



publico.pt/ life&style bem-estar



Joe Raedle/AFP

EXERCÍCIO

Prometo que este ano vou sempre ao ginásio...

13.01.2015 Por Inês Garcia

Nos derradeiros segundos antes de entrar no ano novo, decidiu-se que é agora que as idas ao ginásio vão ser diárias. Serão mesmo?

Os ginásios voltam a abrir as portas em Janeiro, prontos a receber homens e mulheres que se comprometeram nas 12 badaladas, com promoções e novas modalidades. Quem se inscreve quer perder os quilos ganhos durante o período festivo, tornar-se mais saudável e chega corpo ideal para o Verão. Mas conseguem cumprir a promessa ou decidem inscrever-se só pelas promoções?

A revista online Quartz avança que é em Janeiro que os ginásios aproveitam para explorar duas das maiores fraquezas da humanidade: a culpa e a preguiça. Júlio Pedro Carvalho, administrador do ginásio premium low cost Fitness Hut, diz ao Life&Style que, de facto, ano após ano “verifica-se uma subida de sócios no início do ano”, apesar de este ano ainda não ter dados para avançar.

Annabel Teixeira, club manager do ginásio Virgin Active também confirma a tendência e avança que este ano, comparativamente à mesma do ano passado, já tem mais 10% de inscrições, até agora mais homens (60%) do que mulheres (40%). “Temos muita procura de pessoas que querem iniciar o ano com um estilo de vida diferente. Mesmo a afluência no clube é mais elevada. Sócios que já não vinham treinar durante alguns meses voltam em Janeiro”, realça.

No Fitness Hut há pacotes especiais de adesão, com contrato de permanência durante um ano. No Virgin Active também. “Uma mensalidade longa duração tem sempre vantagens de preço comparativamente a uma de curta duração”, explica Annabel Teixeira, que considera que as promoções especiais são um “passo para a pessoa iniciar esta mudança que tanto quer”.

É devido à fidelização que muitos ganham coragem e fazem um esforço extra para continuar a ir ao ginásio e cumprir a tal resolução. A Quartz não acredita nisso, falando destes descontos especiais como uma “falsa promoção ou incentivo”. “Eles querem-te mesmo que tu saibas que não vais lá voltar. Aliás, eles querem-te precisamente porque sabem que não vais lá voltar”, escrevem. Mas Júlio Carvalho afirma que é possível cancelar a inscrição no Fitness Hut a qualquer momento. “Basta reconstituir o desconto que recebeu quando utilizou os clubes”, esclarece o administrador.

Embora a ideia inicial de muitos seja ir “todos os dias”, isso não acontece. “Em média vêm duas ou três vezes por semana”, revela Júlio Pedro Carvalho. O personal trainer Amâncio Santos confirma: “Planos e resoluções de ano novo há muitos. O desafio é cumpri-los ao longo do ano”. Mas, diz, durante as primeiras semanas de Janeiro é “fácil” cumprir os programas de treino. Para os restantes meses, é preciso conseguir “manter a motivação” e “criar o hábito de treino”.

Em 2011, lembra a Quartz, dois diplomados da Universidade de Harvard, EUA, criaram um modelo de negócio chamado Gym Pact (“pacto do ginásio”, em tradução livre) em que o cliente pagaria uma multa se não aparecesse no ginásio determinado número de vezes. O objectivo era reduzir a probabilidade de cancelamentos e criar uma maior probabilidade de compra mais personalizada. Não resultou.

Página 1 de 2

◀ Anterior [1 \(/artigos/343571_prometo-que-este-ano-vou-sempre-ao-ginasio/1\)](#)

[2 \(/artigos/343571_prometo-que-este-ano-vou-sempre-ao-ginasio/2\)](#)

Seguinte ▶ [\(/artigos/343571_prometo-que-este-ano-vou-sempre-ao-ginasio/2\)](#)

[Ver texto completo \(/artigos/343571_prometo-que-este-ano-vou-sempre-ao-ginasio/-1\)](#)

Estatísticas 2880 leitores 0 comentários

© 2015 PÚBLICO

Comunicação Social SA

Directora: [Bárbara Reis](#) Directora executiva: [Simone Duarte](#)

Editores: [Luciano Alvarez](#), [Victor Ferreira](#)

Editor de plataformas e multimédia: [Sérgio B. Gomes](#) Webmaster: [Paulo Almeida](#)

Editora Life&Style: [Bárbara Wong](#) lifestyle@publico.pt [Publicidade Online](#) [Publicidade](#)

[Webdesign](#) [Provedor dos Leitores](#)