REVISTA

# EMPRESÁRIO

## Fitness & Health

Ano V - nº 21 - 2006

## ABRIESP
### O Desafio Para Desenvolver a Indústria do Esporte

ISSN 1678-7382

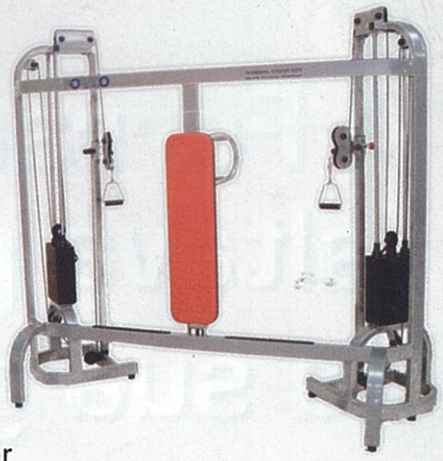
**Business**
Edvaldo de Farias
Mudança de Atitude em Vendas

**Arquitetura**
Patrícia Totaro
Projetos Para Relaxar

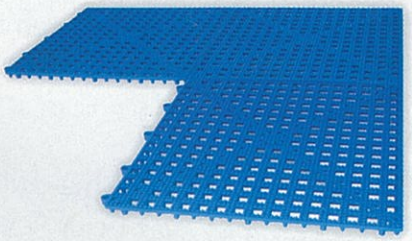
**Melhor Idade**
Cacilda Velasco
Ano Novo Vida Nova

BRASIL
Negócios
maktub
construindo saúde

Hoje uma das maiores preocupações mundiais é a saúde.
A Maktub é uma empresa que está posicionada na construção da saúde, oferecendo o que há de melhor em equipamentos resistentes e duráveis.
Nossa equipe de consultores pode oferecer soluções completas para qualquer orçamento.
Além disso contém a mais completa linha de produtos.



Total Cross Over



Piso para áreas úmidas

# Saudáveis

Esteira

Abdominal Crunch

Step

EL 470

Dr. Mário Vicente, 1248 - 04270-002 - São Paulo - SP - Fone/Fax: 55 11 5068 2000
www.maktubfitness.com.br - maktub@maktubfitness.com.br

# A Ferramenta que faltava para o sucesso da sua ginástica!

A Body Systems revolucionou o mercado Fitness ao trazer soluções para as salas de ginástica. Com os Programas Body Systems as academias passaram a integrar um seleto grupo de empresas com serviços padronizados e sistematizados.

Agora, a Body Systems revoluciona a Gestão da Ginástica através de uma ferramenta de controle dos resultados conquistados.
Saber qual é a audiência média das aulas, dos programas e dos professores agora é uma obrigação. Mas analisar e agir com essas informações é o que diferencia uma gestão simples de números de uma gestão estratégica de **PESSOAS**.

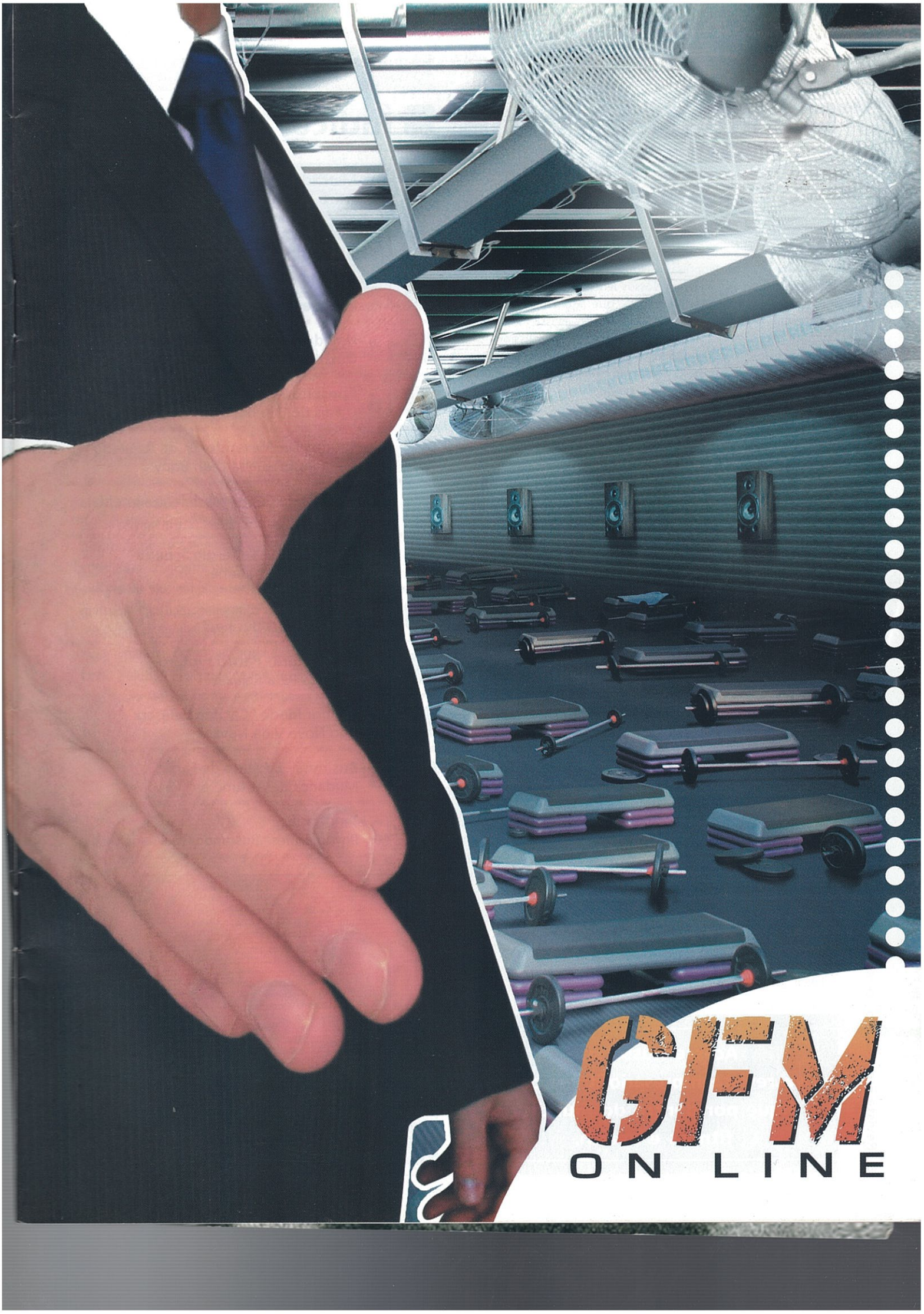
- **Saiba como entender as audiências alcançadas pelos seus colaboradores e como criar ranking dos professores para motivá-los.**
- **Elabore um lay-out moderno para o seu quadro de horários.**
- **Tire o trabalho dos seus braços e transfira-o para o seu cérebro.**

**GFM On-Line**. A ferramenta definitiva para o gestor de ginástica que quer colecionar **RESULTADOS,** e não só números. Tudo via internet, sem instalação, acessível em qualquer lugar do mundo através da página do proprietário (login e senha) e por um investimento semelhante ao que o seu aluno paga para você. Você encontra tantas vantagens assim no mercado?

**Ligue agora para o nosso Departamento Comercial e conheça o GFM On-Line, EXCLUSIVO para clientes Body Systems.**

Body Systems LatinAmerica

**11 5095.2880**
Rua Demóstenes, 737
Campo Belo
São Paulo - SP


GFM
ON LINE

# Editorial

## Sem medo de inovar

Estamos muito felizes por ter dado mais um passo rumo ao crescimento contínuo e de sucesso da revista Empresário Fitness. Resolvemos mudar, e com certeza para melhor. Nossos leitores já vão perceber diferenças já no nome da revista, que agora passa a ser chamada de Empresário Fitness & Health. Nossos leitores agora são, além dos donos de academias e profissionais da área do fitness, clubes esportivos, clínicas de esporte, condomínios e outros. O layout interno também mudou, mais moderno e colorido sem perder a seriedade que a revista conquistou ao longo desses quase cinco anos de existência, buscamos uma variedade maior de assuntos abordados e novos colunistas. Queremos com essas mudanças modernizar a revista, levar mais conteúdo a nossos leitores, mais resultados a nossos anunciantes e continuar contando com a colaboração de todos que contribuíram para o grande sucesso que é a Empresário Fitness.

Na matéria de Capa deste mês, estaremos falando sobre a ABRIESP (Associação Brasileira da Indústria do Esporte) e sua importância. A entidade que foi criada para promover a integração dos diversos públicos (empresários e consumidores) da indústria do esporte e conseqüentemente do fitness, veio para unir e buscar soluções principalmente para micros, pequenas e médias empresas.

Gostaríamos também de convidar os leitores a visitar o site da revista, que está moderno e fácil de navegar www.revistaempresáriofitness , lembrando que só tem acesso total ao site quem for assinante da revista. Nesta edição está a terceira e última parte da matéria do professor Edvaldo de Farias, dessa forma fechando um excelente conteúdo muito bem elaborado e de grande aplicação dentro das academias.

Aproveitem ao máximo nossas mudanças e faça parte delas, mande suas sugestões ou críticas ou elogios para nossa redação, queremos cada vez mais fazer uma revista voltada ao nosso público, atendendo como sempre foi, necessidades de informações e desenvolvimento.

Até a próxima,

**Equipe Atitude Editora,**
**Revista Empresário Fitness & Health**

**Acesse nosso site**
**www.revistaempresariofitness.com.br**
**e fique por dentro do mundo do fitness e health.**

# Índice


08 **Mercado - Christian Munaier**
Prazo de Validade

10 **Gente - Jorge Gonçalves**
Liderando Rumo ao Sucesso

12 **Notas**
Informações diversas

14 **Novidade - Mathias e Carlos Gomes**
Quanto Vale Sua Segurança

16 **Consultoria - Prof. Gilberto Bertevello**
O País do Futebol

18 **Saúde - Dr. Alexander G. de Azevedo**
Dieta Programada Lean Body

20 **Matéria de Capa - Madalena Almeida**
ABRIESP - O Desafio para Desenvolver a Indústria do Esporte

28 **Infra Estrutura - Sérgio Schildt**
Os Modernos Tatames

30 **Evento**
Fórum Sports Business

32 **Arquitetura - Patrícia Totaro**
Projetos Para Relaxar

36 **Melhor Idade - Cacilda Velasco**
Ano Novo Vida Nova

38 **Business - Edvaldo de Farias**
Mudança de Atitude em Vendas

42 **Tendências**
Physio Pilates - Buscando Qualidade de Vida



**EXPEDIENTE**

ISSN 1678-7382 - A **Revista Empresário Fitness & Health** é uma publicação bimestral da Atitute Editora Ltda. dirigida a profissionais e proprietários de academias, clubes, hotéis, spas, condomínios e grandes empresas.

Executiva Administrativa: Vivian Ingrid Ignácio
Gerente Comercial: Romeu Gomes Paião Jr.
Jornalista Responsável: Viviane Monteiro - Mtb.42654
Textos: Madalena Almeida
Ilustração de Capa: Marcos Maya
Revisão de Textos: Daniel Amolin Pinheiro
Arte e Editoração: Lilian dos Santos Fernandes
Comercial e Assinaturas: André de Oliveira Januncio
Red. e Public.: atitude.editora@uol.com.br - www.revistaempresariofitness.com.br
R. Brigadeiro Galvão, 34 - sala 01 - Barra Funda - 01151-000 - S. Paulo - SP
Tel.: (11) 3822-2275 - Fax: (11) 3828-0473

Fotolito e Impressão: SM Solgraf - Soluções Gráficas - Tiragem: 15.000 exemplares
Distribuição nacional - Ano V - Nº 21 - 2006 - março/abril



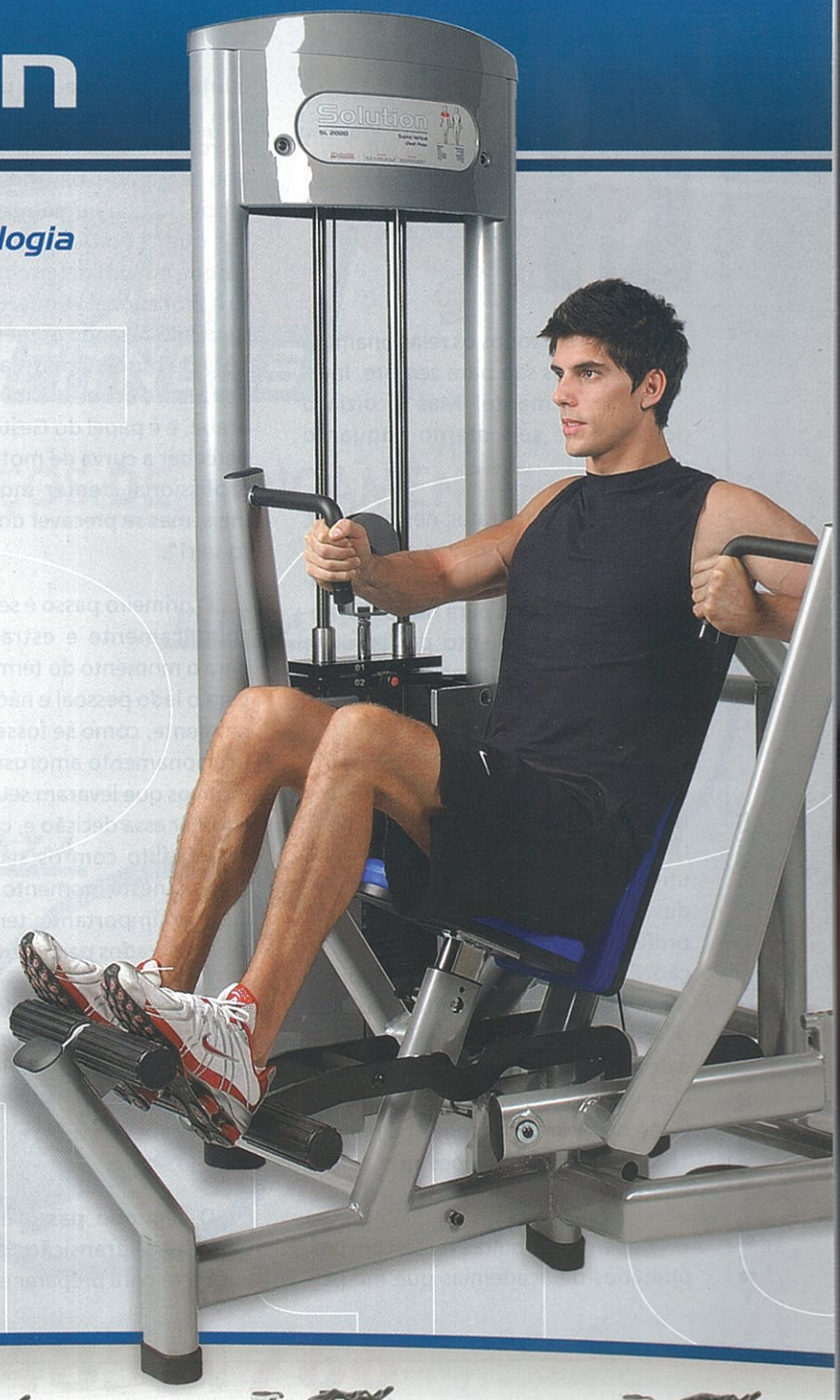
As matérias assinadas são de responsabilidade dos autores, não refletindo necessariamente a opinião da Editora. As fotos publicadas têm caráter de informação e ilustração das matérias. Os direitos das marcas são reservados aos seus titulares. As matérias aqui apresentadas podem ser reproduzidas mediante prévia consulta por escrito à Editora. O não cumprimento dessa determinação sujeitará o infrator às penalidades previstas na Lei de Direitos Autorais (Lei 9.610/98).

Righetto
FITNESS EQUIPMENT

# Solution

*...porque não há limite para tecnologia*

A Righetto usa a tecnologia em busca da excelência e para tanto investe constantemente em pesquisa e desenvolvimento. A Linha Solution é resultado deste empenho e dedicação e constata a freqüente preocupação que a Righetto tem em aliar tecnologia de ponta ao conforto, segurança e estabilidade de quem utiliza seus equipamentos. Este equilíbrio confere à Linha Solution desempenho e estética incomparáveis. Compare e comprove.




STAR TRAC

Distribuidor exclusivo

Righetto
FITNESS EQUIPMENT

*Spinner® Pro*

*Spinner® Elite*

*Spinner® NXT*

Fábrica: Rua Itacuruçá, 568 • Jd. Aeroporto • Campinas/SP • Brasil CEP 13056-094 • Fone: (19) 3766-7600 • www.righetto.com.br • righetto@righetto.com.br

# Prazo de validade

Christian Munaier
Consultor Body Systems
christian@bodysystems.net

Nem todos os relacionamentos são para sempre. Infelizmente! Mas já dizia o poeta: "Que seja eterno enquanto dure!"

Não pretendo tratar, nesta coluna, de assuntos relacionados ao afetivo-social do nosso leitor, e nem tampouco tenho subsídios para tanto. Refiro-me ao relacionamento profissional, aquele que invariavelmente acaba.

Assim como no relacionamento amoroso, o vínculo profissional depende de "vontades e desejos". A manutenção do status que é refém do querer recíproco. Isso quer dizer que, em um determinado momento, as vontades e necessidades da empresa e do profissional poderão mudar de direção. E, em academia, existe um prazo de validade. É exatamente isso: todo relacionamento profissional vai acabar e devemos estar preparados para isso! Os poucos casos de professores que estão na mesma academia há mais de 15 anos são as exceções que confirmam a regra.

Deparo-me, muitas vezes, com proprietários de academias que me perguntam "por que um professor, que tem as aulas cheias e o salário em dia, de repente resolve sair da academia? Não brigamos, não houve nenhuma proposta que eu não tenha coberto. Por que?" Porque uma hora cansa! Porque em um determinado momento o profissional vê que, depois de tanto tempo fazendo as mesmas coisas, é hora de buscar um desafio diferente. Porque... Porque... Mas o fato é que acaba, e é papel do Gestor Inteligente perceber a curva de motivação de seu profissional, tentar motivá-lo ainda mais, mas se precaver do "Chefe, quero sair!".

O primeiro passo é se preparar psicologicamente e estrategicamente para o momento do término. Não leve para o lado pessoal e não reaja passionalmente, como se fosse o fim de um relacionamento amoroso. Entenda os motivos que levaram seu colaborador a tomar essa decisão e, caso não entre em conflito com os seus interesses, ajude-o neste momento de transição. E o mais importante: tenha professores preparados para substituí-lo.

Observe que trato do caso de um profissional ético e moralmente correto, que não se transferirá para o concorrente na esquina. Este é um outro caso e cabe um texto inteiro de como tratá-lo.

O segundo passo é combinar o período de transição, o tempo que você terá para preparar esta troca. Dependendo da forma com a qual você lida com o seu professor demissionário, você ganhará dele um bom prazo para essa transição. Por isso, e mais uma vez: não transforme a saída do professor em motivo de discussão do relacionamento.

Combine que, durante o período do aviso-prévio, o professor substituto dará aula junto do que está de saída. Faça reuniões entre eles para que preparem as aulas e, principalmente, o discurso. Um discurso que deixe claro para todos os alunos que a saída deste professor é bom para o profissional, mas que as portas estarão sempre abertas.

Esteja atento aos rumores dos alunos. Busque conversar com os formadores de opinião, sonde se o professor substituto agrada e, em determinados casos, tenha dois substitutos no processo de transição para ver qual dos dois se encaixa melhor para o perfil da turma. Faça com que os substitutos criem laços de amizades com os alunos e, desta forma, a transição será ainda mais fácil.

**Atenção: o Relacionamento é a base do sucesso.**

**Portanto, lembre-se da máxima: que seja eterno enquanto dure. Você pode ter perdido um bom professor e até mesmo um bom amigo. Mas não perca o controle do seu empreendimento.** ●



LONAS PARA ESTEIRAS ERGOMETRICAS
ERGOTECH
UNINDO TECNOLOGIAS PARA SAÚDE

ERGOTECH CORREIAS TECNICAS LTDA.-R.Tacito Loschiavo,149Jd.Modelo -Amparo-SP Cep-13905-650
Fone/Fax:19 3807 7402 E-mail:vasconcellos.cia@hotmail.com.br-www.lonasergotech.com.br

new arts

# Fitness

QUALIDADE QUE PRODUZ RESULTADO!

# LION FITNESS

Máquinas de fazer saúde!

## ÓTIMOS PREÇOS DE LANÇAMENTO

ESTEIRA X-4

ESTEIRA X-5

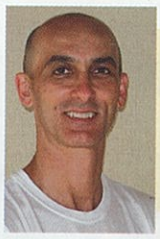
ELÍPTICO
ELETROMAGNÉTICO
LF 250

## (17) 3485-1766

VENHA CONFERIR TODA A NOSSA LINHA!

**www.lionfitness.com.br**

# Liderando rumo ao sucesso



Jorge Gonçalves é consultor no mercado de esportes e fitness.

Professor da pós-graduação da UNIFMU (São Paulo), dirige palestras e cursos em vários eventos do setor.
Saiba mais sobre ele e seu trabalho no site www.jorgegoncalves.com.br ou envie e-mail para jgjorgegoncalves@uol.com.br.

Tenho afirmado neste espaço de comunicação em que você me honra com sua atenção, que vivemos um novo momento onde as instalações e as máquinas não são mais o centro do processo. A cada novo trabalho que me envolvo, amplio minha convicção de que as pessoas fazem a diferença em qualquer empresa e vou compartilhar com vocês algumas lições que tenho aprendido, com a intenção de influenciar suas ações como gestor.

Um ponto fundamental quando abordamos liderança é diferenciar o que é ser um **C.G.C.** (**C**hefe/**G**erente/**C**oordenador) e o que é ser um **LIDER**. O C.G.C. é aquele que conduz coisas e o LIDER é o que lidera pessoas e atua como um facilitador no crescimento de seus colaboradores.

Aí vão algumas sugestões práticas de como atuar na liderança:

1. **Conheça as pessoas:**
2. **Tenha em mente:**
3. **O poder de fazer:**
4. **Autoridade na honra:**
5. **Sistemas de remuneração, recompensa e comemoração;**
6. **O 3 X 1:**
7. **O ganha/ganha:**
8. **Treine de forma apaixonada:**
9. **Ouvir em vários pontos:**
10. **As pessoas são o meu maior valor:**
11. **Execução:**

**1. Conheça as pessoas:** Converse com cada um que compõe seu time, disponibilizando tempo para ouvi-lo individualmente. Pergunte quais são seus sonhos, quais suas metas de crescimento pessoal, em que atividades ele está envolvido fora de seu ambiente de trabalho, quais as sugestões para melhorar os processos de atendimento, ouça atentamente suas críticas, leve com você um pequeno caderno e anote cada detalhe.

**2. Tenha em mente:** Cada pessoa tem uma luz interior. Por algumas vezes o colaborador não consegue ver seu potencial; esteja atento para identificar o melhor de cada um (lembre-se que a vida está dentro da semente) e mostre os caminhos a serem seguidos. Se você desenvolver as pessoas, sua empresa vai crescer e, consequentemente, ter maior lucratividade.

**3. O poder de fazer:** Jamais peça a um colaborador para fazer o que você não faz. Praticar, no seu dia a dia, ações dignas, executando cada atividade com ética e honestidade levará cada pessoa do seu time a confiar em você; passe firmeza não incertezas. Cada detalhe de sua operação é importante: pegar um papel no chão e colocá-lo no lixo, mostra a sua equipe que a preocupação e o cuidado com a limpeza do ambiente é dever de todos; disponibilizar sorrisos de forma "exaustiva" aos seus clientes vai mostrar seu empenho para com o excelente atendimento. Não faça a ninguém o que você não gostaria que fizessem a você.

**4. Autoridade na honra:** Podemos exercer o poder através de três linhas: O modelo coercivo: que impõem, "ou você faz ou eu te mando embora", funciona mais rápido e por tempo limitado, pois seus funcionários têm "medo" de você; na sua presença as coisas acontecem, mas no momento que você vira as costas, deixam de funcionar; o modelo utilitário que é "você faz eu dou dinheiro, se você não faz, eu não pago" e o poder através da honra que é aquele em que eu conquisto o respeito e a credibilidade do meu colaborador porque eu faço, me empenho para o desenvolvimento comum, sou um parceiro e me aplico a encontrar novas formas para que o trabalho de meus colaboradores possa evoluir e que cada um dê o seu melhor.

**5. Sistemas de remuneração, recompensa e comemoração:** Desenvolva estratégias que possam ir além de remunerar

somente com dinheiro; utilize prêmios, viagens, livros, cursos de pós-graduação, aparelho de tv, dvd e outros que sua "imaginação e bolso" permitirem e comemore cada conquista alcançada.

**6. O 3 X 1:** os colaboradores têm, a toda hora, atitudes excelentes que quase nunca são elogiadas por seus gestores que sempre têm uma crítica para que não está sendo feito, portanto a partir de agora, assuma o compromisso de que para **1** crítica deverá fazer **3** elogios. Todos do seu time, assim como você, gostam de receber **PARABÉNS !!!!**

**7. O ganha/ganha:** Você que me acompanha constantemente, já leu esta expressão e o líder precisa ter isto em mente em todas as suas ações: tudo na vida precisa sempre ter uma relação de abundância e nunca de escassez. Faça a seu time propostas que você gostaria que fossem feitas a você, entenda que as duas partes precisam ganhar.

**8. Treine de forma apaixonada:** Elabore com base nas respostas coletadas de seu time, um programa de treinamento convidando pessoas que possam compartilhar suas experiências e não deixe que a cultura de aprender se perca, sempre existe algo a ser melhorado, os detalhes fazem a diferença para manter os clientes. Monte um planejamento de acontecimentos de cursos e palestras ao longo do ano, incentive exaustivamente a cultura do aprender mais.

**9. Ouvir em vários pontos:** Monte vários canais para ouvir seus clientes internos (colaboradores); e seus clientes (externos), observe atentamente o que eles falam, tenha além da caixa de sugestões, uma bateria de perguntas em cada setor da academia e avalie junto com seu time cada item citado; faça pequenos encontros para avaliar tais comentários; seja uma constante em sua academia.

**10. As pessoas são o maior valor:** Cada pessoa em sua academia faz a diferença; sua maior atuação é a de dar **FOCO** a cada colaborador; todas as pessoas que compõe o time precisam se sentir fazendo parte do crescimento global, dê muita atenção aos colaboradores da limpeza, manobristas, porteiros, eles são fundamentais para o bom funcionamento de seus serviços.

**11. Execução:** Vá para a "frente" se até ler este artigo você era um **CGC** chegou a hora de mudar. Você pode, acredite em você e execute estas sugestões no seu dia a dia, faça com PAIXÃO, busque e alcance ser **UM LIDER DE SUCESSO.**

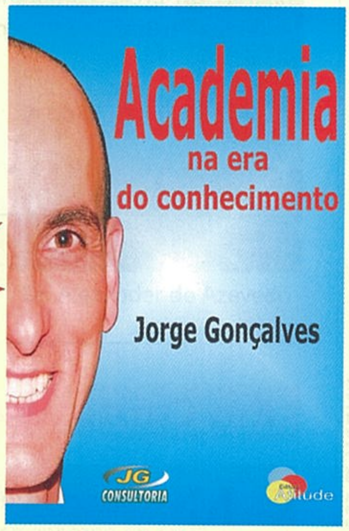

# GRANDE OPORTUNIDADE

**Adquira o seu exemplar pelos telefones (11) 3822-2275 / 3828-0473**

Caro leitor, a você que durante o último ano, enviou-nos e-mail, telefonou, enviou cartas e, aguardou ansiosamente pelo lançamento do livro mais esperado do ano, no segmento das academias, temos a grata satisfação de anunciar que a partir de agora, encontra-se a sua disposição o livro do nosso colunista Jorge Gonçalves. Você que já adquiriu na pré-venda efetuada nas feiras que ocorreram em São Paulo e no Rio de Janeiro, receberá seu exemplar, em primeira mão.

**Equipe Empresário Fitness.**

R$29,90




Neste livro, eu realmente tenho a pretensão de mostrar novos valores e ao longo deste nosso contato estarei empenhado em motivá-lo a **FAZER com PAIXÃO e VONTADE.** Meus profundos agradecimentos aos amigos Gary Shulze, Waldyr Soares, Fenando Recco, Patrícia Castellar Pirozzi, Patrícia Totaro e Paulo Storty, por aceitarem meu convite para escrever um capítulo deste livro, colocando suas valiosas experiências anexadas à minha para que juntos possamos deixar um pouco de nossas histórias, crenças, convicções e, acima de tudo, paixão para quem está atuando e para quem ainda está por chegar.

**Espero que você goste tanto de ler este livro, quanto eu gostei de produzi-lo.**

**Jorge Gonçalves.**

**CO-AUTORES**

Fenando Recco

Gary Shulze

Patrícia Castellar Pirozzi

Patrícia Totaro

Paulo Storty

Waldyr Soares

**APOIO CULTURAL**

RML Consultoria e Sistemas · Wellness Equipment Center · Sportlink · Portal da Educação Física

## Sua academia merece uma festa aqui

www.barvivo.com.br

O **Bar Vivo**, localizado na Vila Olímpia, abre suas portas para as academias da grande São Paulo realizar festas de confraternização e eventos para seus alunos, funcionários e /ou fornecedores. O local é de fácil localização e dispõe de 02 pistas de dança, excelente bar, shows, telão, manobristas, seguranças e atendimento diferenciado. Maiores informações Tels:(11)3045-1014 www.barvivo.com.br e-mail: vanessa@barvivo.com.br. ●

## Academia para mulheres

A **Fly System Express** é uma empresa brasileira que traz para o Brasil um programa de fitness norte-americano voltado para a mulher. O seu diferencial consiste em um treinamento de 30 min com equipamentos pressurizados de alta tecnologia e de baixo impacto projetados para a biomecânica feminina. Em breve contaremos 02 unidades em Brasília e 01 em Goiânia.

Seja um franqueado.●

Fly System express

Academia para mulheres

**Informações: (61) 3556-9383.**

## Tradição e aventura em um grande empreendimento

### Em Curitiba, a maior academia de escalada da América Latina

Numa área construída de mias de 2.500m², a **Via Aventura** se instala em Curitiba com aproximadamente 1.100 m² de paredes para escalada indoor, com alturas que chegam até 16m, ou seja escalar até o 5º andar de um edifício, tornando-se assim a academia com a maior altura da América Latina. Segundo várias pesquisas a escalada é apontada como um dos esportes mais eficazes contra o stress e também um dos mais completos em termos de movimentação de grupos musculares, haja vista o grau de concentração necessário para praticá-lo. Além disso, a Via Aventura oferece também toda a infra-estrutura necessária para atividade física, com 400 m2 de salas para musculação, yoga, ginástica, spining, mais estacionamento, restaurante, loja de produtos para esportes outdoor e fitness e mais algumas surpresas. Serão oferecidos vários cursos de escalada para diferentes graus de conhecimento sobre o esporte, todos eles com saídas de campo.

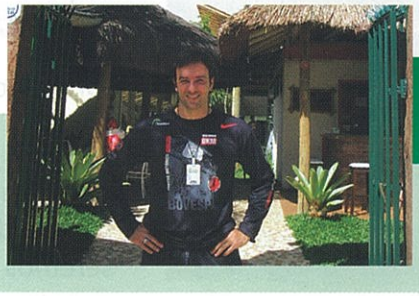
Se você estava esperando por um local para se divertir fazendo novos amigos e ainda praticando esporte você já sabe aonde ir. Acesse o site e acompanhe as obras para já ter um gostinho da brincadeira www.viaaventura.com.br. ●

# A primeira academia ecológica do Brasil

A **Ecogym** é um refugio em meio ao caos da cidade grande, um local onde a proposta é trabalhar o bem estar, a saúde e o prazer em cuidar do corpo e da mente.

Imagine um bosque bem cuidado repleto de aparelhos. Pois essa imagem surreal é a que melhor traduz o ambiente. Logo na entrada espreguiçadeiras de madeira sobre o verde gramado, em vez de concreto, as estruturas são de madeira de reflorestamento e quiosques de sapê, no lugar de escadas e elevadores, uma ponte de dormentes sobre um lago natural integrado a uma bela cascata de pedras.

Os professores e sócios João Vicente de Moraes, Vanessa Gonzalez e Paula Gonzalez, usaram de suas experiências e profundo conhecimento do mercado de fitness, para materializar este novo conceito em Academia de Ginástica. ●



**www.ecogym.com.br**
**telefones: (11)4436-2373 / (11)4427-6837.**

**Endereço: Rua das Paineiras 171 H, Bairro Jardim Santo André – SP**

# Livro "As 11 dietas mais famosas do mundo"

O Dr. Alexander Luiz Gomes de Azevedo, médico nutrólogo, reuniu pela primeira vez em um só livro, algo até agora inusitado **"As 11 dietas mais famosas do mundo"**.

O livro mostra que a alimentação deve ser um prazer natural e benéfico para saúde e que devemos conseguir isso de uma forma racional e equilibrada.

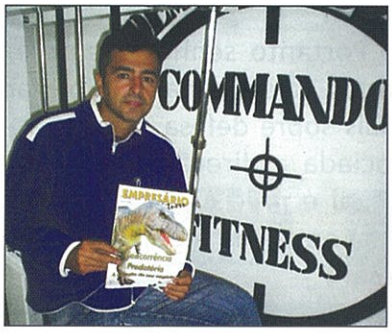
A principal vantagem do livro é a possibilidade de escolha dentre as 11 dietas mais famosas do mundo e, a certeza de utilizar a dieta de modo adequado, podendo experimentar as 11 dietas e escolhendo a que melhor se adapta a seu estilo de vida.

O livro terá apóio da ABRAN (Associação Brasileira de Nutologia).

Maiores informações: www.hlpa.com.br ou pelo fone (11) 3845-0018. ●

Dr. Alexander de Azevedo

## Sou + REVISTA EMPRESÁRIO Fitness & Health




*A Empresário Fitness é uma revista que está sempre ligada nos problemas diários de uma academia, e por esse motivo traz em suas edições matérias que nos ajudam e muito na solução dos mesmos, além de informações e novidades de segmentos diversos dentro do mercado fitness nacional e internacional.*

***Marcos Augusto Barbosa***
***Coordenador Técnico da COMMANDO FITNESS - São Paulo / SP***
***Unidades: Augusta, 810 - Barão de Limeira, 855 - Martin Francisco, 170***

# Quanto vale sua segurança?

Sr. Carlos Gomes
Piloto de Competição e Ex-Piloto de Stock Car
Sr. Marcelo Mathias
Faixa Preta 3º DAN e Prof. de Educação Física
mathiasfaria@hotmail.com

Hoje em dia uma das maiores preocupações da sociedade é com a segurança. Vivemos uma época de verdadeiro caos, pagamos impostos altíssimos, que deveriam ser convertidos em benefícios sociais, como a segurança por exemplo, e quem tem condições financeiras contrata segurança particular para se sentir um pouco mais protegido. Grandes e pequenos empresários são vitimas dos mesmos elementos criminosos, são alvos de assaltos, furtos e seqüestros. Não existe uma forma de saber quem é que vai nos "pregar uma peça dessas", vivemos cercados de funcionários, amigos, clientes, conhecidos, etc. Pessoas que achamos que conhecemos e que podem mais cedo ou mais tarde ser nossos algozes, enfim acabamos nos tornando reféns destas pessoas.

Normalmente não nos damos o direito de pensar que seremos abordados por "***elementos de baixa conduta***", isso pode acontecer em nosso caminho para o trabalho, levar o filho para a escola, ir ao parque, corremos o risco de ainda sermos observados sempre, e achar que nada disso possa acontecer com nossas famílias, é um grande engano. Isso tudo é bem real na vida de um empresário nacional e internacional.

Temos hoje em dia vários tipos de segurança, entre elas a Polícia Militar, Polícia Metropolitana, Instituições Privadas e outras entidades que podem gerar algum tipo de trabalho para que possamos estar mais seguros. Mesmo assim não é o suficiente porque a população é muito grande, e o comércio do crime cresce cada vez mais aqui e em outros lugares do mundo.

Acreditamos que as pessoas devam se preparar para o futuro em relação a segurança pessoal. Mesmo com carros blindados precisamos de informações importantes para que não possamos ser surpreendidos, que nossas reações sejam corretas para esta situação de perigo.

Vejam bem, de que adianta ter carros blindados e não saber dirigi-lo de uma forma defensiva, ou utilizar-se de recursos de segurança que o próprio carro oferece.

È fato conhecido que pessoas são seqüestradas mesmo com seus carros blindados, isto prova que não se preparam como devia para manter sua segurança mais estável. Outro caso que podemos citar é não se ter conhecimento algum de defesa pessoal, muitas vezes, nessas situações, a vítima entra em pânico e acaba sendo atingida por balas ou facadas, e em muitos desses casos se a referida vítima tivesse um conhecimento técnico e prático de defesa pessoal, tal fatalidade poderia ser evitada.

Portanto senhores empresários, vale a pena se informar mais sobre defesa pessoal associada a direção defensiva, afinal é preciso ter mais que uma opção de segurança e defesa.

# Atualize sua
# Avaliação Física

Com a nova versão do software mais vendido no mundo

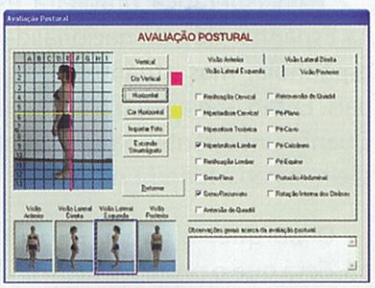
# PHYSICAL TEST 6.0

Agora com teste para piscina

## Principais Recursos Novos

- **Análise Postural Fotográfica.** (1)
- **Análise da Flexibilidade com Fotos.** (2)
- **Envia Relatórios Reais por e-mail.**
- **Novos Protocolos p/ Cardiorrespiratório.**
- **Cálculo de Vo2 Previsto.**
- **Cálculo da Zona Alvo de Trabalho.**
- **Cálculo do Déficit Aeróbio.**
- **Mais de 130 Protocolos p/ Composição.**
- **Controla Avaliações por Avaliador.**
- **Controle de Reavaliações.**
- **Relatório de Avaliações Realizadas.**
- **Ajuda Fotográfica com explicações para dobras, diâmetros e circunferências.** (3)

(1)




(2)

(3)

### *Versões do Physical Test* em Promoção:

- Versão 1.0 = Só R$ 99,00
- Versão 2.8 = 3x R$ 62,33
- Versão 6.0 = Consulte!

### Conheça também softwares para...

- Administração de Academias, Personal, Musculação e Nutrição.

## Aproveite!

### • Super Promoção "Base de Troca"

Troque agora seu software de qualquer marca por um Physical Test.

Na troca pela versão 6.0 pagaremos até R$ 839,00 pelo seu software e na troca pela versão 3.4 pagaremos até R$ 261,00 pelo seu software.

Ligue agora e comece a trabalhar com o MELHOR!

**Não Perca!**
Promoção válida até:
30 de Maio de 2006

**TERRAZUL SOFTWARE**

**0055 11 32729305 - www.terrazul.com.br**

11.000 Clientes e mais de 1.500 academias em 12 anos.

# O país do futebol

## Que venga el toro, mas que venga en bifes

É chegada a hora de mais uma copa do mundo e a esperança brasileira está na Espanha. Não de nacionalidade espanhola, mas atuantes naquele país. Então, me arrisco perguntar: - Quantos integrantes da seleção brasileira estão atuando no país?

O porque, é que me preocupa. Será que o profissionalismo das equipes nacionais é que afugentam o atleta brasileiro e faz com que ele busque outras praças para sua atuação esportiva? Será que a estrutura da nossa empresa esportiva de futebol é insuficiente para a prática do esporte e provoca a debandada do atleta? Ou é o poder, pura e simplesmente, do dinheiro?

Os clubes europeus são administrados da mesma forma que os clubes brasileiros. Um presidente, um diretor de futebol, um conselho de conselheiros e um monte de "corneta" buzinando na orelha do técnico e dos jogadores. Também um departamento de finanças e um de marketing, sempre em atrito. Um, querendo gastar apenas o previsto e com parcimônia, enquanto o outro, defendendo o princípio que para se fazer dinheiro é necessário o emprego de capital. Tal qual aqui na nossa terra.

Então onde está a causa geradora do problema?

Simples. No objetivo do empresário ligado ao futebol. Enquanto os clubes europeus buscam ganhar dinheiro através do jogador, da sua performance e dos resultados (títulos) que ele pode gerar, outros buscam ganhar dinheiro com o jogador, unicamente. Explico melhor! A licenciatura da marca para diversos produtos a serem explorados por empresas que financiam, industrializam, comercializam e pagam royalties aos clubes. A venda de uniformes é licenciada a várias confecções que se encarregam tanto da oficial como daquelas vendidas nas cordas e nos camelôs, a preços populares, atendendo a toda demanda do mercado. Encarregam-se inclusive da coibição e repressão do paralelismo. Ainda, a exploração da imagem do atleta em eventos sócio-culturais, visando a evidência e a manutenção da marca junto a mídia. Além de encher estádios, é claro.

No Brasil, vivemos o comércio de seres humanos, hábeis e talentosos, hoje na mais tenra idade. Cidadãos incultos, sem escolaridade, educados exclusivamente para a prática do futebol. Comercializa-se o atleta desde a idade mais tenra, cujo investimento não passa de poucos reais que se transformam em muitos dólares. Jogadores comprados por clubes de expressão no mercado interno a R$ 300 mil, sem investimento de formação, e vendidos a R$ 7 milhões. Quanto custaria trazer esse atleta de volta ao Brasil? (caso Roberto Carlos e Parmalat) Alguém conhece um investimento que possa render mais de 23 vezes em um prazo de dois anos?

Assim nos acostumamos e assim administramos as nossas empresas. Buscamos o imediatismo do resultado com um mínimo de investimento, esquecendo-nos que o sucesso da empresa está no crescimento gradativo e qualitativo. Só que isso dá trabalho e há de se ter paciência para o enriquecimento. Essa é a diferença entre a plantação e colheita, contra a escavação e extração. ●

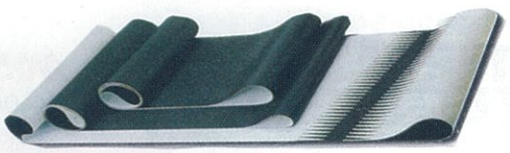
Gilberto Bertevello
Professor de Educação Física e Psicanalista.
Consultor de academias e Coach em PNL.

www.biopnl.com.br
bertevello@uol.com.br





LONAS PARA ESTEIRAS ERGOMETRICAS
ERGOTECH
UNINDO TECNOLOGIAS PARA SAÚDE



ERGOTECH CORREIAS TECNICAS LTDA.-R.Tacito Loschiavo,149Jd.Modelo -Amparo-SP Cep-13905-650
Fone/Fax:19 3807 7402 E-mail:vasconcellos.cia@hotmail.com.br-www.lonasergotech.com.br

Exatamente como deveria ser.
Só não faz curva.

www.yozda.com.br

YOZDA
FITNESS EQUIPAMENT
Licenciada Industry CO Ltda. Japan

Rua Anita Garibaldi, 41 - Vila Hipica Paulista - Marília - SP
Tel/Fax: (014)3451-5044 - vendas@yozda.com.br

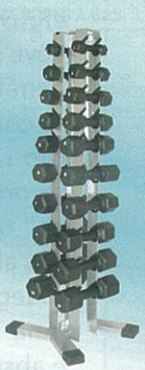
linha esportiva
spandex
www.spandex.com.br

## Presente nas melhores academias do Brasil

**KIT PUMP**

**DUMBELLS - REVESTIDOS**

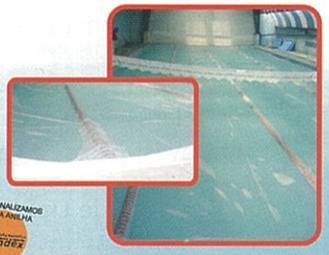
**HALTERES**



**MINI - TRAMPOLIM REVESTIDO**

**TORNOZELEIRAS - CORITA E LONA**

**LONA TÉRMICA PARA PISCINA**



**COLCHONETES - PROFISSIONAIS**

**ANILHAS**




**PROTETORES DE BARRAS**

PAPSport
www.papscenter.com.br

**SÃO PAULO** 11 3462 2666
spandex.vendas@bignet.com.br

**SANTOS** 13 3019 3586
paps.vendas@bignet.com.br

**TELEVENDAS** 13 3406 1466
paulo.vendas@spandex.com.br 3406 1169

# Dieta Programada Lean Body

## Uma das dietas mais famosas do mundo, idealizada para quem pratica exercícios físicos regularmente!!

Alexander Luiz Gomes de Azevedo
Médico Nutrólogo
CRM: 78596
www.hlpa.com.br
dralexander@ig.com.br

Não existe uma dieta milagrosa, mas é evidente que para cada organismo existe uma dieta mais efetiva que outra. A alimentação deve ser um prazer natural e algo benéfico para a sua saúde. Isto se consegue com uma alimentação racional e equilibrada. Nosso organismo é como uma "usina" que produz energia a partir dos alimentos consumidos, então o segredo do peso ideal é ter uma boa alimentação, digestão e absorção dos nutrientes fornecidos por estes alimentos.

A Dieta Programada Lean Body, foi desenvolvida pelo Dr. Cliff Sheats para pessoas praticantes de Atividade Física. Segundo ele, é importante saber que uma dieta baixa em calorias não serve em absoluto para queimar gordura, pois ela "queima" massa muscular. Então é melhor ter mais músculo e menos gordura. E que uma dieta baixa em calorias retarda os processos metabólicos que convertem os alimentos em energia.

A Dieta segue seus princípios básicos, como:

- Aumentar gradativamente as calorias (a cada semana as calorias são aumentadas);
- Dividir as calorias ao longo do dia;
- Fazer com que seu metabolismo trabalhe o melhor possível para queimar mais gorduras e ter mais energia;
- Seguir um programa de exercícios (praticar Atividade Física pelo menos 3 vezes por semana por 1 hora);
- Consumir alimentos antes e após a Atividade Física.

O autor explica também a importância da escolha de alguns nutrientes essenciais como carboidratos, proteínas, lipídeos e suas proporções.

- 65% de Carboidratos (preferir os integrais, como arroz e pão integral);
- 25% de Proteínas (preferir claras de ovo, carne branca da aves, peixes e carne de Soja);
- 10% de Lipídios (preferir as gorduras insaturadas, como azeite de oliva extra virgem, azeite de cártamo, de linho, linhaça).

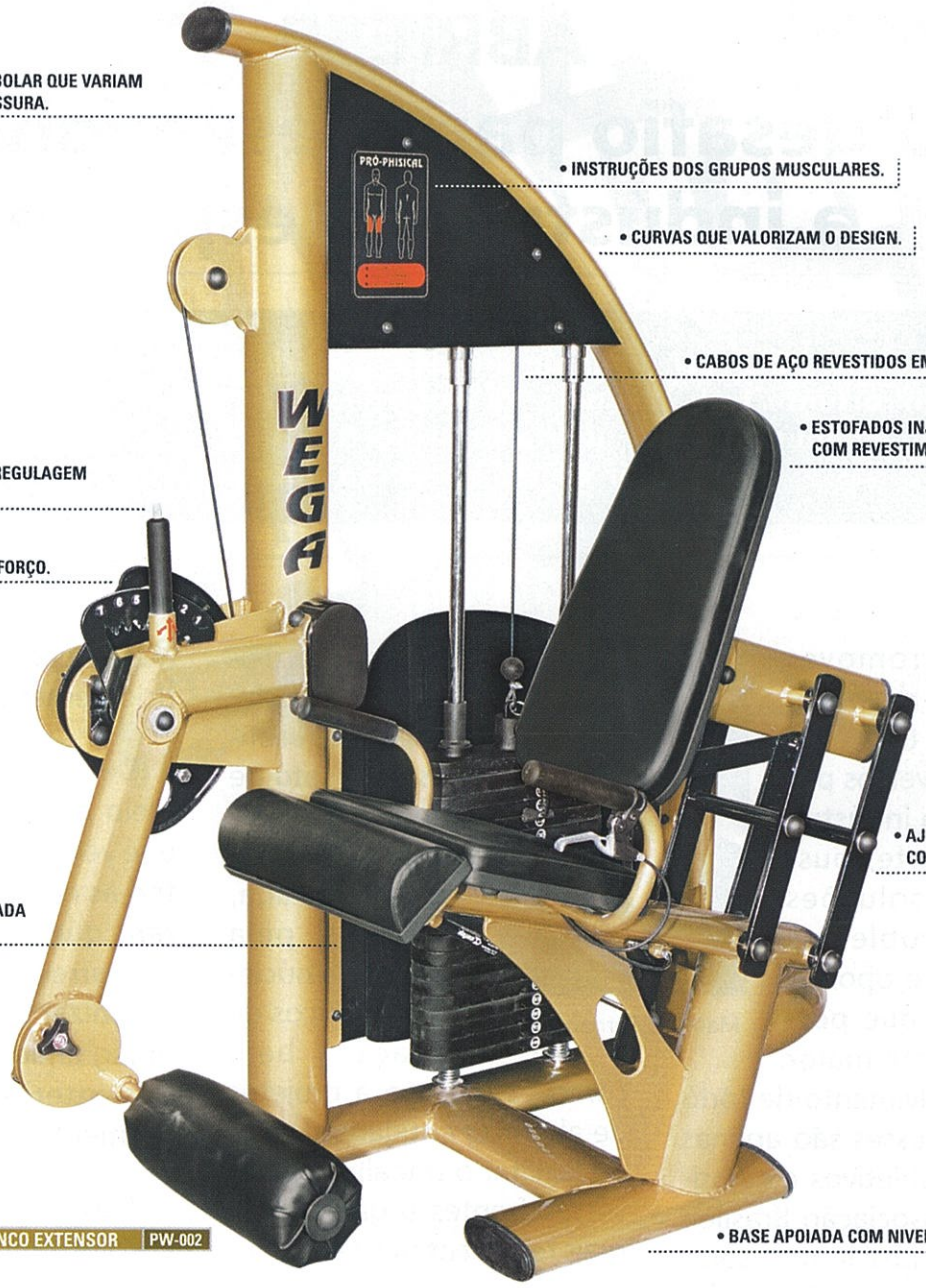
Para conseguir um corpo magro, segundo o autor, é preciso saber sua quantidade de gordura corporal, fazer exercícios regularmente e seguir o programa Lean Body, que são 7 semanas de uma dieta diferenciada para homens e mulheres. Esta dieta inclui o uso de suplementos em pó de carboidratos e proteínas para serem diluídos nos dias indicados com suco (sem açúcar) ou água.

Com esta dieta, o leitor poderá acelerar seu metabolismo para queimar mais gordura, estimular e aumentar seu nível energético, ter uma alimentação correta para chegar ao seu peso ideal, aprender alguns conceitos de nutrição e aplicar a si mesmo e sentir-se fisicamente saudável. Não esquecendo da importância de consultar um médico nutrólogo e nutricionista para equilibrar esta dieta de acordo com a sua idade, saúde e nível de exercícios. ●

Nos sites www.11dietas.com.br e www.hlpa.com.br você encontrará mais informações!!!

# WEGA

• INOVAÇÃO, QUALIDADE, DESIGN E SOFISTICAÇÃO,SE ENCONTRA AQUI !!!




• ESTRUTURA ELÍPTICA E TUBOLAR QUE VARIAM DE 3.0mm à 4.7mm DE ESPESSURA.

• INSTRUÇÕES DOS GRUPOS MUSCULARES.

• CURVAS QUE VALORIZAM O DESIGN.

• CABOS DE AÇO REVESTIDOS EM NYLON.

• ESTOFADOS INJETADOS EM POLIURETANO E COM REVESTIMENTO EM CORVIN ANTI-MOFO.

• BOTÕES QUE FACILITAM A REGULAGEM DOS EQUIPAMENTOS.

• SISTEMA VARIÁVEL DE ESFORÇO.

• AJUSTE DE REGULAGEM DE BANCO COM AMORTECEDORES A GÁS.

• CARENAGEM MOLDADA EM ACRÍLICO.

• BANCO EXTENSOR | PW-002

• BASE APOIADA COM NIVELADORES DE ALTURA.

• BANCO FLEXOR | PW-003

• BANCO ADUTOR | PW-005

• PEITORAL | PW-013

• BANCO P/ BÍCEPS | PW-024

• POLIA SUPERIOR | PW-017

PRÓ-PHISICAL: Rua Rodolfo Alexandre Martinelli, 140
7.o Distrito Industrial - CEP: 17212-747 - Jaú-SP
E-mail: prophisical@prophisical.com.br
Homepage: www.prophisical.com.br

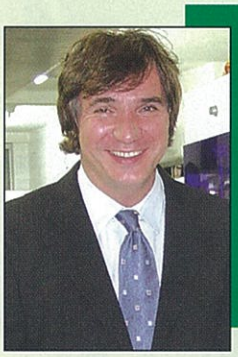
FAX: (14) 3621-1880
VENDAS: (14) 3624-2521 • 3624-9707
3624-3055 • 3622-5541

PRÓ-PHISICAL®
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

# ABRIESP
# O desafio para desenvolver a indústria do esporte

**Fundada há pouco mais de um ano, a Abriesp vem realizando um importante trabalho na área esportiva e de fitness, buscando o desenvolvimento da indústria do esporte, seja nas áreas competitiva, de lazer ou de formação educacional.**

Promover maior interface entre os diversos públicos da indústria do esporte, buscando soluções para problemas comuns e oportunidades que possam gerar maior desenvolvimento de todo o setor. Esses são apenas alguns objetivos da Abriesp – Associação Brasileira da Indústria do Esporte, fundada em 2004, que começou a ganhar corpo no ano passado.


Maurício Fernandez

Presidida por Maurício Fernandez, a Abriesp congrega empresas de várias áreas e portes. "A intenção é integrar as empresas, estreitando relacionamentos e criando maior espaço para diálogos e estabelecimento de alianças. Pelo fato de a indústria do esporte ser bastante segmentada, optamos pela criação de núcleos específicos de atuação, bem como pelo apoio a projetos de algumas entidades, a fim de facilitar o trabalho nas diversas frentes e ganharmos mais representatividade", comenta o presidente Maurício Fernandez.

De acordo com ele, em meio a tantas mudanças que vêm ocorrendo no setor, as empresas perceberam que, mesmo sendo concorrentes, precisam se organizar para obter maior legitimidade na defesa dos interesses de cada segmento.

"Com a união de forças consegue-se resulta-

ABRIESP
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DA INDÚSTRIA DO ESPORTE

# VAMOS MOVIMENTAR A SUA ACADEMIA!

O **Near Media Wellness** aproxima sua academia de grandes empresas e gera oportunidades de negócios, valorizando seu espaço físico através de ações promocionais como a distribuição de brindes, degustação e lançamentos de produtos e tendências.
Um diferencial que vai agradar muito a você e seu cliente.

Se sua academia ainda não faz parte do **Near Media Wellness**, ligue para nós*:

**(11) 5573-3757**

www.nearcomunicacao.com.br

*Cadastramento sujeito à análise do perfil do estabelecimento.

Near media wellness®
comunicação objetiva

dos mais concretos e eficazes. Nós, da indústria esportiva, estávamos à deriva, especialmente micro, pequenas e médias empresas. Não havia nenhuma entidade que olhasse por nossos interesses. A Abriesp vem preencher essa lacuna", observa Fernandez.

Atualmente, a entidade abrange cinco áreas através da atuação de cinco núcleos distintos: Equipamentos, Alimentos, Infraestrutura, Acessórios e Vestuário, que atuam conforme os interesses de cada segmento.

No âmbito de alimentos, a entidade estabeleceu parceria com a Associação Brasileira da Indústria de Alimentos Dietéticos (Abiad), apoiando os projetos em prol da busca de melhorias em várias frentes, como questões técnicas, regulatórias e tributárias ligadas a alimentos e complementos nutricionais, produtos bastante consumidos nas áreas de esporte e de fitness.

Em se tratando de equipamentos, a Abriesp está atuando juntamente com a Câmara Setorial de Equipamentos de Ginástica da Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos (Abimaq), que também já possui projetos em andamento. A Câmara Setorial nasceu no ano passado e congrega 15 associados da área de equipamentos.

"A nossa maior reivindicação é em relação à redução da carga tributária dos equipamentos e aparelhos de ginástica, que é muito alta e acaba dobrando o valor do produto. Atualmente, estamos unidos em volta dessa causa, tentando mostrar para o Governo que é um absurdo uma carga tão alta de tributos para produtos que contribuem com a melhoria da qualidade de vida da população, uma vez que está mais do que provado que a prática de exercícios físicos previne uma série de doenças e pode contribuir para diminuir gastos com saúde", comenta Takaschi Nishimura, vice-presidente da Câmara Setorial de Equipamentos de Ginástica da Abimaq.

José Manuel Correa

Outro importante trabalho realizado pela Câmara, apoiado pela Abriesp, é a busca da normatização para equipamentos e aparelhos de ginástica, validada por órgãos especializados em biomecânica. "Temos equipamentos entrando no mercado, fabricados sem qualquer preocupação com qualidade, o que acaba gerando uma concorrência desleal, sem contar que pode comprometer o preparo e a performance do atleta ou do praticante", lembra o empresário.

Na visão do vice-presidente, o desenvolvimento do esporte é de extrema importância para crescimento do País e para gerar uma indústria pujante.

Nesse aspecto, a Câmara da Abimaq também luta por melhores condições de exportação para empresas de equipamentos nacionais. "Temos empresas que exportam, mas são ações isoladas de fabricantes que não recebem qualquer apoio. A redução dos impostos é um primeiro passo para tornar os fabricantes nacionais mais competitivos, permitindo maior organização e uma atuação mais proativa na busca da criação de uma plataforma de exportação para esse setor", acrescenta José Manuel Correa, presidente da Câmara Setorial de Equipamentos de Ginástica da Abimaq.

**FL 500**
**Spinning Future**

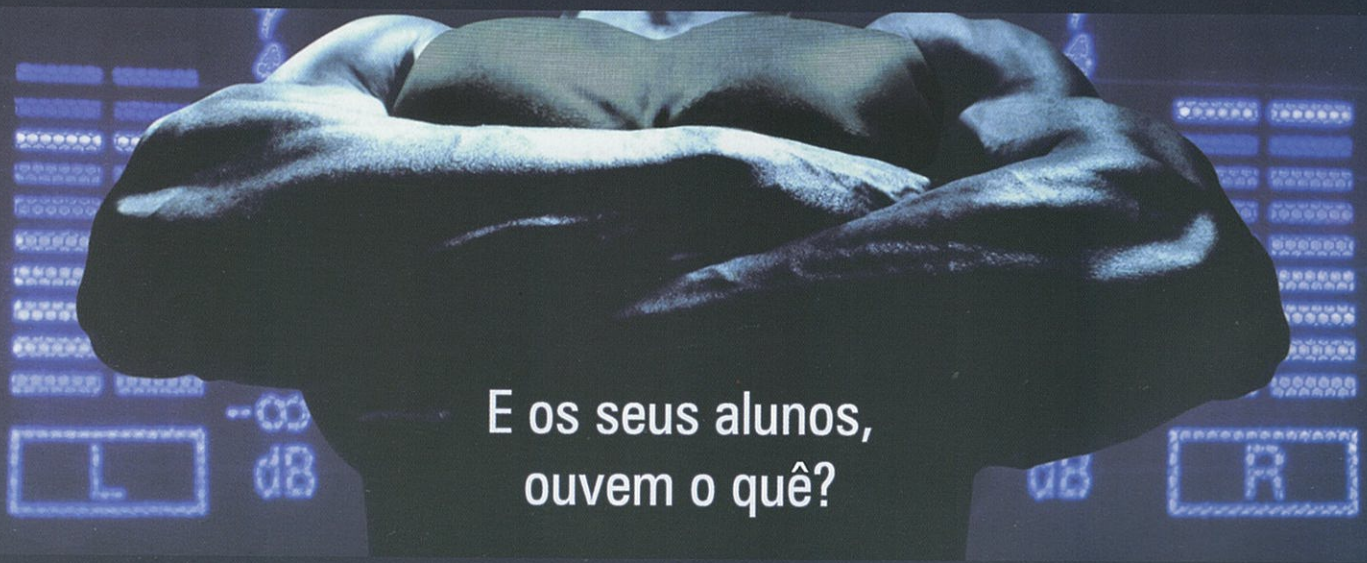
**LANÇAMENTO**

**R$ 2.480,00 EM 6X**

Free Life fitness
Equipamentos Profissionais

Fábrica : (61) 3484-3887 Tel/Fax(61) 3556-9383
Freelife_5@hotmail.com www.freelifefitness.com.br

Mais de 600.000 alunos satisfeitos e motivados
ouvem LISTENX em todo Brasil!




E os seus alunos,
ouvem o quê?

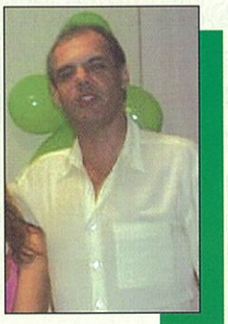
Listen X
Professional Music Programming

**RÁDIO ACADEMIA**

Tel: 55 11 5572-7716 www.listenx.com.br

## Acessórios

Outro núcleo que vem se organizando de forma consistente na Abriesp é o de acessórios, cujo vice-presidente é Genaro Garrido Neto. "O Brasil é uma grande força em várias modalidades esportivas, mas existem alguns segmentos da indústria do esporte que não desenvolveram todo seu potencial. A realização de um trabalho conjunto dos envolvidos nesse setor pode realmente gerar importantes benefícios para todos. A Abriesp está conclamando as empresas da área de acessórios, mostrando que a união é a única forma de termos nossas reivindicações atendidas", comenta Genaro Garrido Neto.



Genaro Garrido Neto

Entre as solicitações do Núcleo de Acessórios, a redução da carga tributária, especialmente na área trabalhista, é uma prioridade para o grupo de trabalho. O Núcleo também pretende atuar no âmbito governamental para que as empresas recebam incentivos fiscais para exportação, assim como consigam importar com mais facilidade e agilidade as matérias-primas de que, eventualmente, necessitem para sua produção.

"Estamos tentando integrar pessoas que conhecem e entendem nossas dificuldades. Temos mantido contato com representantes de várias áreas, contatando secretários de esportes de várias cidades, entidades com as quais poderemos estabelecer parcerias, enfim, buscando uma atuação mais abrangente de modo a contribuir para a construção de uma indústria forte e competitiva", destaca Genaro.

Segundo ele, existem muitos produtos importados que entram subsidiados no País, prejudicando a indústria nacional. "O que queremos é condições para competir com igualdade no mercado. Não tememos a concorrência, mas lutamos contra a concorrência desleal", alerta.

O grupo também atuará para facilitar a participação dos associados em eventos e feiras, visando favorecer o intercâmbio e a troca de experiências. "Estamos plantando uma semente e esperamos que a indústria do esporte perceba a seriedade do trabalho que pretendemos realizar em prol do fortalecimento do setor empresas", finaliza Genaro.

## Conquistas

Na área de Infra-estrutura, que envolve todo ambiente onde o esporte acontece, seja competitivo, de lazer ou de formação educacional, a Abriesp também começa a ganhar força e comemora conquistas.

Presidida por Sérgio Schildt, o Núcleo de Infra-estrutura luta pela redução da carga tributária, bem como para a criação de padrões mínimos para projetos de construções esportivas, a fim de que o esporte em suas diversas modalidades seja praticado em condições mínimas necessárias no que se refere a pisos, iluminação etc., garantindo o conforto e a integridade física do praticante.

Outro esforço do Núcleo visa o desenvolvimento de produtos e serviços voltados para a exportação, bem como a busca por maior qualificação de produtos brasileiros e maior nacionali-

# Se o seu negócio é uma academia, o nosso é cuidar dela.

**Controle de Acesso**
access manager

**Prescrição de Exercícios Musculação**
body manager

fitness manager

**Avaliação Física**
physical manager

**Envio de e-mails automáticos**
web manager

Soluções para Academias, Clubes, SPAs e Escolas.

Acesse o site para obter o demonstrativo gratuito.

Revendas:

TIME Controle de Ponto / Acesso
Tel: 47 3397-1555
comercial@timetec.com.br
www.timetec.com.br
**Santa Catarina**

GPR Digital Tecnologia em Controle de Ponto e Acesso
Tel: 43 3321-6176
comercial@gprdigital.com.br
www.gprdigital.com.br
**Paraná**

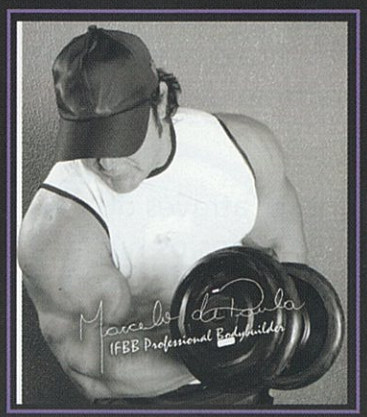
Precision Soluções em Controle de Ponto e Acesso
Tel: 51 3029-8664
comercial@precisionsistemas.com.br
www.precisionsistemas.com.br
**Rio Grande do Sul**

Produzido por:
**Manager Consulting**
Tel: 47 3028-3230
Cel: 47 8803-2530
agaspar@fitnessmanager.com.br
**www.fitnessmanager.com.br**

MANAGER CONSULTING
Tecnologia e Gestão de Negócios

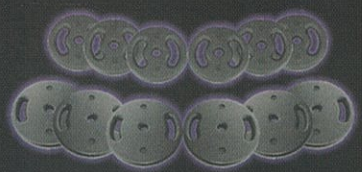
# Equilíbrio Fitness

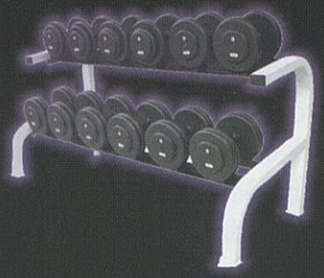
*A arma perfeita para o máximo desenvolvimento do seu corpo!*

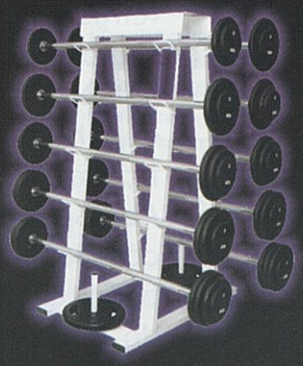


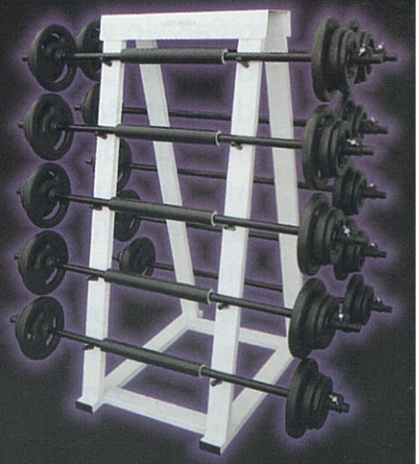
## Linha Completa

*Anilhas, acessórios para musculação*
*e Dumbells de Borracha Prensada de tecnologia internacional*









www.equilibriofitness.com.br
equilibrio@equilibriofitness.com.br (31) 3541-6446
Rua Três, 341 - Distrito Industrial Bela Fama - CEP 34000-000 - Nova Lima - MG

zação em projetos de infra-estrutura esportiva.

"A idéia é criar um selo de qualidade que vai identificar os produtos que possuem padrões mínimos de qualidade, exigidos em cada modalidade esportiva. Trata-se de um projeto para médio e longo prazo, que temos a certeza de que será um grande estímulo para o setor e para a indústria nacional", garante Sérgio.

Sérgio Schildt

O Núcleo ainda trabalha no desenvolvimento do mercado brasileiro para novas modalidades esportivas em que o Brasil não tem tradição, mas apresenta potencial. "O Brasil está inserido definitivamente no esporte de alto rendimento. Hoje, não somos mais somente o País do futebol. Somos o País do voley, do futsal, do karatê, do atletismo e de uma série de outras modalidades nas quais temos conquistado credibilidade e destaque. Estamos nos transformando em uma potência esportiva de forma muito rápida, sem contar que o País é também considerado um potencial agente para a realização de vários eventos internacionais. Com isso, a indústria precisa estar preparada para atender às necessidades do mercado esportivo que exige alto nível técnico em termos de infra-estrutura", comenta Sérgio.

Nesse contexto, o desenvolvimento do para-esporte, área em que o Brasil também vem se destacando, é outro foco de atuação do grupo. "Temos grandes representantes em eventos para-esportivos. Para garantir a melhor preparação dos atletas e equipes competitivas, vamos atuar para oferecer a infra-estrutura necessária para o desenvolvimento desses atletas e para crescimento do para-esporte no País", comenta Sérgio.

Segundo o vice-presidente, visando divulgar o trabalho da Abriesp, o Núcleo também vem participando de feiras e eventos do setor, como a Expo Business, que acontece entre os dias 6 e 8 de julho, no Expo Center Norte, em São Paulo, da qual a Abriesp é patrocinadora. Na ocasião, o Núcleo irá participar do ciclo de palestras, tendo profissionais abordando assuntos sobre infra-estrutura para a indústria esportiva.

## Manual técnico

O grupo vem trabalhando ainda, em parceria com o Secovi – Sindicato da Habitação, no desenvolvimento de um manual técnico para contratação de projetos de arquitetura esportiva para condomínios e outras áreas. "A intenção é garantir a qualidade da prática do esporte, seja em academias, edifícios, escolas, clubes etc.", acrescenta Sérgio.

A Abriesp, através do Núcleo de Infra-estrutura, já está oferecendo serviço de consultoria técnica gratuita ao mercado para projetos de infra-estrutura esportiva. Através desse serviço os clientes podem obter as informações de que necessitam para viabilizar seus projetos e garantir o retorno do investimento.

"A Abriesp, através do trabalho de todos os núcleos, pretende atuar para que o esporte no Brasil seja encarado como elemento de integração social, de estímulo à saúde e de combate de doenças. Também buscamos o desenvolvimento do esporte de alto rendimento, o que permitirá o crescimento

de todo o setor. A busca pelo desenvolvimento de novas tecnologias na área de pisos, dimensionamento de construções, roupas, alimentos, equipamentos e outros produtos que envolvem a indústria do esporte como um todo gera benefícios que poderão ser compartilhados e estendidos a todos os praticantes em todos os ambientes que o esporte acontece. Acredito que o trabalho da Abriesp contribuirá para um grande salto qualitativo do Brasil na área esportiva, seja em relação ao esporte de alto rendimento, lazer ou formação educacional", analisa Sergio.●

PAPS
TELEVENDAS 13 3019.3586
SAO PAULO 11 3462.2666 paps.vendas@bignet.com.br
Aprovada nas melhores Academias
Garantia de 01 ano

f Academia
O MAIS COMPLETO SOFTWARE PARA ADMINISTRAÇÃO DE ACADEMIAS ESPORTIVAS

- Controle de Recebimentos de Mensalidades
- Controle de Pagamento de Funcionários
- Controle de Recebimentos de Vendas
- Controle de Pagamento de Contas
- Controle de Mensagens e Acesso
- Gerenciamento de Turmas
- Emissão de Mala Direta
- Relatórios Financeiros
- Catraca Eletrônica
- e muito mais...

(17)3011.1377
facademia@facademia.com.br
facademia

Caso não tenha internet...
Peça agora o cd de demonstração por telefone ou pelo endereço:

Av. Potirendaba, 1610 sala 01
São José do Rio Preto - SP
CEP: 15080-000

Acesse www.facademia.com.br
e faça um download da versao demonstração
fácil de usar eficiente seguro

DESDE 1997

# Os modernos tatames de Judô

Sérgio Antônio Ferreira Schildt
Vice Presidente da ABRIESP - Setor de Infra Estrutura
Diretor da RECOMA Construções, Comércio e Indústria Ltda.
sergio@recoma.com.br

Amigos Leitores da Revista Empresário Fitness,

Um dos maiores atrativos de uma academia moderna é a área destinada às artes marciais, em especial o JUDÔ, esporte que já deu para o Brasil Campeões Olímpicos e Campeões Mundiais.

É uma modalidade esportiva completa que alia o equilíbrio físico ao equilíbrio mental, que conjugados trazem enormes benefícios à saúde, exercitando quase a totalidade de nossa musculatura, grande queima de calorias, diminuição dos níveis de estresse, aumento considerável do autocontrole mental e disciplina, além de ser uma excelente forma de defesa pessoal.

Para que se tire maiores proveitos da prática desta arte marcial é imprescindível que as academias possuam um de seus equipamentos fundamentais: O TATAME.

Estes "colchões especiais" que servem para atenuar as contusões que ocorrem em função dos exigentes treinos a que os praticantes deste esporte são submetidos, no princípio eram feitos puramente de palha, e revestidos com tecidos grossos e resistentes.

Posteriormente os tatames foram feitos com borracha e EVA.

Porém, tinham o seu lado negativo:

- Causavam muitas contusões nos dedos, pés e mãos em função dos desníveis entre os tatames, muitas luxações e fraturas pois os atletas ficavam presos ou enroscados entre as peças que deslizavam e por não possuírem amortecimento correto.

Também ocorriam problemas de alergias causadas pela palha ou componentes alergênicos que compunham seu interior e infestações bacterianas e fungicas dos tecidos de revestimento destes tatames, que contaminavam os atletas.

Hoje, no entanto, os modernos tatames, com tecnologia internacional, utilizados em diversas Olimpíadas, Campeonatos e Torneios Mundiais e aprovados pela FIJ - Federação Internacional de Judô e CBJ - Confederação Brasileira de Judô, já estão disponíveis no mercado nacional com as especificações técnicas que abaixo relaciono:

- Camada interna de amortecimento composta de grânulos de espuma especial de poliuretano, de densidade controlada, agregados com adesivo poliuretânico bicomponente, totalmente isenta de EVA, portanto, com maior resistência a deformações;
- Revestimento externo com tecido de vinil texturizado, ultra-resistente, especialmente desenvolvido para melhor desempenho dos atletas, com tratamento bactericida e fungicida;
- Base inferior de látex, tipo colméia, antiderrapante, colada ao tatame com adesivo hot melt, que dificulta a movimentação das peças, durante a prática esportiva;
- Dimensões (largura X comprimento X espessura) absolutamente constantes e uniformes.

**Como pode ser observado, nada mais é improvisado na área esportiva, e todo desenvolvimento tecnológico dos equipamentos visa a melhor prática do esporte, o melhor rendimento e preservação da saúde do atleta, tornando-se um importante diferencial para a sua academia.** ●

# SPORTMIX

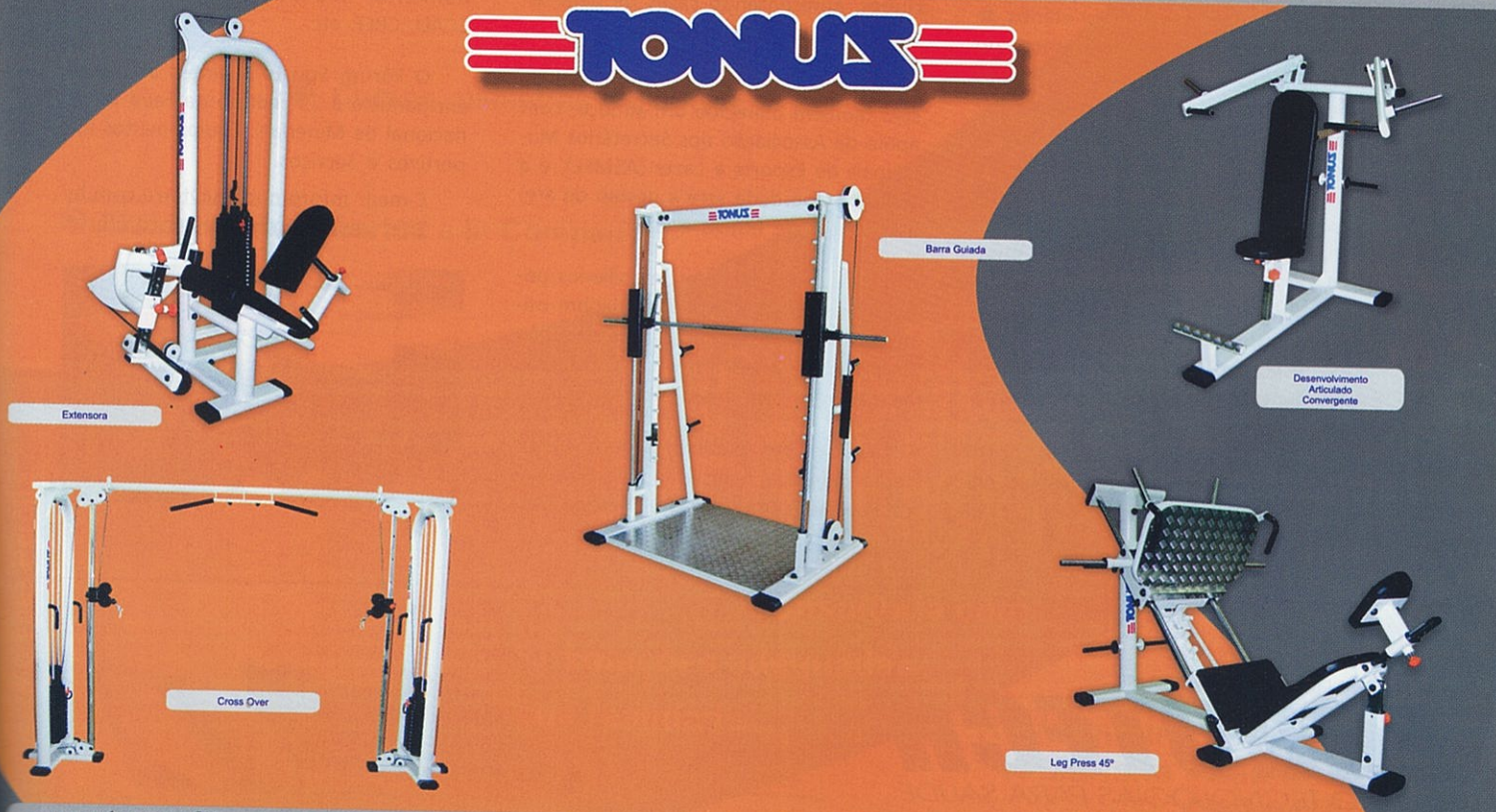
**CONSULTE: EQUIPAMENTOS SEMI-NOVOS REVISADOS E COMPLETA LINHA DE ACESSÓRIOS**

**REPRESENTANTE EXCLUSIVO**
**fones: (11) 3733-2500 / 3733-2200**
**www.sportmix.com.br**

**BIOMAX®**

# NOVA LINHA TUBULAR

**TONUS**




**www.tonusfitness.com.br**
**(19) 3441-9693**

TONUS
Tecnologia 100% Brasileira

# Fórum Sports Business

**Redação Empresário Fitness & Health**

De 6 a 8 de julho, o Pavilhão Amarelo do Expo Center Norte sediará mais uma edição do FORUM SPORTS BUSINESS. Com o apoio da ISPO, empresa alemã organizadora das maiores feiras de esportes do mundo.

O Fórum está dividido em dois setores: **Forum Lojistas** e **Forum Health & Fitness**.

O **Forum Lojistas** contará com a presença de grandes nomes do mundo do *sport business* mundial. São personalidades como o Diretor de Compras do El Corte Ingles, a maior loja de departamentos da Europa; o Diretor de Compras da SportScheck, a maior cadeia de mega stores esportivas, com grande participação em e-commerce na Europa, e mais o Diretor da Bever Zewerfsports, a maior rede de lojas de esportes outdoor da Europa.

Estes profissionais irão apresentar aos diretores de grandes magazines de todo o país, bem como proprietários de lojas segmentadas e mega stores do esporte, seus *cases* de sucesso e suas experiências em rentabilização de departamentos de esportes em grandes magazines. É uma boa ocasião para adquirir conhecimentos e trocar experiências com empresários de um setor muito desenvolvido naquela parte do mundo e em pleno crescimento no Brasil.

Os lojistas dos segmentos de acessórios esportivos, confecções e calçados, suplementação vitamínica, bike shops, surf shops e de esportes radicais também terão palestras segmentadas, com apresentação de *cases* de sucesso em seus respectivos setores.

O **Forum Health & Fitness** reunirá em eventos com duração aproximada de duas horas, chamados Módulos-satélite, os 5 principais segmentos que relacionam a prática esportiva à qualidade de vida: Clubes, Secretarias de Esporte, Incorporadoras, Hospitais e Clínicas, Faculdades e Escolas.

Em conjunto com a Confederação Brasileira de Clubes (CBC), será oferecido aos diretores de clubes um almoço, durante o qual se falará sobre administração de áreas de lazer e fitness em clubes, apresentando *cases* de bem-sucedidas academias terceirizadas.

Para os administradores públicos será também oferecido um almoço, com apoio da Associação dos Secretários Municipais de Esporte e Lazer (ASMEL), e a temática abordada será a gestão de áreas públicas de fitness e lazer.

Já os Incorporadores Imobiliários poderão assistir uma explanação sobre otimização de áreas de lazer, terceirização de piscinas e áreas fitness para academias e acordos com áreas públicas de lazer.

Os médicos e diretores de hospitais terão palestras realizadas pela Sociedade Paulista e Brasileira de Medicina Desportiva sobre a lucratividade de centros de treinamento ou de uma pequena academia montada em consultórios, com apresentação de *cases* de clínicas e hospitais que hoje investem de maneira concreta na qualidade de vida dos pacientes.

No módulo para diretores de escolas e faculdades, o foco das palestras é a otimização de quadras e piscinas, a partir da orientação para construção e/ou adaptação dos centros de treinamento para a prática esportiva social.

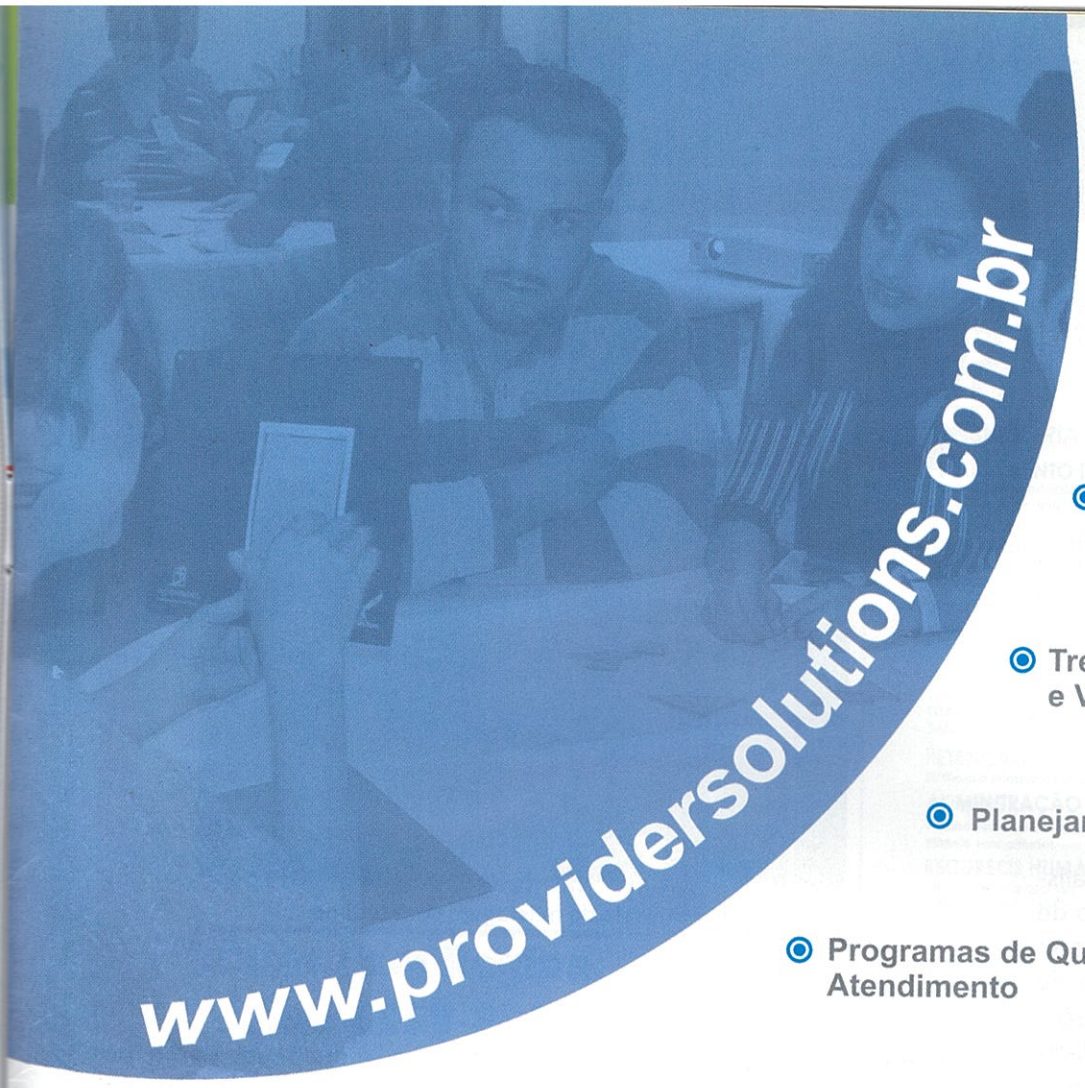
Para o proprietário de academia, o Fórum apresenta ainda o curso Business & Networking, organizado pela consultora Marynês Pereira, da Provider Solutions, em parceria com a Revista Empresário Fitness, sobre gestão de negócios, captação e retenção de alunos. Com a participação do Profº Gilberto Bertevello, presidente do Sindicato das Academias, serão apresentados temas de fundamental importância, como IPTU, ECAD, CREF, etc.

O Fórum Sports Business acontece em paralelo à 23ª edição da Feira Internacional de Materiais, Equipamentos Esportivos e Serviços.

E-mail: mfpromocoes@terra.com.br
Site: www.sportsbusiness.com.br

LONAS PARA ESTEIRAS ERGOMETRICAS
ERGOTECH
UNINDO TECNOLOGIAS PARA SAÚDE

ERGOTECH CORREIAS TECNICAS LTDA.-R.Tacito Loschiavo,149Jd.Modelo -Amparo-SP Cep-13905-650
Fone/Fax:19 3807 7402 E-mail:vasconcellos.cia@hotmail.com.br-www.lonasergotech.com.br



www.providersolutions.com.br

# Sua academia do projeto até o sucesso!

- Planejamento Estratégico
- Recrutamento e seleção de pessoas
- Treinamento de Recepção e Vendas
- Planejamento Financeiro
- Programas de Qualidade e Atendimento
- Programas Motivacionais e Dinâmica de grupo
- Cursos, palestras e eventos
- Treinamentos abertos e In Company

imediata

Marynês Pereira

## Provider Solutions

**Consultoria com soluções adequadas à sua realidade**

R: Vergueiro, 2087 - Cj. 101
V. Mariana - São Paulo/SP
CEP 04101-000
Tel. (11) 5087-8872

# Projetos para relaxar

Patricia Totaro
É proprietária da empresa de arquitetura que leva seu nome

Especialista em projetos arquitetônicos voltados ao setor de fitness e bem estar.
patricia@patriciatotaro.com.br
www.patriciatotaro.com.br
(11) 3034-5545

ATMA - sala de massagem com tatame

Todos os especialistas no mercado de fitness confirmam: a busca da qualidade de vida, que engloba não só a boa forma física, mas também o relaxamento mental é tendência.

A tendência chegou aos projetos: várias academias já dispõe do "Espaço Zen", enquanto aparecem também empreendimentos que trabalham somente este segmento.

## Como transformar um espaço dentro de sua academia em "Sala Zen"?

Primeiro, busque um espaço tranqüilo, o mais longe possível dos sons característicos da academia. Caso seja impossível, faça tratamento acústico na sala, com portas que vedem bem, vidros duplos e até uma parede falsa em gesso acartonado com lã de rocha ensacada dentro, dependendo do caso.

Outro fator muito importante é a ventilação. É absolutamente imprescindível uma ventilação adequada no espaço zen. A preferência é por ventilação natural, mas se ela faltar, também tem jeito: use um ar condicionado, que não produza ruído direto na sala (tipo "split" por exemplo).

Agora pense no que o aluno vai ver quando estiver neste espaço: espaço zen lembra automaticamente natureza. Se esta sala puder ter vista para um jardim externo, ótimo! Plante uma árvore frutífera próxima à janela e você garantirá não só o visual, mas também os pássaros que vão freqüentar o lugar em função das frutas. Pode-se criar também um jardim interno, com alguns vasos e se for possível, um pouco de água em forma de espelho d'água ou fonte.

A decoração é outro ponto importante: procure cores relaxantes ou neutras para as paredes. Trabalhe texturas diferentes nos revestimentos, para criar contraste e aconchego, como por exemplo, massa texturizada nas paredes, pedras no jardim e madeira (ou laminado de madeira) no piso.

A iluminação é de preferência indireta, seja através de sancas, ou com luminárias que jogam a luz para cima. Procure sempre as lâmpadas fluorescentes, que são mais econômicas, mas com temperatura de cor baixa (amareladas). Vale colocar alguma luz de destaque do tipo dicróica, somente em poucos lugares.

Importante! Não esqueça que para a maioria das academias, este espaço será usado para as aulas chamadas "mind", mas que também pode ser usado para outros tipos de aulas. Então é importante não carregar demais na decoração colocando excesso de elementos que não agradem aos outros freqüentadores, ou uma iluminação tão suave que não crie incentivo para outros tipos de aula.

# Negócios & Oportunidades

## Passo o Ponto!

**Academia com 2 salas amplas.**
**Uma com divisória de vidro**
**e carpete de madeira.**
**Outra com tatame no solo.**

**Vestiário Feminino e Masculino**
**com banheiros e chuveiros.**

**Tratar com Regina.**
**Fone: 3259-8846**

## Aumente a eficiência da sua Academia

**CONSULTORIA EM ESPORTE E FITNESS**

**PLALEJAMENTO PARA CONTRUÇÃO E REFORMA**
Construa sua academia com eficiência - Economise evitando erros de espaço
Coloque espaços em locais estratégicos - Decoração de ambientes
Criação de plano de Negócio

**CAMPANHAS PUBLICITÁRIAS**
Aumente o número de visitas com baixo custo - Anuncie de forma eficiente
Criação de folders, bunners, logos, etc

**VENDAS**
Treinamento de vendas para recepcionistas - Telemarketing
Convenios - escolas - empresas, condomínios

**ATENDIMENTO**
Todos os funcionários comprometidos com o atendimento
QTA - Qualidade total no atendimento
SAC - Serviso de atendimento ao cliente

**RETENÇÃO**
Diminua o número de desistências - Crie ferramentas para reter mais

**ADMINITRAÇÃO**
Analise sua empresa através do fluxo de caixa - Gere um plano de contas
Planeje suas atitudes

**RECURSOS HUMANO**
Crie um time de sucesso - Avalie seus funcionários
Qual a melhor forma de contratação e remuneração

**Atendimento à todo Brasil**
**Video conferência via msn**

F. (11) 6671-1174 / 9939-4833
marcelo@modellacenter.com.br Cons. Marcelo Massafelli

## OUTFITMIXX

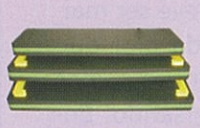
EQUIPAMENTOS, TATAMIS, PISOS ESPECIAIS
E ACESSÓRIOS ESPORTIVOS
ESTEIRAS E BICICLETAS
profissional - residencial - condomínio

*Representamos empresas de aparelhos novos para musculação e fitness.*

*Completa linha de acessórios e pisos para fitness, artes marciais e boxe.*

Kit Completo de Tatamis

Material completo para boxe


Step Modular

*Reformamos todos os tipos de aparelhos de musculação (utilizamos pintura eletrostática e tapeçaria naval).*

*Solicite visita sem compromisso tanto para reforma quanto para manutenção.*

*Fones: (11) 3906-0860 - 9712-1060*
*Site: www.outfitmixx.com.br*
*E-mail: outfitmixx@ig.com.br*

## Soluções em toalheiros

### Vantagens

Investimento zero

Você não compra as toalhas, a FIT investe na sua Academia.

Parceria

Participação nas Vendas.

Rua: Caimá, 98 Portaria 2- Interlagos Sul Cep: 06900-000
Embú Guaçu -SP FONE: (11) 4661-7786
www.fitsolutions.com.br

FIT SOLUTIONS
Aluguel de Toalhas

ATMA - sala zen

BMF - sala de relaxamento

## Espaços alternativos não são espaços improvisados!

Quando se decide por implantar um espaço para atividades zen, é claro que o departamento técnico da academia se prepara para implantar boas aulas dentro deste conceito para seus alunos. Este profissionalismo deve ser pensado também na arquitetura, evitando "mascarar" o espaço com conotação esotérica, que pode não agradar a grande parte do público e sim criando um projeto bem conceituado, que leve em conta o conforto do aluno e um ambiente que estimule aos cinco sentidos.

## Massagens e Relaxamento: Spa Urbano

Além das aulas, o Espaço Zen pode conter também espaços para relaxamento e spa urbano, com salas de massagem e banho de ofurô.

Neste caso, a preocupação com o conforto acústico deve ser maior ainda. Não há nada pior que estar em massagem e ouvir alunos saindo da aula conversando. Então a primeira dica é esta: jamais coloque a parte de spa na passagem para outras áreas da academia. O som ambiente também deve ser possível de ser controlado individualmente e deve ser diferente do resto da academia.

Existem várias modalidades de massagem. Algumas são aplicadas no chão, sob tatame de palha, outras sobre macas tradicionais e há ainda o RPG que necessita de maca com apoio para os braços. Antes de definir qual o espaço de cada sala é preciso saber quais modalidades serão aplicadas nela.

Algumas massagens usam óleos ou géis no corpo e exigem banho em seguida, lembre-se sempre de ter um pequeno banheiro completo (com chuveiro) por perto. Uma boa idéia é ter também um espaço para o usuário guardar a roupa e colocar um roupão antes da massagem, o que ajuda no processo de mudança de estado de espírito.

Quando se acaba a massagem é importante ter um local para relaxar, que faz a ponte entre o ambiente externo e o zen. Pode ser uma sala com poltronas ou espreguiçadeiras ou ainda um jardim interno.

A ambientação do spa deve sempre remeter ao relaxamento e pode ser conceituada da mesma forma que a Sala Zen, com materiais naturais, decoração com móveis de fibra ou tecido natural, tudo confortável. ●

### Resumindo

**Escolha as atividades de seu espaço, defina a dimensão dos ambientes, sem que fiquem muito apertados, conceitue a decoração e *BOM PROJETO!***

# Portal da educação FÍSICA

www.educacaofisica.com.br

TOP 10 PRÊMIO iBEST 2006 ESPORTES

## LANÇAMENTO

Autor: **Prof. Dr. João Carlos Bouzas Marins**

3 DVD's + Manual por R$ 279,00

Esse e outros títulos em DVD e VHS sobre Educação Física, Esportes, Fitness, Ginástica Laboral, Lazer e Saúde, além de CD's para aulas de ginástica, livros didáticos, softwares e vestuário, você pode encontrar na loja do maior Portal de Educação Física do País.

**GANHE 10% DESCONTO**

Digite o código EFIT-15985-PRO-2006 no fechamento do pedido (válido até 30/06/2006)

## Acesse já:

# www.educacaofisica.com.br/loja

# ANO NOVO
## vida nova (?)

Cacilda Gonçalves Velasco
Professora, pedagoga e psicomotricista
Responsável pela FLECHINHA - Natação e Cursos
Presidente da ASSOCIAÇÃO VEMSER
ceto.pvd@uol.com.br

Aqui estamos iniciando mais um ano. Mas será que já iniciamos ou "tudo" começa depois do Carnaval?

A verdade é que já envelhecemos mais um ano e essa constatação aterroriza algumas pessoas. Pessoas que estão muito preocupadas em "parecer" e não em "ser", como relata o Dr. Roberto Shinyashiki, em seu mais recente livro *Heróis de verdade.*

Vivemos num mundo de aparências, onde o olhar do outro nos faz a maior diferença. Estar na moda do que se vestir, do que se comer, do que se praticar, de onde freqüentar, de com quem se relacionar, etc, tem feito de nós escravos de um mundo muito mais visual e material do que emocional, muito mais tátil do que sensitivo. Precisamos tomar muito cuidado com nossas escolhas e metas para não corrermos o risco de chegarmos a lugar nenhum.

Novo ano deve nos projetar coisas boas e como tal, hoje relatamos algumas iniciativas brilhantes que têm motivado o "envelhecimento saudável de nossa população".

Culturalmente podemos mencionar o Concurso do Banco Real, Talentos da Maturidade, uma iniciativa gloriosa que promoveu, 21.109 inscrições, em sua 7ª. Edição. A participação dos idosos em 6 categorias: artes plásticas, música vocal, literatura, monografia, programas exemplares e contador de histórias, premiou 30 vencedores. Quem assistiu a solenidade se emocionou em testemunhar pessoas, com 60 anos ou mais, realizando relatos emocionados, lágrimas e aplausos, assim como uma linda homenagem ao poeta Mario Quintana, que se manteve ativo, escrevendo, em seus 87 anos de vida. Essa cerimônia foi encerrada com a apresentação de um vídeo "A idade de ser feliz", poesia de Geraldo Eustáquio de Souza (texto este que consta de nosso livro "Aprendendo a Envelhecer"). Esse vídeo foi narrado por Carmen Silva, que declara que "A melhor idade é o presente", com a autoridade de seus 88 anos.

No aspecto "saúde física e mental", podemos mencionar outra iniciativa de sucesso que são os Encontros da Feliz Idade, que neste ano será realizado em Caldas Novas. Criado por profissionais do Fitness, como a Maria Alice Corazza, uma de suas idealizadoras, visa promover encontros de idosos, em cidades com atrativos turísticos, com uma extensa programação por 3 a 4 dias. Entre as atividades, podemos destacar: caminhadas, hidroginástica, educação postural, e ginástica com técnicas variadas, dança de salão, conferências com profissionais da saúde, shows, bailes e passeios pelos locais especiais da cidade-

*Precisamos tomar muito cuidado com nossas escolhas e metas para não corrermos o risco de chegarmos a lugar nenhum.*

sede. Já tivemos oportunidade de participar de dois encontros desses e ficamos admirados por encontrar pessoas com idade entre 80 e 90 anos que nos deram verdadeiros exemplos de jovialidade. É impressionante a alegria que circula entre todos, a vitalidade e disponibilidade que demonstram e fazem com que a gente (um pouco mais jovem) se sinta "velho".

Por que resolvemos, neste nosso segundo encontro, divulgar as iniciativas acima? Somente para deixar aos empresários a certeza que sempre é possível "criar". Novas propostas, novas idéias, novos desafios... enfim, promover o novo dá medo, apavora a princípio, mas tenham certeza que só assim teremos um diferencial em nossa prestação de serviços. Vamos começar com pequenas mobilizações:

- Que tal mudarmos a forma de agir com os idosos lá de casa? Ouví-los mais, sentar ao seu lado, não se importar com a conversa repetitiva, não se irritar com suas perguntas e não criticar se ele não gosta de banho (?).

- Que tal olharmos para um idoso na rua e enxergarmos lá uma pessoa rica, cheia de experiências e que tem muito a nos ensinar, do que mal levantarmos os olhos e já criticarmos seu mau humor (?).

- Que tal abrirmos as portas de nossa academia, criando horários e programas especiais, onde o idoso não terá receio de encontrar somente pessoas saradas e sim pessoas iguais a ele, com muita história de vida para dividir (?)

Fica aqui o nosso convite. Não, o nosso desafio! Vamos fazer a verdadeira diferença e contem conosco para isso.

No final do ano passado, recebemos uma mensagem muito verdadeira e comum entre nós, psicomotricistas, é ela:

*"O melhor remédio para o corpo é a mente tranqüila. É preciso muito pouco para construir uma vida feliz. Que a busca pelo equilíbrio tônico emocional seja meta de todos nós e que o "poder, querer e saber fazer" possa ser difundido em todas as áreas do conhecimento." (ONP).*

Em nossa próxima edição, pretendemos tratar dos benefícios das atividades aquáticas para os idosos.

Um grande abraço a todos!


COMPARK

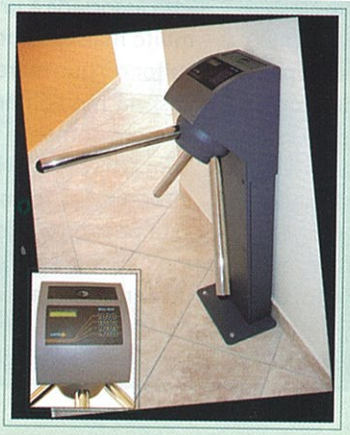
Fale conosco
+55 11 6163 4636
compark@uol.com.br

A EMPRESA
Desde 1988 dedica-se a criação de softwares.

SERVIÇOS
Venda Suporte Manutenção Instalação Treinamento

CONTATOS
11 6163 4636
compark@uol.com.br
www.compark.com.br

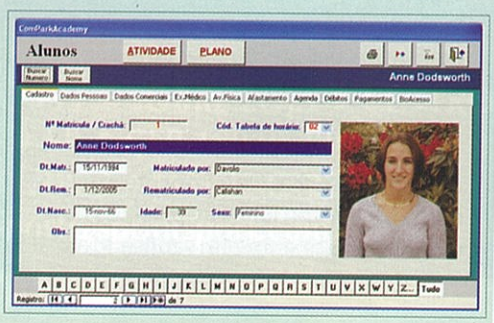
Gestão de Academias e Controle de Acesso Digital



SOFTWARE COMPARK ACADEMY 2006

ComPark Academy6 é um programa que viabiliza uma melhor gestão de sua academia e um controle de acesso digital mais eficiênte via catraca eletrônica.

Seguro
Fácil de usar
Acesso por senha
Planos sem limites
Relatórios financeiros
Gráficos estatísticos
Fluxo de caixa



# Mudança de atitude em vendas: uma necessidade estratégica das empresas *fitness*

Edvaldo de Farias, MSc.
Consultor em Gestão de Negócios & Desenvolvimento Profissional
Coordenador do Laboratório de Negócios em Educação Física/Estácio/RJ.
Sócio-Diretor da Movimento Humano Treinamento e Desenvolvimento.

No último número de nossa revista, quando apresentamos as cinco primeiras necessidades das empresas *fitness* em relação à capacitação de seus profissionais em relação a Vendas, chamamos a sua atenção para uma abordagem diferenciada das políticas de RH, agora orientada à resultados, certo? Aqui apresentamos as 5 (cinco) disciplinas restantes que, ao nosso ver, precisam compor o pensamento de Vendas dos serviços e dos programas de capacitação profissional, garantindo com isso o sucesso e a perpetuação do negócio:

**6) MULTIFUNCIONALIDADE** – esquecer o conceito de setor de vendas para assumir que uma empresa tem diferentes pontos de venda é, ao nosso ver, parte da proposta que aqui apresentamos em relação à uma mudança de atitudes nas empresas *fitness* no que tange as vendas de seus serviços. Para isso, é importante observar que cada contato com clientes efetivos ou potenciais é uma oportunidade de início ou fechamento de um negócio, o que representa dizer que toda a corporação precisa estar devidamente capacitada e sensível a desempenhar este papel, mesmo que não tenha isto escrito em seu crachá funcional. Personalidade ilustre e de vanguarda no cenário *business* nacional, o comandante Rolim Amaro, fundador da TAM, costumava dizer a seus colaboradores que não era ele quem pagava os seus salários, mas sim os clientes que diariamente ficavam nas filas para embarcar nas aeronaves da empresa. O que isso significa? Que cada momento de contato com a sua empresa é um momento-verdade, ou seja, uma oportunidade de confirmar a satisfação por ter feito a opção pela sua empresa, ou não. E nas empresas *fitness*, o que temos nesse aspecto? Infelizmente experiências com consultorias prestadas a empresas deste setor têm verificado altos investimentos em tecnologia, infraestrutura e logística, mas com uma tímida equipe de vendas atuando lado-a-lado com profissionais que nos parecem desejar distância dos clientes, como, por exemplo, professores e coordenadores que, especialistas nas suas áreas técnicas, ainda não perceberam que todo o serviço que sabem prestar somente trará resultados se os clientes os comprarem efetivamente.

**7) RECOMPENSA E RECONHECIMENTO** – não há como deixar de assumir que recompensas tangíveis, normalmente traduzidas em ganhos financeiros podem funcionar como fator motivacional para profissionais comprometidos com os negócios de uma empresa. Mas em se tratando das empresas *fitness*, onde a efetividade da relação cliente-fornecedor é traduzida pela continuidade, sinônima da aderência à prática e fidelização à empresa e seus serviços, recompensar simplesmente pela venda inicial pode ser perigoso e contrariar a natureza do próprio negócio. Ao nosso ver, o critério para premiações relacionadas às vendas nessas empresas deveria estar associado a outras métricas, que estivessem ligadas à continuidade do relacionamento, como por exemplo, a manutenção da carteira de clientes, índices de satisfação de clientes, resultados definidos a partir dos planos de treinamentos prescritos ou algo semelhante. Além disso, destacamos a necessidade da criação de mecanismos capazes de registrar o reconhecimento pelos resultados atingidos pelos profissionais em suas equipes de trabalho. Nesses casos, são inúmeras as possibilidades e o foco de sua utilização deve estar sempre articulado ao sentido de equipes vencedoras, fazendo com que os individualismos caçadores de resultados sejam substituídos pelo conceito de "times de alta performance".

**8) ACONSELHAMENTO** – diferente da mera prescrição de soluções pré-concebidas, clientes hoje, sobretudo nos serviços de utilização pessoal com ênfase na saúde e bem estar, têm na conquista de suas preferências um grau de exigência cada vez mais sofisticado. Sua conquista, portanto, está associada a uma atitude de venda muito mais assemelhada a de um consultor do que mero prestador de serviços, na medida em que clientes não querem somente serviços, mas também conceitos, critérios e, sobretudo informações relacionadas aquilo que está pagando. Assim, o que enfatizamos aqui é a necessidade imperativa de percebermos, enquanto prestadores de serviços em saúde nas empresas *fitness*, que clientes não querem

# LINE EXPORT

10 ANOS DE GARANTIA

ESTRUTURAS SUPER RESISTENTES

CINTA IMPORTADA OU CABO DE AÇO ESPECIAL

PINTURA ELETROSTÁTICA

SOLDA MIG

MANOPLAS EMBORRACHADAS

CARENAGEM ESPECIAL (opcional)

ESTOFAMENTO ANATÔMICO

PONTEIRAS ANTI-DERRAPANTES

ESTOFAMENTO REVESTIDO COM CORVIM

EX 3030 ABDOMINAL COM PLACA

MANOPLAS DE ALTA RESITÊNCIA

REGULAGEM COM ENGATE RÁPIDO E PRECISO

RALAMENTOS BLINDADOS

PARAFUSOS CROMADOS EM AÇO

HASTES DE GUIA DE AÇO INOX OU CROMADOS

PLACAS DE PESO EM FERRO FUNDIDO

OPÇÃO DE CORES DAS ESTRUTURAS:

AMARELO PRETO

BRANCO PRATA

OPÇÃO DE CORES DOS ESTOFAMENTOS

VERMELHO PRETO

VERDE AZUL

*COMPRA COM REPRESENTANTES: CONSULTE A FÁBRICA

SPRINT SPORT SP

Fitness ★ Equipment

SHOW-ROOM

RUA SOUZA PEREIRA, 559 • SOBRE-LOJA • CENTRO

SOROCABA • SP • CEP 18010-320

TELS.: (15) 3211.3888 • (15) 3232.2323

E-mail: sprintsport@sprintsport.com.br

apenas "aulas" mas algo mais que, juntamente com as atividades práticas oferecidas, agregue valor as suas vidas com segurança e adequação a cada característica pessoal. Como exemplo desta adequação e peculiaridade na venda de produtos/serviços temos a empresa Fast Runner (SP e RJ), especializada na venda de calçados e equipamentos esportivos. Nela, a partir da descrição das necessidades pessoais a um dos "consultores especializados", é oferecida a possibilidade de uma análise mais específica das características biofísicas do cliente que, por conseqüência, geram a prescrição dos modelos de tênis mais adequados. Em síntese: **adequação, especificidade, personalização**. Este investimento em fazer negócios a partir da venda diferenciada é, neste caso, o grande responsável pela rentabilidade desta empresa, resultando em um faturamento médio mensal crescente e uma taxa de conversão de 90% de clientes que entram na loja em efetivos compradores.

**9) CONHECIMENTO** – diferentemente dos aspectos até aqui citados, de características mais operacionais, destacamos neste momento a definição de estratégias competitivas a partir do investimento no capital intelectual incorporado as empresas *fitness* enquanto demanda essencial em cenários de múltiplas ofertas. Investimentos contínuos na capacidade de oferecer soluções diferenciadas e de qualidade aos clientes da empresa, assumem nela um papel imperativo na medida em que conhecer mais do que a média sobre os serviços oferecidos pela empresa, suas limitações, fatores diferenciadores e ainda particularidades que podem caracterizar um cliente específico, são os responsáveis diretos por fazer com que um cliente compre com você e não com seu concorrente. Nesse momento destacamos a importância da existência de políticas de Treinamento e Desenvolvimento – T&D como fator crucial da sobrevivência corporativa. Embora elas praticamente inexistam na grande maioria das empresas *fitness,* são a forma mais elaborada de capacitar profissionais de forma efetiva abandonando as ações isoladas em favor de efetivos programas de educação continuada, articulados por sua vez as políticas e diretrizes corporativas normalmente traduzidas em seu plano estratégico, fazendo com que sejam delineados processos de trabalho mais adequados bem como perfis profissionais desejáveis e necessários à empresa.

**10) GARANTIAS TANGÍVEIS** – se por um lado entregar produtos ou serviços apenas dentro das premissas e padrões de qualidade acertados anteriormente com os clientes é uma obrigação, por outro, a falta dessa tangibilidade induz a um processo que deixa sob suspeição toda a relação de venda e os negócios a ela relacionados. No caso das empresas *fitness,* especializadas em vender intangíveis como saúde, aptidão física, melhorias estéticas e bem estar, é fundamental que seja perceptível aos clientes a possibilidade de compensações e reposições de seus investimentos caso suas necessidades e interesses não sejam atingidos pelo serviço que compraram. Esta certeza, que normalmente deve preceder a própria prestação do serviço em si, precisa fazer parte do discurso de venda de modo a deixar o processo de decisão do cliente livre das desconfianças que caracterizam as compras de algo com o qual o contato ainda não houve. No caso específico das nossas empresas *fitness*, o fornecimento dessas garantias pode ser visto como fator preventivo dos desgastes no relacionamento ao mesmo tempo em que funciona como atrativo diferenciador, na medida em que fornece ao cliente a idéia de que não há perdas que possam advir caso não se satisfaça com o serviço comprado. Assim, reconhecemos a importância do investimento no sentido de conceber serviços em *fitness* dentro de uma perspectiva geradora de percepções positivas mesmo antes da prestação desses serviços, o que significa dizer prevenir-se do estresse gerado pela insatisfação de clientes diante de possíveis interesses não-satisfeitos.

Desta forma, e considerando que o processo de venda de serviços em nosso segmento de negócio tem como característica básica a expectativa de melhorias em um patrimônio inalienável da vida humana, sua saúde, entendemos que estratégias continuadas dedesenvolvimento desssas disciplinas são inerentes a um modelo de gestão baseado em novos paradigmas, o que significa um redirecionamento da própria visão do negócio por seus gestores e suas equivalentes atitudes no dia-a-dia de todos os profissionais que compõem a equipe de venda, ou seja, a totalidade dos colaboradores. Para isso é fundamental que uma outra ótica passe a predominar no cotidiano dessas empresas, o que inclui um investimento maciço na capacitação de todos não apenas na justa medida de seus papéis no relacionamento com clientes, mas em tudo que possa traduzir-se em retorno positivo para a empresa. Uma pesquisa recentemente realizada nos EUA pela *ASTD – American Standard Training & Development* demonstrou-nos que para cada dólar investido em treinamento orientado à melhorias da performance nas vendas proporcionou retornos de até 20 dólares em termos não somente de volume de vendas mas também de captação de novos clientes e fidelização de clientes eventuais e regulares. Diante desses dados a questão que deixamos para sua reflexão é: o que você está esperando para fazer de cada colaborador um vendedor de sucesso? ●

**REFERÊNCIAS:**


CARLZON, J. **A Hora da Verdade**. SP: Campus, 1997.

CALVIN, J. **O Novo Manual das Boas Vendas**. In: Revista Pequenas Empresas & Grandes Negócios. Nº. 198, Julho de 2005.

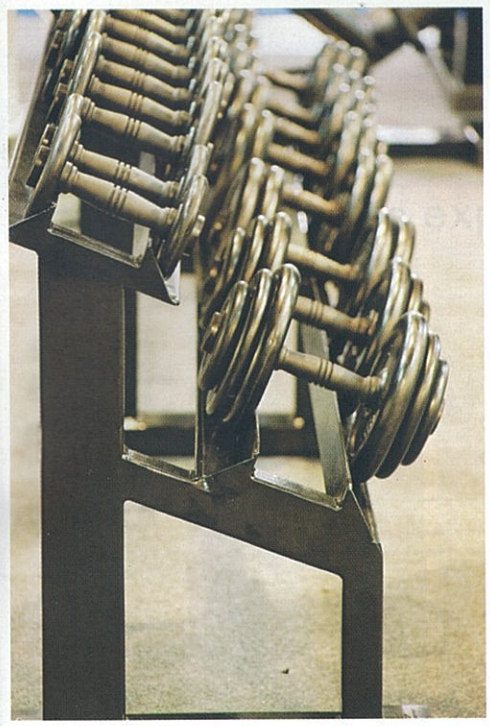
DEMING, W. E. **Qualidade: A Revolução da Administração**. Rio de Janeiro: Marques Saraiva, 1990.

FARIAS, E. de, **Atendimento a Clientes: Uma Questão de Relações Interpessoais**. Material Didático da Disciplina Gestão de Negócios em Educação Física. Curso de Educação Física - Universidade Estácio de Sá, 2000. Disponível em: http://www.edvaldodefarias.pro.br

_____ . **Gestão da Qualidade na Prestação de Serviços em Cenários de Alta Competitividade**. RJ: Sprint, 2004.

KOTLER, P. & ARMSTRONG, G. **Princípios de Marketing**. 7ª ed. RJ: Prentice-Hall do Brasil, 2002.

VENLIOLES F. M. **Manual do Gestor de Academias**. RJ: Sprint 2005.



# Aumente sua lucratividade

**(Seminário sobre retenção e captação de alunos)**

# E economize pagando menos impostos

**Saiba como ingressar no "Simples" e no "Super Simples". Venha discurtir o problema do ECAD.**

## FÓRUM HEALTH & FITNESS PRO

### Dia 06-07-06

**Business & Networking**

14h00 - Potencializar sua equipe para turbinar os resultados.
Guilherme Moscardi Monteiro

**Gerenciamento de Academia**

17h00 - Moção Nacional em Pro da Mudança da Lei do Direito Autoral.
Gilberto Bertevello

**Gerenciamento de Academia**

18h00 - Impostos Simples: Academias podem optar pelo simples.
Gilberto Bertevello

### Dia 07-07-06

**Business & Networking**

09h00 - Atendimento e Relacionamento na musculação.
Márcio Scomparim

**Business & Networking**

15h00 - Musculação - Estratégias e Soluções para melhorar a Retenção, Gestão e Marketing.
Carlos Santos

**Business & Networking**

16h30 - Do sonho à realidade: Estratégias e Ferramentas com Balanced Scorecard.
Mauro Maniglia

### Dia 08-07-06

**Business & Networking**

09h00 - Inteligência Financeira - Estratégias e ferramentas para uma excelente Gestão.
Francisco D´Elia Jr.

**Business & Networking**

10h30 - Preço. Pare de dar descontos.
Marynês Pereira

**Almoço de confraternização**

12h00 - Business & Networking

Acesse o site: www.sportsbusiness.com.br

## 6 a 8 / julho / 2006

Expo Center Norte - Pavilhão Amarelo
São Paulo /SP

SPORTS BUSINESS FORUM

Supported by ispo Group Munich - Deutscheland

Realização

ABRIESP Associação Brasileira da Indústria do Esporte

AHK Câmara Brasil Alemanha

GMF Promoções

Apoio

ABIMAQ Associação Brasileira da Indústria de Máquinas e Equipamentos

60 anos SECOVI SP O Sindicato da Habitação 1946 - 2006

ABRALEME

Asmel

CBC Confederação Brasileira de Clubes

CBER Confederação Brasileira de Esportes Radicais

FAP Federação Aquática Paulista

FPSF Federação Paulista de Sports Fitness

SEADESP

Sindicato das Academias SAAESP

Provider Solutions

Informações: GMF Promoçoes: (11) 3168-5790

# Buscando qualidade de vida

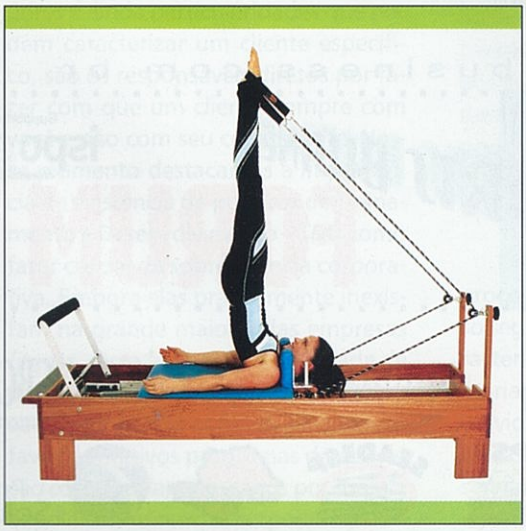
A busca pela qualidade de vida vem provocando o aumento da procura por técnicas alternativas. O Pilates é um sistema alternativo de movimento que vem se consolidando a cada ano, no Brasil e no mundo, num desenvolvimento bastante acelerado. Na mesma proporção e velocidade, cresce a demanda de profissionais treinados.

Paralelos ao crescimento descontrolado, chegam as oportunidades e os oportunistas. Infelizmente, existe uma proliferação assustadora, pelo Brasil e América do Sul, de cursos de formação desprovidos de critérios qualitativos e sem reconhecimento de entidades internacionais. A conseqüência grave chega ao consumidor que põe em risco a própria saúde.

No Brasil, existem três vertentes do Pilates que oferecem a formação de instrutores com reconhecimento internacional pela Pilates Method Alliance (www.pilatesmethodalliance.com), dentre elas está a Physio Pilates, através da sua licenciadora, a Polestar Education.

A Aliança Mundial de Pilates (PMA – Pilates Method Alliance), que possui diversos membros que estudaram diretamente com o criador do Método, e ensinam e treinam em Pilates há mais de 60 anos, além de diversas linhas deste Método reconhecidas internacionalmente, definiu um mínimo de 400 horas para cursos de formação, com diversos requisitos de distribuição destas horas.

A Physio Pilates/Polestar é membro desta Aliança desde sua fundação, há 05 anos, e vem transformando e adaptando seu currículo de acordo com as definições do Comitê de Currículo da PMA. A Polestar está presente em cinco continentes e possui o mais completo currículo, além de ser pioneira na formação de instrutores de Pilates para reabilitação. O processo de formação e certificação da Physio Pilates/Polestar é bastante criterioso e são exigidos, do profissional, meses de extrema dedicação, pois o sistema possui alto grau de complexidade. Esta formação só é concluída e reconhecida internacionalmente após aprovação do profissional através do Exame de Certificação. Esta Certificação tem um grau de exigência elevado, por isso é preciso estudar e praticar muito!



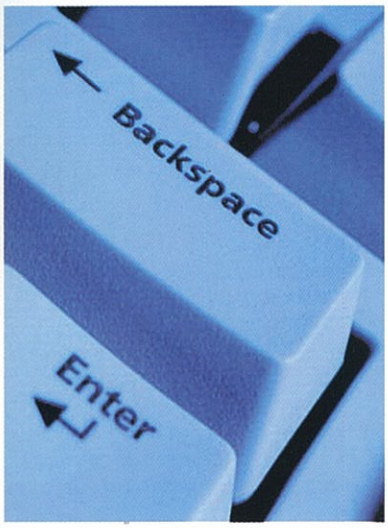
A formação adequada e a conclusão desta com a Certificação é, portanto, importantíssima para a preservação do Pilates e para criar o diferencial de qualidade entre os profissionais.

Portanto, exijamos sempre instrutores certificados por instituições reconhecidas, e estaremos cuidando do maior bem que possuímos: o nosso corpo.

**Fonte:**
**www.physiopilates.com**
**Tel. (71) 3261-8000**

# INFORMATIZE SUA ACADEMIA DEFINITIVAMENTE

Seriedade e experiência na informática do mundo fitness.




## OperFit System

* Cadastro completo de alunos, funcionários e todas as atividades de sua academia;
* Segurança no manuseio de pagamentos (com opção para cobrança bancária eletrônica);
* Definição flexível de planos de pagamento e promoções;
* Controle absoluto de ocupação de salas, quadras e piscinas;
* Cadastro de alunos em potencial, inativos (ex-alunos) e visitantes;
* Tratamento amplo de mala-direta, com emissão de etiquetas e envio de e-mails;
* Controle de acessos (opção para catraca eletrônica com e sem biometria);
* Controle de vendas e estoque de produtos comercializados internamente;
* Diversos relatórios gerenciais e ampla visão administrativa e de marketing;
* Controle de convênios com empresas e escolas, com opção de descontos progressivos;
* Tratativa para afastamento temporário de alunos (licença médica, férias e outros);
* Impressão de fichas de matrícula e recibos de pagamento em vários estilos.

***Nossa forma de trabalho:*** *um analista especializado em informática e administração de academias visita sua empresa para implantar o sistema. Fornece treinamento completo quanto ao uso do sistema e orientação sobre métodos de trabalho amplamente testados e aceitos.*

**15 anos no mercado fitness e mais de 180 academias realmente satisfeitas.**
**Nossos clientes falam por nós. Consulte-os!**

ACADEMIA ONODERA
ACQUA FITNESS
ACQUAMOTION
ACQUA R
ACQUATHERM
AEROFITNESS
AGIT'S
AGIT SPORT CENTER
AGUA VIDA
ALONG CENTER(Campinas)
ÁLTO DA BOA VISTA NATAÇÃO
A M.S COMPANY I
A M.S COMPANY II
AP ESPORTES
AQUACENTER (Casa Verde)
AQUACENTER (Freg.do Ò)
AQUACENTER (Limão)
AQUACENTER (Tremembé)
AQUAPOINT (Vila Carrão)
AQUAPOINT (Vila Maria)
ATHLETIC ACADEMIA I
ATHLETIC ACADEMIA II
ATHLETIC CENTER (Guarulhos)
ATLANTA
B. SPORTS
BIO FIT (Santo André)
BOA FORMA
BOA FORMA (Interlagos)
BODY COMPANY
BUTTERFLY
CAMBUÍ FITNESS (Campinas)
CAMPELO NATAÇÃO I
CAMPELO NATACÃO II
CENAQUA
CDR SPORT CENTER
CLARKE
COMPANHIA D'ÁGUA
CONEXÃO SPORTS
CORPO DEZ
CORPO & CIA ( Hortolândia)
CORPORE
CORPUS LINE
COR TRAINING
CPN (Mandaqui)
CPN (Santana)
CPN (Tatuapé)
CPN (Vila Formosa)
CPN (Vila Mazzei)
CRIAFIS (Santo André)
DANDY SPORTS (São Miguel)
DANDY SPORTS (Arthur Alvim)
DANDY SPORTS (Imperador)
DANDY SPORTS (Patriarca)
DANDY SPORTS (São Miguel)
DANDY SPORTS (Vila Matilde)
DE VILLE
DEEP BLUE
DESTAK
DOUGLAS FERNANDES I (Campinas)
DOUGLAS FERNANDES II (Campinas)
DRALEON
ECO ACADEMIA
ELITE SPORTS (Piracicaba)
EM CORPO
ENERGY
ESPAÇO AQUÁTICO
ESTAÇÃO SAÚDE
ESTILO BARRA (Rio de Janeiro)
ESTILO LIVRE (Arujá)
FATOR 104
FERNANDO SCHERER (Florianópolis)
FIT ONE
FIT STOP
FITWAY
FORÇA VITAL
FORMA ESPORTE CLUBE(Florianópolis)
FORMATIVA I
FORMATIVA II
FUJII NATAÇÃO
FUN & FIT
GALPÃO 21
GINASTIC CENTER (Mairiporã)
GOLFINHOS
GREEN SPORT
GUARULHOS TENNIS CLUBE
HIBRIDA
HIDRO AÇÃO (Campo Limpo)
HOLOS
HR SPORT CENTER
I. M. GINÁSTICA E NATAÇÃO
IMPACTTO
INSTITUTO PAULISTA DE GINÁSTICA
JARDINS FITNESS
JARDIM FRANÇA
JET CENTER I
JET CENTER II
JINJU-KIM
JOÃO CAITANO (S.B. do Campo)
K@2
KORPUS ACADEMIA
KURACHI
LIFE SPORT (Aclimação)
LIFE SPORT (Diadema)
LIFE SPORT (Perdizes)
LIFE SPORT (Pinheiros)
LIFE SPORT (Pompéia)
LIFE SPORT (V. Guilherme)
LIMIAR ACADEMIA
LORRD SPORTCENTER
MACAM SPORTS
MARCOS PAULO REIS
MAXIMA FORMA
MEDLEY SPORT CENTER (Campinas)
METODISTA
MODELLA CENTER
MODELAR
MOVEMENT
MULTIPLA ACADEMIA
NASCENTE ESPORTES
NEW TRAINNING
NUMBER ONE
NUNES NATAÇÃO
NUNO COBRA
OBJETIVA FITNESS
OFICINA CORPO E MENTE
OLÍMPIA
OLIMPÍADAS
OVERALL
PALMIRAS
PERALTA (Veleiros)
PERALTA (Sabará)
PERSONA ACADEMIA
PHYSICAL ATLETIC CENTER
PIQUESPORTE
PLANETA ÁGUA
PLANET SPORT
PLANETA SAUDE
PLANETA CORPO
PODDIUM
POWER ACTION
POWER SYSTEM
PRÓ FÍSICO
PRO FIT
PRO NADAR
QUINELLO ACADEMIA
RAQUEL NATAÇÃO
RENOLDI SPORTS
RIO BRANCO (Campinas)
R. WHITE (Uniban)
RUSH
SAMIAR ACADEMIA
SANCHES SPORTS
SANTANA ATIVA
SEMA NATAÇÃO
SPORT COMPANY
SPORTIF (S.B. do Campo)
SPORT STATION CB
SPORT STATION RK
SPRINT ACADEMIA I
SPRINT ACADEMIA II
STYLLO LIVRE (Barueri)
SUMMER ACADEMIA
TÊNIS STAR
THUNDER ACADEMIA
TOP FITNESS
TOSHIO NATAÇÃO
TRUE FORM
UNIQUE (Santos)
VHIDA EM MOVIMENTO
VIGOR
VILA MARIANA FITNESS
VILA OLÍMPICA
WINNER & FITNESS SP 2
WORLD PERFORMANCE
WORLD SPORT
X POINT

***Solicite agora mesmo uma visita para demonstração grátis !***

**Telefone: (11) 5031- 5719 / E-mail: comercial@rml.com.br**

RML
CONSULTORIA E SISTEMAS

**IMPORTANTE: SE SUA EMPRESA JÁ POSSUI SISTEMA IMPLANTADO E NÃO ESTÁ SATISFEITA, FALE CONOSCO. AVALIAMOS AS CONDIÇÕES PARA SUBSTITUIÇÃO.**

# NOVA LINHA CARDIOVASCULAR IT MOVEMENT.
# O MÁXIMO DE TECNOLOGIA GERANDO O MÁXIMO DE CONFORTO.

Lançamento em junho

A Movement é a maior fabricante brasileira de equipamentos de ginástica. Agora sua nova Linha Cardiovascular, com design atual, alta tecnologia e produtos de ponta, conquistará o mercado mundial cada vez mais, oferecendo o máximo de conforto e segurança aos seus usuários.

- Resistência até 150 kg
- Silenciosa
- Fácil de usar
- Melhor relação custo-benefício
- Garantia de 3 anos
- Assistência técnica especializada local

www.brudden.com.br
contacto: impex@brudden.com.br

Movement
Brudden

Movement