

## Personal Training Serviço de qualidade

Apesar de parecer uma atividade recente, o Treinamento Personalizado é realizado há bastante tempo. Por causa de uma divulgação maior, somente no início da década de 90 esta atividade passou a ser mais conhecida pela sociedade, que a acolheu como algo novo e revolucionário. Boa parte do crescimento do *personal training* ocorreu devido ao modelo falido das academias tradicionais da década de 80, onde os clientes eram tratados pelo número da matrícula. Nelas eram aplicados métodos heterogêneos de treinamento, como foi por muito tempo a ginástica aeróbica, desrespeitando o primeiro princípio do treinamento: a individualidade biológica. Isto proporcionava uma insatisfação do cliente em relação aos resultados. Também possibilitava o surgimento de lesões oriundas de planejamentos inadequados.

Ou seja, as experiências negativas do cliente, associadas a uma busca pelos seus objetivos, geram um cliente mais inquieto, questionador e exigente. Isto o levou a procurar um serviço de melhor qualidade que atendesse as suas necessidades.

O serviço de *personal training* não foi criado unicamente pelo Profissional de Educação Física, mas foi também uma alternativa do próprio mercado. Atualmente, vejo o campo de atuação do *personal training* como um mercado bastante promissor para o Profissional

de Educação Física. Porém, esta atividade ainda passa por um processo de maturação, de indefinições e ajustes do ponto de vista operacional e administrativo.

Após ter vivido o seu “boom” inicial na década de 90, como uma grande novidade, o *personal training* favoreceu bastante a renovação da imagem do Profissional de Educação Física, que passou a ser mais valorizado numa perspectiva de mercado. Percebo que ainda podem ocorrer sensíveis adaptações nos modelos, desde o atendimento comum realizado nas academias, condomínios e domicílios, até a migração gradativa para as novas formas e locais de prestar o serviço.

Hoje é possível perceber a importância da presença de um Profissional de Educação Física nas Clínicas de Obesidade e de Cirurgia Plástica. Eles também estão na supervisão de Empresas ou em modelos de treinamento. Nos lugares onde a presença física do Profissional ainda não se tornou fundamental, existirá uma avaliação com o cliente e a prescrição. Porém, o acompanhamento poderá ser realizado à distância, com contatos periódicos, via e-mail, telefone, fax ou pessoalmente. Particularmente acredito bastante neste modelo de atendimento devido às facilidades financeiras para o cliente, diminuindo o custo operacional do profissional, além de acelerar o processo de autonomia que o cliente deve adquirir.

A tendência é que ocorra aos poucos uma maior especialização do *personal trainer* para as diversas áreas de atuação, da criança à Terceira Idade, do indivíduo saudável ao portador de patologia (grupos especiais); do sedentário ao atleta. Ainda existe uma pulverização dos serviços, onde profissionais que são especialistas em “nada do tudo”. Aos poucos será preciso definir competências, estabelecer critérios para que ocorra a excelência do atendimento.

A maior vantagem do *personal training* está na melhor remuneração e na possibilidade de atuar como autônomo. Aliás, esta é uma das grandes tendências do mercado mundial, onde o emprego tradicional é cada vez mais difícil de ser conquistado e mantido.

Já entre as principais desvantagens, está a perda dos direitos que um emprego regulamentar oferece, como o décimo terceiro salário e as férias. A instabilidade na manutenção do cliente durante longos períodos também é um elemento da própria natureza da prestação de serviço. Acima de tudo, o Profissional de Educação Física não deve se distanciar do seu papel de educador, não perdendo os limites de um atendimento com qualidade.

**Marcelo Affonso (CREF 000151-G/BA) é conselheiro do CREF13/BA-SE, Doutor em Ciência da Atividade Física e Personal Trainer da cantora Ivete Sangalo**