1993). Reconhecemos a necessidade determinante dessas produções em um duplo movimento: por um lado, a Educação Física escolar perde sua centralidade no projeto de formação humana do capital (assim como o fora na época higienista e militarista), levando ao questionamento radical do paradigma das aulas voltadas ao treinamento desportivo e de sua relevância enquanto atividade a ser abordada no chão da escola. Por outro lado, e simultaneamente, o cultivo do hábito continuado de prática de atividades físicas vai sendo propagandeado e os elementos da cultura corporal⁵ vão sendo, em larga escala, transformados em mercadorias, cuja circulação e consumo passam pelo acesso aos clubes e academias, assumindo nova relevância e valor para o capital (COIMBRA, 2009).

⁵ Os elementos da cultura corporal, de acordo com o Coletivo de Autores (1992) são: Esportes; Lutas; Ginástica; Dança e Jogos.

O acesso às práticas corporais que até meados dos anos de 1980 era garantido pelo Estado (espaços, equipamentos e professores disponíveis no interior da escola) passa a ser privado, comercializado e dado como responsabilidade individual do sujeito. Em suma, percebemos a apropriação privada dos elementos da cultura corporal e o acesso pela via exclusiva da compra destes serviços em clubes, academias e escolas privadas.

Como parte deste movimento, a partir de 1980 realizou-se um intenso debate que visava a revisão da tarefa da Educação Física escolar e da formação de professores de Educação Física para a atuação nesse campo, com desenvolvimento de proposições pedagógicas e científicas⁶. Os debates na área intensificaram-se. No contexto desses debates, surge a Resolução do Conselho Federal de Educação (CFE) nº 03/87 que determinou, em seu Artigo 1º, que “A formação dos profissionais de Educação Física será feita em curso de graduação que conferirá o título de Bacharel e/ou Licenciado em Educação Física” (BRASIL, 1987). A investigação histórica (FARIA JUNIOR, 1987) permite afirmar que a discussão aparece no Brasil cerca de pelo menos vinte anos antes do aparecimento da nº 03/87. *Qual o movimento mais amplo das forças produtivas e das relações de produção que determinam a produção dessa Resolução?*

⁶ Entre os estudos clássicos da área que tratam das tendências pedagógicas na Educação Física, estão: BRACHT, Valter. Educação Física e aprendizagem social. Porto Alegre: Livraria e Editora Magister LTDA, 1992. CARMO, Apolônio Abadio do. Educação Física: crítica a uma formação acrítica: um estudo das habilidades e capacidades intelectuais solicitadas na formação do professor de Educação Física, São Carlos: SP, 1982, Dissertação (Mestrado), UFSC. CARMO, Apolônio Abadio do. Educação Física: competência técnica e consciência política. Em busca de um movimento simétrico. Uberlândia, MG, Editora da UFU, 1985. 55 p. CARVALHO, Máuri de. A miséria da Educação Física. Campinas, SP, Papirus, 1991. 166p. CASTELANI FILHO, Lino. Educação Física no Brasil. A história que não se conta. Campinas, SP, Papirus, 1988. CAVALCANTI, Katia Brandão. Esporte para Todos: um discurso ideológico. São Paulo, Ibrasa, 1984. COSTA, Lamartine P. da. Educação Física e Esporte Não-Formal. Rio de Janeiro, Ao Livro Técnico, 1988. COSTA, Vera Lúcia de Menezes. Prática da Educação Física no 1. Grau: modelo de reprodução ou perspectiva de transformação? São Paulo, IBRASA, 1984. FARIA JUNIOR, Alfredo Gomes. Fundamentos pedagógicos da Educação Física – 1. Rio de Janeiro, Ao Livro Técnico, 1986. OLIVEIRA, Vítor Marinho de (Org.) Fundamentos Pedagógicos da Educação Física – 2.1. ed. Rio de Janeiro, Ao Livro Técnico, 1987. GHIRALDELLI JR. Paulo. Educação Física Progressista. São Paulo, Loyola, 1988. GHIRALDELLI JR. Paulo. Notas para uma teoria dos conteúdos da Educação Física. Rio de Janeiro, Trabalho apresentado na 43 Reunião Anual da Sociedade Brasileira para o Progresso da Ciência, 1991 (mimeo). GOELLNER, Silvana Vilorde. O método francês e a Educação Física no Brasil: Da caserna à escola. Porto Alegre, 1992, 230p. Dissertação (Mestrado), 215p. Escola Superior de Educação Física, UFRGS. GONÇALVES, Maria Augusta Salim. A questões dos pressupostos filosóficos da Educação Física. Porto Alegre, 1990, 230p. Tese (Doutorado). Faculdade Educação, UFRGS. MEDINA, João Paulo Subirá. A Educação Física cuida do corpo... e mente”. Campinas, SP, Papirus, 1983 96p. MEDINA, João Paulo Subirá. O brasileiro e seu corpo. Campinas, SP, Papirus, 1990. 135p. OLIVEIRA, Vítor. Educação Física Humanista. Rio de Janeiro, Ao Livro Técnico, 1984. OLIVEIRA, Vítor (org.) Fundamentos Pedagógicos da Educação Física -2.1.ed. Rio de Janeiro, Ao Livro Técnico, 1987. PASSOS, Solange (org.) Educação Física e Esportes na Universidade. Brasília, Editora da UnB, 1988. SOARES, Carmen L. Educação Física: Raízes Europeias e Brasil. São Paulo, Editora Autores Associados. 1994” TAFFAREL, C. N. Z. Perspectivas pedagógicas em Educação Física. In: GUEDES, Onacir Carneiro (org.). Atividade física: uma abordagem multidimensional. João Pessoa/PA: Ideia, 1997.

No primeiro estudo, na dissertação de Mestrado, investigamos o processo histórico de discussão e aprovação das resoluções CFE nº 03/87 (que criou o Bacharelado) e a CNE nº 07/04 (Diretrizes Curriculares Nacionais para a Graduação em Educação Física – DCNEF), destacando os sujeitos históricos/grupos em disputa pela direção da formação de professores de Educação Física. Chegamos as seguintes considerações: **(a)** as disputas no interior da área expressam para além de projetos distintos de formação: a luta travada no modo de produção capitalista no século XXI entre perspectivas de organização da produção da existência, o projeto liberal/conservador e o projeto comunista/revolucionário; **(b)** o processo de divisão da formação que se inicia com o marco legal da Res. nº 03/87, se efetiva apenas na Res. nº 04/07 que sanciona a separação entre Licenciatura e Graduação, quando estão dadas as condições para a defesa da tese de que campos distintos de trabalho demandariam formação diferenciada⁷; **(c)** os embates pela aprovação dessas resoluções foram representados por dois projetos distintos. De um lado, aqueles que defenderam a formação hegemônica fundamentada na divisão da formação em licenciatura e bacharelado, no movimento humano como sendo o objeto de estudos da Educação Física e no desenvolvimento de competências e habilidades com vistas a formar para o mercado, representado no posicionamento do Conselho Federal de Educação Física (CONFEF), apoiado pelo Ministério do Esporte, Comissão de Especialistas (COESP) e o Colégio Brasileiro de Ciências do Esporte (CBCE - que naquele momento, na pessoa de Ana Márcia, partilhou das

⁷ A conjuntura brasileira dos anos de 1980 com o fim da Ditadura Militar e início do processo de redemocratização, traz repercussões para ascensão dos movimentos sociais e as discussões no interior da Educação Física. Nessa época os debates em torno da formação específica frente a formação generalista não ganhavam apoio dos professores, tais condições objetivas não possibilitaram a expansão, de fato, dos cursos de bacharelado e a regulamentação da profissão (defendida principalmente pela FBAPEF). As relações de produção capitalista no século XXI expressa no avanço da reestruturação produtiva (de base microeletrônica e expansão das formas toyotistas de organização do trabalho) e a implantação do projeto neoliberal (conjunto de reformas do Estado brasileiro), causou impactos (a) no mundo do trabalho, (b) nos campos de atuação (proliferação dos campos não escolares, principalmente, as academias de ginástica), (c) na formação dos trabalhadores de Educação Física. Sobre isso, Nozaki (2015b, p. 189-0) afirma: “Assim, na década de 1980, apesar das investidas e avanços do grupo conservador/corporativista, estes não conseguiram concluir em sua plenitude seus projetos políticos, considerando-se ainda a ascensão dos movimentos sociais na Educação Física e a não implantação do neoliberalismo no país. [...] Nesta segunda fase, já em plena implantação do neoliberalismo no país, o grupo conservador/corporativista conseguiu duas grandes vitórias em seu projeto hegemônico: a aprovação da Lei nº 9696/98, da regulamentação da profissão e a aprovação da Resolução nº 07 de 2004 do CES/CNE, novas Diretrizes Curriculares da área, que manteve a fragmentação, agora denominada de licenciatura e graduação. Ainda é cedo para que se possa afirmar que ambos os projetos conseguiram se consolidar no seio da Educação Física, no entanto, é possível considerar que, comparativamente à década posterior, os anos de 1990 trouxeram grandes vitórias para o setor conservador/corporativista” (grifos meus).

defesas desse grupo)⁸. Mesmo tendo divergências em certas posições, esses sujeitos coletivos uniram forças para lograr hegemonia na condução da formação em Educação Física fragmentada. De outro lado, aqueles que reivindicaram a revogação das atuais Diretrizes Curriculares em defesa da formação unificada, reconhecida na proposta da licenciatura ampliada que traz como matriz científica da Educação Física a história do homem e da natureza, o trabalho como categoria fundante do ser humano e como princípio educativo, consideram a cultura corporal o objeto de estudos da área e pautam a formação humana omnilateral, proposta defendida pelo Movimento de Estudantes de Educação Física (MEEF), Movimento Nacional Contra a Regulamentação da Profissão de Educação Física (MNCR) e o grupo LEPEL/FACED/UFBA⁹ (PUPIO, 2013). Desse modo, os primeiros anos do século XXI são marcados pelo acirramento das disputas no interior da Educação Física, obtendo hegemonia o projeto de separação do curso em Licenciatura e Graduação (Bacharelado).

Mesmo que tenhamos compreendido o processo de debate, produção e aprovação das Resoluções que orientam as reformas curriculares, destacando os sujeitos históricos e seus posicionamentos, essas sínteses nos pareciam insuficientes para explicar a totalidade de determinações sob a direção da formação em Educação Física e o processo de divisão. Reconhecíamos que o estudo tratou de um esforço historiográfico que explicou o objeto/fenômeno a partir dos elementos superestruturais (políticas educacionais, reformas curriculares, disputas pelo controle da formação) e, já apontávamos a necessidade de avançar nas análises sobre aquilo que chamamos de “indústria da cultura corporal” (PUPIO, 2013).

A síntese do balanço da produção do conhecimento científico, a partir de estudos marxistas (ALMEIDA, 2002; ALVES, 2010; BOTH, 2009; COIMBRA, 2009; CRUZ, 2009; DIAS, 2011; DUTRA, 2011; LEMOS et al, 2012; MORSCHBACHER, 2012; PENNA, 2006; PUPIO, 2013; NOZAKI, 2004; QUELHAS, 2012; SANTOS JÚNIOR, 2005; SILVA et al, 2011; SILVA; FRIZZO, 2011; SOUZA NETO et al, 2004;

⁸ O CBCE enquanto instância científica composta por membros. Assume historicamente posições políticas diferentes no decorrer dos debates em torno da formação em Educação Física. O que queremos dizer, é que no momento da aprovação da Resolução nº 07/04, apesar de conflitos internos quanto a um consenso, a direção do CBCE posicionou-se pelo “consenso possível” e votou a favor da proposta que aprovava a divisão da formação (indo contra a Carta de Vitória (2003), documento elaborado pelo GTT - Formação e Mundo do Trabalho que se posicionava contra esse projeto de formação).

⁹ O grupo LEPEL/FACED/UFBA, teve destaque nesse momento histórico, pois, em conjunto com o MEEF, desenvolveu a proposta da Licenciatura Ampliada.

TAFFAREL, 2012 e TRANZILO, 2006) que versam sobre a formação de professores de Educação Física, de maneira geral, possibilitou reconhecer uma explicação da divisão da formação como resultado do movimento mais amplo de concentração e centralização do capital em sua fase imperialista (LENIN, 2012). Na tentativa de superar a crise econômica que apontava os países desenvolvidos – durante os últimos anos de 1960 com mais intensidade na década de 1970 – inicia-se um complexo processo de reordenamento, via reestruturação produtiva e neoliberalismo, enquanto estratégias de gerência da crise de superprodução, que de fato, era de caráter estrutural do capital (NOZAKI, 2004).

Nesse contexto, alteraram-se na base produtiva – os processos, os conteúdos e os métodos de trabalho – o modelo de organização taylorista/fordista foi gradativamente sendo substituído pelo toyotista de base microeletrônica, acarretando, adequações na qualificação da classe trabalhadora a estar atuando nesses novos modelos de produção. “O reordenamento do trabalho, causado pela introdução de novas tecnologias operacionais, altera a base técnica da produção, modifica a organização do trabalho e traz a demanda da formação de um trabalhador de novo tipo” (NOZAKI, 2004, p.19). Imbricado a esse processo, a desobrigação do Estado no que concerne a garantia de direitos sociais (educação, saúde etc.), na perspectiva liberal, atribuiu ao indivíduo a responsabilidade pelo acesso a esses serviços, ao mesmo tempo que, repercutiu na transferência de capitais para estes setores, expresso na expansão dos serviços privados, com destaque para as academias de ginástica a partir de 1980 e a consolidação da burguesia do setor de serviços no âmbito do fitness (COIMBRA, 2009). Justifica-se assim, que as políticas educacionais (e, portanto, as mudanças nos processos de formação) foram mecanismos de ajuste (adequação da força de trabalho – formação do trabalhador de novo tipo) necessários ao desenvolvimento do mercado capitalista. Na contramão da retomada de lucratividade do capital, encontra-se a precarização e exploração do trabalho/trabalhador, com impacto desta direção do capitalismo sobre a direção da formação da classe trabalhadora.

Em suma, as teses que defendem esta posição articulam as transformações no trabalho e na formação em Educação Física como componentes do processo de rebaixamento do valor da força de trabalho, próprio da reestruturação produtiva, com vistas a ampliar as margens de extração da mais valia, enquanto resposta à crise do

capital (NOZAKI, 2004; PENNA, 2006; BOTH, 2009; CRUZ, 2009; ALVES, 2010; DIAS, 2011; QUELHAS, 2012; MORSCHBACHER, 2012 e TAFFAREL, 2012). A contradição Capital X Trabalho determina que o capital só se valoriza às custas da exploração da força de trabalho (trabalho realizado e não pago pelo capitalista, "mais valor") (MARX, 2013). Nesse sentido, uma das faces da reestruturação produtiva foi a precarização das condições de trabalho enquanto mecanismo de recomposição do modo de produção capitalista, à queda na taxa tendencial de lucro que se instalara nos anos de 1970.

Essas mudanças chegam efetivamente ao Brasil nos anos de 1990, na área da Educação Física implicaram em alterações: (a) no mundo do trabalho e nos campos de atuação – expansão do campo não escolar com a mercantilização das práticas corporais, introdução da microeletrônica e dos princípios toyotistas nos processos de trabalho, precarização das condições de trabalho (VIVAN, 2010); (b) nos debates acadêmicos e proposições pedagógicas - a crise de identidade da Educação Física que culmina no debate epistemológico e o avanço da perspectiva crítica na área (NOZAKI, 2004); (c) nos processos formativos - as reformulações curriculares (Res. nº 03/87 e Res. nº 07/04), crescimento do ensino superior privado (DIAS, 2011); (d) na correlação de forças no interior da área – o enfraquecimento da Federação Brasileira de Associações de Professores de Educação Física (FBAPEF¹⁰), a criação do sistema CONFED/CREFs e Associação Brasileira de Academias (ACAD) enquanto representantes da classe patronal, surgimento do Movimento Nacional Contra a Regulamentação do Profissional de Educação Física (MNCR), e o fortalecimento do Movimento de Estudantes de Educação Física (MEEF).

As considerações que Marx (2008) desenvolve no prefácio da "Contribuição à Economia Política" sobre o método de investigação, permite-nos compreender que, as determinações que incidem nas mudanças da formação em Educação Física são de duas ordens articuladas contraditória e dialeticamente: estrutural e superestrutural. No primeiro caso, as determinações estruturais advêm do movimento das forças produtivas e relações de produção na base econômica do mercado capitalista de acordo com as especificidades da formação social brasileira

¹⁰ Aqui, há uma dissolução da FBAPEF que está associada à defesa da CNTE como representante dos professores. Em oposição, a parcela de professores que defendiam a regulamentação da profissão e vão construir o CONFED.

em relações internacionais. Já no segundo, constatam-se as determinações superestruturais no âmbito político, jurídico, científico e educacional.

De acordo com a Concepção Materialista e Dialética da História, estrutura e superestrutura se relacionam e se determinam mutuamente no modo de produção da existência, contudo, é a produção da vida material que determina, em última instância, as formas sociais de consciência. A razão para escolha do estudo sobre a determinação econômica funda-se, justamente, nas orientações do método marxista que indicam a necessidade de análise da "transformação material das condições de produção" (MARX, 2008, p.48) para o entendimento das transformações ideais no plano das representações, nas quais estão inclusas as legislações. Entendíamos, já no Mestrado, que não bastava apenas compreender as disputas em torno da direção da formação, era preciso recorrer ao estudo da base econômica, pois a partir dela, seria possível verificar os interesses concretos dos sujeitos históricos (PUPIO, 2013). Daí surge o apontamento – que buscamos aprofundar na presente Tese de Doutorado – a necessidade de estudar a base econômica ligada aos elementos da cultura corporal, o que chamamos de indústria da cultura corporal, para entendermos mais as determinações sobre o processo de divisão da formação em Educação Física.

1.4 A CADEIA PRODUTIVA DO MERCADO DE ACADEMIAS DE GINÁSTICA E OS NEXOS COM A DIVISÃO DA FORMAÇÃO – TESE

O mercado brasileiro de academias de ginástica diversifica-se e amplia-se anualmente. Dados estatísticos revelam um crescimento significativo no número de academias na primeira década do século XXI. Em 2000 eram em torno de 797 academias, alcançando o patamar de 16 mil estabelecimentos, em 2010 (SENAC, 2015). De acordo com o levantamento realizado pelo *International Health, Racquet & Sportsclub Association (IHRSA)*¹¹ entre os anos de 2007 e 2012, o faturamento desse segmento dobrou, passando de 1,2 bilhão para 2,4 bilhões de dólares, o número de academias chegara a 23,4 mil em todo país. Esses dados colocam o Brasil em segundo lugar, como o país com o maior número de academias do mundo,

¹¹ Essas pesquisas são encomendadas pela Fitness Brasil, organizadora da maior feira do ramo na América Latina. Segundo informações disponíveis no site da empresa, a Feira da Fitness Brasil Internacional acontece há 25 anos nas cidades de São Paulo e Santos. A cada ano, mais de 100 empresas expõem e comercializam seus produtos, o número de visitantes gira em torno de 80 mil. Mais informações: <http://www.fitnessbrasil.com.br/>.

perdendo apenas, para os Estados Unidos (VALOR ECONÔMICO, 2013). Outra pesquisa mais recente realizada por esse mesmo Instituto (IHRSA) revela que, em 2014, o mercado movimentou R\$ 4,8 bilhões ao ano, com mais de 30 mil academias em funcionamento. Em 2015, entrou na casa de cerca de 31.800 academias, com mais de 7,9 milhões de alunos matriculados (HAYDÉE, 2015).

Em suma, é notável que mesmo na conjuntura de crise estrutural do modo de produção capitalista, o mercado de academias de ginástica apresenta: (a) expressivo crescimento do número de academias de ginástica (de 797 a mais de 30 mil nos últimos quinze anos); (b) ampliação e diversificação de mercadorias nesse segmento; (c) aumento no número de consumidores e praticantes. Em outras palavras, a partir dos anos de 1980, vem se desenvolvendo uma indústria em torno da cultura corporal que se mostra muito lucrativa para o capital. Essa indústria movimenta toda uma cadeia produtiva, que ainda, foi pouco pesquisada e discutida pela literatura.

Partindo do pressuposto que a indústria da cultura corporal envolve o setor/mercado esportivo, das atividades físicas, dança, lutas, ginástica e jogos, ou seja, trata-se de uma imensa cadeia produtiva que se distribui em diversos campos de atuação (que vão dos campos escolares aos não escolares – academias, clubes, hotéis, condomínios, associações, praças etc.), optamos por examinar no interior dessa indústria, o setor das academias, o chamado “fitness”. Reconhecendo de antemão que traçar um diagnóstico da indústria da cultura corporal vai demandar uma pesquisa coletiva de maior envergadura, temos como tarefa (agora no Doutorado) situar com clareza a problemática na qual se insere esse objeto de modo a elaborar uma tese¹² explicativa.

O objetivo da Tese é *investigar as determinações, nexos e contradições que medeiam a divisão da formação em Educação Física e a reestruturação produtiva por meio da análise do desenvolvimento da cadeia produtiva da indústria da cultura corporal, em especial, o mercado de academias de ginástica.*

¹² Apoiamo-nos no entendimento de Barata-Moura (1982, p.159) de que “[...] uma tese supõe sempre uma problemática, isto é, um horizonte fundamental onde a contradição tem lugar e perante o qual ela corresponde a uma determinada tomada de posição. Mais: essa posição (que uma tese manifesta ou formula) traduz e concentra ela própria toda uma mediação – total ou parcialmente levada a cabo – [...] a tese é fundamentalmente resultado, expressão concentrada de um itinerário que a sustenta e lhe dá sentido, indício e apelo a uma mediação que o pensar não deverá dispensar-se de empreender, sob pena de reduzir a tarefa da compreensão a uma mera identificação ou entendimento do conteúdo patente e imediato.

Orienta-nos a seguinte questão¹³: *Qual é o estágio de desenvolvimento da indústria da cultura corporal no setor de academias e, até que ponto, este estágio de desenvolvimento interfere, influencia, determina as disputas pela direção da formação em Educação Física na formação social brasileira?*

Essa pergunta central se desdobra em outros questionamentos: *Como se articulam a divisão da formação em Educação Física e a reestruturação produtiva? Qual a relação da formação de professores de Educação Física e a indústria da cultura corporal? Como se estrutura o mercado de academias de ginástica no Brasil?*

Partimos do entendimento que, o processo de divisão da formação de professores de Educação Física no Brasil compõe um conjunto de reestruturações desenvolvidas pelo capital no decorrer dos séculos XX e XXI, com a finalidade de recuperar as margens de lucro comprometidas com a crise estrutural de acumulação. Neste contexto, acentua-se a busca por novos mercados e a busca pelo aprimoramento dos meios de extração de mais valia e de reprodução do capital, expandindo-se a exploração da cultura e da educação, e, entre essas, da cultura corporal. Ocorre o significativo desenvolvimento de forças produtivas voltadas à fabricação de máquinas e equipamentos, vestuário, acessórios, suplementos alimentares, marketing, com expansão do uso da ciência e tecnologia nos processos produtivos, e, em contradição, a intensificação do processo de degradação do trabalho e da formação dos professores de Educação Física. Na correlação de forças para a aprovação das resoluções que regulam a formação, prevalecem os interesses do capital representados pelos grandes empresários de academias, que encontram na indústria da cultura corporal e, em específico, no mercado de academias de ginástica, um filão de lucratividade.

1.5 ASPECTOS TEÓRICOS E MÉTODO DA EXPOSIÇÃO

A concepção materialista da história parte da tese de que a produção e com ela a troca dos produtos, é a base de toda a ordem social; de que em todas as sociedades que desfilam pela história, a distribuição dos produtos, e juntamente com ela a divisão social dos homens em

¹³ “Assim, uma questão, em si, não caracteriza o problema, nem mesmo aquela cuja resposta é desconhecida; mas uma questão cuja resposta se desconhece e se necessita conhecer, eis aí um problema. Algo que eu não sei não é problema; mas quando eu ignoro alguma coisa que eu preciso saber, eis -me, então, diante de um problema” (SAVIANI, 1980, p.21).

classes ou camadas, é determinada pelo que a sociedade produz e como produz e pelo modo de trocar os seus produtos (ENGELS, 1988, p.54).

No conjunto das obras que compõem a teoria marxista é possível verificar o esforço teórico e as sucessivas aproximações de Karl Marx e Friedrich Engels até chegarem à elaboração de uma teoria que, em seu tempo, partiu da apropriação de todo o debate teórico mais avançado, com vistas a superá-lo, propondo um novo método científico, uma concepção de história materialista e dialética frente à concepção idealista de história que predominava no debate filosófico europeu, em especial, na filosofia alemã no século XIX (FERNANDES, 2008) ¹⁴.

Engels (1988), em “Do socialismo utópico ao socialismo científico”, ressalta os limites do idealismo e apresenta uma síntese do método materialista, que apreende a história da humanidade a partir das condições materiais de existência, expressas no estágio de desenvolvimento das forças produtivas e das relações de produção.

Mas a velha concepção idealista da história que ainda não havia sido removida, não conhecia lutas de classes baseadas em interesses materiais, nem conhecia interesses materiais de qualquer espécie; para ela a produção, bem como todas as relações econômicas, só existia acessoriamente, como um elemento secundário dentro da “história cultural”. **Os novos fatos obrigaram à revisão de toda a história anterior, e então viu-se que, com exceção do Estado primitivo, toda a história anterior era a história das lutas de classes, e que essas classes sociais em luta entre si eram em todas as épocas fruto das relações de produção e de troca, isto é, das relações econômicas da sua época; que a estrutura econômica da sociedade em cada época da história constituiu, portanto, a base real cujas propriedades explicam, em última análise, toda a superestrutura integrada pelas instituições jurídicas e políticas, assim como pela ideologia religiosa, filosófica etc., de cada período histórico.** Hegel libertara da metafísica a concepção de história, tornando-a dialética; mas a sua interpretação da história era essencialmente idealista. **Agora, o idealismo fora despejado do seu último reduto – a concepção de história -, substituída por uma concepção materialista histórica, com o que abria o caminho para explicar a consciência do homem pela sua existência, e não esta pela sua consciência, que era até então o tradicional** (ENGELS, 1988, 52-3, grifos nossos).

A teoria marxista foi um marco na produção do conhecimento científico, um salto gnosiológico que possibilitou à humanidade compreender o real com a finalidade de transformá-lo, partindo do modo da produção material, do modo de

¹⁴ Introdução de Florestan Fernandes, no livro "Contribuição à crítica da economia política" de Karl Marx. 2 edição da Expressão Popular, 2008.

produção dos meios de vida que determinam (em última instância) e são determinados pelas relações entre os seres humanos. A base objetiva que permite apreender aquilo que é o ser do homem é o modo de produzir e reproduzir da existência. A força motriz da história - até então presente na história das sociedades (escravista, feudalista, capitalista) – é a luta entre as classes de homens organizados a partir da produção da vida, é a correlação de forças entre as classes em disputa, opressores e oprimidos (ENGELS, 2015).

Trata-se do *movimento real dos homens na história*. Marx e Engels questionam: O que é regular na história? E chegam a seguinte síntese: que em toda a história da humanidade, para estarem vivos, os indivíduos necessitam produzir continuamente os meios necessários para sua própria existência, o trabalho é a regularidade vigente na história, no entanto, o que muda? Mudam o estágio de desenvolvimento das forças produtivas, os meios de produção e as ferramentas, esses progressos condicionam a vida humana, suas condições materiais e suas ideias.

A história nada mais é do que o suceder-se de gerações distintas, em que cada uma delas explora os materiais, os capitais e as forças de produção a ela transmitidas pelas gerações anteriores; portanto, por um lado ela continua a atividade anterior sob condições totalmente alteradas e, por outro, modifica com uma atividade completamente diferente as antigas condições, o que então pode ser especulativamente distorcido, ao converter-se a história posterior na finalidade da anterior, [...] Ora, quanto mais no curso desse desenvolvimento se expandem os círculos singulares que atuam uns sobre os outros, quanto mais o isolamento primitivo das nacionalidades singulares é destruído pelo modo de produção desenvolvido, pelo intercâmbio e pela divisão do trabalho surgido de forma natural entre as diferentes nações, tanto mais a história torna-se história mundial, [...] Segue-se daí que essa transformação da história em história mundial não é um mero ato abstrato da “autoconsciência”, do espírito mundial ou de outro fantasma metafísico qualquer, mas sim uma ação plenamente material, empiricamente verificável, uma ação da qual cada indivíduo fornece a prova, na medida em que anda e para, come, bebe e se veste. Na história que se deu até aqui é sem dúvida um fato empírico que os indivíduos singulares, com a expansão da atividade numa atividade histórico-mundial, tornaram-se cada vez mais submetidos a um poder que lhes é estranho (cuja opressão eles também representavam como um ardil do assim chamado espírito universal etc.), um poder que se torna cada vez maior e que se revela, em última instância, como *mercado mundial* (MARX; ENGELS, 2007, p.40).

Entre as sínteses apresentadas por Marx e Engels na defesa da concepção materialista e dialética da história, destaca-se: (a) o primeiro ato histórico, é a

produção dos meios para a satisfação das necessidades, essa primeira satisfação gera novas necessidades; (b) ao produzir as condições necessárias à sua existência, a humanidade começa a reproduzir novas gerações, constituição da família; (c) era necessário transmitir as novas gerações, o conhecimento sobre o modo de produzir a vida. O conceito de forças produtivas é apresentado enquanto tudo aquilo que o homem interpõe entre si e o trabalho; e as técnicas de manuseio das ferramentas de trabalho. O conhecimento é sempre um produto da atividade vital do trabalho. A sociedade civil é expressão das relações de troca, do patamar da luta de classes.

Antes de tudo, os homens têm de estar vivos para fazer história, ou seja, em todos os tempos históricos, os homens e mulheres precisaram continuamente produzir os meios necessários para sua sobrevivência, além disso, tiveram que transmitir para as gerações seguintes todo o conhecimento e as técnicas de trabalho que garantiam os meios de vida.

Atualmente, verifica-se a expansão da perspectiva pós-moderna na cultura mundial. Em especial, no meio científico e acadêmico (o relativismo pós-moderno, a negação da verdade e o ecletismo teórico) tem se tornado uma “epidemia” que coloca em risco o acesso das futuras gerações ao conhecimento científico. Nesse contexto, evidencia-se como necessidade vital reconhecer o marxismo enquanto teoria do conhecimento e de ação, considerando que: (a) é a teoria científica que oferece a explicação mais avançada e acabada sobre a condição histórica do modo capitalista de produção, do patamar da luta de classes entre capitalistas e trabalhadores e da possibilidade de superação dessa sociedade; (b) os pressupostos ontológicos, gnosiológicos, axiológicos e teleológicos da teoria marxista implicam uma concepção de homem, de sociedade e de método científico que nos ajuda a entender as contradições desse modo de produção entre Capital X Trabalho, as disputas pela formação da classe trabalhadora, em especial, dos professores de Educação Física; (c) parte dos fatos reais, concretos, empíricos para explicar as relações capitalistas de produção; (d) defende que não basta entender a realidade, é preciso transformá-la (práxis revolucionária).

Desta forma, o texto está organizado da seguinte maneira: na primeira parte abordamos "A produção científica no campo trabalho e a formação de professores de Educação Física e a tese dos nexos entre reestruturação produtiva e divisão da

formação", com o objetivo de fazer um balanço da forma teórica com que os autores relacionam a reestruturação produtiva, as mudanças no trabalho e a formação em Educação Física, em especial, no mercado de academias de ginástica.

Na segunda parte sobre a "Crise do capital e o balanço da reestruturação produtiva na formação social brasileira", buscamos o conceito clássico de reestruturação produtiva e discutimos as formas como essa reestruturação desenvolveu-se nos setores produtivos e de serviços brasileiros. Dedicamos um item para contextualizar os impactos da reestruturação produtiva na educação, principalmente no que tange a redução da atuação do Estado brasileiro frente aos serviços públicos, em paralelo, a expansão da esfera privada na oferta de serviços como educação, saúde e cultura corporal.

Na parte terceira, intitulada "Dados econômicos e expansão da cadeia produtiva do setor de academias de ginástica: a indústria da cultura corporal no século XXI", realizamos um levantamento sobre o mercado de academias brasileiras, considerando o contexto internacional e latino-americano. Debates sobre o conceito de "indústria da cultura corporal" e "cadeia produtiva", e em seguida, apresentamos um fluxograma da cadeia produtiva do setor de academias, destacando os elos entre os ramos industriais e os de serviços que se integram a esse mercado. Ao final, versamos sobre os traços da reestruturação produtiva nas academias de ginástica brasileiras e problematizamos sobre suas relações com a formação de professores de Educação Física.

2. A PRODUÇÃO CIENTÍFICA NO CAMPO TRABALHO E FORMAÇÃO DE PROFESSORES DE EDUCAÇÃO FÍSICA E A TESE DOS NEXOS ENTRE REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA E DIVISÃO DA FORMAÇÃO

O levantamento e o balanço da produção de conhecimento em torno do objeto de investigação foram o ponto de partida para o desenvolvimento dessa pesquisa. Nesse capítulo, verificamos a forma teórica com que os autores relacionam a reestruturação produtiva, as mudanças no trabalho e a formação em Educação Física, em especial, no mercado de academias de ginástica.

A busca dos textos iniciou-se pelas plataformas de Teses e Dissertações (CAPES, IBICT, Programas de Pós-Graduação e Grupos de Pesquisa), em seguida nos artigos publicados em revistas/periódicos científicos e em trabalhos apresentados em congressos e eventos (Anais). As palavras-chave que orientaram nossa procura foram: formação/educação física; trabalho/educação física; educação física/reestruturação produtiva; indústria/fitness; mercado/academias; mercado/fitness e mercantilização/práticas corporais.

No decorrer do levantamento tivemos dificuldade em localizar artigos que tratassem das relações entre essas categorias, a maior parte da produção sobre essa temática ocorre no interior dos Programas de Pós-Graduação e resultam em Teses e Dissertações. No total, localizamos cerca de 50¹⁵ referências, sendo em sua maioria, pesquisas das áreas da Educação e Educação Física, mas também, de outras áreas como: Administração, Economia, Engenharia de Produção, Ciências da Saúde etc.

Para essa discussão, priorizamos as teses e dissertações das áreas da Educação e Educação Física. Dentre elas, selecionamos as que tratam das mediações entre as mudanças no mundo do trabalho e suas implicações no trabalho e na formação em Educação Física, especialmente, no que se refere ao mercado de

¹⁵ Esse número foi constantemente atualizado no decorrer da pesquisa. Nosso levantamento da produção de conhecimento foi dividido em três etapas: 1ª) tratou-se de uma busca inicial nas plataformas de Teses e Dissertações, nas quais tivemos acesso aos textos mais conhecidos na área que discutem a temática; 2ª) fizemos a revisão dos primeiros textos, que nos forneceu novas fontes bibliográficas; 3ª) buscamos as referências indicadas na banca de Qualificação da Pesquisa de Tese e levantamos mais alguns artigos oriundos da segunda fase de revisão dos textos.

academias. Em relação aos artigos e trabalhos científicos encontrados e que também tratam da temática, estes irão compor a discussão dos próximos capítulos.

A tabela, a seguir, apresenta dados sobre o levantamento de produção de conhecimento, no que diz respeito às teses e dissertações que, em maior ou em menor grau, dialogam com nosso objeto de pesquisa.

Tabela 1 - Levantamento da produção de conhecimento científico: Teses e Dissertações

	Título/ Tipo de Pesquisa	Autor(a)	Ano de Defesa	Programa de Pós-Graduação/ Universidade
1	Educação Física e reordenamento no mundo do trabalho: mediações da regulamentação da profissão (Tese)	Hajime Takeuchi Nozaki (NOZAKI, H. T.)	2004	Programa de Pós-Graduação em Educação; Universidade Federal Fluminense, Niterói
2	Reordenamento do mundo do trabalho e pedagogia das competências: implicações para a Educação Física escolar (Dissertação)	Marcelo Silva dos Santos (SANTOS, M. S. dos)	2005	Programa de Pós-Graduação em Educação, Universidade Federal Fluminense, Niterói.
3	Sistema CONFEF/CREFs: a expressão do projeto dominante de formação humana na Educação Física (Dissertação)	Adriana Machado Penna (PENNA, A. M.)	2006	Programa de Pós-Graduação em Educação, Universidade Federal Fluminense, Niterói.
4	O não-lugar do professor de Educação Física em academias de ginástica (Dissertação)	Roberto Pereira Furtado (FURTADO, R. P.)	2007	Curso de Mestrado em Educação, Universidade Federal de Goiás, Goiânia.
5	CONFEF: organizador da mercantilização do campo da Educação Física (Dissertação)	Bruno Gawryszewski (GAWRYSZEWSKI, B.)	2008	Programa de Pós-Graduação em Educação, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro.
6	Mudanças no mundo do trabalho e suas mediações na Educação Física (Dissertação)	Vilmar José Both (BOTH, V. J.)	2009	Programa de Pós-Graduação em Educação Física, Universidade Federal de Pelotas, Pelotas.
7	Reordenamento no	Tatiane Cordeiro	2009	Programa de Pós-

	mundo do trabalho e a precarização do trabalho do professor de Educação Física: mediações da mercadorização da cultura corporal. (Dissertação)	Coimbra (COIMBRA, T. C.)		Graduação em Educação, Universidade Federal Fluminense, Niterói.
8	Projetos para a Educação Física em tempos de reestruturação produtiva (Dissertação)	Vinícius Costa Pereira (PEREIRA, V. C.)	2009	Programa de Pós-Graduação em Educação, Universidade Federal Fluminense, Niterói.
9	Atuação profissional e condições de trabalho do educador físico em academias de atividades físicas. (Dissertação)	Alessandra Dias Mendes (MENDES, A. D.)	2010	Programa de Pós-Graduação em Educação Física, Universidade de Brasília, Brasília.
10	Mercantilização das práticas corporais e metamorfoses no trabalho: um estudo sobre o setor do fitness e bem-estar. (Dissertação)	Renato Pizzatto Vivan (VIVAN, R. P.)	2010	Programa de Pós-Graduação em Educação, Universidade Federal do Paraná, Curitiba.
11	Condições de trabalho e saúde de profissionais de Educação Física atuantes em academias da cidade de Pelotas- RS. (Dissertação)	Tiago Wally Hartwig (HARTWIG, T. W.)	2012	Curso de Pós-Graduação em Educação Física, Universidade Federal de Pelotas, Pelotas.
12	Trabalhadores de Educação Física no segmento fitness: um estudo da precarização do trabalho no Rio de Janeiro. (Tese)	Álvaro de Azevedo Quelhas (QUELHAS, A. A.)	2012	Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, Universidade Estadual Paulista, São Paulo.

Fonte: Elaboração própria.

Esta tabela nos possibilita tecer algumas considerações iniciais: (a) as pesquisas concentram-se no campo trabalho e educação e fazem interlocução com área da Educação Física; (b) há o pequeno número de Teses (2), se comparado às Dissertações (10); (c) é um campo de investigação recente na produção do conhecimento da Educação Física brasileira, as pesquisas encontradas foram publicadas entre os anos de 2004-2012; (d) embora sejam estudos que tratam como

foco central a Educação Física, e ainda, tenham sido desenvolvidos por pesquisadores da área, são em sua maioria (9), realizados em Programas de Pós-Graduação em Educação¹⁶. As Dissertações selecionadas apreendem determinações acerca do nosso objeto, embora não tratem especificamente do mesmo, contudo, elas apresentam elaborações teóricas que nos ajudam a compreender determinadas conexões em processo.

Traçar um estado da arte é essencial para verificar, no conjunto da produção científica, a compreensão que se tem do objeto, ou seja, aquilo que já se conhece, para que então, a partir dessas respostas, possamos avançar naquilo que ainda não foi explicado, com a tarefa de buscar a conexão interna que envolve as múltiplas determinações do real em devir. Segundo Barata-Moura (1997, p.89), “para a ciência, trata-se, sim, e fundamentalmente, de compreender e de determinar a conexão desses mesmos fenômenos, isto é, o vínculo interno que os une e que define a tendência geral do seu desenvolvimento multifacetado”.

Por ser um campo novo de interesse de estudos na Educação Física, muitas determinações ainda devem ser compreendidas. A temática das mudanças no mundo do trabalho e suas implicações, bem como a formação de professores de Educação Física são recentes na produção de conhecimento nessa área, justamente porque corresponde às condições históricas de reestruturação produtiva e políticas neoliberais que se consolidaram no Brasil, em meados dos anos 90 e que desencadearam um conjunto de mudanças no plano estrutural e superestrutural na formação social brasileira, que ainda estão em processo. Tais transformações repercutiram na organização do trabalho, nos campos de atuação e na formação em Educação Física, porém não são um movimento linear, ao contrário, tem suas contradições. Buscamos nas pesquisas levantadas, as explicações que os autores elaboraram sobre essas conexões.

Nosso objeto de pesquisa concentra-se na base econômica (aquilo que estamos chamando de indústria da cultura corporal), mais especificamente, no

¹⁶ Essas primeiras constatações sobre o balanço da produção alinham-se aos apontamentos feitos por Nozaki (2015b), ao realizar um estado da arte sobre os estudos do campo trabalho e educação e suas mediações com a Educação Física brasileira. O autor sinaliza para uma tendência crescente de pesquisas sobre trabalho e Educação Física no Brasil e afirma que: “No país, o que sustenta a produção dos estudos do trabalho e Educação Física são fundamentalmente as produções, em nível de Pós-Graduação (Mestrado e Doutorado), sobretudo concentradas em Programas da Educação, muitos deles com o enfoque no campo trabalho e educação. Não se observa a consolidação destes estudos nos Programas de Pós-Graduação em Educação Física” (p.195).

mercado de academias de ginástica e suas determinações nas modificações que ocorreram no trabalho e na formação em Educação Física. Trata-se, pois, de analisar as relações entre as seguintes categorias: trabalho (na fase de acumulação flexível e reestruturação produtiva), educação (formação em Educação Física e o processo de divisão) e economia (a indústria da cultura corporal em academias de ginástica no contexto brasileiro).

2.1 PANORAMA DA PRODUÇÃO DO CONHECIMENTO EM TESES E DISSERTAÇÕES

Faremos uma exposição cronológica das Teses e Dissertações revisadas, situando: objetivo(s), método e pergunta(s) (quando anunciado), afim de apreendermos, no plano geral, o que abordam as pesquisas. *Com quais "peças do quebra-cabeça" cada pesquisa contribui para desvelar nosso objeto?*

Iniciamos com a Tese de Doutorado de Hajime Takeuchi Nozaki (2004), intitulada "Educação Física e reordenamento do mundo do trabalho: mediações da regulamentação da profissão"¹⁷. Esta pesquisa deu início aos estudos no século XXI, que se preocupavam em investigar as mudanças no mundo do trabalho e suas implicações para a Educação Física. O objetivo do estudo decompõe-se em três, conforme explicita o autor:

[...] este estudo tem por objetivos analisar: a) o reordenamento do mundo do trabalho e suas conseqüentes modificações no campo da Educação Física brasileira, tendo, como mediação, a sua regulamentação da profissão; b) as implicações da regulamentação da profissão, no campo da intervenção e da formação/qualificação profissional da Educação Física e de outras áreas; c) as estratégias organizadas dos trabalhadores para o enfrentamento do quadro criado a partir da estruturação dos conselhos profissionais de Educação Física (NOZAKI; 2004, p.11).

Nozaki (2004, p.14) anunciou o uso do "enfoque da dialética materialista histórica"¹⁸ ou materialismo histórico, enquanto referencial teórico-metodológico para sua investigação. Foram utilizadas fontes documentais e realizadas 11 entrevistas semiestruturadas com lideranças de diferentes manifestações corporais.

¹⁷ Tese desenvolvida sob orientação do Prof. Dr. Gaudêncio Frigotto.

¹⁸ Este termo apoia-se na discussão desenvolvida por Frigotto, no seguinte capítulo de livro: FRIGOTTO, Gaudêncio. O enfoque da dialética materialista histórica na pesquisa educacional. In: FAZENDA, Ivani (org.). Metodologia da pesquisa educacional. 2 ed. São Paulo: Cortez, 1991.

A pesquisa não se estruturou a partir de uma pergunta central, mas, por um conjunto de perguntas específicas a cada capítulo. Nesse sentido, num esforço de compreender as relações entre trabalho, educação e Educação Física no contexto de crise do capital, o autor iniciou com a discussão sobre o atual estágio de desenvolvimento do modo de produção capitalista, a partir da crise estrutural do capital que - em função da superprodução e da iminente queda tendencial da taxa de lucro - desencadeou uma série de ajustes estruturais e políticos via internacionalização da economia, reestruturação produtiva e políticas neoliberais (enquanto mecanismos de gerência da crise). Ao tratar do fundamento da crise do capital, Nozaki (2004) questionou "[...] em que ordem de mediação a reestruturação produtiva, bem como a formação humana, participam como forma de gerência da crise do capital?" E "[...] como a crise do capital orienta as mudanças do trabalho por que estamos passando?" (NOZAKI, 2004, p.11). Ainda no capítulo 1, norteiam outras perguntas, "[...] em que fase se encontra o capitalismo contemporâneo, que traz consigo a estrutura da crise do capital, porém possui mediações particulares?" E "[...] a partir disso, como são gestados os projetos educacionais brasileiros, nesta fase, no que diz respeito à qualificação e à formação profissional?" (NOZAKI, 2004, p.12).

O capítulo 2, compôs o debate de como a crise do capital determinou as mudanças no mundo do trabalho e nos projetos educacionais, repercutindo na Educação Física em diversos âmbitos, dentre os quais, o reordenamento do trabalho do professor de Educação Física e a regulamentação da profissão. "Como se dá o reordenamento atual da Educação Física, a partir das mudanças do trabalho? Como se deu, por outro lado, a discussão sobre tal reordenamento, no âmbito da produção do conhecimento da Educação Física?" (NOZAKI, 2004, p.12).

O tópico seguinte, centrou-se no processo de regulamentação da profissão a partir das disputas entre concepções e projetos no interior da Educação Física e a vitória da tese corporativista de reserva de mercado, resultando na aprovação da Lei nº 9696/98 que regulamentou a profissão e criou o Conselho Federal de Educação Física (CONFEF) e seus respectivos Conselhos Regionais (CREFs).

Como se efetivou a disputa entre projetos de organização dos trabalhadores de Educação Física, nas décadas de 80 e 90, sob o ponto de vista da defesa, por um lado, de estratégias a partir de um corte de classe, em oposição ao capital e, por outro, de um sentido corporativista e, conseqüentemente, amoldado à lógica do mercado?

Como se consolidou o processo de regulamentação da profissão nesse contexto? (NOZAKI, 2004, p.12).

O quarto capítulo tratou da discussão sobre o modo como o sistema CONFEF/CREFs, estrategicamente, passou a interferir nos campos de atuação e na formação/qualificação dos professores de Educação Física e demais práticas corporais. "Como se estruturou o sistema CONFEF/CREFs para poder ingerir na atuação dos trabalhadores de Educação Física e de outras áreas? Como foram as ingerências a esses trabalhadores?", e, por fim, "[...] Como foram as intervenções no plano da formação e qualificação dessas áreas?" (NOZAKI, 2004, p.13).

Por último, se parte dos trabalhadores apoiaram a regulamentação da profissão e as posições corporativistas do CONFEF, uma outra parcela coletivamente organizada promoveu resistência e enfrentamento às investidas do Conselho e as demandas contemporâneas do capital. Essas são as perguntas a que remeteram o capítulo 5:

a) Como se organizam os trabalhadores, tanto de Educação Física como de outras áreas, contra as ingerências do Conselho Federal de Educação Física nos campos da intervenção e da formação/qualificação profissional? b) O que propõem, esses trabalhadores, como saída estratégica para tal ataque? c) Que apontamentos poder-se-ia retirar para uma resistência ativa que não desconsiderasse as necessidades imediatas dos trabalhadores em geral, mas que também apontasse uma perspectiva de construção de um outro modelo social? (NOZAKI, 2004, p. 13).

Dentre as conclusões do estudo, Nozaki (2004) pontuou no resumo que:

[...] o capital utiliza-se de todas as formas sociais de intervenção para o controle da profunda crise na qual está mergulhado, enquanto o trabalho, por outro lado, se subsume ao capital, porém trava, com este último, uma intensa luta para sua libertação; b) a Educação Física atua de forma mediata para compor o novo quadro de formação humana que o capital demanda, ao tornar-se um distintivo de classe, na escola, para os que podem consumi-la, perdendo centralidade para as práticas corporais do meio não-escolar as quais compõem a ideologia da empregabilidade, por meio do trabalho precário; c) a regulamentação da profissão tratou-se de estratégia corporativista de adaptação à gerência da crise do capital, afetando o trabalho e a formação/qualificação de várias práticas corporais; d) tendo em vista o caráter de estrutura avançada do capitalismo do conselho profissional de Educação Física¹⁹, as estratégias resistivas

¹⁹ Nozaki (2004) quando revela o caráter do CONFEF de estrutura avançada do capitalismo, justifica essa constatação, afirmando que: "[...] é possível afirmar que o sistema CONFEF/CREFs estabeleceu-se enquanto estrutura avançada do capitalismo, na proporção em que se aproveitou da desobrigação do Estado em buscar interlocução com as práticas corporais e promoveu, por conta própria, um avanço colonizador, tomando para si a tarefa de ingerência nos vários campos de intervenção e de formação/qualificação destas áreas. O avanço colonizador compreendeu não tão somente a dimensão da inserção de vários registros aos quadros do sistema CONFEF/CREFs, mas o seu fortalecimento político, que serviu para propagar, também, sua concepção

dos trabalhadores se dividiram entre a adoção, ou ruptura, deste mesmo modelo para as suas áreas, mediadas pelas defesas de adaptação ou não às demandas contemporâneas do capital (NOZAKI, 2004, p.XIV).

Essas considerações de Nozaki (2004) introduzem o debate na área sobre as mudanças no mundo do trabalho e suas mediações na Educação Física. Elas avançam na explicação do fenômeno, na medida em que, analisam as relações entre a regulamentação da profissão e o sistema CONFEF/CREFs, a partir das condições objetivas do modo de produção capitalista, entendendo-as enquanto mecanismos de adaptação a gerência da crise do capital.

No que tange ao impacto de estudo que essa produção de conhecimento versa sobre a temática, a referida tese de Nozaki (2004) obteve muita relevância, pois as conclusões do autor sobre o processo de reordenamento do trabalho do professor de Educação Física e a regulamentação da profissão - foram fundamentais, para que pesquisas posteriores pudessem fazer avançar o debate, como veremos adiante nas Dissertações²⁰.

A Dissertação de Marcelo Silva dos Santos (2005), intitulada "Reordenamento do mundo do trabalho e pedagogia das competências: implicações para a Educação Física escolar"²¹ investigou as transformações no mundo do trabalho e as repercussões da pedagogia das competências para a Educação Física brasileira. O autor afirmou que as mudanças na organização e conteúdo do trabalho provocaram alterações na formação para o trabalho, que antes era pautado no padrão taylorista/fordista de base tecnicista e desloca-se para valores toyotistas próprios da fase de acumulação flexível, de formação para a vida no trabalho abstrato, na perspectiva da flexibilidade, da polivalência, da empregabilidade, etc. Dentre as implicações da pedagogia das competências na Educação Física, evidenciou-se no Projeto Pedagógico da escola pública, a valorização de padrões de comportamentos alinhados as novas demandas do mundo do trabalho, como a capacidade de

colonizadora, aliada às perspectivas da aptidão física, no que tange ao referencial da Educação Física e da gerência da crise do capital, sob o ponto de vista do trabalho. Utilizou-se, para tal, de todo o aparato estatal - fiscalizatório, repressivo, educacional, esportivo, de lazer - agremiando as estruturas avançadas do capitalismo na área de *fitness*, por um lado, e coagindo e cooptando, em parte, os trabalhadores das diversas práticas corporais, por outro" (NOZAKI, 2004, p. 261).

²⁰ No conjunto das pesquisas revisadas, os seguintes autores se apoiaram nas constatações de Nozaki (2004), a saber: Santos (2005); Penna (2006); Gawryszewski (2008); Both (2009); Coimbra (2009); Pereira (2009); Vivan (2010) e Quelhas (2012). A tese de Nozaki (2004) serviu de base teórica para as análises posteriores acerca do tema.

²¹ Dissertação desenvolvida sob orientação da Prof.^a Dr.^a Eunice Schilling Trein.

solucionar problemas, de trabalhar em grupo, de tomar decisões. Tais comportamentos se expressam nos conteúdos escolares, a partir de valores como a cooperação, coletividade e competência (SANTOS, 2005)²².

Em 2006, Adriana Machado Penna desenvolveu a pesquisa "Sistema CONFEF/CREFs: a expressão do projeto dominante de formação humana na Educação Física"²³, que teve como objeto de estudo o papel do sistema CONFEF/CREFs na formação dos profissionais de Educação Física. O objetivo central foi "[...] analisar criticamente as estratégias construídas pelo sistema CONFEF/CREFs na busca pela manutenção e avanço hegemônico sobre o campo da formação/qualificação do trabalhador de Educação Física" (PENNA, 2006, p.23). A autora desenvolveu sua pesquisa com base no "materialismo histórico e dialético" (PENNA, 2006, p.32), e realizou 11 entrevistas semiestruturadas com diretores e coordenadores responsáveis por quatro instituições de Ensino Superior, na cidade do Rio de Janeiro. A seguir, os questionamentos que nortearam a pesquisa:

[...]1) Quais foram as transformações vividas pelo sistema CONFEF/CREFs, decorrentes da disputa pelo poder no campo da Educação Física brasileira?; 2) Que papel assume o sistema CONFEF/CREFs ante a elaboração das atuais Diretrizes Curriculares dos cursos de graduação em Educação Física?; 3) Quais as possíveis ingerências do sistema CONFEF/CREFs junto aos cursos de graduação em Educação Física?; 4) Que tipo de trabalhador da Educação Física vem sendo forjado ou, deverá ser formado para atender as demandas do projeto dominante no atual período histórico? (PENNA, 2006, p.15).

A fim de analisar as influências do sistema CONFEF/CREFs na formação do trabalhador de Educação Física, a partir da aprovação das atuais Diretrizes Curriculares (Resolução CNE/CES nº 07/2004), Penna (2006) contextualizou historicamente o processo de reordenamento do modo de produção capitalista desde o século XX até o XXI, caracterizado por mudanças no mundo do trabalho e nas políticas de ajustes (para enfrentar as crises iminentes da lógica capitalista), buscando suas mediações no campo da Educação Física, especificamente, em relação a posição de dominância do CONFEF nas disputas no interior da área. A autora conclui que:

²² Não tivemos acesso ao texto final da Dissertação de Santos (2005), por essa razão, não vamos apresentar de forma sistemática partes do texto. A pesquisa foi publicada em periódico científico, levando o mesmo título. Fizemos uso desse artigo para a síntese, que se encontra disponível na Revista Científica da Faminas - v.2, n.1, jan - abr de 2006.

²³ Dissertação desenvolvida sob orientação da Prof.^a Dr.^a Eunice Schilling Trein.

1º) o sistema CONFEF/CREFs está presente nos espaços universitários, influenciando a teoria e a prática de professores e alunos; 2º) os campos de intervenção da Educação Física (dentro e/ou fora da escola) formam-se e respondem a uma mesma matriz teórica. Assim, tais campos são vitais, um ao outro, na medida em que a escola, conduzida pelas expectativas do mercado, assume o papel de educar sob uma concepção de Educação Física que se identifica com a visão dominante. A escola, sob tal perspectiva, caracteriza-se enquanto local privilegiado para o contínuo processo de produção de consumidores em busca de serviços ligados à promoção da qualidade de vida e prevenção da saúde; serviços estes, cada vez mais, oferecidos exclusivamente pelo mercado (PENNA, 2006, s/p²⁴).

No ano de 2007, foi apresentada a Dissertação de Roberto Pereira Furtado, "O não-lugar do professor de Educação Física em academias de ginástica"²⁵. Esta pesquisa analisou o trabalho do professor de Educação Física em academias de ginástica no Brasil, considerando a significativa expansão do setor e o modo como a tecnologia e as mudanças ocorridas no mundo do trabalho repercutiram na organização e nas características do trabalho desses profissionais. Segundo o autor, o objetivo da pesquisa pautou-se em:

[...] compreender a organização do trabalho em academias de ginástica e a inserção do professor de Educação Física nesse espaço, bem como, as características requeridas e necessárias a esse trabalhador diante das transformações tecnológicas dos instrumentos de produção e das formas de organização e gestão ocorridas nas últimas décadas no mundo do trabalho de uma maneira geral e no "mundo" das academias de ginástica em particular (FURTADO, 2007, p.8).

Não está explícito no texto a teoria do conhecimento que orientou a pesquisa, contudo, foram apresentados os autores em que Furtado se fundamentou para realização das análises sobre o objeto. Foi desenvolvida, também, uma pesquisa de campo de tipo etnográfico, em seis academias, com base em entrevistas semiestruturadas, realizadas com quatorze professores de musculação e ginástica e sete coordenadores na cidade de Goiânia/GO (FURTADO, 2007).

Furtado (2007) constatou que as transformações no mundo do trabalho na fase de acumulação flexível, orientadas pela inovação tecnológica nos instrumentos de produção e nas formas de organização e gestão do trabalho atingiram as academias de ginástica. Em meados de 1980, começaram a ser introduzidas novas tecnologias,

²⁴ Trecho retirado do resumo da dissertação.

²⁵ Dissertação desenvolvida sob orientação da Prof.^a Dr.^a Ângela Cristina Belém Mascarenhas.

técnicas e teorias administrativas nos processos de trabalho nas academias. Atualmente,

[...] as mais avançadas tecnologias dos instrumentos de produção, da organização e gestão são encontradas nas academias, com a presença da microeletrônica nos instrumentos e a presença das mais diversas teorias administrativas de gestão de recursos humanos, de marketing, de financeira e contábil na administração, configurando uma racionalidade nas academias híbridas (FURTADO, 2007, p.80).

Essas novas condições repercutiram em uma nova configuração e novas exigências aos professores de Educação Física que trabalham nesses locais. Aprofundaram-se os processos de alienação e fetiche na organização do trabalho, e o professor de Educação Física agora, exerce duas funções, de vendedor (de planos, produtos e modalidades corporais) e de professor. Em síntese, Furtado (2007, p.172) pontua que:

A presença dessas novas tecnologias nos instrumentos de produção utilizados pelo professor em seu trabalho na academia determina algumas mudanças na organização de seu trabalho. O aluno acaba ganhando maior autonomia em relação ao professor para a execução do exercício fato esse que, a princípio, poderia indicar uma substituição do trabalho do professor pela máquina. Porém, o professor não é substituído, mas seu trabalho sofre um deslocamento. A necessidade de orientar as atividades ainda existe, porém, é muito menor pelo fato do próprio aparelho já incorporar uma série de informações que o professor trabalharia. O tempo de trabalho que o professor economiza é deslocado para o atendimento/venda. A habilidade e necessidade de comunicação se intensificam ainda mais com as novas tecnologias, pois passa-se a exigir do professor ainda mais dispêndio de tempo no atendimento ao cliente.

No campo das pesquisas que discutem o CONFEF e seu *modus operandi* na Educação Física, Bruno Gawryszewski (2008) em "CONFEF: organizador da mercantilização do campo da Educação Física"²⁶ ampliou as análises feitas por Penna (2006), e investigou a atuação do sistema CONFEF/CREFs e seus mecanismos de legitimidade. O autor buscou verificar até que ponto, o CONFEF vem atuando – desde sua criação – como organizador da mercantilização do campo da Educação Física.

Segundo Gawryszewski (2008), o contexto de reestruturação produtiva do capital conduziu mudanças na produção de mercadorias, nas relações trabalhistas e na formação dos trabalhadores. Nessa conjuntura, o capital alastrou-se a novos domínios, por meio da comodificação de recursos vitais, direitos sociais, educação,

²⁶ Dissertação desenvolvida sob orientação do Prof. Dr. Roberto Leher.

saúde, lazer, cultura, etc. Na Educação Física esse processo se deu com a mercantilização das práticas corporais, sendo o CONFEF, “[...] uma das instituições-chave no processo de subordinação da Educação Física aos interesses mercantis” (GAWRYSZEWSKI, 2008, p.183).

A dissertação teve como objetivo:

[...] realizar uma análise histórico-crítica sobre o papel que o CONFEF vem operando no interior do campo da Educação Física. Tendo em vista que existe uma reestruturação produtiva do capital em curso, torna-se imperioso examinar se o Conselho está atuando como um organizador da mercantilização das relações sociais e das práticas estabelecidas na área, reconfigurando a função social da Educação Física em sintonia com valores do mercado (GAWRYSZEWSKI, 2008, p.3).

O método utilizado foi o materialismo histórico, principalmente os textos de Gramsci e a metodologia adotada foi a "análise de discurso crítica", segundo Norman Fairclough (2001). Foram analisados documentos oficiais, as Diretrizes Curriculares e as edições da Revistas EF enquanto veículo oficial de comunicação do CONFEF (GAWRYSZEWSKI; 2008).

A pergunta que norteou a pesquisa sustenta-se no seguinte questionamento: “[...] o CONFEF vem desenvolvendo um sistemático processo de institucionalização e construção de sua própria “legitimidade” para que, assim, pudesse falar em nome dessa nova categoria profissional?” (GAWRYSZEWSKI; 2008, p.17).

O estudo de Gawryszewski (2008) concluiu que, o CONFEF desempenha duas funções sociais: a primeira, refere-se à hipótese da pesquisa, que confirmou a atuação do Conselho como organizador da reconfiguração do campo da Educação Física de acordo com os preceitos mercantis; a segunda, ao aliar-se aos governos e organismos internacionais, o Conselho cumpre o papel de agente defensor da ordem social com o intuito de assegurar a legitimidade e legalidade da democracia liberal-conservadora. Esse segundo aspecto, mostra como é contraditório o discurso do CONFEF quando afirma defender os interesses dos trabalhadores da Educação Física.

Em última instância, estamos nos referindo ao conceito de governabilidade, que, desde anos 90, vem ganhando relevância no encaminhamento de implementação das (contra) reformas estruturais e na redução das incertezas quanto à mudança de regras ou viradas nas políticas econômicas dos governos. Desse modo, quando o CONFEF defende a política da *cultura da paz* em convênio com a UNESCO, atua em sintonia com instituições engajadas na busca da

ordem social em um contexto de hiper-exploração do trabalho, de profunda precarização e de intenso crescimento do desemprego. Nesse ambiente de falta de perspectivas para a juventude das periferias miseráveis, o esporte é utilizado como uma prática social marcadamente ideológica, como se, a presença do professor de Educação Física ministrando atividades esportivas, promovesse a dita inclusão social que a economia real impede que seja verdadeira para esse imenso contingente de jovens (GAWRYSZEWSKI, 2008, p. 185).

As conclusões apresentadas pelo autor no resumo foram que:

a) o CONFEF desenvolveu um sistemático processo de institucionalização e construção de sua própria “legitimidade” para que, assim, pudesse falar em nome dessa nova categoria profissional; b) o CONFEF executou estratégias para organizar o campo da Educação Física em função dos novos paradigmas esperados pelo capital, reforçando-o e adequando-o às transformações recentes do mundo do trabalho, o que, em última análise, sinaliza a defesa da mercantilização desse campo de atuação (GAWRYSZEWSKI, 2008, p.V).

A postura privatista do CONFEF é perceptível na reafirmação que faz de conceitos e termos próprios da acumulação flexível, tais como empregabilidade e inclusão/responsabilidade social. Segundo o Conselho, é imprescindível ao profissional bem-sucedido determinadas capacidades como: carisma, visão de negócios e *marketing* pessoal. “Operam seus discursos apoiando-se sob a figura fetichizada do *personal trainer*, que é símbolo de um novo perfil para os graduados da área, levando consigo a marca do profissional liberal e empreendedor” (GAWRYSZEWSKI, 2008, p.184).

O CONFEF construiu sua legitimidade, via aparato jurídico e por meio de alianças interinstitucionais, com o objetivo de alcançar um status de “representante de classe”. Para tanto, se aliou a diferentes instituições, grupos ou partidos políticos que apoiassem seu discurso mercantil e sua atuação na área da Educação Física. Nessa direção, o Conselho: (a) fez parceria com a Associação Brasileira de Academias (ACAD); (b) articulação com lideranças das várias manifestações corporais e esportivas (como por ex.: os convênios entre CONFEF e a Federação Fluminense de Capoeira, parcerias com as federações e ligas esportivas – Judô, Karatê, Ginástica, Voleibol, Badminton, Tênis de mesa, Surf, etc.); (c) “[...] participação do Sistema em fóruns de discussão sobre políticas públicas de esporte, lazer e saúde; conferências organizadas pelo governo federal ou com o envolvimento de parlamentares; e a presença do CONFEF nos espaços de consulta e na formulação de políticas” (GAWRYSZEWSKI, 2008, p.132), nesse caso, o

CONFED participou ativamente da I e II Conferência Nacional do Esporte (em 2004 e 2006); em parceria com o Ministério do Esporte, Federação das Indústrias (FIEP), Governo de Minas Gerais e a Prefeitura de Belo Horizonte promoveu o Fórum Nacional de Prevenção Integrada da Área da Saúde em setembro de 2005; (d) fez articulações com o poder legislativo, determinados grupos de parlamentares para formulação e aprovação de leis e/ou políticas de seus interesses, em 2003 foi criada a Frente Parlamentar em Defesa da Atividade Física; (e) criou a Confederação de Estudantes de Educação Física do Brasil (CEEFF-Br) enquanto uma instância a se contrapor a Executiva Nacional dos Estudantes de Educação Física (ExNEEF); (f) "[...] o Conselho articulou o surgimento do Colégio Brasileiro de Atividade Física, Saúde e Esporte (COBRASE) para procurar sustentação acadêmico-científica de sua concepção de Educação Física" ((GAWRYSZEWSKI, 2008, p.143), o Colégio Brasileiro de Atividade Física, Saúde e Esporte (COBRASE), por exemplo, fez aliança com o CONFED e a Fundação Getúlio Vargas (FGV) para a criação do Selo PNAF (Padrão Nacional de Qualidade em Atividades Física) para ser oferecido às empresas que prestam bons serviços; (g) a publicação do Atlas do Esporte no Brasil, coordenado pelo Prof. Lamartine Pereira da Costa (conselheiro federal e membro do conselho editorial da Revista EF) que foi resultado da produção de mais de 410 pesquisadores e 17 editores viabilizado por meio de um consórcio de instituições, como: Associação Cristã dos Moços (ACM), Comitê Olímpico Brasileiro (COB), Sistema S, Fundação Getúlio Vargas (FGV), Ministério do Esporte dentre outros, firmando a participação do CONEFF e os empresários de academias de ginástica, com as faculdades privadas, até mesmo com o Ministério do Esporte, com o intuito de avançar no processo de mercantilização das práticas corporais e legitimar a visão do professor de Educação Física enquanto um prestador de serviços. Evidenciam-se, portanto, os interesses corporativistas do CONFED na atuação profissional e na formação em Educação Física. O CONFED atua de modo a fazer avançar os interesses do capital na Educação Física, organizando o processo de mercantilização das práticas corporais e reafirmando o ideário da atividade física enquanto uma função exclusivamente mercantil(GAWRYSZEWSKI, 2008).

A dissertação de Vilmar José Both (2009), que recebeu o título de "Mudanças no mundo do trabalho e suas mediações na Educação Física"²⁷, buscou precisar

²⁷ Dissertação desenvolvida sob orientação do Prof. Dr. Luiz Fernando Camargo Veronez.

melhor tais relações, que como vimos, já tinham sido abordadas por alguns autores na área. A pesquisa teve como objetivo "analisar as atuais mudanças no mundo do trabalho e suas mediações na Educação Física" (BOTH, 2009, p.22).

Calcado no "Materialismo Histórico e Dialético" (BOTH, 2009, p. 22), desenvolveu suas análises com base em um roteiro semiestruturado, entrevistou dez professores de Educação Física que trabalhavam em diferentes campos de atuação na cidade de Pelotas/RS. A pergunta que norteou o estudo: "Quais as características das atuais mudanças no mundo do trabalho e suas mediações na Educação Física?" (BOTH, 2009, p.21).

A crítica de Both (2009) centrou-se nas atuais Diretrizes Curriculares Nacionais para os cursos de graduação em Educação Física (DCNEF) e seu caráter de adaptação às necessidades do capital. Segundo o autor, a aprovação dessas resoluções se deu num contexto de reestruturação produtiva e neoliberalismo, de perda da centralidade da Educação Física no projeto pedagógico dominante e de intensa expansão das práticas corporais no espaço não-escolar, via setor privado. Esse novo espaço de atuação caracterizou-se por ser um "[...] local de trabalho precarizado, seguindo a linha geral de precarização do trabalho, por meio de terceirizações e subcontratações que o toyotismo vem provocando" (BOTH, 2009, p.96). Contudo, a separação do curso em Licenciatura e Graduação (Bacharelado), justificada pelos campos de atuação (escolar e não-escolar), resultou na fragmentação epistemológica da área.

Em se tratando especificamente de nossa área, após um processo de embate de projetos, tais reformulações seguiram pelo caminho da cooptação de alguns setores progressistas da área, sob o pretexto de um suposto "consenso possível", o que termina por desembocar numa proposta de formação fragmentada, atendendo aos interesses de setores reacionários da Educação Física. [...] há um outro aspecto nesta fragmentação da formação que necessita ser abordada em nossa síntese, visto que é especialmente sob este que nós nos apoiamos para apontarmos os avanços necessários na formação de nossa área. Esse aspecto diz respeito à fragmentação epistemológica que tal divisão em Licenciatura e Graduação nos coloca. Isso demonstra o quanto a formação que vem sendo realizada nos cursos de graduação em Educação Física atende aos interesses do capital, pois ao invés do debate centrar-se no aspecto epistemológico, ou seja, colocar como centro da discussão o objeto central da Educação Física ser à docência, independentemente do local de atuação, e então ver como se poderia estruturar o currículo com vistas ao trabalhador da área compreender e trabalhar nos diferentes campos de atuação, o debate é realizado a partir da necessidade da formação de um trabalhador para atuar num dito

novo mercado de trabalho, cindindo tanto o conhecimento a ser produzido e socializado, bem como, dificultando uma compreensão sob a perspectiva da totalidade por parte dos trabalhadores da área (BOTH, 2009, p.97).

Both (2009) defendeu um projeto de formação profissional que privilegie a compreensão de totalidade das relações que envolvem a área, de viés crítico ao modo de produção capitalista e superação do mesmo. Apontou a Licenciatura Ampliada enquanto alternativa ao projeto de formação. E ainda, alertou a necessidade de organização dos trabalhadores de Educação Física em sindicatos classistas pela defesa de seus interesses.

A pesquisa desenvolvida por Tatiane Carneiro Coimbra (2009), sobre "O reordenamento no mundo do trabalho e a precarização do trabalho do professor de Educação Física: mediações da mercadorização da cultura corporal"²⁸, tratou das mediações entre as mudanças no mundo do trabalho via reestruturação produtiva, o processo de privatização dos elementos da cultura corporal e o trabalho dos professores de Educação Física em academias de ginástica, tomando como análise os "organismos representantes da burguesia no âmbito do fitness" (COIMBRA, 2009, p.16), a autora contribuiu para o entendimento da organização empresarial no âmbito do fitness na cidade do Rio de Janeiro.

O objetivo central foi "analisar as condições de trabalho do professor de Educação Física no espaço não escolar, especificamente nas academias de ginástica" (COIMBRA, 2009, p.13). O objetivo específico buscou:

[...] compreender em que ordem de mediação o neoliberalismo e a reestruturação produtiva participam da gerência da crise do capital e quais as suas inter-relações com o trabalho do professor de Educação Física. Identificar a relação existente entre o sistema CONFEF/CREF, a ACAD e o SINDACAD/RJ²⁹, os quais convencionamos chamar de organismos representantes da burguesia do âmbito do *fitness*. Além disso, objetivamos apreender de que forma esses organismos se organizam e intensificam ainda mais a precarização do trabalho do professor de Educação Física (COIMBRA, 2009, p. 15-6).

O estudo pautou-se no "[...] materialismo histórico e dialético como método de análise para o desenvolvimento da pesquisa" (COIMBRA, 2009, p.20). Foram utilizadas como fontes de dados: as revistas da ACAD, a convenção coletiva de

²⁸ Dissertação desenvolvida sob orientação Prof.ª Drª Eunice Schilling Trein.

²⁹ ACAD - Associação das Academias do Brasil. SINDACAD/RJ - Sindicato dos Proprietários das Academias do Rio de Janeiro.

trabalho firmada entre o SINDACAD/RJ e o SINDISCLUB³⁰ em 2006 e entrevistas semiestruturadas com dez professores que trabalham ou já trabalharam em academias de ginástica na cidade de Juiz de Fora/MG. A pergunta que guiou o estudo foi: "[...] quais as condições de trabalho do professor de Educação Física, no denominado campo emergente, representado principalmente pelas academias de ginástica?" (COIMBRA, 2009, p.18).

Coimbra (2009) demonstrou certos momentos históricos em que CONFEF/CREF, ACAD e SINDACAD/RJ fizeram parcerias afim de garantir seus próprios interesses. SINDACAD/RJ e ACAD estão diretamente ligadas, ambas são compostas pelo mesmo grupo de empresários do Rio de Janeiro, cada qual atuando em questões específicas de sua área de representação. As parcerias entre esses organismos e CONFEF/CREF tornaram-se públicas nos congressos da ACAD e na participação de palestras representantes do CONFEF³¹, no empenho das entidades para a criação de uma Frente Parlamentar em Defesa da Atividade Física (FPDAF)³² em 2003³³, na promoção de feiras fitness que ocorrem no Rio de Janeiro (entre elas, destacam-se: a feira promovida pela IHRSA Fitness Brasil³⁴ e a Rio Sports Show - Feira de Equipamentos, Serviços e Produtos de Fitness para Academias, Clubes, Empresários e Público do Esporte³⁵).

Além disso, CONFEF/CREF, ACAD e outras associações patronais, FREBACAD e UNEN³⁶, têm defendido desde 2003, o enquadramento das academias de ginástica na área da saúde. Isso traria grandes benefícios aos proprietários das academias no que se refere à carga tributária, pois os impostos pagos por elas diminuiriam consideravelmente (COIMBRA, 2009, p.129).

Em síntese, o

³⁰ SINDISCLUB - Sindicato dos Trabalhadores em Clubes do Rio de Janeiro.

³¹ No IV Congresso da ACAD, em 2007, ministraram palestras, Manuel Tubino (conselheiro do CONFEF) e Pedro Aquino (conselheiro do CREF-1).

³² Presidiu a FPDAF, o empresário e, então deputado, Cláudio Cajado, eleito pelo Partido da Frente Liberal (PFL), com o argumento de que a frente seria primordial para o desenvolvimento do setor do fitness (COIMBRA, 2009). Gawryszewski (2008) também relatou esse momento de articulação do CONFEF para a criação da FPDAF.

³³ "O objetivo da ACAD e do CONFEF/CREF com a criação da (FPDAF) foi de garantir a isenção fiscal às academias. Para tanto, utilizaram o argumento de que elas servem como centros de saúde preventiva, sendo assim, desoneram o Estado com gastos relacionados ao tratamento de doenças que poderiam ser evitadas com a prática de atividade física" (COIMBRA, 2009, p.129).

³⁴ Maiores informações em: <https://www.fitnessbrasil.com.br/fitness-brasil-internacional-feira/>.

³⁵ Maiores informações em: <http://riosportshow.com.br/pt>.

³⁶ FEBRACAD - Federação Brasileira das Academias. UNEN - União Nacional das Escolas de Natação.

[...] reordenamento no trabalho do professor de Educação Física, imbricado em um processo de reestruturação produtiva e neoliberalismo trouxeram duras penas aos trabalhadores da área, que enfrentam relações de trabalho altamente flexíveis, desregulamentadas e precárias (COIMBRA, 2009, p. 10).

A autora chegou à conclusão de que os representantes da burguesia no âmbito do fitness no Rio de Janeiro (CONFED/CREF, ACAD, SINDACAD/RJ), operando cada um em seu setor, atuam de forma organizada na precarização das condições de trabalho do professor de Educação Física (COIMBRA, 2009).

Ainda em 2009, localizamos o estudo de Vinícius Costa Pereira, intitulado "Projetos para a Educação Física em tempos de reestruturação produtiva"³⁷, cujo objetivo foi "[...] analisar o que chamaremos aqui de novas tendências à adequação político-pedagógica da Educação Física (enquanto campo de conhecimento e prática social), sob o marco da atual reestruturação produtiva no Brasil" (PEREIRA, 2009, p.13).

Pereira (2009) fundamentou-se nos pressupostos teórico-metodológicos do "materialismo histórico e dialético" (p.26). Foram realizadas entrevistas com os coordenadores e diretores dos projetos de educação, esportes e lazer, oferecidos pelas Secretarias de Educação e de Esportes e Lazer (SEME e SEMEL) no município de Itaboraí/RJ³⁸. Foram analisados também, mais dois projetos do município ligados a Secretaria Municipal de Desenvolvimento Social (SMDS). De acordo com o pesquisador:

De maneira geral, compreendemos que as mudanças da educação acompanharam a essência das propostas que germinaram ainda na década de 1990, desde o Consenso de Washington (1989) e, de maneira específica, da Conferência Mundial sobre *Educação para Todos*, realizada em Jomtien, na Tailândia, em 1990. Enfim, pretendemos analisar como o trabalho educativo, fundamentado no campo de conhecimento da Educação Física, é abordado nesse processo de mudanças educacionais, do ponto de vista que consideramos tático. Como são caracterizadas as suas esperadas mudanças. Ou seja, *o que se espera das práticas que emergem do campo de conhecimento da Educação Física?* (PEREIRA, 2009, p.21).

O estudo de Pereira (2009) evidenciou que os projetos que envolvem a Educação Física no município de Itaboraí estão alinhados às políticas neoliberais de

³⁷ Dissertação desenvolvida sob orientação Prof.^a Dr^a Eunice Schilling Trein.

³⁸ De acordo com Pereira (2009), foi escolhido o município de Itaboraí/RJ, pois lá localiza-se a sede do Complexo Petroquímico do Rio de Janeiro (Comperj). Na cidade são desenvolvidos projetos do Governo Federal e das Confederações de Voleibol e de Handebol.

terceira via. No plano social, estas são denominadas de políticas de focalização e equalização social. Tais políticas são propostas sob um novo conceito de cidadania, que aparentemente, reduzem as diferenças sociais, aproximando as classes. Contudo, tratam-se de medidas ilusórias que buscam minimizar as desigualdades sociais e conter os trabalhadores em busca do consenso necessário para a consolidação do capitalismo contemporâneo. Em linhas gerais,

[...] os projetos são aplicados nas “comunidades carentes”, e objetivam promover a “inclusão social” e a “cidadania”. Diante do cenário do regime de acumulação flexível e do desmonte do Estado do Bem-Estar Social, afirmamos que no contexto da crise do trabalho assalariado e do aumento da pobreza, a Educação Física vem sendo valorizada, contudo, sob o aspecto ideológico de conformar nos trabalhadores a sociabilidade desejada para o trabalho precário e para uma vida instável e incerta. É nesse sentido que a relação da Educação física (enquanto campo de conhecimento e prática pedagógica) com a reestruturação produtiva se materializa cada vez mais. Apontamos que essa valorização se estrutura com inúmeras fragilidades, portanto, de maneira ilusória, pois é corrente a crença de que o capitalismo oferecerá condições objetivas para a formação pretendida. Acreditamos que a história aponta o contrário e que, por isso, é notório o espaço da contradição, do qual podem surgir propostas e tendências efetivamente transformadoras para a Educação e Educação Física dentro e fora da escola (PEREIRA, 2009, s/p)³⁹.

Embora os conteúdos da Educação Física tenham sido transformados em tempos de reestruturação produtiva de base toyotista, essa (enquanto campo de conhecimento e prática pedagógica), passou a ser valorizada em outro aspecto, cumprindo o papel de conformação ideológica da classe trabalhadora à nova sociabilidade burguesa de trabalho precário, instável e flexível.

A investigação de Alessandra Dias Mendes (2010), sobre a "Atuação profissional e condições de trabalho do educador físico em academias de atividades físicas"⁴⁰, "[...] buscou trazer a evidência científica das condições de trabalho e de atuação profissional dos Educadores Físicos atuantes em academias de atividades físicas de Brasília (DF) (MENDES, 2010, p.4)".

Em relação ao método, a autora explicitou que se tratou de uma "pesquisa do tipo descritiva" (MENDES, 2010, p.105), com base em técnicas padronizadas de coleta de dados, como o uso do questionário semiaberto e observação sistêmica. Os questionários foram respondidos por 53 “educadores físicos” atuantes em quatro

³⁹ Trecho retirado do resumo.

⁴⁰ Dissertação desenvolvida sob orientação do Prof. Dr. Paulo Henrique Azevêdo.

academias de ginásticas em Brasília, de médio e grande porte. Os dados foram tabulados e analisados por meio de um software, "sendo utilizada estatística descritiva com cálculos de média (M) e desvio-padrão (DP)" (MENDES, 2010, p.112).

A partir dos dados coletados, a pesquisadora concluiu:

Em suma, verificou-se que o vertiginoso crescimento do ramo de academias de atividades físicas, inclusive como *lócus* de trabalho preferencial dos recém-formados, não corresponde a melhores *condições de trabalho* para os *Educadores Físicos*. A maioria dos EFs não conhece e não é filiada a alguma APEF, e poucos são filiados ao sindicato respectivo. O sindicato correspondente à categoria no DF, por sua vez, não está preparado para assistir as causas específicas da categoria. Foi verificada baixa conscientização, mobilização e criticidade dos Educadores Físicos perante esta realidade. É necessário o estabelecimento de uma nova contratualidade, em que haja regulação e regulamentação da profissão (MENDES, 2010, p.XI).

A autora situou o mercado de trabalho brasileiro a partir da reestruturação produtiva, entendendo o processo de precarização do trabalho expresso na flexibilização, desregulamentação e intensificação. Relatou ainda, as condições de trabalho dos "educadores físicos" – no que diz respeito, ao baixo tempo de contrato de trabalho que sugere alta rotatividade (a maioria da amostra relatou trabalhar em 4 lugares diferentes, justificado pela necessidade de aumento da renda), a inexistência de benefícios, a "aposentadoria precoce", a vulnerabilidade. Vejamos o trecho a seguir:

[...] há que se ter o foco para novos prismas, de modo a capacitar o Educador Físico para agir de forma crítica e contestadora e, acima de tudo, empreendedora. Em que sentido? Hoje, ocorrem situações nas academias que fazem com que o Educador Físico ou o estagiário em Educação Física atue nas academias de forma indevida, por exemplo, quando participa da consecução dos "aulões" referidos anteriormente, prestando serviço indevido, atuando de um modo que é condizente com o lucro da academia e não com a sua formação; tal atitude compromete a valoração que se tem de sua profissão, decaindo o reconhecimento social deste profissional. Se o Educador Físico voltasse a ser o proprietário das academias, esta situação mudaria? O contrato de trabalho ainda é um contrato comercial, capitalista, e, portanto, visa o lucro, subjugando a ele outros fatores importantes. Contudo o Educador Físico pode ser um empreendedor, o empreendedor por construir uma nova realidade, se romper a lógica em que está. [...] Esta lógica será rompida a partir do momento em que o Educador Físico não se submeta a circunstâncias indevidas em que haja comprometimento de seu trabalho, oportunize novos mercados, e aja com ética perante sua profissão (MENDES, 2010, p.145).

Diferente do que pontua Mendes (2010), entendemos que as condições de trabalho são impostas aos trabalhadores, independentemente de suas vontades. A exploração da força de trabalho compõe a lógica imanente do capital, gostem ou não, capitalistas e assalariados. Para nós, a contradição Capital X Trabalho só pode ser rompida com a revolução do atual modo capitalista de produção, a partir da luta organizada da classe trabalhadora pela socialização dos meios de produzir a existência.

No âmbito dos estudos relacionados às academias de ginástica, destacou-se a dissertação "Mercantilização das práticas corporais e metamorfoses no trabalho: um estudo sobre o setor do fitness e bem-estar", desenvolvida por Renato Pizzatto Vivan (2010)⁴¹. O objetivo da pesquisa foi:

[...] identificar tendências no setor do *fitness* e bem-estar, mais especificamente, no processo de mercantilização das práticas corporais como uma das consequências do processo de reestruturação produtiva do capital e seus efeitos para os trabalhadores deste setor (VIVAN, 2010, p.7).

O autor indicou o marxismo enquanto referencial teórico-metodológico e como fontes, a utilização de publicações das seguintes revistas: "*Fitness Business Latin America*, que representa a indústria do fitness e bem-estar na América Latina, a Revista da Associação Brasileira de Academias (ACAD), que representa o segmento em âmbito nacional" (VIVAN,2010, p.10) e as revistas EF do CONFEF. Além da análise de três Convenções Coletiva de Trabalho, ocorridas nos Estados de São Paulo, Paraná e Rio de Janeiro no ano de 2010. As perguntas que nortearam a pesquisa foram as seguintes:

1) Quais as tendências que se apresentam no setor do *fitness* e bem-estar no processo de mercantilização das práticas corporais enquanto consequência da reestruturação produtiva e quais os efeitos para os trabalhadores desse setor?; 2) A reestruturação produtiva do capital incide numa precarização do trabalho em práticas corporais, no segmento do *fitness* e bem-estar? De que forma? 3) Quais as tendências e contra tendências estão postas nas relações capital X capital e capital X trabalho no setor do *fitness* e bem-estar? (VIVAN, 2010, p.7).

O caminho investigativo desenvolvido por Vivan (2010) tem especial interesse para esta pesquisa, na medida em que, ao abordar a mercantilização das práticas corporais no âmbito do fitness, relacionou-a ao processo de reestruturação produtiva. O autor partiu do entendimento de que, as tendências que predominam no

⁴¹ Dissertação desenvolvida sob orientação da Prof.^a Dr.^a Astrid Baecker Avila.

setor fitness e bem-estar, inserem-se no interior do setor de serviços na fase do capitalismo monopolista, determinado pela lógica da concorrência intercapitalista. Dentre as tendências gerais no processo de trabalho no setor, apreendidas na pesquisa, foram verificadas: estratégias de atração e retenção de alunos/clientes, terceirização, massificação combinada com segmentação, processos de monopolização, franquia, obsolescência planejada (VIVAN, 2010). Este estudo nos ofereceu constatações concretas que nos ajudam a precisar as determinações da reestruturação produtiva nas mudanças das condições de trabalho dos professores de Educação Física em academias de ginástica. Concluiu-se:

[...] que pela redução generalizada do preço da força de trabalho abaixo de seu valor os trabalhadores do setor do *fitness* e bem-estar são constantemente constrangidos a ampliar a sua jornada de trabalho com objetivo de compensar a corrosão causada em seus salários e pela precarização do trabalho, subsumindo, assim, sua vida social ao capital (VIVAN, 2010, p.4).

Vivan (2010) demonstrou, fundamentado na Teoria da Mais-Valia de Marx (2006), o modo como o capital se reproduz e se amplia nos processos de trabalho em academias de ginástica, a partir da extração da mais-valia relativa e absoluta. O estudo concluiu pela intensificação da exploração da força de trabalho no setor, devido ao rebaixamento do preço da força de trabalho abaixo de seu valor, enquanto uma meta da reestruturação produtiva, com vistas à expansão da extração da mais valia.

[...] é evidenciado no setor de *fitness* e bem-estar, que apesar da inclusão de aparelhos de base microeletrônica nas academias, modificar suas formas de gestão e organização do trabalho permanentemente, extrair mais-valia relativa, o que tem predominado é a extração de mais-valia absoluta. Pois, o pagamento da força de trabalho abaixo de seu valor atinge todas as academias indistintamente, por mecanismos de rebaixamento salarial expostos nas Convenções Coletivas de Trabalho, e/ou por mecanismos de precarização do trabalho – contrato em tempo parcial, não garantia de direitos trabalhistas, carteira assinada com um salário inferior ao pago, subcontratação (exemplo: *personal trainer*), banco de horas, trabalho doado ao capital (planejamento de aulas fora do horário de trabalho), contratação de estagiários – que estimula, para compensar tal rebaixamento, a ampliação da jornada de trabalho, propiciando ao capitalista extrair mais-valia absoluta, configurando um quadro de subsunção real da vida social ao capital (VIVAN, 2010, p.95).

O estudo de Tiago Wally Hartwig (2012), sobre as “Condições de trabalho e saúde de profissionais de Educação Física atuantes em academias da cidade de

Pelotas-RS"⁴², caracterizou-se como "[...] um estudo, observacional de corte transversal que contempla todos os profissionais atuantes" (HARTWIG, 2012, p.44), no qual foram entrevistados – por meio de um questionário com perguntas abertas e fechadas – 497 trabalhadores de Educação Física atuantes em academias de ginástica. Foram utilizados quatro conjuntos de variáveis ligadas aos aspectos: demográficos e socioeconômicos; comportamentais e nutricionais; relacionados ao trabalho e relacionados à saúde.

O objetivo foi "descrever as condições de saúde e trabalho dos profissionais de Educação Física atuantes em academias da cidade de Pelotas-RS" (HARTWIG, 2012, p.24). A partir da seguinte pergunta: Quais são as condições de saúde e trabalho de profissionais de Educação Física atuantes em academias da cidade de Pelotas-RS? (HARTWIG, 2012, p.23).

Em se tratando de uma pesquisa quantitativa, com base numa logística detalhada, os resultados se referiram às variáveis predeterminadas, constatando que:

[...] encontrou-se baixa prevalência de fumantes e elevadas frequências de prática de atividade física total e de ingestão exagerada de álcool. Além disso, também se notou baixas prevalências de transtornos psiquiátricos menores e excelentes condições de saúde vocal. Porém, verificou-se elevada prevalência de sintomas musculoesqueléticos no último ano, destacando as regiões da coluna lombar e joelho. O diagnóstico das condições de saúde de trabalhadores de Educação Física atuantes em academias apontou um perfil positivo para quase a totalidade das variáveis. Isso, deve-se muito provavelmente em função da baixa média de idade da população. Porém, o planejamento de estratégias de mudanças em relação ao consumo excessivo de álcool e uma maior conscientização visando a não exposição de regiões como coluna lombar e joelhos, torna-se necessário (HARTWIG, 2012, p.96).

O estudo apresentou dados estatísticos relevantes sobre as doenças que acometem os trabalhadores em academias de ginástica, revelando que, embora jovens, esses professores já apresentam problemas de saúde, principalmente, no que diz respeito às questões musculoesqueléticas.

Por fim, a Tese de Alvaro de Azeredo Quelhas (2012), intitulada "Trabalhadores de Educação Física no segmento fitness: um estudo da precarização

⁴² Dissertação desenvolvida sob orientação do Prof. Dr. Airton José Rombaldi.

do trabalho no Rio de Janeiro"⁴³. Esta pesquisa responde algumas de nossas interrogativas acerca das mediações entre reestruturação produtiva e as condições de trabalho dos professores de Educação Física em academias, tendo em vista que, o autor analisou a precarização do trabalho no setor fitness, "[...] enquanto uma manifestação histórica da relação capital-trabalho no contexto da reestruturação produtiva" (QUELHAS, 2012, p.20). Os objetivos foram:

- 1) Analisar os mecanismos de precarização do trabalho empregado 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*; 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. (QUELHAS, 2012, p.21).

O referencial teórico que orientou a análise foi o "materialismo histórico-dialético". Quelhas (2012) utilizou como fontes de dados: (a) Convenções Coletivas de Trabalho (2006-2012); (b) edições da Revista ACAD e Revista *Fitness Business*; e (c) entrevistas semiestruturadas com trabalhadores de Educação Física inseridos no mercado fitness, na cidade do Rio de Janeiro. Em resumo, as constatações finais foram as seguintes:

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 (QUELHAS, 2012, s/p⁴⁴).

Um outro aspecto na pesquisa de Quelhas (2012) foi a identificação das iniciativas e organização da burguesia do fitness (representada nos acordos ACAD X CONFED/CREF) no controle e gestão da força de trabalho no Rio de Janeiro. Ao analisar as condições do trabalho no fitness, a pesquisa avançou na compreensão do trabalho do *personal trainner* nesse contexto. Tanto o *personal trainner* interno (que trabalha no interior da academia, geralmente vinculado por contrato de tempo

⁴³ Tese desenvolvida sob orientação do Prof. Dr. Giovanni Alves.

⁴⁴ Trecho retirado do resumo da Tese.

parcial), quanto o personal externo (que se desloca da academia, o trabalhador autônomo). Para o autor:

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, 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 entrevistados⁴⁵. Deste modo, os contratos de trabalho são totalmente individualizados, dificultando, em demasia, as possibilidades de negociação e organização coletiva dos trabalhadores (QUELHAS, 2012, p.226).

A tese de Quelhas (2012), somou-se aos estudos de Furtado (2007); Coimbra (2009) e Vivan (2010), os quais abordaram os processos de trabalho e a qualificação dos professores de Educação Física que atuam em academias de ginástica no Brasil, considerando as implicações da reestruturação produtiva neste setor.

A apresentação das pesquisas que traçamos até aqui, fez-se necessária tendo em vista que nos possibilitou uma leitura, de modo amplo, do que já foi explicado sobre as transformações ocorridas na Educação Física, do ponto de vista, da relação Trabalho X Educação. No tópico seguinte, vamos nos concentrar nos estudos que trazem contribuições específicas acerca da reestruturação produtiva e suas determinações no trabalho e formação em Educação Física.

⁴⁵ "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 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" (QUELHAS, 2012, p. 228).

2.1.1 A contribuição da reestruturação produtiva na transformação das condições de trabalho e formação de professores de Educação Física: o que apontam as pesquisas sobre essas determinações?

No conjunto da produção de conhecimento apresentada, selecionamos os estudos que contribuem para o entendimento da relação entre reestruturação produtiva e divisão da formação. Buscamos pelas explicações e conceitos utilizados pelos autores na análise dessas determinações. Desta forma, guiamo-nos pelo questionamento: *De que modo as pesquisas abordaram a relação entre a reestruturação produtiva e a divisão da formação de professores de Educação Física?*

Iniciamos, agora, com o entendimento do conceito de reestruturação produtiva nestes autores.

Nozaki (2004) parte do entendimento que a reestruturação produtiva deve ser explicada considerando a crise estrutural do capital. De modo geral, as crises de superprodução do capital, desencadeiam mecanismos de recomposição das taxas de lucro que estabelecem conexões com as mudanças no mundo do trabalho e com a formação humana. Para o autor, a reestruturação produtiva, aliada ao neoliberalismo e a internacionalização da economia constituíram-se enquanto estratégias do capital de gerência da crise contemporânea que se manifesta desde meados anos de 1970.

[...] partimos do fundamento de que o capitalismo tem como característica atravessar várias crises estruturais e, assim, luta para superá-las, sufocadamente, a cada nova manifestação de superprodução, reordenando suas formas, porém, tal reordenamento encerra-se nos limites do plano fenomênico. A forma política neoliberal, contexto em que se inserem as novas revoluções tecnológicas e a reestruturação produtiva é um exemplo típico desta afirmativa, pois surge na tentativa de sair de uma crise que teve seu apogeu nos anos 70, provocada pelo esgotamento do Estado de Bem-Estar Social, conjugado com o padrão de acumulação fordista. Por outro lado, o próprio Estado de Bem-Estar, com o fordismo neste contexto, trata-se de uma estratégia de superação da crise do capital no início do século XX. Pode-se dizer, portanto, que a tentativa de superação da crise dos anos 70 tem suas raízes na própria superação de uma crise anterior, ocorrida nos anos 30. Ou seja, a longa fase de acumulação capitalista do século XX, retratada anteriormente, é, ao mesmo tempo e contraditoriamente, o terreno

para consolidação de uma profunda crise, de caráter estrutural vivenciada na segunda metade do século (NOZAKI, 2004, p.76)⁴⁶.

Do ponto de vista da manutenção do modo de produção capitalista, a crise dos anos 70 demandou um conjunto de ajustes estruturais (desenvolvimento das forças produtivas de base microeletrônica e novas formas de organização e gestão dos processos de trabalho fundamentadas no toyotismo) e superestruturais (políticas neoliberais, reformas educacionais, culturais etc.). O contexto de agravamento da crise, aliado as mudanças no mundo do trabalho e ao projeto de formação do trabalhador produtivo, repercutiram na Educação Física, sendo a crise de identidade e a regulamentação da profissão, no final dos anos 90, manifestações históricas desse processo.

Vale ressaltar que, Nozaki (2004) considera a Educação Física enquanto uma particularidade que possui mediações com a totalidade das relações do capitalismo contemporâneo. As mudanças na Educação Física brasileira não ocorreram de forma isolada, mas, foram produto das contradições entre Capital X Trabalho, que trouxeram determinações e dimensões múltiplas ao campo da Educação Física.

As análises no plano concreto nos revelaram que a Educação Física vem sofrendo mudanças no seu trabalho, mediadas, por sua vez, pelas mudanças no mundo do trabalho, provenientes da reestruturação produtiva, entendida como uma forma de gerência da crise do capital. [...] As mudanças no trabalho da Educação Física justificam, em certa monta, a percepção, no plano fenomênico, de um deslocamento ou ocultamento do seu objeto, determinado a assim chamada crise epistemológica. Diante disso, o que reiteramos [...] é que existe um movimento real, de reordenamento do trabalho dos professores de Educação Física, que traz implicações epistemológicas para sua área e acaba por estabelecer mediações também no trabalho de outras áreas que atuam com práticas corporais (NOZAKI, 2004, p. 162-3).

As análises de Nozaki (2004) concluíram que a regulamentação da profissão acentuou o processo de adaptação da Educação Física as demandas da acumulação flexível, tanto no que diz respeito, a retomada das concepções relacionadas à aptidão física, como pelo não debate das mudanças concretas do trabalho que vem atingindo a área. O autor destaca que é preciso ir além do debate epistemológico e verificar nas determinações estruturais, históricas e sociais, as mediações com a Educação Física. Nesse sentido, ele afirma que, no plano

⁴⁶ As principais referências utilizadas por Nozaki (2004) para fundamentar reestruturação produtiva foram: Antunes (1999); Bühr (1998); Frigotto (1996); Gentili (1996) e Gounet (1999).

concreto, houve um processo de reordenamento do trabalho do professor de Educação Física, explicado da seguinte maneira:

O reordenamento do trabalho do professor de Educação Física, portanto, obedeceu a um duplo movimento. Por um lado, houve a desvalorização do magistério, de forma geral, acompanhando os ajustes estruturais do neoliberalismo e, no interior dessa desvalorização, a secundarização da Educação Física, em particular, ocasionada por meio das demandas da formação do trabalhador de novo tipo. Por outro lado, baseada na noção de empreendedorismo, o trabalhador da Educação Física foi, aos poucos, vislumbrando a possibilidade de atuação no campo das práticas corporais do meio não-escolar, caracterizado pela precarização do trabalho enquanto fenômeno de gerência da crise do capital. Uma das formas encontradas pela Educação Física para assegurar o seu trabalho neste último campo foi a sua regulamentação da profissão, na perspectiva corporativista de reserva de mercado (NOZAKI, 2004, p.160).

De modo a concluir, Nozaki (2004) sintetiza as relações entre a crise do capital, as mudanças no mundo do trabalho (a partir da reestruturação produtiva e do neoliberalismo) e suas repercussões na Educação Física, tomando como mediação, o processo de reordenamento do trabalho e a regulamentação da profissão.

Encontramos, a partir deste método de análise, um novo metabolismo do capital manifesto pelo reordenamento jurídico-político do Estado, que se canaliza em reformas no campo das particularidades - Educação, Educação Física. Já a ditadura do capital impõe ao trabalhador um novo paradigma de empregabilidade, apoiado na noção de competência. Porém, tanto o reordenamento superestrutural do Estado, como as novas exigências para o mundo do trabalho são respostas do capital à sua crise estrutural, que possui base material. A adequação do trabalhador de Educação Física às novas demandas das competências e empregabilidade foi mediada pela regulamentação da profissão. Assim é possível afirmar que tal processo se efetivou no mais alto grau de avanço do capitalismo, o que credenciou o sistema CONFEF/CREFs como sua estrutura avançada (NOZAKI, 2004, p.326).

O que podemos perceber com as constatações de Nozaki (2004) é que a reestruturação produtiva fez parte de um projeto mais amplo do capital de gerenciamento da crise do final do século XX. As inovações tecnológicas e a generalização do toyotismo nos processos de trabalho em nível mundial, foram mecanismos de reordenamento na estrutura do modo de produção capitalista, que, por sua vez, precisavam de ajustes superestruturais (políticos, educacionais e ideológicos), afim de adequar a classe trabalhadora as novas condições da acumulação flexível. Esses ajustes tiveram mediações nas mais diferentes áreas, materializando-se na Educação Física em diversos âmbitos, dentre os que foram

analisados na tese, destacamos: (a) o deslocamento progressivo da atuação profissional do campo escolar para o campo não escolar, e a conseqüente, descaracterização do trabalhador de Educação Física enquanto um professor assalariado, para tornar-se um profissional autônomo e liberal; (b) a regulamentação da profissão com a criação do sistema CONFED/CREFs⁴⁷, resultado de intenso conflito de concepções e projetos no interior da área, no qual lograram vitória os setores conservadores e corporativistas da Educação Física⁴⁸ (NOZAKI, 2004).

Assim sendo, o sistema CONFED/CREFs aproveitou o terreno concreto das relações sociais em que foi gestado e promoveu um franco avanço colonizador, que envolveu a dimensão fiscalizatória para o aumento de registros e conseqüente fortificação financeira. Tal processo conferiu-lhe a possibilidade de interferência política e ideológica nas áreas de intervenção e formação/qualificação do trabalhador de Educação Física e de outras práticas corporais, disseminando seus pressupostos ligados a aptidão física. Compreendemos, portanto, o avanço colonizador como um processo que recebeu, antes de tudo, determinações de uma própria concepção funcionalista aliada ao processo de gerência da crise do capital (NOZAKI, 2004, p.210).

Corroboramos com as análises de Nozaki (2004). A nosso ver, dadas as condições de avanço da reestruturação produtiva e do neoliberalismo no Brasil, a regulamentação da profissão e a criação do CONFED/CREFs surgiu para suprir as demandas do capitalismo contemporâneo de recomposição diante da crise. Sob o ponto de vista do trabalho, o Conselho veio para garantir a adequação desse trabalhador aos novos moldes de precarização da acumulação flexível, além do que, do ponto de vista político-ideológico, o sistema CONFED/CREFs tornou-se uma das maiores forças nas disputas no interior da Educação Física. Os estudos de Penna (2006) e Gawryszewski (2008) vem validar as considerações de Nozaki (2004) sobre as ingerências do CONFED junto aos trabalhadores de Educação Física e demais manifestações corporais, tanto no que diz respeito às interferências na formação/qualificação profissional (PENNA, 2006), quanto na sua atuação enquanto organizador da mercantilização das práticas corporais (GAWRYSZEWSKI, 2008).

⁴⁷ O CONFED "[...] tornou-se o primeiro Conselho profissional fiscalizatório que surgiu como uma entidade de direito privado, ou seja, livre das responsabilidades com relação a administração pública" (NOZAKI, 2004, p. 210).

⁴⁸ De acordo com Nozaki (2004, p. 9), "Estes setores mostram-se representados fundamentalmente por professores agremiados no Conselho Federal de Educação Física (CONFED), Conselhos Regionais de Educação Física (CREFs), nas Associações de Professores de Educação Física (APEF's) e nas faculdades e escolas de Educação Física, mas também pelos proprietários do ramo do fitness, que concentram grande poder econômico, e mormente político, na área". Sobre esses últimos, pretendemos situar as grandes empresas do ramo de academias na parte 4.

Quelhas (2012) ao tratar da reestruturação produtiva, segue na mesma direção teórica que Nozaki (2004), entendendo-a como um processo histórico que se desenvolveu congregado à implantação do neoliberalismo, enquanto resposta à crise do capital, para o autor:

[...] 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 (QUELHAS, 2012, p.108)⁴⁹.

Para Quelhas (2012) um dos traços da reestruturação produtiva no Brasil é a descentralização produtiva (via terceirização). O autor faz uso do conceito desenvolvido por Alves (2000) "complexo de reestruturação produtiva", entendido enquanto um novo tipo de acumulação capitalista a nível mundial, a acumulação flexível. A novidade na produção é o toyotismo, reconhecido como um estágio superior de racionalização do trabalho⁵⁰, que busca maior eficácia de acordo com a dinâmica da flexibilidade. Os processos de reestruturação produtiva, segundo Quelhas (2012, p.129), "[...] não se limitam apenas as inovações tecnológicas, não

⁴⁹ Os autores utilizados por Quelhas (2012) para discutir reestruturação produtiva foram: Alves (2000 e 2007); Antunes (1995 e 1997); Bühr (1998) e Carcanholo (2008).

⁵⁰ Quelhas (2012, p. 109), fundamentado em Alves (2000), afirma que: "[...] 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".

obstante estas serem fundamentais, mas demandam, principalmente, modificações nas formas de gestão da força de trabalho".

As mudanças na tecnologia de base microeletrônica nos instrumentos de produção e as novas formas de organização do trabalho, advindas com a reestruturação produtiva, são evidenciadas no setor fitness. Segundo a análise de Quelhas (2012), dentre os aspectos que aproximam os processos toyotistas e a organização da produção no fitness, destacam-se: a terceirização da produção e a contratação da força de trabalho sob diversas formas de precarização. No caso da terceirização – deslocamento de parte das funções produtivas para fora da empresa – constatou-se no trabalho autônomo do *personal trainer*, a sua maior expressão. Vamos explicitar um dos exemplos utilizados pelo autor para ilustrar o modo como os processos de terceirização ampliaram-se no interior das academias de ginástica:

[...] a 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 (QUELHAS, 2012, p.140).

Em relação as diferentes formas de precarização da contratação da força de trabalho que emergiram no setor fitness nos últimos anos, Quelhas (2012, p.128) ao analisar as Convenções Coletivas de Trabalho (CCT) firmadas entre SINDACAD/RJ e SINDESCLUB/RJ, nos anos de 2006-2012, constatou:

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 e 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.

As formas de contratação -expressam as variadas formas de extração de mais valor - as quais intensificam a precarização das condições de trabalho no fitness. As particularidades presentes nesse setor se correlacionam – são determinadas e determinantes – com as mudanças gerais no mundo do trabalho, componentes da

reestruturação produtiva. Quelhas (2012) destaca o desemprego estrutural e a precarização do trabalho em escala mundial enquanto características marcantes da fase de acumulação flexível e expressas no fitness. A pesquisa de campo permitiu ao autor as seguintes considerações:

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, 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. Deste modo, os contratos de trabalho são totalmente individualizados, dificultando, em demasia, as possibilidades de negociação e organização coletiva dos trabalhadores (QUELHAS, 2012, p.226).

Quelhas (2012) desvela as facetas da precarização do trabalho no setor fitness, enquanto uma manifestação histórica da relação Capital X Trabalho no contexto de reestruturação produtiva. O autor comprova os processos de precarização do trabalho do professor de Educação Física em academias de ginástica no Rio de Janeiro e demonstra indicativos de ampliação da produtividade do trabalhador de Educação Física, expressa na mais valia relativa.

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 relacionadas 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 (QUELHAS, 2012, p.128).

Como vimos, esta pesquisa nos ajuda a compreender as configurações do trabalho no setor fitness à luz da reestruturação produtiva. De modo a concluir, Quelhas (2012) afirma que o empresariamento no setor tem se desenvolvido a partir da adoção de práticas condizentes com a reestruturação produtiva e os processos toyotistas, semelhantes a outros ramos produtivos. O setor fitness evidencia

alterações nos instrumentos e no método de trabalho, afim de garantir a ampliação da taxa de mais valia relativa e absoluta, simbolizada no grau de precarização do trabalho. A intensificação da exploração da força de trabalho no setor é expressa, de acordo com o autor: (a) no prolongamento da jornada de trabalho, (b) na generalização do contrato por tempo parcial que "[...] 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" (QUELHAS, 2012, p.226) e o trabalho do *personal trainer*, (c) no trabalho em diferentes locais (academias ou similares), (d) na instabilidade, (e) na baixa remuneração salarial, (f) no encerramento precoce da vida laboral.

Coimbra (2009) e Vivan (2010) corroboram com explicações acerca das condições de trabalho no setor *fitness*. O primeiro estudo, foca-se no reordenamento do trabalho do professor de Educação Física e nos mecanismos de organização da "burguesia no âmbito do *fitness*" na garantia de seus próprios interesses, em contraposição, aos interesses da classe trabalhadora (COIMBRA, 2009). O segundo, a partir da análise do processo de mercantilização das práticas corporais, identifica as tendências nos processos de trabalho no "setor do *fitness* e bem-estar" e seus efeitos para os trabalhadores que atuam nesses espaços (VIVAN, 2010). Ambos estudos concluem pela precarização das condições de trabalho como parte do processo de reestruturação produtiva, conjugado ao neoliberalismo, expresso nas "[...] relações de trabalho altamente flexíveis, desregulamentadas e precárias" (COIMBRA, 2009, p.10). Segundo Vivan (2010, p.4):

[...] apresentamos como age o mecanismo de extração de mais-valia relativa no setor de *fitness* e bem-estar através da introdução de equipamentos de base microeletrônica e mudanças na gestão e organização do trabalho e também o processo que gera a extração de mais-valia absoluta por meio da análise do estatuto salarial dos trabalhadores no setor de *fitness* e bem-estar e suas condições de trabalho. Concluindo que pela redução generalizada do preço da força de trabalho abaixo de seu valor os trabalhadores do setor do *fitness* e bem-estar são constantemente estrangidos a ampliar a sua jornada de trabalho com objetivo de compensar a corrosão causada em seus salários.

Há, portanto, um movimento de capital investido no setor que faz avançar os instrumentos de produção (maquinaria de base microeletrônica) e os padrões toyotistas, garantindo assim, uma maior produtividade nos processos produtivos. A expansão da indústria do fitness nos últimos anos, comprova o quão lucrativo tem

sido esse setor para o capital. Vivan (2010) destaca quatro tendências nos processos de trabalho no setor de fitness e bem-estar, são elas: terceirização, estratégias de atração e retenção de aluno/clientes, massificação combinada com segmentação e obsolescência programada (VIVAN, 2010).

No que tange à formação profissional, no conjunto das dissertações apresentadas no tópico anterior, separamos as pesquisas de Penna (2006) e Both (2009), por enfatizarem as relações da reestruturação produtiva e suas mediações com o processo de formação de professores de Educação Física.

O estudo de Penna (2006) evidenciou os mecanismos de intervenção do CONFEF no processo de discussão e aprovação das Diretrizes Curriculares, demonstrando as iniciativas desse Conselho à época, em se fazer presente nos debates acerca da formação em Educação Física, atuando, em muitos momentos, como interlocutor da área da Educação Física frente ao Conselho Nacional de Educação (CNE). Para a autora:

As ideias e as práticas do sistema CONFEF/CREFs são a expressão de uma dinâmica que se apoia no discurso de um desenvolvimento seletivo para o mundo; para o país e, na mesma perspectiva, para a própria Educação Física. Desta forma, o sistema CONFEF/CREFs tenta naturalizar o seu discurso, suas concepções e práticas. Estas, como foi observado pelo presente estudo, se fazem cada vez mais eficientes na medida em que este órgão defende um ideal e uma prática de Educação e Educação Física que se coadunam com os mesmos ideais praticados pelo próprio Estado brasileiro e que, sob diversas formas, atuam tanto no campo do trabalho como no campo da formação dos trabalhadores desta área do conhecimento (PENNA, 2006, p.158).

As posições do CONFEF alinharam-se a política de Estado na primeira década do século XXI, em defesa da concepção de Educação Física como sendo uma área exclusivamente voltada à promoção da saúde, a busca de qualidade de vida (longa e útil), de acordo com as necessidades do mercado capitalista. Segundo Penna (2006, p.161), "[...] tanto as atuais Diretrizes Curriculares dos cursos de Educação Física, quanto a concepção do sistema CONFEF/CREFs são originárias de uma mesma concepção de mundo", cada qual com suas especificidades, porém, ambas "[...] alinham-se ao mesmo projeto de formação humana dominante".

Embora, o CONFEF utilize o discurso de defesa dos interesses dos trabalhadores de Educação Física, o que de fato faz, é garantir os interesses dos proprietários do *fitness*. As ações desenvolvidas pelo Conselho (fóruns, debates,

parcerias, formação de "quadros políticos"; CREFinhos⁵¹, a Revista EF, propagandas, etc.) são espaços de convencimento, onde o CONFEEF atua de modo a propagar ideologicamente seu discurso e sua concepção de trabalho e formação em Educação Física⁵². “[...] Podemos analisar o empenho do CONFEEF ao patrocinar Fóruns Nacionais e Regionais para discutir os caminhos da formação do profissional de Educação Física e, principalmente, buscando delimitar seu campo de atuação” (PENNA, 2006, p.117).

Penna (2006) nos mostra que o sistema CONFEEF/CREFs influenciou não somente na aprovação das atuais Diretrizes Curriculares – logrando vitória com a divisão do curso de Educação Física em Licenciatura e Bacharelado,

As concepções e propostas de formação profissional do sistema CONFEEF/CREFs têm – baseadas no modelo de competências para satisfazer as novas demandas de organização do trabalho, priorizando aspectos subjetivos e atitudinais – profundas semelhanças com as concepções voltadas à construção de novas Diretrizes Curriculares que iriam orientar, a partir de então, os cursos de nível superior (PENNA, 2006, p.126-7).

Como também, fez uma série de parcerias com empresas, Secretarias Estaduais e Municipais, Universidades privadas⁵³ e públicas com vistas a aumentar o número de credenciados no Conselho. A partir dessas parcerias, de caráter corporativo e de convencimento da necessidade da existência do CONFEEF, este adentrou ao Ensino Superior, fazendo-se presente enquanto pensamento dominante nas instituições públicas e privadas na teoria e prática de professores e alunos. Como resultado da pesquisa de campo com coordenadores e professores de quatro Universidades no Rio de Janeiro, a autora afirma:

Os efeitos do Conselho sobre as Universidades investigadas nos parecem relevantes, muito embora, não se façam tão visíveis

⁵¹ O "CREFinho" é formado por estudantes de Educação Física, trata-se de uma organização no interior dos cursos de Educação Física que têm a finalidade de multiplicar as ideias e ações do sistema CONFEEF/CREFs de modo a proporcionar e ampliar sua aceitação entre os alunos (nas Universidades públicas, o CREFinho sofre resistências, no entanto, nas faculdades privadas essa organização tem se fortalecido). Essa estratégia foi desenvolvida pelo CREF1 no Estado do Rio de Janeiro.

⁵² "O que está presente nos discursos defendidos e veiculados pelo sistema CONFEEF/CREFs tem por foco - junto à inserção no mercado voltado ao fitness - estabelecer um sentimento que responsabilize a Educação Física e seus profissionais pela promoção da "qualidade de vida" e de uma "vida longa e útil", pela via da prevenção da saúde da sociedade brasileira. Defende, assim, a prática de atividades físicas orientadas por profissionais "devidamente formados" e registrados neste Conselho" (PENNA, 2006, p. 26).

⁵³ Um dos exemplos citados por Penna (2006, p.108-9), é uma propaganda veiculada pelo CREF1 que informava: "*Faculdades de Educação Física em parceria com o CREF 1 ES dão desconto de 20% nas mensalidades*". O anúncio, veiculado em seu Boletim Informativo (junho de 2005, p.10), dá destaque a uma determinada Universidade, no Norte do Estado do Espírito Santo, que após ter fechado convênio com o CREF1, passou a oferecer bolsas de estudos de 20% para os provisionados que quisessem inscrever-se no curso de graduação em Educação Física.

facilmente. Prova disso é a facilidade com que tal discurso atravessa os muros dessas instituições, invadem o funcionamento das mesmas e, na grande maioria, conduzem o próprio discurso de seus diretores, coordenadores e corpo docente sem que haja nenhum tipo de reflexão mais rigorosa sobre o tema. Assim, independente se o sistema CONFEF/CREFs esteve ou não liderando os debates que geraram as atuais Diretrizes que orientam os cursos de Educação Física; independente se essas diretrizes fragmentam esta formação à medida que a separa em Licenciatura e Bacharelado, o fato é que o seu discurso, suas concepções e suas vozes estão fortemente presentes no espaço acadêmico. Foi possível notar que não há, por parte do corpo docente das Universidades entrevistadas, maior interesse nos debates sobre o tema, ou, algum conhecimento sobre as origens deste debate. À medida que assumem essas ideias, ou, até mesmo, se colocam com uma pretensa neutralidade, sem perceber suas contradições, assumem a função de multiplicadores dessas mesmas concepções.

As contribuições de Penna (2006), somadas as de Nozaki (2004) e Gawryszewski (2008) evidenciam o papel que o sistema CONFEF/CREFs assume enquanto um interlocutor do capital, fazendo avançar os interesses dos proprietários do fitness e dos donos de faculdades em lucrar com a Educação Física, num duplo aspecto: pela mercantilização das práticas corporais e expansão do campo não escolar, ou então, pelo incentivo à formação profissional por meio de cursos de graduação, técnicos, formativos, de cunho privado, ampliando o capital no setor e angariando coordenadores, professores e alunos à sua concepção político-ideológica de Educação Física, como sendo a que se adapta às necessidades do mercado, sem questioná-lo (PENNA, 2006).

No âmbito das Diretrizes Curriculares e no processo de divisão da formação em Educação Física, Penna (2006) conclui que esta, faz parte de um quadro de reformas curriculares desencadeadas na virada do século XX para o XVI, que atingiram não só a Educação Física. As concepções presentes nas Diretrizes correspondem as demandas da reestruturação produtiva, na medida em que estão em consonância com as políticas de caráter neoliberal, baseadas na liberalização, desregulamentação e privatização.

Fica evidente, sim, que a lógica de Estado que produziu a redefinição do perfil dos cursos superiores, promovendo a sua liberalização e mercadorização, é a mesma lógica que define, guia e impulsiona as ações do sistema CONFEF/CREFs, justificando, desta maneira, a tamanha intimidade e adequação de uma pela outra. Ou seja, analisando por uma perspectiva de totalidade, é possível constatar como o projeto dominante de formação humana segue, adaptando-se à reestruturação produtiva e às estratégias de recomposição do capital (PENNA, 2006, p.126).

O estudo de Both (2009) segue a direção das análises feitas por Penna (2006), e parte do entendimento de que as mudanças no mundo do trabalho "[...] vêm influenciando na necessidade da formação de um trabalhador de novo tipo, bem como, influenciam no trabalho e na formação para as mudanças que vem ocorrendo no interior da Educação Física " (BOTH; 2009, p.52). O autor defende que, as alterações na Educação Física (em particular, o reordenamento do trabalho e a fragmentação da formação de professores) ocorreram de acordo com os imperativos da reestruturação produtiva e do neoliberalismo.

Nesse novo contexto da organização capitalista, apontamos para o fato de que a Educação Física perde, de maneira imediata, o papel central que antes possuía no projeto pedagógico dominante, para disciplinas mais relacionadas com as competências do trabalhador de novo tipo. [...] Ao mesmo tempo em que isso ocorre no espaço escolar, há uma ampliação do mercado das práticas corporais no espaço não-escolar, o que faz a Educação Física enveredar para uma atuação cada vez maior neste espaço, que, como vimos, é um local de trabalho precarizado, seguindo a linha geral de precarização do trabalho por meio de terceirizações e subcontratações que o toyotismo vem provocando. Também, essa nova área de atuação da Educação Física que se expande segue os parâmetros neoliberais da desobrigação do Estado para com os serviços básicos, visto que a ampliação da área não-escolar se dá, predominantemente, via setor privado (BOTH, 2009, p.96).

O autor destaca que as reconfigurações no trabalho do professor de Educação Física, acima apontadas, demandaram reformulações na formação profissional, com vistas a atender as novas demandas da acumulação flexível. Ao analisar os embates para a aprovação da atuais Diretrizes Curriculares dos cursos de Educação Física (Res. nº 07/04), conclui que

[...] após um processo de embate de projetos, tais reformulações seguiram pelo caminho da cooptação de alguns setores progressistas da área, sob o pretexto de um suposto "consenso possível", o que termina por desembocar numa proposta de formação fragmentada, atendendo aos interesses de setores reacionários da Educação Física (BOTH, 2009, p.97).

E ainda, "[...] essa formação atende aos interesses do CONFEF, que é uma estrutura avançada" (BOTH, 2009, p.92). Somando-se as conclusões de Penna (2006) e Both (2009), que denunciam que a divisão na formação em Licenciatura e Bacharelado, fragmenta a classe trabalhadora já no processo de graduação. Ambos autores alertam que essa divisão, justificada pelo campo de atuação (escolar e não escolar), ao invés de centrar-se na docência enquanto objeto da Educação Física, acarretam a fragmentação epistemológica.

Isso demonstra o quanto a formação que vem sendo realizada nos cursos de graduação em Educação Física atende aos interesses do capital, pois ao invés do debate centrar-se no aspecto epistemológico, ou seja, colocar como centro da discussão o objeto central da Educação Física ser a docência, independentemente do local de atuação, e então ver como se poderia estruturar o currículo com vistas ao trabalhador da área compreender e trabalhar nos diferentes campos de atuação, o debate é realizado a partir da necessidade da formação de um trabalhador para atuar num dito novo mercado de trabalho, cindindo tanto o conhecimento a ser produzido e socializado, bem como dificultando uma compreensão sob a perspectiva da totalidade por parte dos trabalhadores da área (BOTH, 2009, p.97).

A formação fragmentada, de acordo com Both (2009, p.98), "[...] dificulta a compreensão de totalidade das relações que envolvem a área, atendendo assim aos interesses do avanço das forças destrutivas do imperialismo". A partir dessas considerações, podemos indicar que a divisão em Licenciatura e Bacharelado resultou num processo de desqualificação na formação do trabalhador de Educação Física, afim de adequá-lo as novas condições de trabalho precário, predominante no campo não escolar. É de interesse do capital que o trabalhador não tenha consciência de classe, seja submisso às demandas capitalistas de intensificação da exploração da força de trabalho e aceite as mais adversas condições de sobrevivência. Nesse sentido, a divisão da formação cumpre seu papel para o avanço da reestruturação produtiva na Educação Física, na medida em que ajusta a subjetividade desses trabalhadores a flexibilidade, instabilidade e empregabilidade.

A fim de concluir nosso balanço da produção do conhecimento científico no campo Trabalho X Educação, buscaremos apresentar algumas sínteses: **(a)** de modo geral, os autores partem da crise estrutural do capital nos anos de 1970, para explicar a reestruturação produtiva e o neoliberalismo enquanto mecanismos de recomposição do modo de produção capitalista em sua fase monopolista, **(b)** tratam-se de ajustes necessários para combater a queda nas taxas de lucro, na estrutura (ocorrem mudanças nas forças produtivas e nas relações de produção, expressas nos instrumentos de produção de base microeletrônica, em alterações nos padrões organizacionais da produção do taylorismo/fordismo para o toyotismo) e na superestrutura (modificam-se as relações internacionais, as políticas, os parâmetros educacionais e a ideologia); **(c)** as mudanças no mundo do trabalho demandam uma "nova qualificação" para os trabalhadores pautada na flexibilidade, competências e empreendedorismo; **(d)** esses processos repercutem na Educação Física a partir de

diferentes determinações; **(e)** no plano econômico, as práticas corporais foram mercantilizadas, o campo não escolar expandiu significativamente, com destaque as academias de ginástica, tornando-se um filão lucrativo no setor de serviços (FURTADO, 2007; GAWRYSZEWSKI, 2008; COIMBRA, 2009 e VIVAN, 2010); **(f)** no plano produtivo, foram constatadas novas tecnologias nos instrumentos de produção e princípios toyotistas na organização e gestão dos processos de trabalho, em particular, no setor *fitness*, **(g)** adentram as academias de ginástica, teorias e técnicas administrativas que visam maior racionalização nos processos de trabalho (FURTADO, 2007), foram verificadas tendências no setor como monopolização, terceirização, franquias, obsolescência planejada, acarretando a subsunção real da vida social do trabalhador ao capital, seguindo a lógica da acumulação flexível (VIVAN, 2010); **(h)** tais condições de trabalho, advindas com a reestruturação produtiva, intensificam a precarização do trabalho do professor de Educação Física que atua em academias de ginástica, onde o contrato por tempo parcial e o trabalho do *personal trainer*, exigem uma maior produtividade do trabalhador, exposto a relações altamente flexibilizadas, desregulamentadas e precárias, que provocam o prolongamento da jornada de trabalho, a instabilidade, incertezas e uma curta vida laboral (BOTH, 2009; COIMBRA, 2009; VIVAN, 2010 e QUELHAS, 2012); **(i)** no plano político, a nova configuração do Estado brasileiro a partir de 1995 - momento em que se intensificam as políticas neoliberais no país - possibilita o avanço do setor conservador da Educação Física a lograr vitória com a aprovação da regulamentação da profissão e criação do sistema CONFED/CREFs (NOZAKI, 2004); **(j)** o CONFED, enquanto uma força político-econômica no interior da área, logo que surge, passa a ingerir estrategicamente sobre a atuação profissional e a formação de professores. A existência do Conselho provoca alterações na correlação de forças na Educação Física (PENNA, 2006); **(k)** o Conselho atua na perspectiva do capital, enquanto um organizador da mercantilização das práticas corporais, fez parcerias com todas as instâncias que se aliassem aos seus interesses (Governo Federal, Legislativo, político-partidário e ACAD), executou estratégias para reconfigurar a Educação Física aos novos padrões do capital, adequando a área as transformações do mundo do trabalho (GAWRYSZEWSKI, 2008); **(l)** no que diz respeito aos proprietários de academias, constatou-se que a "burguesia do fitness" tem se organizado por meio de instâncias representativas (ACAD, SINDACAD/RJ, SINDCLUB/RJ e CONFED/CREF), e mostrado iniciativas na

gestão da força de trabalho (convenções coletivas) que buscam garantir seus próprios interesses, em oposição, a precarização das condições de trabalho (COIMBRA, 2009 e QUELHAS, 2012); **(m)** houve organização e resistência dos trabalhadores de Educação Física e demais práticas corporais. O Movimento Nacional Contra a Regulamentação da Profissão de Educação Física (MNCR) é um movimento que surge nesse momento com o intuito de defender os interesses dos trabalhadores diante as ingerências do CONFEF/CREFs (NOZAKI, 2004); **(n)** no plano da formação de professores, com a justificativa das mudanças no mundo do trabalho e expansão do campo não escolar, foi aprovada a Res. nº 07/04 diante de muitos embates. Essa legislação determinou a separação do curso em Licenciatura e Graduação (Bacharelado), promovendo uma ruptura epistemológica e amoldando a formação em Educação Física as demandas da flexibilidade e competências (BOTH, 2009 e COIMBRA, 2009); **(o)** no plano educacional, os conteúdos de Educação Física que eram centrais no projeto pedagógico dominante na acumulação taylorista/fordista, secundarizam-se na acumulação flexível que exige o desenvolvimento de capacidades como: a abstração, a resolução de problemas e a tomada de soluções (NOZAKI, 2004; PENNA, 2006 e BOTH, 2009); **(p)** há alterações nos conteúdos de Educação Física atrelados a pedagogia das competências, que alinhados as políticas educacionais, valorizam padrões de comportamentos associados a novas mudanças no mundo do trabalho e resultam na ênfase em conteúdos escolares como: cooperação, coletividade e competência (SANTOS, 2005); **(q)** a Educação Física passa a cumprir, sob o aspecto ideológico, a conformação da classe trabalhadora a nova sociabilidade burguesa de trabalho instável, precário e incerto (PEREIRA, 2009); **(r)** a escola, tornou-se local privilegiado para formação de uma subjetividade atrelada a um estilo de vida saudável, em busca de promoção da saúde (PENNA, 2006).

Vimos nos autores que a reestruturação produtiva tem relação com as transformações no trabalho e na formação em Educação Física, não de forma direta e linear, mas emaranhada de contradições e múltiplas determinações que perpassam as leis gerais do modo de produção capitalista. Dessa forma, a reestruturação produtiva é entendida como uma interface, de uma série de ajustes que buscavam regular o modo de produção capitalista, com o objetivo de enfrentar a crise. Ela cumpre papel determinante nas mudanças no trabalho do professor de

Educação Física (de forma mais direta), e na divisão da formação (de forma mais indireta), quando privilegia um projeto voltado a formação do trabalhador de novo tipo, flexível e competente, de acordo com as demandas do capital.

De modo a concluir, compartilhamos a tese que predomina na produção do conhecimento - em perspectiva materialista histórica e dialética - sobre as relações - Capital X Trabalho X Educação Física. No entanto, reafirmamos a necessidade de aprofundar os estudos em torno da economia que envolve as modificações recentes na Educação Física, considerando que o método materialista histórico e dialético nos orienta de que são as condições de produção da existência que determinam, em última instância, a vida social, política e intelectual (MARX, 2008), ou seja, a explicação das determinações da divisão da formação em Educação Física, perpassa pela compreensão das contradições entre forças produtivas e relações de produção no atual estágio de desenvolvimento do capitalismo.

Com base no balanço da produção do conhecimento, nossa hipótese é que o processo de divisão da formação de professores de Educação Física no Brasil compõe um conjunto de reestruturações desenvolvidas pelo capital no decorrer dos séculos XX e XXI, com a finalidade de recuperar as margens de lucro comprometidas com a crise estrutural de acumulação. Neste contexto, acentua-se a busca por novos mercados e a busca pelo aprimoramento dos meios de extração de mais valia e de reprodução do capital, expandindo-se a exploração da cultura e da educação, e, entre estas, da cultura corporal. A reestruturação produtiva, aliada as políticas neoliberais do Estado brasileiro, repercutiram em mudanças no mundo do trabalho e na formação humana, em específico, no trabalho e na formação em Educação Física. Para além das disputas pela direção da formação de professores, expande-se um emergente setor industrial e de serviços em torno da mercantilização das práticas corporais e que tem interesses concretos na formação desses trabalhadores. O ramo de academias de ginástica, nos parece ser um dos maiores filões econômicos, justamente, porque movimenta uma ampla cadeia produtiva. Entendemos que, situar os determinantes da divisão da formação em Educação Física, exige uma análise das condições econômicas que balizam o atual projeto de formação.

3 CRISE DO CAPITAL E O BALANÇO DA REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NA FORMAÇÃO SOCIAL BRASILEIRA

A história do capitalismo é a história da “reestruturação produtiva”. O capitalismo desde o início, teve que, seguida e permanentemente, revolucionar-se sem cessar e expropriar os trabalhadores, tanto em relação aos instrumentos de produção quanto ao conhecimento e à identidade; expropriá-los na sua própria condição de existência enquanto classe (DIAS, 1998, p.46).

À luz das coletâneas organizadas por Ricardo Antunes, intituladas “Riqueza e miséria do trabalho no Brasil” volumes I, II e III (ANTUNES, 2006; 2013 e 2014)⁵⁴, pretendemos nessa parte, reconhecer aquilo que é **reestruturação produtiva**, a partir das mudanças apanhadas pelos pesquisadores ali reunidos, desencadeadas nos diferentes setores produtivos e de bens de serviços na formação social brasileira, nos anos de 1980-2015.

Antes, recorreremos a alguns trechos de textos clássicos de Marx (2013) e Engels (1988) sobre o desenvolvimento da maquinaria, a origem da grande indústria no século XIX e a dinâmica de expansão e estagnação do capital, por considerá-los essenciais no entendimento das leis gerais que regem o modo de produção capitalista. Conforme a maquinaria mecanizada avançou nos processos fabris, ampliou-se significativamente a produção social, começaram a surgir novas condições de trabalho nos processos produtivos, formou-se o mercado mundial. Esse desenvolvimento ocorreu:

À medida que a indústria mecanizada, com um número de trabalhadores relativamente menor, fornece uma massa cada vez maior de matérias-primas, produtos semiacabados, instrumentos de trabalho, etc., a elaboração dessas matérias-primas e produtos intermediários se divide em inúmeras subespécies e incrementa, assim, a diversidade dos ramos da produção social. A indústria mecanizada impulsiona a divisão social do trabalho muito mais do que a manufatura, pois amplia em grau incomparavelmente maior a força produtiva dos setores de que se apodera. O resultado imediato da maquinaria é aumentar o mais-valor e, ao mesmo tempo, a massa de produtos em que ele se representa - portanto, aumentar, também (MARX, 2013, p.516-7).

⁵⁴ Esses livros são oriundos: 1) de pesquisa coletiva, composta de projetos de Dissertação de Mestrado, Teses de Doutorado, Pós-Doutorado e Monografias realizadas no Programa de Pós-Graduação em Sociologia do Instituto de Filosofia e Ciências Humanas/UNICAMP, e, em sua maioria, orientadas por Ricardo Antunes. As duas pesquisas desenvolvidas pelo coletivo, intitulam-se: “Para onde vai o mundo do trabalho? As formas diferenciadas da reestruturação produtiva no Brasil” (I e II) e “A nova morfologia do trabalho: infoproletariado, materialidade, imaterialidade e valor” (III); 2) produção teórica, nacional e internacional, de pesquisadores que são referência sobre o tema, a saber: István Mészáros; Luciano Vasapollo; Márcio Pochmann; Giovanni Alves; Jesus Ranieri; Pietro Basso; Sadi Dal Rosso, entre outros. Por esta razão, citaremos no decorrer dessa parte, diversos autores.

Houve desenvolvimento nas forças produtivas e relações de produção, aliado a divisão internacional do trabalho, que possibilitou maior produtividade, ampliando a acumulação de capital. Essa divisão de acordo com Marx (2013, p. 523) “[...] transforma uma parte do globo terrestre em campo de produção preferencialmente agrícola voltado a suprir as necessidades de outro campo, preferencialmente industrial”. A história da formação social brasileira evidencia a posição de país agrícola, latifundiário e exportador do Brasil no quadro das relações econômicas internacionais (HARDMAN; LEONARDI, 1982), posição que ocupa até hoje (veremos adiante um panorama da economia brasileira no contexto mundial - tópico 4.1).

Para Marx (2013, p.522), a grande indústria, “[...] adquire uma elasticidade, uma súbita capacidade de se expandir por saltos que só encontra limites na insuficiência de matéria-prima e de mercado por onde escoar seus próprios produtos”. A lei imanente de reprodução ampliada de capital desencadeia processos de forte expansão, seguidos de crise, queda nas taxas de mais-valor e retração dos mercados devido ao acúmulo de capital e/ou a superprodução de mercadorias em determinados ramos econômicos. Torna-se necessário escoar o capital a novos ramos produtivos, ou ainda, deslocá-lo para novos territórios onde seja possível uma exploração maior da força de trabalho e a retomada das taxas de lucro.

A enorme capacidade, própria do sistema fabril, de expandir-se aos saltos e sua dependência do mercado mundial geram necessariamente uma produção em ritmo febril e a conseqüente saturação dos mercados, cuja contração acarreta um período de estagnação. A vida da indústria se converte numa seqüência de períodos de vitalidade mediana, prosperidade, superprodução, crise e estagnação. A insegurança e a instabilidade a que a indústria mecanizada submete a ocupação e, com isso, a condição de vida do trabalhador tornam-se normais com a ocorrência dessas oscilações periódicas do ciclo industrial. Descontadas as épocas de prosperidade, grassa entre os capitalistas a mais encarniçada luta por sua participação individual no mercado. Tal participação é diretamente proporcional ao baixo preço do produto. Além da rivalidade que essa luta provoca pelo uso de maquinaria aperfeiçoada, substitutiva de força de trabalho, e pela aplicação de novos métodos de produção, chega-se sempre a um ponto em que se busca baratear a mercadoria por meio da redução forçada dos salários abaixo do valor da força de trabalho (MARX, 2013, p.524-5).

A inserção da maquinaria mecanizada no interior das fábricas fez aumentar a produção social e a concorrência capitalista. Mantêm-se no mercado as empresas capazes de venderem a menor preço, e para isso é preciso diminuir os custos da

produção, que ocorre pela implantação de novas máquinas e métodos de produção e intensificação da exploração da força de trabalho, a partir da redução dos salários.

Segundo Engels (1988), as crises do capital são periódicas, a expansão dos mercados não é capaz de desenvolver-se de acordo com o ritmo da produção. Os mercados ficam saturados; as mercadorias acumulam-se e estragam sem serem vendidas; o comércio fica paralisado; os créditos somem; as indústrias param, entram em falência; os desempregos sucedem-se; faltam os meios de subsistência a uma massa de trabalhadores que, por terem produzido em excesso, sofrem as consequências da superprodução capitalista.

Nas crises estoura em explosões violentas a contradição entre a produção social e a apropriação capitalista. A circulação da mercadoria fica, por um momento paralisada. O meio de circulação, o dinheiro, converte-se num obstáculo para a circulação; todas as leis da produção e da circulação das mercadorias se viram ao contrário. O conflito econômico atinge o seu ponto culminante: o modo de produção rebela-se contra o modo de distribuição (ENGELS, 1988, p.66).

A partir das últimas décadas do século XX, percebe-se com mais clareza indicativos de que o modo de produção capitalista passava por um período de estagnação, configurado: (a) pelas crises dos anos de 1970, e a mais recente, a crise financeira no final de 2007/2008; (b) pelos processos de reordenamento do capital via reestruturação produtiva e o neoliberalismo⁵⁵ (livre concorrência, privatizações, centralidade do mercado e secundarização do poder do Estado, liberdade e propriedade privada do indivíduo);(c) pelo processo de intensificação e exploração da força de trabalho, flexibilização, terceirização, desemprego estrutural e o trabalho “atípico” (VASAPOLLO, 2006) que tem sido tendência da fase de acumulação flexível do capital (ANTUNES, 2006); (d) pelo acirramento da luta de classes, considerando o abismo entre uma classe capitalista dominante cada vez menor e mais rica e outra grande parcela da humanidade, a classe trabalhadora, em condições cada vez mais precárias de sobrevivência⁵⁶; (e) pela concorrência

⁵⁵ O projeto neoliberal encontra sua referência nas ideias de Friedrich A. Hayek e Milton Friedman disponíveis nos seguintes textos: *The Road to Serfdom* (O caminho da servidão) escrito por Hayek em 1944, porém somente em 1976, suas ideias tomam maiores proporções. Friedman escreveu o livro *Free Choose* (Liberdade de Escolher), no início dos anos de 1980.

⁵⁶ Sobre a desigualdade da riqueza mundial: “2015 será lembrado como o primeiro ano da série histórica no qual a riqueza de 1% da população mundial alcançou a metade do valor total de ativos. Em outras palavras: 1% da população mundial, aqueles que têm um patrimônio avaliado em 760.000 dólares (2,96 milhões de reais), possuem tanto dinheiro líquido e investido quanto o 99% restante da população mundial. Essa enorme disparidade entre privilegiados e o resto da Humanidade, longe de diminuir, continua aumentando desde o início da Grande Recessão, em 2008. A estatística do *Credit Suisse*, uma das mais confiáveis, deixa somente uma

capitalista entre as economias dominantes e as dominadas no mercado mundial⁵⁷; (f) pelas disputas entre as perspectivas de organização da produção da existência, configuradas no projeto histórico⁵⁸ liberal (conservador) e no projeto histórico comunista (revolucionário).

As transformações estão associadas a um processo de reestruturação das formas de organização e controle do trabalho ao longo das cadeias produtivas. Por meio dele, o capital tenta romper com a estrutura político-institucional de regulação que lhe proporcionou crescimento e relativa estabilidade durante o período taylorista-fordista. A reestruturação produtiva do capital visa responder à crise que se instaurou no regime taylorista-fordista de acumulação a partir da segunda metade de 1970. Ao mesmo tempo, leva à construção de uma nova ordem de acumulação, ainda circunscrita, porém, à lógica da reprodução do capital e fundada na dinâmica histórica das lutas de classe (FARIA; PREVITALI, 2013, p.247).

Reestruturação produtiva é o processo de reordenamento do capital baseado em alterações na base produtiva (forças produtivas e relações de produção - organização e conteúdo do trabalho), acompanhadas de mudanças na superestrutura política, ideológica, educacional, etc. O modo de produção capitalista, para recompor as quedas nas taxas de lucro, busca diferentes maneiras de aumentar a produtividade. Inclusive, abandonando setores produtivos inteiros e aplicando capital em setores novos considerados mais vantajosos. A intensificação da exploração da força de trabalho decorre desta busca de maior produtividade. Essas mudanças são necessárias na medida em que se acirra a contradição entre capital e trabalho, expressa nos desequilíbrios entre a produção e consumo de mercadorias, isso é perceptível nas crises cíclicas de superprodução.

A articulação entre as políticas estatais protecionistas, as práticas tayloristas/fordistas e o aprimoramento dos instrumentos e técnicas para o aumento da produtividade capitalista passaram a apresentar desequilíbrios nos anos de 1970.

leitura possível: os ricos sairão da crise sendo mais ricos, tanto em termos absolutos como relativos, e os pobres, relativamente mais pobres. [...] Um de cada 100 habitantes do mundo tem tanto quanto os 99 restantes; 0,7% da população mundial monopoliza 45,2% da riqueza total e os 10% mais ricos têm 88% dos ativos totais" (FARIZA, 2015, s/p).

⁵⁷ "A população adulta da América do Norte representa 5,5% da população mundial e monopoliza 34,7% do capital mundial. Somadas América do Norte e Europa, os dois maiores blocos imperialistas alcançam 17,5% da população e 67,1% do capital mundial. Deve ser acrescentado ao bloco imperialista o Japão, que não é discriminado pelo estudo dentro do bloco Ásia-Pacífico, mas deve participar aí com pelo menos 12,9% deste bloco; o restante 6,0% fica principalmente com Coréia do Sul e Taiwan. Assim, o bloco imperialista constituído pelos Estados Unidos, Europa Ocidental e Japão monopoliza aproximadamente 80,0% da propriedade ou valor-capital global" (MARTINS, 2015, s/p).

⁵⁸ "Um projeto histórico aponta para a especificação de um determinado tipo de sociedade que se quer construir, evidencia formas para chegar a esse tipo de sociedade e, ao mesmo tempo, faz uma análise crítica do momento histórico presente" (FREITAS, 1995, p.142).

A conjuntura internacional era de recessão, expressa, nas quedas de lucros, nas dívidas e instabilidade econômica no mercado mundial, no:

[...] aumento dos preços do petróleo no mercado internacional (1973 e 1979) e pelas sucessivas variações do dólar impostas pelos Estados Unidos (1978 e 1985), provocaram fortes oscilações nas taxas de câmbio em quase todos os países. Desde então, não só a abertura comercial – já em curso – das economias nacionais acentuou-se, como os investimentos financeiros especulativos avolumaram-se, dada a instabilidade das moedas e as ágeis operações permitidas pela microeletrônica aplicada à informação (PINTO, 2013, p.166).

A gerência dessa crise exigiu medidas estratégicas e de ajustes em diversos âmbitos (produtivo, financeiro, social, político, educacional, etc.), inicia-se, portanto, o processo de **reestruturação produtiva do capital a nível mundial**. Esse movimento surgiu nos países desenvolvidos e foi alastrando-se, em maior ou menor grau, aos demais países via mundialização do capital e descentralização da produção por meio das multinacionais. Nos processos de trabalho, representou mudanças na maquinaria com base na microeletrônica e uma nova organização nos processos produtivos com a finalidade imediata de aumentar a produtividade e reduzir os gastos de produção. De acordo com Pinto (2013, p.166),

[...] as empresas foram obrigadas a rever suas estratégias de gestão, buscando agregar tecnologia, reduzir custos e personalizar seus processos e produtos. [...] a organização de empresas verticalizadas e concentradoras de grandes contingentes de trabalhadores especializados e semiqualeificados; o taylorismo-fordismo tornou-se um obstáculo ao crescimento. Da perspectiva das relações entre gerência e trabalhadores, esse sistema experimentava a reação da natureza humana, cuja constituição física e mental nunca foi direcionada para isso.

Os métodos de organização da gerência científica⁵⁹ pautados na máxima divisão do trabalho, em simples e repetitivas operações, e, na separação entre aqueles que concebem (gerência) o processo de trabalho e aqueles que executam (força de trabalho) apresentou sinais de esgotamento (BRAVERMAN, 1977). Eram necessários modelos de produção mais flexíveis e dinâmicos condizentes com as condições de um mercado cada vez mais globalizado, competitivo e tecnológico, com novas demandas a força de trabalho, que passaram a exigir o envolvimento

⁵⁹ “A gerência científica, como é chamada, significa um empenho no sentido de aplicar os métodos da ciência aos problemas complexos e crescentes de controle do trabalho nas empresas capitalistas em rápida expansão” (BRAVERMAN, 1977, p. 82).

psicofísico dos trabalhadores com a produção (ALVES, 2014). Neste cenário alastrase o modelo de acumulação flexível baseada nos princípios da Toyota⁶⁰.

A crise do padrão de acumulação taylorista/fordista, que aflorou em fins da década de 1960 e início da de 1970, levou o capital a desencadear um amplo processo de reestruturação produtiva que visava a recuperação de seu ciclo reprodutivo e, ao mesmo tempo, a retomada de seu projeto de hegemonia, então confrontado pelas forças sociais do trabalho que, especialmente em 1968, questionaram alguns dos pilares da sociedade do capital e de seus mecanismos de controle social (Antunes,1999). O capital iniciou várias transformações no próprio processo produtivo através da constituição de formas de acumulação flexível, *downsizing*⁶¹, formas de gestão organizacional, avanço tecnológico e modelos alternativos ao binômio taylorismo/fordismo, no qual se destaca especialmente o “toyotismo” ou o modelo japonês. Opondo-se à contra-hegemonia que florescia das lutas sociais oriundas do trabalho, e buscando recuperar seu projeto de dominação societal, [...] a partir dos anos 1980, expandiu-se e ocidentalizou-se, tendo enormes consequências no mundo do trabalho através da chamada liofilização organizativa da “empresa enxuta” (ANTUNES; DRUCK, 2014, p. 14).

Os indicativos da reestruturação produtiva na formação social brasileira surgiram no decorrer dos anos de 1980.

O nosso fordismo, ainda largamente dominante, começava a se abrir para os primeiros influxos do toyotismo. Durante a segunda metade de década de 1980, com a recuperação parcial da economia brasileira, ampliaram-se as inovações tecnológicas por meio da introdução da automação industrial de base microeletrônica nos setores metal-mecânico, automobilístico, petroquímico, siderúrgico e bancário, entre outros. No setor automobilístico verificou-se a instalação de novas linhas de montagem, que coexistiam com as antigas, configurando um grau relativamente elevado de heterogeneidade tecnológica no interior das empresas, heterogeneidade que foi uma marca particular da reestruturação produtiva no Brasil recente (ANTUNES, 2006, p.18).

Os impulsos iniciais da reestruturação produtiva no Brasil corresponderam a mudanças nos padrões organizacionais e tecnológicos no interior dos processos produtivos e, também, nas formas de organização social do trabalho. Iniciou-se o uso da informatização nos processos produtivos com base na microeletrônica e a implantação do modelo toyotista de organização da produção - sistemas *just-in-time*

⁶⁰ A *Toyota Motor Company* é uma empresa japonesa, inaugurada em 1937. Atualmente, a Toyota é a maior montadora de automóveis do mundo, com atuação em 160 países. A primeira tentativa da empresa fora do Japão ocorreu aqui no Brasil, em 1958, na grande São Paulo. Já em 1962, foi construída uma nova planta e a fábrica, passa então, a ser em São Bernardo do Campo. Em 1998, a segunda fábrica é inaugurada em Indaiatuba, nesse ano, também, foi formada a rede nacional de concessionárias que se alastro u por todo país. Além das duas fábricas citadas, hoje, a Toyota Brasil tem mais três indústrias, localizadas em: Guaíba/RS (centro de distribuição); Sorocaba/SP (*ecofactory*); Porto Feliz/SP (produção de motores). Informações disponíveis no link: <http://www.toyota.com.br/mundo-toyota/sobre-a-toyota/>.

⁶¹ Enxugamento.

e *kanban*⁶², programas de controle de qualidade, métodos participativos alicerçados na produção *team work*. “Na medida em que a digitalização da estrutura e o surgimento de novas tecnologias criaram outros usos e serviços, iniciou-se uma forte pressão da parte dos grandes capitais em prol da quebra dos monopólios estatais” (CAVALCANTI, 2014, p.186).

Os primeiros anos da reestruturação produtiva foram representados pela: (a) retração de custos, diante do corte de uma parcela significativa da força de trabalho nos mais diversos setores, entre eles: automobilístico e autopeças, têxtil, bancário etc.; (b) elevação da produtividade por meio da reorganização da produção e inovações tecnológicas; (c) intensificação da jornada de trabalho; (d) descentralização da produção em diversas unidades produtivas (com quebra da organização sindical que continha o avanço do capital na região do ABC paulista), entre outros elementos. Conforme iam sendo implantados os receituários oriundos da acumulação flexível e do modelo japonês de organização da produção, iam também, surgindo novas formas de subcontratação e de terceirização do trabalho (ANTUNES, 2006).

Na virada do século XX para o XXI, o processo de reestruturação produtiva intensifica-se no Brasil. O conjunto de políticas assumidas no Governo de Fernando Henrique Cardoso foi essencial para impulsionar esse processo e ajustar as políticas nacionais às orientações definidas no Consenso de Washington⁶³. Nesse sentido, o Plano Real e a Reforma do Estado brasileiro⁶⁴ a partir de 1995, promoveram

⁶² “Segundo Sayer (1986), ao invés de produzir grandes volumes, antecipando-se à demanda, o *just-in-time* consiste na realização do trabalho na quantidade e no tempo estritamente necessários. Os estoques são reduzidos e adicionados em ordem para substituir partes removidas a jusante da linha de produção. Assim, os postos no fim da linha recebem instruções de produção que, repassadas aos demais trabalhadores linha acima, exigem que cada um inicie a produção determinada. Essa comunicação pode ser efetuada por meio de etiquetas (“*kanban*”), passadas ao trabalhador linha acima quando necessário” (PINTO, 2013, p.167).

⁶³ Paulani (1999) traça um debate sobre o liberalismo clássico e o neoliberalismo, destacando no que se diferem. Segundo a autora, a “[...] mensagem do neoliberalismo, agora muito mais econômica do que qualquer outra coisa, ficou confinada à discussão teórica por mais de 20 anos, até encontrar, com a crise enfrentada a partir dos anos 70, um solo propício à sua difusão. A partir daí tudo vira de cabeça para baixo e os sinais do jogo se invertem. O Estado surge de vilão, o mercado de panaceia. Todos os males parecem poder ser resolvidos pela abertura da economia, pela diminuição do Estado e/ou pela contração de seus gastos. No coração do sistema, os Estados Unidos atacam de *reaganomics* e *supply side economics*; a Inglaterra vem com Mrs. Thatcher e suas privatizações; para o terceiro mundo reserva-se o Consenso de Washington” (p. 121).

⁶⁴ Os pilares da reforma (a nível Federal, Estadual e Municipal) baseiam-se na descentralização política e administrativa do Estado regida pela lógica neoliberal de privatização, terceirização e publicização. Para a execução das reformas seriam necessárias algumas alterações: 1) redução do tamanho do Estado; 2) mudanças no caráter regulador do Estado; 3) aumento de governança e governabilidade (PEREIRA, 2011).

significativas alterações na relação do Estado com o mercado e a sociedade⁶⁵. “Se o processo de reestruturação produtiva no Brasil, durante os anos 80, teve uma tendência limitada e seletiva, foi especialmente a partir da década de 1990, [...] que ele se ampliou sobremaneira” (ANTUNES, 2006, p.20). O Brasil adentrava cada vez mais à lógica de mundialização do capital, orientada pelas políticas internacionais e pela reestruturação nos processos produtivos, na agricultura e nos setores de bens de serviços.

Embora a reestruturação produtiva seja entendida como a passagem da fase de acumulação taylorista/fordista para a fase da acumulação flexível, isso não significa que o toyotismo generalizou-se e as formas anteriores de organização do trabalho tenham sido extintas. Continua⁶⁶ sendo característica do desenvolvimento da formação social brasileira, a *heterogeneidade nos processos produtivos*, entre: antigas e novas formas de organização da produção, rudimentares e modernas maquinarias, técnicas e conteúdos do trabalho; essa mescla se dá tanto no interior da mesma indústria ou do mesmo setor produtivo, quanto na relação intercapitalista entre elas no mercado mundial. Sobre isso, Ricardo Antunes (2006, p.19) ressalta que:

No estágio atual do capitalismo brasileiro, enormes enxugamentos da força de trabalho combinam-se com mutações sociotécnicas no processo produtivo e na organização do controle social do trabalho. A flexibilização e a desregulamentação dos direitos sociais, bem como a terceirização e as novas formas de gestão da força de trabalho implantadas no espaço produtivo, estão em curso acentuado e presentes em grande intensidade, coexistindo com o fordismo, que parece ainda preservado em vários ramos produtivos e de serviços, como se pode constatar na gama compósita e heterogênea presente em nosso universo de pesquisa. Mas quando se olha o conjunto da estrutura produtiva, pode-se também constatar que o fordismo periférico e subordinado, que foi aqui estruturado, cada vez mais se mescla fortemente com novos processos produtivos em grande expansão, consequência da liofilização organizacional, dos mecanismos próprios oriundos da acumulação flexível e das práticas

⁶⁵ No setor automotivo, a exemplo, foi instaurado em 1995 o *Regime Automotivo*, que se tratava de um programa que visava estabelecer novas políticas de incentivo à exportação e a busca por novos investimentos das empresas de autopeças e montadoras, tanto das já instaladas aqui, quanto as que ainda não pertenciam ao mercado brasileiro (PINTO, 2006).

⁶⁶ Hardman e Leonardi (1982) no livro “História da indústria e do trabalho no Brasil” defendem um traço específico dos processos produtivos no Brasil que é o desenvolvimento combinado, segundo os autores, “[...] no Brasil os processos de fabricação continuaram rudimentares e primitivos durante o século XIX. Quando se implantaram as ferrovias, o telégrafo e as primeiras indústrias, uma tecnologia importada aperfeiçoadíssima passou a se articular com os métodos rudimentares, que não desapareceram completamente, sobrevivendo até os dias atuais. Num mesmo processo, combinavam-se técnicas avançadas e técnicas herdadas do passado colonial” (p.63).

toyotistas que foram e estão sendo assimiladas com vigor pelo setor produtivo brasileiro (ANTUNES, 2006, p.19).

Portanto, verificamos na produção brasileira essa mescla entre formas fordistas e os novos padrões toyotistas, essa configuração é perceptível quando se tem um panorama do modo como se estruturam e se organizam os diversos setores produtivos, essa fusão entre formas de organização nos processos de trabalho é um traço específico de nosso país.

O Brasil não chegou a utilizar o taylorismo e as políticas keynesianas pautadas no Estado de Bem-Estar Social como o fora vivenciado na Europa e Estados Unidos. Antunes (2006) afirma o desenvolvimento hipertardiado do capitalismo brasileiro e aponta três períodos marcantes, considerados pelo autor como “saltos” no processo de avanço da industrialização no país: o primeiro ocorreu em meados dos anos de 1930, com Getúlio Vargas e sua política nacionalista de cunho estatal; a partir de 1950, no Governo de Juscelino Kubitschek configura-se o segundo salto no padrão de acumulação industrial; e o terceiro, foi vivenciado no pós 64, no período da Ditadura Militar, momento de intensa industrialização e internacionalização do país.

Nesse sentido, experimentamos na formação social brasileira o fordismo periférico⁶⁷ (LIPIETZ, 1989) que trazia consigo novas formas de racionalização do trabalho se comparadas aos processos tayloristas vivenciados nos países desenvolvidos⁶⁸. “Henry Ford tinha consciência de que operários não eram “gorilas

⁶⁷ Este conceito foi desenvolvido pelo francês Alain Lipietz. Num artigo traduzido para o português, o pesquisador define fordismo periférico: "Seja como uma herança da primeira política de substituição de importações, ou pela existência pretérita de um capitalismo mercantil periférico, ou, ainda, graças à promoção - por vezes "milagrosa" - das exportações de matérias-primas (caso do petróleo) ou, mesmo, como consequência de uma fase de exportação de manufaturados baseada na "taylorização primitiva", surgiu, em certos países, nos anos 70, a conjunção de um capital local autônomo, de classes médias urbanas relativamente abundantes e de embriões significativos de uma classe operária com experiência. Tal conjunção abriu a oportunidade, para determinados estados, de desenvolver uma nova lógica, que chamaremos de "fordismo periférico". É preciso, ainda uma vez, insistir no caráter político de tal escolha, associado a lutas de classes internas e conferindo ao Estado uma real autonomia com relação às classes dominantes clássicas, situação ilustrada — cada um a seu modo — pela Coreia dos anos 70, pelo México, pelo Brasil, bem como também pela Espanha do Opus Dei, pela Polônia de Gierek. **Por que "fordismo periférico"?** Trata-se de um autêntico fordismo, com uma verdadeira mecanização e uma associação da acumulação intensiva e do crescimento de mercados em termos dos bens de consumo duráveis. Contudo ele continua sendo periférico, antes de mais nada no sentido de que, nos circuitos mundiais dos ramos produtivos, os postos de trabalho e a produção correspondendo a os níveis de fabricação qualificada e, sobretudo, de engenharia permanecem largamente exteriores a esses países. Por outro lado, os mercados correspondem a uma combinação específica do consumo das classes médias modernas locais, com acesso parcial dos operários do setor fordista aos bens duráveis das famílias, e das exportações desses mesmos produtos manufaturados de baixo preço para o centro. Assim, o crescimento da demanda social (que é uma demanda social mundial), especialmente pelos bens duráveis das famílias, é certamente antecipado, ainda que não seja institucionalmente regulado em uma base nacional, em função dos ganhos de produtividade dos ramos fordistas locais" (LIPIETZ, 1989, p. 117).

⁶⁸ Sobre a experiência taylorista na França entre os anos de 1950-1970, Linhart (2014, p. 47) pontua: “O período dos Trinta Gloriosos estava associado a um taylorismo sistemático que se caracterizava pela dureza das

domesticados”, por isso procurava resolver o dilema da organização capitalista da produção em massa por iniciativas “educativas” fora da fábrica” (ALVES, 2014, p.60)⁶⁹. O fordismo já tinha se atentado ao fato de que o controle da subjetividade do trabalhador poderia ser um importante elemento de lucratividade a ser explorado pelo capital, controle esse, que tomou novas formas e aprimorou-se na fase toyotista. Atualmente,

No campo da produção de capital, busca-se a apropriação de habilidades técnico-profissionais da força de trabalho, mas também de disposições subjetivas/anímico-volitivas do trabalho vivo em prol dos interesses da produção de mercadorias. [...] Desse modo, o que se constata é que a organização toyotista do trabalho capitalista possui uma densidade manipulatória de maior envergadura. Na produção do capital, o que se busca "capturar" não é o apenas "fazer" e o "saber" dos trabalhadores, mas a sua disposição intelectual-afetiva, a sua capacidade de aprendizagem voltada para a cooperação com a lógica instrumental da valorização. O trabalhador é encorajado a pensar "proativamente" e a encontrar soluções antes que os problemas aconteçam (o que tende a incentivar, no plano sindical, por exemplo, estratégias neocorporativistas de cariz propositivo (ALVES, 2014, p.59).

O primeiro princípio do sistema Toyota de produção é a valorização do aprendizado do trabalhador, esse aprendizado corresponde à capacidade de aprender e resolver problemas no interior dos processos produtivos, trata-se do envolvimento psicofísico dos trabalhadores com a produção. As estratégias gerenciais do capital e os princípios e práticas toyotistas visam “captar o inatingível” (ALVES, 2014), ou seja, expropriam a subjetividade da força de trabalho com a finalidade de gerar o aumento da mais-valia. De acordo com Almeida e Wolff (2013, p.234):

A possibilidade de expropriar o conhecimento do trabalhador vem ao encontro da “solução de produto”, própria da presente fase do capitalismo, pois permite proceder a rápidas inovações nos processos e produtos de forma flexível, com a mesma base tecnológica, ou seja, sem grandes custos com capital fixo, e com grandes possibilidades de cortes de capital variável. Daí a

condições de trabalho, das relações sociais nas empresas, nas quais uma hierarquia arrogante se sobrepunha aos princípios de uma organização do trabalho, negando aos assalariados suas qualificações reais e sua condição de seres humanos e reduzindo-os ao papel de simples executantes e peões do sistema”.

⁶⁹ Essa crítica de Giovanni Alves refere-se à severa divisão entre trabalho intelectual e trabalho manual oriundos da organização taylorista, que entendia o trabalhador como um mero executor de movimentos, deixando sob responsabilidade da gerência conceber todo o processo de trabalho. A subjetividade e o conhecimento da força de trabalho eram renegados e excluídos dos processos produtivos. Quanto a isso, Braverman (1977, p. 360) destaca uma relevante contradição vigente na lógica taylorista, “Quanto mais a ciência é incorporada no processo de trabalho, tanto menos o trabalhador compreende o processo; quanto mais um complicado produto intelectual se torne a máquina, tanto menos controle e compreensão da máquina tem o trabalhador. Em outras palavras, quanto mais o trabalhador precisa de saber a fim de continuar sendo um ser humano no trabalho, menos ele ou ela conhece”.

necessidade de um novo modelo de gestão do trabalho, baseado na chamada “administração participativa”, em que todos os níveis de organização são entendidos como “colaboradores”, capazes de alimentar o novo maquinário com “sugestões” pertinentes para a melhoria da produtividade. Posteriormente, essas ideias podem transferir-se para os *softwares* da empresa e incrementá-los, permitindo não só a otimização da produtividade, mas também a automação de várias atividades produtivas pela maquinaria e a substituição de trabalho vivo por trabalho morto.

Ora, se no regime de acumulação taylorista e fordista o conhecimento, aprendizado e participação do trabalhador para pensar ou resolver problemas no decorrer do processo de trabalho era restrito a gerência científica, esses elementos tornaram-se centrais na acumulação flexível a partir das inovações tecnológicas inseridas na maquinaria. Trata-se, de uma, dentre as várias estratégias do capital advindas com a reestruturação produtiva como forma de superar as crises de superprodução e reduzir o volume de força de trabalho. De modo que, o capital morto (a maquinaria e inovações tecnológicas) cresce progressivamente no interior dos processos produtivos e, em relação direta, ocorre o enxugamento do número de trabalhadores (capital vivo) a atuar e controlar os meios de produção. Intensifica-se a exploração da força de trabalho.

O controle, rigidez e opressão próprios da gerência taylorista que viam a força de trabalho apenas como executora, se opõem a forma de gestão toyotista que explora o máximo possível as capacidades cognitivas e habilidades do trabalhador para tornar o processo de trabalho mais produtivo. Em outras palavras, o toyotismo desenvolveu novos mecanismos de dominação e controle do trabalho, agora, mais coercitivos e participativos. Segundo Jinkings (2006, p.194-5):

A acumulação flexível contrapõe uma aparente democratização das relações de trabalho, instituindo formas sofisticadas de dominação que tornam menos visíveis os mecanismos de controle do trabalho. Com efeito, o modo contemporâneo de gestão e controle do trabalho recria padrões de dominação de classe que tentam construir um tipo de trabalhador integrado ideologicamente ao capital [...]. De fato, as novas práticas gerenciais buscam construir uma aparente identidade de interesses entre capital e trabalho e perseguem a adesão absoluta do trabalhador às estratégias mercadológicas das empresas. O discurso patronal, cotidianamente difundido nos órgãos de comunicação interna das empresas ou nos programas de treinamento, ressalta os desafios da concorrência e requisita a colaboração e a mobilização de seus assalariados face dos projetos empresarias.

Essa foi uma mudança significativa no processo de reestruturação produtiva, pois ao modificar as relações de produção, expressas na força de trabalho com o

conteúdo de trabalho e com a empresa/fábrica, altera-se também, a subjetividade dos trabalhadores em relação à consciência de classe para si.

A crise do sindicalismo brasileiro desde meados de 1990 e que se intensifica nos anos 2000 (ALVES, 2006), evidencia como foram eficazes os ataques do capital às organizações da classe trabalhadora. As novas formas de organização da produção toyotista aliada às políticas neoliberais atingiram os polos mais organizados da força de trabalho no Brasil - setores da produção metalúrgica e bancários - localizados em regiões como a grande São Paulo. A “década neoliberal” representou a ampliação do vácuo organizativo no mundo do trabalho, refletindo no sindicalismo brasileiro numa regressão relativa, em relação a militância política e sua capacidade de agitação social (ALVES, 2006). De acordo com Alves (2006, p.465):

Consideramos que tais elementos da práxis sindical da década passada, que predomina no sindicalismo na década de 2000, são sintomas de uma crise estrutural do sindicalismo que possui vínculos decisivos com a própria natureza do novo regime de acumulação do capital. Essa nova cultura neocorporativista é não apenas expressão de uma crise do sindicalismo, mas explicita o surgimento de um sindicalismo da crise, uma forma de prática política e cultura sindical incapaz de ir além da lógica do capital.

O toyotismo não se restringe apenas a extração de mais valor da força de trabalho, ele vai além, busca lucrar com a captura da subjetividade desse trabalhador, tanto no seu tempo de trabalho quanto no seu tempo livre.

A disputa pela subjetividade ocorre no interior de um processo de disseminação de uma pleora de valores-fetiches, expectativas e utopias de mercado que constituem o que denominamos de “inovações sociometabólicas”, que perpassam não apenas o espaço da produção, mas também o espaço da reprodução social. O que significa que a “captura” da subjetividade é não apenas um fato da gestão de empresas, mas um processo social complexo, que implica produção e reprodução social, trabalho e cotidiano (ALVES, 2014, p.56).

Os princípios e ideais toyotistas rompem os muros das fábricas e estendem-se a toda superestrutura do modo de produção capitalista. Na atual fase de mundialização do capital, conceitos como flexibilidade, competência, polivalência e produtividade perpassam desde os espaços da produção até os meios escolares, midiáticos, políticos e sociais. O estudo de Lima (2006)⁷⁰ em torno da implantação e crescimento da empresa Toyota Motor Co. no Brasil, destaca algumas

⁷⁰Trata-se do capítulo intitulado “Toyota: a inspiração japonesa e os caminhos do consentimento”, oriundo da pesquisa de Tese de Doutorado da autora.

especificidades na sua forma de gestão, segundo a autora, o sistema Toyota de produção (STP)⁷¹,

[...] procura formar um novo tipo de trabalhador, inclui inovações que se estendem até o plano das relações entre a empresa e a comunidade na qual se instala, busca criar o sentimento de pertencimento à comunidade Toyota, por meio do desenvolvimento de atividades de lazer nos fins de semana (LIMA, 2006, p.117-8).

Deste modo, as atuais condições da acumulação flexível nos processos produtivos – advindas com a tecnologia e informática – exigiram novas formas de socialização no interior da fábrica/empresa capitalista. Altera-se a base produtiva, tão logo, se faz necessário, a apropriação de novos conhecimentos e comportamentos da força de trabalho, ou seja, há alterações na formação do trabalhador com a finalidade de prepará-lo para: o manejo com a maquinaria, agora, de base informacional; o domínio e instrumentalização da técnica; a inserção das formas de organização da produção que requerem novas qualidades e atitudes da força de trabalho. Mas, afinal, *o que caracteriza o modelo toyotista de organização da produção?*

Em seus traços mais gerais, é possível dizer que o padrão de *acumulação flexível* articula um conjunto de elementos de *continuidade* e *descontinuidade*, que acabam por conformar algo *relativamente* novo e bastante distinto do padrão taylorista/fordista de acumulação. Ele se fundamenta num padrão produtivo organizacional inspirado na experiência japonesa pós-guerra e associa-se ao avanço tecnológico, resultado da introdução de técnicas de gestão da força de trabalho próprias da fase informacional, bem como da introdução ampliada dos computadores no processo produtivo e de serviços. Desenvolve-se numa estrutura produtiva mais *flexível*, através da desconcentração produtiva, das redes de subcontratação (empresas terceirizadas), do trabalho em equipe, do salário flexível, das “células de produção”, dos “times de trabalho” e dos grupos “semiautônomos”, além de exercitar, ao menos no plano discursivo, o “envolvimento participativo” dos trabalhadores. O “trabalhador polivalente”, “multifuncional”, “qualificado”, combinado com uma estrutura mais horizontalizada e integrada entre diversas empresas, inclusive nas empresas terceirizadas, tem como finalidade a redução do tempo de trabalho. Mais recentemente, as práticas das “metas”, das “competências”, dos “colaboradores”, tornaram-se regra no ideário empresarial (ANTUNES; DRUCK, 2014, p. 14).

O complexo processo de reestruturação produtiva alcançou os diferentes setores econômicos do modo de produção capitalista, tratou-se de mudanças estruturais (nas forças produtivas e nas relações de produção), acompanhadas de

⁷¹A empresa adota essa expressão, em vez de toyotismo (LIMA, 2006).

alterações na superestrutura, surgiu o neoliberalismo, enquanto a perspectiva político-ideológica mais adequada para sustentar e fomentar o discurso da acumulação flexível. O que mudou no plano estrutural? **(a)** a *própria estrutura produtiva*, agora, descentralizadas em diversas pequenas fábricas/empresas, em sua maioria, empresas terceirizadas, localizadas em diferentes países.

No decorrer de 1990 e mais intensamente nos anos 2000, verificou-se no Brasil o deslocamento geográfico dos polos industriais a regiões e localidades onde fosse possível baratear os custos com a produção, a partir do rebaixamento da remuneração da força de trabalho e dos incentivos fiscais oferecidos pelo Estado⁷². Em setores tradicionais da indústria nacional, a exemplo dos setores automobilístico e de autopeças, têxtil, bancário, entre outros (ANTUNES, 2006).

No setor calçadista, por exemplo, várias fábricas transferiram-se da região de Franca, no interior do Estado de São Paulo, ou da região do Vale dos Sinos, no Estado do Rio Grande do Sul, para Estados do Nordeste, como Ceará e Bahia. Indústrias consideradas modernas, do ramo metal-mecânico e eletrônico, transferiram-se da Grande São Paulo para áreas do interior paulista (São Carlos e Campinas) ou deslocaram-se para outras áreas do país, como o interior do Rio de Janeiro (Resende) ou, ainda, o interior de Minas Gerais (Juiz de Fora), ou Estados como Paraná, Bahia, Rio Grande do Sul, entre outros. Novas plantas foram instaladas, como Toyota e Honda, ambas na região de Campinas (ANTUNES, 2006, p. 18).

O que mais mudou no plano estrutural? **(b)** o *conteúdo do trabalho*, a partir da informatização da produção e a difusão da microeletrônica na maquinaria e equipamentos de trabalho; **(c)** as *formas de organização, gestão e controle da força de trabalho*; **(d)** o *perfil e a qualificação da força de trabalho*, o trabalhador colaborador, participativo, polivalente e, acima de tudo, flexível as mais adversas condições de trabalho (superexploração, trabalho informal, subcontratação, longas jornadas de trabalho, a não garantia dos direitos trabalhistas, instabilidade, dentre outros elementos).

⁷² Os resultados desse movimento geográfico da indústria brasileira estão expressos no aumento da participação das regiões Norte, Nordeste e Centro-Oeste no PIB nacional, segundo informações de pesquisa realizada pela CNI (Confederação Nacional da Indústria). “A produção industrial brasileira desconcentrou-se das regiões Sul e Sudeste e está mais presente no Norte, Nordeste e Centro-Oeste ao longo de uma década. No Sudeste, o Estado de São Paulo, maior parque industrial do Brasil, foi o responsável pela retração, já que o Rio de Janeiro e Minas Gerais registraram aumento na participação produtiva. Os dados estão em mapa divulgado hoje (6), pela Confederação Nacional da Indústria (CNI), com o perfil do setor nos 27 Estados. Segundo o levantamento da CNI, entre 2001 e 2011, o Norte, Centro-Oeste e Nordeste, aumentaram, respectivamente, 1,9; 1,3 e 0,6 ponto percentual a participação no Produto Interno Bruto (PIB, soma dos bens e riquezas produzidos no país) da indústria. No Sul e Sudeste, o movimento foi contrário, com queda respectiva de 2,1 e 1,7 ponto percentual na participação” (BRANCO, 2014, s/p).

O processo de reorganização do trabalho está originando uma forma de controle do processo produtivo mediante a introdução de tecnologias da informação e práticas gerenciais, cujo discurso assenta-se na cooperação, no envolvimento e na parceria do trabalhador. Nesse contexto, em que as palavras de ordem são flexibilidade e qualificação, as empresas observaram que boa parte do processo de inovação no processo de trabalho, em particular as inovações incrementais, depende da participação do trabalhador direto. Quanto mais envolvido o trabalhador estiver com os objetivos da empresa, maior a possibilidade de ocorrerem pequenas mudanças operacionais que terão impacto significativo na redução de custos, bem como na eficiência do processo produtivo. Desse modo, a empresa estará mais bem adaptada às condições de concorrência no mercado (FARIA; PREVITALI, 2013, p.248).

Outras alterações: **(e)** *as relações das empresas com as organizações da classe trabalhadora* se aproximam, os mecanismos de cooptação dos capitalistas tornam-se mais sofisticados, segundo Jinkings (2006) a acumulação flexível promove uma "aparente democratização das relações de trabalho", que busca ocultar os mecanismos de gestão e controle do trabalho. As organizações sindicais brasileiras entram em crise nos 2000.

O predomínio da descentralização das negociações coletivas do trabalho e a proliferação de arranjos tripartites paritários como defensivismo de novo tipo exprimem uma nova institucionalidade sindical neocorporativa, que mediante concessões políticas e econômicas, busca se preservar enquanto burocracia sindical, diante da ofensiva do capital na produção (ALVES, 2006, p.465).

Essas alterações advindas com o processo de reestruturação produtiva provocaram, diretamente, mudanças na organização social do trabalho, definidas como por Antunes (2006; 2013 e 2014) como as "metamorfoses no mundo do trabalho" e a "nova morfologia do trabalho" que se constituiu no capitalismo recente brasileiro. Em maior ou em menor nível, o padrão Toyota de produção é apropriado nos diferentes setores da indústria e de serviços na formação social brasileira.

3.1 CONDIÇÕES DE TRABALHO NA ACUMULAÇÃO FLEXÍVEL: A PRECARIZAÇÃO E O DESEMPREGO EM ESCALA MUNDIAL

As exigências ao trabalhador nessa fase da acumulação flexível se intensificam, pois em oposição aos processos produtivos cada vez mais modernos, enxutos e eficazes, encontra-se a desregulamentação do trabalho e a máxima produtividade da força de trabalho, em condições cada vez mais instáveis e

precárias. Esta é uma contradição constitutiva do controle do capital sobre o trabalho. Para manter a extração de mais-valia alta, ele só pode retirar do trabalho, quando ocorreu o aprimoramento das forças produtivas, aconteceu a liberação de mão de obra que ficou à deriva até conseguir novos meios de vida.

O processo de reestruturação produtiva aprofunda **o aumento do desemprego estrutural e a precarização do trabalho em todas as partes do mundo**, essa passa a ser uma tendência do capitalismo na fase da acumulação flexível, como afirmam Antunes (2006); Mézàros (2006); Pochmann (2006); Vasapollo (2006); Druck (2013); entre outros.

O capitalismo, em suas décadas mais recentes, vem apresentando um movimento tendencial em que terceirização, informalidade, precarização, materialidade e imaterialidade são mecanismos vitais, tanto para a preservação quanto para a ampliação de sua lógica. Em plena eclosão da mais recente crise global, a partir de 2007-2008, esse quadro se intensificou e assistimos a uma corrosão ainda maior do trabalho contratado e regulamentado, de matriz tayloriano-fordista, que foi dominante ao longo do século XX e vem sendo substituído pelos mais distintos e diversificados modos de terceirização, informalidade e precarização, ampliando os mecanismos de extração do sobretrabalho em tempo cada vez menor. Como o tempo e o espaço estão em frequente mutação nessa fase de mundialização do capital, presenciamos uma explosão de novas modalidades de trabalho, tanto na indústria quanto na agricultura e nos serviços. Assim, a informalidade deixa de ser a exceção para tendencialmente tornar-se a regra e a precarização passa a ser o centro da dinâmica do capitalismo flexível, se não houver contraposição forte a esse movimento tendencial de escala global (ANTUNES; DRUCK, 2014, p. 13).

A “nova morfologia do trabalho” configura-se no seguinte tripé: a *desregulamentação* – visto a expansão da informalidade, do trabalho temporário, da terceirização e das formas de subcontratação que, hoje, tornam-se tendência no mercado de trabalho; a *intensificação* – o elevado grau de produtividade e a capacidade de extrair mais valor da força de trabalho em tempo cada vez mais reduzido⁷³; e, a *precarização* – a instabilidade e a vulnerabilidade enfrentadas pela grande massa de trabalhadores disponíveis no mercado de trabalho.

⁷³ Rosso (2013) fundamentando-se na teoria do valor desenvolvida por Marx, diz a respeito da intensificação nos processos de trabalho, “A intensidade do trabalho é consequência da ação organizativa, da forma como é acertada a cooperação entre os trabalhadores. Se o trabalho for organizado de forma a produzir mais resultados, exercerá impactos sobre o grau de esforço físico, intelectual e emocional exigido do trabalhador, consumirá mais energia dele e produzirá mais resultados, mais valores. Elevando-se a intensidade do trabalho, aumenta-se a produção do valor. Dessa forma, isola-se um componente organizativo da teoria do valor. A intensificação do processo de trabalho resulta em mais trabalho na mesma duração de jornada, com o mesmo número de trabalhadores e o mesmo padrão tecnológico. Mais trabalho também é mais valor, assim como intensidade do trabalho significa produção de mais valor”.

As manifestações objetivas da precarização do trabalho se expressam nos baixos salários, no aumento da jornada de trabalho, nas altas taxas de produtividade, nas perdas dos direitos trabalhistas (previdência, licenças, férias etc.), no desemprego estrutural, tais condições demonstram a necessidade da classe trabalhadora em se organizar e resistir coletivamente, na busca por estratégias de enfrentamento à tendência do capital de degradação do trabalho.

Pietro Basso (2014), ao discutir sobre a jornada de trabalho no contexto europeu e norte-americano, apresenta uma leitura importante sobre essa questão. O pesquisador vem desmistificar a ideia de que o tempo médio de trabalho tem diminuído nos países desenvolvidos. Ao contrário, para o autor, “[...] a jornada média de trabalho dos assalariados estava se tornando, além de mais intensa, cada vez mais extensa e difícil de suportar” (p. 73). Utilizando-se dos exemplos francês, alemão e norte-estadunidense.

No caso França e Alemanha, ambos são exemplos relevantes, pelo fato de que, alguns setores em suas economias conquistaram – nas últimas décadas do século XX – a redução da jornada de trabalho de 40 para 35 horas de trabalho semanal. No entanto, as contradições entre capital-trabalho acirraram-se na virada do século e se intensificaram no final da primeira década dos anos 2000. De acordo com Basso (2014, p. 74), “Na França, a contagem regressiva das 35 horas começou em janeiro de 2003, com a aprovação da Lei Fillon, que aumentou as horas extras anuais permitidas de 130 para 200”, e ainda, “[...] a jornada semanal legal foi efetivamente restabelecida, ainda que por via indireta, em 39 horas”.

Os capitalistas, ao impor tais alterações nas condições e jornada de trabalho, justificam essas mudanças de acordo com a concorrência internacional que impõe a eles duas medidas a curto prazo: a redução dos salários e o aumento do tempo de trabalho. Na Alemanha, “[...] o argumento principal não é o dos salários baixos, já que o salário dos alemães está entre os mais altos da Europa e do mundo, mas o do reimpulso da economia nacional, que se encontra estagnada há anos” (BASSO, 2014, p.75).

Atualmente na Alemanha,

[...] tanto trabalhadores quanto o sindicato estão fortemente na defensiva diante da progressiva implantação da “Agenda 2010”, a grande e geral contrarreforma do mercado de trabalho posta em prática pelo Governo. Os cortes, dessa vez secos, atingem os

seguros desemprego, a cobertura pública no campo da saúde e da aposentadoria, os benefícios sociais oferecidos pelo Estado, enfim, todas as ramificações do salário indireto de dezenas de milhões de trabalhadores. Esses cortes acompanham uma série de medidas destinadas a favorecer e incentivar o trabalho temporário, que, como se sabe, possui efeito depressivo sobre o nível geral dos salários (BASSO, 2014, p.76).

O processo de mundialização do capital, ao mesmo tempo, integra todos os países ao grande capital e impõe sua lógica perversa de degradação do trabalho em suas mais variadas dimensões. Os países desenvolvidos, tradicionalmente reconhecidos pelo avanço tecnológico e pela garantia dos direitos sociais, não fogem a essa lógica de precarização social do trabalho, como podemos verificar.

Nos Estados Unidos, esse movimento do capital de intensa exploração fica expresso com clareza no exemplo da *Walmart*, megaempresa de Hipermercados presente no mundo todo. Aqui no Brasil, a empresa é representada pelas seguintes bandeiras: *Walmart*, Hipermercados BIG, Mercadorama, Hiper Bompreço; Bompreço; Nacional; TodoDia; MaxxiAtacado e Sam's Club. São centenas de lojas localizadas nas regiões: Sul, Sudeste, Centro-Oeste e Nordeste. Para se ter uma noção da dimensão dessa megaempresa, são mais de 11.000 lojas, 2,2 milhões de trabalhadores, circunscritas em 27 países⁷⁴.

Ganha destaque essa empresa, não apenas pela grande concentração e centralização de capital, mas também, por um aspecto crucial: os baixíssimos salários, ou seja, a precarização e rebaixamento da remuneração a condições insustentáveis. A *Walmart* desenvolveu um modelo inovador de organização baseado na compressão do trabalho. Para isso, mesclou tanto fundamentos tayloristas como toyotistas.

Do taylorismo, a empresa utilizou-se da busca pela incessante produtividade, através da inserção da tecnologia e fragmentação do trabalho em diversas tarefas pormenorizadas e fixas. Do toyotismo, apropriou-se do princípio *just-in-time*, dos fundamentos de empresariamento que consideram os trabalhadores como “colaboradores”, e ainda, “[...] práticas como certa simplificação e “informalidade” da hierarquia empresarial, o cultivo do espírito de grupo, os cantos e os rituais walmartianos e, obviamente, a hora extra não paga como expressão de fidelidade à empresa” (BASSO, 2014, p.78).

⁷⁴ Dados disponíveis no sítio da *Walmart*, acesso em: <http://www.walmartbrasil.com.br/lojas/>.

A empresa comanda aproximadamente 65 mil empresas, entre fornecedores e subfornecedores que trabalham quase que exclusivamente para a Walmart. É a busca constante por localidades e regiões onde a produção possa ser desenvolvida a baixíssimo custo. Por essa razão, é que grande parte dos fornecedores da empresa encontram-se na China e no Hemisfério Sul. Sobre isso, Basso (2014, p.79-0) aponta:

E, por sua vez, fornecedores e subfornecedores sufocam os próprios assalariados, e em primeiro lugar as próprias operárias. De fato, 80% dos brinquedos, 96% das roupas e 100% dos produtos eletrônicos vendidos nos Estados Unidos pelo Walmart provêm do Hemisfério Sul, e quem os fabrica é principalmente um contingente de operárias jovens e muito jovens. [...] Turnos diários de trabalho que se estendem a extremos de 18-20 horas. Semanas laborais de 7 dias, e que vão de um mínimo de 80 horas a um máximo de 130 horas de fadiga. Apenas um dia de descanso por mês. Férias são superiores, no total, a 15 dias por ano. Salários quase sempre abaixo do mínimo legal (quando existe). Nenhuma medida de segurança. Nenhuma higiene. Nenhuma assistência médica. Nenhum sindicato. Muito trabalho infantil. Punições físicas. Violências sexuais. Dormitórios dentro das fábricas.

As condições de trabalho desses assalariados são de trabalho escravo em pleno século XXI, isso é o resultado do capital buscando todas as formas possíveis de superexploração para sua autovalorização. A procura por força de trabalho em situação de vulnerabilidade, pois é desse tipo de trabalhador que necessita o grande capital. Àqueles que não tem outra possibilidade a não ser entregar-se a tal grau de exploração para garantia mínima das condições de sua sobrevivência.

O aumento da jornada de trabalho desencadeia-se por todo o mundo globalizado e deixa de ser uma característica apenas de países subdesenvolvidos. Mézàros (2006, p.35) corrobora com essa afirmação oferecendo o exemplo do Japão, a segunda maior potência econômica do mundo:

[...] a real selvageria do sistema continua inabalada, não só porque expulsa mais e mais pessoas do processo de trabalho, uma contradição típica, como também prolonga o tempo de trabalho, aonde quer que o capital possa ir. Para mencionar um exemplo muito importante, o Governo do Japão introduziu recentemente um projeto de lei “para elevar os limites da jornada de trabalho de 9 para 10 horas, e a semana de trabalho de 48 para 52 horas.

Esse quadro de precarização passa a ser uma tendência do capitalismo recente na fase de acumulação flexível, as condições objetivas de sobrevivência da classe trabalhadora estão cada vez mais rebaixadas e, uma parcela cada vez maior de assalariados é expulsa do mercado de trabalho.

O desemprego não é mais uma questão temporal do capital, mas tornou-se no final do século passado, um problema estrutural desse modo de produção da existência humana.

Segundo Pochmann (2006) o problema do desemprego no Brasil passou por alterações em sua composição, o perfil dos desempregados, que até pouco tempo atrás, se restringia a algumas esferas específicas do mercado de trabalho, como: mulheres, negros, jovens, pessoas com baixa qualificação e experiência profissional, tem mudado sua configuração e amplia-se a outros segmentos. O autor afirma que, em síntese, o fenômeno do desemprego era “relativamente homogêneo”. Nas últimas décadas,

[...] transformou-se num fenômeno complexo e heterogêneo, pois atinge de forma generalizada praticamente todos os segmentos sociais, inclusive camadas de maior escolaridade, profissionais com experiências em níveis hierárquicos superiores e em altos escalões de remuneração. Pode-se concluir, portanto, que não há mais estratos sociais imunes ao desemprego no Brasil (POCHMANN, 2006, p.62).

Ocorre uma massificação do desemprego no país, diferente do processo que se desenvolve nas economias desenvolvidas. Muitos autores têm feito uma análise mecânica e equivocada ao tratar do assunto, pois não tomam em consideração as especificidades da formação social brasileira. Pode-se elencar duas razões estruturais que desencadearam as altas taxas de desemprego no país: a primeira, diz respeito a baixa expansão da economia brasileira nas últimas décadas; a segunda, o desenvolvimento de um novo modelo econômico no país a partir de 1990, pautado nas políticas neoliberais e a entrada do Brasil no mercado mundial (POCHMANN, 2006).

3.2 A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NO SETOR AUTOMOBILÍSTICO

Para uma adequada compreensão daquilo que é a reestruturação produtiva, acompanhemos o processo na indústria automobilística. O setor automobilístico foi um dos primeiros a desencadear o processo de reestruturação produtiva no Brasil, por meio da reorganização da produção, diminuição significativa do quadro de trabalhadores, intensificação da jornada de trabalho, deslocamento geográfico, inserção dos círculos de controle de qualidade (CCQs) e do sistema *just-in-time*, entre outros elementos.

De acordo com Antunes (2006, p.18),

[...] verificou-se a instalação de novas linhas de montagem, que coexistiram com as antigas, configurando um grau relativamente elevado de heterogeneidade tecnológica no interior das empresas [...] uma **marca particular da reestruturação produtiva no Brasil recente** (grifo nosso).

Pinto (2006) ao tratar do desenvolvimento da reestruturação produtiva no interior da indústria automotiva no Brasil, também aponta essa mescla presente no setor, entre novos e antigos métodos de organização do trabalho e a inserção de equipamentos microeletrônicos de automação. Diz ainda, que essas duas frentes de inovações tiveram diversas oscilações a depender das conjunturas de crises e recuperação econômica que marcam os anos de 1980. É a partir de 1990, que deslança o processo de reestruturação produtiva nesse setor, sobre isso o autor afirma:

O fato é que, nas experiências de adaptação na cadeia automotiva brasileira, predominou nos anos 80, segundo vários estudiosos do assunto, uma desarticulação entre os diversos elementos dos sistemas de organização flexível do trabalho e da produção. Observou-se, [...] uma divisão rígida do trabalho, uma padronização e definição individual de tarefas executadas pelos operários, acompanhadas da supressão de sua autonomia na introdução de novos *layouts*, como as células de produção, ou de novos sistemas de controle dos fluxos produtivos, como o *just-in-time*. Dadas essas particularidades, caracterizou-se a reestruturação produtiva da indústria automotiva brasileira nos anos 80 como “defensiva”, a qual, somada às políticas governamentais de reserva do setor da informática, contribuiu para que tanto as montadoras quanto – e principalmente – as fabricantes de autopeças instaladas no país desde então acumulassem deficiências estruturais, tornando-se defasadas em relação aos padrões de produtividade e qualidade internacionais e, portanto, vulneráveis aos grandes oligopólios mundiais, fato que, em meio à abertura comercial levada a cabo pelos governos neoliberais a partir da década de 1990, acabou por arrasar o setor de autopeças nacional (PINTO, 2006, p.80).

As empresas nacionais – montadoras e fornecedoras de autopeças – frente as novas exigências organizacionais e tecnológicas determinadas pela reestruturação produtiva (o desenvolvimento de produtos avançados, diante da entrega *just-in-time*, certificação de qualidade e redução nos preços dos produtos, entre outros elementos) foram incorporadas às transnacionais e “engolidas” pelo grande capital estrangeiro⁷⁵ (PINTO, 2006). O acirramento da concorrência intercapitalista, no

⁷⁵ “Estratégia pela qual montadoras realizam uma cotação internacional de fornecedores, levando-se em conta preços, qualidade e capacidade de entrega. Aplica-se a elementos cujos conteúdos tecnológicos estão suficientemente distribuídos entre os países, dentro da divisão internacional do trabalho. Estabelecendo-se, assim, uma concorrência internacional entre os fornecedores desses produtos, as pequenas e médias firmas de

âmbito nacional e global, é marca registrada do mercado mundial e funciona como um dos elementos centrais de desenvolvimento do capitalismo monopolista. Dentre os princípios toyotistas presentes na cadeia produtiva automotiva brasileira, destacam-se:

[...] não mais somente o CEP (controle estatístico de processos) e os CCQs, mas ambos conjugados a outros elementos do sistema Toyota, como a manufatura celularizada, a polivalência exigida nas atividades de trabalho, o *just-in-time/ kanban*, tendo avançado, inclusive, os processos de terceirização de áreas de apoio e produtivas. Essas inovações exigiram novos conhecimentos e habilidades dos trabalhadores, bem como novos tipos de atitude pessoal no ambiente de trabalho (PINTO, 2006, p.83).

Portanto, a reestruturação produtiva demandou novas qualificações da força de trabalho a estar atuando na maquinaria de base microeletrônica e na forma de organização da produção toyotista. Tais elementos, próprios da acumulação flexível, estiveram presentes – em maior ou menor grau – em toda a cadeia produtiva automotiva. Esse processo de reestruturação produtiva no setor automobilístico evidencia-se quando nos atentamos ao caso das multinacionais que vieram compor à indústria nacional a partir da segunda metade do século XX, como exemplo, a Honda, Mercedes-Benz, Toyota, Volkswagen, entre outras⁷⁶.

3.3 A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NO SETOR BANCÁRIO

Em relação ao setor de serviços, pegaremos como exemplo, o caso dos Bancos, que em função do processo de mundialização do capital, marcado pela liberalização econômica, livre concorrência e desregulamentação, passou por profundas mudanças, de modo que, esses movimentos do modo de produção capitalista criaram “[...] um novo sistema monetário-financeiro mundial e converteram o sistema financeiro internacional em um imenso e ininterrupto mercado de dinheiro, o que resultou na desestabilização dos sistemas bancários nacionais” (JINKINGS, 2006, p. 189). Nessa conjuntura, os Bancos deixam de ser as instituições dominantes e assumem o papel dos grandes investidores institucionais que, aliados

capital nacional, que tem nesse segmento sua principal atuação, tornam-se passíveis de falir ou ser incorporadas por grandes multinacionais fabricantes de pneus, rodas, baterias entre uma miríade de produtos já controlados internacionalmente por gigantes como Goodyear, TRW, Magnetti Marelli etc.” (PINTO, 2006, p.82).

⁷⁶ Na “Riqueza e miséria do trabalho no Brasil” (2006), livro I, é possível ter essa visão de conjunto das mudanças que ocorreram no setor automotivo. A partir da discussão desenvolvida por Marcelino; Lima; Previtali e Praun.

as organizações financeiras não bancárias (fundos de pensão e as sociedades anônimas), lideram as transações financeiras no mercado mundial.

De acordo com Jinkings (2006), o sistema bancário em nosso país que, até meados dos anos de 1980, constituía-se, principalmente, por Bancos públicos, sofreu um intenso processo de reestruturação no final de 1990⁷⁷. Os Bancos estatais passaram por um processo de desmantelamento, privatização e terceirização expresso em significativas alterações nos padrões tecnológicos – em destaque, o atendimento eletrônico (por meio das centrais telefônicas, caixas automáticos, atendimento online via sistemas *homebanking*⁷⁸, cartão magnético etc.) e, na terceirização dos serviços, isso possibilitou a diminuição dos gastos operacionais e com a força de trabalho. Villela (2014, p.150) ao discutir as metamorfoses ocorridas nos processos de trabalho por meio da inserção das novas tecnologias, aponta que:

[...] a conversão do trabalho vivo em trabalho morto, a partir do momento em que, pelo desenvolvimento dos softwares, a máquina informacional passa a desempenhar atividades próprias da inteligência humana, ocasiona um processo de objetivação das atividades cerebrais na maquinaria, de transferência do saber intelectual e cognitivo da classe trabalhadora para a maquinaria informatizada. Essa transferência das capacidades intelectuais – que se convertem, por meio dos computadores, em linguagem da máquina própria da fase informacional – acentua a tendência apontada por Marx, no Livro I de O Capital, de redução e transformação do trabalho vivo em trabalho morto.

O setor bancário nos oferece claros indícios desse processo de transferência do conhecimento para a maquinaria e equipamentos, alterando diretamente, a natureza dos processos de trabalho nos Bancos e, acarretando severas consequências para os trabalhadores desse segmento.

Nesse processo, uma grande massa de trabalhadores bancários é expulsa do mercado de trabalho, tendo consequências diretas no desemprego estrutural no país, “[...] o uso generalizado da automação resulta em taxas crescentes de desemprego no setor, além de tornar mais intensificadas as condições de exploração do trabalho”, para se ter uma ideia quantitativa, “Dos cerca de 1 milhão

⁷⁷ Nos primeiros meses do Governo de Fernando Collor (1990-1992) foi criado o Programa Nacional de Desestatização – PND (Lei nº 8031/90), que pretendia privatizar em larga escala diversos setores da economia brasileira, era dado início o desmonte do setor estatal.

⁷⁸ Acessibilidade dos clientes ao Banco, por meio da conexão de internet. Esse sistema eletrônico permite aos usuários realizar praticamente todas as operações bancárias a partir do computador.

de bancários que em meados da década de 1980 compunham a força de trabalho nos Bancos, restam hoje aproximadamente 400 mil” (JINKINGS, 2006, p.193).

Passa a imperar nesse setor, assim como nos demais, a lógica mercadológica pautada em novas estratégias de ampliação e sofisticação dos produtos e serviços. “Nesse quadro, redefine-se a identidade profissional do bancário alocado nas agências, postos e centrais de atendimento, que se converte em “bancário-vendedor” (JINKINGS, 2006, p.194). Atualmente, com base em metas de produtividade, a administração dos Bancos exige dos “bancários-vendedores” o manejo para a venda de seguros, títulos, ações e todos os demais produtos e serviços oferecidos pela empresa.

A privatização do sistema bancário nacional determinou essa nova configuração no conteúdo e organização do trabalho nos Bancos. Os sistemas eletrônicos e os equipamentos tecnológicos possibilitaram que as máquinas assumissem as funções que até então eram realizadas pela força de trabalho e, impôs aos bancários (àqueles que restaram nesse setor), a lógica da mercantilização de produtos. Estes, agora, tornaram-se vendedores no “comércio” monetário.

Os atuais mecanismos do poder organizacional nos Bancos instituem artifícios diversos para disciplinar e intensificar o trabalho, mascarando seus instrumentos coercitivos por meio de programas de “qualidade total” e de “remuneração variável”. O estabelecimento de metas e a premiação salarial por produtividade, a criação de equipes “de qualidade” nos locais de trabalho para supostamente estimular a participação dos bancários em decisões relativas ao processo de trabalho, as campanhas de vendas de “produtos”, além do desenvolvimento de um sistema intenso e sofisticado de comunicação banco-trabalhador, são estratégias concebidas para aperfeiçoar as condições do controle e da dominação do trabalho nos dias de hoje (JINKINGS, 2006, p.194).

Nota-se, portanto, a presença da organização e princípios toyotistas no setor bancário, como o padrão de qualidade, as bonificações salariais, metas de produtividade, entre outros elementos. A reestruturação produtiva nos Bancos, assim como na indústria, garantiu maior produtividade ao intensificar a exploração da força de trabalho e precarizar as condições de trabalho, ocasionando um intenso processo de concentração e centralização de capital. Para Jinkings (2006, p.190):

Esse processo fortaleceu o grande capital privado transnacional nos sistemas bancários de países da região (América Latina) e aumentou significativamente a participação estrangeira nos sistemas. Ao mesmo tempo, verificou-se um recrudescimento da concentração e

da centralização de capital no setor e o desenvolvimento de programas de privatização de instituições bancárias estatais.

O exemplo do Banco do Estado de São Paulo (BANESPA)⁷⁹ é muito expressivo para evidenciar como foram drásticas as consequências da privatização para a classe trabalhadora e as disputas entre capital-trabalho que marcam a fase de mundialização do capital. Ao todo, foram 10 (dez) anos de conflitos entre o interesse do Estado brasileiro em privatizar os Bancos Estaduais e a resistência dos trabalhadores bancários para impedir esse processo⁸⁰. Nos anos 2000, o BANESPA foi comprado por um grande grupo estrangeiro, o Santander Central Hispano. Desde então, mudaram-se radicalmente as relações e condições de trabalho no Banco, “[...] tendo sido eliminados cerca de 41% do seu quadro funcional, [...] aproximadamente 40 de suas agências foram fechadas” (JINKINGS, 2006, p.191).

O processo de reestruturação do sistema bancário nacional, acabou por fortalecer o capital privado (principalmente, estrangeiro) e enfraquecer o setor estatal. Diante desse desmonte dos Bancos públicos, restaram ainda, o Banco do Brasil e a Caixa Econômica Federal.

Silva (2006), ao discutir a “face privada de um Banco público”, utiliza-se do caso do Banco do Brasil que embora tenha se mantido estatal, sofreu diversas alterações a fim de ajustar-se as novas configurações da reestruturação produtiva do capital.

No mesmo instante em que racionalizava sua estrutura administrativa, a direção do Banco estabelecia uma nova estrutura de cargos e salários, estimulando as formas de remuneração variável baseadas em metas de produtividade. Isso teve como decorrência a racionalização do salário, articulando a remuneração ao desempenho estipulado para o trabalhador, ou seja, o bancário passar a ser responsável pelo salário que recebe, operando-se, em tal caso, uma completa inversão, ou melhor, perversão, de seus rendimentos mensais (SILVA, 2006, p.225).

Portanto, o Banco do Brasil não fugiu a lógica do capital, a partir da metade dos anos de 1990, algumas medidas foram tomadas para concretizar uma reorganização na instituição de acordo com as concepções de Bancos comerciais, a saber: “[...] busca pela lucratividade, fechamento de agências consideradas deficitárias, redução

⁷⁹ O BANESPA nos anos de 1990 era o maior Banco Estadual do país.

⁸⁰ O momento contínuo de resistência por parte dos trabalhadores estava organizado pelo Sindicato dos Bancários e pela Associação dos Funcionários do Banco do Estado de São Paulo (Afubesp).

de custos com a força de trabalho e a adoção de demissões como um elemento das relações de trabalho – como o plano de demissão voluntária” (SILVA, 2006, p.225).

O processo de reestruturação produtiva intensifica-se na primeira década do século XXI. De modo semelhante ao ocorrido no sistema bancário nacional, a educação pública brasileira também evidencia a lógica de desmonte, reestruturação organizacional e precarização do trabalho. A seguir discutiremos as determinações da reestruturação produtiva no setor educacional e as implicações objetivas desse processo, expressas na significativa expansão do número de escolas e faculdades privadas e, paralelo a isso, o atrofiamento e desmantelamento do sistema educacional público brasileiro.

3.4 A REESTRUTURAÇÃO PRODUTIVA NA EDUCAÇÃO

Destacamos até aqui, que o modo de produção capitalista para conter a crise que se alastrara a partir de 1970, desencadeou um complexo processo de reestruturação produtiva aliado as políticas neoliberais de ajuste do Estado. Há alterações nos processos produtivos, nas forças produtivas e nas relações de produção (maquinaria de base microeletrônica e na organização, técnicas e conteúdo do trabalho). O toyotismo passa a ser a nova forma de organização dos processos de trabalho, nos mais diversos setores da produção e dos serviços. No setor educacional, tanto o público quanto o privado, vamos notar significativas mudanças estruturais, organizacionais, políticas e pedagógicas, decorrentes do processo de reordenamento do capital.

A educação na perspectiva dos interesses do capital cumpre algumas funções, entre elas: 1) formar e qualificar a força de trabalho a estar atuando nos processos produtivos; 2) produzir capital, enquanto um bem privado; 3) servir de ocupação para a grande parcela de adolescentes e jovens que não se inserem no mercado de trabalho tendo em vista o desemprego estrutural que aumenta progressivamente; 4) formar ideologicamente o conjunto da sociedade de acordo com a lógica capitalista.

Ter-se-ia, então, no terreno das hipóteses, que a própria dinâmica do capital, em sua fase monopolista, ao prescindir cada vez mais de pessoal engajado na produção imediata, necessita deslocar cada vez mais a população economicamente ativa – quer para funções do próprio capital (gerentes, administradores etc.), quer no âmbito da realização da mais-valia, comércio, transporte, serviços em geral (tendência à terceirização), quer no âmbito dos aparelhos

repressivos e ideológicos do Estado, igualmente envolvidos seja na produção, seja na realização da mais-valia, ou mesmo relegar ao desemprego ou subempregos forçados. **A ampliação da escolarização, serviria, então, ao mesmo tempo, para que o capital pinçasse de seu bojo tanto aqueles necessários à produção imediata como aqueles que se alocam nos serviços – criando, dentro desse âmbito, a elevação constante dos requisitos educacionais, e também funcionando como justificativa de prolongamento da escolaridade e consequente retardamento do ingresso dos jovens no mercado de trabalho, fazendo da própria escola um mercado improdutivo.** Esse processo nada teria a ver com oferta e demanda de mão de obra qualificada (FRIGOTTO, 2010, p.115, grifo nosso).

Na fase de acumulação flexível, a educação ampliou-se, assumindo diversas funcionalidades à dinâmica do modo de produção. Frigotto situa essas considerações no terreno das “hipóteses”, porque objetivamente, a conjuntura brasileira e do mundo todo, tem demonstrado que a educação escolar embora atue como um importante mecanismo para manutenção da sociedade capitalista, não supre as demandas contraditórias do capitalismo monopolista. Isso explica que,

[...] esses mecanismos parecem não conseguir fazer face ao contingente crescente de jovens não necessários na produção imediata, e também não necessários no âmbito dos serviços, por mais que estes se ampliem. A crença da educação como mecanismo de mobilidade social individual, construída como mecanismo para resolver uma crise deflagrada pela própria lógica da acumulação e reprodução capitalista, começa a desenhar seu contraditório: a crise pode aparecer num nível mais agudo. Crise esta que parece ter contornos mais críticos quando circunscrita a formações sociais cujo desenvolvimento capitalista está profundamente manietado ao jugo do capital internacional, como é o caso específico brasileiro (FRIGOTTO, 2010, p. 115-6).

Conforme acirrou-se a crise dos anos de 1970, logo, fizeram-se necessárias medidas de recomposição. Nesse sentido, ganha força no âmbito educacional e pedagógico a teoria do capital humano⁸¹, que vai afirmar “[...] a perspectiva da necessidade de redimir o sistema educacional de sua “ineficiência” e, por sua vez, a perspectiva tecnicista oferece a metodologia ou a tecnologia adequada para constituir o processo educacional como um investimento”. De acordo com essa teoria, a educação seria responsável por produzir um novo tipo de capital – o “capital humano”. “A educação, para essa visão, se reduz a um fator de produção” (FRIGOTTO, 2010, p.139).

⁸¹ Segundo Frigotto (2010, p.139), “[...] a teoria do capital humano constitui-se numa particularidade das teorias de desenvolvimento e das teses neocapitalistas, uma especificidade das apologias do capitalismo em sua etapa monopolista, onde o oligopólio representa a forma mais evidente das novas formas de sociabilidade do capital”.

Historicamente, podemos perceber que no modo de produção capitalista a educação, hegemonicamente, sempre esteve aliada aos interesses de autovalorização do capital. No entanto, é na fase imperialista, no desenvolvimento do processo de mundialização do capital, marcado pela competição intercapitalista e a origem dos oligopólios ou as chamadas “sociedades anônimas”, que a educação escolar ganhará novos contornos. Isso é perceptível nas políticas educacionais que se redirecionam nas últimas décadas do século passado⁸². Melo (2004) defende a tese de que, concomitantemente, ao processo de mundialização do capital, ocorreu também, o processo de mundialização da educação. Segundo a autora:

Nesta época, a partir dos anos 80, as políticas educacionais também seguiram estes movimentos da mundialização do capital. Proclamada como área fundamental a ser desenvolvida nas ações para a redução da pobreza nas regiões subdesenvolvidas, a educação também sofre mudanças nas condicionalidades para empréstimos do FMI e do BM, no sentido tanto de sua uniformização, quanto na importância dada à eficiência e eficácia dos seus projetos e programas. Conduzida principalmente pelo FMI e pelo BM, associado à UNESCO, é construída uma agenda de formulação e realização de políticas educacionais para a América Latina e Caribe (MELO, 2004, p.254).

Entram em cena os organismos financeiros, ou seja, os grandes capitais privados que, via empréstimos aos Governos dos países subdesenvolvidos, acabam por determinar a condução política dessas nações. Nesse ínterim, as políticas educacionais sofrem uma reorientação para que se alinhem aos interesses da produção capitalista na fase de acumulação flexível. Dentre os organismos multilaterais, além do FMI e BM, destacam-se: o Banco Internacional de Reconstrução e Desenvolvimento (BIRD); a Organização das Nações Unidas para a Educação; a Ciência e a Cultura (UNESCO) e, de modo recente, a Organização Mundial do Comércio (OMC).

Do ponto de vista das agências de empréstimos internacionais, a educação é eleita como eixo principal para as políticas de redução da pobreza, associada à vocação dos países subdesenvolvidos de consumir ciência e tecnologia: combinação de argumentos que resulta numa condução política educacional que privilegia o investimento na educação que vai para o trabalho simples [...] **Estes direcionamentos acabaram por causar danos nefastos na direção das políticas educacionais dos nossos países diminuindo os investimentos na educação pública, bem como**

⁸² Não nos interessa, nesse momento, discutir as políticas educacionais e o processo de mundialização da educação que compôs o conjunto de mudanças do modo de produção capitalista diante sua crise estrutural. Desenvolvemos essa discussão na Dissertação (PUPIO, 2013), no capítulo dois, intitulado: “As configurações do modo de produção capitalista e o processo de mundialização da educação” (p. 38-68).

contribuindo para o desmonte dos sistemas educacionais de nossa região (MELO, 2004, p.254-5, grifo nosso)⁸³.

A educação pública brasileira, determinada pelos interesses dos grandes organismos financeiros, passou a ficar cada vez mais reduzida, diante a esfera privada que se ampliava significativamente, constituindo-se como um ramo produtivo vantajoso ao modo de produção capitalista na acumulação flexível. Gradativamente, o Estado brasileiro passa a retirar sua responsabilidade na garantia da educação pública, e vai transferindo-a para as instituições privadas de ensino. Esse movimento é característico do processo de privatização das empresas estatais (nos setores da saúde, transporte, energia, educação etc.) que compõe o conjunto das políticas neoliberais que se desenvolvem no país desde os anos de 1990⁸⁴.

Segundo Rodrigues (2007), o capital, isto é, a burguesia, utiliza-se da educação escolar de duas formas básicas: “*educação-mercadoria*” ou “*mercadoria-educação*”⁸⁵. Embora ambas maneiras sejam complementares – no que diz respeito a autovalorização de capital – também são antagônicas, postas as contradições inerentes entre capital comercial e capital industrial. Vejamos como os interesses entre esses capitais estão postos:

Do lado da educação-mercadoria, a venda de vagas em um curso de graduação qualquer interessa em si mesma àquela instituição educacional que diretamente as comercializa. O limite é estabelecido, em última instância, pela relação entre oferta e demanda. Do lado da mercadoria-educação, há dois aspectos a

⁸³ A autora cita como exemplo o programa “Educação para Todos” que segundo ela, “[...] desde seu planejamento inicial, é um programa amplo de redirecionamento e condução política educacional para a América Latina e Caribe, de caráter restritivo e profundamente excludente, tendo também contribuído para estimular a privatização competitiva no campo educacional, restringindo e seccionando os vários níveis de ensino, acabando também por restringir à população o próprio acesso ao conhecimento” (MELO, 2004, p.255).

⁸⁴ Desde o início dos anos de 1990, desencadeia-se no Brasil um processo de desestatizações e privatizações de empresas estatais dos mais variados setores. Para se ter uma noção do quadro de empresas que foram à venda por meio de leilões, Arêas (2013, s/p) aponta que: “Os Governos Collor, Itamar e FHC, juntamente com alguns Governos Estaduais, promoveram a venda de diversas estatais, como Usiminas, Vasp, Companhia Siderúrgica Nacional (CSN), Vale do Rio Doce, Sistema Telebrás, Embraer, Rede Ferroviária Federal, Banco Meridional, Banerj, Banespa, Light, CEG e Eletropaulo. A Petrobrás não foi privatizada, mas com o fim do monopólio estatal da exploração de petróleo, foram organizados leilões de áreas petrolíferas, que eram abertas a empresas privadas, nacionais ou estrangeiras. Um documento de 1999, “Memorando de Política Econômica”, registrado no Ministério da Fazenda, revela que alguns membros do governo FHC tinham interesse em avançar mais no processo de desestatização e vender o Banco do Brasil, a Caixa Econômica Federal e a Petrobrás”.

⁸⁵ Os conceitos de educação-mercadoria e mercadoria-educação são explicados da seguinte maneira: “Por um lado, se um capital em particular estiver buscando sua valorização a partir da venda de serviços educacionais, tais como o capital investido em instituições de ensino, sejam elas escolas ou Universidades, esse capital comercial tenderá a tratar a prática social educacional como uma mercadoria cujo fim é ser vendida no mercado educacional. Em outras palavras, o serviço educacional, como um curso de graduação prestado por uma Universidade (em geral, privada), é o caso típico da educação-mercadoria. Se, por outro lado, a educação e o conhecimento são encarados como insumos necessários à produção de outras mercadorias, como sói ser no processo produtivo, o capital industrial tenderá a encarar a prática social educacional como uma mercadoria-educação” (RODRIGUES, 2007, p.6).

serem considerados. Por um lado, a expansão rápida de profissionais graduados favorece imediatamente ao capital industrial, posto que cria um exército de reserva que tende a rebaixar os salários dessa categoria profissional. Por outro lado, se esse exército é constituído por graduados sem as devidas qualificações, isto é, qualidades requeridas pelo processo produtivo, a médio e longo prazo, o capital industrial poderá encontrar sérias dificuldades em seu processo produtivo (RODRIGUES, 2007, p.6-7).

Essas formas de apropriação do capital expressam o processo de mercantilização da educação, no desenvolvimento do capitalismo monopolista, e ainda, o papel que essa prática social cumpre (principalmente nos momentos de crise) para a manutenção do modo de produção capitalista, seja enquanto um setor lucrativo (“educação-mercadoria”), seja na formação da classe trabalhadora necessária a reprodução ampliada do capital (“mercadoria-educação”). Desses interesses em conflito nos processos educativos derivam propostas/projetos de formação que se alinham as necessidades/ especificidades dos diversos setores industriais e comerciais que compõem o modo de produção capitalista.

Fruto dessas perspectivas, intimamente ligadas à forma de reprodução de cada capital particular, as instâncias organizativas de cada setor do capital formularão distintas propostas de produção, organização e controle da educação superior. Em poucas palavras, haverá uma tendência do capital comercial investido em educação, isto é, que comercializa educação-mercadoria, a propugnar “liberdade de ensino” e combater todas as formas de controle estatal. De forma, ao mesmo tempo, análoga e contrária ao capital comercial, o capital industrial, que demanda prioritariamente mercadoria-educação, elaborará propostas claras de subsunção da educação superior (e do conhecimento) às necessidades do processo produtivo, tal qual o slogan “educação para o desenvolvimento” ou “conhecimento para a competitividade”, geralmente clamando pela ação do Estado, seja como fornecedor qualificado de mercadoria-educação, seja como agência reguladora (RODRIGUES, 2007, p.7).

As disputas pela direção da formação da classe trabalhadora travam-se entre: (a) os donos de escolas e faculdades que buscam lucrar com os cursos de ensino (vendedores de educação-mercadoria); (b) os donos de fábricas e empresas que empregam força de trabalho (compradores de mercadoria-educação); (c) os trabalhadores que se inserem nos sistemas educacionais (professores, alunos, pesquisadores, diretores etc.). Em outras palavras, no plano da abstração, trata-se da relação contraditória entre capital-trabalho no modo de produção capitalista, representados no antagonismo entre a classe capitalista e a classe trabalhadora.

No caso do Brasil, Rodrigues (2007) contextualiza exemplificando os interesses dos empresários industriais – organizados na Confederação Nacional da Indústria

(CNI) – e as propostas dos empresários de ensino, “a nova burguesia de serviços” – organizados no Fórum Nacional da Livre-Iniciativa na Educação – em torno da educação superior. Dentre as duas frações de proprietários capitalistas, o que se destaca é a defesa por políticas de incentivo irrestrito aos sistemas de ensino privado, ou seja, a defesa por seus interesses particulares de reprodução ampliada de capital.

[...] os industriais reorganizaram o discurso com o objetivo de tornar a sociedade brasileira numa *economia competitiva*. Para a burguesia industrial, tudo precisaria ser repensado, todas as estruturas sociais necessitariam ser (re) conformadas aos novos desafios, inclusive a mercadoria-educação superior, encarada por essa fração da burguesia como um “insumo” ao processo produtivo, isto é, o insumo necessário à expansão de seu próprio negócio. Em seguida, e de forma subordinada à reorganização do discurso industrial, será a vez da nova burguesia de serviços educacionais, isto é, os empresários do ensino, afirmarem aos seus próprios interesses ao defenderem a “livre-iniciativa na educação”, ou seja, a educação-mercadoria (RODRIGUES, 2007, p. 14-5).

A crise do capital e o decorrente processo de reestruturação produtiva encontravam-se a todo vapor nos países desenvolvidos já nos anos de 1970, refletindo na formação social brasileira nos anos de 1990. É no cenário de reorganização do Estado brasileiro, no Governo de Fernando Henrique Cardoso (1994-1998), que a privatização e desmonte da educação pública vai se intensificar. O conjunto de políticas neoliberais assumidas por esse Governo provocou mudanças significativas no plano estrutural, organizacional e pedagógico do sistema educacional público⁸⁶.

Diferente do Estado liberal (Estado de bem-estar) próprio da fase do capital concorrencial, o Estado, na atual fase do capital monopolista, assume novas formas de sociabilidade, principalmente em relação ao seu caráter intervencionista nas relações econômicas. Mais que isso, o Estado torna-se produtor de valor, um capitalista particular a exercer forte influência na economia⁸⁷. “O Estado, em suma,

⁸⁶ Algumas leis foram resultantes desse processo, entre elas: Leis de Diretrizes e Bases da Educação Nacional (LDBEN/1996), Parâmetros Curriculares Nacionais (PCN/1997), Plano Nacional da Educação (PNE, aprovado na Lei nº 10.172/2001), Diretrizes Curriculares Nacionais para a formação de professores da Educação Básica (DCN/2002).

⁸⁷ Sobre as funções que o Estado intervencionista vai cumprir na fase do capital monopolista, Frigotto (2010, p.137) afirma: “O Estado intervencionista, em suma, vai se caracterizar como o patamar por onde passam os interesses intercapitalistas, e cumpre a um tempo e de modo inter-relacionado: uma função econômica, enquanto cada vez mais se torna ele mesmo produtor de mais-valia ou garantindo, por diferentes mecanismos (subsídios, absorção de perdas), ao grande capital privado esta produção; uma função política, enquanto intervém politicamente para gerar as condições favoráveis ao lucro; e uma função ideológica enquanto se apresenta como um mediador do bem comum, um força acima de qualquer suspeita e acima do antagonismo de classes”.

entra no circuito da produção quer como capitalista particular, quer como associado à grande empresa, quer pela própria forma de gerir os recursos públicos para salvaguardar interesses particulares” (FRIGOTTO, 2010, p.135).

Torna-se, cada vez mais estreita, a articulação do Estado às grandes corporações e aos interesses do capital no seu conjunto, o Estado deixa de ser um mediador e torna-se um agente economicamente ativo. Uma grande parcela dos recursos públicos que era destinada aos serviços sociais (como saúde, educação, imposto, moradia, transporte etc.) passa a ser investida nos setores produtivos.

As novas formas de sociabilidade do capital, ao tornar o Estado um produtor de mercadorias, e o novo patamar de ligação ao capital como um todo, especialmente o grande capital, ao mesmo tempo reduzem os graus de liberdade de o mesmo oferecer bens e serviços abaixo do custo, como e por consequência apontam para uma crescente exploração política do Estado em função da geração de mais valor, ou em função de permitir ao grande capital essa geração ou realização. Desfaz-se cada vez mais a ambiguidade que o Estado mantinha no interior de um capitalismo concorrencial da imagem de um Estado-instrumento e mediador do “bem comum”, e revela-se mais nitidamente seu caráter explorador. Essa exploração incide, obviamente, sobre a classe trabalhadora e atinge o nível de selvageria em regimes autoritários onde o arrocho salarial e a tributação são mantidos na base da força (FRIGOTTO, 2010, p.136).

Nesse contexto, a educação pública passa por um intenso processo de desmantelamento e precarização. Esse movimento que ocorre no âmbito educacional atinge as demais áreas sociais, como a saúde por exemplo. É a retirada do Estado enquanto responsável por oferecer o acesso aos serviços sociais, em paralelo, sua transposição às relações econômicas enquanto um importante agente de regulação do capital em sua fase de mundialização. Esse processo de enxugamento do Estado nas áreas sociais fica bem representado quando nos atentamos ao desenvolvimento do ensino superior público no Brasil.

Dados levantados por Sguissardi (2008), ao tratar do modelo de expansão da educação superior no Brasil e seu processo de mercadorização, revelam o significativo crescimento no número de instituições privadas na primeira década do século XXI. Para se ter uma ideia do montante:

No ano de 1999, para um total de 1.097 IES⁸⁸, apenas 192 ou 17,5% eram públicas; 379 ou 34,5% eram privadas (sem fins lucrativos); e 526 ou 48% eram particulares ou privado/mercantis. Passados apenas sete anos, em 2006, o número de IES no país tinha saltado

⁸⁸ Instituições de Ensino Superior.

para 2.270, dos quais então somente 248 ou 11% eram públicas; 439 ou 19% eram privadas; e 1.583 ou 70% eram particulares ou privado/mercantis. O que isto significou em percentuais de crescimento? No total, o aumento foi de 107%, no montante das públicas, 29,2%; no das privadas, 16%; e no das particulares ou privado/mercantis, 200% (SGUISSARDI, 2008, p.1001-2).

A partir desses dados podemos destacar duas constatações, a primeira, o aumento das IES no Brasil, o que de fato, expressa que um número maior de pessoas está tendo acesso ao ensino superior; a segunda, é que no montante desse crescimento, as instituições privadas, particulares/mercantis passam a compor quase 90% do sistema de ensino superior no país. “[...] O crescimento desproporcional do número de IES no período de 1994 a 2006 – 13,7% públicas para 219,4% privadas – chama a atenção o processo de privatização das matrículas: em 12 anos, as públicas cresceram 75% contra 275,2% das privadas” (SGUISSARDI, 2008, p.1001). Em suma, o ensino público vai sendo “engolido” pelo mercado educacional que se abre em torno dos cursos de formação. A Universidade se tornou um grande mercado de capital, no qual o ensino é a mercadoria.

O inócuo número de instituições públicas que ainda resistem a esse quadro de privatização, demonstra um alto grau de sucateamento, revelado em diversos fatores: a falta de verbas e financiamento, a redução no quadro de professores e funcionários, as precárias instalações e infraestrutura, o processo de terceirização de serviços, entre outros que refletem diretamente nas condições de funcionamento das Universidades públicas⁸⁹.

Vem ocorrendo no campo educacional, um fenômeno que até então era restrito ao mercado financeiro, industrial e comercial: a presença cada vez maior dos grandes fundos de investimento, principalmente de grupos estrangeiros⁹⁰, no mercado educacional no Brasil (SGUISSARDI, 2008). As grandes transformações socioeconômicas do capital atingem a educação pública brasileira, o crescimento do

⁸⁹ O livro de João Reis e Valdemar Sguissardi intitulado “Trabalho intensificado nas federais: pós-graduação e produtivismo acadêmico”, São Paulo: Xamã, 2009, retrata uma face da precarização dos processos de trabalho no interior das Universidades públicas.

⁹⁰ Dentre os grupos estrangeiros em destaque no mercado educacional brasileiro, “[...] a ex-*Sylvan Inc.*, *Laureate International Universities*, que está presente em 18 países e controla 30 instituições. Teria investido cerca de R\$ 1 bilhão na aquisição de parte ou totalidade do capital de diversas instituições: a Universidade Anhembi-Morumbi (SP), o Centro Universitário Potiguar (RN), a *Business School* São Paulo (SP), o Centro Universitário do Norte (UNINORTE, AM) e a Escola Superior de Administração, Direito e Economia (ESADE, RS). Outro grupo é o Whitney que comprou 50% do capital da Faculdade Jorge Amado (Salvador, BA)” (SGUISSARDI, 2008, p.1004). O processo de concentração do capital se expressa nessa dinâmica, quando grandes capitais “engolem” pequenos. Assim como nesse caso, quando um grande grupo estrangeiro compra diversas pequenas instituições de ensino.

capital no setor educativo comprova o fenômeno de mercadorização que está em processo. As condições em que se encontra o Estado brasileiro não favorece avanços no ensino público, ao contrário, a conjuntura aponta para um esgotamento ainda maior do sistema de ensino público brasileiro.

O complexo processo de reestruturação produtiva provocou repercussões diretas na educação, podemos situar algumas considerações: (a) o crescimento do mercado educacional fruto da expansão dos setores de serviços enquanto uma alternativa de enfrentamento a crise do capital; (b) a redução do Estado e desmantelamento do sistema de ensino público; (c) a transposição para a educação dos valores e ideais próprios dos processos produtivos, fundamentados na tendência pedagógica do “aprender a aprender”, que realçam princípios de produtividade, competência, polivalência etc.; (d) as condições de organização e trabalho dos sistemas educativos.

3.4.1 As mudanças das condições de trabalho na educação brasileira

A seguir pretendemos apresentar as formas de ser da reestruturação produtiva em diferentes segmentos educacionais, de modo a verificar as mudanças nas condições de trabalho dos professores em tempos de acumulação flexível.

Souza (2013), ao analisar o sistema de ensino no Estado de São Paulo, destaca duas medidas da modernização ocorridas no setor, que segundo a autora, configuraram-se: 1) na precarização do trabalho dos professores; 2) na remuneração salarial por meio do mérito – mecanismos extraídos das empresas privadas para gestão de escolas e pessoas.

Uma das dimensões em que a precarização do trabalho evidencia-se no caso dos professores da educação básica paulista – assim como nos demais Estados brasileiros – é em relação às alterações ocorridas nos contratos de trabalho⁹¹. Essa é uma das estratégias usadas pelo capital a fim de reduzir os custos com a força de

⁹¹ Os contratos de trabalho compõem uma das facetas usadas pelo capital no processo de reestruturação produtiva para diminuir os gastos com os salários e os direitos sociais do trabalhador, e, intensificar a exploração da força de trabalho. Notamos que nos diversos setores – indústria, agricultura e serviços – ocorre esse processo de desmantelamento dos contratos de trabalho e planos de carreira. A perda dos direitos sociais, incluso, a previdência são mecanismos que colocam os trabalhadores em situações de instabilidade e precarização dos meios de vida.

trabalho. Ao mesmo tempo em que garante ganhos ao capital, opostamente, coloca os trabalhadores em condições de trabalho e vida cada vez mais insustentáveis.

A parcela de professores que possuem contratos efetivos, com estabilidade e a garantia de alguns direitos sociais (como licenças, férias, 13º salário, aposentadoria etc.) diminui progressivamente. Acontece que, não há uma relação direta entre o número de professores que se aposentam, estão de licença ou de afastamento e o número de novas contratações. Os concursos públicos com contratação efetiva são cada vez mais escassos, enxugam-se o número de vagas ofertadas nessa categoria.

A forma de contratação de trabalho que se tornou tendência no ensino público (desde a educação básica até o ensino superior) são os contratos temporários (que variam entre 1 a 2 anos) e, atualmente, surge uma nova categoria, os professores eventuais ou intermitentes (sem contrato), que de acordo com Souza (2013, p.221) encontram-se nas seguintes condições:

Os professores eventuais, isto é, sem vínculo de emprego, dirigem-se diariamente às escolas, em geral próximas a sua residência, à espera de que um ou mais professores faltem. Por vezes, passam três turnos (manhã, tarde e noite) na escola para entrar em uma sala de aula e trabalhar. Se não houver falta de professor, não há trabalho. Eles recebem por aula dada, não há pagamento de descanso semanal, férias ou direitos garantidos por contrato de trabalho, mesmo que temporário. Torcem para que um professor peça licença superior a dez dias, porque assim podem ter um contrato temporário. A incerteza que pesa sobre esses professores evidencia uma situação de dependência e fragilidade, pois nada garante seus direitos sociais.

Esses professores ficam à espera de aulas vagas para trabalhar, no entanto, eles não ministram aulas, apenas seguem o planejamento de atividades contidas no plano de “substituição para professores eventuais”, ou seja, eles não têm autonomia alguma sobre o conteúdo e o ensino. Por vezes, os professores passam o dia na escola aguardando uma vaga para substituir professores. Outra particularidade, que demonstra o grau de precarização, é a de que “esses professores eventuais substituem professores de qualquer disciplina, em qualquer turma, para alunos de todas as idades, não importa qual seja seu campo de formação universitária” (SOUZA, 2013, p.221).

A situação dos professores com contratos temporários não se distancia muito daqueles que não possuem vínculo empregatício, pois os contratos por tempo

indeterminado apresentam um alto grau de instabilidade no emprego. Esses trabalhadores garantem seu emprego enquanto houver aulas para serem ministradas, no entanto, todo início de semestre é uma incerteza, os contratos podem ser rescindidos caso não tenham aulas disponíveis.

Apresenta-se, portanto, para esses servidores públicos um quadro de precarização geral das condições de trabalho, no qual até mesmo os contratados efetivos não escapam. De acordo com Souza (2013, p.222) “os trabalhadores públicos estáveis (professores, diretores e supervisores) são confrontados cotidianamente com exigências cada vez maiores em seu trabalho e desenvolvem o sentimento de que nem sempre estão à altura das exigências”. Trata-se, de uma “nova concepção de trabalho docente”.

Outra característica do trabalho moderno é a individualização sistemática da gestão dos trabalhadores mediante a vinculação entre salários e desempenhos. Nesse caso, os professores são remunerados de acordo com os resultados obtidos por seus alunos; isso introduz uma nova concepção de trabalho docente. A competição e os valores empresariais constituem referências para a organização e gestão do trabalho numa visão pragmática e utilitarista (SOUZA, 2013, p. 224).

Por um lado, a remuneração por mérito enfatiza a individualização e competição, por outro lado, enfraquece a organização coletiva da classe de professores. A meritocracia – via bônus salariais – chega ao “chão da escola” e provoca o aumento da produtividade do sistema educacional, “[...] atribuindo exclusivamente a professores e funcionários a responsabilidade pela qualidade do ensino” (SOUZA, 2013, p.225). Esse movimento traduz-se na responsabilização do indivíduo (trabalhador) por sua condição e a desresponsabilização do Estado em relação às garantias de uma educação de qualidade (Estado mínimo).

Como discutimos anteriormente, ao mesmo tempo em que, progressivamente, o Estado retira sua responsabilidade em relação as políticas sociais públicas (entre elas: a educação, a saúde, o transporte etc.), vai depositando-a na sociedade civil, em especial, os trabalhadores são os que sofrem com as mazelas desse processo. Esse movimento é característico do conjunto de políticas neoliberais implantadas no país a partir de 1990, expressas nas privatizações, terceirizações e publicizações. Fica evidente, portanto, a transposição dos princípios empresariais e próprios da acumulação flexível via reestruturação produtiva nos processos educativos brasileiros, sejam eles públicos ou privados.

Esse estudo de Souza (2013) alinha-se a pesquisa de Silva e Nogueira (2014) que tratam sobre o trabalho docente voluntário no contexto da crise econômica. Segundo Almeida e Wolff (2013), os preceitos da “acumulação por espoliação”⁹²/privatização, próprios da atual fase de desenvolvimento capitalista, foram inseridos na educação/ensino.

[...] a educação tornou-se um alvo do livre mercado. [...] Isso passa necessariamente por sua espoliação – leia-se privatização -, assim como por um conjunto de reformas no âmbito do sistema de ensino público que acompanhe um novo modelo de educação industrializada, isto é, baseado na lógica privatista da lucratividade (p.233).

Esses apontamentos corroboram com o que discutimos previamente. O processo de desmantelamento do ensino público brasileiro ocorre, em paralelo, a expansão do ensino privado e a consolidação do mercado educacional enquanto um importante setor de lucratividade ao capital. Nesse sentido, “[...] a educação passa a ser concebida e transformada em uma nova mercadoria na forma de serviço que, vendida no mercado, pode gerar lucro aos proprietários” (ALMEIDA; WOLFF, 2013, p.233).

Para “gerar lucro” a educação precisa adequar-se a lógica que rege a produção capitalista, isso exigiu a inserção e aplicação de inovações tecnológicas nos processos educativos. Um dos exemplos mais claros em que se pode evidenciar esse processo, são nos chamados ensino a distância (EaD). Essa nova modalidade de ensino se expandiu no Brasil⁹³ pautada nas novas tecnologias de comunicação e informação (TICs). O mercado de educação a distância, tem provocado alterações na organização e no processo de trabalho docente, na estrutura e formas de ensino, no trato com o conhecimento, na relação professor-aluno, na qualidade do ensino, entre outras.

⁹² A acumulação por espoliação ocorre porque “posto que o grande problema da sobreacumulação é encontrar meios de escoar excedentes de capital de modo lucrativo, recorre-se à “acumulação por espoliação” como forma de liberar e, por conseguinte, baratear todo um conjunto de ativos – inclusive força de trabalho – sobre os novos investimentos que poderão ser aplicados” (ALMEIDA; WOLFF, 2013, p.232).

⁹³ Uma pesquisa feita pela Associação Brasileira de Educação a Distância (ABED), “[...] contabilizou mais de dois milhões (2.279.070) de brasileiros como alunos de cursos de EaD, em 2006. Destacaram-se alguns gigantes do setor como os projetos Oi Futuro (Instituto Telemar) com mais de 500 mil alunos, SEBRAE com cerca de 300 mil, e outros, como a Fundação Bradesco, o Governo do Estado de São Paulo e o SENAC, que se aproximaram de 100 mil alunos. Das matrículas em EaD, em 2006, interessa-nos especialmente os dados relativos às instituições credenciadas pelo Sistema de Ensino, que perfazem um total de 778.458 alunos. Desses, 74% eram estudantes de Graduação e Pós (credenciamento Federal), enquanto 26% estavam na Educação de Jovens e Adultos (EJA), no Ensino Médio, Fundamental e em cursos técnicos (credenciamento Estadual). Para se ter uma ideia da dimensão dessa expansão, basta dizer que ela significou um aumento de cerca de 150% em relação a 2004” (LEMGRUBER, s/d).

A pesquisa de Almeida e Wolff (2013), com base num estudo de caso – que utilizou como campo de investigação uma instituição privada, localizada no norte do Paraná – buscou reconhecer em quais condições vem se desenvolvendo a atividade do trabalhador docente inserido no mercado de educação a distância e quais as mudanças advindas com a aplicação das novas tecnologias nos processos de ensino. Eles revelam que “[...] além das TICs, a Instituição Y recorreu aos novos parâmetros gerenciais inspirados na gestão para a qualidade total e na administração participativa, sendo os mesmos moldes adotados no processo de reestruturação produtiva das grandes empresas” (ALMEIDA; WOLFF, 2013, p.235).

Dentre algumas considerações:

Percebemos que, apropriadas por investidores privados e quase sem fronteiras, as tecnologias de EaD favorecem a expansão do capital pela via da “acumulação por espoliação”, ampliando seu alcance e acelerando substancialmente sua reprodução também na esfera da educação. Nesse processo, considerando a constante evolução na instituição estudada, notamos a tendência à concretização da flexibilização da produção e das relações de trabalho, na qual se busca sobretudo reduzir custos de produção por meio de novas tecnologias. Esse panorama levou à adoção de uma “solução tecnológico-organizacional” que, além do aumento da produtividade e o corte de custos, precarizou as relações de trabalho com subcontratação de professores, desvinculação entre o pagamento da aula e o contrato de trabalho e, acima de tudo, implemento de atividades em domicílio que não entram na contabilidade do salário. Além disso, as aulas são gravadas e disponibilizadas aos alunos a qualquer tempo, sem que o professor tenha direito sobre elas (ALMEIDA; WOLFF, 2013, p.242).

Esse modelo de educação adequou-se as necessidades do capital de novos padrões de exploração da força de trabalho e de redução dos custos com os processos produtivos. Ou seja, no plano educacional, esse fenômeno vai se configurar na minimização dos custos com estrutura física e manutenção dos espaços escolares, máquinas e equipamentos; no processo de automação, que substitui o trabalhador (trabalho vivo) por máquinas e softwares (trabalho morto); na intensificação da exploração do trabalho docente, considerando que, uma aula vendida por essa força de trabalho, pode ser reproduzida infinitas vezes, para um número ilimitado de estudantes e gerar um lucro constante ao proprietário dessas empresas de ensino; na diminuição dos postos de trabalho necessários a manutenção da estrutura educacional.

O esvaziamento do conteúdo da atividade docente pela inserção da lógica da qualificação aproxima-a da dinâmica própria do trabalho operário (industrial), cujas funções são eminentemente determinadas

pela maquinaria e nas quais o trabalho morto prevalece sobre o trabalho vivo, o que compromete seriamente a relativa autonomia do professor sobre sua prática (ALMEIDA; WOLFF, 2013, p.244).

Embora a EaD tenha sido apropriada pelos interesses privatistas de reprodução do capital, há de considerar que esse desenvolvimento nas forças produtivas possibilitou atender as demandas excluídas, considerando que em 70% dos municípios brasileiros não existe ensino superior. Nesse sentido, o modelo EaD e as TICs abriram caminhos para a ampliação do acesso à educação superior, pois viabilizaram transpor as barreiras espaciais e temporais e permitiram o intercâmbio de conhecimento e informações entre diferentes “comunidades virtuais de aprendizagem”.

Num país com um território geográfico da extensão do Brasil, esses mecanismos podem representar alternativas importantes para reduzir o nível de exclusão educacional. No entanto, apropriado por instituições privadas, “[...] a EaD, longe de representar um avanço na democratização do ensino de qualidade no país, pode antes ser uma resposta do capital no sentido de abrir espaço para novas formas de exploração econômica diante do fenômeno da globalização” (ALMEIDA; WOLFF, 2013, p.231).

A lei imanente do capital de autovalorização, faz com que o capital necessite se expandir aos mais diversos setores. No decorrer das crises de superprodução ou sobreacumulação, evidencia-se a capacidade do capital em produzir e gerar novos mercados de exploração. Em nossa leitura, o mercado educacional – estendendo-se ao mercado de academias – compõem a dinâmica mais ampla do capital de abertura de novos mercados com a finalidade de enfrentar suas crises e recuperar a taxa de lucro. Uma forma de escoar o capital excedente de modo lucrativo para novos setores.

Almeida e Wolff (2013), fundamentando-se em Silver (2005), sintetizam quatro estratégias capitalistas que funcionam como respostas-padrão, principalmente, em momentos de crise, em busca de solução para a contradição inerente entre capital e trabalho. Embora, a seguir, tenhamos selecionado uma citação extensa, consideramos que nela encontram-se os pontos centrais que foram abordados nesse capítulo, no que se refere a dinâmica do capital diante suas crises e o decorrente processo de reestruturação produtiva.

Apesar de complementares, duas delas estão mais diretamente relacionadas à acumulação por espoliação. São elas: 1) “solução espacial”, isto é, a realocação da produção em regiões com força de trabalho e matéria-prima baratas (que pode ocorrer tanto de um país para outro como dentro de um mesmo país); 2) “solução financeira”, que visa dar conta da crise de sobreacumulação por meio da transferência do capital da produção para o capital especulativo, criando novas oportunidades de investimentos (sobretudo, de bens de capital e novos recursos produtivos). Ambas as soluções exigem um contínuo movimento de abertura de novos mercados periféricos para o aporte do capital excedente advindo dos países e/ou regiões tecnologicamente avançados. As outras duas soluções são uma resposta particular interessante à crise social – que, como vimos, acompanha toda crise econômica – e combinam-se para arrefecer e fugir de conquistas e movimento trabalhistas consolidados. São elas: 1) “solução tecnológica/organizacional”, ou seja, uma reestruturação produtiva que, introduzindo novas tecnologias poupadoras de força de trabalho e inovações organizacionais, possibilitam a fragmentação e a dispersão da produção e, portanto, o enfraquecimento de velhos e novos direitos trabalhistas (flexibilização da legislação trabalhista, terceirizações, subcontratações e contratos temporários são os exemplos mais evidentes desse tipo de solução hoje em dia); 2) “solução de produto”, isto é, a industrialização de novos ramos e produtos que compense a perda de lucratividade causada pela crise de sobreacumulação, tanto mais agravada pelo enxugamento decorrente dos processos de reestruturação (ALMEIDA; WOLFF, 2013, p.232).

Trata-se do movimento de reordenamento do capital, que em maior ou menor grau, responde as suas crises utilizando algumas dessas estratégias. Como vimos no início do capítulo, o processo desencadeado no Brasil em meados dos anos 90, de deslocamento geográfico dos grandes centros produtivos para regiões onde fosse possível baratear os custos com a produção e com a força de trabalho, corresponde a “solução espacial”. A “solução financeira” – também foi um fenômeno que ocorreu na formação social brasileira, com a transferência de capital produtivo para o capital especulativo, principalmente com a abertura do país ao capital estrangeiro e sua inserção no mercado mundial.

As mudanças tecnológicas, estruturais e organizacionais nos mais diversos setores produtivos e de serviços⁹⁴, validam, também, a “solução tecnológica/organizacional” enquanto uma alternativa utilizada pelo capital. Destacamos significativos avanços na produtividade do trabalho de base microeletrônica/informacional, bem como a organização toyotista que marca um

⁹⁴ O processo de reestruturação produtiva também se desenvolveu nos demais setores da economia brasileira, a saber: petroquímico, metalúrgico, construção civil, telemarketing, aeronáutico, fumageiro, agronegócio, agroindústria, hotelaria, entre outros. Ver em Antunes (2006; 2013 e 2014).

novo patamar nas relações de trabalho. Isso repercutiu diretamente nas condições de vida da classe trabalhadora, tendo em vista, o desemprego estrutural que toma proporções assustadoras e as condições precárias de trabalho que possibilitam ao trabalhador ter acesso aos bens necessários à sua sobrevivência. Esse movimento é a expressão do acirramento da contradição entre capital e trabalho, ou ainda, da contradição entre o vertiginoso avanço das forças produtivas e a forma de apropriação privada dos bens produzidos, que se expressa no antagonismo entre a classe capitalista e a classe trabalhadora.

A última estratégia sobre a “solução de produto”, mostra como o capital vai se alastrando para todas as partes onde seja possível manter constante sua valorização. O processo de industrialização de novos ramos e produtos, pode ser entendido como a transferência de capital de um setor ou até mesmo de um país para outro, onde o capital não encontre dificuldade para expandir-se, aumentando assim, as taxas de lucro (ou mais valor) nos processos produtivos. Essa consideração nos oferece fortes indicativos para avançar na hipótese de que o mercado de academias de ginástica (um filão da indústria da cultura corporal), desenvolveu-se nos anos de 1980 e 1990 como uma alternativa de enfrentamento do capital frente a crise e por ser um mercado ainda pouco explorado pelo capital.

E, ainda, podemos fomentar a ideia de que, na correlação de forças, o que forjou as determinações na formação em Educação Física, não foram as novas exigências de qualificação da força de trabalho características da reestruturação produtiva, mas sim, os interesses capitalistas de proprietários do setor (sejam eles empresários industriais ou empresários de ensino) na defesa por uma formação profissional que atendesse as demandas desse mercado em expansão. A “solução de produto” é colocada em prática no momento em que,

[...] os capitalistas tentam aumentar os lucros e o controle não apenas se deslocando para novos locais ou transformando o processo de trabalho, mas também se deslocando para novos setores e linhas de produto menos sujeitas à competição intensa [...] a dinâmica interna e inter-relacionada de três ciclos de macroprodutos: a indústria têxtil mundial (indústria do século XIX por excelência), a indústria automobilística mundial e os setores emergentes do final do século XX e começo do XXI. Concluímos que, assim como as manifestações trabalhistas se deslocaram geograficamente com o deslocamento da produção dentro de um setor, deslocaram-se também entre setores, com o tempo e com a ascensão e o declínio de novos tipos de indústria (SILVER, 2005, p.51).

Seria a indústria da cultura corporal uma “solução de produto”? Quais determinações explicam a expansão do mercado de academias de ginásticas no Brasil? De que forma, as alterações advindas da reestruturação produtiva e os novos métodos de organização do trabalho, repercutiram no mercado de academias? Como se estrutura a cadeia produtiva por trás do comércio da cultura corporal em academias de ginástica? Esses são questionamentos que irão nortear nossa próxima discussão.

4. DADOS ECONÔMICOS E EXPANSÃO DA CADEIA PRODUTIVA DO SETOR DE ACADEMIAS DE GINÁSTICA: A INDÚSTRIA DA CULTURA CORPORAL NO SÉCULO XXI

[...] a relação da indústria, do mundo da riqueza em geral, com o mundo político é um dos problemas fundamentais da era moderna (MARX, 2010, p. 149).

Nesse capítulo, nosso objetivo é apresentar um panorama do setor de academias de ginástica⁹⁵ no Brasil, sob a perspectiva dos dados econômicos. Iniciamos situando a economia brasileira, pois é no interior dela que se desenvolve a indústria⁹⁶, que estamos chamando de "indústria da cultura corporal"⁹⁷. Em seguida, apresentamos os números sobre essa indústria no setor de academias de ginástica, destacando o contexto internacional, latino-americano e nacional. Feito isto, traçamos o debate sobre o conceito de cadeia produtiva e apresentamos um fluxograma da cadeia produtiva do setor de academias⁹⁸, os elos entre os ramos industriais e de serviços que atendem a esse mercado. Ao final, discutimos os traços da reestruturação produtiva nas academias de ginástica brasileiras.

O mercado de academias que apontou no cenário mundial nos anos de 1980, cresce significativamente no século XXI, mesmo em conjuntura de crise do capital. O último relatório global publicado pelo *International Health, Racquet & Sportsclub Association* (IHRSA) referente a 2016, registrou crescimento no setor, com a receita

⁹⁵ Optamos por usar o termo "academias" ou "academias de ginástica", ao invés de *fitness*, *welness*, saúde e bem-estar, entre outros. Quando nos referimos ao setor de academias, incluímos os estabelecimentos que se encontram em clubes, centros de atividade física ou estúdios. Entendemos que a academia é o locus central da privatização da cultura corporal, a partir dela e por ela, organizam-se as demais atividades no setor, como *personal trainer*, treinamento funcional, pilates, yoga, venda de produtos (vestuário, suplementos, acessórios e cursos). A saber, a IHRSA utiliza o termo "*healthclubs*" (clubes de saúde), no relatório latino-americano da IHRSA (2012) usou-se o termo "*academias*".

⁹⁶ Estamos nos apoiando no entendimento de indústria enquanto "conjunto de atividades produtivas que se caracterizam pela transformação de matérias-primas, de modo manual ou com auxílio de máquinas e ferramentas, no sentido de fabricar mercadorias. De uma maneira bem ampla, entende-se como indústria desde o artesanato voltado para o autoconsumo até a moderna produção de computadores e instrumentos eletrônicos" (SANDRONI, 2002, p. 299-0).

⁹⁷ Não utilizamos o termo "indústria do fitness e/ou bem-estar" (recorrente no âmbito da produção do conhecimento), por considerar que este não condiz com as atuais condições do setor. Já há um debate que envolve o conceito de "fitness" e "wellness" (FURTADO, 2009), no início do tópico 4.2, desenvolvemos uma discussão em torno desses conceitos. Estamos propondo o termo "indústria da cultura corporal", considerando que essa indústria é formada pelos seguintes setores: esportivo, academias de ginástica, lutas e danças (ainda temos que pensar nos jogos e brinquedos). Esses setores movimentam uma ampla cadeia produtiva, composta por diferentes ramos industriais e de serviços, que se articulam no interior dessa indústria especializada.

⁹⁸ Por considerar que ainda não há desenvolvido um fluxograma da cadeia produtiva em academias de ginástica, entendemos que a sistematização que apresentaremos a seguir se configura enquanto uma proposta, a ser avaliada por aqueles que pesquisam e discutem o tema na área.

total alcançando em torno de US\$ 83,1 bilhões. São mais de 200 mil academias/clubes distribuídos em todo o mundo (IHRSA, 2017)⁹⁹.

Corroboramos com Furtado (2009, s/p) ao afirmar que, "a análise do ramo de academias de ginástica deve compreendê-la como um ramo periférico, tanto no âmbito da produção capitalista quanto na posição do Brasil no cenário do mercado mundial". Para tanto, buscamos a articulação entre economia/política e academias de ginástica.

Os dados a seguir ilustram, inicialmente que, embora o Brasil esteja entre os maiores mercados mundiais quanto ao número de estabelecimentos e alunos/membros, a receita do setor e a taxa de penetração (aumento de consumidores) ainda é baixa, quando se considera o tamanho do país e sua população. Para introduzirmos a discussão, fizemos um quadro comparativo do Brasil com os maiores mercados do setor de academias em 2016, levantados pela IHRSA.

Quadro 1 - Quadro do desempenho do setor de academias de ginástica em 2016: comparativo Brasil e demais países

Índices/Países	Brasil	Estados Unidos	Reino Unido	Alemanha
Número de Academias	34.509	36.540	6.728	8.684
Número de Alunos (em milhões)	9,60	57,20	9,70	10,08
Faturamento Anual (em bilhões de dólares)	2,1	27,6	6,1	5,5

Fonte: Elaboração própria conforme dados IHRSA (2017).

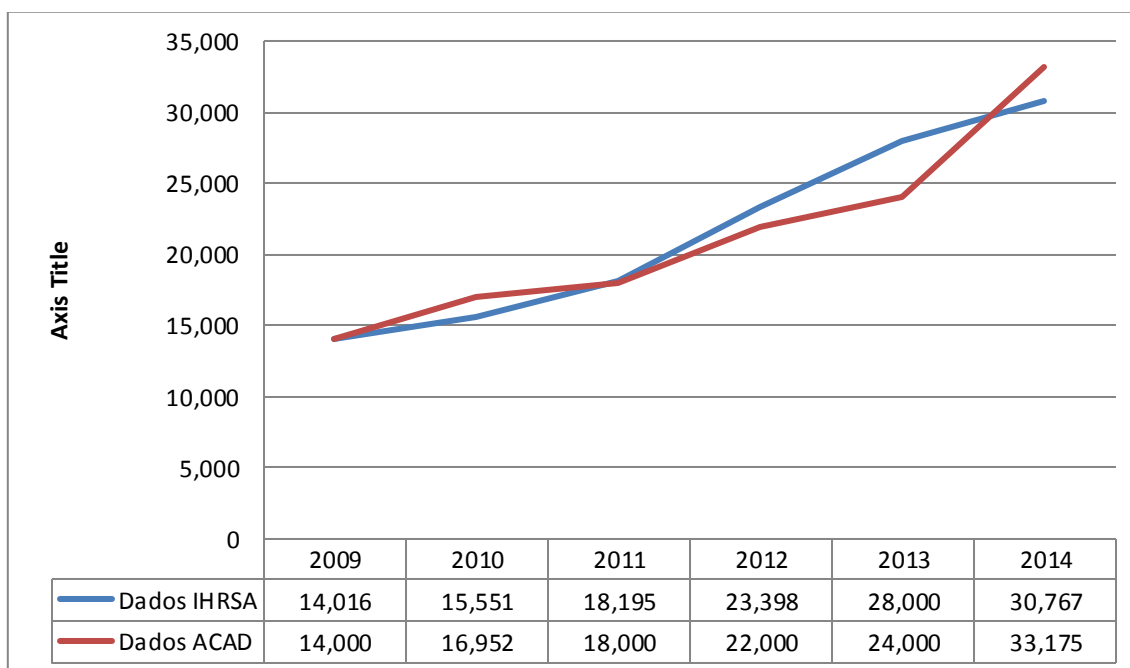
De acordo com o relatório da IHRSA (2017), o Brasil encontra-se entre os maiores mercados mundiais, estando em segundo lugar no que se refere ao número de academias, ficando atrás apenas dos EUA. Houve um pequeno aumento do público consumidor no mercado brasileiro, alcançando os 9,60 milhões de alunos/membros (4º lugar nessa categoria). Em relação ao faturamento anual, ocupamos a décima posição, com a receita aproximada de US\$2,1 bilhões. Quando analisamos o contexto latino-americano, o Brasil destaca-se pelo maior mercado, seguido do México (US\$1,8 bilhão) e Argentina (US\$1 bilhão). Trataremos

⁹⁹ A IHRSA, atualmente, é a maior organização do setor, a nível mundial, que representa academias, clubes, spas, centros de saúde e fornecedores de equipamentos e serviços. Sua missão é proporcionar o crescimento, proteger e promover a indústria da saúde e do *fitness*.

detalhadamente desses números no tópico dos dados econômicos de expansão do setor.

Segundo informações disponíveis no site da Associação Brasileira de Academias (ACAD), entre os anos de 2010 - 2014, o mercado de academias de ginástica no Brasil dobrou seu faturamento, de aproximadamente US\$1,25 bilhão, chegando a casa dos US\$2,5 bilhões. O número de academias acompanhou esse crescimento, de 15.000 em 2010, para mais de 30.000 em 2014¹⁰⁰.

Gráfico 1 - Evolução do número de academias de ginástica no Brasil



Fontes: IHRSA; Revista ACAD Brasil¹⁰¹ (Elaboração própria).

Esses dados evidenciam, a priori, a trajetória de crescimento no número de academias de ginástica no país, indicando que se trata de um mercado em expansão na economia brasileira. Nesse gráfico, apresentamos as estatísticas sobre o setor, publicadas pela IHRSA e ACAD, como há uma pequena taxa de variação entre os dados, optamos por colocá-los em linhas diferenciadas. O último levantamento feito pela ACAD foi em 2014. Os dados de 2015 e 2016 contidos nos relatórios anuais da IHRSA, apontam um leve crescimento no número de academias, saltando de 31.809 para 34.509 estabelecimentos no Brasil (IHRSA,

¹⁰⁰ Essas informações encontram-se no site da ACAD, disponível em: <http://www.acadbrasil.com.br/mercado.html>.

¹⁰¹ Os dados foram retirados de publicações no site da IHRSA, disponíveis em: <http://www.ihrsa.org/blog/tag/trend-report>. E em diferentes edições da Revista ACAD Brasil, disponíveis em: http://www.acadbrasil.com.br/revista_online.html

2017). Abordaremos adiante sobre os dados econômicos do setor, em escala mundial e nacional.

Sobre as fontes que utilizaremos no decorrer do capítulo, é importante destacarmos a dificuldade em se ter acesso aos dados acerca do setor de academias. Tentamos adentrar as academias para realizar pesquisa de campo, mas não conseguimos por negação dos estabelecimentos¹⁰². A maioria dos dados que levantamos, estão dispersos em sites de associações, organizações e empresas do ramo, e ainda, apresentam valores diferentes, mantendo uma pequena taxa de variação¹⁰³. Cabe ressaltar, que o Instituto Brasileiro de Geografia e Estatísticas (IBGE) não dispõe de levantamentos específicos sobre o setor. Para tanto, recorreremos aos dados disponíveis nos relatórios globais da IHRSA que são publicados anualmente¹⁰⁴, o Relatório Latino-americano da IHRSA (2012)¹⁰⁵, as Revistas da ACAD, *Fitness Brasil*, CONFEF/CREFs, além de reportagens e materiais de pesquisa do Sebrae, SESC, Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ)¹⁰⁶, Associação Brasileira da Indústria do Esporte (ABRIESP)¹⁰⁷, IBGE, entre outros.

¹⁰² Fizemos algumas tentativas para fazer pesquisa nas grandes academias, inclusive, buscamos contato com professores de Educação Física que atuavam nesses estabelecimentos, porém, não foi permitido. Dentre as academias, podemos citar: a *Smart Fit* e a *Well Academia*.

¹⁰³ Dentre os dados que encontramos, verificamos que há divergência numérica entre as publicações da ACAD e IHRSA, em relação a quantidade de academias e faturamento do setor, contudo, mantém-se uma taxa de variação baixa, que não prejudica a análise que pretendemos fazer. A ACAD tende a arredondar os números, além de que, as últimas estatísticas apresentadas pela Associação foram em 2014, desde então, ela referencia-se nos números levantados pela IHRSA. De qualquer modo, vamos nos basear nos relatórios da IHRSA, por representarem a maior fonte de dados internacionais do setor de academias atualmente.

¹⁰⁴ Não tivemos acesso a todos os relatórios globais. Eles não estão disponíveis online, somente a partir da compra, no valor de 149,85 dólares cada um. Adquirimos o relatório mais recente (referente a 2016) para desenvolver a discussão sobre os dados econômicos do setor. As informações que apresentamos, com base nos relatórios anteriores, são de fontes secundárias, reportagens no site da IHRSA, das revistas ACAD e em pesquisas da área.

¹⁰⁵ O relatório latino-americano encontra-se disponível em: <http://fitnessmais.com.br/download/vendas/lhrsa-Latin-American-Report-Portuguese.compressed.pdf>.

¹⁰⁶ "Estruturada nacionalmente com escritórios e sedes regionais distribuídos pelo país, a ABIMAQ representa atualmente cerca de 7.500 empresas dos mais diferentes segmentos fabricantes de bens de capital mecânico, cujo desempenho tem impactado diretamente sobre os demais setores produtivos nacionais" (informações retiradas do site da ABIMAQ). Essa indústria está organizada em câmaras setoriais, dentre elas, a "Câmara Setorial de Equipamentos para Ginástica (CSGIN), que é onde se enquadram os ramos industriais que produzem equipamentos e aparelhos específicos para o setor de academias. Reconhecer a maneira como se estruturam os elos de produção, nos serviu para o estudo da cadeia produtiva.

¹⁰⁷ A ABRIESP é uma entidade de âmbito nacional, fundada em 2005, com o objetivo de incentivar e representar a indústria do esporte. Assim como na ABIMAQ, a ABRIESP subdivide-se em câmaras setoriais, são elas: infraestrutura esportiva, máquinas e equipamentos, materiais e acessórios, prestação de serviços. Buscamos entender o setor esportivo e a indústria ligada a ele, a fim de buscar pistas do modo como se organiza este setor, que está intimamente articulado ao setor de academias de ginástica.

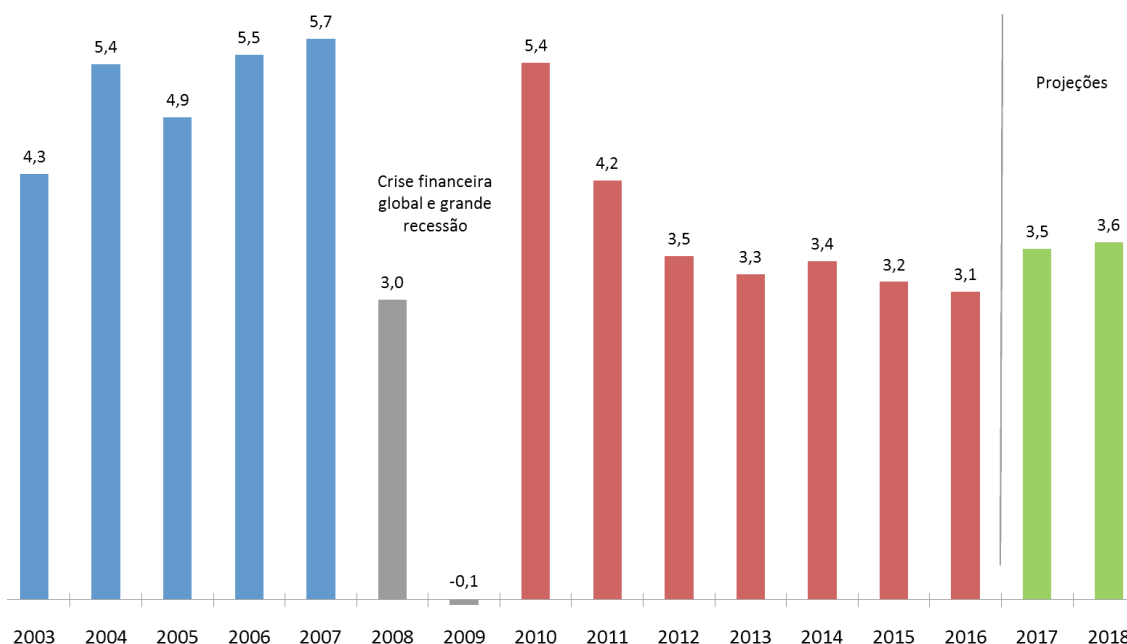
4.1 UM PANORAMA DA ECONOMIA BRASILEIRA

Já que estamos tratando do setor de academias de ginástica, esse está engajado no conjunto de atividades que compõem a economia brasileira, portanto é fundamental situar o desempenho da economia nacional nos últimos anos, para adiante reconhecermos as relações mais específicas relativas ao mercado de academias.

Uma das variáveis utilizadas para mensurar o desempenho da economia mundial é o Produto Interno Bruto (PIB)¹⁰⁸, que compreende o conjunto das atividades econômicas, incluindo todos os bens e serviços produzidos no país, podendo ser trimestral, semestral ou anual. Trata-se de uma medida global que permite compreender, entre outros fatores, o nível de renda da população.

Iniciamos com a tabela do desempenho da economia mundial no século XXI.

Gráfico 2 - Desempenho da Economia Mundial de acordo com o PIB (em%) 2003-2016 / Projeções 2017-2018



¹⁰⁸Segundo Sandroni (2002, p. 459), o PIB "Refere-se ao valor agregado de todos os bens e serviços finais produzidos dentro de um território econômico de um país, independentemente da nacionalidade dos proprietários das unidades produtoras desses bens e serviços. Exclui as transações intermediárias, é medido a preços de mercado e pode ser calculado sob três aspectos. Pela ótica da produção, o PIB corresponde à soma dos valores agregados líquidos dos setores primário, secundário e terciário da economia, mais os impostos indiretos, mais a depreciação do capital, menos os subsídios governamentais. Pela ótica da renda, é calculado a partir das remunerações pagas dentro do território econômico de um país, sob a forma de salários, juros, aluguéis e lucros distribuídos; somam-se a isso os lucros não distribuídos, os impostos indiretos e a depreciação do capital e, finalmente, subtraem-se os subsídios. Pela ótica do dispêndio, resulta da soma dos dispêndios em consumo das unidades familiares e do governo, mais as variações de estoques, menos as importações de mercadorias e serviços e mais as exportações". O PIB também é um indicador utilizado para calcular o Índice de Desenvolvimento Humano (IDH).

Fonte: Instituto de Estudos para o Desenvolvimento Industrial (2016) com base FMI - Base de Dados do *World Economic Outlook*.

A partir desse gráfico, notamos que a economia mundial nos primeiros anos do século XXI apresentou uma fase de ascensão, resultado do processo de intensificação da reestruturação produtiva e das políticas neoliberais nos finais de 1990, em âmbito mundial. Em 2008, com uma baixa considerável no PIB, é possível perceber indicativos da recessão de 2009, que abateu o mundo todo com a queda do PIB para -0,1. Houve uma alta em 2010 que não se sustentou, demonstrando queda nos anos seguintes. As projeções para 2017/2018 são de um pequeno crescimento, todavia, esses anos consecutivos de estagnação (2012-2015) apontam que o capital tem encontrado dificuldade para superar a crise de 2009, na medida em que não consegue elevar suas taxas de lucro.

Passamos por um período de instabilidade econômica, no qual o modo capitalista de produção para retomar sua lucratividade, intensifica a exploração do trabalho, agravando as já precárias condições de vida da classe trabalhadora.

Vejamos uma tabela que mostra a distribuição do PIB nas maiores economias em 2016:

Tabela 2 - Maiores Economias - participação no PIB mundial - 2016

Classificação	País	PIB - US\$ trilhões	% Total
1	Estados Unidos	18.569.100	24,67
2	China	11.218.281	14,90
3	Japão	4.938.644	6,56
4	Alemanha	3.466.639	4,61
5	Reino Unido	2.629.188	3,49
6	França	2.463.222	3,27
7	Índia	2.256.397	3,00
8	Itália	1.850.735	2,46
9	Brasil	1.798.622	2,39
10	Canadá	1.529.224	2,03
11	Coreia do Sul	1.411.246	1,87
12	Rússia	1.280.731	1,70
13	Austrália	1.258.978	1,67
14	Espanha	1.232.597	1,64
15	México	1.046.002	1,39

	Subtotal	56.949.606	75,65
	Outros	18.328.443	24,35
	Total	75.278.049	100,00

Fonte: FMI (2017) - Base de dados *World Economic Outlook* (Elaboração própria).

Quando analisamos o PIB brasileiro em comparação com os demais países, é possível verificar (a) concentração e monopólio de capital sob o controle da tríade EUA, China e Japão, que somam juntos o montante de US\$ 34.726.025 trilhões, correspondendo a 46,13% do PIB mundial; (b) o PIB do Brasil confirma sua posição periférica nas relações econômicas internacionais, alcançando pouco mais de US\$ 1.798 trilhões, o que corresponde a 2,39%; (c) o Brasil encontra-se na 9ª posição no ranking das maiores economias, contudo, vem demonstrando retração nos índices econômicos desde 2014.

Observemos a tabela adiante que mostra dados sobre o desempenho das economias na participação do PIB mundial nos últimos 20 anos e as projeções do FMI para 2020:

Tabela 3 - Participação do PIB de países selecionados no PIB total mundial - (em %) 1995 -2020

Ano	Alemanha	Argentina	Brasil	China	Coreia do Sul	Estados Unidos	Japão
1995	8,40	0,91	2,55	2,39	1,80	24,84	17,29
2000	5,81	0,92	1,95	3,61	1,67	30,56	14,06
2005	6,06	0,42	1,88	4,88	1,90	27,67	9,66
2010	5,22	0,65	3,36	9,24	1,67	22,80	8,38
2015	4,54	0,85	2,43	15,13	1,86	24,31	5,91
2020*	4,12	0,86	2,70	16,64	1,86	24,36	5,70

* Projeções. Fonte: Mercado Comum (2017), de acordo com dados do FMI. (Elaboração própria).

A China despontou no século XXI, sendo atualmente a 2ª maior economia, seu PIB em 1995 representava 2,39% do total mundial, em 2016 chegou ao equivalente a 16,64%. O Brasil, nesse intervalo de tempo, apresentou pequena taxa de variação (para mais e para menos), mantendo-se praticamente estagnado, de 2,55% para 2,43% em 2015. Destaca-se também, a queda na taxa de participação japonesa (17,29% - 5,91%) e alemã (8,40% - 4,54%). A partir desses dados, é possível perceber a dinamicidade nas relações econômicas, impulsionada pela concorrência capitalista, em tempos de mundialização do capital.

As pesquisas do BM e FMI¹⁰⁹, classificam os países entre: economias avançadas (EUA, Japão e Reino Unido) e economias emergentes¹¹⁰ - Brasil, Rússia, Índia, China¹¹¹ e (mais recentemente, em 2010) a África do Sul, estas compõem o bloco econômico chamado BRICS' além de Colômbia, Coreia do Sul, Indonésia, México, Polônia e Turquia (compõem a OCDE - Organização para Cooperação e Desenvolvimento Econômico) - são os países que, de acordo com os organismos internacionais, tem grande potencial econômico e peso no mercado mundial, e, em conjunto, essas economias tendem a crescer. Segundo Baumann (2016, p.9):

Essas onze economias emergentes têm conquistado espaço no mercado internacional, em ritmo que pode ser medido pela participação de seus produtos no valor total importado por três dos mais importantes mercados: Estados Unidos, União Europeia (28 países) e Japão. Em 2000, as importações provenientes desses emergentes correspondiam a 27% do valor total importado por essas economias avançadas em conjunto. Em 2014, essa participação atingia não menos de 40,4%, segundo os dados da base Comtrade, das Nações Unidas. Claro, boa parte desses resultados é devido à China. No entanto, mesmo excluindo esse país, ainda assim a participação é significativa, embora com um dinamismo mais modesto: 18%, em 2000, e 21%, em 2014.

O aumento na taxa de produtos importados expressa o fortalecimento dessas economias no mercado mundial. Os dados apontam para o crescimento do BRICS, contudo, quando analisamos a situação específica do Brasil nesse bloco econômico, verificamos que a economia do país não tem acompanhado o desempenho alcançado pelos demais países do BRICS - o Brasil apresentou o menor crescimento em relação ao PIB. Para termos uma noção em percentual do PIB mundial no decorrer do século XXI, a tabela a seguir, traça um comparativo do PIB das economias avançadas, em paralelo as economias emergentes.

¹⁰⁹ Esses organismos internacionais publicam pesquisas semestrais, intituladas "World Development Indicators" (Indicadores de Desenvolvimento Mundial) desenvolvidas pelo Banco Mundial, disponível em: <https://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> e pelo Fundo Monetário Internacional, "World Economic Outlook" (Perspectiva Econômica Mundial), disponível em: <http://www.imf.org/en/publications/weo>.

¹¹⁰ "Essas economias, batizadas como *emergentes*, destacam-se do grupo maior das economias não industriais por apresentarem em geral grandes dimensões geográficas e demográficas, elevado ritmo de crescimento do produto nacional, expressivo grau de industrialização e melhora acentuada nos indicadores de desenvolvimento econômico e social. O número de países que são candidatos potenciais a compor essa lista não é pequeno. Essa lista tampouco é imutável: variações na conjuntura econômica podem promover ou demover a inclusão de um determinado país nesse grupo" (BAUMANN, 2016,p.8).

¹¹¹ Apesar da China ter apresentado o 2º maior PIB em 2016, representando 14,90% do PIB total, os organismos internacionais classificam-na como uma economia emergente, considerando entre outros fatores, a baixa renda per capita do país, que em 2015 foi de US\$ 8.113, abaixo do Brasil que chegou a US\$ 8.727.

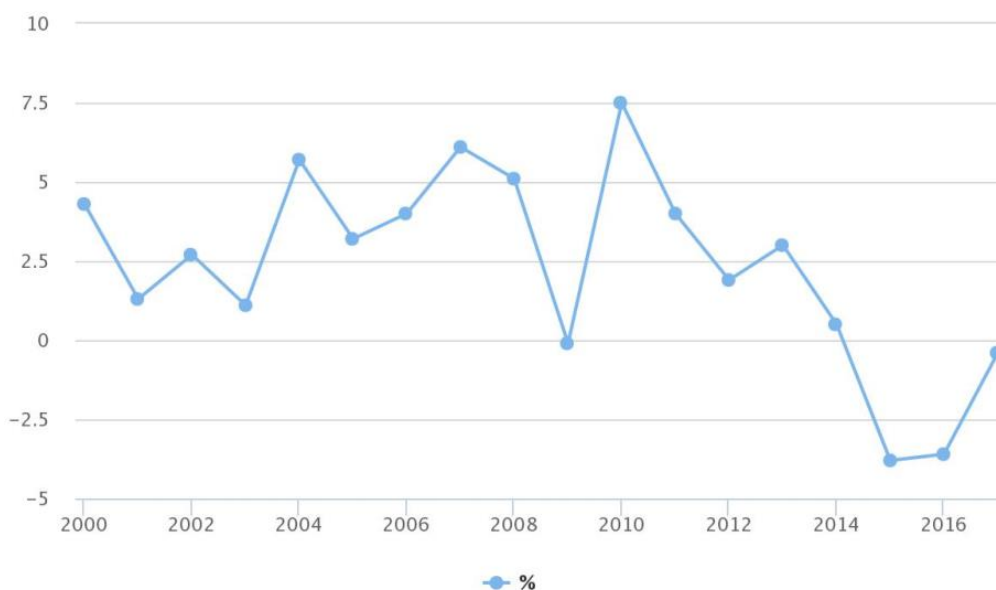
Tabela 4 - Taxa anual de crescimento do PIB mundial e de países selecionados (em %) 2001-2016

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	Média	Acumulado
Mundo	2,5	3,0	4,3	5,4	4,9	5,5	5,6	3,0	-0,1	5,4	4,2	3,5	3,4	3,5	3,4	3,1	3,79	60,60
Países Desenvolvidos	1,6	1,8	2,1	3,2	2,8	3,0	2,7	0,1	-3,4	3,1	1,7	1,2	1,3	2,0	2,2	1,7	1,69	27,10
Estados Unidos	1,0	1,8	2,8	3,8	3,4	2,7	1,8	-0,3	-2,8	2,5	1,6	2,2	1,7	2,4	2,6	1,6	1,80	28,80
Zona do Euro	2,1	1,0	0,7	2,3	1,7	3,2	3,0	0,4	-4,5	2,1	1,5	-1,0	-0,3	1,2	2,0	1,7	1,08	17,20
Países Emergentes	3,7	4,5	7,0	8,0	7,2	8,1	8,6	6,8	2,9	7,4	6,3	5,4	5,1	4,7	4,3	4,1	5,82	93,10
Am. Latina	0,6	0,4	2,0	6,3	4,6	5,6	5,9	4,0	-1,8	6,1	4,7	3,0	2,9	1,2	0,1	-1,0	2,79	44,60
Brasil	1,4	3,1	1,1	5,8	3,2	4,0	6,1	5,1	-0,1	7,5	4,0	1,9	3,0	0,5	-3,8	-3,6	2,45	39,20
Rússia	5,1	4,7	7,3	7,2	6,4	8,2	8,5	5,3	-7,8	4,5	4,0	3,5	1,3	0,7	-2,8	-0,3	3,49	55,80
Índia	4,9	3,9	7,9	7,9	9,3	9,3	9,8	3,9	8,5	10,3	6,6	5,5	6,5	7,2	7,9	6,8	7,26	116,20
China	8,3	9,1	10,0	10,0	11,3	13	14,2	9,6	9,2	10,6	9,5	7,9	7,8	7,3	6,9	6,7	9,45	151,20
África do Sul	2,7	3,7	3,0	4,6	5,3	5,6	5,4	3,2	-1,5	3,0	3,3	2,2	2,5	1,6	1,3	0,3	2,89	46,20

Fonte: Mercado Comum (2017), com base em FMI - *World Economic Outlook* / abril de 2017 e edições anteriores.

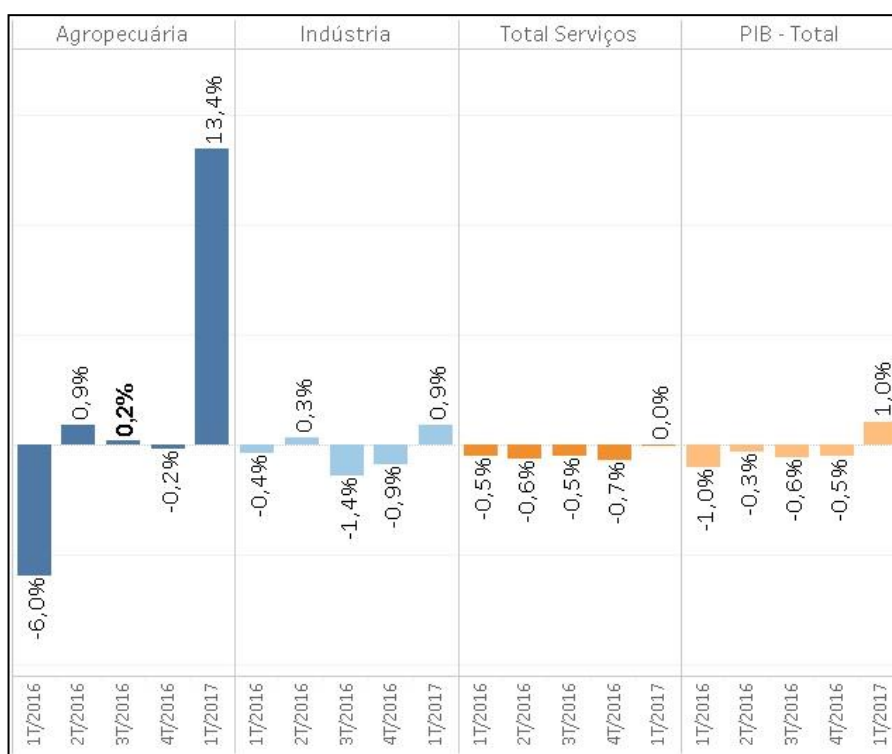
Diante desses dados, podemos constatar que as taxas de crescimento dos EUA e Reino Unido foram inferiores as das economias emergentes - o desempenho dos EUA é abaixo de 3,0% desde 2006. A China (9,45%) e a Índia (7,26%) destacam-se dos demais países por terem mantido elevada suas taxas de crescimento, mesmo diante a recessão de 2009. Dos países que compõem o BRICS, vejamos que o Brasil é o país que apresenta menor média, equivalente a 2,45%. "Em 2017 o Brasil terá o 7º ano seguido de crescimento econômico inferior à média mundial, o 3º de recessão contínua e o 4º em renda per capita negativa" (MERCADO COMUM, 2017, s/p).

O gráfico 3 ilustra a trajetória do PIB brasileiro no século XXI, observemos as variações da economia brasileira, em uma fase de recessão desde 2010, intensificando-se em 2015.

Gráfico 3 - Desempenho do PIB Brasileiro (em %) 2000 - 2016

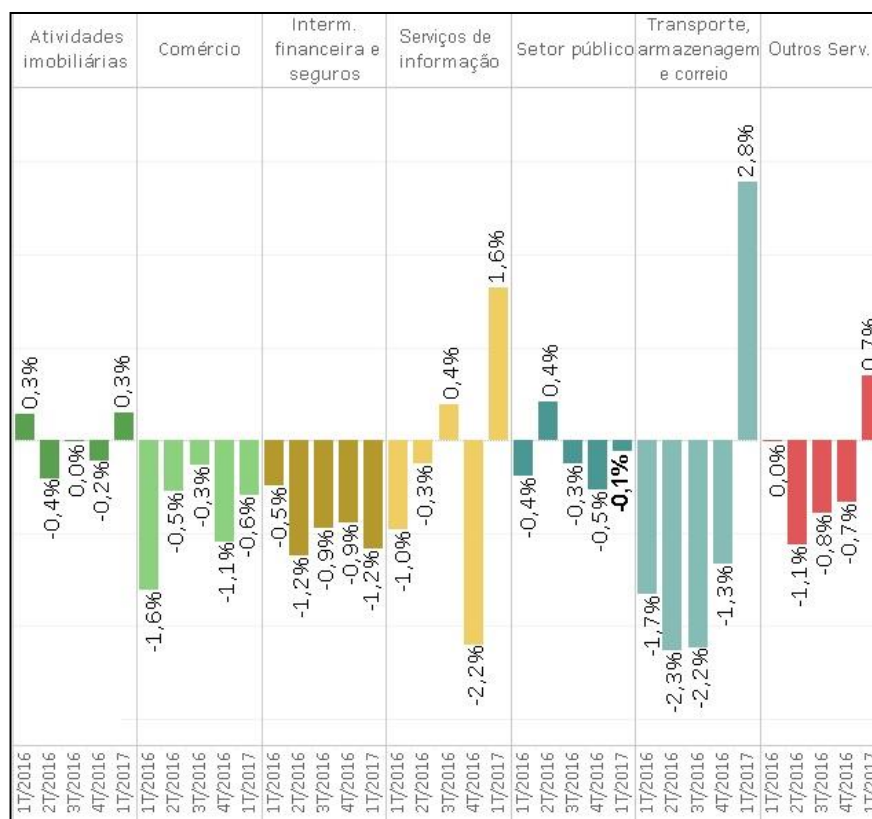
Fonte: IBGE.

O PIB brasileiro, no primeiro trimestre desse ano, teve elevação de 1,0% em relação ao trimestre anterior. Vejamos as estatísticas de variação do PIB trimestral por setores produtivos e segmentos de serviços, para verificarmos a participação dos setores na economia nacional.

Gráfico 4 - PIB trimestral por setores produtivos (em relação ao trimestre anterior): 2015 - 2017

Fonte: Moreira (2017), conforme dados IBGE.

Gráfico 5 - PIB trimestral por segmentos de serviços (em relação ao trimestre anterior): 2015 - 2017



Fonte: Moreira (2017), conforme dados IBGE.

A alta na Agropecuária no primeiro trimestre de 2017 foi devido a uma safra recorde, que expressou o crescimento significativo de 13,4% do setor. A indústria aumentou o equivalente a 0,9% e o setor de serviços manteve-se estagnado com 0,0%.

Quando analisamos os segmentos de serviços, nota-se um crescimento em atividades que estavam em queda por trimestres consecutivos, como: transporte, armazenagem e correio (2,8%); outros serviços (0,7%) –é nessa categoria que se encontra o setor de academias de ginástica, de acordo com o CNAE.

De acordo com os indicadores recém-publicados pelo IBGE¹¹², o segundo trimestre deste ano manteve o crescimento do PIB brasileiro, fechando com 0,2%, em relação ao trimestre anterior. Isto devido à alta verificada no comércio (1,9%) e a retomada do consumo das famílias (1,4%) - que estavam em baixa nos trimestres anteriores.

¹¹² http://www.ibge.gov.br/home/estatistica/pesquisas/indicadores_2017.php

O resultado positivo do segundo trimestre mostra a Agropecuária (principal responsável pela expansão de 1% do primeiro trimestre) com variação nula (0,0%), a Indústria com queda de 0,5% e os Serviços, que respondem por 73,3% do PIB, com alta de 0,6% (OLIVEIRA, 2017, s/p).

Nota-se que há variações no desempenho dos setores produtivos de um trimestre para o outro, determinados por diferentes fatores, como: investimentos, consumo, importações e exportações, desemprego, massa salarial em circulação, inflação, taxa básica de juros etc. Essa leve expansão da economia brasileira é avaliada pelo Governo Federal e por muitos economistas como uma fase de recuperação e retomada de expansão, todavia, essa interpretação nos parece mais uma campanha publicitária do Governo, do que uma recuperação de fato.

Sobre isso, Grossman & Martins (2017, s/p) pontuam:

Primeira observação: a ideia de uma hipotética “recuperação” da produção nos últimos três ou quatro meses não se confirma nos fatos. O que existe no Brasil real é uma estagnação que já dura dezoito meses, marcada por pequenos espasmos de produção, como este que acaba de ocorrer no mês de julho. [...] a produção industrial brasileira atingiu seu pico de expansão no mês de junho de 2013. A partir daquele mês inicia-se um período de queda abrupta e contínua. Essa queda só foi interrompida 30 meses depois, em janeiro de 2016. A interrupção da queda – provocada por razões endógenas da valorização do capital no Brasil – ocorreu porque a produção havia chegado ao fundo do poço. Passou a viver do giro de estoques desvalorizados. [...] A derrocada foi substituída pela estagnação. Reprodução simples do capital. Mesmo assim precariamente, dependente do relógio global.

Após trimestres consecutivos em recessão, a economia brasileira demonstrou pequena reação em 2017, como vimos ocorre determinada por diferentes fatores e assume diferentes explicações.

É no interior dessa economia que se insere e se desenvolve a indústria da cultura corporal em academias de ginástica.

Recorremos ao Código Nacional de Atividade Econômica (CNAE)¹¹³, afim de verificar onde se enquadram as atividades econômicas em torno do setor de academias – a cadeia produtiva nos ajudou a visualizar com maior clareza os setores produtivos. Ao pesquisar pelas palavras-chave: "academias" e "ginástica", encontramos um conjunto de atividades, quais sejam:

¹¹³ O CNAE classifica as atividades econômicas em 21 sessões, que se dividem em mais de 90 classes e especificam-se, ainda, em subclasses ou grupos de atividade. A plataforma do CNAE encontra-se disponível em: <http://cnae.ibge.gov.br/?view=atividades>.

Quadro 2 - Atividades econômicas relacionadas as academias de ginástica

Código	Descrição CNAE
3230-2/00	APARELHOS PARA GINASTICA; FABRICAÇÃO DE
3230-2/00	EQUIPAMENTOS DE GINASTICA, FABRICAÇÃO DE
4120-4/00	ESTÁDIOS ESPORTIVOS, QUADRAS COBERTAS, ACADEMIAS DE GINÁSTICA ETC. CONSTRUÇÃO OU REFORMA DE
4649-4/99	APARELHOS PARA GINASTICA; COMÉRCIO ATACADISTA DE
4763-6/02	ARTIGOS PARA GINÁSTICA; COMÉRCIO VAREJISTA
7721-7/00	EQUIPAMENTOS DE GINASTICA; LOCAÇÃO DE
9313-1/00	ACADEMIA DE GINÁSTICA; ATIVIDADE DE
9313-1/00	ANTI-GINÁSTICA
9313-1/00	GINÁSTICA E MUSCULAÇÃO; ACADEMIA DE
9313-1/00	GINÁSTICA LABORAL; SERVIÇOS DE

Fonte: Elaboração própria de acordo com IBGE.

As academias de ginásticas (9313-1)¹¹⁴ inserem-se na seção: de artes, cultura, esporte e recreação > atividades esportivas e de recreação e lazer > atividades de condicionamento físico (dentro dessa categoria enquadram-se: atividade de academia de ginástica, academia de musculação e aeróbica, atividade de aeróbica, alongamento corporal, antiginástica, atividade de condicionamento físico, atividade de instrutores de Educação Física, *fitness*, academia de ginástica e musculação, serviços de ginástica laboral; atividade de hidrogenástica, ioga, centro de musculação, serviços de *personal trainers* e pilates)¹¹⁵.

Observemos que, embora as academias de ginástica pertençam ao setor de serviços, elas movimentam outros setores produtivos como: a construção civil; a indústria de transformação - máquinas, equipamentos e aparelhos; o comércio de equipamentos e artigos esportivos; a indústria de suplementos alimentares, de vestuário e calçados.

Um exemplo para ilustrar como as academias implicam no desenvolvimento da indústria: a Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos

¹¹⁴ "A IHRSA compreende como academias (*clubs*) as empresas inscritas no código 71394 da *North America Industry Classification System (NAICS)*, classificação pertencente ao *United States Census Bureau (US Census Bureau)*. Estes órgãos e códigos encontram no Brasil seus pares na forma do Código Nacional de Atividade Econômica (CNAE) 9313, e no IBGE, respectivamente" (MENEZES, 2013, p.49).

¹¹⁵ Disponível em: https://cnae.ibge.gov.br/?option=com_cnae&view=atividades&Itemid=6160&tipo=cnae&chave=9313-1%2F00&versao_classe=7.0.0&versao_subclasse=9.1.0.

(ABIMAQ) aloca uma Câmara Setorial de Equipamentos para Ginástica (CSGIN)¹¹⁶, representada por um conjunto de empresas que fabricam produtos específicos para o setor de academias de ginástica.

4.2 INDÚSTRIA DA CULTURA CORPORAL EM ACADEMIAS DE GINÁSTICA NO BRASIL: CONCEITO, CLASSIFICAÇÕES E DADOS ECONÔMICOS

A análise dos dados econômico passa pela apropriação dos conceitos e classificações no setor de academias no Brasil, os quais são elementos essenciais para a apreensão das múltiplas determinações que compõem este objeto em investigação.

4.2.1 Conceito e Classificações

No início desse capítulo, pontuamos a escolha pelo uso do termo "academias" ou "academias de ginástica", ao invés de "*fitness*", "*wellness*", "saúde e bem-estar" ou "condicionamento físico", dentre outros. Nossa posição é a de que, estes termos ocultam a ginástica como elemento fundante desse setor, dando a essas atividades uma roupagem moderna, de mercadoria globalizada. Seguimos o mesmo entendimento no que se refere a indústria ligada a esse mercado, comumente identificada como "indústria do *fitness*", que acaba por ocultar a cultura corporal enquanto objeto legítimo desse setor, a ser comercializado na forma de atividades corporais.

Conforme as academias de ginástica foram se desenvolvendo no mercado mundial, avançaram as forças produtivas e as relações de produção (os instrumentos, os métodos e as técnicas necessárias aos exercícios ginásticos), assim como modificaram os termos utilizados para definir esse setor.

Furtado (2009, s/p) traça uma discussão sobre o processo de avanço das academias e classifica-o em três estágios:

Um estágio inicial caracterizado pela afinidade com a área, como principal motivação para a implementação das academias. Por isso, a administração empírica, amadora ou do senso comum preponderava. Um segundo estágio, caracterizado pela mescla entre a afinidade com a área e a inserção das tecnologias da

¹¹⁶ As Câmaras Setoriais, de acordo com a ABIMAQ, compreendem "[...] grupos de fabricantes nacionais associados à ABIMAQ, segundo a natureza, o tipo e aplicação dos produtos por eles fabricados, podendo ainda as empresas integrarem uma ou mais Câmaras Setoriais. Disponível em: <http://www.abimaq.org.br/site.aspx/Servicos-Camaras-Setoriais>.

administração em busca de lucros, surgido, principalmente, a partir dos anos 80. É um terceiro estágio, onde as mais avançadas tecnologias dos instrumentos de produção e da gestão são encontradas nas academias. Há presença da microeletrônica nos instrumentos e das mais diversas teorias administrativas de gestão de recursos humanos, de marketing, financeira e contábil, configurando a racionalização nas academias. As academias caracterizadas nesse terceiro estágio, as mais avançadas em seu desenvolvimento, denomino de “academias híbridas”.

Vejam os que as academias acompanharam as transformações mais amplas do modo de produção capitalista. No Brasil, segundo Capinussú (2006), elas surgem por volta de 1940, baseadas na ginástica, lutas e, principalmente, no halterofilismo ou culturismo. Essa é a primeira configuração desses espaços, que até 1980 eram identificados como "Centros de Fisiculturismo"; "Institutos de Modelação Física"; "Clubes de Calistenia", "Academias de Halterofilismo", entre outros. Os donos geralmente pertenciam a área e mantinham um vínculo próximo com a academia. A quantidade de estabelecimentos, nessa época, era pequena, localizavam-se nas grandes capitais brasileiras, principalmente, em São Paulo e no Rio de Janeiro. O número de frequentadores era baixo, sendo composto, majoritariamente, por atletas homens. Os equipamentos e acessórios eram rudimentares, em sua maioria, feitos de forma artesanal (FURTADO, 2009).

De acordo com Furtado (2009), o segundo estágio, a partir dos anos 80, evidenciou mudanças no setor, surge uma indústria interessada na produção de artigos, equipamentos e aparelhos especializados. A academia passou a ser vista como um negócio lucrativo e as teorias administrativas passam a influenciar esse mercado, refletindo numa maior organização de gerência e controle interno. Aumentou o número de frequentadores (impulsionado, principalmente, pelo *boom* da ginástica aeróbica), a musculação e/ou a ginástica ganharam espaço, no intuito de abranger um público maior de pessoas. Aos poucos, também foram mudando os nomes desses estabelecimentos, não vinculados mais ao halterofilismo e a performance. Surgem as salas de musculação, no formato próximo ao que temos hoje, em paralelo às salas de ginástica. O trabalho dos professores de Educação Física nesses espaços, tornou-se mais especializado, sendo dividido entre os professores da musculação e os professores de ginástica ou outras modalidades. O número de academias no país cresceu e moveu-se para outros Estados e cidades interioranas.

Os anos 90 configuraram o terceiro estágio, momento em que avançaram a reestruturação produtiva e as políticas neoliberais na formação social brasileira. O contexto de abertura econômica no país, influenciou o tráfego de importações de produtos, tecnologia de equipamentos e de gestão do trabalho no setor de academias nacionais. Houve acumulação e concentração de capital, aliada, ao interesse de investidores externos no potencial de expansão desse mercado. De forma definitiva, a academia transformou-se num negócio, inserido nas relações de concorrência capitalista.

Aumentou o potencial tecnológico do maquinário nas salas de musculação: equipamentos e aparelhos cada vez mais sofisticados, de base microeletrônica e em grande quantidade, tornaram-se características presentes nas grandes redes de academias. O número de estabelecimentos cresceu, principalmente, na virada do século XXI, quando avançam as condições de mundialização de capital no setor. Houve também, um salto quantitativo no público consumidor, em função do aumento do interesse das mulheres pela prática de musculação e pela inserção do marketing e propaganda na divulgação das empresas (FURTADO, 2009).

Em síntese, o autor explica:

A partir do momento em que as academias de ginástica passam a ser administradas como um negócio que envolve capital elevado e necessita de retorno economicamente viável, o movimento é um só: o de incorporação de técnicas e teorias administrativas que vão configurar a gestão e a organização do trabalho nesse espaço de forma racionalizada. Assim, as mudanças ocorridas na característica das academias constituíram três estágios. O primeiro estágio caracteriza-se pelo surgimento do *fitness*, o segundo pelo desenvolvimento e consolidação do *fitness* e início de abordagens do *wellness* e o terceiro estágio, de academias híbridas, com o *wellness* tornando-se o conceito norteador na determinação das características da academia (FURTADO, 2009, s/p).

As mudanças nos conceitos e termos oscilam de acordo com o grau de desenvolvimento das academias. O mercado brasileiro, como veremos adiante, é formado por uma heterogeneidade no perfil de academias (que varia conforme a estrutura, localização, tecnologia dos instrumentos, teorias administrativas, oferta de serviços, entre outros fatores), mesclam-se os diferentes estágios de desenvolvimento. Até hoje, é possível encontrar academias com características e maquinaria dos anos 80/90, na contramão, das grandes redes cada vez mais desenvolvidas. Isto sinaliza, em parte, os limites desses termos na explicitação das

múltiplas determinações que compõem esse setor, além do que, tratam-se de palavras de língua estrangeira (que, assim como outras mercadorias, foram mundializadas).

Nesse sentido, estamos propondo o uso do termo "indústria¹¹⁷ da cultura corporal em academias de ginástica", considerando que:

a) a cultura corporal é o campo de conhecimento de que trata a Educação Física, e esta assume diferentes formas de atividades corporais, a saber: esporte, ginástica, luta, dança, entre outros (COLETIVO DE AUTORES, 1992);

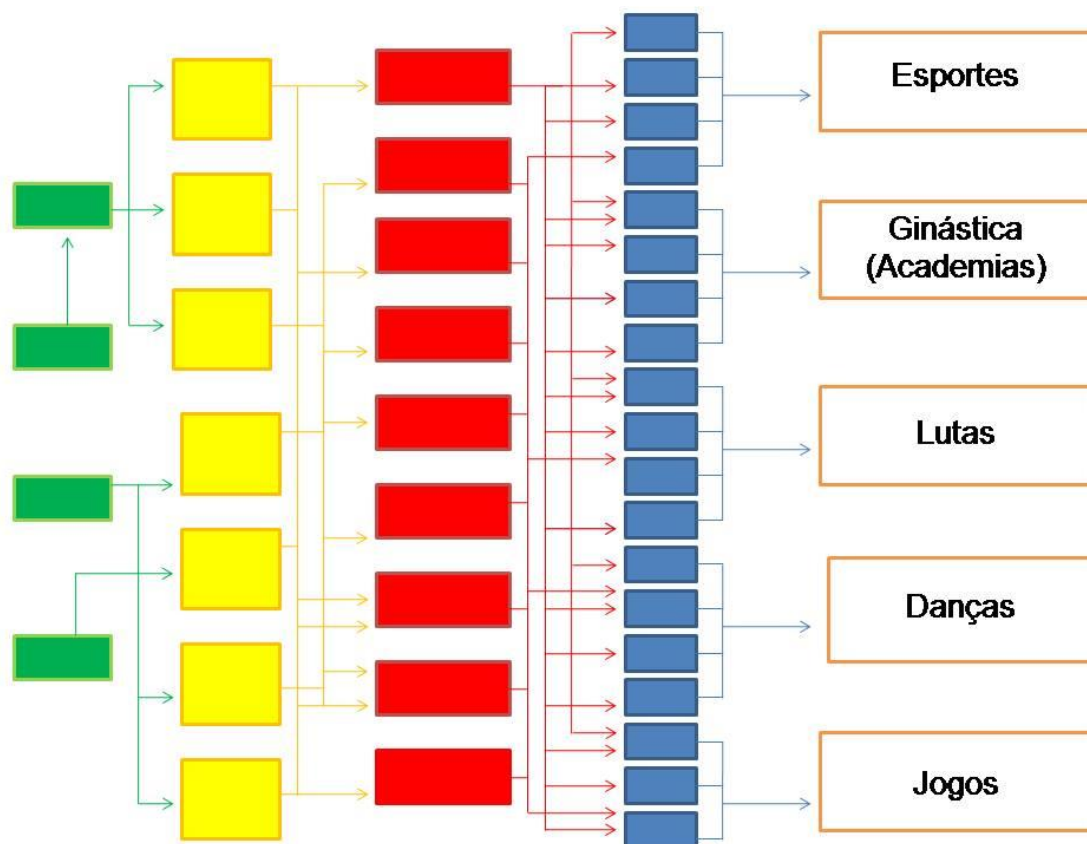
b) o processo de privatização dos serviços ligados à cultura corporal favoreceu a retirada destes serviços do âmbito dos serviços públicos e transferiu-os para a iniciativa privada;

c) essas atividades localizam-se no setor de bens de serviços, pois mercantilizam as práticas corporais e o trabalho do professor de Educação Física - no caso da academia: o docente de Educação Física é o trabalhador assalariado que vende sua força de trabalho ao proprietário da empresa, a especialidade dessa força de trabalho é o conhecimento sobre o trabalho pedagógico para a aptidão física a cultura corporal, o conteúdo/artigo a ser comercializado nesse mercado.

Elaboramos um esquema hipotético para melhor visualização do que pontuamos:

¹¹⁷ Consideramos indústria, toda a cadeia produtiva que faz parte da academia, como o setor de comércio de serviços e do produto da cultura corporal.

Fluxograma 1 - Esquema de composição da Indústria da Cultura Corporal na Cadeia Produtiva



Fonte: Elaboração própria.

As cores correspondem, respectivamente, aos seguintes setores produtivos: verde - setores primários (agricultura, pecuária, petroquímico, mineração etc.); amarelo - setores secundários ou de transformação; vermelho - setores principais; azul - setores de fornecimento direto.

Esse esquema é, meramente, ilustrativo em relação a quantidade de indústrias e os elos entre os ramos produtivos, contudo, ele nos ajuda a visualizar a amplitude da indústria da cultura corporal no decorrer de sua cadeia produtiva.

Cada segmento tem seus fornecedores diretos (as empresas de quem compram produtos), estas pertencem a determinados ramos industriais, muitas vezes, comum entre os setores no interior da indústria da cultura corporal. Por exemplo, as indústrias de calçados e vestuário ligam-se a todos os segmentos; a indústria de máquinas e equipamentos atende ao setor esportivo e de academias, a indústria da construção civil desenvolve edificações especializadas para a prática corporal, ou seja, são muitas conexões no decorrer da cadeia produtiva (que, se por

um lado, dificultam o levantamento de dados específicos de cada setor¹¹⁸, por outro, indicam a existência dessa ampla indústria da cultura corporal).

De modo a elencar, minimamente, a composição do comércio ligado a cada setor, para termos uma dimensão desse mercado, vejamos:

a) esporte - clubes; megaeventos (Copa do Mundo, Olimpíadas etc.); grandes feiras (de exposição, vendas de serviços e produtos); Confederações Esportivas; centros/ escolinhas de treinamento; cursos de arbitragem e formação técnica;

b) ginástica - academias; estúdios especializados; grandes feiras (de exposição, vendas de serviços e produtos); cursos de formação específica; empresas de consultoria *fitness*;

c) lutas - centros e escolas de treinamento; Confederações; grandes eventos (competições, MMA¹¹⁹ e *reality show*); cursos de formação nas modalidades específicas e cursos de arbitragem;

(d) danças - escolas de formação; festivais e espetáculos; cursos de formação nas modalidades específicas;

e) jogos¹²⁰ - feiras de exposição; competições e encontros; cursos técnicos e de recreação; lojas de brinquedos.

O que há de regular em todos os segmentos dessa indústria é o comércio ligado à cultura corporal e a exigência de algum tipo de formação específica - que vai além dos cursos de graduação em Educação Física - para atuar nesses espaços.

No caso das academias de ginástica, verifica-se um crescimento na oferta de cursos privados (de especialização e técnico) no setor, impulsionada por dois interesses: o primeiro é a produção de lucros, o segundo de qualificar a força de

¹¹⁸ Os levantamentos feitos pela IHRSA ou pela ABRIESP (Associação Brasileira da Indústria do Esporte) acerca da receita total, consideram a participação da indústria, comércio e serviços que cada setor movimenta.

¹¹⁹ MMA - Mixed Martial Arts (Artes Marciais Mistas).

¹²⁰ Consideramos que o jogo faz parte da cultura corporal - jogos, brinquedos e brincadeiras tratam da ludicidade - nesse sentido, são conteúdos pertencentes a área da Educação Física e no nosso entendimento, compõem a indústria da cultura corporal. Sobre esse setor, dados do faturamento da indústria dos games no Brasil mostram o crescimento significativo do segmento nos últimos 10 anos. Em 2008 existiam cerca de 43 empresas desenvolvedoras de games no país, em 2016 esse número saltou para aproximadamente 300 empresas. Segundo a Associação Brasileira dos Desenvolvedores de Jogos Virtuais (Abragames) e pesquisas realiza das pelo IBGE, a receita do setor aumentou em torno de 25% entre 2014 e 2016, de US\$ 1,28 bilhão para US\$ 1,6 bilhão (SILVEIRA, 2017).

trabalho e adequá-la às demandas do mercado na fase de acumulação flexível¹²¹, para além dos cursos de consultoria e licenciamento necessários ao professor de Educação Física para ministrar determinadas modalidades corporais (ginásticas; treinamento funcional; *pilates*; *crossfit*; ioga etc.).

Em síntese, estamos conceituando que, a indústria da cultura corporal compõe-se dos setores: esportes; ginásticas (academias); lutas; danças e jogos, cada qual movimentando ramos da indústria e de serviços que se entrelaçam, intimamente, no decorrer do ciclo produtivo. Em conjunto, compreendem uma ampla cadeia produtiva especializada na produção de produtos e na oferta de serviços, voltados para a comercialização da cultura corporal.

Essa indústria surgiu movida pela necessidade do capital em manter constante sua valorização, fazendo avançar o processo de industrialização para novas localidades geográficas e setores industriais e de serviços. Trata-se de setores recentes no interior da produção capitalista que, em franca expansão no século XXI, provocaram determinações no trabalho e na formação em Educação Física, as quais buscamos apanhar com base no desenvolvimento da economia no ramo de academias no Brasil.

Dos setores que compõem a indústria da cultura corporal, o segmento esportivo é o que gera maior receita. Os dados apresentados por Kasznar e Graça Filho (2012)¹²², em relação a evolução do "PIB dos esportes" no Brasil, demonstram

¹²¹ Uma busca rápida no Google, com o termo "Cursos Pós-Graduação *Fitness*", permite verificar a quantia de cursos oferecidos por instituições privadas nessa área, elencamos alguns: "Especialização em *Fitness*, Saúde e *Coaching* em Bem-Estar" - UNIFACS (Salvador/BA); "Pós-Graduação em *Fitness*, Performance e Saúde" - Centro Universitário UniREDENTOR (Itaperuna/RJ); "Pós-Graduação em Treinamento Funcional para *Wellness* e *Fitness*" - UNIPAR (Umuarama/PR); "MBA Executivo em Gestão *Fitness* e *Wellness*" - PUC (Belo Horizonte/MG). Outro exemplo, a Faculdade Unyleya, oferece o curso de "MBA em Academias, *Fitness* e *Wellness*", integralmente a distância (com a exigência de um encontro presencial, ao final para realização da prova e apresentação do Trabalho de Conclusão de Curso). A organização curricular do curso é composta das seguintes disciplinas: Administração Esportiva; Contabilidade Gerencial; Fisiologia do Exercício; *Fitness* e *Wellness*; *Marketing* Esportivo; Metodologia da Pesquisa e da Produção Científica; Motivação no Esporte e na Atividade Física; Vendas e Relacionamento com o cliente; TCC). O curso, à vista, é vendido por R\$3.930,00 e tem duração aproximada de 10 meses. Maiores informações em: http://wpos.com.br/pos-graduacao/curso/mba-academias-fitness-wellness/?ap=googlearea&utm_source=google&utm_medium=&utm_campaign=mba&utm_content=mba_em_academia_fitness_e_wellness&keyword=%2Bcurso%20%2Bfitness&gclid=CjwKEAajwgvfOBRD7_IDSuP3znTwSJAB4_t6G1iy7_6cVvcjbcM8gntDM4FuczPnHhyZdlhRD-SxdhoCXSfw_wcB.

¹²² As pesquisas sobre a economia do esporte encontram-se mais avançadas, os estudos coordenados pelo Prof. István K. Kasznar, da Fundação Getúlio Vargas, em conjunto com Ary Graça Filho (Presidente da Confederação Brasileira de Voleibol, desde 1997) destacam-se nessa área. Os autores dedicaram-se a fazer pesquisas técnicas, de cálculos e levantamentos estatísticos sobre os esportes (em especial, o Voleibol), com o objetivo de compreender a realidade esportiva brasileira nos anos de 1990 a 2010 e identificar métodos econômico-financeiros e tributários que possam servir de suporte para orientar o desenvolvimento econômico do esporte no país. Eles foram os primeiros a produzir modelos estatístico-econômicos para cálculos e projeções do PIB do Esporte. Dentre suas publicações, destacamos para nossa pesquisa: "A indústria do esporte

um crescimento considerável do setor na primeira década dos anos 2000. De acordo com os pesquisadores:

No ano 2000, o PIB total dos esportes atingiu US\$ 12,708 milhões de dólares, uma soma significativa quaisquer que sejam os padrões considerados, e 1,97% do PIB total. Em 2008, o PIB total dos esportes cresceu até US\$ 32,614 milhões ou 1,99% do PIB brasileiro total. Em 2009, mesmo com os fortes impactos e efeitos da crise do *subprime* no mundo inteiro, o PIB dos esportes cresceu e não se arrefeceu. Chegou a US\$ 33,171 milhões de dólares, ajudando a economia a manter seu ritmo e finalmente conquistando e representando mais de 2,10% do PIB total. Em razão da crise das indústrias bancária, automobilística, de máquinas e equipamentos, o setor de esportes contribuiu contrabalançando a recessão e o desemprego. E em 2010 seu crescimento foi ainda mais intenso, numa taxa anual de 8,94%, elevando sua participação no PIB a 2,14%. O PIB dos esportes registrou US\$ 45,35 bilhões de dólares, um recorde em termos locais e um total significativo entre as 10 maiores economias do mundo. O Brasil ficou em oitavo lugar em 2010, e a tendência é a de que conquiste a sétima posição em 2011, superando a Espanha (KASZNAR; GRAÇA FILHO; 2012, p.218).

Esses dados evidenciam a contínua expansão econômica do setor no século XXI, com altas taxas de crescimento, que segundo os autores, foram impulsionadas pela integração entre financiamento público e privado e o incentivo da prática do esporte via políticas públicas, tendo em vista a realização dos megaeventos no Brasil em 2007, 2014 e 2016¹²³.

Vale ressaltar, que o cálculo do PIB do esporte em torno de 45 bilhões de dólares em 2010, levou em conta o faturamento do segmento de "*fitness*"¹²⁴, por considerarem que este se encontra interligado ao desenvolvimento da indústria dos esportes, no que diz respeito a demanda por infraestrutura física, produtos e serviços específicos. Kasznar e Graça Filho (2012, p.127) sinalizam:

As perspectivas neste campo são ótimas. E como o fisiculturismo requisita material desportivo; equipamentos de *fitness*; salas e

no Brasil: economia, PIB - Produto Interno Bruto, Empregos e Evolução Dinâmica" (KASZNAR; GRAÇA FILHO, 2012); "Análise Técnica de Estatísticas do Esporte: perfil dos brasileiros ao praticarem lazer" (KASZNAR, 2010); " A Evolução do PIB do Esporte: Financiamento Privado e Público" (KASZNAR, 2013).

¹²³ Em 2007, realizou-se os Jogos Pan Americanos; em 2014 a Copa do Mundo e, em 2016 os Jogos Olímpicos. Ou seja, no intervalo de 10 anos, o Brasil sediou três eventos esportivos de grande porte, que envolveram alto valor de capital interno e externo e causaram impactos nos investimentos, na estrutura e políticas públicas do esporte no Brasil.

¹²⁴ Os pesquisadores argumentam que, "por haver inúmeras modalidades esportivas que servem de referência para comprovar o dinamismo dessa indústria, nos ateremos, além do voleibol, à introdução do exemplo ainda que parcial do segmento de *fitness*. Também conhecido por condicionamento físico, fisiculturismo dirigido ou Educação Física renovada, o *fitness* é uma forma de se praticar ginástica e musculação em intensidade variada e tem assumido uma posição de destaque na prática de atividades esportivas, nas grandes cidades brasileiras. Até 1975, mal se ouvia falar dele. Mas em 25 anos, esse esporte passou a crescer exponencialmente e hoje é objeto do envolvimento das famílias brasileiras, dos esportistas e das autoridades" (KASZNAR; GRAÇA FILHO, 2012, p.125).

academias de ginástica apropriadas, que envolvem a construção civil; a infraestrutura e o investimento em novas quadras; a produção de esteiras, bicicletas ergométricas, pesos, halteres e afins; a produção de uniformes e macacões, calçados, laços, fitas e outras roupas para a prática destas habilitações desportivas, está lançado o elo para o crescimento econômico integrado, neste sentido, da indústria do esporte. E por esta via se enriquece a produção moderna do vestuário esportivo; da alimentação desportiva; das bebidas isotônicas, não alcoólicas desportivas; dos transportes desportivos e afins. Este assunto é tão amplo e rico que, apenas neste campo e para reforçá-lo como exemplo, no ano 2000, segundo a ACAD, a indústria e a revenda de equipamentos de *fitness* movimentaram 200 milhões de dólares, aproximadamente.

Um conjunto de setores produtivos são colocados em movimento para que ocorra o comércio de práticas corporais. Em função da amplitude e complexidade em delimitar a composição da indústria dos esportes, os autores definiram esta indústria em "setores", a saber: I) indústria de artigos esportivos; II) serviços gerados por firmas especializadas em esportes e afins; III) serviços indiretos gerados pelo esporte - efeito multiplicador (KASZNAR; GRAÇA FILHO, 2012).

Colocamos em destaque a tabela a seguir, retirada do livro de Kasznar e Graça Filho (2012), com a finalidade de verificarmos o modo como os pesquisadores organizaram a composição do setor esportivo e suas variáveis, além da representatividade de cada setor no interior dessa indústria - expresso pelo percentual em relação ao PIB total dos esportes no Brasil.

Tabela 5 - Taxa de Participação Percentual por Setor e Subsetor Esportivo em Relação ao PIB dos Esportes

Código		1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
I	Valor do Produto da Indústria de Artigos Esportivos	52,63	53,46	49,53	45,60	50,61	53,50	50,97	52,97	56,23	57,27	57,99	57,58	59,67	59,55	59,75
I.1	Roupas (Vestuário e indumentária)	12,72	12,09	11,52	10,94	11,48	10,63	11,03	12,04	12,58	13,11	13,14	13,44	13,48	12,99	13,48
I.2	Calçados	10,43	12,08	11,56	10,46	10,82	9,24	9,31	9,34	9,33	7,11	7,20	7,14	7,27	7,10	7,15
I.3	Produtos Sintéticos	1,68	1,67	1,65	1,27	0,95	0,97	0,97	1,00	1,05	1,12	1,14	1,12	1,12	1,16	1,24
I.4	Artigos esportivos (Bolsas, mochilas, afins)	6,22	6,12	5,91	6,36	6,99	8,17	9,55	8,99	9,02	9,35	9,56	8,89	9,85	10,00	10,05
I.5	Instrumentos esportivos	16,07	16,59	14,43	13,57	15,54	16,89	14,15	14,03	14,03	14,23	14,52	14,32	14,27	15,01	14,00
I.6	Equipamentos importados	2,94	2,57	2,18	1,96	2,65	2,73	3,62	2,92	3,00	3,01	3,26	3,46	3,68	3,98	3,66
I.7	Outros (Alimentos, Bebidas, Vitaminas, Videos, etc.)	2,56	2,34	2,27	1,04	2,18	4,88	2,35	4,65	7,21	9,33	9,19	9,22	10,01	9,31	10,15
II	Valor dos Serviços Gerados por Firms Especializadas em Esportes e afins	33,13	33,01	37,28	42,08	36,47	35,89	38,58	37,63	34,74	33,65	32,85	33,00	32,10	32,37	32,28
II.1	Marcas, Patentes, Direitos Autorais	0,07	0,09	0,10	0,11	0,08	0,08	0,09	0,09	1,00	1,21	1,32	1,24	1,11	1,22	1,20
II.2	Publicidade, Propaganda e Marketing	22,20	22,37	26,97	23,12	19,27	17,04	18,89	17,21	16,57	15,66	15,78	15,88	15,01	16,00	15,74
II.3	Prática de atividades esportivas em Clubes, Academias e afins	2,85	2,92	2,85	2,47	2,00	1,98	2,22	2,56	2,47	2,23	2,22	2,23	2,31	2,45	2,33
II.4	Arrecadações em estádios, quadras, clubes e afins em eventos	2,87	2,82	2,74	2,24	1,89	1,78	1,91	1,55	1,27	1,25	1,28	1,29	1,30	1,28	1,22
II.5	Remuneração formal do complexo de esportistas	N.D.	N.D.	N.D.	10,61	10,14	11,35	11,80	11,84	9,33	9,49	9,46	9,47	9,51	8,55	8,75
II.6	Meios de Comunicação Esportiva - Televisão; Radio; Jornalismo	3,86	3,65	3,50	3,23	2,86	2,82	2,99	3,17	2,54	2,37	2,56	2,67	2,85	2,78	2,99
II.7	Outros	1,27	1,17	1,13	0,30	0,24	0,84	0,68	1,22	1,56	1,44	0,24	0,21	0,02	0,09	0,04
III	Valor Indireto dos Serviços Gerados pelo Esporte - Efeito Multiplicador	14,25	13,53	13,20	12,32	12,91	10,60	10,45	9,40	9,04	9,08	9,15	9,42	8,23	8,08	7,97
III.1	Transporte Intra - urbano	3,44	3,13	3,03	2,81	3,84	2,57	2,54	2,37	2,00	2,16	2,00	1,88	1,76	1,75	1,72
III.2	Transporte intermunicipal	1,91	1,81	1,78	1,64	1,88	1,33	1,21	1,17	0,90	0,78	0,76	0,77	0,75	0,72	0,70
III.3	Transporte internacional	0,36	0,40	0,34	0,37	0,62	0,63	0,68	0,63	0,64	0,60	0,58	0,59	0,59	0,57	0,51
III.4	Hospedagens domésticas	0,57	0,57	0,62	0,52	0,45	0,41	0,45	0,45	0,67	0,67	0,66	0,67	0,61	0,68	0,67
III.5	Hospedagens internacionais	1,24	1,15	1,08	1,06	1,15	1,10	0,65	0,50	0,56	0,49	0,51	0,54	0,54	0,50	0,49
III.6	Alimentação doméstica	1,37	1,32	1,28	1,18	0,99	0,96	0,98	0,99	0,95	0,86	0,81	0,55	0,57	0,59	0,60
III.7	Alimentação internacional	0,12	0,12	0,12	0,11	0,18	0,19	0,17	0,12	0,17	0,11	0,10	0,10	0,10	0,10	0,09
III.8	Atendimento médico - hospitalar	0,83	0,75	0,72	0,69	0,85	0,63	0,67	0,55	0,59	0,60	0,61	0,60	0,59	0,60	0,61
III.9	Manutenção de equipamentos	1,33	1,36	1,32	1,20	1,04	1,02	1,03	1,04	1,03	1,25	1,34	1,78	1,00	1,06	1,01
III.10	Manutenção da infraestrutura poliesportiva	2,39	2,26	2,19	2,10	1,89	1,74	1,75	1,50	1,47	1,56	1,76	1,90	1,57	1,49	1,55
III.11	Outros	0,69	0,66	0,73	0,63	0,03	0,02	0,33	0,09	0,08	0,01	0,01	0,02	0,15	0,02	0,02
PIB TE	TOTAL	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: Kasznar; Graça Filho (2012, p.225).

Vejam os que as academias se enquadram no "setor de serviços gerados por firmas especializadas em esportes e afins", mais especificamente, no subsetor, item II.3 - "prática de atividades esportivas em clubes, academias e afins". Esta tabela nos possibilita um panorama da participação de cada atividade econômica ligada ao setor esportivo brasileiro, na qual destaca-se o peso da indústria na produção de valor, chegando a quase 60% da receita total do setor em 2010. No período considerado, os subsetores apresentaram oscilações, dentre os que mantiveram maior participação: os "instrumentos esportivos", "roupas" e "calçados"; já "artigos esportivos" e "outros (alimentos, bebidas etc.)", demonstraram significativo índice de crescimento. Os setores de serviços diretos, representaram uma taxa média de 35% na participação no PIB do Esporte de 1996-2010, com altos percentuais para "publicidade, propaganda e marketing" e "remuneração formal do complexo de esportistas"; seguido dos "meios de comunicação esportiva" e "prática de atividades esportivas em clubes e academias" com taxas medianas. Isto significa que o grande filão econômico, encontra-se na produção industrial de mercadorias comercializadas no setor esportivo.

Ao desenvolver as bases de cálculo de financiamento do Esporte – a partir da soma da circulação de valores financeiros, dada pela soma de serviços e produtos voltados ao setor - Kasznar (2013) pontuou que “[...] um setor econômico, seja ele qual for, numa economia fechada e limitada, ainda sem relações com o exterior, há de consumir e investir através de um *mix* dado pelo casamento de produções, gerado pelos setores privado e público” (KASZNAR, 2013, p.4) e acrescentou, que isto, também ocorre com o setor do esporte.

O Brasil assume um modelo de economia mista, caracterizada pela mescla entre ação pública e iniciativa privada na produção, distribuição e criação de mais riqueza. Seguindo esse modelo, tanto os investimentos como o consumo do esporte, acontecem via Estado e empresas privadas. Dessa forma, o pesquisador elencou um conjunto de setores, empresas, estruturas e órgãos variados dos setores: público¹²⁵ e privado¹²⁶, classificando-os pelo que fazem e como produzem

¹²⁵ Em relação ao setor público, foram realizados os seguintes agrupamentos: a) Definição por nível de poder: Federal, Estadual, Municipal, Distrital e por Zona Administrativa; b) Definição por tipo de organização: Estatal, Estadual, Municipal, Distrital, Sociedade Anônima, Economia Mista, Autarquia, Limitada; c) Definição por tipo de atividade esportiva e vinculada aos esportes: Secretaria de Esportes, Secretaria da Educação, Secretaria da Saúde, Secretaria da Indústria, Secretaria de Promoção e Desenvolvimento Social, Caixa Econômica Federal (KASZNAR, 2013).

serviços e bens esportivos. Dessas instituições foram retiradas as contabilizações, estatísticas, balanços e orçamentos que serviram para mensurar o valor do PIB do Esporte e as fontes de seu financiamento¹²⁷ (KASZNAR, 2013).

No caso particular das relações público-privadas, isto merece atenção especial. O principal financiador das contas esportivas permanece sendo o Estado brasileiro. As empresas veem atrás, como que seguindo os passos dos gastos anunciados e efetivos promovidos pelo setor público. Isto é especialmente relevante e verdadeiro no caso dos investimentos, como os de infraestrutura para a Copa do Mundo, os Jogos Olímpicos e os já sucedidos Jogos Pan-Americanos. A renda das famílias e dos indivíduos exerce também essencial papel de financiador e promotor do esporte (para prática; ver como espectador; e para participar no *mix* torcedor – atleta). Isto remete à POF – Pesquisa de Orçamentos familiares, onde se levanta em que gastam os brasileiros (POF; IBGE; 2012) (KASZNAR, 2013, p.9).

O Estado enquanto maior agente financiador é um traço específico do esporte no Brasil, situação que não ocorre nos demais setores que compõem a indústria da cultura corporal. No caso das academias de ginástica, a distribuição público x privado se configura por um forte desequilíbrio, prevalecendo, majoritariamente, a iniciativa privada. A parcela de financiamento e espaços públicos para a prática corporal em academias é ínfima no segmento.

Recentemente, em meados de 2013, o Banco Nacional do Desenvolvimento Econômico e Social (BNDES) liberou um formato de financiamento (Finame)¹²⁸, específico para a compra de equipamentos de academias de ginástica, a partir de baixas taxas de juros (PORTAL DA EDUCAÇÃO FÍSICA, 2013). Em 2014, o Governo do Paraná lançou um novo convênio para professores de Educação Física, *personal trainers* e donos de academias, o qual possibilita o acesso às linhas de crédito da Fomento Paraná, para a aquisição de equipamentos e reformas nas estruturas físicas dos estabelecimentos. Essa iniciativa, foi uma parceria do Governo do Estado do Paraná com o Conselho Regional de Educação Física do Paraná

¹²⁶ A parte privada envolve: a) Confederações; b) Federações; c) Associações; d) Clubes; e) Agremiações; f) Indústrias; g) Setores de serviços em mãos do setor privado (Telecomunicação e Mídia, Marketing, Transporte, Distribuição, Educação Esportiva, Casas Lotéricas, Casas de apostas – hipódromo, Eventos, Congressos, Simpósios e afins, Feiras Esportivas, Banking e meios de pagamento esportivo, entre outros); h) Organizações não governamentais (ONGs); i) Outros (KASZNAR, 2013).

¹²⁷ "A somatória dos faturamentos, das receitas totais brutas, das dotações de caixa, dos financiamentos livres, das transferências de recursos de cada segmento passou a ser obtida. E a somatória das somatórias de todos os segmentos unidos gerou o resultado final da movimentação econômico-financeira, que serve como aproximação ideal ao PIB – Produto Interno Bruto do Esporte" (KASZNAR, 2013, p.9).

¹²⁸ Para maiores informações, acesse: <http://www.caixa.gov.br/empresa/credito-financiamento/financiamentos/maquinas-equipamentos/Paginas/default.aspx>.

(CREF9/PR), “os juros são reduzidos e o valor pode variar de R\$ 300 a R\$ 3 milhões - a depender do projeto, cadastro e qualificação em gestão” (FOMENTO PARANÁ, 2014). Essa “parceria” beneficiou o setor, mantendo o ciclo de produção e alimentando as indústrias que entraram nesse segmento, financiando empresários de grande porte interessados no âmbito.

Em relação aos investimentos públicos, outro fenômeno que observamos, é a abertura de academias de ginástica gratuitas para a população nas grandes capitais como São Paulo, Rio de Janeiro, Curitiba e Belo Horizonte.

A maioria é ao ar livre, em regiões de baixa renda. Em Curitiba, elas se multiplicam mais rápido: foram inauguradas 64 em quinze meses e a meta é atingir 156 unidades até o fim do ano. O Rio de Janeiro também tem dois projetos a céu aberto em plena expansão: os 52 pontos atuais devem chegar a 140 em 2012. Em menor escala, também estão sendo criadas academias cobertas, com equipamentos de musculação semelhantes aos das comerciais. Em Belo Horizonte, já são 30. Em Curitiba, os usuários têm aula de ioga. A oferta gratuita de estrutura para a prática de exercícios tem o objetivo de combater problemas de saúde, como diabetes, hipertensão e obesidade na população carente e prevenir doenças entre os idosos. [...] A Prefeitura tem três academias com esteiras, bicicletas e aparelhos de musculação no Parque Barigui, no centro da cidade e num bairro de classe baixa. Duas delas também oferecem aulas em grupo – como ioga, alongamento e corrida. Já a primeira academia ao ar livre de Curitiba foi inaugurada em março de 2010. Hoje a cidade tem 64 espaços e a projeção da Prefeitura é atingir 156 até o fim do ano. A maioria dos praticantes são idosos. A capital mineira, por sua vez, abriu sua primeira academia pública em 2006 e hoje conta com 30, espalhadas pelas nove regionais da cidade. Dessas, 11 já tiveram expansão de turno, funcionando pela manhã e à noite. O programa é implantado em áreas de vulnerabilidade social e custa aproximadamente R\$ 10 milhões mensais à Prefeitura. Bolas, “steps”, arcos, pesos feitos com garrafas pet e areia, caneleiras, cama elástica e cordas levam a atividade física a 16,3 mil pessoas nas “academias da cidade”, como são chamadas. A média de idade dos alunos é de 45 anos. A meta da Prefeitura de Belo Horizonte é ter 48 unidades até 2012 (VALOR ECONÔMICO, 2011, s/p).

Nota-se que iniciativas públicas como estas tem relevância social, a partir do momento em que disponibilizam, de forma gratuita, espaços para a realização de práticas corporais, porém, são exemplos pontuais, introduzidos nas grandes cidades brasileiras, que abrangem um número limitado de pessoas.

As academias de ginástica são categorizadas quanto ao seu porte (em: micro, pequena, média, grande e mega), todavia não há consenso se existem propostas diferenciadas. Colocamos em formato de tabela, uma das classificações mais

divulgadas da área, presente no "Atlas do Esporte" (BERTEVELLO, 2006), que estabelece a seguinte categorização:

Quadro 3 - Classificação das Academias de Ginástica

Tamanho Academia/ Empresa	Características
Micro	Opera em média com até 5 professores de Educação Física empregados e até 5 trabalhadores que cuidam da limpeza, atendimento e manutenção [...] Empresa familiar. Investimento de até R\$ 50 mil, sem compra de imóvel; número médio de frequentadores: 150; oferta aos clientes: somente uma atividade física.
Pequena	Opera com até 12 professores de Educação Física em média e outros empregados. O comportamento administrativo mostra-se semelhante ao da Micro e também se constitui, geralmente, como uma empresa familiar. Investimento: até R\$ 150 mil, sem compra de imóvel; número médio de frequentadores: 350; oferta aos clientes: uma ou duas atividades físicas.
Média	Opera com até 15 professores de Educação Física empregados, podendo ter outros como credenciados por contrato de <i>Personal Trainer</i> . Possui até 12 outros empregados. Esta é a empresa com mais dificuldades administrativas, sendo a primeira que sofre com a queda de clientes e que mais sente a flutuação inflacionária. Procurada pela classe média, trata-se do tipo de academia que oscila para cima e para baixo nos negócios acompanhando movimentos similares na escala social. Adapta-se com sucesso ao perfil de empresa familiar, pois quando tem queda de movimento, os proprietários assumem várias funções. Apresenta-se habitualmente alguma forma de terceirização como estacionamento, limpeza e outros. Por estas peculiaridades de adaptação é que as academias desse tipo destoam da administração da Média Empresa em sentido estrito. Investimento: até R\$ 650 mil, sem compra de imóvel; número médio de frequentadores: 500; oferta aos clientes: no mínimo três atividades (as mais comuns: ginástica, musculação e natação).
Grande	Opera em média com 60 empregados envolvidos entre funções variadas, desde <i>Personal Trainer</i> às atividades típicas da Educação Física. Costuma terceirizar tudo o que for possível e a valorizar o empregado direto, porém evita trabalhar com profissionais de idade avançada, provocando uma grande rotatividade nos professores empregados. A administração familiar nesse porte de academia costuma ser desastrosa. Investimento: até R\$ 1,2 milhões, sem compra de imóvel; número médio de frequentadores: 900; oferta aos clientes: normalmente dança, luta, natação, ginástica, musculação e outras opções peculiares como diferencial diante da concorrência
Mega	Opera com até 120 empregados – ou mais, em casos excepcionais – envolvidos em diferentes modos de relacionamento empregatício. Trata-se do tipo de academia que mais valoriza o treinamento interno de funcionários e costuma preservar os funcionários mais experientes. Este tipo de empresa já exige para a admissão de professores: Cursos de Pós-Graduação Lato Sensu no currículo de formação e

	aperfeiçoamento profissional. Investimento: acima de R\$2,5 milhões, sem compra de imóvel; número médio de frequentadores: 2500; oferta aos clientes: todas as atividades da Grande Empresa e mais atividades de esportes radicais, escalada etc., com agregação de serviços de massagem, meditação, aulas evento, <i>spa</i> urbano etc.
--	---

Fonte: Elaboração Própria conforme Bertevello (2006, p.66).

Furtado (2007) criticou essa classificação de Bertevello (2006), pelo fato dela vincular o tamanho da academia com a gestão administrativa, o autor considera essa relação equivocada, pois "[...] academias pequenas podem possuir um alto grau de introdução de teorias administrativas e constituir-se como um espaço tanto ou mais racionalizado que academias médias ou grandes" (FURTADO, 2007, p.13). Com base nessa afirmação, Furtado (2007) classificou as academias em duas categorias: o número de alunos e o tamanho da área construída, por considerar essas categorias centrais para compreender as outras múltiplas determinações que definem uma academia, como: quantidade de professores e funcionários, número de equipamentos, receita bruta, entre outros.

A sistematização desenvolvida por ele foi a seguinte:

As academias pequenas são aquelas que possuem quantidade inferior a 400 alunos pagando mensalidades e uma área construída inferior a 500m². Academia médias encontram-se entre 400 alunos e 1000 alunos e possuem área construída entre 500m² e 2000m². Grandes academias possuem entre 1000 e 2500 alunos matriculados e área construída entre 2000m² e 5000m². As mega-academias são grandes empreendimentos, muito diversificados, verdadeiros shoppings de *fitness*. Possuem acima de 5000m² e mais de 2500 alunos, podendo superar em muito essas marcas (FURTADO, 2007, p.13).

Com base nessas classificações, verificamos que podem haver diferentes formas de categorizá-las, contudo, não adentrando em detalhes, entendemos que as mesmas servem de parâmetro para investigar o setor de academias brasileiro, caracterizado por sua diversidade - grandes e pequenos estabelecimentos, tecnologias avançadas e rudimentares, equipamentos microeletrônicos e mecânicos, teorias administrativas e gerência familiar.

Ao analisar historicamente o desenvolvimento das academias de ginástica na formação social brasileira, Furtado (2007, p.27) afirmou que, este foi desigual e combinado, configurando-se uma realidade heterogênea, "[...] 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". A

heterogeneidade nos processos produtivos é um traço característico da indústria brasileira, conforme verificamos com Antunes (2006; 2013 e 2014).

Existe, portanto, uma diversificação no ramo, coexistindo diferentes tipos e perfis de academias de ginástica, desde aquelas localizadas nas pequenas cidades ou nos bairros, estruturas limitadas e/ou alugadas, máquinas e aparelhos mais antigos - alugados e/ou usados, público-alvo de baixa renda; até as mega-academias - presentes nos grandes centros, estrutura ampla e específica, máquinas e equipamentos de avançado padrão tecnológico, público de renda alta. "Aqueles que focalizam um público com renda mais elevada fazem investimentos também mais elevados e contam com tecnologias bastante avançadas", por outro lado, as pequenas academias "[...] vão perdendo os padrões tecnológicos, estruturais e administrativos, acompanhando as possibilidades financeiras de seu público" (FURTADO, 2007, p.17).

De acordo com um levantamento feito pelo Sebrae, entre os anos de 2007 e 2012, "[...] houve um crescimento no Brasil de 133% no número de micro e pequenas empresas que investiram no setor, saltando de 9,3 mil estabelecidas naquele ano para 21,7 mil empresas neste" (SEBRAE, s/d)¹²⁹. Das 21.760 academias registradas naquele ano, mais de 99,75% eram micro ou pequenas empresas. Esse é um dado interessante, que evidencia traços da composição desse setor, formado quase que em sua totalidade de micro e pequenas academias, caracterizadas pelo baixo nível em relação à gestão dos empreendimentos, o que ocasiona a lenta maximização de lucros e pequenas receitas (RODRIGUES, 2014). Este panorama teve uma leve alteração nos últimos 3 anos, cresceram as grandes e mega-academias no Brasil. Segundo dados do Sebrae/RJ, atualmente 80% do setor é composto de micro e pequenas academias (ACAD, 2017). Isto explica, de certo modo, o baixo faturamento, mesmo com um número elevado de estabelecimentos no país.

A pequena parcela de megaempresas fatura muito mais que todo o restante de micro e pequenas academias. A concentração e centralização de capital não é um movimento exclusivo do setor de academias, mas corresponde as leis mais amplas

¹²⁹ Disponível em: <http://www.sebraemercados.com.br/fitness-oportunidades-e-competitividade-no-avanco-do-mercado/>.

do modo capitalista de produção, em sua fase monopolista. Citamos um exemplo para ilustrar:

Segundo levantamento feito em 2001 pela Associação Brasileira de Academias - ABA¹³⁰, havia 7.102 estabelecimentos focados na produção de *fitness*, musculação e natação. Delas, 94% eram de pequeno porte e faturavam menos de R\$ 1 milhão por ano. Para se ter uma ideia deste perfil, a maior academia de São Paulo, a *Runner*, dispôs em 2001 de 24.000 alunos e faturou aproximadamente R\$ 25 milhões, dispondo de fôlego e ambição para abrir o seu capital em bolsa (KASZNAR; GRAÇA FILHO, 2002, p.120).

De acordo com o relatório global da IHRSA, a *Runner*, atualmente, é uma rede de academias com o total de 21 unidades, distribuídas em São Paulo e região metropolitana, chegando a ter em 2015, em torno de 35.000 alunos matriculados (IHRSA, 2017). Não foram divulgados dados sobre o faturamento atualizado da empresa, mas fica evidente sua expansão, principalmente, a partir da adoção do sistema de franquias¹³¹.

[...] o grupo de academias que mais cresceu no Brasil foi o que optou pela política de diferenciação. Academias *premium* e academias de nicho apresentaram o maior crescimento do setor. Segundo o relatório da IHRSA de 2011 as três maiores empresas, Bio Ritmo, *Bodytech* e Companhia Athletica, foram responsáveis por 34,5% da receita do setor. (MENEZES, 2013, p.46).

As grandes academias, em função do alto capital investido, tendem a maior racionalização nos processos de produção e administração, e a diversificação na oferta de serviços e produtos. Já as academias de pequeno porte, limitadas a própria estrutura e ao baixo capital investido, não conseguem variar tanto suas atividades. Portanto, o setor de academia configura-se pela heterogeneidade no perfil das empresas.

Assim, convivem hoje academias mais modernas e também aquelas mais tradicionais. Isso varia de acordo com o local em que a academia se situa, com o perfil e poder aquisitivo de seus consumidores e com o tamanho do empreendimento. De qualquer maneira, o que percebemos é um processo de desenvolvimento desigual, com enormes disparidades no que se refere ao modelo de gestão, à estrutura, à tecnologia dos equipamentos, à quantidade de alunos e professores etc., mas, principalmente, no que se refere aos

¹³⁰ Atual: ACAD - Associação Brasileira de Academias.

¹³¹ Segundo informações disponíveis no site da Academia *Runner*, a partir de 2007, a empresa aderiu ao contrato de licença e uso da marca. Hoje, a empresa oferta 3 modalidades distintas de licenciamento, a saber: 1) *Runner Academia*: academia "*fullservice*" (serviço completo), com metragem acima de 1000m² e serviços de musculação, cárdio, aulas coletivas, atividades aquáticas etc.; 2) *Runner Studio*: estúdio de atividades personalizadas, com metragem entre 250 a 500m², com treino coletivos e programas de resultados; 3) *The Red Zone*: estúdio de treinamento intervalado de alta intensidade, com metragem entre 250 a 500m², com monitoramento cardíaco em tempo real. Maiores informações em: <https://novosite.runner.com.br/licenciamentos>.

investimentos e faturamento de grandes e pequenas academias, o que implica na sua distribuição também desigual pela cidade, em áreas ricas e pobres, no centro e na periferia (PASQUALI; NITERÓI; MASCARENHAS, 2011).

Desse movimento crescente e desigual surge a “Grande Indústria do *Fitness*” e a “Pequena Indústria do *Fitness*” (MASCARENHAS et al, 2007), que expressam as diferenças no setor de academias brasileiro, no que diz respeito ao tamanho, equipamentos e acessórios, tecnologias, teorias e técnicas administrativas, faturamento, capital investido, oferta de produtos e serviços, entre outros aspectos.

Apoiada nos princípios da acumulação flexível, sintonizada tanto com o consumo em escala, como também orientada para o atendimento dos mais variados estilos de vida – ou seja, combinando massificação e segmentação - a Grande Indústria do *Fitness* está sempre em busca de novas ofertas originais e novidades que renovem seu poder de atração de novos e potenciais consumidores (MASCARENHAS et al, 2007, s/p).

O que Mascarenhas et al (2007) conceitua como a "Grande Indústria do *Fitness*", entendemos que corresponde as grandes e mega-academias que movimentam alto capital nos setores industriais e de serviços. Essas empresas, pautadas na acumulação flexível, evidenciam tendências monopolistas e apresentam traços da reestruturação produtiva e da mundialização de capital. Elas são responsáveis pela ampliação do sistema de franquias ou licenciamento de marcas, que tem se evidenciado no setor. De acordo com a Associação Brasileira de *Franchising* (ABF), o segmento saúde, beleza e bem-estar foi o segundo que mais cresceu no segundo trimestre de 2017, alcançando 9,4% se comparado ao mesmo período de 2016¹³². Dentre as franquias de academias brasileira que mais se destacam:

Na *Smart Fit*, o modelo de crescimento é com franquias tanto no Brasil quanto no exterior. Este ano, chegará a uma centena delas, no México, Colômbia, Peru, Chile e República Dominicana. Para ganhar musculatura — lá fora e também no Brasil — o grupo fez recentemente captação de R\$ 190 milhões, que vai ajudar na expansão da rede em 2017, com 70 inaugurações nesses sete países latinos e outras 65 no Brasil. A Fórmula, marca do Grupo *Bodytech*, que, segundo especialistas, foi criada para competir com a *Smart Fit*, também investe em franquias. Atualmente com 50 unidades, tem 32 em sistema de franquia. Este grupo ganhará mais dez unidades entre este ano e 2017 (CAVALCANTI; ROSA, 2016, s/p).

¹³² Informações disponíveis em: <https://www.abf.com.br/setor-de-franquias-registra-avanco/>.

As franquias e/ou licenciamentos¹³³ de grandes marcas de academias são modelos de empreendimento que crescem expressivamente no setor. Existe também, o licenciamento de modalidades corporais (ginástica, *pilates* e *crossfit*), no qual o franqueador compra a licença e consultoria para o uso da marca. Um exemplo, desse caso, é a *Body System*, da empresa neozelandesa *Les Mills*, que comercializa e distribui programas de ginástica de grupo pré-coreografadas, mundialmente, desde 1968. A empresa foi a primeira a ofertar esses produtos no setor e é reconhecida pelos recursos tecnológicos de informação que utiliza, principalmente, pelo controle da qualificação/formação dos trabalhadores (treinamento profissional).

Segundo pesquisadores:

Considerando, então, a necessidade de inovação e sustentação da competitividade, a introdução do sistema de franquias e das novas tecnologias de informação e comunicação na produção e distribuição dos programas de ginástica da *Body Systems* configura-se também como um processo de transposição para a organização do trabalho pedagógico interno às academias de ginástica de um modelo de inovação característico do sistema empresarial que, até então, era aplicado a outros serviços e tipos de negócio. Os princípios da *Body Systems* assentados sobre a racionalidade, eficiência e produtividade por meio da fragmentação do trabalho, introduzem elementos pedagógicos e didáticos tecnicistas no ambiente das academias (GOMES; CHAGAS; MASCARENHAS, 2010, p.185-6).

Ocorre o significativo desenvolvimento de forças produtivas voltadas à fabricação de máquinas e equipamentos, vestuário, acessórios, suplementos, *softwares* e *marketing* com a expansão do uso da ciência e tecnologia nos processos produtivos, bem como pela penetração do modelo de gestão flexível no setor de academias, de forma mundializada. Buscamos, com base no fluxograma da cadeia produtiva do setor de academias de ginástica visualizar os elos entre os setores produtivos, que fornecem produtos e serviços para esse mercado, afim de reconhecer quais os ramos industriais que o setor movimenta na economia brasileira.

¹³³ Franquia e Licenciamento permitem o uso de bandeiras das grandes redes em sua empresa, contudo, ambos os modelos são distintos, no que diz respeito ao formato do negócio, autonomia na gestão, taxas contratuais etc. No caso das franquias, os contratos são mais rígidos e exigem mais obrigações entre as partes, há taxa de adesão para aderir a marca, pagamento de fundo de propaganda para divulgação da marca, transferência de *knowhow* (saber como), manuais de operação e negócio formatado. A autonomia do empreendedor é limitada. O licenciamento, já possibilita uma maior liberdade a administração do negócio pelo empreendedor, que, por meio de pagamento de *royalties*, recebe a licença para utilizar na fachada de sua empresa a bandeira do licenciador, tendo liberdade para comercializar produtos e serviços próprios. Não há taxa de adesão a marca e o empresário quem define quanto vai gastar em publicidade. Geralmente os contratos são mais curtos e exige menor obrigação entre as partes, se comparado as franquias (FERREIRA, 2012, s/p).

Algumas tendências têm se evidenciado no setor de academias brasileiro: a) alto investimento de capital e criação de grandes marcas (crescimento de franquias); b) estúdios especializados em uma prática corporal (*pilates*, treinamento funcional, ioga, *crossfit*, lutas etc.); c) abertura de mega-academias, em paralelo, as academias que atendem a segmentos específicos (mulheres, idosos, crianças, portadores de necessidades especiais etc.).

Fusões, alianças, nichos, *shoppings*, mega-aquisições, fundos de investimento e franquias são algumas das palavras que melhor descrevem os caminhos que o setor, mais especificamente as grandes empresas na América Latina, escolheram para desenvolver e expandir seus negócios a curto e médio prazo (IHRSA, 2012, p.15).

A gerente sênior de pesquisa da IHRSA, Melissa Rodriguez, afirma que, "Os resultados do setor mundial são muito promissores. À medida que a economia das potências melhora, a expectativa é que o *fitness* prospere no cenário global, atendendo consumidores e às diferentes necessidades de saúde e *fitness*" (ACAD BRASIL *apud* RODRIGUEZ, 2017, p.13). Esta afirmação nos possibilita pensar que a aposta para a expansão do setor de academias de ginástica, vincula-se cada vez mais a tendência combinada de massificação e segmentação.

De acordo com Mascarenhas et al (2007) e Vivan (2010), essa tendência no setor tem mediações com o modelo toyotista de produção. A massificação busca atingir uma gama cada vez maior de consumidores de práticas corporais, de modo a generalizar a venda dos elementos da cultura corporal enquanto mercadorias. Ao mesmo tempo em que, ocorre a segmentação, tanto no perfil das academias com o atendimento a nichos específicos (idosos, crianças, mulheres etc.), quanto nas práticas corporais que se diversificam continuamente, buscando criar/suprir as mais diferenciadas demandas do público consumidor. "Assim, massificam-se as práticas corporais como mercadorias, vendendo-as de formas variadas, de acordo com as necessidades dos que irão consumi-las e, por isso, segmenta-se e diversifica-se" (VIVAN, 2010, p.43).

Vamos nos focar nas grandes e mega-academias por considerar que elas apresentam o que há de mais avançado em relação ao desenvolvimento das forças produtivas e relações de produção no setor. Hoje, as grandes marcas de

academias¹³⁴ constituem-se como verdadeiros complexos, com centros para atividade física, esporte e lazer, estas vendem para além do consumo de práticas corporais diversos outros serviços (nutrição, estética, fisioterapia e cursos profissionais), bem como produtos (vestuários, calçados, alimentícios, acessórios etc.). Em outras palavras, formou-se em torno do setor de academias de ginástica/*fitness* uma ampla indústria que tem movimentado a criação e produção de novas mercadorias nesse setor. A seguir, uma exposição dos dados mundiais e brasileiro do setor de academias de ginástica.

4.2.2 Dados da expansão econômica

No início do capítulo, pontuamos a dificuldade em ter acesso aos números do setor, a maior fonte de dados são os relatórios globais da IHRSA, publicados anualmente¹³⁵, além de informações divulgadas nas Revistas da ACAD em relação ao crescimento do setor, novos equipamentos e tecnologias, produtos que circulam nas academias e seus fornecedores, consultorias e gestão administrativa, tendências e modalidades de práticas corporais, proprietários das grandes academias, entre outros fatores¹³⁶. Todos esses elementos serviram de subsídio a nossa pesquisa, na busca pelas múltiplas determinações que compõem o setor de academias de ginástica brasileiro.

Começaremos com a apresentação dos dados mundiais do setor em 2016, a partir do relatório global da IHRSA (2017), publicado em maio desse ano. Nele constam as estatísticas mais recentes sobre o faturamento, número de clubes e membros do setor de academias. O levantamento delimitou-se em macrorregiões, são elas: Américas, Europa, Ásia/Pacífico, Oriente Médio/Norte da África (MENA, sigla em inglês) e Sul da África. De acordo com o relatório da IHRSA (2017):

¹³⁴ As academias de ginástica mais avançadas estão localizadas nos países mais ricos. O Brasil possui uma parcela pequena de mega-academias, localizadas, principalmente, nas grandes capitais, como: São Paulo, Rio de Janeiro, Salvador, Porto Alegre, Belo Horizonte e Curitiba. No relatório da IHRSA (2017) são listadas 35 redes de academias brasileiras, dentre as quais: Academia 24h; Academia Gustavo Borges; Bio Ritmo/ *Smart Fit*; *Bodytech*; Companhia *Athletica*; *Competition* Academia; Fórmula; *Gym Center*; *Runner*; *Runway*; *Selfit* Academias; *Wave* Academia; *Well* Academia e *Xprime* Academia.

¹³⁵ É importante ressaltar que os relatórios da IHRSA não se encontram disponíveis. Cada relatório é vendido pela associação no valor de US\$ 74,95 (para membros) e US\$ 149,95 (para não membros). Em função do custo do material, adquirimos apenas o último relatório para essa pesquisa. Os demais dados mundiais, que utilizamos na discussão, foram retirados de publicações dispersas no site da IHRSA, disponível em: <http://www.ihrsa.org/>.

¹³⁶ Até setembro de 2017, foram publicadas 78 edições da Revista ACAD Brasil, estando disponíveis online as edições n.63 (agosto/2013) a n.78 (agosto-setembro/2017), no seguinte link: http://www.acadbrasil.com.br/revista_online.html. Essas foram as edições que utilizamos para nossas análises.

The global health club industry continued to grow in 2016. Total industry revenue reached an estimated \$83.1 billion, as roughly 200,000 clubs served 162 million members worldwide. Leading markets in North America and Europe continued to grow, while markets in Latin America posted strong performance (IHRSA apud RODRIGUEZ, 2017, p.25)¹³⁷.

Os dados de 2016 apontam crescimento na indústria da cultura corporal em academias de ginástica, principalmente, nas maiores economias, como Estados Unidos, Japão e Alemanha. Em comparação a 2015, houve aumento na receita total do setor (de US\$81 bilhões para US\$83.1 bilhões) e no número de academias (de 187 mil para 200 mil), bem como de membros matriculados nesses estabelecimentos (151 milhões de pessoas para 162 milhões). Essas variáveis distribuem-se entre as macrorregiões da seguinte maneira:

Tabela 6 - Mercado Global de Academias de Ginástica (por macrorregiões) - 2016

REGION	TOTAL INDUSTRY REVENUE (USD)	TOTAL # OF CLUBS	TOTAL # OF MEMBERS
Europe	\$29,600,591,144	55,003	56,869,000
North America	\$30,167,000,000	42,696	62,865,500
Asia-Pacific	\$14,416,000,000	31,011	17,355,500
Latin America	\$6,009,000,000	65,863	19,921,400
Middle East & North Africa	\$2,024,062,509	5,660	3,413,750
Southern Africa	\$931,327,480	834	1,679,700
Total	\$83,147,981,133	201,067	162,104,850

Fonte: IHRSA (2017, p.28).

Vejamos os dados sobre as maiores economias mundiais no setor de academias de ginástica em 2016, de acordo com IHRSA (2017):

Quadro 4 - Os 10 países com maior receita em 2016

¹³⁷ "A indústria global de clubes de saúde continuou a crescer em 2016. A receita total da indústria atingiu aproximadamente US\$ 83.1 bilhões, cerca de 200 mil clubes serviram a 162 milhões de membros em todo o mundo. Os principais mercados da América do Norte e da Europa continuaram a crescer, enquanto os mercados da América Latina apresentaram forte desempenho" (IHRSA apud RODRIGUEZ, 2017, p.25).

TOP 10 GLOBAL MARKETS

INDUSTRY REVENUE (USD) The top 10 countries account for **71%** of total industry revenue.



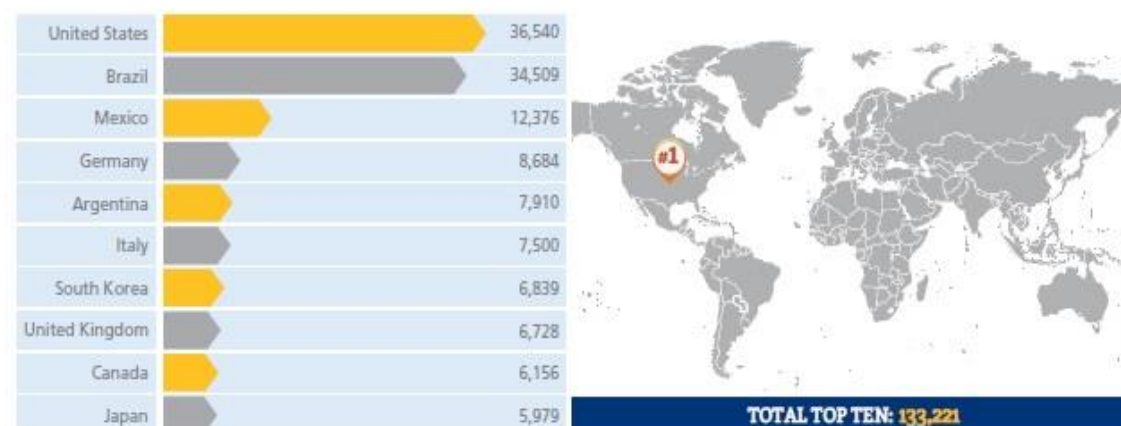
Fonte: IHRSA (2017, p.30).

Esse quadro evidencia as 10 maiores economias mundiais do setor de academias de ginástica em 2016. Destacamos que: a) os 10 países com as maiores receitas concentram 71% do total produzido pelo setor, o equivalente a US\$59.3 bilhões; b) os EUA são responsáveis por 33,2% da receita total (US\$83.1 bilhões), ou seja, praticamente 1/3 da movimentação de capital no setor centraliza-se nesse país; c) da receita total dos 10 países (US\$59.4bilhões), os quatro primeiros (EUA, Reino Unido, Alemanha e Japão) somam aproximadamente US\$44.3 bilhões (75,7%). O restante (cerca de US\$15 bilhões) distribui-se entre os seis países com receitas que variam no patamar dos US\$2 bilhões; d) o Brasil caiu para a 10ª posição, apresentando receita aproximada de US\$2.1 bilhões.

Quadro 5 - Os 10 países com maior número de clubes/academias em 2016

TOP 10 GLOBAL MARKETS

NUMBER OF CLUBS The top 10 countries account for **66%** of the world's health clubs.



Fonte: IHRSA (2017, p.30).

O quadro dos 10 países com maior número de academias de ginástica muda levemente o panorama, quando comparado ao anterior. Entram neste *ranking*, países como México (3º), Argentina (5º) e Coreia do Sul (7º), que embora não obtenham as maiores receitas, destacam-se pela quantia significativa de estabelecimentos em seus territórios. Ressaltamos que: a) os 10 países representam 66% do total de academias (200.000) levantadas mundialmente pelo relatório da IHRSA (2017), o que equivale a 133.221; b) neste quesito, os EUA (36.540) lideram com pequena vantagem em relação ao Brasil (34.509), apenas os dois somam 71.049 estabelecimentos, abarcando mais da metade do número total (133.221) de academias registradas nos 10 países; c) somente EUA, Brasil e México correspondem a 41,7% do total mundial (200.000); d) o Japão que ocupa a 10ª posição com 5.979 estabelecimentos, tem a 4ª maior receita estimada em US\$5.158 bilhões, isto significa, por exemplo, que o setor japonês com um número 6 vezes menor de academias que o Brasil, fatura mais que o dobro, demonstrando maior eficácia e rentabilidade em seus processos produtivos.

Quadro 6 - Os 10 países com maior número de membros/alunos em 2016



Fonte: IHRSA (2017, p.31).

Em relação ao número de membros/alunos/clientes matriculados nas academias em todo o mundo, são estimados em torno de 162 milhões de pessoas, um número que vem crescendo - em 2015 foram registrados 151 milhões de alunos. Alguns apontamentos: a) os 10 países listados representam 72% (116.3 milhões) do número total de alunos; b) assim como nas outras variáveis, os EUA também estão à frente, totalizando cerca de 57.2 milhões de membros, o que corresponde a,

praticamente, metade do que somam os 10 países; c) a Alemanha destaca-se na segunda colocação, seguida do Reino Unido e Brasil em 4º, com 9.6 milhões de alunos matriculados em academias de ginástica brasileiras; d) os demais países encontram-se na faixa entre 4 a 5 milhões de pessoas.

Com base nos dados globais apresentados até o momento, é possível verificar o desempenho das maiores economias do setor de academias de ginástica em 2016. Um traço marcante é o monopólio de capital sob o controle dos EUA, somente esse país concentra: 33,2% da receita total de todo setor mundial; 18,2% em relação ao número de clubes e 35% do público consumidor. Demais nações como Reino Unido, Alemanha e Japão também se destacam por serem fortes economias no setor. A concentração e centralização de capital não é uma tendência isolada do setor de academias, ao contrário, ela é expressão, em particular, das relações mais amplas do modo capitalista de produção, em sua fase imperialista¹³⁸.

A situação do setor brasileiro de acordo com os dados não é das melhores, o Brasil diminuiu a receita do setor para US\$2.1 bilhões (10ª posição), embora o número de academias tenha aumentado para 34.509 (manteve-se na segunda posição do ranking, com um crescimento aproximado de 2.700 academias no ano) e o número de membros também, de 7.9 milhões cresceu para 9.6 milhões de pessoas. O que fica perceptível é que a indústria da cultura corporal em academias de ginástica brasileira movimenta pouco capital – se comparado a outros países – mesmo com elevado número de estabelecimentos. A fala do atual presidente da ACAD Brasil e membro do Conselho Executivo da IHRSA desde 2014, Gustavo Borges, evidencia os interesses da classe de proprietários de academias:

Mesmo que o número de pessoas que saiu do sofá e começou a frequentar uma academia tenha crescido, o que é positivo para a sociedade, devemos ficar atentos! Economicamente os resultados não têm sido bons. Ainda está muito difícil para as empresas brasileiras ganharem dinheiro (ACAD BRASIL, 2017, p.13)

Os dados apontam para uma dinâmica de expansão no número de academias e alunos/consumidores e, na contramão, demonstram a fragilidade econômica do

¹³⁸ Para Lenin (2012, p.124), definir imperialismo, requer sintetizar cinco de suas características centrais: "1) a concentração da produção e do capital alcançou um grau tão elevado de desenvolvimento que criou os monopólios, os quais desempenham um papel decisivo na vida econômica; 2) a fusão do capital bancário com o capital industrial e a criação, baseada nesse "capitalismo financeiro", da oligarquia financeira; 3) a exportação de capitais, diferentemente da exportação de mercadorias, adquire uma importância particularmente grande; 4) a formação de associações internacionais monopolistas de capitalistas, que partilham o mundo entre si; 5) conclusão da partilha territorial do mundo entre as potências capitalistas mais importantes".

mercado de academias brasileiro, que por dois anos consecutivos, apresenta queda na receita.

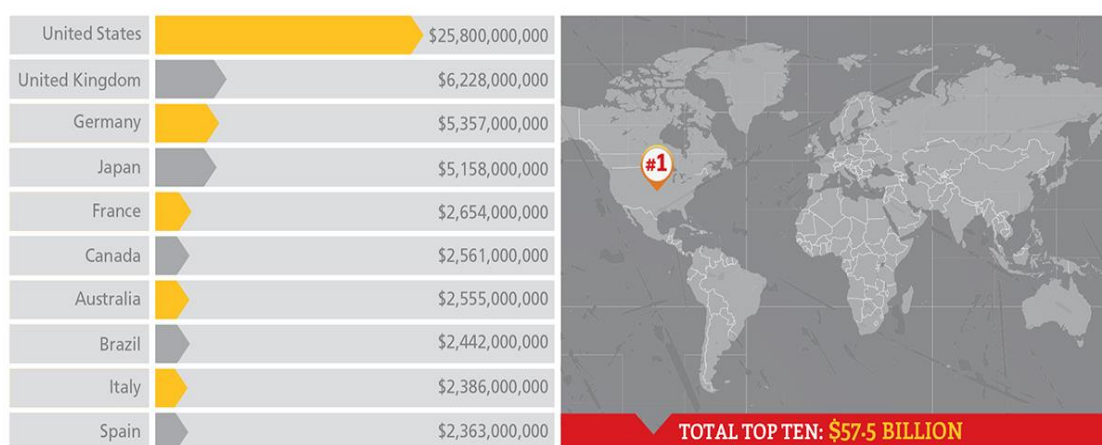
Traçamos um comparativo do desempenho em 2016 apresentado pelo setor brasileiro em relação ao mercado alemão, vejamos como se distribuem as variáveis: a Alemanha possui 8.684 academias, atende em torno de 10.08 milhões de pessoas e faturou aproximadamente US\$5.588 bilhões/ano. Já no Brasil existem cerca de 34.509 academias, com um público estimado de 9.60 milhões de pessoas e um faturamento de US\$2.100 bilhões/ano. Em outras palavras, a Alemanha com um número quatro vezes menor de estabelecimentos que o Brasil, alcança praticamente a mesma quantidade de público consumidor, no entanto, movimenta quase três vezes mais capital. Deduzimos que na Alemanha, as academias de ginástica caracterizam-se por processos de produção mais racionalizados e rentáveis.

A concorrência no setor de academias de ginástica é avassaladora, assim como em outros ramos industriais e de serviços. As pequenas empresas são "engolidas" pelas grandes, por não conseguirem acompanhar as inovações tecnológicas e produtivas. As disputas de mercado, alimentadas pela concorrência intercapitalista, provocam mudanças no cenário econômico. A exemplo, um quadro dos 10 maiores mercados em 2015:

Quadro 7 - Os 10 países com maior receita em 2015

TOP 10 GLOBAL MARKETS

INDUSTRY REVENUE (USD) The top 10 countries account for **71%** of total industry revenue.



Fonte: IHRSA (2016)

O setor de academias no Brasil, após uma trajetória de crescimento progressivo (desde os anos 2000), chegando ao seu patamar mais elevado em 2014

– com uma receita aproximada de US\$2.5 bilhões, demonstrou déficit em 2015, quando faturou cerca de US\$2.4 bilhões, em 2016 a receita caiu para US\$2.1 bilhões. Ou seja, o Brasil acompanhou a queda geral do setor em 2015, contudo, continuou em baixa no ano seguinte, enquanto os outros países voltaram a crescer no setor, mesmo com leve variação. Nos EUA, por exemplo, o faturamento no setor em 2016 aumentou em 7,2%, em relação a 2015 (US\$25,8 bilhões). Já o Brasil, nesse mesmo período, apresentou uma queda aproximada de 13% na receita anual (IHRSA, 2017).

Para termos um panorama do desempenho do setor de academias de ginástica, em perspectiva mundial, elaboramos a seguinte tabela com dados entre os anos de 2009 - 2016¹³⁹.

Tabela 7 - Desempenho Mundial do Setor de Academias de Ginástica (2009 - 2016)

Ano/Variáveis	Faturamento (em bilhões de dólares)	Nº de Academias	Nº de Alunos (em milhões)
2009	67.2	128.521	119.5
2011	72.7	133.000	129
2012	75.7	153.000	131.7
2013	77.5	165.150	140
2014	84.3	183.91	144.7
2015	81	187.000	151.5
2016	83.1	200.000	162

Fonte: Elaboração Própria com base nas publicações de IHRSA¹⁴⁰.

Depois de um forte aumento na receita total do setor em 2014, o ano 2015 foi de abatimento da crise do capital no setor, apresentando queda, com retomada de crescimento em 2016. Destaque para o número de academias e de membros que mesmo em tempos de instabilidade econômica do setor no contexto mundial, mantiveram taxas de expansão. Uma das explicações para esse fenômeno é que os elementos da cultura corporal enquanto mercadorias, estão sendo cada vez mais massificados: pela via dos interesses de investidores em abrir negócios nesse ramo de mercado, e por outra via, que é a sociocultural, de formação ideológica, ligada a

¹³⁹ Nota-se que não apresentamos dados de 2010, justamente porque não os encontramos disponíveis nas publicações da IHRSA.

¹⁴⁰ Os números foram retirados do site da IHRSA, em matérias que tratavam dos relatórios globais e expunham dados totais do setor, os quais apresentamos na tabela. Encontram-se disponíveis em: <http://www.ihrsa.org/blog/tag/the-ihrsa-global-report>.

preocupação com a saúde e a beleza do corpo¹⁴¹ (nesse aspecto, o *marketing* e a grande mídia são os grandes filões). O discurso da saúde e estética é muito utilizado para justificar o consumo de práticas corporais, calcado no ideário de corpo saudável e musculoso, o marketing busca provocar a necessidade no consumidor por essa mercadoria. Todavia, ao capitalista é secundário promover ou não saúde (como observamos na fala do atual presidente da ACAD Brasil, p.163), seu interesse concreto é o de ampliar as taxas de lucro de sua empresa, para que isto ocorra, faz-se necessário a conquista e retenção de alunos/consumidores.

Quando se faz um recorte de análise às Américas, evidenciamos as disparidades que configuram o setor de academias de ginástica. Somente os EUA e Canadá somam uma receita de US\$30.167, o equivalente a 83,3% da receita total de todos os 35 países que compõem as Américas. A seguir apresentamos os dados, com o intuito de observar o desempenho do Brasil no contexto da América Latina.

Quadro 8 - Os 20 países das Américas com maior receita em 2016

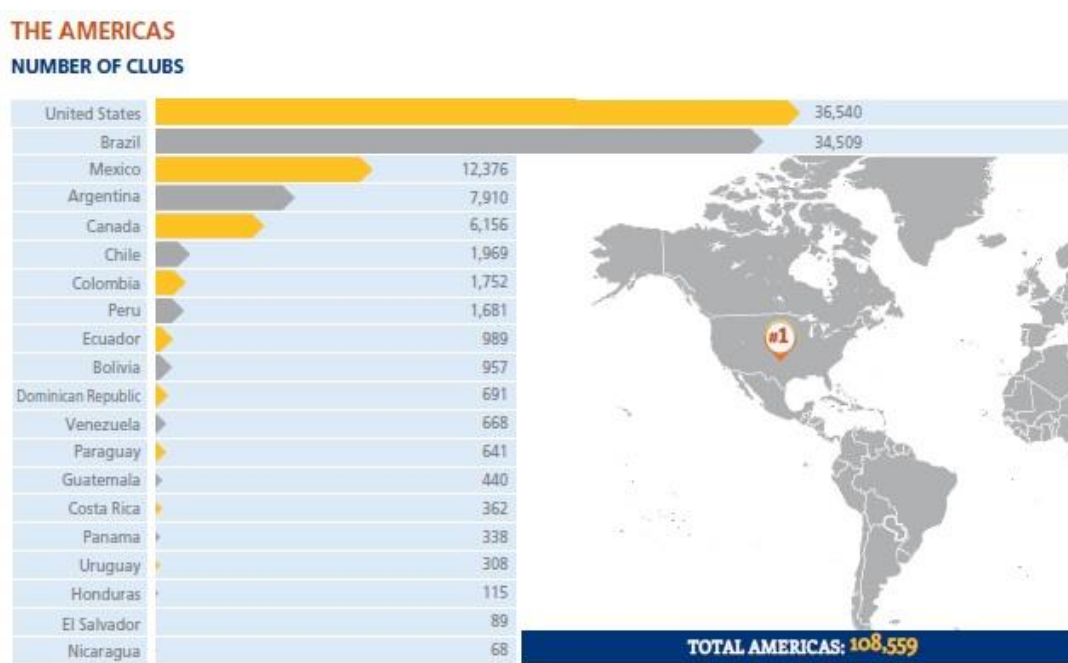


¹⁴¹ A respeito disso, a finalidade de consumo de práticas corporais para manutenção da saúde e bem-estar tem sido cada vez mais desvirtuado. Conforme cresce a lógica de mercantilização dos elementos da cultura corporal, crescem também, as formas de apropriação e consumo no interior das academias de ginástica. Atualmente, é visível, principalmente entre os jovens, práticas inadequadas e uso excessivo de suplementos e/ou anabolizantes. Uma busca simples no *Google* sobre mortes em academias nos traz essas informações, vemos então vários exemplos de mortes súbitas, geralmente, causadas por problemas cardíacos. Um dos casos mais recentes foi a morte do fisiculturista, reconhecido mundialmente, Rich Piana (46 anos) em 25/08/2017, o atleta teve um colapso em função do uso de anabolizantes há mais de 20 anos. Reportagem disponível em: <https://g1.globo.com/pop-arte/noticia/rich-piana-famoso-fisiculturista-morre-apos-quase-tres-semanas-em-coma.ghtml>. Data de acesso: 28/08/17.

Fonte: IHRSA (2017, p.31).

Os 18 países da América Latina alcançaram, em 2016, cerca de US\$6 bilhões de receita total no setor de academias de ginástica, um baixo desempenho se comparado ao mercado norte-americano. Os países latino-americanos representam 16,7% da receita total das Américas – em sua maioria, são países pequenos que movimentam pouco capital, destacam-se além do Brasil, México e Argentina. Nos demais a receita do setor é inferior a US\$400 milhões, sendo que os doze últimos países não alcançam a casa dos US\$100 milhões. Quando comparamos a receita do mercado brasileiro com o restante dos mercados latinos, verificamos a heterogeneidade que configura o setor de academias de ginástica a nível mundial – com suas devidas proporções – refletindo no contexto latino-americano.

Quadro 9 - Os 20 países das Américas com maior número de clubes/ academias em 2016



Fonte: IHRSA (2017, p.32).

Quadro 10 - Os 20 países das Américas com maior número de membros/ alunos em 2016



Fonte: IHRSA (2017, p.32).

A América Latina totalizou 65.863 academias, representando 60.6% do total de estabelecimentos das Américas (108.559), em relação ao número de membros, cerca de 19.921 milhões de latino-americanos frequentaram academias de ginástica em 2016, o que corresponde a 24% do total de membros que compõem o mercado americano. De acordo com a interpretação do relatório global da IHRSA (2017):

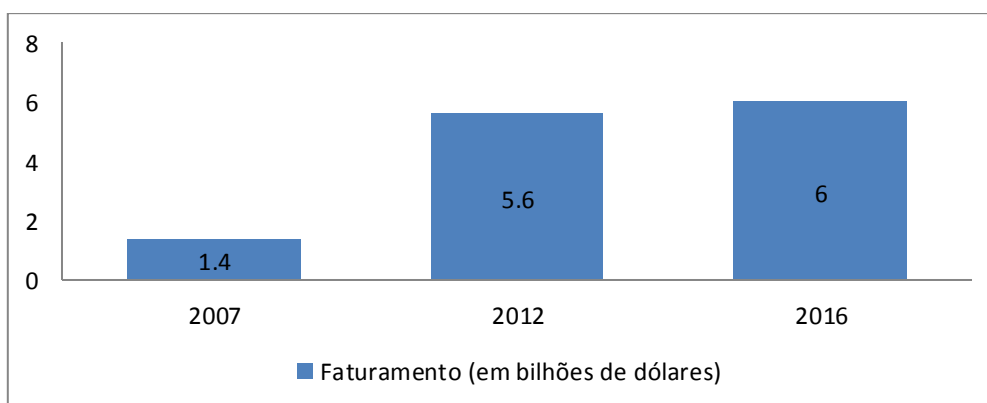
Leading markets continue to perform well in Latin America. Based on data gathered in the recently updated IHRSA Latin American Report (Second Edition), Brazil is second only to the U.S. among global fitness markets, with 34,509 health clubs. More than 9 million Brazilians are members of a health club. In all, 18 markets in Latin America attract nearly 20 million consumers to more than 65,000 health clubs. Opportunities for growth remain in Latin America as member penetration rates remain low in comparison with developed health club markets worldwide (IHRSA apud RODRIGUEZ, 2017, p.25)¹⁴².

O levantamento de 2016 aponta que as taxas de penetração continuam baixas nos mercados latino-americanos, essa é uma das razões pelas quais os investidores estrangeiros acreditam que, esses são os mercados que ainda têm muito a crescer.

¹⁴² "Os principais mercados continuam com bom desempenho na América Latina. Com base em dados levantados no recente relatório da IHRSA para a América Latina (segunda edição), o Brasil é o segundo lugar, perde apenas para os EUA entre os mercados de *fitness* globais, com 34.509 clubes de saúde. Mais de 9 milhões de brasileiros são membros de um clube de saúde. Ao todo, 18 mercados da América Latina atraem cerca de 20 milhões de consumidores para mais de 65 mil clubes de saúde. As oportunidades de crescimento permanecem na América Latina, uma vez que as taxas de penetração dos membros permanecem baixas, em comparação com os mercados dos clubes de saúde desenvolvidos em todo o mundo" (IHRSA apud RODRIGUEZ, 2017, p.25).

Em 2012, a IHRSA publicou o primeiro relatório específico sobre o setor de academias na América Latina, os dados referiam-se a 2011, a região apresentou: uma média da taxa de penetração de 1,7%, receita total de aproximadamente US\$5.6 bilhões, com 46.300 academias e, em torno de 14.700 milhões de membros - nos 15 países que participaram da pesquisa¹⁴³. Quando confrontamos esses dados com os resultados alcançados em 2016, observamos que no intervalo de quatro anos, houve um ligeiro crescimento no setor, contudo, esse desempenho é pequeno em comparação aos grandes mercados globais. A América Latina ficou na quarta posição dentre as 6 regiões pesquisadas no relatório global IHRSA (2017)¹⁴⁴.

Gráfico 6 - Faturamento Total do Setor de Academias na América Latina



Fonte: Elaboração própria com base nas publicações IHRSA.

Entre 2007 - 2012 houve forte crescimento no setor de academias de ginástica latino-americanas, seu faturamento, nesse período, quase quadruplicou. Os anos seguintes foram de expansão mais moderada, considerando, dentre diversos fatores: o abatimento do setor brasileiro desde 2015.

Começam a surgir na América Latina, as grandes redes de academias, originadas da fusão de empresas do ramo, citamos alguns exemplos para ilustrar:

Em meados de dezembro de 2011, dois dos grupos mais importantes da região, a Bio Ritmo, Brasil, e o Grupo Martí, México, proprietário da rede de academias *Sport City*, anunciaram uma *joint venture* para introduzir no México a marca *Smart Fit*, modelo de academias de baixo custo que a empresa brasileira lançou em 2009. [...] Em janeiro, a rede chilena *Sportlife* assinou uma carta de intenção de fusão com a colombiana *Bodytech*. Com esta união, as empresas reuniram 82 academias operando no Chile, Colômbia e Peru, com mais de 150 mil clientes ativos, cerca de 2,5 mil empregados e faturamento projetado para 2012 da ordem de US\$ 125 milhões. [...]

¹⁴³ Foi lançado, recentemente, o 2º relatório latino-americano da IHRSA (2017). Não tivemos acesso a esse material. Maiores informações em: <http://www.ihrsa.org/latin-american-report>.

¹⁴⁴Ver tabela 6 - Mercado Global do Setor de Academias de Ginástica, p.159.

No início de abril, a colombiana *Bodytech* revelou que recebeu uma injeção de capital privado de US\$ 40 milhões do fundo Teka Capital para consolidar sua expansão. No final do mesmo mês, o grupo brasileiro *Bodytech* anunciou que o BTG Pactual, um dos principais bancos de investimento do Brasil, adquiriu 30% de suas ações (IHRSA, 2012, p.14).

O mercado de academias na América Latina vai assumindo aos poucos os contornos da acumulação flexível. A dinâmica de fusão de grandes redes de academias e de investimento de capital externo impulsionam à tendência de concentração e centralização de capital na região. As academias se mundializaram. Atualmente, determinadas empresas/marcas estão presentes em diferentes países¹⁴⁵. Cresce o número de grandes empresas no setor, que, por meio do sistema de franquias, ampliaram-se para outros países latino-americanos e passaram a competir no mercado exterior - mesmo que com um desempenho ainda incipiente¹⁴⁶.

[...] em 2008, as dez empresas líderes haviam obtido um faturamento de US\$ 370 milhões. Em 2011, as dez líderes da América Latina apresentaram um faturamento de US\$ 647,8 milhões e, em 2012, projetam um aumento de aproximadamente 34,4%. Isso significa que, em apenas quatro anos, a receita acumulada aumentou mais de 75%. E se considerarmos as seguintes dez empresas com as receitas mais elevadas (estas reuniram 106 academias) em 2011, somam-se mais US\$ 150,8 milhões. Desses US\$ 647,8 milhões, a maior parte provém do mercado brasileiro (40,1%), seguido pelo mexicano (25,5%), argentino (14,4%), colombiano (10,4%), chileno (9%) e o peruano (0,6%). Cabe salientar que Brasil e México são as duas maiores economias da região: representam a metade da população e geram aproximadamente dois terços de seu PIB (IHRSA, 2012, p.12-3).

Em 2011, o faturamento total do setor de academias latino-americanas foi de US\$5.6 bilhões, somente as 20 maiores empresas acumularam o montante de US\$798,6 milhões, o que representa a 14,2% (essas proporções subiram em 2016,

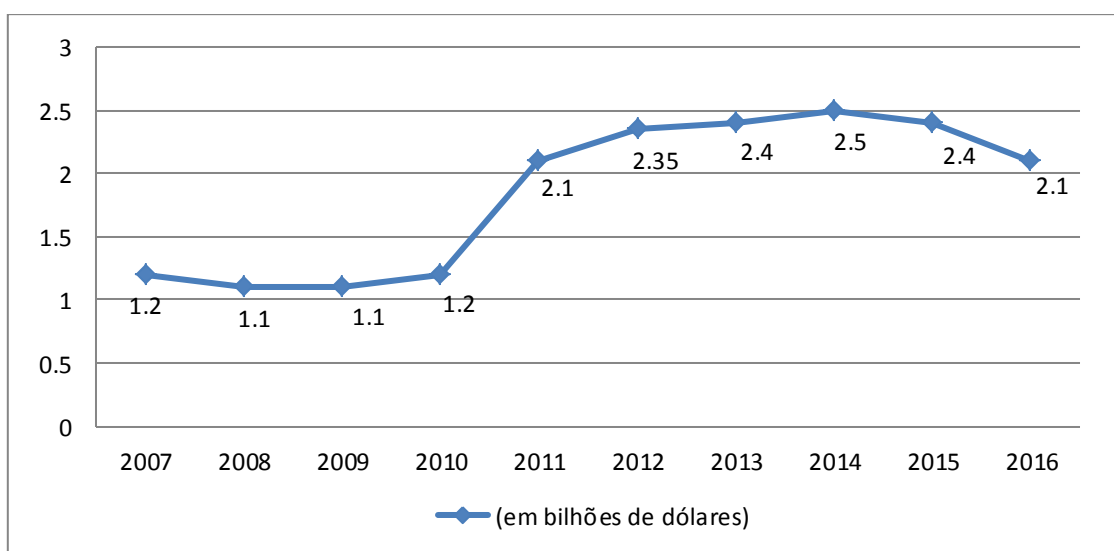
¹⁴⁵ As empresas que pertencem aos mercados mais avançados foram as que deram início a esse processo de mundialização das academias, por meio do sistema de franquias. Nesse sentido, há uma grande quantidade de academias de marcas estrangeiras no território latino-americano, o levantamento de 2012, indicava 13 marcas de origem norte-americana e 2 europeias. A maior rede em número de franquias é a empresa norte-americana *Curves*, fundada em 1992, "[...] com 437 unidades: 188 no Brasil, 142 no México, 25 na Argentina, 15 na Colômbia, Equador e Costa Rica, 7 na Guatemala e Panamá, 6 em El Salvador, 4 no Uruguai e Venezuela, 3 em Honduras, 2 no Chile e Nicarágua, 1 no Peru e Paraguai" (IHRSA, 2012, p.17).

¹⁴⁶ De acordo com o relatório do mercado latino-americano IHRSA (2012, p.15): "Em termos de internacionalização, poucas marcas latino-americanas puderam fazê-lo. A primeira foi a argentina *Sport Club*, que, em 2004, chegou à Espanha onde tem dez unidades com a marca *Polideportivos e Fitness*. Em 2008, a colombiana *Bodytech* chegou ao Peru; em 2010, Héctor Troncoso, fundador de *Sports World*, México, inaugurou a *d2be Sports & Wellness* em Chula Vista, Estados Unidos; e, em janeiro de 2012, a brasileira *SmartFit* chegou ao México.

com o crescimento das redes de franquias¹⁴⁷). Despontam Brasil e México por possuírem os maiores mercados, no que diz respeito a movimentação de capital (relacionado com a receita da indústria e dos serviços que se ligam ao setor), quantidade de academias e público consumidor, além do que, esses países sediam grandes feiras e eventos, onde reúnem empresários, investidores, fornecedores e gestores para discutirem o desempenho do setor no cenário econômico, metas, objetivos, novas tendências, tecnologias e produtos¹⁴⁸.

Vejamos os dados específicos do desenvolvimento do faturamento do setor de academias de ginástica na formação social brasileira.

Gráfico 7 - Faturamento do Setor de Academias de Ginástica no Brasil (2007 - 2016)



Fonte: Elaboração própria conforme dados IHRSA.

Conforme vimos anteriormente, o Brasil ficou na décima posição no *ranking* global das maiores receitas no setor de academias de ginástica em 2016. O gráfico 7 demonstra a trajetória de expansão do faturamento brasileiro nos últimos anos, destaca-se: a) o aumento significativo entre 2010 - 2014, a renda mais que dobrou, alcançando US\$2,5 bilhões; b) duas quedas nesse período: a primeira, em 2008, foi de pequena variação, seguida de estagnação em 2009-2010 e forte retomada de crescimento em 2011; a segunda foi em 2015, após anos consecutivos de expansão, o setor entrou em recessão, apresentando considerável baixa em torno

¹⁴⁷ A tendência é de uma concentração cada vez maior de capital, nesse sentido, crescem as grandes redes de academias, enquanto as academias menores, são obrigadas a fechar, por causa da concorrência capitalista. As estatísticas de 2011 apontam que, 65,9% das empresas que declararam falência no setor constituíam -se de micro e pequenas academias (IHRSA, 2012).

¹⁴⁸ Nesse ano, foi realizada em São Paulo/Brasil, a Conferência e Exposição Latino-Americana da IHRSA / Fitness Brasil, entre os dias 31 de agosto a 2 de setembro. E ainda, está para acontecer a Conferência e Exposição da Cidade do México IHRSA / Mercado Fitness (25 a 26 de outubro), (IHRSA, 2017).

de 16% no faturamento acumulado entre 2014 - 2016; c) o Brasil acompanhou o declínio ocorrido em âmbito mundial no setor, mas seguiu em queda no faturamento. Nota-se que em 2015 a receita total do setor caiu em torno de 4% em comparação com o ano anterior, contudo, as taxas do mercado global retomaram o crescimento em 2016, estimado em 2,5%. Segundo o atual presidente da ACAD, "Um das possíveis contribuições para este quadro brasileiro é a queda do *ticket* médio, por conta de vários fatores, entre os quais a crise, o câmbio e a invasão do modelo *lowcost/ lowprice*¹⁴⁹" (ACAD BRASIL, 2017, p.13).

Para se ter uma ideia, o *ticket* médio mensal das academias brasileiras diminuiu quase que pela metade nos últimos seis anos, as estimativas publicadas na ACAD Brasil (2017) são que em 2010 o valor girava em torno de US\$33,54, caindo para US\$18,23 em 2016. Os modelos *lowcost/ lowprice* de academias tem muita influência para essa queda, pois ao venderem mais barato, forçam a diminuição do valor médio das mensalidades, refletindo nas taxas de lucro das empresas e aumentando a concorrência intercapitalista. Por isso, muitas micro e pequenas academias entram em falência, por não conseguirem acompanhar a dinâmica do mercado que exige constantes investimentos e mudanças.

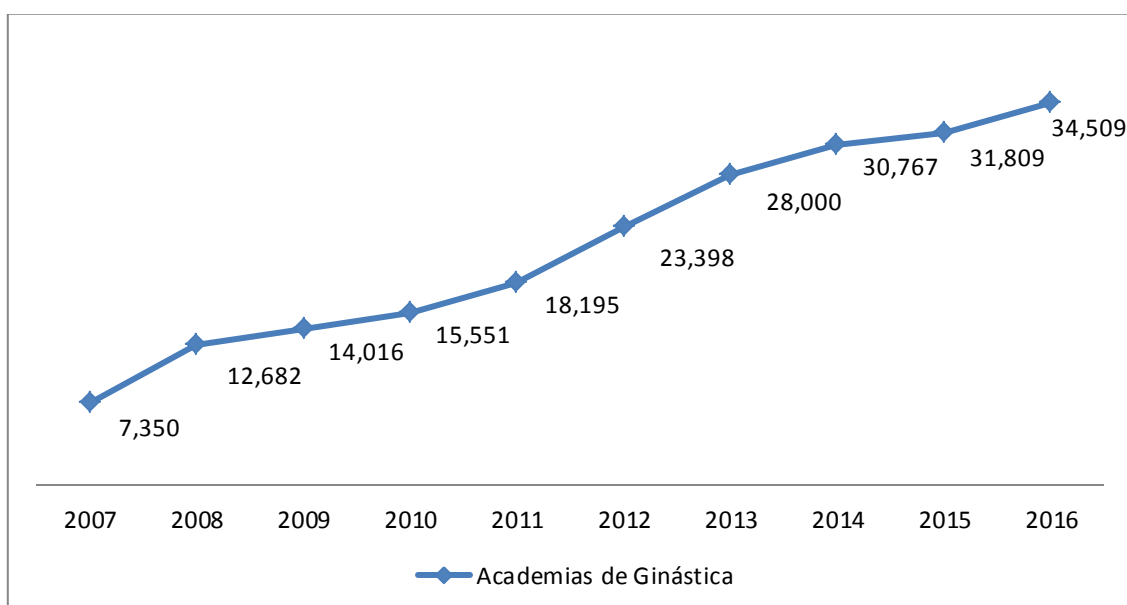
O que era barato agora se torna caro, afinal de contas, como competir com o mesmo preço quando se tem estruturas antigas versus projetos arquitetônicos atraentes; equipamentos com marcas medianas versus os de marcas tops e 5 esteiras versus 30? Outro fato é que por mais que muitas academias em rede, com propostas inovadoras ou mais acessíveis, consigam trazer clientes que nunca treinaram antes, a maior parte da flutuação de mercado acontece através do canibalismo. Uma academia conquistando clientes de outra. Atualmente, o grande desafio é enfrentar a concorrência e ainda manter a margem de lucro na operação do negócio (MENDES, 2017, p.21).

As academias *lowcost/ lowprice* são consideradas inovações no setor, por possuírem estruturas especializadas, equipamentos e acessórios de tecnologia de ponta e em grande quantidade, e ao mesmo tempo, dispõem de baixas mensalidades. A exemplo, a franquia *Smart Fit*, criada em 2009, que além das 296 unidades, distribuídas em todos os Estados brasileiros e Distrito Federal, possui ainda, aproximadamente outras 100 filiais no México, Chile, República Dominicana,

¹⁴⁹ Baixo custo / baixo preço.

Peru e Colômbia¹⁵⁰. Com mensalidades a partir de R\$59,90, a empresa obteve faturamento em 2016 calculado em US\$270 milhões (próximo a R\$1 bilhão, receita recorde no setor), alcançando em torno de 1,4 milhões de alunos matriculados. A *Smart Fit* compõe o Grupo Bio Ritmo (a 5ª maior rede em crescimento de receita) que tem como fundador e dono majoritário Edgard Gomes Corona (IHRSA, 2017). A seguir, dados da expansão no número de academias e alunos/membros no Brasil, no decorrer dos últimos 10 anos.

Gráfico 8 - Número de Academias de Ginástica no Brasil (2007 - 2016)¹⁵¹



Fonte: Elaboração própria conforme dados IHRSA.

A taxa média de crescimento no número de academias de ginástica foi de 72,5% em 2008 (em comparação ao ano anterior); seguida de 10,5% (2009); 10,9% (2010); 17% (2011); 28,5% (2012); 19,6% (2013); 9,8% (2014); 3,3% (2015) e 12% (2016). Nota-se que a média de 2008 é muito alta, em comparação com as demais, isto porque à época, estava em ampliação a exigência do registro das academias junto ao sistema CONFEF/CREF (o número do registro no Conselho e o levantamento do Sebrae são as bases de dados para as publicações da IHRSA e ACAD). No restante dos anos, a média de crescimento oscila entre 10% a 30%, com

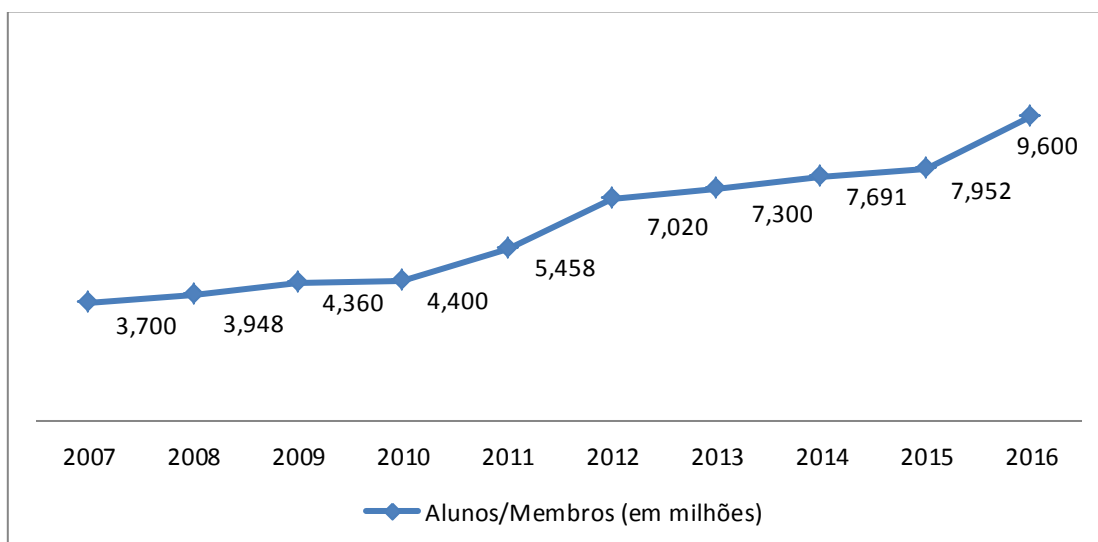
¹⁵⁰ Dados disponíveis no site da *Smart Fit*, acesso em: <http://www.smartfit.com.br/sobre>. A empresa, também, disponibiliza os demonstrativos financeiros, referente aos anos de 2014, 2015 e 2016. Disponíveis em: <http://www.smartfit.com.br/demonstrativos>.

¹⁵¹ Optamos pelo recorte histórico de 2007-2016, em função do acesso aos dados da IHRSA. Quase não existem estatísticas sobre o setor anteriores a esse período, as que encontramos apresentam números diferenciados, com expressiva taxa de variação entre as fontes. Por exemplo, nos anos 2000, o número de academias estimadas no Brasil, segundo pesquisa do Data Popular (*apud* CREF1, 2012, s/p), era em torno de 797, já as publicações da ACAD apontam para cerca de 4.000 estabelecimentos

destaque para a variação em 2011, 2012 e 2013, quando é possível verificar um pico de crescimento de 28,5%.

Geralmente, a mídia utiliza esses números em suas publicações para chamar a atenção para o fortalecimento do mercado no cenário global, os títulos das matérias, entre outros, são: "Pesquisa aponta o aumento de número de academias no país" (SENAC, 2017); "Brasil já é um dos maiores mercados "fitness" do mundo" (BERTÃO, 2016); "Brasil caminha para assumir liderança mundial em número de academias" (RODRIGUES, 2014); "Número de academias no país sobe mais de 3 vezes em 6 anos" (GASPARIN, 2014); "Brasil é o 2º país em número de academias de ginástica" (TERRA, 2014). Contudo, trata-se de uma jogada de *marketing* que busca ocultar as reais condições de desequilíbrio que marcam o setor de academias brasileiro, que tem muito em quantidade de estabelecimentos, mas pouco em faturamento, qualidade de serviços e adesão de membros.

Gráfico 9 - Número de Alunos/Membros em Academias de Ginástica no Brasil (2007 - 2016)



Fonte: Elaboração própria conforme dados IHRSA.

A expansão no número de membros que frequentam academias no Brasil obteve as seguintes margens de crescimento: em 2008 foi de 6,7% (em comparação ao ano anterior), 10,4% (2009); 0,9% (2010); 24% (2011); 28% (2012); 3,9% (2013); 5,3% (2014); 3,3% (2015) e 20,7% (2016). Vejamos que, as médias mais altas foram em 2011, 2012 e 2016 (com significativa retomada, após três anos consecutivos de pequenas taxas).

Estima-se que a população brasileira esteja com cerca de 207,7 milhões de pessoas (BANCO MUNDIAL, 2016), desse total, apenas 9,6 milhões de pessoas estão matriculadas em academias, o que de fato, é um número inexpressivo. A taxa de penetração no setor foi de 4,6% em 2016, que embora seja a maior média registrada até o momento, é considerada ruim pelos empresários do setor, pois, a ampliação na quantidade de consumidores não tem correspondido em maior receita (ACAD BRASIL, 2017).

Os gráficos 8 e 9, assemelham-se em relação à trajetória contínua de crescimento, diferente do gráfico sobre o faturamento do setor, em que verificamos oscilações. O número de academias e de alunos/membros foi, gradativamente, aumentando, sem demonstrar taxas negativas. Vale ressaltar que, mesmo nos anos em que a receita do setor entrou em queda (entre 2008 - 2010 e 2015-2016), manteve-se a ampliação na quantidade de academias e alunos, porém, em proporção mais moderada.

Entre 2007-2016, o crescimento acumulado no número de academias no Brasil (111,6%) foi maior que a adesão de novos alunos/consumidores (103,2%). Isto significa, que a abertura de novas academias de ginástica continuou em ritmo mais acelerado, a ponto de saturar o público consumidor, acarretando em quedas no setor, ou seja, a oferta foi maior que a demanda, o preço das mensalidades caiu e o faturamento também. Cresce a concorrência e a disputa entre as academias pela conquista e retenção de clientes em suas instalações.

Por aqui, o caos em formato competitivo se instaurou. Nem precisa ser um *expert* em análise mercadológica para constatar que a balança ficou desequilibrada, porque cair em faturamento e crescer em quantidade de empresas e em número de clientes significa avançar vendendo barato. Isso achata o mercado e centraliza o crescimento nas mãos dos poucos que sabem equilibrar: preço competitivo, com baixo custo operacional e entregas de valor definidas (MENDES, 2017, p.21).

Os "poucos que sabem equilibrar: preço competitivo, com baixo custo operacional e entregas de valor¹⁵² definidas" são as academias com maior capital investido, que acompanham as inovações tecnológicas e administrativas e são capazes de competir no mercado, mesmo em momentos de crises. As empresas de

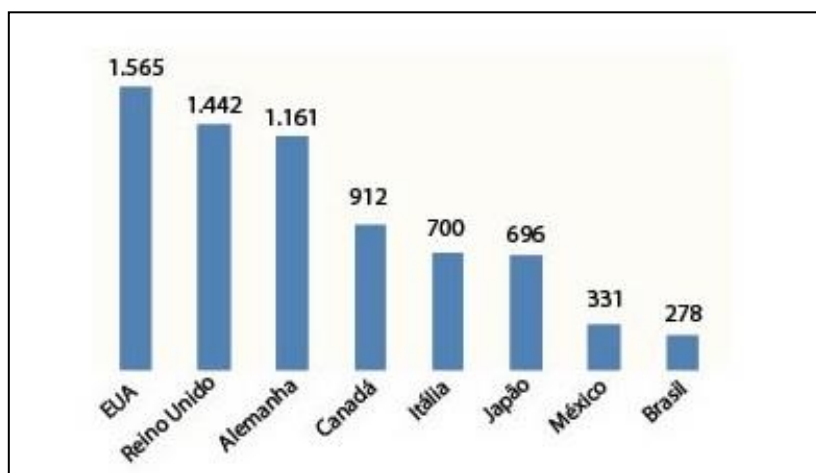
¹⁵² Menshhein (2006, *apud* Kotlher, 2004, s/p) conceitua "entrega de valor" com o sendo "[...] as especificações tangíveis do produto e dos serviços devem ser detalhadas; um preço-alvo deve ser estabelecido; o produto deve ser fabricado e distribuído, o desenvolvimento dos atributos específicos, dos preços e da distribuição, acontece nessa etapa e são parte do *marketing* tático".

baixo capital, geralmente, com menor taxas de lucro, submetem-se ao fracasso, imposto pela concorrência capitalista. A dinâmica de abertura e fechamento de academias de ginástica é constante no setor.

Atualmente as mudanças são diárias e viscerais. Basta entender a evolução do mercado nacional nos últimos sete anos. Mais que dobrou, em números de academias. E a competição despreparada, baixou ainda mais o faturamento anual médio das empresas do setor: de US\$120 mil em 2010 para US\$61 mil em 2016 [...] Temos muitas empresas faturando pouco, vendendo mais barato (*ticket* médio mensal de US\$ 33,54 em 2010 para US\$18,23 em 2016), e com menos clientes por unidade (300 por empresa em 2010 para 278 em 2016) (MENDES, 2017, p.20).

Essa afirmação de Mendes (2017) oferece dados que nos permitem situar outras características do setor de academias brasileiro nos últimos anos, a saber: a queda no *ticket* médio mensal (quase que pela metade, cerca de 45,7%) e no faturamento médio das empresas (em torno de 49,2%); e a diminuição no número de alunos/membros por academia (estimada em 7,4%). Vejamos, como de fato, o aumento desenfreado no número de academias rebateu economicamente no setor, elevando a competição e diminuindo o valor médio da mercadoria cultura corporal a ser vendida no mercado nacional. O gráfico a seguir, demonstra os países que obtiveram as maiores médias de alunos/clientes por academia, no ano de 2016.

Gráfico 10 - Média de clientes por academias nos países selecionados (2016)



Fonte: ACAD BRASIL (2017, p.15).

Vejamos que nesse quesito, o Brasil apresenta uma média inferior à do México. Um comparativo com os EUA evidencia que as academias de ginástica brasileiras atendem a uma média de público consumidor 5 vezes menor. Os mercados desenvolvidos configuram-se, em geral, por academias de grande porte, capazes de reter um número elevado de alunos. Já os países latino-americanos constituem-se,

em sua maioria, de academias com estruturas menores e uma pequena quantidade de membros. As mega-academias no Brasil ainda são exceção, há uma parcela ínfima localizada nas grandes capitais¹⁵³, todavia, o setor de academias de ginástica brasileiro é formado, majoritariamente, por micro e pequenas academias que apostam em nichos de público específico ou em propostas diferenciadas de treinamento para manterem-se no mercado (BUCHMANN, 2015). Para se ter uma ideia, a indústria norte-americana divulgou recentemente a lista com os 100 maiores "health clubs"(clubes de saúde) dos EUA em 2016¹⁵⁴, nela constam dados da receita, número de trabalhadores e membros, ano de fundação, entre outras informações sobre as empresas (nem todas relatam dados de suas receitas). Sobre as três primeiras empresas do *ranking*:

LA Fitness, Irvine, California, remained at the top of the list again this year. Club Industry estimated \$1.987 billion in 2016 revenue for the company [...] *Life Time*, Chanhassen, Minnesota, which operates under the brands *Life Time Fitness* and *Life Time Athletic*, moved up on the list ahead of *24 Hour Fitness* to take the No. 2 spot with \$1.475 billion estimated from industry sources. *LifeTime Fitness* increased its club openings and offered some different models during 2016. In June 2016, it opened *Life Time Athletic* at *Sky* in Manhattan. The 70,000-square-foot facility is located inside of *Sky*, a luxury rental building. [...] *24 Hour Fitness*, San Ramon, California, dropped to No. 3 on the list from No. 2 last year with \$1.42 billion (KUF AHL, 2017, s/p)¹⁵⁵.

Somente o faturamento da *LA Fitness* (a maior empresa norte-americana) estimado em US\$1.987 bilhão representa, praticamente, a receita total do setor brasileiro em 2016, que foi de US\$2.1 bilhões. A exemplo, nesse mesmo ano, as maiores empresas brasileiras, o Grupo Bio Ritmo, *Bodytech* e Companhia *Athletica*¹⁵⁶ obtiveram juntas receita aproximada de US\$438.159 milhões, o equivalente a 20,8% do total brasileiro. Estas constatações nos possibilitam observar

¹⁵³ Dentre as grandes redes de academias brasileiras, podemos citar: *Bodytech*; Bio Ritmo; Fórmula; Companhia *Athletica* e *Runner*; localizadas, principalmente, em São Paulo e Rio de Janeiro.

¹⁵⁴ Esta lista encontra-se disponível em: <http://www.clubindustry.com/awards-rankings/club-industrys-top-100-health-clubs-2017>.

¹⁵⁵ "A *LA Fitness*, Irvine, Califórnia, permaneceu no topo da lista novamente este ano. A Indústria do Clube estimou US\$ 1,987 bilhão na receita de 2016 para a empresa [...] *Life Time*, Chanhassen, Minnesota, que opera sob as marcas *Life Time Fitness* e *Life Time Athletic*, subiu na lista a frente da *24 HourFitness* para assumir o segundo lugar com US\$ 1,475 bilhões estimados a partir de fontes da indústria. *LifeTimeFitness* aumentou as aberturas do clube e ofereceu alguns modelos diferentes durante 2016. Em junho de 2016, abriu *Life Time Athletic* no *Sky* em Manhattan. A instalação de 70 mil metros quadrados está localizada dentro do *Sky*, um edifício de aluguel de luxo [...] *24 HourFitness*, San Ramon, Califórnia, caiu para o nº 3 na lista de nº 2 do ano passado com US \$ 1,42 bilhão (KUF AHL, 2017, s/p).

¹⁵⁶ Dados sobre o faturamento das empresas foram encontrados no relatório da IHRSA (2017), outras grandes redes de academias brasileiras aparecem no relatório, mas não disponibilizam suas receitas, são elas: Fórmula; *Runner* e *Well Academia*.

a pequenez das empresas brasileiras diante das redes de academias estrangeiras, ao mesmo tempo que em cenário nacional (e até mesmo latino-americano), elas representam as maiores forças econômicas no setor.

A fim de concluir, iremos pontuar sínteses sobre o setor de academias de ginástica, considerando a discussão que desenvolvemos até aqui:

a) a expansão significativa do setor no século XXI, principalmente, a partir de 2010, momento em que se verificou um "*boom*" no número de academias no país, acompanhado da ampliação na cadeia produtiva e nos bens de serviços ligados a esse comércio. No intervalo de 2010 a 2016, o mercado de academias brasileiro, praticamente, "dobrou de tamanho", duplicando a receita, a quantidade de estabelecimentos e número de membros (ACAD; IHRSA);

b) com base nos dados de 2016 (IHRSA, 2017), constatamos que o setor de academias de ginástica no Brasil configura-se, atualmente, por possuir um número elevado de academias, contudo, estas movimentam uma quantia de capital, ainda, inexpressiva (o faturamento do setor, em comparação ao PIB nacional, corresponde a aproximadamente 0,11%). O *ticket* mensal caiu de forma considerável nos últimos anos (de US\$33,54 em 2010, para US\$18,23 em 2016), a competição forçou as empresas a venderem mais barato, atingindo as margens de lucro (a receita média anual por empresa teve uma baixa de US\$120 mil para US\$ 61 mil, no mesmo período). Houve desequilíbrio no mercado interno, entre a abertura de novas academias e a adesão de público consumidor (que não acompanhou as mesmas taxas de crescimento), acarretando queda na receita total em 2015-2016. Embora o setor de academias brasileiro seja o quarto em número de clientes e o segundo em quantidade de estabelecimentos, a taxa de penetração de 4,6% e a média de alunos de 278 por academia são consideradas baixas, como foi possível observar;

c) no cenário internacional, o desempenho do setor de academias brasileiro demonstra vulnerabilidade econômica frente aos mercados mais avançados. Sob a perspectiva do contexto latino-americano, o país destaca-se por possuir o maior mercado, os dados de 2016 validam a representatividade do Brasil, que foi equivalente a cerca de 34,9% da receita total da região, 52,3% do número de estabelecimentos e 48,1% em relação a quantidade de membros. Ou seja, o poder que o mercado de academias estadunidense tem nas relações econômicas

internacionais, em suas devidas proporções, corresponde a posição que o Brasil assume diante da América Latina;

d) o setor de academias brasileiro é composto, em sua maioria, de micro e pequenas empresas que, em geral, apresentam baixas receitas e são pouco eficientes - quanto a média de alunos, equipamentos, aparelhos e gestão administrativa, isto expressa o baixo grau de racionalização nos processos de produção nas academias brasileiras. Em paralelo, mostra-se a concentração e centralização de capital no domínio das grandes redes de academias, que se expandem em larga escala, baseadas em equipamentos de última tecnologia e em novas formas de comércio da cultura corporal e gestão da força de trabalho. Citamos na discussão, o exemplo da: *Smart Fit* e o modelo *lowcost/lowprice*;

e) dentre as tendências constatadas nas academias de ginástica brasileiras, destacam-se: I) o sistema de franquias - que representa a terceirização da empresa em diversas unidades; II) a formação de monopólios em determinadas regiões - com destaque para as grandes capitais como São Paulo e Rio de Janeiro, em paralelo, a livre concorrência que aumenta a competição no setor, expressa na dinamicidade em que se abrem e fecham academias no país¹⁵⁷; III) a partilha do mercado entre as maiores economias mundiais. Esses são indicativos da acumulação flexível, os quais sugerem que a reestruturação produtiva se encontra em processo de ampliação nesse segmento.

4.3 CADEIA PRODUTIVA DO SETOR DE ACADEMIAS DE GINÁSTICA

Estamos entendendo, à luz da Concepção Materialista e Dialética da História (MARX, 2008), que:

a) apreender os ramos da indústria e dos serviços que estão voltados a atender as necessidades das academias de ginástica;

b) sistematizar o ciclo produtivo das mercadorias que entram nesses estabelecimentos;

¹⁵⁷ Ressaltamos a necessidade de precisar os dados em relação a distribuição do mercado de academias de ginástica no interior do país. Este foi um limite da presente análise, justificada pela escassez de informações e pelo tempo de término da pesquisa.

c) levantar os dados econômicos do setor no século XXI, pode fazer avançar a explicação das determinações da reestruturação produtiva no trabalho e na formação em Educação Física.

Nosso objetivo nesse tópico é discutir sobre os ramos industriais e de serviços que movimentam a cadeia produtiva do setor de academias brasileiro, de modo a sistematizá-los em um fluxograma, que nos possibilite apreender os elos produtivos voltados ao comércio da cultura corporal em academias.

4.3.1. Como montar uma academia de ginástica

Em busca de referências acerca de orientações sobre como montar uma academia, encontramos uma diversidade de materiais de empresas de "consultoria *fitness*" (a maioria não estava disponível, somente a partir do pagamento) e três manuais elaborados pelo Sebrae (2005; s/d; 2016)¹⁵⁸. Iremos dar destaque a referência do Sebrae (2016)¹⁵⁹, por entender que está mais atualizada no que diz respeito as condições contemporâneas do mercado.

O material do Sebrae (2016) organiza-se pelos seguintes tópicos: a) negócio; b) *design* de ambientes; c) recursos humanos; d) equipamentos, produtos e serviços; e) voz da experiência; defesa do consumidor; f) legislação específica; g) endereços, vídeos e leituras úteis. Todos estes são elementos a serem considerados na abertura de um empreendimento, de acordo com o Sebrae (2016, p.6) "trata-se de um ramo que pode apresentar boa rentabilidade, mas exige grande volume de capital inicial e oferece retorno em longo prazo". Ainda, afirma que:

É também um setor no qual, com raras exceções, o ponto e o cálculo de preço dos serviços podem ser determinantes para o sucesso. A tendência é a crescente profissionalização das academias. No novo cenário, espera-se que elas ofereçam várias modalidades esportivas e tecnologias que sejam de fácil acesso. As academias brasileiras, em geral, usam técnicas importadas dos Estados Unidos, aliadas a muita criatividade, para atender um público variado e em constante busca de inovações (SEBRAE, 2016, p.6).

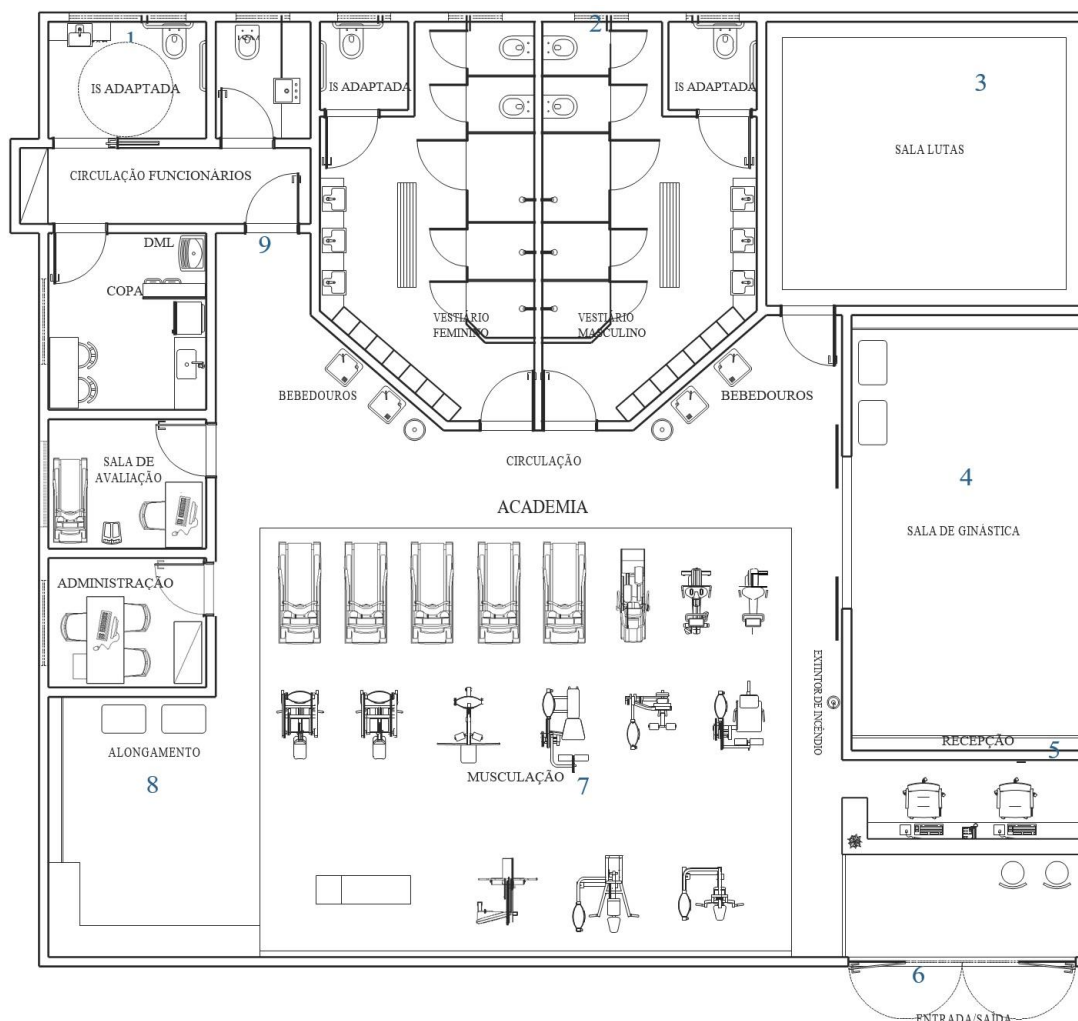
¹⁵⁸ Os textos são: 1) "Comece certo: academia de ginástica" (SEBRAE, 2005); 2) "Como montar uma academia de ginástica" (SEBRAE, s/d), esse texto situa-se na sessão "Ideias de Negócios" no site do Sebrae (são mais de 450 sugestões de empreendimento), não tem data, mas pelos dados sobre o número de academias no setor, estipulamos que seja de 2013; 3) "Saiba como montar uma academia de ginástica" (SEBRA/MG, 2016).

¹⁵⁹ Disponível em: <https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Cartilha-Manual-ou-Livro/Como-montar-uma-Academia-de-Ginastica-Esporte-e-Recreacao#>.

Em outras palavras, a indicação do Sebrae para as micro e pequenas empresas no ramo é a maior racionalização nos processos produtivos, a partir de investimento em novas tecnologias, nas máquinas, nos equipamentos e na inserção de teorias e técnicas de gestão da força de trabalho. Nesse sentido, "o cálculo e o preço dos serviços podem ser determinantes para o sucesso", quer dizer o empreendedor precisa baratear os custos, para tanto os caminhos são a terceirização dos serviços e a intensificação da exploração do trabalho dos professores. Ao mesmo tempo, é necessário investimento em tecnologias que possibilitem maior produtividade.

Começando pelo design de ambiente, o Sebrae (2016) adverte para a relevância de uma infraestrutura especializada, com planejamento de ocupação e uso dos espaços, de acordo com aspectos conceituais, estéticos, econômicos e funcionais. Para isso, aconselha a contratação de um profissional especializado em design para a realização de um projeto adequado e apresenta uma proposta de organização interna de "academia de ginástica, esporte e recreação" (SEBRAE, 2016).

Planta 1 - Academia de Ginástica (desenho sem escalas)



Fonte: Sebrae (2016, p.15).

Este é um modelo básico de composição e distribuição dos espaços no interior de uma academia, os quais variam muito, a depender do capital investido, estrutura física que se dispõe, da oferta de serviços e número de clientes. É interessante observar, a quantia de salas específicas e a diversidade de mercadorias necessárias para abrir uma academia. O Sebrae (2016) elenca recomendações gerais¹⁶⁰ para a

¹⁶⁰ Destacamos algumas: "• Os pisos devem ter superfície regular, firme, estável, e antiderrapante sob qualquer condição. Devem ser resistentes ao tráfego de material e de fácil limpeza.

• É indispensável a existência de uma ventilação que renove o ar. Evite ar-condicionado, pois esse equipamento não permite a renovação do ar dentro da academia. O ideal é que a academia tenha janelas e ventiladores estrategicamente instalados.

• Em todos os locais deve haver iluminação, natural ou artificial, adequada à natureza da atividade.

• As portas inscritas nas dependências internas devem ter um vão livre mínimo de 0,80 m e altura mínima de 2,10 m.

• É importante pensar na valorização estética dos ambientes, bem como na coerência entre a imagem da empresa e sua identidade.

• A decoração deve ser atraente, com cores claras e calmantes para alguns espaços e vibrantes e motivadoras para outros. Além disso, de tempos em tempos, você pode trocar as cores a fim de chamar a atenção dos alunos para o espaço, evitar que se acomodem etc.

construção de uma estrutura adequada à realização de práticas corporais nesses locais, a qual demanda de materiais e equipamentos especializados.

Adaptamos as informações do Sebrae (2016) nas duas tabelas a seguir, as quais apresentam os equipamentos, produtos e serviços que se ligam ao comércio da cultura corporal em academias de ginástica. Consideram-se os equipamentos de condicionamento cardiovascular, equipamentos e acessórios de musculação, equipamentos para a prática de *pilates*, aparelhos para avaliação física, materiais de infraestrutura, *softwares*, além do conjunto de serviços prestados.

Tabela 8 - Equipamentos, aparelhos e materiais de uma academia

Equipamentos			Aparelhos e materiais
Grupo de Condicionamento	Grupo dos Localizados	Equip.para <i>Pilates</i>	
1) Bicicleta ergométrica; 2) Elíptico; 3) Esteiras; 4) <i>Steps</i> .	1) Anilhas; 2) Aparelho; abdominal com placas; 3) Aparelho abdominal supra com anilhas; 4) Barra fixa; 5) Barras; 6) Bastão; 7) Cadeira adutora; 8) Cadeira extensora; 9) Cadeira reflexora; 10) Colchonetes; 11) <i>Cross over</i> ; 12) <i>Hackmachine</i> ; 13) Halteres; 14) <i>Legpress</i> ; 15) Máquina para glúteo; 16) Máquina <i>scott</i> ; 17) Mesa reflexora; 18) Polla inferior; 19) Polla superior;	1) Alça; 2) Barrel; 3) Cadeira Combo; 4) Cadillac; 5) <i>High Barrel</i> ; 6) Prancha; 7) <i>Reformer</i> ; 8) Rolo de solo; 9) <i>Step Barrel</i> ; 10) <i>Wall Unit</i> .	1) Adipômetro; 2) Armários para documentos; 3) Arquivos; 4) Balança; 5) Balcão para recepção; 6) Bancos para vestiário (laqueado ou de alumínio); 7) Bebedouros; 8) Circuito interno de TV; 9) Computador; 10) Espelhos; 11) Guarda-volumes; 12) Impressora; 13) Isolamento acústico; 14) Monitor de frequência cardíaca; 15) Sistema de sonorização; 16) Sofá/cadeira

- É importante a presença de armários para guardar os acessórios que possam ser necessários às atividades físicas, como bastões, colchonetes, barras, halteres, tornazeleiras e toalhas.
- Recomenda-se também a utilização de cartazes estimulantes, que devem ser trocados periodicamente. Atente-se que o empreendedor evite o exagero, que se torna cansativo para o cliente
- Esteiras são equipamentos de grande procura em academias. É preciso planejamento para que alunos não fiquem esperando muito tempo. Lembre-se ainda que estes equipamentos costumam estragar e precisam ser consertados rapidamente.
- O piso deve ser emborrachado para oferecer mais segurança e proteção no caso de queda das anilhas, barras e halteres" (SEBRAE, 2016, p.17-8).

	20) Prancha abdominal; 21) Presilhas; 22) <i>Scott</i> livre; 23) Supino reto; 24) Supino vertical; 25) Suporte para exercícios de agachamento; 26) Tornozeleiras; 27) Voador.		para sala de espera; 17) <i>Software</i> para avaliação física; 18) <i>Software</i> para controle administrativo; 19) Ventiladores.
--	---	--	--

Fonte: Adaptado de Sebrae (2016, p.21-22).

Tabela 9 - Oferta de serviços de uma academia

Serviços Prestados	Serviços Complementares
1) Dança (dança de salão, balé, jazz etc.); 2) Ginástica (localizada, aeróbica, alongamento etc.); 3) Luta (judô, capoeira, karatê, boxe etc.); 4) Musculação; 5) Natação (hidroginástica e <i>spinning</i> na água); 6) <i>Personal trainer</i> ; 7) <i>Pilates</i> ; 8) <i>Yoga</i> .	1) Espaço lúdico para os filhos dos alunos (para pais que não tem com quem deixar os filhos para ir a academia); 2) Lanchonete (própria ou arrendada); 3) Loja com roupas de ginástica, sapatilhas, bonés, toucas, óculos etc.; 4) Manicure e pedicure (aberto ao público ou restrito aos alunos).

Fonte: Adaptado de Sebrae (2016, p.22).

O consumo da cultura corporal em academias de ginástica, em geral, traz na retaguarda uma ampla *cadeia produtiva* que envolve: a) suplementos alimentares; b) vestuário; c) equipamentos e aparelhos; d) acessórios; e) *softwares*; f) instalações físicas (tetos, pisos, espelhos, mobílias e catracas), hidráulicas (piscinas e vestiários), elétricas (sonorização, climatização e iluminação); g) serviços (professores, secretaria, administração/consultoria, advogado, zeladores e manutenção); h) formação inicial (cursos superiores e técnicos) e continuada (eventos – congressos científicos, feiras e exposições); i) associações de praticantes e de fornecedores de serviços; j) publicações especializadas para orientação técnica e científica do consumo; k) investigação científica (metabolismo, ergonomia, aprimoramento de técnicas de ensino e execução); l) *marketing* e propaganda.

Um orçamento realizado pelo Sebrae (s/d), estimou que para montar uma academia de micro e pequeno porte, o empresário irá gastar em torno de 100 mil reais só em equipamentos e aparelhos, estes retêm boa parcela do capital investido.

Os equipamentos mais caros, e também os mais utilizados, são os de exercícios aeróbios como as esteiras, escadas, elípticos e bicicletas ergométricas. Devem ser equipamentos robustos,

profissionais e em quantidade suficiente para atender a demanda esperada. Seus valores variam muito de acordo com a qualidade e sofisticação, em torno de R\$ 4.000,00 (quatro mil reais) as esteiras e R\$ 2.000,00 (dois mil reais) as bicicletas. Estimamos que o valor total do investimento necessário em equipamentos seja da ordem de R\$ 100.000,00 (cem mil reais), ressaltando mais uma vez a significativa variação em preços e qualidade dos mesmos. Consulte vários fornecedores e busque promoções especiais (SEBRAE, s/d, p.10).

Além da compra de equipamentos e acessórios, tem-se ainda as despesas com o imóvel (se for locação ou compra), reformas e adaptações na estrutura física, elétrica e hidráulica, gastos com alvará e licenças de funcionamento, entre outros, por estas razões que o Sebrae (2016) afirmou que a academia é um negócio lucrativo, mas que demanda de alto capital, com retorno a longo prazo, pois o investimento é alto, a conquista e adesão do público é lenta, e ao mesmo tempo, muito dinâmica (é frequente, alunos se matriculem e permanecerem pouco tempo).

4.3.2 Conceitos e fluxograma

A proliferação das academias de ginástica é um fenômeno recente no modo capitalista de produção (COIMBRA, 2009 e VIVAN, 2010). Como vimos a partir dos dados econômicos do setor, esse processo intensificou-se a partir de 2010 em escala mundial (IHRSA, 2017 e ACAD, s/d), trazendo consigo implicações ao trabalho e formação na Educação Física. É necessário aprofundar a análise na estrutura desse mercado em constante expansão, como se organiza e o que produz, essas explicações são fundamentais para entendermos as mudanças ocorridas na área. O uso da cadeia produtiva tem por objetivo:

[...] permitir ou facilitar a visualização, de forma integral, das diversas etapas e agentes envolvidos na produção, distribuição, comercialização (atacado e varejo), serviços de apoio (assistência técnica, crédito etc.) e consumo de uma determinada mercadoria, de forma a: 1) permitir uma visão sistêmica, ao invés de fragmentada, das diversas etapas pelas quais passa um produto, antes de alcançar o consumidor final; 2) identificar “gargalos” que comprometam a integração dos diversos segmentos, garantindo ou promovendo a competitividade (CASTILLO; FREDERICO, 2010, p.466).

Buscamos sistematizar a cadeia produtiva do setor de academias com o intuito de conhecermos os ramos industriais e de serviços que estão envolvidos com o comércio da cultura corporal nesse segmento. Esse panorama vai nos fazer reconhecer a magnitude econômica da indústria da cultura corporal, que determina

direta e/ou indiretamente a Educação Física. Para Castillo e Frederico (2010, p.467), a cadeia produtiva ilustra

[...] a unidade das diversas etapas do processo produtivo (produção propriamente dita, distribuição, troca e consumo), acompanhando todas as etapas de transformação e agregação de valor pelas quais passa um produto, da produção ou extração da matéria-prima até o consumo final, bem como os diversos serviços associados à distribuição, armazenamento, comercialização, crédito, pesquisa e desenvolvimento etc.

Segundo Dantas; Kertsnetzky; Prochnik; (2013, p.21) a cadeia produtiva compreende, "[...] um conjunto de etapas consecutivas pelas quais passam e vão sendo transformados e transferidos os diversos insumos. Essa definição abrangente permite incorporar diversas formas de cadeia". Para os autores, as cadeias produtivas podem ser de dois tipos: empresarial e setorial.

Na cadeia produtiva empresarial cada etapa corresponde a uma empresa (ou um pequeno conjunto de empresas) no processo de produção, esse tipo de cadeia é utilizado para fins de análises empresariais, pesquisas em tecnologia e planejamento de políticas de desenvolvimento locais. No segundo caso, a cadeia produtiva setorial considera as etapas enquanto setores econômicos, mediados pelos mercados, essa cadeia permite aumentar o número de produtos considerados, expandindo-se de modo a obter cadeias mais ou menos desagregadas. Por exemplo, a cadeia de calçados de couro e a cadeia de calçados de materiais sintéticos são distintas, apesar de serem concorrentes e produzirem para o mesmo mercado. Vale ressaltar:

O entrelaçamento de cadeias é comum. Muitas cadeias se repartem e outras se juntam. Mas não há por que presumir que a teia de cadeias produtivas se espalhe, de maneira uniforme, sobre a estrutura econômica. Ao contrário, as cadeias de uma economia nacional podem ser agregadas em conjuntos, ou blocos, de forma que o valor médio das compras e vendas entre os setores constituintes de um bloco seja maior do que o valor médio das compras e vendas desses mesmos setores com os setores de outros blocos. Os blocos assim formados são denominados complexos industriais (DANTAS; KERTSNETZKY; PROCHNIK; 2013, p.23).

Em consonância com as considerações anteriores, uma pesquisa financiada pelo Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (IPEA), acerca do panorama de evolução das cadeias produtivas no Brasil nos anos de 1990, define cadeia produtiva:

[...] como o conjunto das atividades, nas diversas etapas de processamento ou montagem, que transforma matérias-primas

básicas em produtos finais. Em uma estrutura industrial razoavelmente desenvolvida é praticamente impossível a delimitação de cadeias produtivas no sentido estrito, dada a interdependência geral das atividades, além da possibilidade de substituição de insumos. Essa noção, no entanto, é fundamental para a conceituação de complexos industriais, definidos como conjuntos de cadeias produtivas que têm origem nas mesmas atividades ou convergem para as mesmas indústrias ou mercados. Em cada cadeia produtiva encontram-se indústrias estreitamente relacionadas por compras e vendas correntes, constituindo os principais mercados e/ou fornecedores das demais atividades participantes (HAGUENAUER et al, 2001, p.6).

Essas considerações de Haguenuer et al (2001) nos mostram as dificuldades em delimitar uma cadeia produtiva, em função do grau de agregação entre as atividades econômicas. Também nos fazem questionar: *Poderia ser a indústria da cultura corporal um complexo industrial, no qual mesclam-se diferentes cadeias produtivas que tem em comum o fornecimento de mercadorias para o comércio da cultura corporal (esporte, luta, dança, jogo e ginástica)?* A indústria de vestuário produz tanto para o mercado de academias como para o esportivo, a exemplo, a empresa Nike oferece uniformes para os mais diferenciados esportes e, ainda, oferta roupas específicas para a prática de atividades físicas nas academias. Essas considerações são inquietações para pesquisas futuras. Há muito o que avançar na apreensão desse objeto.

Entendemos que, embora as academias de ginástica estejam inseridas no setor de serviços (orientadas pela produção da mercadoria cultura corporal, a partir da força de trabalho do professor de Educação Física), elas movimentam diferentes setores industriais e de serviços que compõem uma ampla cadeia produtiva - a qual supomos, todavia, não conhecemos. O segmento de academias de ginástica demanda que um conjunto de indústrias produzam artigos especializados para atender esse mercado - desde infraestrutura adequada a equipamentos e aparelhos, acessórios, *softwares* etc. Verificar a expansão desse mercado nos últimos anos, significa compreender que a indústria da cultura corporal tem alcançado proporções cada vez maiores (como vimos na discussão anterior sobre os dados econômicos do setor).

De acordo com Furtado (2007, p.20-1):

As academias de ginástica são espaços onde se vendem práticas corporais orientadas. Estas fazem parte do universo da cultura corporal. As academias, portanto, transformam cultura em mercadoria. As práticas corporais se mundializam, acompanhando a

tendência da mundialização do capital. As práticas corporais do universo do *fitness/wellness* se mundializam por representar a cultura dominante no modo de produção capitalista que acompanha a venda de uma série de outras mercadorias, como peças de vestuário específico, suplementos alimentares, máquinas e equipamentos, entre outros. Mas, ao se transformarem em mercadorias, elas se mundializam de uma forma ainda mais direta, por serem exportadas e vendidas em outras culturas.

As academias de ginástica são espaços historicamente centrais voltados ao comércio e consumo no âmbito da cultura corporal. Junto a elas, uma imensa coleção de produtos e serviços das mais diversas espécies foram criados para serem consumidos pelos praticantes dessas atividades. Entendemos que elas são as “lojas” por onde circulam, mundialmente, uma gama de serviços/mercadorias, desde a variedade de práticas corporais que surgem a todo o momento (treinamento funcional, treinos personalizados e específicos, *pilates* solo, remo *indoor*, zumba etc.), às máquinas e equipamentos cada vez mais sofisticados, roupas, calçados e alimentos. Segundo Furtado (2007), as práticas corporais foram convertidas em mercadorias e comercializadas nas academias. Atividades que até então eram protegidas da mercantilização, tornaram-se mercadorias e passaram a circular no mercado capitalista, impulsionadas pela lógica da competitividade.

Ao levantarmos dados sobre o mercado de academias de ginástica no Brasil, as maiores empresas e fornecedores, foi possível esboçar um fluxograma que nos ajuda a sistematizar o processo de produção, os ramos de produção e de serviços ligados ao consumo da cultura corporal em academias. Partimos dos dados disponíveis no site da ACAD, em relação aos grandes fornecedores do mercado de academias brasileiro, organizados da seguinte maneira: 1) Acessórios; 2) Confecções; 3) Consultoria *Fitness*; 4) Eventos e *Marketing*; 5) Fabricantes de Equipamentos; 6) Licenciamento e Consultoria em *Fitness*; 7) Serviços (plano de saúde, seguradora, centro de avaliação física, arquitetos, construtor e manutenção predial; advogados); 8) *Pilates*; 9) Piscinas; 10) *Softwares*; 11) Suplementos¹⁶¹.

Pesquisamos sobre a classificação da ABRIESP, que organiza as diversas empresas que atendem o mercado do esporte em câmaras setoriais, de acordo com o que produzem, a saber: 1) Infraestrutura esportiva; 2) Máquinas e Equipamentos;

¹⁶¹ Disponível em: http://www.acadbrasil.com.br/guia_online.html.

3) Materiais e Acessórios; 4) Prestação de Serviços (ABRIESP, s/d)¹⁶². Também nos baseamos na Classificação Nacional de Atividades Econômicas (CNAE), por se tratar de um instrumento que abarca todos os agentes econômicos (de bens e serviços) e os padroniza por códigos (classes e subclasses). Essa classificação é utilizada nas pesquisas desenvolvidas pelo IBGE sobre os indicadores conjunturais, a CNAE nos orientou a respeito, da estrutura e do modo como se organizam as atividades econômicas no Brasil.

O Sebrae (2016, p.5) utilizou o enquadramento da CNAE, que define que:

De acordo com a Classificação Nacional de Atividade Econômica - CNAE, a atividade de Academia de Ginástica se caracteriza como atividade de condicionamento físico(9313-1/00) e compreende:

- As atividades de condicionamento físico (*fitness*), tais como: ginástica, musculação, *yoga*, *pilates*, alongamento corporal, antiginástica etc., realizadas em academias, centros de saúde física e outros locais especializados;

- As atividades de hidrogenástica;

- As atividades de instrutores de Educação Física, inclusive individuais(*personal trainers*);

Academia de dança se caracteriza como ensino da dança (8592-9/01) e compreende:

- As instituições que oferecem cursos independentes ligados ao ensino da dança;

- Os instrutores independentes de dança;

- As atividades das academias e cursos de danças folclóricas e populares.

Academia de luta se caracteriza como ensino de esportes (8591-1/00) e compreende:

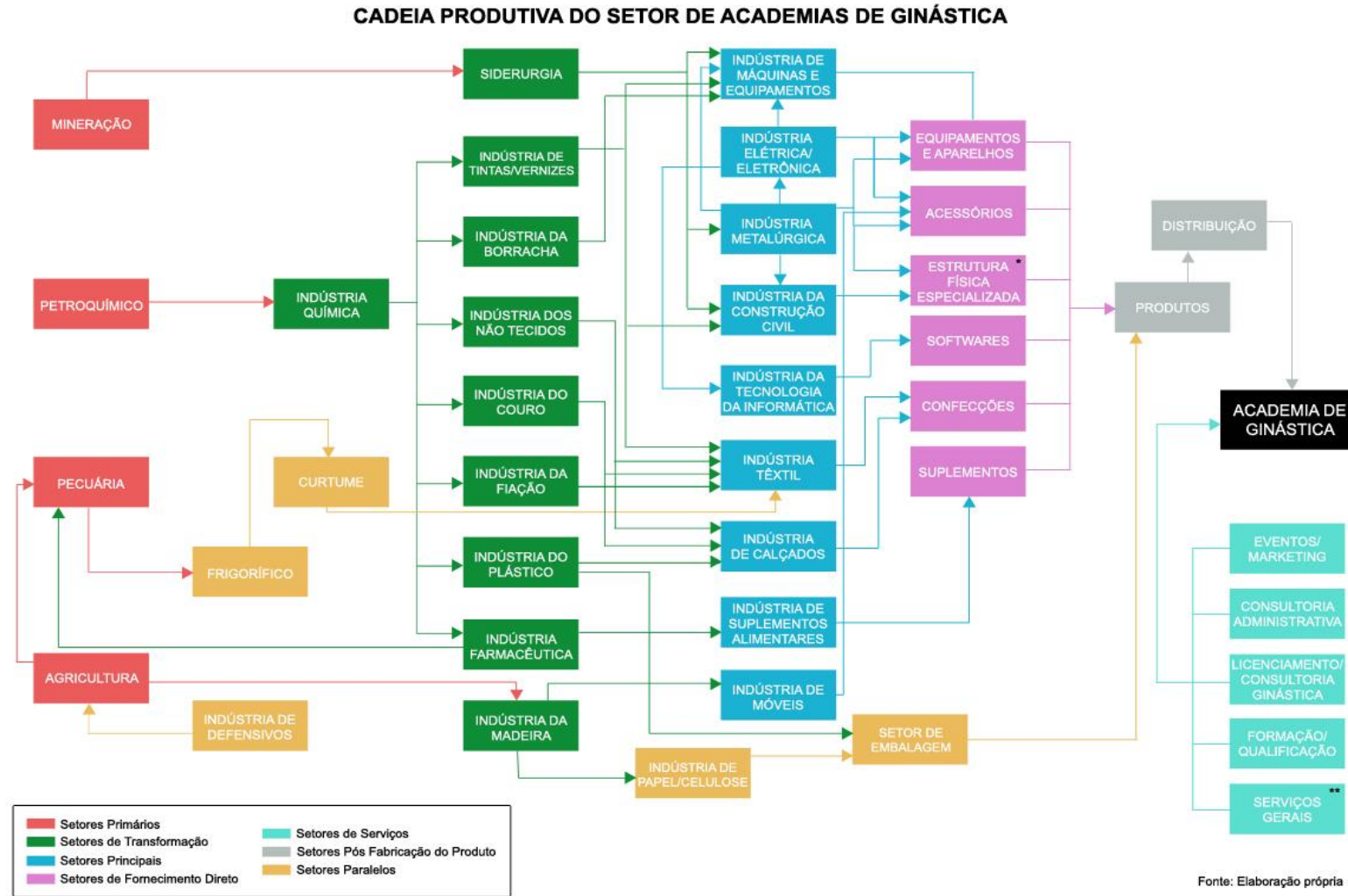
- As atividades de ensino de esportes em escolas esportivas ou por professores independentes, tais como artes marciais etc.

O Sebrae (2016) alerta também que essas atividades econômicas podem ser cumulativas, como no caso das academias de ginástica, dança e luta, todavia, é necessário inserir no Contrato Social da empresa (especificamente, na cláusula do objeto social) as três atividades.

A partir dessas classificações: a) esboçamos os setores principais (fornecedores diretos) envolvidos na indústria da cultura corporal em academias de ginástica; b) aprofundamos o estudo em torno das cadeias produtivas brasileiras, os setores da economia e tipos de indústria, para que pudéssemos; c) sistematizar o seguinte fluxograma:

¹⁶² Informações disponíveis no site da ABRIESP, no link: <http://www.abriesp.com.br/empresa.pdf>.

Fluxograma 2 - Cadeia Produtiva da Indústria da Cultura Corporal em Academias de Ginástica



Nota: (*) A estrutura física especializada envolve: pisos, tetos, sonorização, climatização, iluminação, piscinas e banheiros. **(**)** Nos serviços gerais constam: plano de saúde, seguradora, centro de avaliação física, design ou arquiteto, advogado, técnico em manutenção de equipamentos, construtor e manutenção predial.

O fluxograma da cadeia produtiva nos permitiu visualizar um panorama do processo produtivo, de modo a verificar os elos entre as indústrias engajadas ao setor de academias. Partimos dos fornecedores diretos, segundo a ACAD (s/d)¹⁶³, para então destringir os segmentos industriais (de acordo com o que produzem: bens de produção, bens de transformação e bens de consumo (SANDRONI, 2002). Vejamos que uma série de indústrias se voltam a atender as especificidades desse mercado, além dos ramos de serviços - necessários para o funcionamento das academias.

Já comentamos sobre a existência da Câmara Setorial de Equipamentos para Ginástica (CSGIN) na Associação Brasileira de Máquinas e Equipamentos (ABIMAQ), responsável por fomentar e dinamizar a produção do segmento¹⁶⁴. Dentre as empresas que se destacam nesse ramo, a brasileira *Movement*¹⁶⁵ é uma das pioneiras e líderes de mercado no país, seus equipamentos são reconhecidos pelo uso de alta tecnologia e inovação, são exportados para toda América Latina, parte da Europa e África. A *Movement* oferece uma linha com 140 opções de equipamentos e aparelhos (esteiras, bicicletas *spinning*, estações de musculação e elípticos) voltados para academias, além de lançar outra marca, a *Perform*, que vende equipamentos para o uso doméstico.

Em 2013, a *Movement* deu um salto na produção de seus equipamentos, a partir da aquisição da impressora 3D *Stratasys Objet 30* que produz em 2 dias um protótipo funcional, apto a suportar testes de projeto, ergonomia e temperatura. Outros aspectos positivos com esse tipo de tecnologia é que estes protótipos (em função da variedade do material digital) se aproximam muito dos materiais

¹⁶³ Disponível em: http://www.acadbrasil.com.br/guia_online.html.

¹⁶⁴ A CSGIN foi fundada em 2005. A ABIMAQ não disponibiliza o faturamento do setor, estes são restritos somente aos associados. Não tivemos acesso a essas informações.

¹⁶⁵ A *Movement* é uma das poucas empresas aprovadas pelo BNDES, para o Finame (financiamento para equipamentos cárdio e musculação). Há mais de 30 anos no mercado, seus produtos seguem o padrão europeu - BS EM 957- reconhecido internacionalmente. Atualmente, a empresa também oferece consultoria, com base em quatro tipos de negócios no ramo: 1) *Fitness center* (opções para academias de condomínio, hotéis e construtoras); 2) *Gymcenter* (academia completa); 3) Funcional *center* (academia específica de treinamento funcional); 4) *Home center* (equipamentos de uso doméstico). Maiores informações em: <http://movement.com.br/>.

industriais usados na fabricação propriamente dita, além do que são bem mais baratos para produzi-los. Antes da inserção dessa máquina, um protótipo demorava em torno de 10 dias para ficar pronto, realizado por meio de serviço terceirizado de usinagem¹⁶⁶ (SKA, 2014). Ou seja, a aquisição de maquinaria mais avançada fez aumentar a produtividade do trabalho, no âmbito da engenharia que desenvolve os projetos dos equipamentos a serem fabricados.

Outras empresas brasileiras fornecedoras de equipamentos e aparelhos de ginástica, que tiveram destaque nas publicações da revista ACAD (2014 e 2015), foram: a *NewFitness* e *Wellness*. A *NewFitness*, criada em 2003, tem como negócio principal a remanufatura de produtos (assistência técnica na reforma de aparelhos), também é representante e comercializa equipamentos novos (*bikes*, plataformas vibratórias, pesos e treinamento funcional) de grandes marcas internacionais, entre elas: LeMond Fitness, Xtreme e Magtonic (ACAD, 2014).

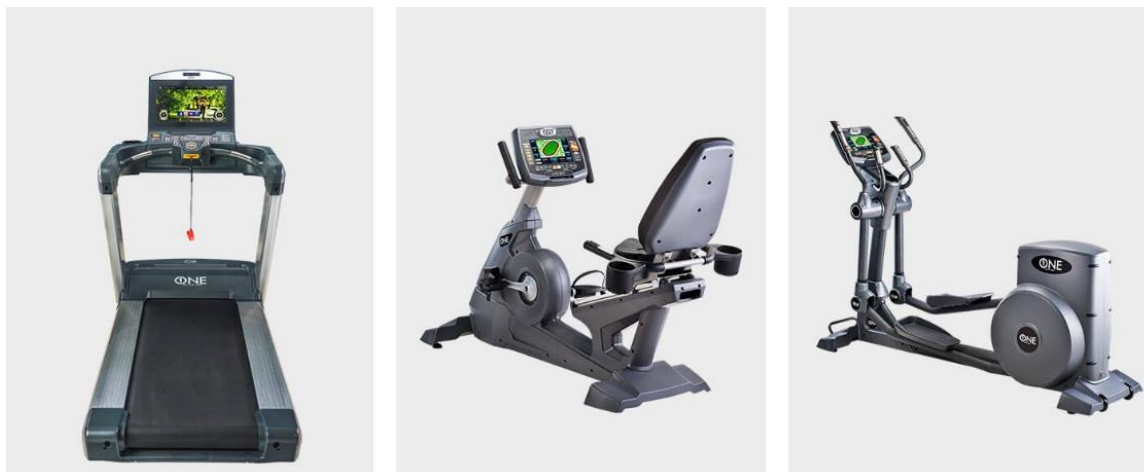
A *Wellness* está no mercado há mais de 20 anos, a empresa é responsável pelo desenvolvimento e produção de novos equipamentos (musculação, cardiovascular, *bikes indoor* e acessórios), além de representar e comercializar produtos de diferentes marcas estrangeiras: a norte-americana *Schwinn*; *Paramount*; *StarTrac*; *StrairMaster*; *Sports Arts*; *Nautilus*; *BodyCraft* e *Impulse*. Cabe destacar, os produtos da *Wellness* são projetados e desenvolvidos no Brasil, contudo, a fabricação é no exterior (ACAD, 2015) - a terceirização e descentralização da produção é uma das determinações da reestruturação produtiva mundial. Um traço marcante em ambas empresas é a representação e venda de marcas estrangeiras, que expressa o grau de importação de equipamentos no segmento.

Acompanhando a dinâmica internacional, a indústria brasileira tem se desenvolvido (mesmo que em ritmo mais moderado), na produção de equipamentos de tecnologia de ponta. Pegamos o exemplo da marca *One*, localizada em Biguaçu (SC), que produz equipamentos de musculação, cardio, *bikes*, articulados e estações funcionais. Reconhecida pela linha Premium, os equipamentos possuem

¹⁶⁶ "A **usinagem** é uma forma de fabricação utilizada para criar objetos de metal. Durante este processo, os trabalhadores cortam materiais para alterar a aparência e forma de um produto, conforme requisito previamente estabelecido. A usinagem serve como uma alternativa a outras formas de processos de produção, incluindo a moldagem e a fundição. São um dos métodos mais eficazes de se criar peças muito finas, objetos com muitos detalhes, e que não são muitas vezes possíveis por meio de técnicas de fundição e moldagem. Ela pode ser utilizada para fazer tudo, desde parafusos de aço para peças de metal, bem como objetos maiores, como ferramentas manuais e componentes automotivos" (MECANICA INDUSTRIAL, s/d).

alto padrão tecnológico, de base eletrônica, material resistente, design e acabamentos sofisticados.

Figura 1 - Modelos de Esteira, Bicicleta e Elíptico da marca *One*¹⁶⁷



Fonte: Imagem retirada no site da empresa *One*.

Os equipamentos de musculação também são de base microeletrônica, digital, fazem contagem das repetições e séries.

Figura 2 - Modelo de aparelho de musculação da marca *One*



Fonte: Imagem retirada no site da empresa *One*.

As tecnologias não se resumem apenas aos equipamentos do universo *fitness*, grandes marcas investem no lançamento de novos aparelhos e acessórios, vestimentas, suplementos e calçados para a realização de práticas corporais, que

¹⁶⁷ "Os equipamentos *ONE* na linha cardio, os modelos de esteiras possuem motores de alta performance, que consomem 40% menos energia que as similares, alguns modelos com painel de *LED* e outros com tela *touchscreen* com *TV*, que permitem que o usuário assista televisão e programe seu treino simultaneamente. Outro destaque é a esteira *T22*, que possui tecnologia de realidade virtual, *wifi* e aplicativos do *Facebook* e *Youtube*. Nos elípticos e bicicletas ergométricas, a própria energia gerada pelo usuário ao fazer o exercício alimenta o aparelho, carregando o painel e dispensando a utilização de energia elétrica" (informações retiradas na descrição dos produtos, disponíveis no site da empresa). Acesso em: <https://fitnessone.com.br/cardio/>.

aliam tecnologia e modernos *designs*. Para exemplificar, a *Samsung* criou em 2016, os fones de ouvido *Gear IconX*, que reproduzem músicas e monitoram os exercícios físicos a partir de uma memória interna, sem precisar que o *smartphone* esteja por perto. Este produto foi pensado para atrair os consumidores que praticam exercícios físicos, o acessório faz conexão com aparelhos *Android* e tem preço sugerido de R\$ 1.399,00. "Durante caminhadas ou corridas, é possível ativar um assistente de voz que informa ao usuário dados sobre a atividade e o seu batimento cardíaco, medido por meio de sensores que ficam no próprio *Gear IconX*" (AGRELA, 2016, s/p).

Em 2017, a *Samsung* lança – nessa linha – um novo acessório, a pulseira *Gear Fit2*, ao estilo relógio esportivo, funciona de forma independente para ouvir músicas, monitorar exercícios, rastrear localização e, sua inovação é a medição das braçadas durante a natação. O aparelho também rastreia deslocamentos verticais, como a subida de escadas.

Vejamos as instruções para o uso do aparelho no momento da natação:

Para nadar, o relógio é uma opção interessante para quem busca um dispositivo conectado e já é usuário do *Samsung Health*, o *app* de saúde da fabricante que centraliza os dados de exercícios medidos pela pulseira e pelos relógios da marca. O início da natação deve ser ativado na opção "Exercício" do *Gear Fit2 Pro*. Ao fazer isso, ele ativa sua vedação total contra a entrada de água e desabilita a tela sensível ao toque para evitar interações falsas por conta do contato com a água. Antes de começar, você deve informar o tamanho da piscina (25 m, 50 m ou 25 jardas). Também dá para selecionar um tempo de duração do treino ou uma quantidade de voltas desejada. Com tudo ligado, basta começar a nadar. A pulseira se manteve firme no pulso em nossos testes e mediu o batimento cardíaco como em outras atividades. Ao fim do exercício, você obtém um relatório no *Samsung Health* que mostra o quanto você nadou. O interessante é que ele mostra o seu *swolf*, que mede a sua eficiência no nado de acordo com a quantidade de braçadas necessárias para atravessar a piscina (AGRELA, 2017, s/p).

O lançamento de produtos no mercado, a exemplo desses que acabamos de tratar, traz na retaguarda o investimento das empresas em pesquisas de tecnologia e informação para desenvolver aparelhos cada vez mais avançados. Por esse caminho, segue também a indústria da moda *fitness*.

Conforme crescem o número de academias e de alunos matriculados no país, aumenta o consumo de roupas, calçados, suplementos e acessórios. Isto fica perceptível quando verificamos alguns números da indústria do vestuário, especificamente, a moda *fitness*: "O segmento possui mais de 7 mil lojas

especializadas em artigos esportivos; * Mais de 14 mil lojas vendem algum tipo de artigo esportivo; * O faturamento anual de varejo esportivo no país é de R\$ 4,7 bilhões" (SEBRAE, 2015, p.1).

Os artigos esportivos referem-se tanto aos produtos vendidos para o setor de esportes como para o setor de academias – encontra-se aí um cruzamento de cadeias produtivas. Dados sobre a indústria brasileira da moda, apontam dentre as tendências em 2017, "[...] que entre os setores com potencial para um desempenho maior está o segmento de roupas esportivas que deve fechar o ano com expansão de 6,5% a 7,5%" (BRASIL ECONÔMICO, 2017, s/p).

A tecnologia acompanha as mercadorias lançadas no segmento, cada vez mais investe-se em inovação nos materiais, tecidos, modelagens, acabamentos e personalização do vestuário *fitness*. Segundo DINO (2017, s/p):

Atualmente, a tecnologia nas roupas esportivas também é um fator determinante no momento da aquisição de uma peça. Roupas de compressão, que evitam o desperdício de energia na contração muscular ou roupas leves que não atrapalham os movimentos e não retêm o suor, por exemplo, são algumas das peças mais procuradas por praticantes de atividade física.

A indústria da moda avança na produção e diversidade de mercadorias dispostas no mercado ao público consumidor. As roupas *fitness* deixaram de ser restritas ao universo da academia (assim como eram até o início do século XXI) e passaram a ser vestimentas casuais de uso cotidiano, ampliando a demanda pelo produto.

Muito além da simples utilização para a prática de atividades físicas, as roupas *fitness* ditam um novo conceito de estilo, agora voltado para as pessoas que tem um *lifestyle fitness*, com a proposta de utilizar roupas que seriam apenas para treinos no dia a dia (SEBRAE, 2015, p.3).

Trata-se do incentivo ao "estilo de vida saudável e ativo" tão propagado pela mídia, instituições governamentais, políticas públicas etc., fruto da ideologia dominante de responsabilização privada do indivíduo por sua saúde, qualidade de vida e bem-estar. Alcançar esse "estilo de vida" requer um conjunto de práticas, comportamentos, vestimentas, calçados e acessórios que movimentam e ampliam a cadeia produtiva da indústria da cultura corporal.

A moda *fitness* antes presente apenas em academias, hoje evolui para um estilo de vida presente na rotina das pessoas. As roupas de treino são utilizadas no dia a dia e a valorização das peças se tornou maior, pois devem ser versáteis, permitindo conforto e praticidade em

diversas ocasiões fora da academia. Os principais produtos são *bodys* estampados, regatas, macacões, jaquetas leves, *leggings*, shorts e calças de moletom. As marcas acompanham as tendências de moda e sazonalidades como temporadas de inverno e verão (TUCUNDUVA, 2017, s/p).

Há também no setor, exemplos de empresas que expandiram suas áreas de atuação, migrando para outros ramos do segmento de academias, como é o caso da marca Mormaii, reconhecida nacionalmente pela fabricação de roupas para *surf* e esportes aquáticos. Em 2013, a empresa lançou no mercado uma linha exclusiva de equipamentos e acessórios de treinamento voltados para o condicionamento físico e desempenho esportivo, que misturam exercícios de *pilates* e treinamento funcional. A intenção da marca para o futuro, de acordo com o empresário Marco Aurélio Raymundo, é ampliar a oferta para novos produtos, como bicicletas ergométricas, esteiras, plataformas vibratórias e acessórios para natação (NEGÓCIO PILATES, 2013).

A empresa traz um novo conceito de aulas para as academias, que integram os fundamentos do *Pilates* com o treinamento funcional, além de elementos de um sistema revolucionário contra a dor, chamado *Five*. A proposta é preparar para o esporte com foco na qualidade dos movimentos, prevenindo lesões e aliviando as dores e tensões. Para aplicar dentro de uma academia é preciso fazer um curso de formação, para aprender a trabalhar com os equipamentos e aplicar o método com os alunos (NEGÓCIO PILATES, 2013, s/p).

A inovação não ocorre apenas em tecnologia de novos produtos, equipamentos e acessórios no interior da academia, mas passa, também, pelos novos métodos de: gestão administrativa, treinamentos, modalidades corporais e cursos de formação técnica (na maioria das modalidades corporais, há a exigência de qualificação específica que certifique o professor de Educação Física a ministrar aulas naquela prática. Isto acontece com a ginástica, treinamento funcional, dança, *pilates*, *yoga* etc.).

4.3.2 Reestruturação produtiva nas academias de ginástica brasileiras: nexos com a formação de professores de Educação Física

No capítulo 2 "Crise do capital e o balanço da reestruturação produtiva na formação social brasileira", discutimos as características da reestruturação produtiva e as mudanças no perfil da classe trabalhadora que demandou uma formação mais flexível. A análise dos dados econômicos da indústria da cultura corporal em

academias e a composição da cadeia produtiva que decorre desse comércio, nos possibilitou um panorama das configurações desse mercado na formação social brasileira no século XXI.

Nesse momento, buscamos: 1) destacar os traços da reestruturação produtiva que identificamos no âmbito do mercado de academias; 2) problematizar a relação da divisão da formação dos professores de Educação Física com a reestruturação produtiva.

4.3.2.1 Traços da reestruturação produtiva que identificamos no âmbito do mercado de academias

Em traços gerais, elencamos algumas características da reestruturação produtiva (ANTUNES, 2006; 2013 e 2014) que apontaram no setor de academias de ginástica no Brasil nos últimos anos:

a) *Inserção do mercado financeiro e transferência de capital excedente a novos ramos e/ou novos territórios* (IHRSA, 2012) e (D'AMATO, 2016). Discutimos no tópico 3, que uma das saídas encontradas pelo modo de produção capitalista em momentos de crise é transferir capital excedente para novos ramos ou territórios, onde seja possível baratear os custos com a força de trabalho e matéria-prima, garantindo lucratividade (ALMEIDA; WOLFF, 2013).

A partir da análise dos dados econômicos do setor, consideramos que possivelmente a indústria da cultura corporal componha o conjunto dos novos mercados para os quais o capital se expandiu no processo de reestruturação produtiva, com vistas a retomar as taxas de lucro na fase de acumulação flexível.

Um aspecto que confirma isso, são os investimentos do mercado financeiro que começam a aparecer no setor de academias latino-americano, mesmo que ainda de forma incipiente esses fundos têm dinamizado o setor de academias brasileiro. De acordo com o relatório latino-americano da IHRSA (2012, p.16):

Em função da informalidade de muitas empresas, mas também pela juventude do setor, o mercado financeiro ainda não vê o setor com bons olhos. As taxas de juros são elevadas e os bancos são exigentes em seus requisitos para aprovar financiamento. Com isso, a maioria das empresas deve financiar seu crescimento com capital gerado pelo próprio negócio, o que impacta de forma negativa na velocidade com que estas podem se expandir. No entanto, algumas companhias conseguiram chamar atenção de fundos de

investimentos. Os pioneiros foram *Eagle* (2000) com a *Runner*, Brasil, *Nexus Capital* (2005) com a *Sports World*, México, e *SEAF*¹⁶⁸ (2007) com a *Bodytech*, Colômbia e Peru. Os casos mais recentes, Banco Pátria (2010) com a Bio Ritmo, Brasil, Teka Capital (2012) com a *Bodytech*, Colômbia, e BTG Pactual (2012) com a *Bodytech*, Brasil.

Não são muitas as empresas do setor que atuam na bolsa de valores, mas esta não é uma característica única do setor na América Latina, mas em todo o mundo.

Como resultado desses investimentos têm-se a consolidação das grandes marcas de academia na economia brasileira, não por coincidência, as empresas citadas acima que adquiriram interesses dos fundos de investimento como *Runner*, *Bodytech* e Grupo Bio Ritmo, são as maiores redes atualmente no país.

Segundo reportagem de D'Amato (2016), no ano passado o Grupo Bio Ritmo recebeu outro montante de capital advindo dos fundos privados, com a estratégia de expandir a rede de academias *Smart Fit* e fortalecer a empresa no mercado latino-americano (México, Colômbia e Peru).

Diante de números tão expressivos do Grupo Bio Ritmo frente aos concorrentes, o fundo brasileiro Pátria Investimentos, que hoje detém 47% do grupo, e o Gic¹⁶⁹, de Cingapura, decidiram fazer um aporte de R\$ 188 milhões na empresa. Esses recursos devem viabilizar uma nova onda de expansão da rede, tendo como carro-chefe a bandeira *Smart Fit*. (D'AMATO, 2016, s/p).

Os altos investimentos que a *Smart Fit* recebeu, voltaram-se à abertura de novas filiais e a expansão do negócio para outros segmentos de produção, como: alimentação, vestuários etc. A empresa ampliou a oferta de serviços, com a instalação de salas para aulas de ginástica (abdominal, alongamento e zumba) e um espaço específico para o treinamento funcional, chamado "*Smart Box*". Edgard Corona (fundador e maior proprietário da *Smart Fit*) em entrevista ao jornal *O Globo* afirmou que o grupo investiu em torno de R\$ 5 milhões no lançamento de três linhas de produtos, segundo o empresário: "Estamos lançando linha de suplementação alimentar, com preços, em média, 30% menores que os de mercado. Há linhas de isotônicos e de moda *fitness*. Eles estarão à venda nas academias e pela internet" (CAVALCANTI; ROSA, 2016, s/p).

O Grupo Bio Ritmo pretende expandir o capital da empresa, apostando na produção de artigos ligados a prática corporal em academias num preço abaixo da

¹⁶⁸ Fundo de Capital Privado (FCP), Colômbia.

¹⁶⁹ Fundo Soberano de Cingapura.

média de mercado, assim como o fez quando propôs o modelo *low cost/ low price* com mensalidades a partir de R\$ 49,90 (à época). Ao fazer isso, o grupo mexe economicamente no setor como um todo, pois submete a queda do valor médio da produção de serviço e/ou produtos, repercutindo na concorrência com as demais empresas do ramo que, para se manterem no mercado, são forçadas a baixar os preços ou entram em falência¹⁷⁰. Na última edição da revista ACAD Brasil, a análise econômica na perspectiva dos proprietários de academias foi a seguinte:

Muitos empresários reagiram reduzindo seus preços para continuarem competitivos. O problema é que fizeram isso sem entender o impacto dessa estratégia na sobrevivência a longo prazo dos seus negócios. Muitos começaram a formatar preços que não subsidiavam nem os custos daquele cliente na estrutura. Esse foi o início do fim para muitas academias. (MENDES, 2017, p.21).

Não se trata apenas de planejamento correto ou não dos empresários, mas das condições objetivas do mercado determinadas pela concorrência intercapitalista, que são independentes de suas vontades. Sobrevivem as empresas que possuem grande capital investido e, que por isso, tem possibilidades de aplicar fundos em tecnologia, maquinário, estrutura, novas formas de organização e técnicas de trabalho, de modo a manter as taxas de lucro. A inovação nos processos produtivos tornou-se uma demanda constante na acumulação flexível.

A *Smart Fit* afiança seu crescimento nos fundos de investimento que permitem a empresa aplicar parte da receita em novas filiais, na compra de máquinas e equipamentos, na ampliação da oferta de novos serviços, e recentemente, na produção de artigos *fitness*, tudo isso, seguindo à risca as leis da acumulação flexível de aumento de instrumentos de produção de base microeletrônica (equipamentos, aparelhos e acessórios) aliado a redução no número de trabalhadores e intensificação da exploração sob a força de trabalho, terceirização de serviços, sistema de franquias, mecanismos que garantem a alta produtividade da academia (segundo D´amato (2016) a rede *Smart Fit* fechou o ano passado com cerca de 1,03 milhão de alunos matriculados e 265 filiais no país). O Grupo Bio Ritmo relatou um faturamento em torno de US\$ 270 milhões de dólares (IHRSA, 2017), estima-se que 80% da receita seja oriunda da *Smart Fit* (SOARES,

¹⁷⁰ Está prevista para 2018, a chegada ao Brasil da maior rede de academias norte-americana, a *Snap Fitness*, que possui mais de 2.500 filiais distribuídas em 15 países, aberta 24 horas, a empresa também atua com a proposta de mensalidade econômica (PACETE, 2017). Possivelmente, a vinda da *Snap Fitness* provocará impactos, fazendo aumentar a competição entre as academias concorrentes.

2017). O número total de alunos/membros no país em 2016 foi estimado em 9,6 milhões de pessoas e o faturamento total em 2,1 bilhões (IHRSA, 2017), isto evidencia a concentração e centralização de capital no setor - que como já discutimos não é característica exclusiva do Brasil, mas uma tendência presente em outros países que corresponde a atual fase do capitalismo monopolista.

b) Formação de grandes corporações e franquias (IHRSA, 2013). A aplicação de capital externo (de outros ramos ou territórios) no setor de academias acelerou o processo de concentração e centralização de capital, formando as grandes empresas de academia. Furtado (2007, p.57) ressaltou que:

Esse processo acontece em qualquer empresa no sistema capitalista e, portanto, também nas academias de ginástica. A acumulação do capital permite o aumento da concentração. Assim, pode haver um maior investimento em capital constante e variável o que permite aumentar a quantidade da produção, ou seja, o número de alunos [...] Porém, não é apenas com a acumulação de capital e sua consequente concentração que a aglomeração de redes de academia se efetua. Ou seja, não é apenas a acumulação simples do capital através do processo de produção de mais-valia que surgem as grandes e mega-academias ou as grandes redes de academias. Basta pensar na academia citada anteriormente situada em Manhattan, que custou o investimento inicial de um capital equivalente a 100 milhões de dólares. Esse capital não surgiu da acumulação simples do próprio ramo de academias. Assim como também não aconteceu com a maior academia de Goiânia, cujo capital investido não surgiu de acumulação de capital em outras academias dos seus donos, mesmo porque eles não possuíam outras academias. Houve uma migração de grandes capitais oriundos de outros ramos para o ramo de academia de ginástica. [...] A concentração do capital, resultante de acumulação obtida com mais-valia produzida pelo trabalhador, é apenas um primeiro estágio que é complementado pela centralização.

A concentração e centralização de capital são processos distintos, mas que estão intrinsecamente ligados no processo de produção de capital, a concentração leva a centralização e vice-versa. A centralização de capital ocorre quando de capitais de outros ramos produtivos, interessados nas taxas de lucro de determinado setor, transferem-se capitais para esses segmentos com o objetivo de aumentar seus lucros (MARX, 2017)¹⁷¹. Enquanto a taxa de lucro for vantajosa, capitais de

¹⁷¹ Segundo Marx (2017, p.244) "[...] a concorrência nivela as taxas de lucro das diversas esferas de produção para formar a taxa média de lucro e, precisamente, converte os valores dos produtos dessas diferentes esferas em preços de produção. Isso ocorre mediante a contínua transferência de capital de uma esfera para a outra, na qual o lucro se encontra momentaneamente acima da média; nessa transferência, no entanto, entram em consideração as oscilações dos lucros vinculadas à variação de anos de vacas magras e anos de vacas gordas, tal como eles se sucedem num ramo específico da indústria, em dada época. A emigração e a imigração ininterruptas do capital, que ocorre em diferentes esferas da produção, produzem movimentos de alta e baixa da

outros setores continuarão a se deslocar para o mercado de academias. Uma das implicações desse processo é a elevação da média mínima de capital necessário para se abrir uma academia (dificultando as possibilidades dos professores de Educação Física de terem seu próprio negócio, em função do alto investimento), sobre isso Furtado (2007, p.59) constatou:

Portanto, capitais oriundos de outros ramos migram para o mercado de academias de ginástica em busca de lucros mais satisfatórios. [...] Dessa forma, investimentos mais elevados foram surgindo nos últimos anos na construção de academias de ginástica. Assim, o capital necessário para o início do negócio se eleva, dificultando o surgimento de novas academias por parte de professores de Educação Física que queiram montar seu próprio negócio investindo neste ramo, como é comum encontrar esse anseio nos cursos de formação desses professores. Àqueles que gostariam de investir em academias de ginástica, porém, sem possuir em sua disposição capital suficiente para competir nos nichos mais lucrativos que são aqueles onde o público é maior, resta investir em academias que visam públicos com rendas mais baixas. A academia de periferia passa a ser a única opção para aquele professor que gostaria de ter a sua própria academia e não tenha capital suficiente à disposição para competir pelos mercados mais rentáveis.

E ainda, o professor de Educação Física que decidir abrir uma academia, se não tiver um capital reserva para investir a médio prazo, possivelmente, correrá sérios riscos de ver sua empresa entrar em falência, por não conseguir competir com capitais maiores que o seu.

A formação de grandes corporações de empresas no setor de academias implicou também no crescimento do sistema de franquias em meados de 2010. Vivan (2010, p.11) identificou "[...] a fusão entre empresas e a formação de franquias como mecanismos de fortalecimento e expansão da indústria do *fitness* e bem-estar".

Segundo Capozzoli (2017, s/p):

Os franqueadores de academias de ginástica ainda são jovens novatos nesse mercado, porém exibem muita energia e disposição. A primeira franqueadora no setor tem menos de dez anos de vida. Nesse tempo, o negócio proliferou país a fora com modelos diferenciados atraindo cada vez mais clientes das várias classes e idades. Hoje já são 22 empresas franqueadoras que, juntas, faturaram R\$ 626 milhões no ano passado. Apesar de uma retração de 18,4% sobre 2015, os empresários estão otimistas e projetam uma reviravolta para este ano, com alta de dois dígitos. A abertura de

taxa de lucro, que se compensam mutuamente em maior ou menor grau e que, por isso, têm a tendência a reduzir sempre a taxa de lucro a um mesmo nível geral e comum".

uma franquia nessa área pode custar entre R\$ 500 mil e R\$ 5 milhões.

As franqueadoras latino-americanas encontram-se em fase incipiente, se comparadas a expansão das franquias norte-americanas e europeias na região (IHRSA, 2012). Todavia, as franquias de academias de ginástica estão dentre os segmentos dos setores de serviços que mais ascenderam no primeiro semestre de 2017, segundo informações da Associação Brasileira de *Franchising* (ABF, 2017)¹⁷². Hoje existem muitas opções de franquias de academias no mercado¹⁷³, o modelo que mais cresce nos últimos anos são as academias voltadas estritamente para o condicionamento físico, por serem mais baratas que àquelas que oferecem aulas de ginástica (NOVO NEGÓCIO, 2015).

A *Smart Fit* se destaca por ser uma das maiores, a rede conta com 297 academias em território brasileiro e em torno de outras 100 fora do país. Em 2016, o grupo abriu 45 unidades no Brasil, sendo 25 franquias (CAVALCANTI; ROSA, 2016). Segundo a ABF, o investimento total para abrir uma franquia da *Smart Fit* gira em torno de R\$ 950 mil¹⁷⁴ (estima-se que esse valor se distribui: R\$ 100 mil para a taxa de franquia; R\$ 750 mil reais para instalação e R\$ 100 mil para capital de giro)¹⁷⁵.

c) Informatização do trabalho e difusão da microeletrônica na produção (ANTUNES, 2006) presente, principalmente, nas grandes marcas de academias como *Bodytech*; *Bio Ritmo*, *Smart Fit*, *Companhia Athletica*, *Runner*, *Fórmula*, entre outras (QUELHAS, 2012). Tratamos anteriormente da inserção da tecnologia nos equipamentos e aparelhos de ginástica lançados no mercado *fitness* de base microeletrônica, com novos modelos ergonômicos, *designs* sofisticados etc. (ACAD, 2014; 2015 e SKA, 2014). Outro recurso tecnológico que vem se ampliando nas academias é o sistema de catraca eletrônica com o uso do cartão/*chip*, contendo todas as informações do aluno (avaliação física, treinamento e séries) (FURTADO, 2007).

E as tradicionais fichas de musculação vem sendo substituídas por chaves que possuem um "*chip*" acoplado, interligadas a um computador central que permite prescrever treinamentos e transmite

¹⁷² Informações disponíveis em: <https://www.abf.com.br/setor-de-franquias-registra-avanco/>.

¹⁷³ Dentre as principais franquias de academias: 1) *Tonu's Academia*; 2) *Smart Fit*; 3) *Curves*; 4) *Fórmula Academia*; 5) *Contours Academia*; 6) *Corpus Academia*; 7) *Alta Energia Fitness*; 8) *Academia Pele Club*; 9) *Academia Invicta*; 10) *The Pilates Studio Brasil* (NOVO NEGÓCIO, 2015).

¹⁷⁴ <https://www.portaldofranchising.com.br/franquia-smart-fit-saude/>.

¹⁷⁵ <http://empreendedor.com.br/guia-de-franquias/smart-fit/>.

todas as informações necessárias para a realização dos exercícios, controlando inclusive a intensidade dos mesmos. Em cada equipamento, a amplitude e a velocidade dos movimentos também são eletronicamente mensurados por "leds" localizados no monitor, possibilitando que o próprio aluno avalie o desempenho do seu treinamento, promovendo o seu autoatendimento, dispensando a assistência do professor (ADDAD NETO, 2001 *apud* FURTADO, 2007, p.172).

Já citamos o caso da *Smart Fit*¹⁷⁶ e vamos retomá-lo para exemplificar o modo como a reestruturação produtiva atingiu o setor. Inovadora no modelo *lowcost/lowprice*, um dos atrativos das academias *Smart Fit* é a quantidade e qualidade dos equipamentos e aparelhos disponíveis para musculação e exercícios cardiovasculares (bicicletas e esteiras). A proposta "[...] é uma academia enxuta, sem *personal trainers* ou aulas da moda. Tudo é automatizado para economizar – mas os equipamentos são os mesmos da sofisticada Bio Ritmo¹⁷⁷" (CARVALHO, 2014, s/p). O formato de "academia enxuta" aproxima-se do padrão flexível presente na indústria, onde investe-se em máquinas e equipamentos com tecnologia de ponta, a fim de aumentar a produtividade e reduzir o número de trabalhadores necessários à produção (aumento do capital morto em relação ao capital vivo). Isso é o que ocorre na *Smart Fit*, a grande quantidade de equipamentos possibilita que muitos alunos realizem exercícios ao mesmo tempo, sem que necessariamente haja um acompanhamento contínuo do professor. Em cada aparelho há uma campainha, que pode ser acionada caso o aluno precise de auxílio e/ou informação durante a prática. Corona tornou-se um dos maiores compradores de esteiras do mundo (CARVALHO, 2014).

O aumento de máquinas e equipamentos microeletrônicos no interior das academias (capital morto), garantiram maior produtividade, redução da força de trabalho (capital vivo) e maior controle sob a venda do serviço "cultura corporal". Nos parece que esse foi, em linhas gerais, o modelo seguido pela *Smart Fit*,

[...] a ausência de salas de aula (para economizar espaços e professores), a automatização de todos os processos (até a compra do plano é feita pela internet e a rede só trabalha com débito automático) e um serviço mais simplificado ("tem um instrutor, caso

¹⁷⁶ A *Smart Fit* pertence ao Grupo Bio Ritmo, fundada em 2009, suas unidades alastraram -se pelo país, a partir do conceito de "[...] democratizar o acesso à prática de atividade física de alto padrão, com planos acessíveis e adesão facilitada" (SMART FIT, s/d). Essas informações são retiradas do site da empresa, disponível em: <https://www.smartfit.com.br/sobre>.

¹⁷⁷ A Bio Ritmo é outra marca de academia do Grupo Bio Ritmo, fundada por Edgard Corona nos anos de 1990, sua proposta é voltada ao público de alta renda de São Paulo, com mensalidades que variam em torno de 400 reais.

alguém precise de ajuda, mas não é como um *personal trainer*", diz Corona) (CARVALHO, 2014, s/p).

No caso de matrícula, planos e pagamento de mensalidades são todos realizados *online*, no site da *Smart Fit*. Além do que, a academia oferece um pacote no valor de R\$ 89,90 que permite ao aluno treinar em qualquer das 297 unidades distribuídas pelo país (SMART FIT, s/d). Em 2016, a empresa lançou um aplicativo de dicas de exercícios físicos e alimentação, com planos de até R\$ 9,90. "O serviço, feito em parceria com o Dieta e Saúde, ajudará os interessados em perder peso oferecendo sugestões de cardápio e outros suportes" (LIMA, 2017, s/p).

Em síntese, o grau de informatização e avanço da microeletrônica nos equipamentos e aparelhos nas academias de ginástica possibilitou: a) maior circulação de alunos/clientes; b) redução de força de trabalho; c) maior controle administrativo financeiro, esses são indicativos da otimização nos processos de produção e consumo da cultura corporal.

d) *Novas formas de organização e gestão da força de trabalho* (QUELHAS, 2012), pautadas nos princípios toyotistas que utilizam mecanismos como: padrões de qualidade, bonificações salariais, metas de produtividade, participação em lucros e resultados (PLR) (ALVES, 2011 e JINKINGS, 2006). Silva (2006) constatou que o salário variável de acordo com as metas de produtividade, transfere ao trabalhador a responsabilidade por aquilo que recebe.

Esses elementos da reestruturação produtiva, quanto a gestão e organização do trabalho no interior das academias foram constatados nas pesquisas de Quelhas (2010 e 2012). Segundo o autor,

a produtividade do trabalho pode ser controlada pelas máquinas, pois estas possibilitam à empresa o controle do trabalho dos professores por meio de um relatório mensal onde constam: a quantidade de alunos nas aulas de ginástica de cada professor por dia e horário; a quantidade de alunos para qual cada professor de musculação elabora programas de treinamento; índices de rotatividade de alunos por professor de musculação; perfil predominante dos alunos que cada professor atende, ou seja, a quantidade de alunos velhos ou mais novos, homens e mulheres por professor; quantos alunos e quantas revisões foram feitas por cada professor de musculação (QUELHAS, 2010, p.14).

Um sistema simples de *software* na academia, um sistema interno de filmagem ou até mesmo uma supervisão pessoal, possibilitam esse controle sob o trabalho do professor de Educação Física, com vistas a aumentar sua produtividade. Furtado

(2007, p.168) constatou, a partir de pesquisa de campo, como ocorre o controle do trabalho do professor de Educação Física no interior das academias:

Em relação à avaliação e controle do trabalho do professor, as academias ampliam as fontes de informações para essa avaliação. Consideram informações passadas por alunos, pelos outros professores, os resultados de produtividade, observações diretas etc. [...] A observação direta do trabalho que acontece com a observação ou a participação tanto nas aulas de ginástica quanto nas aulas de musculação é uma das principais maneiras de se avaliar o trabalho do professor. Outra é ainda o envolvimento do professor com a "missão" da empresa, proporcionado com o auxílio do planejamento coletivo e das reuniões realizadas periodicamente. A avaliação através da observação direta acontece na musculação e na ginástica em todas as academias pesquisadas (FURTADO, 2007, p.168).

Os relatos dos professores de Educação Física¹⁷⁸ entrevistados por Quelhas (2012) corroboram com a discussão, ao sinalizarem que o valor da hora/aula paga ao professor de ginástica pode variar, a depender do número de alunos (semelhante ao "salário variável", apontado por Silva (2006), enquanto uma característica da acumulação flexível).

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. [...] Deste modo, a frequência de alunos abaixo de 25% da capacidade da turma pode determinar o cancelamento do horário e a redução da remuneração do trabalhador (QUELHAS, 2012, p.200-1).

A questão da variação do salário dos professores nas academias, de acordo com o desempenho do professor na conquista e retenção de alunos, implica na incerteza e flexibilização quanto ao seu salário ao final do mês, ao mesmo tempo, em que ao ser responsável por aquilo que recebe, o trabalhador estende sua jornada de trabalho em busca de maior remuneração, sem que isso exija da

¹⁷⁸ Destacamos as seguintes entrevistas realizadas por Quelhas (2012), por entender que elas evidenciam o modo como esses mecanismos atingem a realidade do professor de Educação Física: "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)" (QUELHAS, 2012, p.193).

empresa uma supervisão e controle constante quanto a produtividade desse trabalhador. Alves (2011, p.123) destacou que,

É preciso salientar que utilizar o incentivo salarial como modo de "gerenciar" o comportamento operário e elevar a produtividade não é criação do toyotismo. Mais uma vez, o toyotismo desenvolveu, por meio de seus protocolos de emulação individual (os novos sistemas de pagamentos), um "meio refinado e civilizado" de exploração da força de trabalho, denunciado por Marx.

Para Vasapollo (2006, p.46), a flexibilização "[...] é uma imposição à força de trabalho para que sejam aceitos salários reais mais baixos e em piores condições". Quelhas (2012) evidenciou que os contratos de trabalho por tempo parcial e o trabalho por meio de personal trainer têm sido práticas recorrentes no setor, as quais expressam aspectos da precarização do trabalho do professor de Educação Física. Segundo o autor, esses tipos de contratos individualizam as relações de trabalho e prejudicam a organização coletiva dos trabalhadores desse segmento.

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 frequência 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 [...], mas, apesar disso, sua existência foi negada nos depoimentos dos entrevistados da pesquisa (QUELHAS, 2012, p.201, grifos nossos).

Compartilhamos a observação de Quelhas (2012) quanto a clareza sobre os critérios de produtividade que ocorrem nas academias. Embora já tenham sido constatados mecanismos de controle e gestão da força de trabalho, como os que acabamos de verificar (QUELHAS, 2012 e FURTADO, 2007), algumas questões nos inquietam em torno das novas formas de controle do trabalho do professor de Educação Física e seus nexos com a reestruturação produtiva e o padrão toyotista. Como quantifica-se a produtividade desse trabalhador? Ela pode ser medida num

período específico de tempo (um semestre, por exemplo)? Há cartão de ponto, de entrada e saída? Como ocorrem as bonificações salariais e as metas de produtividade?

e) Compra de serviços terceirizados (QUELHAS, 2012; VIVAN, 2010 e BOTH, 2009). As academias por meio de subcontratação de outras empresas, terceirizam grande parte dos serviços, desde a limpeza, segurança, manutenção da estrutura e aparelhos, restaurante, loja de artigos, até fisioterapia, nutricionista, estética, advogado, consultoria, *marketing*, e, em alguns casos, até mesmo a avaliação física e o serviço do *personal trainer* são terceirizados (VIVAN, 2010). A inovação nesse caso, é a terceirização da atividade principal da academia (ou seja, as atividades físicas) que começa a se evidenciar nas empresas, não ficando restrita somente as atividades meio (limpeza, segurança, manutenção etc.). Contudo, o processo de terceirização é desigual e atingiu de forma diferenciada o mercado de academias, Vivian (2012) caracterizou-as em: a) "terceirizadas desde nascença", nas quais quase todos os serviços são terceirizados; b) "serviços mistos" são as academias que mesclam serviços próprios e terceirizados; c) as academias de "serviços próprios" que são aquelas que praticamente não terceirizam.

Quelhas (2012, p.140), baseado na reportagem publicada pela Revista *Fitness Business* (2006) sobre "Serviços próprios ou terceirizados? Eis a questão", afirmou que a terceirização "[...] já é aplicada até mesmo em setores diretamente relacionados com a atividade fim das academias, ou seja, atividades físicas e outras correlatas". O pesquisador citou três exemplos de academias que se diversificam em relação ao grau de terceirização de suas atividades, são elas: a Academia *Competition* (todos os serviços são terceirizados, com exceção das atividades físicas); a Academia *Triathlon* (mescla de serviços próprios com terceirizados); e a Academia Fórmula que passou por um intenso processo de terceirização nos últimos anos. Quelhas (2012, p.141) ao debater sobre o caso da Fórmula, pontuou:

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*.

Embora já haja indicativos de que a terceirização tenha chegado ao trabalho do professor de Educação Física no chão das academias, os nexos sobre essa relação e a direção da formação desse trabalhador ainda não estão claros, mesmo porque são fenômenos recentes no setor. Não é inovação o professor de Educação Física autônomo vender sua força de trabalho em horas-aula para o dono da academia, clube e escolinha, mas a partir do momento em que a academia passa a contratar outra empresa, especializada na seleção, treinamento e qualificação da força de trabalho desse professor, as condições e relações de trabalho mudam significativamente, alinhando-se ao processo de reestruturação produtiva. É necessário que mais pesquisas se dediquem a apreender de que forma a terceirização vai repercutir na formação em Educação Física.

4.2.3.2 Problematização sobre a relação da divisão da formação dos professores de Educação Física com a reestruturação produtiva

O conjunto de mudanças na base técnica e organizacional advindas com a reestruturação produtiva que discutimos até o momento, evidenciam a necessidade de adequação da força de trabalho às demandas da acumulação flexível. O modelo de produção descentralizada, enxuta e digitalizada, aliado a organização do trabalho toyotista estabeleceram novas condições e relações de trabalho e de formação à classe trabalhadora. De acordo com Pinto (2006, p. 83), "essas inovações exigiram novos conhecimentos e habilidades dos trabalhadores, bem como novos tipos de atitude pessoal no ambiente de trabalho". Até que ponto esse movimento se configura na Educação Física?

Se o taylorismo-fordismo desprezava o conhecimento do trabalhador e reservava a gerência científica resolver os problemas crescentes do controle de trabalho nas empresas capitalistas (BRAVERMAN, 1977), o toyotismo inverteu essa lógica, estimulando a valorização do conhecimento do trabalhador, sua capacidade de aprender e solucionar problemas no interior dos processos produtivos (ALVES, 2014). Esse novo modelo de gestão do trabalho, segundo Almeida e Wolff (2013,

p.234) orientou-se "[...] na chamada "administração participativa", em que todos os níveis de organização são entendidos como "colaboradores", capazes de alimentar o novo maquinário com "sugestões" pertinentes para a melhoria da produtividade".

Nos ramos industriais e de serviços verificou-se a valorização das capacidades cognitivas e de raciocínio lógico para o manuseio da maquinaria microeletrônica, bem como privilegiou-se o trabalhador polivalente, participativo, colaborador e proativo, que saiba interagir coletivamente na resolução dos problemas que surgem no decorrer do processo produtivo, com o objetivo, em última instância, de diminuir os custos da produção, aumentar a produtividade e gerar maiores taxas de extração de mais-valia (ANTUNES, 2014).

E ainda, pressionado pelo desemprego em proporções cada vez maiores, o trabalhador necessita estar preparado para as mais adversas condições de trabalho informal, terceirizado, precário e incerto. Lima (2006, p.121-2) ressalta que,

Para garantir o emprego, o trabalhador perde os limites das tarefas, dos postos de trabalho, das habilidades e, até mesmo, da legalidade sobre sua própria relação com a empresa. Fica solto no terreno movediço da colaboração. Deixa de lutar pela manutenção de algo que é seu e passa a existir em busca do favor daqueles que o empregam. O trabalhador "consente em esquecer" os direitos para manter o emprego.

Há alterações no perfil da força de trabalho, não só em sua dimensão cognitiva e técnica, mas sobretudo, interacional. A produção toyotista na acumulação flexível, ao mesmo tempo que busca fortalecer o trabalhador coletivo necessário as novas condições sociotécnicas do trabalho, fragmenta e individualiza as relações trabalhistas. Isso gera uma mudança na subjetividade da força de trabalho, que tem implicações na organização e mobilização da classe trabalhadora, confirmadas na crise do sindicalismo brasileiro desde os anos de 1990, segundo Alves (2014, p.61):

A irrupção da acumulação flexível de cariz toyotista, que ocorre com mais intensidade nos *loci* mais dinâmicos de acumulação de capital, não tende a amenizar (ou extinguir) a luta de classes e os conflitos entre capital e trabalho no interior da produção. Pelo contrário, eles tendem a agudizar-se e deslocar-se para dimensões "invisíveis" do cotidiano e do trabalho. [...] A crise de sindicatos e partidos trabalhistas, "intelectuais orgânicos" da classe expressam, em parte, as dificuldades das instituições políticas e (sindicais) para enfrentar a "guerra de posição" que ocorre no campo da subjetividade das individualidades de classe do trabalho.

O toyotismo ao forjar o princípio da valorização do conhecimento do trabalhador, seu aprendizado e participação para resolver os problemas e indicar

possibilidades para melhora da produtividade, estabelece novos limites a extração da mais-valia. Se por um lado, esse processo gera ganho de capital, por outro, incentiva o envolvimento do trabalhador com a produção, a partir das "equipes de trabalho" (*team work*). Alves (2011, p.124) destacou que "o toyotismo considera importante estimular o comprometimento do trabalhador pela pressão coletivamente exercida pela equipe de trabalho sobre todo elemento do *team*".

A reestruturação produtiva está presente no mercado de academias, conforme discutimos no decorrer da pesquisa. O trabalho do professor de Educação Física no setor de academias e suas mudanças em tempos de acumulação flexível, foi foco de estudos da área (FURTADO, 2007; COIMBRA, 2009; VIVAN, 2010 e QUELHAS, 2012).

É possível situarmos, com base nesse conjunto de pesquisas, traços da reestruturação produtiva no setor, principalmente, no que tange a intensificação da exploração do trabalho professor de Educação Física, expressa nos baixos salários - "redução do preço da força de trabalho abaixo de seu valor", crescimento sistemático do desemprego (VIVAN, 2010, p.95), contratos de trabalho de tempo parcial e aumento da jornada de trabalho (QUELHAS, 2012, p.229-0), acúmulo de funções (FURTADO, 2007, p.52). Destacaremos elementos que nos ajudam a evidenciar algumas das exigências para com a qualificação da força de trabalho nesses espaços.

O aumento da tecnologia nos equipamentos e aparelhos no interior das academias, automatizou o consumo da cultura corporal, transferindo a maquinaria boa parte do conhecimento, que antes era exclusivo do professor de Educação Física para orientar o aluno na execução de atividades.

Um dos exemplos do aumento da tecnologia nas academias de ginástica são aparelhos de musculação, esteiras, bicicletas e outros instrumentos, com um sistema de informação computadorizada embutido no próprio aparelho que permite ao aluno saber, sem a necessidade do auxílio do professor, o exercício que precisa fazer, a quantidade de repetições, a carga, a amplitude do movimento e outras informações que demonstram claramente a materialização de um trabalho morto nesses equipamentos. Esse avanço tecnológico permite um aumento de produtividade dentro da academia, pois o professor pode, em um mesmo espaço de tempo, atender a mais alunos. A academia, portanto, pode vender mais a sua mercadoria sem a necessidade de contratação de mais professores. Isso tudo quando comparado a uma situação semelhante, porém, com aparelhos de menor tecnologia (FURTADO, 2007, p.44).

Está é, justamente, a lógica de produção do modelo *lowcost/ lowprice* da *Smart Fit*, investe-se em elevado número de equipamentos e aparelhos de base microeletrônica, que possibilitam atender a uma grande quantidade de alunos ao mesmo tempo, com poucos professores disponíveis para suprir as dúvidas que ocorram durante o treinamento. No caso de dúvidas, o aluno tem que apertar uma campainha que fica próxima ao aparelho para que receba esse atendimento. Os professores são identificados com camisetas na cor amarela e os alunos são reconhecidos pela empresa como clientes¹⁷⁹.

Esses mecanismos buscam racionalizar o processo de produção no interior das academias e demandam ajustes na qualificação do professor de Educação Física para lidar com a tecnologia contida nesses equipamentos, nas novas formas de atendimento ao aluno e na organização do trabalho pedagógico.

Para Quelhas (2012, p.225):

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 regulagem de carga dos exercícios autoexplicativos** e até recursos de entretenimento, como monitores de vídeo que permitem assistir programação de televisão aberta ou fechada, filmes, shows e jogos eletrônicos (grifos nossos).

Uma das conclusões a que chegou Furtado (2007) em sua pesquisa foi que o trabalhador de Educação Física tem desempenhado duas funções nas academias híbridas, a de professor e a de vendedor (de modalidades corporais, projetos e renovação de planos), segundo o autor:

[...] o professor é vendedor na academia, porque precisa vender a renovação do plano, porque precisa fidelizar o cliente e assim contribuir para o *marketing* de aderência e, porque precisa vender as modalidades que objetivam proporcionar que a academia seja um espaço mais agradável, que aumente a sua capacidade de suporte. Para isso, o professor passa também a desempenhar a função do trabalho de *telemarketing*. Assim, não só a academia é sedutora e possui um ambiente de conquista, mas o próprio professor também o é (FURTADO, 2007, p.148, grifos nossos).

¹⁷⁹ Informações retiradas do site da academia, em: <https://www.smartfit.com.br/faq/94-quero-comprar#main>.

O professor, nesses casos, torna-se responsável por desenvolver outras atividades para além de ministrar aulas de ginástica e/ou oferecer auxílio durante a realização da prática. A empresa o força a acumular tarefas, com o intuito de aumentar sua produtividade e os limites da extração de mais valor. Assim, o professor mais lucrativo para academia, é aquele capaz de conquistar novos alunos, reter os já matriculados e, ainda, vender outras modalidades corporais, projetos de treinamento específicos e produtos da empresa (artigos, suplementos etc.). As academias que apresentam maior inserção de teorias administrativas e racionalização nos processos produtivos tendem a maior divisão do trabalho entre os professores de musculação, ginástica e aqueles que realizam avaliação física (FURTADO, 2007).

Quelhas (2012, p.224-5) salienta:

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, os quais alcançam atualmente grande dimensão, sendo difícil até de enumerá-los. 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 e 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*.

A partir dessas considerações, entendemos que as implicações da reestruturação produtiva atingiram com maior ênfase as condições de trabalho e de

formação do que o conteúdo, propriamente dito, do trabalho do professor de Educação Física.

Houve a necessidade de adequações na força de trabalho, no que se refere as inovações presentes nos equipamentos e aparelhos, as novas modalidades corporais, conhecimento de *marketing* e, principalmente, em relação a atitude pessoal que deve estar voltada ao empreendedorismo e flexibilização, contudo não foram alterações significativas no conteúdo do trabalho do professor de Educação Física, a ponto de justificarem a divisão da formação em Licenciatura e Bacharelado, ocorrida em 2004.

Alguns estudos vêm sinalizando indiferenciação entre a Licenciatura e Bacharelado do ponto de vista do currículo (MORSCHBACHER, 2012; DIAS, 2011 e ALVES, 2010). Cruz (2009, p.118) ressalta que:

Esta pretensa dualidade é apenas na aparência, uma vez que os trabalhadores em formação, não têm na essência formação diferenciada. Se analisarmos os currículos veremos disciplinas iguais, ou currículos sendo "regulados" para diferenciar a formação entre Licenciatura e Bacharelado a partir da carga horária ou da mudança de nome da disciplina. Os conteúdos sobre os quais ambas as formações tratam são os mesmos, o que vai mudar é a intencionalidade pedagógica.

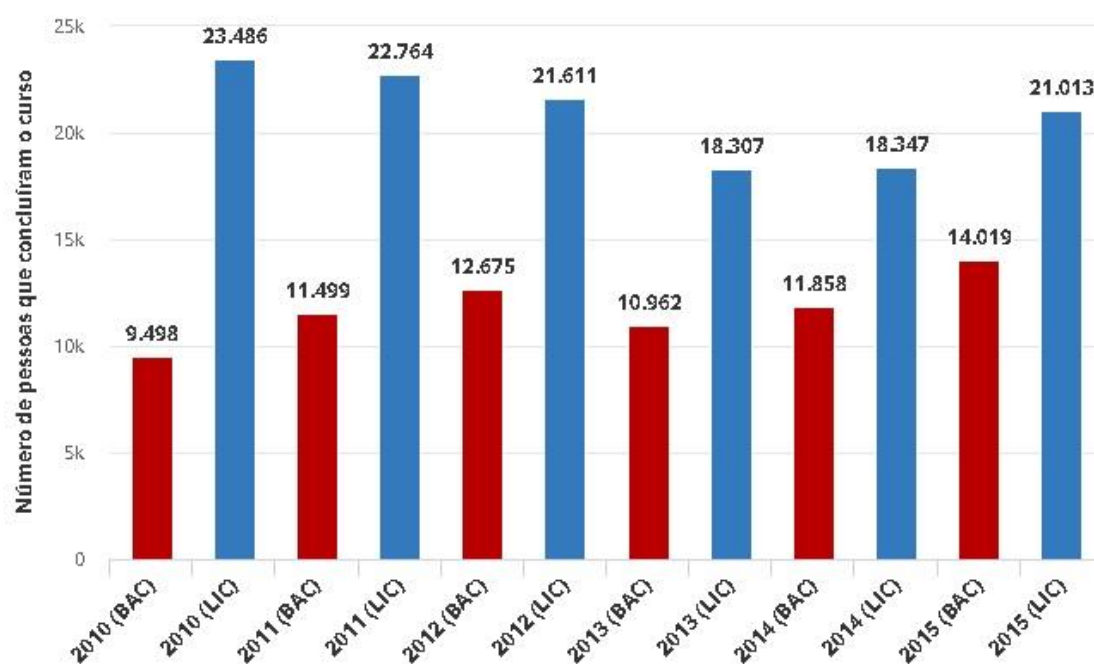
E ainda, grande parte da adequação da força de trabalho em academias tem se passado no interior de cursos privados de pequena duração, envolvendo conhecimentos de *marketing*, noções de empreendedorismo, ensino técnico de novas modalidades corporais, entre outros. Quando o curso é desenvolvido pela própria academia, a empresa ganha num duplo sentido: não tem custos com a formação de seu trabalhador e, ainda, tem uma margem de lucro em cima desses cursos.

A análise do desenvolvimento econômico da indústria da cultura corporal em academias de ginástica evidenciou em números, o crescimento desse setor de serviços na economia brasileira, sendo possível verificar um conjunto de ramos industriais e de outros bens de serviço que se integraram para atender as demandas desse mercado.

A expansão das academias no país segue contínua, o que demanda força de trabalho para atuar nesse comércio. A reestruturação produtiva encontra-se em processo no setor, há uma parcela pequena de grandes marcas que fazem avançar

a tecnologia nos instrumentos e os princípios toyotistas no interior das academias, todavia, nosso mercado é composto majoritariamente de micro e pequenas empresas que apresentam baixa produtividade (o país é o segundo em número de academias e o décimo em faturamento). A racionalização nos processos de produção no interior das academias não correspondeu ao ritmo acelerado de abertura de novos estabelecimentos, se por um lado, a introdução de equipamentos e aparelhos microeletrônicos reduziu a necessidade de força de trabalho e desqualificou-a (transferindo o conhecimento do professor para a máquina), por outro lado, repercutiu no ensino superior, com o aumento no número de egressos nos cursos de Educação Física (Licenciatura e Bacharelado) - vide gráfico abaixo.

Gráfico 11 - Evolução no número de egressos em ambos os cursos de Educação Física (2010 -2015)



Fonte: Moreno (2017b) conforme Inep/Censo da Educação Superior¹⁸⁰.

De acordo com os dados do Inep, o número de egressos nos cursos de Licenciatura e Graduação (Bacharelado) em Educação Física entre 2010 a 2015, indica a prevalência da Licenciatura, em paralelo, ao Bacharelado com maiores oscilações. O número de trabalhadores postos no mercado foram, respectivamente: 32.984 (2010); 34.263 (2011); 34.286 (2012); 29.269 (2013); 30.205 (2014) e 35.032 (2015), nota-se moderado crescimento. Se compararmos ao início dos anos 2000,

¹⁸⁰ <http://portal.inep.gov.br/web/guest/sinopses-estatisticas-da-educacao-superior>.

temos uma dimensão do aumento de egressos, segundo o Inep (2003), em 2003 - momento em que ainda não tinha sido aprovada a Resolução do CNE nº 07/2004 que rege sobre a criação da Licenciatura e Graduação - concluíram o curso em torno de 14.560 alunos. Ou seja, após o processo de divisão da formação e a criação de dois cursos, o número de trabalhadores formados em Educação Física mais que dobrou no intervalo de 12 anos (de 14.560 em 2003 para 35.032 em 2015).

Entre 2000 e 2015, por exemplo, o número de profissionais formados anualmente na área cresceu de 8.283 para 35.032, um aumento de 323%, segundo o Censo da Educação Superior. Além das vagas na Graduação, os postos de trabalho também registraram aumento. Um estudo do Instituto de Pesquisa Econômica Aplicada (Ipea) com dados do Caged, o Cadastro Geral de Empregados e Desempregados, do Ministério do Trabalho e Emprego, mostrou que, entre janeiro de 2009 e dezembro de 2012, foram abertos 6.848 novos postos de trabalho de nível superior para profissionais de Educação Física. Foi a 11ª profissão com o maior número de novas vagas no período (MORENO, 2017a, s/p).

Se pensarmos no crescimento no número de academias em relação a criação de postos de trabalho entre 2009 a 2012 (período relatado na reportagem), chegamos a seguinte constatação: em 2009, existiam cerca de 14.016 academias no Brasil, em 2012 o número saltou para 23.398 academias (IHRSA, 2012), ou seja, as academias cresceram num ritmo acelerado, o que não necessariamente correspondeu em mesma magnitude, no aumento do número de vagas de trabalho (6.848 novos postos) (MORENO, 2017). O que nos leva a pensar que a introdução de novas tecnologias na maquinaria no interior das academias implicou no enxugamento da força de trabalho¹⁸¹, ao mesmo tempo em que, garantiu maior produtividade, expressa no aumento do público consumidor.

Ao dividir a formação dos professores de Educação Física em Licenciatura e Bacharelado ganham: a) os empresários de faculdades privadas, que ao invés de um passam a vender dois cursos, aumentando seus lucros com a Graduação em Educação Física (MORENO, 2017); b) os empresários de academias, que tem a seu dispor um exército de reserva de força de trabalho, pressionado pelo desemprego estrutural e que, em sua maioria, encontra-se desvinculado de organização coletiva da classe trabalhadora. Essas condições facilitam a exploração do trabalho do professor de Educação Física no segmento. Nesse sentido, a divisão da formação,

¹⁸¹ Não encontramos dados concretos sobre os índices de contratação no setor.

acarretou na fragmentação da categoria de professores e no enfraquecimento da organização sindical desses trabalhadores. Conforme Coimbra (2009, p.120):

Cabe ressaltar que a mudança na caracterização do trabalhador da Educação Física, que de professor passa a ser profissional de Educação Física favoreceu os empresários do âmbito do *fitness*, pois até mesmo a representação de classe desses trabalhadores sofreu alterações substanciais. Nessa perspectiva, o professor da Educação Física, independente da área de atuação, dentro ou fora da escola, até então, era representado pelo sindicato dos professores e hoje, os trabalhadores que atuam fora da escola quando são representados por algum sindicato, esses possuem poder de representatividade e de negociação inferior ao apresentado pelo sindicato dos professores (COIMBRA, 2009, p.120).

Não por acaso, a classe de proprietários de academia constituiu seu próprio sindicato, o SINDACAD/RJ em 2004, em busca de vantagem nas negociações frente ao Estado (redução de impostos e intervenção nas leis trabalhistas)¹⁸².

No sentido restrito, no nosso entendimento, não estão claros os nexos da relação entre reestruturação produtiva e a divisão da formação uma vez que as investigações realizadas até aqui não possibilitam inferir que mudanças no trabalho do professor de Educação Física demandaram reformas curriculares. A reestruturação produtiva promoveu alterações no trabalho do professor de Educação Física no chão da academia e tem levado a uma formação mais flexível, realizada dentro da própria cadeia produtiva da indústria da cultura corporal.

Entretanto, não é possível afirmar que a divisão da formação decorreu de uma necessidade de adequação da força de trabalho às mudanças do trabalho no interior das academias. Podemos perguntar pelas evidências de que as reformas nos currículos do Bacharelado estão sendo produzidas, com vistas ao atendimento das demandas de formação decorrentes da reestruturação produtiva e da acumulação flexível. Nos parece que a qualificação do trabalhador da Educação Física de novo tipo para a atuação no interior das academias de ginástica, tem se passado no interior da própria cadeia produtiva da indústria da cultura corporal em academias,

¹⁸² Coimbra (2009, p.131) identificou em sua pesquisa o sistema CONFED/CREF, a ACAD e a SINDACAD, enquanto representantes da burguesia no âmbito do *fitness*. Para além destes, a autora listou outras organizações que representam os proprietários de academias de ginástica no Brasil, a saber: "Sindicato dos Estabelecimentos de Esportes Aquáticos e Terrestres do Estado de São Paulo – SEEAATESP; Sindicato dos Estabelecimentos de Natação, Ginástica, Recreação e Cultura Física de Minas Gerais – SENAGIC; Sindicato Patronal das Academias de Ginástica do Estado da Paraíba - SADEPE-PB; Sindicato dos Estabelecimentos de Esportes do Estado de Mato Grosso; Organização do Sindicato das Academias e Demais Empresas de Prática Esportiva do Estado do Rio Grande do Sul – SADEMP, oriundo da Associação das Academias do Rio Grande do Sul - ACAD-RS; Sindicato das Academias e Demais Empresas de Prática Esportiva do Estado de Santa Catarina - SADEPE-SC; Sindicato das Academias de Ginástica e Desporto do Estado do Ceará - SENAGI-CE. (ATLAS DO ESPORTE NO BRASIL, op. cit)".

em cursos privados de pequena duração¹⁸³, do que, propriamente, nos cursos de Bacharelado.

Contudo, se os cursos de formação em Educação Física não estão preparando a força de trabalho para o mercado de academias, o que determinou a divisão da formação? A formação dividida atende a quais interesses?

Até aqui, a partir do que conhecemos, é possível afirmar que, no sentido mais amplo, a reestruturação produtiva determinou a transferência de capitais para o ensino superior e para as academias de ginástica. O estudo do desenvolvimento econômico da indústria da cultura corporal nos possibilitou reconhecer que a reestruturação produtiva determinou com mais força a expansão dos cursos superiores no que toca à oferta de formação de profissionais.

¹⁸³ Existem diversos cursos de pequena duração ofertados tanto pelas próprias academias, como por empresas especializadas, destacamos a empresa "*Fitness Mais*" - consultoria em Educação Física, link de acesso: <http://fitnessmais.com.br/cursos/>. Só em dezembro de 2017, a empresa vai oferecer 4 cursos, com carga horária que variam de 8 a 16 horas). A "*Escola Fitness*" é outro exemplo de empresa voltada a formação de professores que trabalham nas academias, link de acesso: <http://www.escolafitness.com.br/>.

5. CONCLUSÕES

O presente estudo teve como objetivo investigar as determinações, nexos e contradições que medeiam a divisão da formação em Educação Física e a reestruturação produtiva por meio da análise do desenvolvimento da cadeia produtiva da indústria da cultura corporal, em especial, o mercado de academias de ginástica no século XXI.

Partimos de um objeto mais amplo, o estudo da determinação da reestruturação produtiva do capitalismo na formação social brasileira sobre a divisão da formação em Educação Física. Começamos dizendo que não estava suficientemente desenvolvida a relação entre reestruturação produtiva e a divisão da formação, para isso, fomos estudar a cadeia produtiva da indústria da cultura corporal em academias de ginástica.

Conforme situamos na introdução, num primeiro momento, na pesquisa de Mestrado, focamos as disputas pela direção da formação de professores de Educação Física e o processo de divisão, destacando as Leis (Resoluções nº 03/87 e nº 07/04), as posições políticas e os grupos históricos que disputaram interesses pela aprovação dessas leis. O balanço da produção do conhecimento¹⁸⁴ à época, nos apontou que o reordenamento no mundo do trabalho configurado num contexto de reestruturação produtiva e neoliberalismo, enquanto mecanismos de gerência da crise do capital, acarretou alterações nas exigências de qualificação do professor de Educação Física, sendo a regulamentação da profissão e a divisão da formação, manifestações concretas desse processo no campo da Educação Física brasileira (PUPIO, 2013).

As pesquisas que dissertaram acerca das Diretrizes Curriculares Nacionais para os cursos de Educação Física (DCNEF) apontaram que: o processo de separação em Licenciatura e Bacharelado representou no campo da Educação Física, a adequação da formação do trabalhador de acordo com a lógica privada-mercantil (MORSCHBACHER, 2012), tratando-se da tendência de minimização da formação do trabalhador, baseada no tecnicismo, no aligeiramento e fragmentação do processo de formação, não exclusiva a área da Educação Física, mas

¹⁸⁴ As Teses e Dissertações que compuseram o balanço da produção do conhecimento foram: Nozaki (2004); Santos Júnior (2005); Cruz (2009); Alves (2010); Dias (2011) e Morschbacher (2012).

característica do atual padrão de acumulação capitalista, em tempos de reestruturação produtiva e políticas neoliberais de incentivo a flexibilização e descentralização do trabalho (DIAS, 2011), desse modo, a divisão da formação - resultado de embates de projetos antagônicos na formação - tem fundamento na divisão técnica e social do trabalho, sendo funcional para atender as necessidades do capital (CRUZ, 2009). Essas considerações nos levaram ao estudo sobre a reestruturação produtiva no Brasil e ao trabalho do professor de Educação Física, na busca por suas conexões internas com o processo de divisão da formação.

O método de apreensão do real fundamentado na Concepção Materialista e Dialética da História (MARX, 2008) nos orientou que não bastava apenas apreender, na superestrutura, as mudanças nas leis e políticas que determinaram a formação de professores de Educação Física, era preciso ampliar a análise para a base econômica, expressa no patamar de desenvolvimento das forças produtivas e das relações de produção que compõem a indústria da cultura corporal (PUPIO, 2013). Nesse sentido, definimos três tarefas: 1) fazer o estudo do modo como a reestruturação produtiva se desenvolveu na formação social brasileira; 2) realizar o balanço da produção do conhecimento da área sobre o tema e 3) pesquisar sobre a cadeia produtiva da indústria da cultura corporal, em especial, dados da expansão econômica do mercado de academias de ginástica que se encontravam dispersos em pesquisas, relatórios, documentos, reportagens etc. Estes foram os passos que percorremos no caminho investigativo da presente Tese de Doutorado.

A pergunta central que norteou a pesquisa foi: Qual é o estágio de desenvolvimento da indústria da cultura corporal no setor de academias e, até que ponto, esse estágio de desenvolvimento interfere, influencia e determina as disputas pela direção da formação em Educação Física na formação social brasileira?

A fim de concluir, iremos pontuar as sínteses centrais da pesquisa, as quais nos possibilitaram chegar às conclusões provisórias em torno do objeto em estudo.

O balanço da produção do conhecimento nos possibilitou apreender a forma teórica com que os autores relacionam a reestruturação produtiva, as mudanças no trabalho e na formação em Educação Física. Em síntese, os autores apontam a tese de que a crise do capital desencadeou um processo de reestruturação produtiva aliada ao neoliberalismo (enquanto ajustes de gerência à crise) que demandou alterações no trabalho e na qualificação da classe trabalhadora, de acordo com os

novos padrões da acumulação flexível. Essas mudanças repercutiram em menor ou maior grau no campo da Educação Física brasileira, não ocorrendo de maneira linear, mas norteadas de contradições. As pesquisas focaram a análise nas transformações no processo de trabalho do professor de Educação Física, principalmente, no que diz respeito a intensificação da exploração da força de trabalho no campo não escolar - como componente do processo de rebaixamento do valor da força de trabalho, próprio da reestruturação produtiva, com vistas a ampliar as margens de extração da mais-valia, - que implicou em aumento da jornada de trabalho, contratos por tempo parcial, baixos salários, trabalho informal, precário e incerto, tais condições forçaram os professores de Educação Física a obter mais de um emprego para aumentar a renda (QUELHAS, 2012; VIVAN, 2010; BOTH, 2009; COIMBRA, 2009; FURTADO, 2007 e NOZAKI, 2004).

Verificamos que a investigação da "reestruturação produtiva" nessas obras, aprofunda mais as mudanças imediatas no trabalho do professor e menos às transformações na cadeia produtiva da indústria de comércio da cultura corporal. Contudo, a reestruturação produtiva não restringiu-se somente às alterações no trabalho e na formação, era necessário avançar na apreensão da indústria do comércio da cultura corporal em academias de ginástica no Brasil, nos dados de sua expansão econômica, no modo de organização dessa indústria e no patamar de desenvolvimento das forças produtivas e das relações de produção no setor, com o intuito de contribuir na fundamentação acerca da determinação da reestruturação produtiva que demandou a reestruturação na formação.

Adentramos a discussão da crise do capital a partir da análise de Marx (2013) e Engels (1988), os autores ressaltaram que o sistema fabril de produção, baseado na maquinaria mecanizada e na dependência do mercado mundial no século XIX, possibilitaram um ritmo de produção tão intenso, de modo a levar os mercados a saturação e períodos de estagnação. Sucodem-se, desde o desenvolvimento da grande indústria, ciclos de forte expansão, seguidos de superprodução, crise e estagnação, tornando-se necessário escoar o capital excedente (MARX, 2013). A crise impõe ao modo capitalista de produção ajustes estruturais com o objetivo de retomada da lucratividade.

Nesse sentido, por volta dos anos de 1970, desencadeou-se o processo de reestruturação produtiva e o neoliberalismo em escala mundial, enquanto

mecanismos de gerência da crise do capital, em resposta ao esgotamento das políticas keynesianas do Estado de Bem-Estar Social e a queda geral na taxa de lucro do padrão de acumulação fordista. Os impulsos iniciais da reestruturação produtiva no Brasil marcam os anos de 1980 e são caracterizados por mudanças nos padrões organizacionais e tecnológicos no interior dos processos produtivos e, também, nas formas de organização social do trabalho (ANTUNES, 2006).

Iniciou-se o uso da informatização nos processos produtivos com base na microeletrônica e a implantação do modelo toyotista de organização da produção - sistemas *just-in-time* e *kanban*, programas de controle de qualidade, métodos participativos alicerçados na produção *team work* (CAVALCANTI, 2014). Aliado a esse processo, verificou-se a partir dos anos de 1990 o deslocamento geográfico dos polos industriais (principalmente no ABC paulista) para regiões e localidades onde fosse possível baratear os custos com a produção, a partir do rebaixamento da remuneração da força de trabalho e dos incentivos fiscais oferecidos pelo Estado. Em setores tradicionais da indústria nacional, a exemplo dos setores automobilístico e de autopeças, têxtil, bancário, entre outros (ANTUNES, 2006).

As atuais condições da acumulação flexível nos processos produtivos – advindas com a tecnologia e informática na maquinaria – exigiram novas formas de socialização no interior da fábrica/empresa capitalista. Altera-se a base produtiva, tão logo, se faz necessário, a apropriação de novos conhecimentos e comportamentos da força de trabalho, ou seja, ocorreram alterações na formação do trabalhador com a finalidade de prepará-lo para: a) o manejo com a maquinaria, agora, de base informacional; b) o domínio e instrumentalização da técnica; c) a inserção das formas de organização da produção que requerem novas qualidades e atitudes da força de trabalho.

A “nova morfologia do trabalho” configura-se no seguinte tripé: a) a *desregulamentação* – visto a expansão da informalidade, do trabalho temporário, da terceirização e das formas de subcontratação que, hoje, tornam-se tendência no mercado de trabalho; b) a *intensificação* – o elevado grau de produtividade e a capacidade de extrair mais valor da força de trabalho, em tempo cada vez mais reduzido, c) a *precarização* – a instabilidade e a vulnerabilidade enfrentadas pela grande massa de trabalhadores disponíveis no mercado de trabalho (ANTUNES; DRUCK, 2014).

O controle, rigidez e opressão próprios da gerência taylorista que viam a força de trabalho apenas como executora, se opõem a forma de gestão toyotista que explora o máximo possível as capacidades cognitivas e habilidades do trabalhador para tornar o processo de trabalho mais produtivo. Em outras palavras, o toyotismo desenvolveu novos mecanismos de dominação e controle do trabalho, agora, mais coercitivos e participativos (JINKINGS, 2006).

Em síntese, a reestruturação produtiva determinou mudanças na descentralização da estrutura produtiva; no conteúdo do trabalho com a informatização da produção, nas formas de gestão e controle da força de trabalho, nas relações da empresa com as organizações da classe trabalhadora e no perfil e qualificação do trabalhador (polivalente, colaborador, participativo, e, acima de tudo, flexível as mais adversas condições de trabalho - superexploração, trabalho informal, subcontratação, longas jornadas de trabalho, a não garantia dos direitos trabalhistas, instabilidade, dentre outros elementos).

Vimos com Almeida e Wolff (2013), que o capital para sair de suas crises se utiliza de quatro estratégias que funcionam como respostas-padrão, na tentativa de retomada na queda da taxa de lucro. São elas: 1) "solução espacial", caracterizada pelo deslocamento da produção para novos territórios, onde se encontre força de trabalho e matérias-primas baratas; 2) "solução financeira", transferência do capital oriundo da produção para o capital especulativo, gerando novas oportunidades de investimento; 3) "solução tecnológica-organizacional", reestruturação produtiva baseada na introdução de novas tecnologias na maquinaria (em paralelo, a redução da força de trabalho) e inovações organizacionais nos processos de trabalho que permitem o aumento da produtividade e levam a fragmentação e descentralização da produção, atingindo os direitos trabalhistas (dentre os exemplos mais comuns, a flexibilização da legislação trabalhista, contratos por tempo determinado, subcontratações e terceirizações); 4) "solução de produto", industrialização de novos ramos ou produtos que possibilitam escoar o capital excedente e compensar a queda na taxa de lucro, gerada pela crise de superprodução.

Todas essas soluções foram verificadas na formação social brasileira a partir das últimas décadas do século XX, com maior intensidade no XXI. No bojo das transformações, a transferência de capital para novos ramos ou produtos onde seja possível manter constante sua valorização, nos ofereceu indicativos de que poderia

ser o mercado de academias de ginástica (um filão da indústria da cultura corporal), que se desenvolveu nos anos de 1980 a 1990, como uma alternativa de enfrentamento do capital frente a crise.

Nesse sentido, o objetivo da última parte da Tese, foi ir em busca de respostas sobre a economia do mercado de academias de ginástica e reconhecer a cadeia produtiva que envolve o comércio da cultura corporal em academias no Brasil.

A análise sobre os dados econômicos da indústria da cultura corporal em academias de ginástica e o seu desenvolvimento na cadeia produtiva no interior da economia brasileira nos possibilitou chegar as seguintes conclusões: a) é um ramo produtivo, com expressivo crescimento no século XXI, principalmente a partir de 2010, momento em que esse mercado cresce mais que o dobro em um período de cinco anos; b) o setor brasileiro é composto pela heterogeneidade de academias em relação ao: capital investido, tamanho, introdução de teorias e técnicas administrativas, oferta de serviços, prevalecendo as micro e pequenas empresas (que representam aproximados 80%, segundo a ACAD, 2017), em geral, caracterizam-se por pouco investimento e baixo grau de produtividade; c) as grandes marcas de academias, parcela ínfima, mas que tem crescido no setor, tomam a dianteira na introdução de tecnologias em equipamentos e aparelhos e na organização do processo de trabalho a partir dos princípios toyotistas, são elas que possuem maior racionalização nos processos de produção, altos índices de faturamento e apostam no sistema de franquias como mais uma alternativa de expansão da empresa; d) dessa mescla, forma-se o mercado de academias brasileiro, grande em número de academias, porém, inexpressivo em receita total e inconsistente na quantidade de alunos/membros (em comparação com a população brasileira), além da baixa média de alunos por academias e do *ticket* mensal; e) quanto ao desempenho econômico, o setor de academias brasileiro se mantém em posição considerável no quadro dos maiores mercados mundiais (mesmo diante das quedas consecutivas em 2015 e 2016), sendo o maior mercado no contexto latino-americano de acordo com os dados de 2016 (IHRSA, 2017).

O levantamento da expansão do setor de academias no século XXI nos ofereceu indicativos para considerar que, a indústria da cultura corporal pode compor o conjunto dos novos mercados para os quais o capital se expandiu no

processo de reestruturação produtiva, com vistas a retomar as taxas de lucro na fase de acumulação flexível.

As academias de ginástica são espaços historicamente centrais voltados ao comércio e consumo no âmbito da cultura corporal. Junto a elas, uma imensa coleção de produtos e serviços das mais diversas espécies foram criados para serem consumidos pelos praticantes dessas atividades. Entendemos que elas são as “lojas” por onde circulam, mundialmente, uma gama de serviços/mercadorias, desde a variedade de práticas corporais que surgem a todo o momento (treinamento funcional, treinos personalizados e específicos, *pilates* solo, remo indoor, zumba etc.), às máquinas e equipamentos cada vez mais sofisticados, roupas, calçados e alimentos. Reconhecemos que o setor de academias de ginástica é responsável por movimentar um conjunto de atividades econômicas, ramos industriais e de serviços. Apresentamos um fluxograma da cadeia produtiva, a partir do qual, foi possível verificar os elos entre as indústrias e os setores de serviços engajados no setor de academias.

Em relação aos traços da reestruturação produtiva no ramo de academias, identificamos que o aumento da tecnologia nos equipamentos e aparelhos no interior das academias, automatizou o consumo da cultura corporal, transferindo à maquinaria boa parte do conhecimento, que antes era exclusivo do professor de Educação Física quanto a orientação do aluno na execução de atividades. A racionalização do processo de produção no interior das academias demanda ajustes na qualificação do professor de Educação Física para lidar com a tecnologia contida nesses equipamentos, as novas formas de atendimento ao aluno e a organização do trabalho pedagógico.

Houve a necessidade de adequação na força de trabalho, no que se refere as inovações presentes nos equipamentos e aparelhos, as novas modalidades corporais, conhecimento de *marketing* e, principalmente, em relação a atitude pessoal que deve estar voltada ao empreendedorismo e flexibilização, contudo não foram alterações significativas no conteúdo do trabalho do professor de Educação Física, a ponto de justificarem a divisão da formação em Licenciatura e Bacharelado, ocorrida em 2004. Com base nessas considerações, entendemos que as implicações da reestruturação produtiva atingiram com maior ênfase as condições

de trabalho e de formação do que o conteúdo, propriamente dito, do trabalho do professor de Educação Física.

Para uma posição definitiva seria necessário analisar os currículos e cursos de Bacharelado para verificar em que medida acompanham as transformações no chão da academia. Estudos apontam para a indiferenciação entre a Licenciatura e o Bacharelado do ponto de vista do currículo (MORSCHBACHER, 2012; DIAS, 2011; ALVES, 2010 e CRUZ, 2009).

A expansão das academias no país segue contínua, o que demanda força de trabalho para atuar nesse comércio. A reestruturação produtiva encontra-se em processo no setor, há uma parcela pequena de grandes marcas que fazem avançar a tecnologia nos instrumentos e os princípios toyotistas no interior das academias, todavia, nosso mercado é composto majoritariamente de micro e pequenas empresas que apresentam baixa produtividade, equipamentos rudimentares e formas tayloristas de organização do trabalho. A racionalização nos processos de produção no interior das academias não correspondeu ao ritmo acelerado de abertura de novos estabelecimentos, se por um lado, a introdução de equipamentos e aparelhos microeletrônicos reduziu a necessidade de força de trabalho e desqualificou-a (transferindo o conhecimento do professor para a máquina), por outro lado, repercutiu no ensino superior, com o aumento no número de egressos nos cursos de Educação Física (Licenciatura e Bacharelado).

Verificamos que a reestruturação produtiva teve mais impacto no ensino superior (com a expansão dos cursos de Graduação em Educação Física), do que na demanda por novas qualificações nas academias, nos levando a pensar que o processo de divisão da formação visou o mercado de oferta de formação superior em Educação Física.

Os dados nos apontaram que a introdução de tecnologia nos equipamentos e aparelhos nas academias acarretou na redução e desqualificação da força de trabalho, em contradição, com o aumento na procura por cursos de formação em Educação Física. Para nós, ainda não estão suficientemente apreendidos os nexos entre reestruturação produtiva e a demanda por alteração no currículo de Educação Física. Chegamos à conclusão de que há necessidade de compreender a articulação entre as modificações no trabalho, as mudanças nas máquinas e na forma da circulação dos programas de ensino no setor de academias, para

podermos avançar na indicação de que a reestruturação produtiva está levando ao desenvolvimento de processos flexibilizados de formação que ocorrem por fora dos cursos superiores.

Todavia, apreendemos elementos da indústria da cultura corporal em academias que validam, em certa medida, a Tese que fomentamos no decorrer da pesquisa - de que na correlação de forças, o que forjou as determinações da formação da formação em Educação Física não foram as novas exigências de qualificação da força de trabalho, características da reestruturação produtiva, mas sim, os interesses capitalistas de proprietários do setor (sejam eles empresários de academias ou empresários de ensino) na defesa por uma formação profissional que atendesse as demandas desse mercado em expansão.

O reconhecimento da cadeia produtiva do setor de academias e os dados econômicos desse mercado que sistematizamos na presente pesquisa, podem contribuir para problematizar o debate em torno das disputas pela direção da formação em Educação Física. Os empresários de academias e de ensino, que não foram sujeitos diretos no processo histórico de discussão e aprovação da resolução que determinou a divisão da formação, podem ter influenciado esse processo, para além daquilo que sabemos.

Salientamos a necessidade de avançar os estudos no âmbito da economia de modo a precisar os dados levantados, sua distribuição na cadeia produtiva, considerar outras variáveis como o número de trabalhadores registrados no CONFEF e de empregados, a média salarial, estatísticas dos outros setores que compõem a indústria da cultura corporal etc. Nossa análise sobre os nexos com o processo de divisão da formação ficou comprometida em função do tempo de término da pesquisa e da dificuldade para mapear as condições de trabalho dos professores, por força de que as academias não se abriram para a investigação. É preciso que nós retornemos ao debate das disputas pela direção da formação de professores, na busca pelos grupos que travam a correlação de forças e seus nexos com os proprietários de academias e de ensino.

No plano imediato, nos colocamos ao lado daqueles que disputam a direção política da formação de professores de Educação Física e defendemos a formação unificada, materializada na proposta de Licenciatura ampliada, entendendo-a como o projeto mais avançado no tocante a uma formação crítica e qualificada no trato com

o conhecimento científico. Reiteramos, o alinhamento dessa pesquisa à luta da classe trabalhadora pela superação do modo capitalista de produção. Que esse estudo possa provocar e fazer avançar o debate no campo da formação de professores de Educação Física.

REFERÊNCIAS

ACAD. **Guia de Fornecedores** Online. s/d. Disponível em: http://www.acadbrasil.com.br/guia_online.html. Data de acesso: 12/03/17.

_____. NewFitness. **Revista ACAD Brasil**. Ano 15, n. 65, abr. 2014. p.38-40. (Canal do Fornecedor).

_____. Wellness: há vinte anos no mercado. **Revista ACAD Brasil**. Ano 16, n. 69, mar. 2015. (Canal do Fornecedor).

_____. Relatório Global IHRSA: fitness cresce no mundo e Brasil ainda sofre com a crise econômica. **Revista ACAD Brasil**. Ano 18, n.78, ago/dez. 2017.

AGRELA, Lucas. Fones IconX tocam músicas e monitoram exercícios físicos. **Exame**. 25 out. 2016. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/tecnologia/review-fones-iconx-tocam-musicas-e-monitoram-exercicios-fisicos/>. Data de acesso: 05/07/17.

_____. Gear Fit2 Pro melhora em tudo e agora mede natação. **Exame**. 18 out. 2017. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/tecnologia/review-gear-fit2-pro-melhora-em-tudo-e-agora-mede-natacao/>. Data de acesso: 20/10/17.

ALMEIDA, R. (Org.). **Os bastidores da regulamentação do profissional de Educação Física**. Vitória/ES: UFES, Centro de Educação Física, 2002.

ALMEIDA, Sérgio Antunes de; WOLFF, Simone. A industrialização da educação na dinâmica do capitalismo contemporâneo: novas tecnologias e o trabalho docente sob o ensino a distância. In: ANTUNES, R. (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil II**. São Paulo: Boitempo, 2013. p.229-244.

ALVES, Giovanni. A disputa pelo intangível: estratégias gerenciais do capital na era da globalização. In: ANTUNES, R. (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil III**. São Paulo: Boitempo, 2014.

_____. **Trabalho e subjetividade**: o espírito do toyotismo na era do capitalismo manipulatório. São Paulo: Boitempo, 2011.

_____. Trabalho e sindicalismo no Brasil dos anos 2000: dilemas da era neoliberal. In: ANTUNES, R. (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil I**. São Paulo: Boitempo, 2006.

ALVES, Melina Silva. **Divisão social do trabalho e alienação na formação de professores de educação física da UFS**: o estágio supervisionado/prática de ensino enquanto síntese dialética dos projetos em disputa. 2010. 143f. Dissertação (Mestrado) - Programa de Pós-Graduação em Educação. Universidade Federal de Sergipe, São Cristóvão, 2010.

ANTUNES, Ricardo. A era da informatização e a época da informalização: riqueza e miséria do trabalho no Brasil. In: ANTUNES, R. (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil I**. 1 ed. São Paulo: Boitempo, 2006. p.15-26.

_____. **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil I**. 1 ed. São Paulo: Boitempo, 2006.

_____. **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil II**. 1 ed. São Paulo: Boitempo, 2013.

_____. **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil III.1** ed. São Paulo: Boitempo, 2014.

ANTUNES, Ricardo; DRUCK, Graça. A epidemia da terceirização. In: ANTUNES, R. (org.). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil III.1** ed. São Paulo: Boitempo, 2014. p.11-24.

ARÊAS, João Braga. As privatizações no Brasil dos anos 90. **Revista Episteme Transversalis**. v.4, n.2, 2013. Disponível em: http://www.ugb.edu.br/revista-episteme-transversalis/edicao_5/Joao-Braga-Areas-As-privatizacoes-no-Brasil-Anos-90.pdf. Data de acesso: 30 mai.2016.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DO ESPORTE (ABRIESP). **Estatuto modificado e aprovado em Assembléia Geral Ordinária de 06 de fevereiro de 2014**. Disponível em: http://www.abriesp.com.br/arquivos/estatuto_abriesp.pdf. Data de acesso: 23/04/17.

ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE FRANCHISING (ABF). Setor de franquias registra avanço de 6,8% no 2º Tri de 2017. **Notícias ABF**. 15 ago. 2017. Disponível em: <https://www.abf.com.br/setor-de-franquias-registra-avanco/>. Data de acesso: 24/08/17.

BARATA-MOURA, José. **Materialismo e Subjectividade: estudos em torno de Marx**. Lisboa: Editoras Avante, 1997.

_____. Algumas teses provisórias sobre o pensar filosófico. **Revista Portuguesa de Filosofia**. Tomo XXXVIII-II. Faculdade de Filosofia. Braga. 1982.

_____. BASSO, Pietro. A jornada de trabalho no início do século. In: ANTUNES, R. **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil III**. São Paulo: Boitempo, 2014.

BAUMANN, Renato. **As economias emergentes e o cenário internacional**. Brasília: IPEA, Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. out, 2016. (Texto para discussão n.º2235). Disponível em: http://repositorio.ipea.gov.br/bitstream/11058/7230/1/td_2235.PDF. Data de acesso: 13/07/17.

BERTÃO, Naiara. Brasil já é um dos maiores mercados "fitness" do mundo. **Revista Exame**. 26 mai. 2016. Disponível em: <https://exame.abril.com.br/revista-exame/brasil-ja-e-um-dos-maiores-mercados-fitness-do-mundo/>. Data de acesso: 23.03.17.

BERTEVELLO, Gilberto. Academias de ginástica e condicionamento físico – Sindicatos & associações. In: DA COSTA, Lamartine (Org.). **Atlas do esporte no Brasil**. Rio de Janeiro: CONFEF, 2006.

BOTH, Vilmar José. **Mudanças no mundo do trabalho e suas mediações na Educação Física**. 2009. 123f. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Educação Física. Universidade Federal de Pelotas, Pelotas, 2009.

BRACHT, V. A constituição das teorias pedagógicas da educação Física. **Caderno Cedex**, ano XIX, nº 48, 1999.

BRANCO, Mariana. Norte e Centro-Oeste aumentam participação no PIB industrial. **Agência Brasil**. 06 nov. 2014. Disponível em: <http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2014-11/norte-nordeste-e-centro-oeste-aumentam-participacao-no-pib-industrial>. Data de acesso: 23/09/2015.

BRASIL. Conselho Federal de Educação. **Resolução CFE 03/1987**, de 16 de junho de 1987. Fixa os mínimos de conteúdo e duração a serem observados nos cursos de graduação em Educação Física (Bacharelado e/ou Licenciatura Plena). Brasília, 1987. Disponível em: <<http://www.forpef.com.br/site/category/leis/resolucao-cfen%c2%ba-31987/>>. Acesso em: 29 mar. 2015.

_____. Ministério da Educação. Conselho Nacional de Educação. Câmara de Educação Superior. **Resolução CNE/CES 07**, de 31 de março de 2004. Institui as Diretrizes Curriculares Nacionais para os cursos de graduação em Educação Física, em nível superior de graduação plena. Brasília, 2004b. Disponível em: <<http://portal.mec.gov.br/cne/arquivos/pdf/ces0704edfisica.pdf>>. Acesso em: 27 mar 2015.

BRASIL ECONÔMICO. **Indústria mundial da moda estima crescer 3,5% este ano**. 02 fev. 2017. Disponível em: <http://economia.ig.com.br/2017-02-02/mercado-da-moda.html>. Data de acesso: 23/05/17.

BRAVERMAN, Harry. **Trabalho e capital monopolista: a degradação do trabalho no Século XX**. Rio de Janeiro: Zahar Editores, 1977.

BUCHMANN, Carolina Butzke. **Análise da qualidade de serviços: percepções de consumidores na faixa etária de 30 a 38 anos em academias de ginástica de Porto Alegre, RS/Brasil**. 2015. (Trabalho de Conclusão de Curso) - Escola de Educação Física, Universidade Federal do Rio Grande do Sul, Porto Alegre, 2015.

CAPINUSSÚ, José Maurício. Academias de ginástica e condicionamento físico: origens. In: DA COSTA, Lamartine (Org.). **Atlas do esporte no Brasil**. Rio de Janeiro: CONFEF, 2006.

CAPOZZOLI, Rosângela. Faturamento de academias é de R\$ 626 milhões. **Portal ABF**. 05 mai. 2017. Disponível em: <https://www.portaldofranchising.com.br/noticias/faturamento-de-academias-e-de-r-626-milhoes/>. Data de acesso: 25/08/17.

CARVALHO, Pedro. Como a Smart Fit turbinou a receita do grupo Bio Ritmo. **Época**. 10 out. 2014. Disponível em: <http://epocanegocios.globo.com/Informacao/Resultados/noticia/2014/10/como-smart-fit-turbinou-receita-do-grupo-bio-ritmo.html>. Data de acesso: 11/09/16.

CASTELLANI FILHO, L. **A educação física no sistema educacional brasileiro: percurso, paradoxos e perspectivas**. Campinas: Tese de Doutorado, Universidade de Campinas, 1999.

CASTILLO, Ricardo; FREDERICO, Samuel. Espaço geográfico, produção e movimento: uma reflexão sobre o conceito de circuito espacial produtivo. **Sociedade & Natureza**, Uberlândia, n.22(3), dez, 2010. p.461-474.

CAVALCANTI, Glauce; ROSA, Bruno. Receita de franquias de fitness cresce 13%, acima do setor. **O Globo**. Rio de Janeiro. 13 nov. 2016. Disponível em: <https://oglobo.globo.com/economia/receita-de-franquias-de-fitness-cresce-13-acima-do-setor-20461319>. Data de acesso: 11/08/17.

CAVALCANTI, Sávio. O setor de telecomunicações no Brasil: tendências da prestação de serviços e da situação do trabalho na década de 2000. In: ANTUNES, R (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil III**. São Paulo: Boitempo, 2014.

- COIMBRA, Tatiane Cordeiro. **Reordenamento no mundo do trabalho e a precarização do trabalho do professor de educação física**: mediações da mercadorização da cultura corporal. Dissertação (Mestrado em Educação) – Programa de Pós-Graduação, Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2009.
- COLETIVO DE AUTORES. **Metodologia do ensino de Educação Física**. São Paulo: Cortez, 1992.
- CRUZ, Amália Santos. **O embate de projetos na formação de professores de Educação Física**: para além da dualidade entre licenciatura – bacharelado. Dissertação (Mestrado em Educação) - Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2009.
- D'AMATO, Andressa. A malhação democrática da Bio Ritmo. **Isto É**. 28 set. 2016. Disponível em: <https://www.istoedinheiro.com.br/noticias/negocios/20160928/malhacao-democratica-bio-ritmo/416186>. Data de acesso: 23/04/17.
- DANTAS, Alexis; KERTSNETZKY, Jacques; PROCHNIK, Victor. Empresa, Indústria e Mercados. In: KUPFER, D.; HASENCLEVER, L.(org). **Economia Industrial**: fundamentos teóricos e práticos no Brasil. 2 ed. Rio de Janeiro: Ed. Elsevier, 2013.
- DIAS, Edmundo Fernandes. **Reestruturação produtiva**: forma atual da luta de classes. Revista Outubro. Campinas, v.1, p.45-52.1998. Disponível em: <http://outubrorevista.com.br/wp-content/uploads/2015/02/Revista-Outubro-Edic%CC%A7a%CC%83o-1-03.pdf>. Data de acesso: 18.out.2015.
- DIAS, Fernanda Braga Magalhães. **A fragmentação da formação de professores de Educação Física**: minimização da formação sob a ordem do capital. 2011. 297f. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Educação, Universidade Federal de Santa Catarina, Florianópolis, 2011.
- DICIONÁRIO DO PENSAMENTO MARXISTA. Tom Bottomore, editor; Laurence Harris, V. G. Kiernan, Ralph Miliband, co-editores; [tradução, Waltensir Dutra; organizador da edição brasileira, revisão técnica e pesquisa bibliográfica suplementar, Antonio Moreira Guimarães]. – Rio de Janeiro: Jorge Zahar, 2001.
- DINO. Mercado fitness movimentada mais de US\$ 2 bilhões, de acordo com pesquisa. **Estadão**. Economia & Negócio. 15 fev. 2017. Disponível em: <http://economia.estadao.com.br/noticias/releases-ae,mercado-fitness-movimentada-mais-de-us-2-bilhoes-de-acordo-com-pesquisa,70001666907>. Data de acesso: 29/09/17.
- DRUCK, Graça. A precarização social do trabalho no Brasil. In: ANTUNES, R. (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil II**. São Paulo, Boitempo, 2013.
- DUTRA, Geovanna Caroline Zanini. **Atualidade do debate sobre a formação unificada na Educação Física: um balanço da correlação de forças na área**. 2011. Monografia (Especialização em Metodologia do Ensino e da Pesquisa em Educação Física, Esporte e Lazer) - Faculdade de Educação, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2011.
- ENGELS, Friedrich. **Do socialismo utópico ao socialismo científico**. 9 ed. São Paulo: Global Editora, 1988. (Coleção bases).
- _____. **Anti-Dühring**: a revolução da ciência segundo o senhor Eugen Dühring. 1 ed. São Paulo: Boitempo, 2015.

FARIA, Andréia Farina de; PREVITALI, Fabiane Santana. Reestruturação produtiva, relações interfirmas e trabalho no setor fumageiro no Brasil a partir da década de 1990. In: ANTUNES, R. (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil II**. São Paulo: Boitempo, 2013.

FARIA JUNIOR, Alfredo Gomes de. Professor de educação física, licenciado generalista. In: OLIVEIRA, Vitor Marinho de (org.). **Fundamentos pedagógicos/ Educação Física**. Rio de Janeiro: Ao livro técnico, 1987.

FARIZA, Ignacio. 1% da população mundial concentra metade de toda riqueza do planeta. **El Pais**. Madri, 17 out. 2015. Disponível em: http://brasil.elpais.com/brasil/2015/10/13/economia/1444760736_267255.html. Data de acesso: 15 nov. 2015.

FERNANDES, Florestan. Introdução. IN: MARX, K. **Contribuição à crítica da Economia Política**. 2 ed. São Paulo: Expressão Popular, 2008.

FERREIRA, Afonso. Franquia ou licenciamento de loja: compare as opções para abrir negócio. **Uol Economia**. São Paulo, 25 out. 2012. Disponível em: <https://economia.uol.com.br/noticias/redacao/2012/10/25/franquia-ou-licenciamento-de-loja-compare-as-opcoes-para-abrir-negocio.htm>. Data de Acesso: 23.07.17.

FOMENTO PARANÁ. **Estado facilitará crédito para academias e profissionais de educação física**. 17 mar. 2014. Disponível em: <http://www.fomento.pr.gov.br/modules/noticias/article.php?storyid=521>. Data de acesso: 23/09/17.

FREITAS, Luiz Carlos de. **Crítica da organização do trabalho pedagógico e da didática**. Campinas, SP: Papyrus, 1995.

FRIGOTTO, Gaudêncio. **A produtividade da escola improdutiva: um (re)exame das relações entre educação e estrutura econômico-social capitalista**. 9 ed. São Paulo: Cortez, 2010.

FUNDO MONETÁRIO INTERNACIONAL (FMI). **World Economic and Financial Surveys/ World Economic Outlook Database**. 2017. Disponível em: <https://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2017/01/weodata/index.aspx>. Data de Acesso: 23/09/2017.

FURTADO, Roberto Pereira. **O não-lugar do professor de educação física em academias de ginástica**. 2007. 186f. Dissertação (Mestrado em Educação) – Faculdade de Educação, Universidade Federal de Goiás, Goiânia, 2007.

_____. Do fitness ao wellness: os três estágios de desenvolvimento das academias de ginástica. **Revista Pensar a Prática**, v.13, n.1, 2009, s/p. Disponível em: <https://www.revistas.ufg.br/feff/article/view/4862/4516>. Data de acesso: 14/02/16.

GASPARIN, Gabriela. Número de academias no país sobre mais de 3 vezes em 6 anos. **O Globo**. São Paulo, 15jan. 2014. Disponível em: <http://g1.globo.com/economia/pme/noticia/2014/01/numero-de-academias-no-pais-sobe-mais-de-3-vezes-em-6-anos.html>. Data de acesso: 13/07/17.

GAWRYSZEWSKI, Bruno. **CONFEF**: organizador da mercantilização do campo da educação física. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação em Educação, Universidade Federal do Rio de Janeiro, Rio de Janeiro, 2008.

GOMES, Ingrid Rodrigues; CHAGAS, Regiane de Avila; MASCARENHAS, Fernando. A indústria do fitness, a mercantilização das práticas corporais e o

trabalho do professor de educação física: o caso Body Systems. Revista Movimento. Porto Alegre, v.16, n.04, p.169-189, out/dez de 2010.

GROSSMAN, Fernando; MARTINS, José Martins. Brasil: a produção industrial cai e se contorce no fundo do poço. **Controvérsia**. 12 set. 2017. Disponível em: <http://controversia.com.br/5351>. Data de Acesso: 04/10/17.

HAGUENAUER, Lia et al. **Evolução das cadeias produtivas brasileiras na década de 90**. Brasília: IPEA, Ministério do Planejamento, Orçamento e Gestão. abr., 2001. (Texto para discussão nº786). Disponível em: http://ipea.gov.br/agencia/images/stories/PDFs/TDs/td_0786.pdf. Data de acesso: 04/07/17.

HARDMAN, Francisco Foot; LEONARDI, Victor. **História da indústria e do trabalho no Brasil**. São Paulo: Global, 1982.

HARTWIG, Tiago Wally. **Condições de trabalho e saúde dos profissionais de educação física atuantes em academias da cidade de Pelotas-RS**. 2012.184f. Dissertação (Mestrado em Educação Física) - Universidade Federal de Pelotas, Pelotas, 2012.

HAYDÉE, Lygia. Brasil é o segundo em número de academias. **Ativo**. 20 ago. 2015. Disponível em: <http://www.ativo.com/fitness/brasil-e-o-segundo-em-numero-de-academias>. Data de acesso: 06 jan. 2016.

IBGE. Código Nacional de Atividade Econômica (CNAE). s/d. Disponível em: Data de Acesso: 23/05/17.

IHRSA. **The IHRSA global report 2011**. Boston: IHRSA, 2011.

_____. **IHRSA Latin American Report** (Relatório do Mercado Latino-Americano de Academias): dimensão e abrangência dos principais mercados de academias, 2012. Disponível em: http://fitnessmais.com.br/download/ventas_/Ihrsa-Latin-American-Report-Portuguese.compressed.pdf. Data de acesso: 09/06/17.

_____. **The IHRSA global report 2017: the state of the health club industry**. Boston: IHRSA, 2017.

_____. **Top health club trends for 2012**. Disponível em: <<http://www.ihrsa.org/media-center/2012/1/11/top-health-club-trends-for-2012.html>>. Data de Acesso: 21/11/16.

_____. **For the third consecutive quarter, U.S. health club membership tops 16% of U.S. population; IHRSA Trend Report examines opportunities presented by Baby Boomer and Eisenhower generations, provides the most recent data on health club consumers**. Disponível em: <<http://www.ihrsa.org/media-center/2012/5/31/for-the-third-consecutivequarter-us-health-club-membership.html>>. Data de acesso: 15/11/15.

JINKINGS, Nise. A reestruturação do trabalho nos bancos. In: ANTUNES, R. (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil I**. São Paulo: Boitempo, 2006.

KASZNAR, Istvan Karoly. A Evolução do PIB do Esporte: Financiamento Privado e Público. **Eletrorevista**, v. 60, p. 1, mai. 2013.

KASZNAR, Istvan Karoly. K; GRAÇA FILHO. **A indústria do Esporte no Brasil: economia, PIB - produto interno bruto, empregos e evolução dinâmica**. São Paulo: M Book do Brasil Editora Ltda, 2012.

_____. **O esporte como indústria**. Rio de Janeiro: Confederação Brasileira de Voleibol, 2002.

KUFAHL, Pamela. **Club Industry's Top 100 Health Clubs of 2017**. 14. ago. 2017. Disponível em: <http://www.clubindustry.com/awards-rankings/club-industrys-top-100-health-clubs-2017>. Data de acesso: 05/09/17.

KUNZ, E. **Transformação didático pedagógica do Esporte**. Ijuí, Ed Injui, 1994.

LEMGRUBER, Márcio Silveira. **Educação a Distância**: para além dos caixas eletrônicos. s/d. Disponível em: http://portal.mec.gov.br/arquivos/conferencia/documentos/marcio_lemgruber.pdf. Data de acesso: 30 mai.2016.

LEMOS, Lovane Maria *et al.* As contradições do processo de elaboração das diretrizes curriculares nacionais dos cursos de formação em Educação Física e os movimentos de resistência à submissão ao mercado. **Movimento**, Porto Alegre, v.18, n.03, p. 27-49, jul/set, 2012.

LENIN, Vladimir Ilitch. **Imperialismo, estágio superior do capitalismo**: ensaio popular. São Paulo: Expressão popular, 2012.

LIPIETZ, Alain. Fordismo, fordismo periférico e metropolização. **Ensaio FEE**. Porto Alegre, 10 (2), p.303-335, 1989.

LIMA, Eurenice. Toyota: a inspiração japonesa e os caminhos do consentimento. In: ANTUNES, R. (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil I**. São Paulo: Boitempo, 2006.

LIMA, Mariana. **Smart Fit lança novo aplicativo para emagrecimento saudável**. mai. 2017. Disponível em: <http://www.portalnovarejo.com.br/2017/06/21/smart-fit-app/>. Data de acesso: 12/10/17

LINHART, Danièle. Modernização e precarização da vida no trabalho. In: ANTUNES, R. (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil III**. São Paulo: Boitempo, 2014.

LUBISCO, Nídia Maria Lienert; VIEIRA, Sônia Chagas. **Manual de estilos acadêmicos**: trabalhos de conclusão de curso, dissertações e teses. ed 5. Salvador: EDUFBA, 2013.

MARTINS, José. Mapa mundial da exploração e da miséria: mais-valia e consumo de alimentos em diferentes nações. **Crítica da Economia**. São Paulo, 20 out. 2015. Disponível em: <http://www.criticadaeconomia.com.br/noticia/detalhes/228>. Data de acesso: 15 nov. 2015.

MARX, Karl. **O Capital**. Livro 3. São Paulo: Boitempo, 2017.

_____. **O Capital**. Livro 1. São Paulo: Boitempo, 2013.

_____. **Crítica da Filosofia do Direito de Hegel**. São Paulo: Boitempo, 2010.

_____. **Contribuição à crítica da Economia Política**. 2 ed. São Paulo: Expressão Popular, 2008.

MARX, Karl; ENGELS, Friedrich. **A Ideologia Alemã**. São Paulo: Boitempo, 2007.

MASCARENHAS, Fernando *et al.* Acumulação flexível, técnicas de inovação e Grande Indústria do Fitness: o caso Curves Brasil. **Revista pensar a prática**, v.10, n.2, 2007.

MECÂNICA INDUSTRIAL. **O que é usinagem.** s/d. Disponível em: <https://www.mecanicaindustrial.com.br/420-o-que-e-usinagem/>. Data de acesso: 23/07/17.

MELO, Adriana Almeida Sales de Melo. **A Mundialização da Educação:** consolidação do projeto neoliberal na América Latina – Brasil e Venezuela. Maceió: EDUFAL, 2004.

MENDES, Alessandra Dias. **Atuação profissional e condições de trabalho do educador físico em academias de atividades físicas.** 2010. 235f. Dissertação (Mestrado em Educação Física) - Universidade de Brasília, Brasília, 2010.

MENDES, Alessandro. Análise do Mercado. **Revista ACAD Brasil.** Ano 18, n.78, ago/dez. 2017. p.20-1.

MENEZES, Rodrigo da Costa. **O forte do mercado:** uma análise do mercado de fitness não convencional. 2013. 177f. Dissertação (Mestrado Executivo em Gestão Empresarial) - Fundação Getúlio Vargas, Rio de Janeiro, 2013.

MENSHHEIN, Rafael Maurício. Tudo sobre o Marketing. **Portal do Marketing.** 22 dez. 2016. Disponível em: http://www.portaldomarketing.com.br/Artigos1/Entrega_de_valor_em_marketing.htm. Data de acesso: 07/09/17.

MERCADO COMUM, Problema número um da economia brasileira é a falta de crescimento. 01 jul.2017. Disponível em: http://www.mercadocomum.com/site/artigo/detalhar/problema_numero_um_da_economia_brasileira_e_a_falta_de_crescimento. Data de acesso: 24/07/17.

MESZAROS, István. Desemprego e precarização: um grande desafio para a esquerda. In: ANTUNES, R (org). Riqueza e miséria do trabalho no Brasil I. São Paulo: Boitempo, 2006.

MOREIRA, Rafael. Ainda é cedo para comemorar o fim da recessão. **Economia de Serviços.** 08 jun.17. Disponível em: <http://economiasdeservicos.com/tag/pib/>. Data de acesso: 31/08/17.

MORENO, Ana Carolina. Mercado 'fit' e longevidade aumentam procura pela carreira de educação física. **G1.** 03 ago. 2017a.. Disponível em: <https://g1.globo.com/educacao/guia-de-carreiras/noticia/mercado-fit-e-longevidade-aumentam-procura-pela-carreira-de-educacao-fisica.ghtml>. Data de acesso: 05/09/17.

_____. Maioria dos diplomas em educação física são de licenciatura, mas procura pelo bacharelado tem crescido mais; veja o raio-x. **G1.** 01 ago. 2017b. Disponível em: <https://g1.globo.com/educacao/guia-de-carreiras/noticia/maioria-dos-diplomas-em-educacao-fisica-sao-da-licenciatura-mas-procura-pelo-bacharelado-tem-crescido-mais-veja-o-raio-x.ghtml>. Data de acesso: 18/10/17.

MORSCHBACHER, Márcia. **Reformas curriculares e a formação do (novo) trabalhador em Educação Física:** a subsunção da formação à lógica privada/mercantil. 2012. 252f. Dissertação (Mestrado) - Programa de Pós-Graduação em Educação Física. Universidade Federal de Pelotas, Pelotas, 2012.

NEGÓCIO PILATES. **Mormaii entra no segmento de fitness.** 28 ago. 2013. Disponível em: <http://www.negociopilates.com.br/mormaii-entra-no-segmento-de-fitness/>. Data de acesso: 13/08/16.

NOVO NEGÓCIO. **17 melhores franquias de academias para você se inspirar.** 2015. Disponível em: <http://www.novonegocio.com.br/franquias/franquias-de-academias/>. Data de acesso: 04/10/17.

NOZAKI, Hajime Takeuchi. **Educação Física e Reordenamento no Mundo do Trabalho**: mediações da regulamentação da profissão. 2004. 383 f. Tese (Doutorado em Educação) - Universidade Federal Fluminense. Niterói, 2004.

_____. Políticas educacionais no movimento das mudanças no mundo do trabalho: o caso do professor de educação física. In: SOUZA, M. S; RIBAS, J. F. M; CALHEIROS, V. C. (orgs.). **Conhecimento em educação física**: no movimento das mudanças no mundo do trabalho. Santa Maria: Ed. Da UFSM, 2015a.

_____. Trabalho e educação na atualidade: mediações com a Educação Física brasileira. **Revista Educação**. Santa Maria, v.40, n.1, p.183-200, jan/abr, 2015b.

OLIVEIRA, Nielmar de. IBGE: PIB cresce 0,2% no 2.º trimestre e chega a R\$ 1,6 trilhão. **Agência Brasil**. 01 set.17. Disponível em: <http://agenciabrasil.ebc.com.br/economia/noticia/2017-09/ibge-pib-cresce-02-no-2o-trimestre-e-chega-r-16-trilhao>. Data de acesso: 01/09/17.

ONE. **Site da empresa - produtos**. Disponível em: <https://fitnessone.com.br/cardio/>. Data de acesso: 19/09/17.

PACETE, Luiz Gustavo. **Maior academia dos EUA se prepara para entrar no Brasil**. 04 mai. 2017. Disponível em: <http://www.meioemensagem.com.br/home/marketing/2017/05/04/maior-academia-dos-eua-se-prepara-para-entrar-no-brasil.html>. Data de acesso: 22/08/17.

PASQUALI, Dennia; NITERÓI, Ricardo; MASCARENHAS, Fernando. A indústria do fitness e seu desenvolvimento desigual: um estudo sobre as academias de ginástica na cidade de Goiânia. **Revista Pensar a Prática**, v.14, n.2, p.1-15, mai/ago, 2011.

PAULANI, Leda Maria. Neoliberalismo e individualismo. **Economia e Sociedade**. Campinas, (13): 115-127, dez. 1999.

PENNA, Adriana Machado. **Sistema CONFEF/CREFs**: a expressão do projeto dominante de formação humana na educação física. 2006. 170f. Dissertação (Mestrado em Educação) - Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2006.

PEREIRA, Luis Carlos Bresser. **A Reforma do Estado dos anos 90**: lógica e mecanismo de controle, 2011. Disponível em: <http://www.clad.org.ve/fulltext/0030101.html>. Acesso em 10 abr. 2012.

PEREIRA, Vinícius Costa. Projetos **para a educação física em tempos de reestruturação produtiva**. 2009. 191f. Dissertação (Mestrado em Educação) - Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2009.

PINTO, Geraldo Augusto. Uma introdução à indústria automotiva no Brasil; In: ANTUNES, R. (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil I**. São Paulo: Boitempo, 2006.

_____. Gestão global e flexível. In: ANTUNES, R. (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil II**. São Paulo: Boitempo, 2013.

POCHMANN, Márcio. Desempregados do Brasil. In: ANTUNES, R. (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil**. São Paulo: Boitempo, 2006.

PORTAL DA EDUCAÇÃO FÍSICA. **BNDES libera financiamento para a compra de equipamentos para academias**. 27 fev. 2013. Disponível em: <http://www.educacaofisica.com.br/brand-channer/movement2/bndes-libera-financiamento-para-a-compra-de-equipamentos-para-academias>. Data de acesso: 23/09/17.

PUPIO, Bárbara Cristina. **As disputas pela direção da formação de professores de Educação Física no Brasil (1980-2012)**. 2013. 201f. Dissertação (Mestrado) – Programa de Pós-Graduação Associado em Educação Física UEM/UEL, Universidade Estadual de Londrina, Londrina, 2013.

QUELHAS, Álvaro de Azevedo. **Trabalhadores de educação física no segmento fitness: um estudo da precarização do trabalho no Rio de Janeiro**. Tese (Doutorado) – Programa de Pós-Graduação em Ciências Sociais, Universidade Estadual Paulista, 2012.

RODRIGUES, Gizella. Levantamento do Sebrae mostra que, em três anos, o número de empreendimentos cresceu 29%. **Agência Sebrae de Notícias**. 26 ago 2014. Disponível em: http://www.agenciasebrae.com.br/sites/asn/uf/NA/brasil-caminha-para-assumir-lideranca-mundial-em-numero-de-academias_ff8fd455e8d08410VgnVCM2000003c74010aRCRD. Data de acesso: 23 set. 2015.

RODRIGUES, José. **Os empresários e a Educação Superior**. Campinas, SP: Autores Associados, 2007. (Coleção polêmicas do nosso tempo).

ROSSO, Sadi Dal. Crise socioeconômica e intensificação do trabalho. In: ANTUNES, R. (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil II**. São Paulo: Boitempo, 2013.

SANDRONI, Paulo (org). **Novíssimo Dicionário de Economia**. 11 ed. São Paulo: Editora Best Seller, 2002.

SANTOS. Marcelo Silva dos. **Reordenamento do mundo do trabalho e pedagogia das competências: implicações para a educação física escolar**. 2005. 112f. Dissertação (Mestrado em Educação) - Universidade Federal Fluminense, Niterói, 2005.

SANTOS JÚNIOR, Claudio de Lira. **A formação de professores em educação física: a mediação dos parâmetros teórico-metodológicos**. 2005. 194p. Tese (Doutorado em Educação) – Faculdade de Educação, Universidade Federal da Bahia, Salvador, 2005.

SAVIANI, Demerval. **Educação: do senso comum à consciência filosófica**. São Paulo: Autores Associados/Cortez, 1980.

Serviço Brasileiro de Apoio às Micro e Pequenas Empresas (SEBRAE). **Comece certo: academia de ginástica**. 2 ed. São Paulo: Sebrae. 2005. Disponível em: http://antigo.sp.sebrae.com.br/Topo/Produtos/Publica%C3%A7%C3%B5es/Comece%20Certo/PDFs_Comece_Certo/academia_ginastica.pdf. Data de acesso: 26/04/16.

_____. **Boletim de Tendências - Vestuário**. Jan. 2015. Disponível em: http://sebraemercados.com.br/wp-content/uploads/2015/01/BO_janeiro_ModaFitness.pdf. Data de acesso: 25/09/17.

_____. **Saiba como montar uma academia de ginástica**. Minas Gerais: Sebrae, jan. 2016. Disponível em: <https://www.sebraemg.com.br/atendimento/bibliotecadigital/documento/Cartilha-Manual-ou-Livro/Como-montar-uma-Academia-de-Ginastica-Esporte-e-Recreacao>. Data de acesso: 23/08/17.

_____. **Como montar uma academia de ginástica**. Ideais de Negócio. s/d. Disponível em: <https://www.sebrae.com.br/sites/PortalSebrae/ideias/como-montar-uma-academia-de-ginastica,80387a51b9105410VgnVCM1000003b74010aRCRD>. Data de acesso: 23/09/17.

SERVIÇO NACIONAL DE APRENDIZAGEM COMERCIAL (SENAC). **Pesquisa aponta aumento no número de academias e de praticantes de atividades físicas**. 16 out. 2015. Disponível em: <https://www.sp.senac.br/jsp/default.jsp?tab=00002&newsID=a21201.htm&subTab=00000&testeira=727&uf=&local=&l=&template=&unit=>. Data de acesso: 06/01/16.

_____. **Pesquisa aponta aumento no número de academias no país**. 26 jun. 2017. Disponível em: <https://www.sp.senac.br/jsp/default.jsp?tab=00002&newsID=a21201.htm&subTab=00000&uf=&local=&testeira=727&l=&template=&unit=>. Data de acesso: 23/08/17.

SGUISSARDI, Valdemar. Modelo de expansão da educação superior no Brasil: predomínio privado/mercantil e desafios para a regulação e a formação universitária. **Revista Educação e Sociedade**, Campinas, v.29, n.105, p.991-1022, set/dez. 2008.

SILVA, Guilherme Gil da; FRIZZO, Giovanni Felipe Ernst. Crítica a regulamentação da profissão e à produção científica defensora do Sistema Confef/Crefs. **Revista Motrivivência**. Ano XXIII, n. 36, p.149-168, jun. 2011.

SILVA, Guilherme Gil *et al.* O MNCR: sua estratégia e organização. IN: DIAS JÚNIOR, E. M.; LIMA, T. F. **MNCR: 10 anos na luta pela regulamentação do trabalho**. Feira de Santana/BA: UEFS, 2011.

SILVA, Jair Batista da. A face privada de um banco público: os experimentos flexíveis no Banco do Brasil. In: ANTUNES, R. (org). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil I**. São Paulo: Boitempo, 2006.

SILVER, Beverly J. **Forças do trabalho: movimentos trabalhistas e globalização desde 1870** [tradução Fabrizio Rigout]. São Paulo: Boitempo, 2005.

SILVEIRA, Daniel. Número de desenvolvedores de games cresce 600% em 8 anos, diz associação. **G1 Globo**. Economia. 10 fev. 2017. Disponível em: <https://g1.globo.com/economia/negocios/noticia/numero-de-desenvolvedores-de-games-cresce-600-em-8-anos-diz-associao.ghtml>. Data de acesso: 23/09/17.

SKA. **Movement/Brudden desenvolve equipamentos de ginástica com ajuda de impressora 3D da Stratasys**. 01 jul. 2014. Disponível em: <http://www.ska.com.br/ska/blog/movementbrudden-desenvolve-equipamentos-de-ginastica-com-ajuda-de-impressora-3d-da-stratasys>. Data de acesso: 25/09/17.

SOARES, Carmen. Fundamentos da Educação Física escolar. **Revista Brasileira de Estudos Pedagógicos**. Brasília: 71 (6): 51-68, 1990.

SOUZA, Aparecida Neri. Professores, modernização e precarização. In: ANTUNES, R. (org.). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil II**. São Paulo: Boitempo, 2013. p.217-227.

SOUZA NETO, Samuel *et al.* A formação do profissional de Educação Física no Brasil: uma história sob a perspectiva da legislação federal no século XX. **Revista Brasileira Ciência do Esporte**. v.25, n.2, p.113-128, jan. 2004.

TAFFAREL, Celi Nelza Zülke. **A formação do profissional da educação: o processo de trabalho pedagógico e o trato com o conhecimento no curso de Educação Física**. 1993. 301f. Tese (Doutorado em Educação) Faculdade de Educação, Universidade Estadual de Campinas, Campinas, 1993.

_____. Perspectivas pedagógicas em Educação Física. In: GUEDES, Onacir Carneiro (org.). **Atividade física: uma abordagem multidimensional**. João Pessoa/PA: Ideia, 1997.

_____. Formação de professores de Educação Física: diretrizes para a formação unificada. **Revista Kinesis**, Santa Maria, v.30, n.1, p.95-133. 2012.

_____. Pedagogia Histórico-Crítica e Metodologia de Ensino Crítico-Superadora da Educação Física: nexos e determinações. **Revista Nuances: estudos sobre Educação**, Presidente Prudente/SP, v.27, n.1, p.5-23, jan/abr, 2016.

TERRA. **Brasil é o 2º país em número de academias de ginástica**. 26 ago. 2014. Disponível em: <https://www.terra.com.br/economia/brasil-e-2-pais-em-numero-de-academias-de-ginastica,090dacf343418410VgnVCM3000009af154d0RCRD.html>. Data de acesso: 14/02/15.

TRANZILO, Paulo José Riela. **O embate de projetos na definição das Diretrizes Curriculares Nacionais dos cursos de Educação Física**: contribuições do Movimento Estudantil de Educação Física para Formação de Professores. Monografia de Conclusão de Curso de Especialização. Salvador: Universidade Federal da Bahia, 2006.

TUCUNDUVA, Marcio. **E-commerce de moda fitness**. 05 fev. 2017. Disponível em: <http://ecommerce-pratica.com.br/site2/como-montar-ecommerce-modafitness/>. Data de acesso: 14/06/17.

VALOR ECONÔMICO. **Prefeituras aumentam oferta de serviços gratuitos**. 20 jun. 2011. Disponível em: <http://saudebusiness.com/noticias/prefeituras-ja-disponibilizam-academias-de-ginastica-gratuitas/>. Data de acesso: 25/09/17.

_____. **Mercado fitness cresce dois dígitos ao ano**. 28 mar. 2013. Disponível em: <http://www.valor.com.br/empresas/3064074/mercado-fitness-cresce-dois-digito-ao-ano>. Data de acesso: 06/01/2016.

VASAPOLLO, Luciano. O trabalho atípico e a precariedade: elemento estratégico determinante do capital no paradigma pós-fordista. In: ANTUNES, R. (org.). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil I**. São Paulo: Boitempo, 2006.

VILLELA, Fábio Fernandes. As cidades do intelecto coletivo: a indústria da construção civil, suas novas tecnologias e modos de socialização. In: ANTUNES, R. (org.). **Riqueza e miséria do trabalho no Brasil III**. São Paulo: Boitempo, 2014.

VIVAN, Renato.Pizzatto. **Mercantilização das práticas corporais e metamorfoses no trabalho**: um estudo sobre a indústria do fitness e bem-estar. 2010. 102f. Dissertação (Mestrado em Educação) – Universidade Federal do Paraná, Curitiba, 2010.