REVISTA EMPRESÁRIO Fitness
Ano II nº 08 Janeiro/Fevereiro 2004

Direitos Autorais:

Quanto custa sua música?

Finanças

Saiba como proteger seu bolso na hora de abrir seu próprio negócio e não transformar o sonho em pesadelo

Sala Vip

Max e **Fernando**, grandes atletas do vôlei brasileiro, contam porque decidiram entrar para o ramo de equipamentos fitness

Tendências

Academias se associam para reduzir custos, fortalecer estratégias e maximizar a credibilidade no mercado

Mais um cliente

MAKTUB
FITNESS SOLUTIONS

Soluções em Fitness

55 11 5068 2000

R. Dr. Mário Vicente, 1248 04270-002 S. PAULO
www.maktubfitness.com.br *maktub@maktubfitness.com.br*

Editorial

2004, O ANO DA VIRADA

Como todos sabem e sentiram, o ano de 2003 foi bem difícil. Neste início de 2004, já se pode sentir as diferenças econômicas no mercado brasileiro em geral. No mercado fitness, o mesmo, os ânimos dos empresários já apresentam um nível mais elevado devido a animação trazida pelo verão e pela melhoria econômica refletida nos consumidores.

A Revista Empresário Fitness inicia este ano com grandes projetos para melhorar ainda mais este quadro. Aumentando parcerias, otimizando a distribuição, renovando conteúdo editorial e até mesmo ampliando seu leque de leitores, além de presença confirmada em 16 dos eventos mais badalados.

Nesta edição, uma matéria polêmica sobre o pagamento de direitos autorais sobre músicas executadas nas academias ao Ecad, órgão responsável pela distribuição dos mesmos. Uma entrevista exclusiva com Max e Mosquito, grandes atletas do vôlei brasileiro, que apostam no mercado fitness na área de equipamentos. Além de artigos sobre os setores financeiro, marketing, recursos humanos, vendas, entre outros.

Abraços,

Thais Almeida
Diretora
atitude.thais@uol.com.br

Índice

08 **Em Foco**
Academia Villa Fit: um exemplo de gestão inovadora em um ano de sucesso.

10 **Sala Vip**
Entrevista exclusiva com Max e Mosquito, atletas do Vôlei Brasileiro

12 **Qualidade**
Q.T.A. na Musculação: saiba passo a passo a rotina do bom atendimento.

14 **Finanças**
Sandro Toledo dá dicas de como não transformar o seu sonho em pesadelo.

22 **Especial**
Tudo sobre a obrigatoriedade do pagamento de direitos autorais sobre músicas executadas.

30 **Vendas**
Dez dicas para escolher um método ideal de vendas para a sua academia.

E mais...

Notas.....06
Marketing.....16
Gestão.....18
Recursos Humanos.....29
Acontece.....32
Tendências.....34
Vitrine.....36
Manutenção.....38

EMPRESÁRIO Fitness — Atitude

ISSN 1678-7382

A Revista Empresário Fitness é uma publicação bimestral da Atitude Editora Ltda. dirigida a profissionais e proprietários de academias, clubes, hotéis, spas, condomínios e grandes empresas.

Diretora Executiva: Thais Almeida
Executivo de Negócios: Romeu Paião
Jornalista Responsável: João Roberto de Oliveira - *Mtb. 19028*

Textos: Carlos Gimenes, Madalena Almeida, Rodrigo Ferreira e Rogério Malaquias
Ilustração de Capa: Laiz Neves Leão
Arte e Editoração: Danilo Valeta de Lima
Colaboração: Sidney Ferreira Rocha Jr.

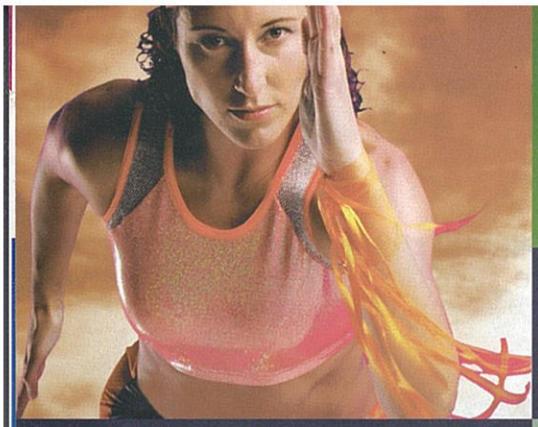
Redação e Publicidade:
atitude.editora@uol.com.br
www.empresariofitness.com.br
Rua Gal. Júlio Marcondes Salgado, 123 Campos Elíseos CEP: 01201-020 S. Paulo SP
Tel/Fax: (11) 3822-2275

Fotolito e Impressão: Duograf Gráfica e Editora.

Tiragem 10.000 exemplares
Distribuição nacional

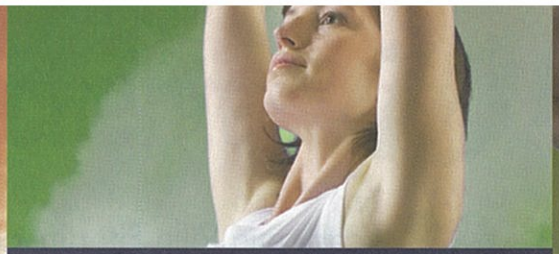
Ano II nº 8 Janeiro/Fevereiro 2004

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 as penalidades previstas na Lei de Direitos Autorais. (Lei 9.610/98)



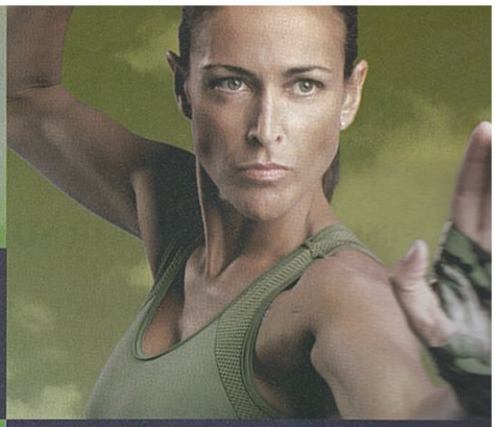
BODYATTACK

Para que as pessoas que adoram gastar muitas calorias optem pela sua academia.



BODYBALANCE

Para que as pessoas que querem fazer Yoga e Pilates com música e emoção optem pela sua academia.



BODYCOMBAT

Para que as pessoas que amam treinar com músicas explosivas e muito agito optem pela sua academia.

BODYJAM

Para que as pessoas que desejam ensaiar passos simples e divertidos optem pela sua academia.

BODYPUMP

Para que as pessoas que buscam força, postura e tônus muscular optem pela sua academia.

RPM

Para que os loucos por ciclismo e ciclismo indoor optem pela sua academia.

BODYSTEP

Para que as pessoas que querem fortalecer pernas e glúteos optem pela sua academia.

POWERPOOL

Para que as pessoas que gostam de piscina e gasto calórico optem pela sua academia.

Body Systems

Fitness Inteligente

Para que uma boa parte entre 1.000.000 de brasileiros que adoram nossos programas optem por sua academia.

Assim como uma boa parte dos outros milhões que ainda vão adorar.

PROMOÇÃO

Muitas academias não têm idéia de quantas pessoas deixaram de optar por elas. Pode acreditar nisso.

Se você faz parte de um sucesso comprovado por mais de 1.700 academias no Brasil, adquira outros programas. Se sua Academia ainda não faz parte, aproveite este momento!

- ✓ Novos programas para academias licenciadas
- ✓ Novas academias

Se você já é professor do nosso Time, seja certificado em mais programas. Se ainda não, o que está esperando para fazer parte da maior família do fitness na América Latina?

- ✓ Novos treinamentos para professores já credenciados
- ✓ Novos professores

Ligue Já! Promoção por tempo limitado!

(+11) 5095.2880 ■ www.bodysystems.net

BICICLETAS ERGOMÉTRICAS STARTRAC

A Vector Fitness, distribuidora exclusiva no Brasil, informa que a Star Trac, líder mundial na fabricação de esteiras elétricas profissionais, estará lançando em Las Vegas, no próximo mês de março, sua nova linha de bicicletas ergométricas.

Os novos modelos, além dos tradicionais programas, também são compatíveis com PALM-PILOT, dispõe de ventilador integrado no painel com diferentes velocidades, novos pedais mais seguros e suporte para leitura ajustável.

Com o design e painel desenvolvidos pelo grupo B.M.W., as novas bicicletas Star Trac são totalmente fabricadas em alumínio, o que garante sua resistência à corrosão.

DUMBELLS MAKTUB

Produto com tratamento especial que fortalece a união dos materiais impedindo que fiquem "ocos". Dureza baixa da superfície diminuindo a formação de "calos" e "bolhas" além de amortecer o impacto caso tenha choque com a cabeça ou outra parte do corpo.

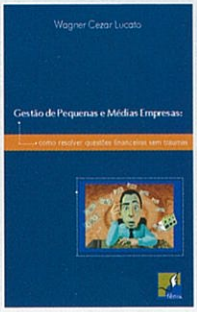
Produto amortece queda, não danificando o piso das residências e/ou academias, além de baixar para zero o nível de ruído no manuseio.

Produto que não solta pigmento nas mãos e é lavável.

CLASSIFICADOS

Vendo Academia Completa com 40 aparelhos reformados em estado novo. R$ 22.800,00. Somente aparelhos. Musculação e ergometria. Tel. (11) 3906-0860 / 9726-9872 / 9712-1060 com Almir

LIVROS



Gestão de pequenas e médias empresas: Como resolver questões financeiras sem traumas.

Wagner Cezar Lucato
tel (11) 3832-5223
info@artliber.com.br
www.artliber.com.br

É uma obra que traz como proposta central colaborar com os empresários na solução – *sem traumas* – de problemas numa área geralmente vista como traumática: as finanças do empreendimento. De forma didática, aproveitando sua rica experiência profissional em empresas nacionais e multinacionais e recentes atividades de consultoria em recuperação de empresas, o autor apresenta os problemas, as soluções possíveis e um conjunto de alternativas estratégicas. Na mesma linha de clareza, Wagner Lucato formula um apêndice de conceitos básicos de administração e finanças. Contribui, assim, para a mais adequada compreensão do quadro de referência em que o empresário deve se posicionar para enfrentar a batalha da sobrevivência.

Gestão em Atendimento: Manual Prático para Academias e Centros Esportivos

Fabio Saba e
Fábia Antunes
Tel. (11) 4196-6000
info@manole.com.br
www.manole.com.br

Nesta obra é possível encontrar respostas para os questionamentos dos administradores e gestores de academias e centros esportivos, no que se refere à excelência profissional, ao relacionamento interpessoal e à estratégia bem elaborada para gerenciar o atendimento.

Os autores propõem este manual para esclarecer e direcionar funções, além de fortalecer o modelo de relacionamento gerencial entre departamentos. Uma academia, como qualquer outra empresa, pode ser duradoura se estiver dirigida às reais necessidades do cliente. Em virtude disso, a obra aborda essencialmente a importância da organização e administração da gestão em atendimento ao cliente.

AGENDA

01 a 04 abril 2004
II Fisimeeting – Meeting Int. Ativ. Físicas
www.tecnitur.com.br
Tel. (31) 3261-3870
Belo Horizonte – MG

08 a 11 abril 2004
ACAD Congresso e Feira
www.jzcongressos.com.br
Tel. (21) 2266-9150
Rio de Janeiro – RJ

21 a 25 abril 2004
36º ENAF – Poços de Caldas
www.enaf.com.br
Tel. (35) 3222-2344
Poços de Caldas – MG

28 abril a 02 maio 2004
14º Fitness Brasil Internacional
www.fitnessbrasil.com.br
Tel. (11) 5053-2699 / 5055-9011
Santos – SP

INNOVATION 2004.

A MAIS MODERNA TECNOLOGIA DO BRASIL EM ESTEIRAS PROFISSIONAIS.

CHAVE DE SEGURANÇA MAGNÉTICA

ESTRIBO LATERAL ANTI-DERRAPANTE

LUBRIFICAÇÃO SEMI-AUTOMÁTICA

CORREIA ANTI-ESTÁTICA E ANTI-RUÍDO

CAREGAGEM DE ALTA RESISTÊNCIA

SAPATA ANTI-VIBRATÓRIA NIVELADORA

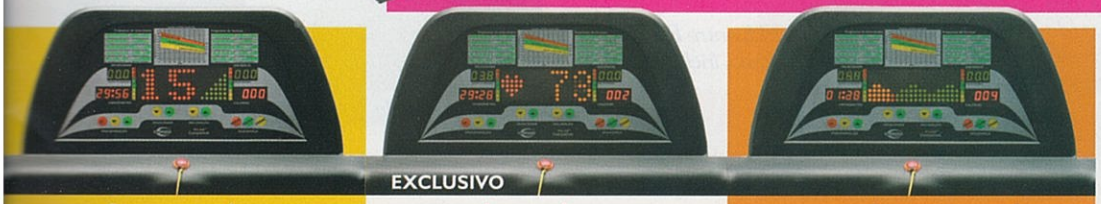
A nova linha **INNOVATION 2004** da **CARBO** chegou para revolucionar. Combinando alta tecnologia e ergonomia, é ideal em academias, clínicas, clubes e hotéis que querem estar sempre à frente.

Desenvolvidos dentro dos mais altos padrões de qualidade, os modelos **TI215 e TS200** oferecem a mesma qualidade encontrada apenas em esteiras importadas. E o melhor: com tecnologia totalmente brasileira.

Linha INNOVATION 2004 CARBO. A menor distância entre baixo custo e alta tecnologia.

CARBO HEALTH CARE DO BRASIL
Rua Lidia Camargo Zampieri, 489 • Pq. Ind. Palomar
Araucaria • Parana • CEP 83700 • Cx. Postal 043

www.carbo.com.br
Fone 41.642 2946 Fax 41.642 3355



INCLINAÇÃO PROGRAMÁVEL DIGITAL

EXCLUSIVO

MONITORAÇÃO CARDÍACA INTELIGENTE

MATRIZ GRÁFICA DO EXERCÍCIO

CARBO® Health care

Tecnologia e Inovação em Movimento

Academia Villa Fit

Completa 1 Ano de Gestão Inovadora

Foto: Divulgação

Situada no bairro da Lapa, em São Paulo, a academia Villa Fit, inaugurada há um ano, dá um show de gestão e vem colhendo ótimos resultados, com tudo isso. Em entrevista exclusiva, o proprietário, Arnaldo Gondo, revela todos os segredos para iniciar um negócio bem planejado e obter êxito, em curto prazo.

EF: Quando vocês decidiram montar um novo negócio, na área de Fitness?

AG: Foi Janeiro de 2003. Em companhia de alguns amigos, analisamos a possibilidade de investirmos em novos negócios, na área de fitness. Assim, começamos a formar idéias para montarmos um centro, no qual as pessoas pudessem malhar, cuidando da sua saúde, juntamente com a estética.

EF: Por que vocês montaram a Villa Fit, com esse formato específico e nesse local?

AG: Na verdade, já conhecíamos bem o bairro da Lapa e, pela nossa experiência, sabíamos da necessidade de uma academia de melhor qualidade, com centro de estética. A partir daí, procuramos alguns locais e achamos o atual endereço da VILLA FIT. O próprio lugar é que determinou o projeto arquitetônico.

EF: No Projeto Arquitetônico foi necessário a ajuda de algum profissional especializado em alguma academia?

AG: Na realidade, contamos com o apoio de uma dupla de decoradoras, com conhecimentos de arquitetura; as Srs. Érica e Salete, nos ajudaram na definição do partido arquitetônico, o qual respeitou a construção original do prédio, principalmente nos aspectos de madeirame do telhado, entre outros. Assim, o próprio edifício inspirou o conceito VILLA e, conseqüentemente, o nome VILLA FIT, a partir do qual desenvolvemos a idéia tão particular, que caracterizou a nossa empresa.

EF: Houve algum tipo de planejamento ou, mesmo,estudos de mercado?

AG: Sim, após encontrarmos o lugar que nos pareceu adequado, partimos para uma pesquisa de mercado fazendo, primeiro, um levantamento da oferta local de academias, pesquisando diferentes atividades e preços; e depois, principalmente, entrevistamos comerciantes e moradores do bairro. Uma vez terminada esta fase, elaboramos um planejamento detalhado, considerando potencial / n.º de clientes, ou seja: preço médio e pacotes mais solicitados, por serviço oferecido, dimensionando as diversas modalidades como, por exemplo: musculação, ginástica localizada, treinamento cardiovascular, etc.

O planejamento incluiu ainda, uma previsão detalhada do faturamento de fluxo de caixa, os custos mensais de operação de cada um dos serviços (para conseguirmos calcular o total deles), bem como a definição criteriosa da quantidade e qualidade ofertadas pelos mesmos, a fim de decidirmos quais equipamentos e acessórios deveríamos comprar. Contudo, pudemos montar um orçamento bastante aproximado do custo total de implantação do empreendimento.

EF: Considerando o valor total de implantação, em 100%, como você dividiria os gastos de equipamentos, reforma e acessórios de informática e outros?

AG: No nosso caso, em específico, gastamos aproximadamente 40% na reforma do prédio, 40% com equipamentos cardiovasculares e de musculação, e o restante, com acessórios de informática, etc.

EF: Qual é o custo de implantação por metro quadrado?

AG: No caso da VILLA FIT, entre R$ 700,00 a R$ 800,00 o metro quadrado, incluindo equipamentos de 1ª linha.

EF: Qual seu Ticket Médio?

AG: Por causa do padrão de ambientação e dos equipamentos instalados, conseguimos um ticket médio de R$ 120,00.

EF: E qual o prazo médio de maturação de seu negócio?

AG: Atualmente, atingimos o ponto de equilíbrio, com três meses de operação e projetamos conseguir a capacidade total de, 700 alunos, entre 6 e 9 meses de trabalho, dependendo da oscilação do mercado.

EF: Depois de 3 meses de operação, valeu a pena?

AG: Sim, com um planejamento cuidadoso e acompanhamento diário dos diversos parâmetros que utilizamos em nossa administração, pudemos concluir que acertamos plenamente neste negócio, apesar de ser rotineiro, no seguimento de fitness. Quero ressaltar que optamos, deliberadamente, por atender nosso cliente, em um padrão de qualidade diferenciado tanto nos serviços, quanto na infra – estrutura e, principalmente, nos equipamentos. Esta decisão foi certa pois, ao escolher os equipamentos de melhor qualidade, nosso custo total de investimento teve um aumento relativamente pequeno, já que o da reforma e outros de implantação, continuaram os mesmos mas, nossa apresentação junto ao cliente, mostrou um claro diferencial, principalmente com os aparelhos de musculação, e essa percepção nos permitiu colocar um preço mais elevado. Portanto, o impacto que o aluno percebe, ao ver a academia e tudo o que oferecemos, faz com que, a venda,se torne mais fácil. ●

Academia Villa Fit
Tel. (11) 3831-7871 villafit@villafit.com.br

Foto: Divulgação

Arnaldo Gondo, proprietário da Villa Fit

Embreex

Em fitness qualidade de vida começa com a qualidade do equipamento!

Os equipamentos Embreex são produzidos dentro de rigorosos padrões de qualidade que garantem a excelência dos materiais empregados, bem como a tecnologia a eles incorporada. Experimente um aparelho Embreex e comprove o que a qualidade técnica pode fazer pela qualidade de vida.

EMBREEX
Mais qualidade em sua vida

Embreex Ind. e Com. Ltda. Rod. Ivo Silveira, km 05, s/nº · C.P.: 1039 · 88355-300 · Fone/Fax: (47) 350-4099 · Brusque · SC
www.embreex.com.br

Por Rodrigo Ferreira

Do Sucesso nas Quadras a Empresários Vencedores

Fotos: Divulgação

Os atletas jogadores de vôlei, "Max" da seleção brasileira e, "Mosquito", do vôlei de praia, revelam quais os ensinamentos das quadras, que fazem a diferença, na hora de se tornar um empresário de sucesso.

Atletas de alto nível são pessoas exigentes, batalhadoras e que têm, como característica comum, detestar a derrota. Esse foi o sentimento que fez com que, os jogadores de vôlei, Max Jéferson Pereira, o "Max" da seleção brasileira e, Fernando Chaves, o "Mosquito", atleta do vôlei de praia, se tor nassem empresários e sócios.

A reclamação dos dois era a mesma: aparelhos de ginástica inadequados. Isso pode passar desapercebido por um cliente, que vai malhar duas vezes na semana. Mas, para esses atletas, é um erro imperdoável, que deveria ser reparado, com urgência.

Nessa entrevista, os atletas revelam quais os ensinamentos das quadras, que fazem a diferença, na hora de se tornar um empresário de sucesso.

Empresário Fitness - O que motivou vocês a entrarem no mercado de Fitness?

Fernando - *Encontrei o Max, há alguns anos, em uma academia de ginástica. Conversando, descobrimos que tínhamos um problema em comum. A maioria das competições que disputávamos, nos obrigava a estar em uma cidade nova, praticamente a cada semana. Isso gerava a dificuldade de termos que treinar em lugares diferentes e, muitas das vezes, em aparelhos de ginástica inapropriados. Alguns eram pequenos para o nosso tamanho e, outros, apresentavam a configuração do aparelho errada. Isso, para o atleta, é terrível, pois treinar, no mínimo duas horas por dia e, não poder exercitar da forma correta, é o primeiro obstáculo na conquista de uma vitória. Então, com o intuito de suprir nossas necessidades e, também, disponibilizar um produto de qualidade, para as demais pessoas que tinham o mesmo problema, resolvemos montar uma empresa. Juntamos o know-how adquirido em anos, treinando com diversas marcas e modelos; optamos por uma matéria-prima de qualidade e, em conjunto, com a tecnologia, conseguimos colocar o resultado dessa união, em nossos produtos.*

EF - O que o atleta deve aprender, para se tornar empresário?

Max - *Apesar de, aparentemente, serem profissões distantes, as duas se assemelham em diversos aspectos. Em ambas, é preciso exigir o máximo de si, durante todo o tempo, para poder vencer. Como atleta, aprendi que, para ganhar uma partida, é necessário que o grupo esteja unido e que, cada jogador, cumpra bem sua função. Somente dessa forma, a equipe obtém vitórias. Como empresário, o raciocínio é o mesmo. O resultado vem como conseqüência do comprometimento de cada funcionário, em busca de um objetivo comum. Na quadra, o foco é vencer a partida e, na empresa, a finalidade é a satisfação dos clientes e dos usuários.*

EF - É mais fácil encarar uma decisão de campeonato ou administrar uma empresa?

Max - *A maior emoção, para um atleta, é disputar uma final de competição. A adrenalina é intensa, o nervosismo é enorme, muitos passam até mal. Mas a vantagem é que, no jogo, a*

disputa tem hora e local marcados, isso facilita a preparação emocional e técnica do indivíduo

Já, na área empresarial, estamos todos os dias diante de uma grande decisão. Devemos estar atentos para tudo pois, qualquer deslize, pode ocasionar a perda de um cliente ou o funcionamento irregular de uma máquina.

EF - Os empresários brasileiros sabem distinguir um produto de qualidade ou, ainda, o preço é o que vale, na hora da compra?

Fernando – *Descobrimos, após abrirmos uma empresa, que ainda existem muitos donos de academias que optam pela compra de um equipamento, fundamentalmente, a partir do preço. O importante, para eles, não é o material usado, mas a tecnologia que a máquina apresenta, a durabilidade, etc. Eles só enxergam o preço e não percebem que isso é extremamente prejudicial para os negócios. Quem paga por esses erros, são os alunos que, por falta de opção ou conhecimento, usam máquinas ruins e obsoletas. Em longo prazo, a empresa sofre, também, ou pelo prejuízo no equipamento, que quebra fácil ou pela perda de clientes. Nós, que fabricamos equipamentos, sabemos que, na área de fitness, qualidade e preço baixo são inimigos, até porque, muito do material usado na confecção dos equipamentos, necessita de importação.*

EF - Tendo viajado por tantos países, qual a sua impressão sobre o mercado de fitness brasileiro? O Brasil está defasado?

Max - *Hoje, sem dúvida, a referência no mercado mundial, são as grandes academias e os equipamentos americanos. Eles estão na vanguarda dos lançamentos e das tendências no cenário mundial. Até porque, lá, o número de praticantes do fitness, é muito superior ao nosso.*

Mas, acredito que, o Brasil, tem qualidade e competência, para evoluir e mudar esse quadro. O brasileiro vem se interessando e descobrindo os benefícios da prática de atividades físicas em academias e, os empresários do setor, estão assimilando as posturas adotadas no mercado exterior, que é maior e mais desenvolvido que o nosso.

EF- A prática do vôlei pode ser incorporada nas academias? Como é possível viabilizar isso?

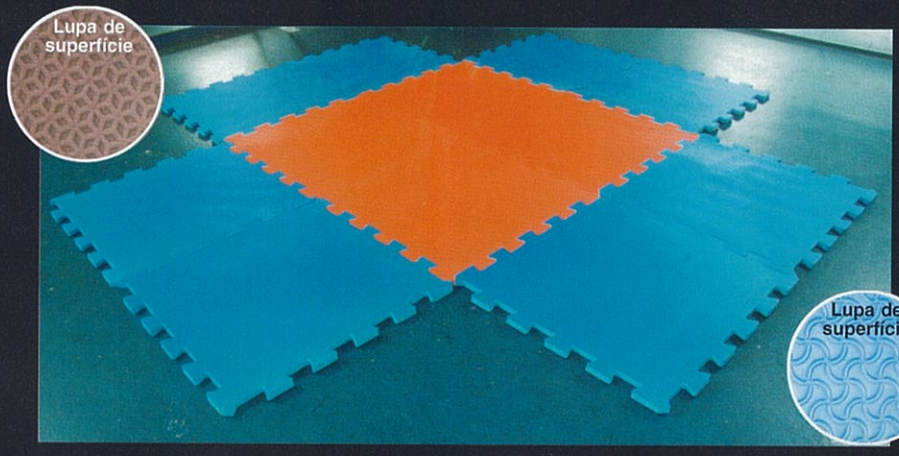
Fernando - *O vôlei, não só pode ser utilizado dentro de academias, como já estão nascendo os primeiros centros, em que ele é praticado. No Brasil, esta atividade é a segunda modalidade de esporte mais praticada; só perde para o futebol. Atualmente, somos os campeões mundiais nessa categoria. Eu costumo lembrar às pessoas que, o alto índice técnico de nossos atletas, foi formado dentro de empresas de fitness e centros de treinamentos, com equipamentos de alta tecnologia. O vôlei está se desenvolvendo muito em nosso país. É, sem dúvida, um ótimo diferencial para uma academia ter aulas, deste tipo, disponíveis para seus alunos.*

Muitos investem dinheiro em natação, que é um esporte sazonal, ou em tênis, que é uma modalidade segmentada, e se esquecem de mostrar um esporte que a maioria dos brasileiros pratica; isso é um erro. Além do mais, sai mais barato construir uma quadra de vôlei de areia, do que uma piscina. Por sorte, muitos empresários já despertaram para essa realidade e estão obtendo bons retornos dos investimentos. ●

Max Power
www.maxpower.ind.br Tel.: (16) 3969-1313

FITNESS SLADE

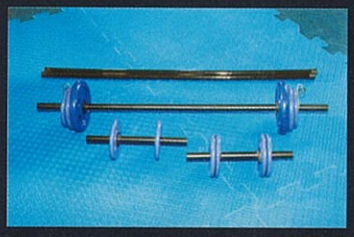
Acessórios para fitness, musculação, tatami, hidroginástica, natação e hidroterapia



Tatami e.v.a siliconizado com superfície impermeável, textura e desenho oficiais aprovados pela federação. COMPROVE! Peça sua amostra.

Acessórios para natação, hidroginástica e hidroterapia

Step em E.V.A solado superior e inferior. Medidas 75x32/82x32/95x32, nas alturas de 10 ou 15 cm



Visite nosso site: www.aquaticaslade.com.br

Tel. (11) 4224-2829 ou 4226-2191 (solicite catálogo completo)
Rua Heloísa Pamplona, 365 - Fundação - SCS - SP - CEP: 09520-320 - E-mail: aquaticaslade@aquaticaslade.com.br

Por Jorge Gonçalves

Musculação com Q.T.A. (Qualidade Total de Atendimento)

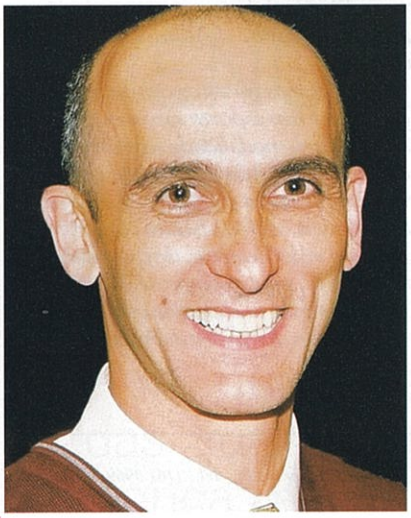


Foto: Divulgação

ATENDER BEM o cliente, hoje, é o que define o sucesso ou o fracasso do nosso negócio.

O mercado de musculação passou, nos últimos anos, por algumas "fases de desenvolvimento", com formas muito definidas.

Na década de 80, ter a melhor instalação, o prédio mais bonito e com o maior espaço para as atividades era, na visão do empresário naquele momento, tanto para a conquista de novos clientes, quanto para a manutenção dos já existentes.

Nos anos 90, o que passou a ter a maior importância, foram os equipamentos. Montar uma sala de musculação, que não houvesse aparelhos importados ou a mais potente esteira e a mais tecnológica bicicleta ergométrica, não era admissível e todas as academias, assim, fizeram.

No século vinte e um, com a entrada do novo milênio, estas características mudaram. Não quero aqui afirmar que os dois itens anteriores não sejam mais importantes, mas o principal FOCO de nossas salas hoje, é GENTE. O fundamental é ter bons profissionais, professores com habilidade e conhecimento, para ENCANTAR nossos clientes. O tal discurso das recepcionistas: "Nossos professores são altamente treinados...", não pode mais ficar só na promessa e na fala da entrada do aluno. ATENDER BEM o cliente, hoje, é o que define o sucesso ou o fracasso do nosso negócio.

Aprendendo passo a passo a rotina do bom atendimento:

Vou me deter em relatar o Q.T.A. voltado para a musculação, embora entenda que, este padrão de atendimento, deve ser estendido a todos os setores da área de fitness. Coloco em meus comentários, primeiro uma pergunta para que você pense: "Como é hoje este serviço, aí na sua academia?".

Na seqüência, minha sugestão de como deve acontecer, visando o Q.T.A. .

Melhorando o produto Musculação

1. Como é a avaliação física que antecede a prescrição do treinamento?

Minha dica é que os profissionais da sala de musculação executem este trabalho, em horários alternativos. Acredito que este é um momento único, onde podemos verificar as necessidades de cada cliente e prescrever uma linha de treinamento bem focada em suas expectativas, e de não colocar os testes, como o alvo da avaliação. Nosso principal objetivo é conhecer bem os alunos pois, na maior parte das vezes, eles não estão preparados para se expor em níveis máximos ou sub máximos de esforço e é muito importante, neste momento, definir a data do reencontro, para que o treinamento possa ser novamente diagnosticado e refeito.

2. Ao chegar à sala, seu cliente vai direto para a esteira ou para o setor de alongamento?

Ele deve ser sempre recebido, na entrada, pelo professor. Eu sei que, em alguns momentos, isto fica muito difícil de ser feito mas, na maior parte das vezes, é executável. E é de fundamental importância que, o profissional responsável pela sala, dê boas vindas ao aluno, desejando-lhe um BOM DIA, um BOM TREINO, questionando seus objetivos para aquela seção e, de preferência, colocando-lhe uma sugestão de trabalho, com um desafio para aquele momento.

3.Onde eles executam seus aquecimentos: na esteira ou na bicicleta ergométrica?

Tenho me questionado onde aprendemos que, só a esteira ou a bi-

O fundamental é ter bons profissionais, professores com habilidade e conhecimento, para ENCANTAR nossos clientes.

cicleta, tem esse "poder" de aquecimento. Sugiro que o professor dirija este daqui, a cada seção, trazendo sempre uma novidade. Algumas vezes, pode-se utilizar a esteira mas, este momento da aula, dá-me a possibilidade de colocar, a cada dia, uma nova experiência para o meu cliente, tornando a musculação mais motivante.

4.Por quanto tempo seu aluno fica com o mesmo programa de musculação?

Utilize a variação de montagem de programas, como uma ferramenta a seu favor, para tornar o treinamento, cada vez mais empolgante. Sugiro que, em média, a duração de cada um deles fique em vinte sessões e, para os iniciantes, em torno de doze.

5.Ao terminar a sessão de musculação (os exercícios propriamente dito), seu cliente vai rapidamente embora?

Este é um bom momento para atendê-lo com maior eficiência. Dirija os exercícios de alongamento ou atividades, que de forma individual ou em grupo, possam ser uma boa variável dentro da sessão proposta. Mostre o seu cuidado com ele, questionando como foi o treino e fazendo observações sobre como ele se sentiu, e plantando um desafio para a próxima etapa. Jamais o deixe sair, sem cumprimentá-lo; é muito importante que o mesmo entenda, o quanto você se preocupa realmente com ele.

Sugestões para agregar valor e manter sua equipe em constante aperfeiçoamento:

Promova, com seus profissionais, encontros de troca de conhecimentos. Transforme as antigas reuniões, em apresentações de sua equipe, as quais devem ser montadas com um conteúdo específico e mostradas aos outros colegas. Faça com que a aula dada, seja bem planejada: o professor precisa preparar transparências, apostilas e uma palestra para os amigos, com duração de, no mínimo, uma hora. Sugiro que esta apresentação seja devidamente paga ao palestrante e que, este privilégio de dirigi-la, seja dado aos profissionais de destaque, em sua academia.

Convide professores de outras unidades para ministrar aulas ou palestras, a sua equipe. A promoção de pequenos cursos para seus profissionais é, sem dúvida, um custo muito baixo ante o benefício gerado.

Promova a relação com o "TIME"; enfatize a importância de cada colaborador para o sucesso do negócio. A dedicação individual serve ao bem de todos. Coloque exaustivamente a importância de cada um, na construção da qualidade.

Ao longo de todo este ano de 2004, vou estar no que chamo de, Projeto Brasil, visitando as principais praças de fitness do nosso país, dirigindo o curso que leva o nome, Musculação e Personal com Q.T.A., onde abordo esta e outras questões que podem ajudar sua operação de musculação se revitalizar. Se você se interessar em fazer o curso ou, até mesmo, ser um operador do evento em sua cidade, faça um contato, pois terei satisfação de planejar minha visita. ●

Jorge Gonçalves é consultor, palestrante, coordenador do curso MTA da UGF e professor da pós-graduação da UNI FMU
www.jgconsultoria.com.br

Por Sandro Toledo

Negócio Próprio: Um Sonho que pode virar Pesadelo?

Foto: Divulgação

Alguns fatores influenciam na decisão de abrir sua própria empresa, principalmente a possibilidade de realizar um sonho pessoal.

Profissionais que sempre sonharam montar um negócio próprio, costumam não sentir o impacto de uma demissão, por imaginar que a experiência de vários anos de trabalho, associada a projetos pessoais, pode garantir ou até melhorar o padrão de vida que tanto almejam. Essa expressão é verdadeira, mas pode ser traiçoeira, já que nem todos estão preparados para ser empreendedores.

No Brasil, particularmente, costuma-se empreender por necessidade e, não, por oportunidade. Muitos acreditam ter um negócio em mente mas, nem sempre, algo que seja realmente viável ou lucrativo.

Alguns fatores influenciam na decisão de abrir sua própria empresa, principalmente a possibilidade de realizar um sonho pessoal, que é pôr um fim aos dias de subordinação e, conseqüentemente, transformar-se em donos dos seus próprios negócios.

O otimismo exagerado e a falta de conhecimento do ramo, têm levado muitos profissionais a acabar com parte dos recursos, que levaram anos para guardar. É comum, passada a euforia inicial, eles perceberem que abriram um excelente negócio e que muitos outros tiveram, exatamente, a mesma idéia.

Os riscos não param aí. O retorno pode não ser o esperado e, se isto ocorrer, esse novo empresário pode não se adaptar ao novo estilo de vida. Os números do Sebrae (Serviço de Apoio às Micro e Pequenas Empresas) comprovam isso, ao mostrar que, a cada 100 empresas abertas, 31 fecham no primeiro ano. O Índice sobe para 70% em cinco anos.

Erros

Até mesmo executivos, que são excelentes empreendedores dentro das empresas, correm o risco de não conseguir o sucesso esperado, ao partir para um negócio próprio.

As frustrações, traduzidas sob a forma de sonhos, tempo e dinheiro perdidos, começam na execução das idéias. Muitos agem por impulso e a ansiedade de iniciar vida nova, faz com que enxerguem apenas os pontos positivos. Em pouco tempo, os problemas começam a surgir. É comum não saberem a quem recorrer nestes casos e muitos sentem falta de uma sala ampla, de viagens ao exterior, altos salários e outros benefícios que uma empresa pode oferecer. Quando isso acontecer, é hora de deixar o negócio e retornar para o mercado de trabalho. Uma volta, que nem sempre sucede de forma rápida, já que, hoje em dia, a recolocação de um profissional, dentro de uma grande empresa, é difícil. Tudo por causa da concorrência.

E encerrar as atividades de uma firma, pode ser um processo burocrático, caro e lento. Muitas vezes, esses empresários de primeira viagem desconhecem as responsabilidades e obrigações de quem tem um negócio próprio.

É preciso fazer a lição de casa

O empreendedorismo é um caminho cheio de dificuldades. Muitos fazem planos de negócios baseados em falsas premissas, acreditando conhecer bem o mercado ou que contarão com uma boa base de clientes no futuro. Outro erro é transformar um hobby (passatempo) em uma empresa. Pode até dar certo já que, gostar daquilo que faz, é importante. Mas não é tudo. Ou seja, é preciso estudar o mercado, ler sobre o assunto, verificar os riscos e analisar se vale à pena corrê-los.

É comum encontrarmos pessoas que fracassam na abertura de um negócio próprio, porque não empreendem com a finalidade de criar empresas e gerar empregos, mas de resolver problemas pessoais.

Sucesso depende de planejamento

Pessoas com espírito empreendedor, detentoras de boas idéias, devem levar em conta que, o sucesso de qualquer negócio depende, sobretudo, de um bom planejamento. E mesmo que haja riscos, é possível prevenir-se contra eles.

É preciso levar em conta a importância de ter sempre uma assessoria contábil/jurídica competente ao seu lado, diagnosticando problemas e fornecendo soluções ao empresário, que normalmente é responsável pelo lado operacional da empresa. Quando falo de assessoria contábil/jurídica, afirmo que esse apoio é fundamental, desde o momento da primeira idéia: ter alguém para ajudá-lo a descobrir se ela é viável. Questões como enquadramento jurídico adequado, planejamento tributário e controles gerenciais eficazes aproximam uma empresa do sucesso. Contar com um bom consultor, um bom contador ou um bom advogado são itens fundamentais para o êxito de qualquer negócio. Além de seu pique, é claro!

Sandro Toleto é consultor, administrador de empresas, pós-graduado em Adm. Contábil e Financeira e sócio da Contábil Lago Azul
Tel. (11) 3812-4489 / 3812-2471
sandro@contabillagoazul.com.br

Falar é fácil,

X

Não escute mais blá, blá, blá. Exija cópias completas para demonstração.

Mostrar também é...

Softwares completo para demonstração

✓ Um proposta d quem confia n que produ

TERRAZUL SOFTWARE

11.000 Clientes e mais de 1.500 Academias em 12 anos de serviç

¡NUEVO! 5.1 - 2004
¡ En Español !

Softwares em :
Português - Espanhol - Inglês - Italiano.

PHYSICAL TEST 5.1

Avaliação Física - Adultos e Crianças

Grande facilidade de uso. Cardiorespiratório e Composição Corporal com todos os protocolos mais utilizados no mundo. Permite incluir novos protocolos em CC, + Analise Postural, IMC, ICQ, Risco, Drinkwater com massa óssea, muscular, Somatotipo, Neuromotores, Comparações, graficos, e +...

Body Shape

Sistema de Musculação

Elaboração de fichas, periodizações, programas personalizados para crianças, adolecentes, adultos, atletas e terceira idade. Grupos musculares, exercícios com fotografias, modelos de divisão e tipos de Treinamentos, prescrição individual, avaliação física, relatórios, gráficos, comparações e mais, ...

CAD III

Administração de Academias

Aprovado por mais de 1.500 academias. Controle de acesso on-line, impedimentos e frequência por horario, controle de estóque, convênios, parcelamentos, contas a pagar e receber, renovações e baixas automaticas, completo em relatórios, gráficos e muito mais. Temos Treinamento e Suporte.

Personal Trainer 3

Prescrição de Atividades

Treinamento Cardiorespiratório, musculação, localizada e flexibilidade. Prescrição impressa com desenhos ilustrativos, relatórios e graficos, comparações, cadastros, etiquetas, orçamentos, parQ, contas a pagar e receber, contratos, e muito mais. Faça de seu Personal uma Empresa de Sucesso!

Consulte também Aparelhos e os Softwares para:

- ✓ Nutrição
- ✓ Suplementação Alimentar
- ✓ Composição Corporal
- ✓ Flexibilidade

11Mil Clientes BRASIL, ITÁLIA, ESPANHA, PORTUGAL, ARGENTINA, ... **12 Anos**

Dr. Osmar de Oliveira - Academia Dr. Turibio - ACM - SESC - FMU - USP - UNESP - SESI - Mais de 1.500 Academi
Colégios, Empresas, Prefeituras, Clubes, Clínicas, e muitos outros amigos, Consulte o setor de Clientes e nosso sit

TERRAZUL SOFTWARES

www.terrazul.com.br
(11) 3272-9305 / 8712

Por Adriana Morbin Pini

Os Bons Profissionais sabem... Divertir, Descontrair e Sorrir!

Do ponto de vista mercadológico, as tendências apontam para um crescimento do interesse pela prática de atividade física.

Ao analisarmos a classificação dos hobbies, segundo os grandes estudiosos, Dumazedier e Camargo, podemos dizer que as atividades como a ginástica, o jogo, a dança ou os esportes em geral, representam 1/4 do elenco das que são escolhidas pelos indivíduos que gozam do direito ao lazer.

Do ponto de vista mercadológico, as tendências apontam para um crescimento do interesse pela prática de atividade física, em todos os níveis sociais e, com isso, o mercado de trabalho para o educador, está se ampliando.

Atualmente, os bons profissionais nesta área, estão satisfeitos com sua qualidade de vida, opção de mercado e, sobretudo, compreendem que, seu trabalho, está fazendo parte do lazer de seu aluno e que, este momento, deve ser prazeroso, deixando um saldo positivo para ambos: indivíduo e sociedade.

Dentre várias habilidades que o profissional de Educação Física deve desenvolver, o bom humor, a alegria, a disposição, são elementos essenciais para o sucesso daquele que atua neste segmento.

Talvez, o estigma do treinador ou técnico esportivo (alguém enérgico, com heranças da educação física da época dos militares) ainda permaneça nas expectativas de algumas pessoas mas, a grande maioria hoje, prefere um ambiente de muita conversa, atenção, descontração e socialização.

Nas academias, o exercício físico é um elemento importante, para aqueles que a freqüentam, mas existe, também, o interesse social.

Com esse conhecimento, o profissional deve concluir que, faz parte de sua função, proporcionar atividades de socialização entre os alunos, a fim de fomentar os encontros e, assim, transformá-las, num momento ainda mais motivante, satisfazendo as necessidades de lazer.

Se analisarmos o leque de opções para a prática esportiva, podemos dizer que, a Musculação, é a atividade que menos elementos motivadores tem, para a realização de forma descontraída. Os exercícios de repetição são monótonos e, muitas vezes, o ambiente também; as pessoas não sabem para onde olhar. Em algumas academias, existem aparelhos de TV espalhados mas, o que está em questão, é a postura do professor e a sua preocupação em proporcionar ao aluno, um momento de prazer, mesmo nestas condições.

O profissional deve dar atenção, cumprimentando seus clientes quando chegam, elogiando a sua dedicação e incentivando-os, todas as vezes, a continuarem assim, provocando uma recreação da mente, contando uma piada ou fazendo um comentário sobre um assunto agradável, sempre com bom humor.

Caminhadas em parques, trilhas, saídas de bicicleta, escalada indoor, entre outras, podem ser uma boa opção para socialização entre os alunos. A divulgação de tais atividades deve ser, em clima de festa. Cartazes, faixas pela academia são mais chamativos do que simples folhetos ou convites. Pode-se oferecer vantagens para quem participa, incentivando a procura, como: realização de sorteios, avaliação física grátis, foto de recordação, etc.. Após a realização de tudo isso, seria interessante publicar as fotos e filmes do evento, como um incentivo àqueles que não puderam participar.

Contamos com a colaboração de bons profissionais para ilustrar o assunto. O professor, Leandro Hideo Minashiro, lembra que "já foram feitas pesquisas sobre os aspectos que afastam o aluno da musculação e, o maior índice, foi para o atendimento". Formado há oito anos, ele diz que é "importante instruir o estagiário sobre este aspecto, lembrando que, a atenção e o bom humor dos professores, colaboram para a freqüência dos alunos", e ainda ressalta que, "um trabalho sério pode ser desenvolvido de forma descontraída e divertida." Já, o professor João Carlos Costa Luz, lembra que "nem sempre os seus superiores têm o conhecimento devido, para entender que o profissional deve ser um motivador em potencial, proporcionando momentos de alegria e prazer e chamando a atenção dos professores excessivamente alegres ou atenciosos". Na quadra, o professor Gilmar Floreano "tenta descontrair os seus alunos" com, brincadeiras, elogios, imitações, piadas e uma simpatia discreta, que faz com que suas aulas de tênis sejam as mais procuradas.

Um treinamento de natação também sofre limitações, no que diz respeito à diversão. Apesar do ambiente aquático proporcionar uma ludicidade espontânea, um treino exige muita concentração e o atleta se isola do mundo, por algumas horas. Entendendo a característica de sua atividade, o professor João Luiz Bezerra promove passeios, viagens e torneios diferenciados, como o Revezamento 24 horas de Natação, motivando toda sua equipe. O grande filão de mercado, são as crianças que vão aprender a nadar. Professoras como, Renata Nomachi Rodrigues, conquistam as crianças e os pais "buscando nos personagens como, Bob Esponja e Nemo, a motivação, o sorriso e a alegria das crianças, em suas aulas." Ao compreender que a mesma está motivada para o lúdico, o professor deve conhecer o seu universo e utilizar a fantasia, como um instrumento de motivação para o aprendizado.

Essas práticas são essenciais para um bom retorno mercadológico, com a grande tendência de conquistar clientes fieis por um bom período.

"Sorria para a vida, e a vida sorrirá para você."

Adriana Pini é Profª Ed. Física docente da UNISA e UNIB nas disciplinas Organiz. e Adm. Esportiva e Lazer e Recreação, mestre em Educação e Especialista em Gerência e Marketing
adripini@uol.com.br Tel. (11) 9537-2681

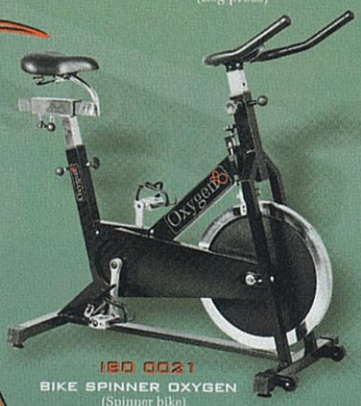
Se você pretende inaugurar, ampliar, ou reformar ....., esta é a marca.

Adquira agora também os produtos
IBEPE no Rio De Janeiro.
SHOW ROOM
Av. Sernambetiba, 3400 loja G / Barra Da Tijuca
AGENDE UMA VISITA E CONFIRA !
Alberto Adoni
(21) 9234 9632 / 2484 2779

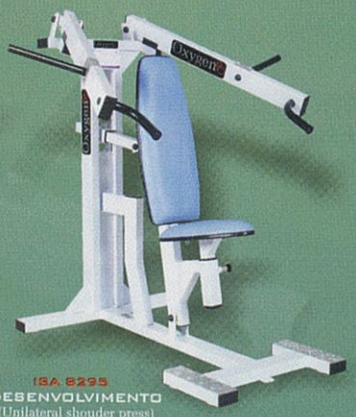
Oxygen

IBEPE®
FITNESS EQUIPMENT

ISA 9270
LEG PRESS 45°
(Leg press)



IBO 0021
BIKE SPINNER OXYGEN
(Spinner bike)



ISA 9295
DESENVOLVIMENTO
(Unilateral shouder press)

IBO 3080
BANCO P/ BÍCEPS
(Scott curl)

REPRESENTANTES :

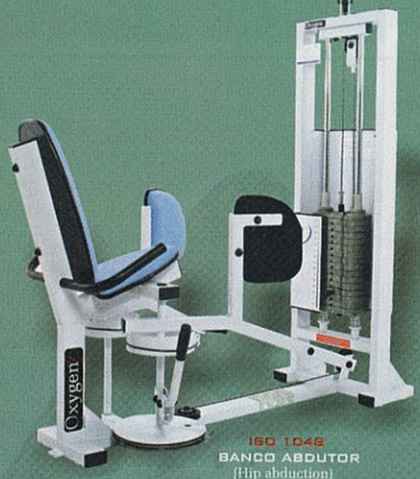
São Paulo Capital :
Estok fitness (11) 6198 0809
Rio De Janeiro : (21) 9234 9632
2484 2779
Porto Alegre e região: (51) 9808 7302
582 3974
Passo Fundo : (54) 315 3710
Santa Catarina : (47) 350 7298
Cascavel : (45) 9105 0985
Grande Belo Horizonte : (31) 3227 2848
7811 1192
Interior De Minas Gerais : (35) 9944 1620
3851 6121
Belém : (91) 9613 6353

Consulte-nos e confira o melhor custo-benefício do mercado.

VOCÊ LOJISTA CONFIRA NOSSAS CONDIÇÕES PARA REVENDA

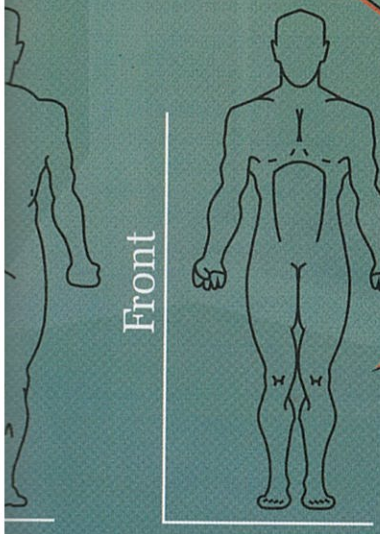
SPORTMIX
(11) 3733 2500

ISA 2667
SUPINO INCLINADO ARTICULADO
(Superior press)

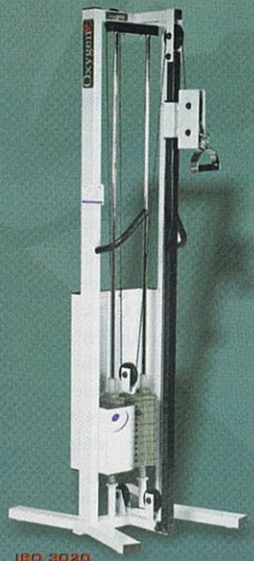


IBO 1048
BANCO ABDUTOR
(Hip abduction)

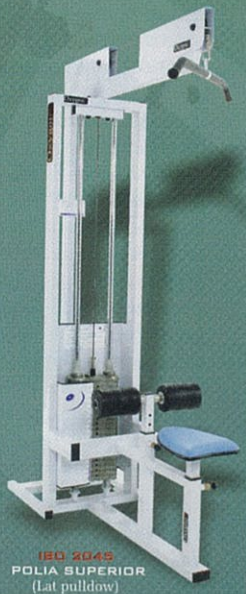
WWW.IBEPE.COM.BR



IBO 1077
ABDOMINAL COM PESO
(Abdominal)



IBO 3020
POLIA SIMPLES REGULÁVEL
(Adjustable cable column)



IBO 2045
POLIA SUPERIOR
(Lat pulldow)

IBEPE INDÚSTRIA E COMÉRCIO LTDA - CX POSTAL, 40 - CENTRO - BRUSQUE / SC - 88350-000 (47) 350 7298 / 355 5910
ibepe@ibepe.com.br

Por Beto Rodrigues

Uma Nova Agenda para Gestão em Academias

Foto: Divulgação

A gestão, em grande parte das academias, encontra-se voltada para o seu interior, mas hoje, essa realidade está mudando.

Nos anos 90, houve um grande "boom" no mercado do fitness, com a abertura de muitos empreendimentos em todo o país. Estima-se que, hoje, existam entre sete e dez mil academias no Brasil e, cerca de trinta por cento deste total, no estado de São Paulo.

Atualmente, estamos passando por uma fase de transição onde, uma boa parte dos novos investimentos, feitos neste setor, não oferecem o retorno esperado dentro do prazo estimado, e outras unidades antigas e consolidadas, já não têm a mesma performance de outros tempos; algumas perderam, em 2003, cerca de vinte por cento dos clientes. Este fato ocorre, na minha opinião, tanto pela situação sócio-econômica do país, quanto pela ampliação do número de academias que surgem e outros centros de prática de fitness, como sala de ginástica, em condomínios, empresas, clubes e nas próprias residências. Isso não quer dizer que o mercado esteja estagnado; ele está apenas diferente; os clientes estão muito mais exigentes. Sendo assim, o cuidado e o planejamento ao abrir um novo empreendimento, deve ser muito maior; manter ou aumentar o faturamento e a lucratividade dos negócios, vai requerer muito trabalho dos gestores. O mercado pede uma reinvenção nos modelos de gestão deste ramo de atividade.

Talvez, um dos pontos mais críticos desta administração, esteja no relacionamento com o aluno, pois este, atualmente, tem mais poder, adquirido por mero conhecimento, através da informação, cada vez maior, de toda a mídia e, principalmente, pelo crescimento da lei da oferta X procura existente no mundo do fitness. Isso está favorecendo o consumidor. Nos grandes centros, como São Paulo, várias academias de alto padrão concorrem entre si, numa mesma região. E, conforme já dito anteriormente, os clientes têm realmente a força e sabem usá-la em proveito próprio. É natural deles aumentar continuamente o nível de suas exigências, pois dão mais valor para o menor custo, inovação e resultado.

As pessoas geralmente freqüentam uma academia, duas ou três vezes por semana, diferente das de um supermercado, por exemplo, que vão ao estabelecimento somente uma ou duas vezes por mês, ou seja, o grau de exposição do serviço da primeira, é bem maior que muitos outros segmentos do mercado. Por isso, os gestores deste ramo devem perguntar constantemente a si mesmos se, em cada exposição que seu cliente tem, com os seus serviços, as expectativas deles estão sendo atendidas ou superadas. Será que a qualidade deles propicia uma vivência satisfatória? Será que a tentativa de estacionar o carro, passar pela recepção, ser atendido por um professor, usar o vestiário, são experiências inspiradoras em seu empreendimento? Se forem mesmo, será que são frutos de atitudes aleatórias ou de decisões planejadas, constantes e duradouras?

Os alunos, por essência, são egocêntricos, estão preocupados consigo mesmos e, sob o ponto de vista deles, a única justificativa para a sua existência, é a capacidade de melhorar a própria vida. Para eles, a empresa existe apenas como um meio de se criar valor, ou seja, de fornecer-lhes benefícios.

A gestão, em grande parte das academias, encontra-se voltada para o seu interior; é introvertida. Ela se vê em função de seus serviços, de sua estrutura, de seus funcionários. Talvez, em alguns lugares, essa visão ainda funcione, onde a demanda é maior que a oferta, mas hoje, essa realidade está mudando.

E só resta uma coisa, oferecer o melhor ao cliente, muito mais do que em qualquer outra época.

Num mundo de grande concorrência e exigência total dos consumidores, o segredo do sucesso consiste em desviar o foco de si próprio, de seus serviços, para satisfazer as necessidades dos alunos.

Fundamentalmente, em empresas prestadoras de serviços, o principal investimento está em melhorar a qualidade destes, ou seja, aprimorar o atendimento de todos os funcionários envolvidos na relação com o cliente. Temos que criar canais eficazes para ouvi-lo.

Assim, iremos identificar alguns grupos específicos, cada qual com necessidades distintas, pois o serviço e o grau de expectativa de cada um deles têm diferenças. Aqueles, com mais de um ano de casa, têm necessidades diferentes de outros recém ingressados. Por isso, deveremos implementar novas estratégias de abordagem e atendimento, com o objetivo de aumentar o grau de retenção e fidelização dos mesmos.

Após ouvir, entender e identificar o que eles querem, é que deveremos elaborar um planejamento de qualidade na academia, mas com o envolvimento de todos no projeto: do dono, ao faxineiro.

Quanto mais ajuda dermos aos nossos alunos, para superar a distância entre o que oferecemos e o que eles querem, mais valor agregamos ao serviço, o que, obviamente, o diferencia dos concorrentes. ●

Alberto Rodrigues Teodoro é graduado em Ed. Física, Pós-graduado em Treinamento Esportivo, MBA em Gestão Empresarial e 12 anos de experiência em academias Tel.: (11) 9995-8448 beto@kikos.com.br

YOZDA FITNESS EQUIPMENT

TENHA UMA YOZDA SEM FAZER ESFORÇO.

YOZDA
FITNESS EQUIPMENT

CONHEÇA OUTROS PRODUTOS:
www.yozda.com.br

ESTEIRA YOZDA 9500 PRO

ESTEIRA YOZDA INCLINATION 9500 PRO

BIKE SPINNING

Atitude Comunicação

Rua Anita Garibaldi, 41 – Vila Hípica Paulista CEP: 17520-540
Marília - SP - Fone: (14) 3401-5044 / Fax: 427-6393

PRÓ-PHISICAL®
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

14 Anos

Montamos sua academia de acordo com seu orçamento.

Exportação Stor
ES-063-D.Y.Row

Finest
HFI-061-Pulley

Special Line
KX 001
Banco Extensor

Qualidade, biomecânica, durabilidade e bons preços em todas as linhas !!!

Standard
HS 033
Banco Adutor e Abdutor

Exportação
HSE 049
Leg Extension Iso-Lateral

Convencional
HSC 007
Peck-Dek

Rua Rodolpho Alexandre Martinelli, 140 - 7° Distrito Industrial - CEP 17.212.747 - Jaú-SP
e-mail: prophisical@prophisical.com.br - homepage: www.prophisical.com.br
FAX: (14) 3622-5541 - VENDAS: (14) 3621-1880 · 3624-2521 · 3624-9707 · 3624-3055

Assistência Técnica Autorizada:
(11) 5548-7019
(11) 5521-0737

+ DESIGN

+ ERGONOMIA

+ BIOMECÂNICA

+ INOVAÇÃO

- PREÇO

= BIOTECH

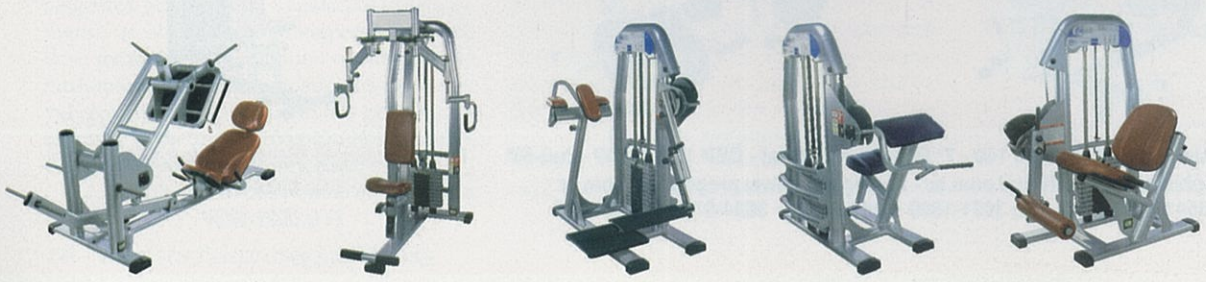
Sucesso total! A Biotech completou 1 ano e já equipou mais de 52 academias em todo o Brasil e na Europa com os melhores produtos para fitness do mercado.

Dê um up-grade na sua academia com Biotech e veja que os resultados serão de maior satisfação dos usuários e possibilidade de novas inscrições.

Junte-se a nós.

MADE IN BRAZIL biotech empresa brasileira, sucesso mundial

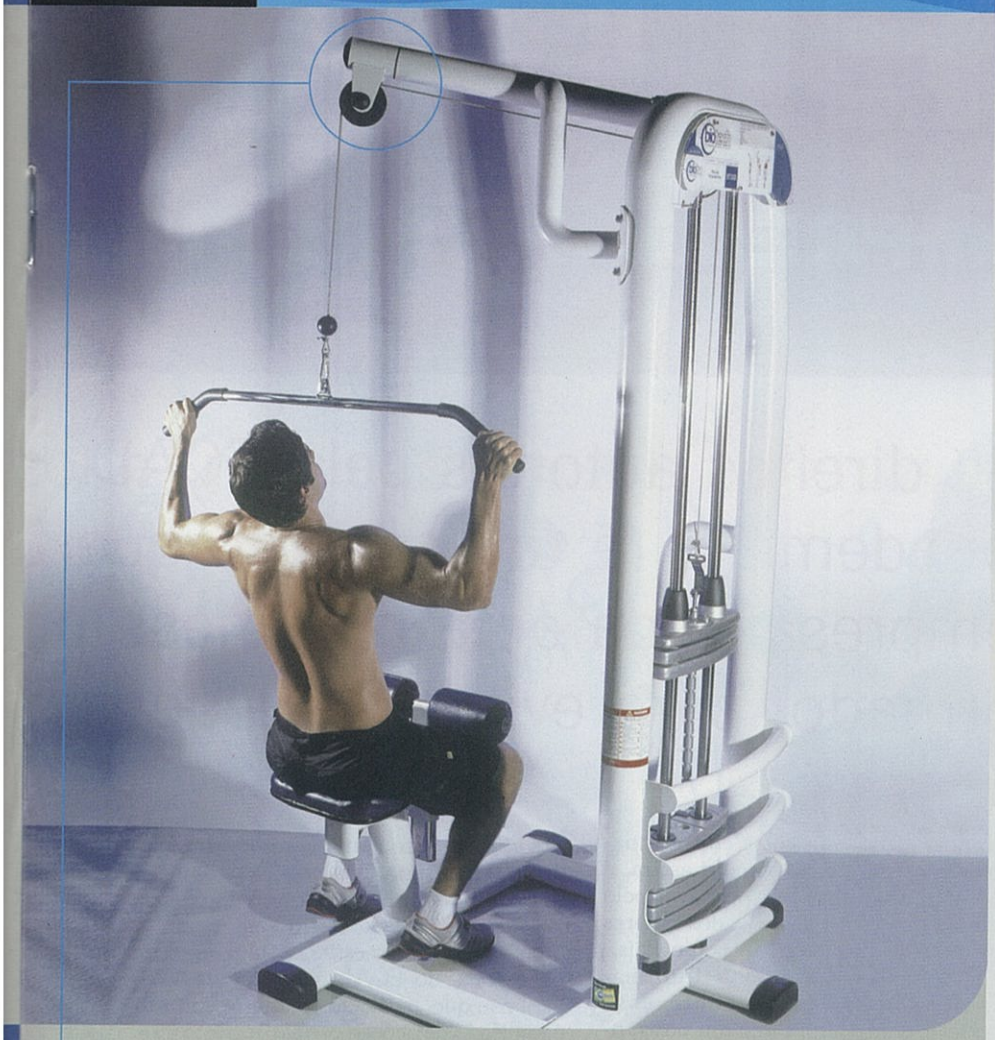
52 academias no Brasil e na Europa em apenas **1** ano*!



*Entregues até dezembro de 2003

N O V I D A D E !

BT 308 Polia Alta



Inovação, tecnologia e design para maior eficiência nos exercícios.

- Sistema rotativo de polia (com rolamentos) para perfeito ajuste do vetor de peso. Proporciona maior liberdade na execução dos exercícios.
- É o único que proporciona ao usuário fazer o exercício de frente para o espelho e não para a coluna de peso.
- O usuário altera os pesos sem sair do equipamento.
- Curso maior na coluna de peso permitindo o exercício de tríceps.
- Produzido nas cores prata e branco.

BT 112 Leg Horizontal Sentado

BT 105 Abdutora

BT 1000 Leg 45° Deslizante

BT 402 Cross Over

As imagens deste anúncio são ilustrativas

Vendas:

0800 771 0004

(11) 3603 0202

biotech@biotechfitness.com

www.biotechfitness.com

biotech FITNESS SOLUTIONS

Por Madalena Almeida

DIREITOS

O QUE O EMPRESÁRIO PRECISA

A cobrança de direitos autorais pelo ECAD, executadas em academias, é um assunto que impasse. E, o empresário da área de fitness p bem informado, para evitar ônus desn

Embora já tenha completado 30 anos de vigência, a Lei nº 5.988/73, mantida e atualizada pela Lei Federal nº 9.610/98, que regula os direitos autorais de obras artísticas, literárias ou científicas, continua gerando grande polêmica no mercado de fitness.

Em se tratando de obras musicais, a legislação determina a cobrança desses direitos, sobre a execução de músicas, em locais públicos, seja por meio de radiodifusão e transmissão por qualquer modalidade e da exibição de obras audiovisuais.

Até aqui, nenhuma novidade, afinal, não somente no Brasil mas, em quase todos os países do mundo, existem leis de proteção autoral. Entretanto, especificamente na área de fitness, existem algumas divergências quanto a pontos da legislação, o que vem causando desgastes e discussões intermináveis, entre o ECAD – Escritório Central de Arrecadação e Distribuição – e os empresários do setor, que acabam, muitas vezes, em ações judiciais e grandes prejuízos para as academias.

O ECAD é uma entidade administrada por associações de músicas, que representa todos os titulares de obras artísticas (autores, intérpretes, produtores fonográficos, músicos e editores nacionais e estrangeiros). Sendo assim, é um órgão mandatário, responsável pelo recolhimento e distribuição dos valores pagos por tais direitos, em todo o País.

Visando levar mais informações aos empresários, sobre essa questão e contribuir para um consenso, a **Empresário Fitness** decidiu ouvir o ECAD e os próprios proprietários de academias, para esclarecer alguns pontos de maior impasse. Nossa intenção não é, de forma alguma, polemizar ainda mais esse assunto, mas relatar a situação e orientar os empresários, quanto à melhor forma de proceder nesse caso.

Valores altos

Atualmente, as maiores reclamações destes proprietários, referem-se aos altos valores cobrados pelo ECAD.

"O valor estipulado hoje, é de aproximadamente R$ 30,00 (trinta reais) para cada 10m² de área sonorizada, de acordo com a tabela de arrecadação do ECAD. Parece pouco, mas se considerarmos uma academia com 300 m² de área sonorizada, ele chegará a R$ 900,00 mensais, o que, em geral, é inviável para muitos empresários", comenta Ricardo Marques de Abreu, responsável pelo Departamento Jurídico da ACAD – Associação Brasileira de Academias.

Quanto a essa questão, o gerente regional do ECAD, Dílson Custódio, explicou que, o cálculo de direito autoral, é realizado de acordo com as regras contidas no Regulamento de Arrecadação e sua Tabela de Preços, definida pelas associações que integram o ECAD, ou seja, quem determina o valor a ser pago, são os próprios autores.

E o mesmo varia, conforme a atividade do usuário da obra, o tipo de utilização (ao vivo ou mecânica) e o tamanho da área sonorizada. *"Por se tratar de um bem intelectual, é difícil estipular um valor para a música executada, mas podemos identificar a importância da obra artística, nos vários segmentos. Partindo desse princípio, foi criada uma tabela de enquadramento, que prevê as várias formas de uso das músicas. No que se refere a academias, aquela última é um componente importante e de marketing, e pode ter uma série utilizações como, por exemplo, nos eventos realizados casualmente ou sempre. Na tabela de utilização permanente, é cobrado o valor de 1 UDA (Unidade de Direito Autoral) por cada 10 m², o que*

AUTORAIS

SABER PARA EVITAR PREJUÍZOS

sobre músicas
tem gerado muito
recisa se manter
cessários.

equivale a R$ 28,74. O ECAD não acredita que seja alto, mas está aberto para ouvir as sugestões e opiniões dos empresários ", explica Custódio.

Segundo Ricardo Abreu, a ACAD não quer o não pagamento da taxa, mas apenas a cobrança de valores mais compatíveis com a realidade econômica do País, de forma a não onerar as empresas de fitness. "*O departamento jurídico da ACAD fez um minucioso estudo na legislação e na jurisprudência, chegando a conclusão de que o pagamento do direito autoral é devido, tendo em vista as decisões do Superior Tribunal de Justiça, última instância sobre a matéria. Portanto, é preciso deixar claro que, não há um posicionamento político da ACAD, mas sim uma realidade jurídica, que não se pode negar*".

Mas, parece que avanços têm sido conquistados nesse campo. Antero Salgado, gerente nacional de Arrecadação do ECAD, informou que já foram realizadas várias reuniões entre o órgão e a ACAD, no sentido de desenvolver uma tabela de enquadramento diferenciada para as academias, criando-se, inclusive, faixas de metragens, o que pode ser uma alternativa.

"*Dentro dessa proposta, nosso objetivo é, inclusive, orientar os donos de academias, avaliando as áreas sonorizadas. Será que é viável, para estes, colocar música em todos os ambientes ou só em alguns? Essas e outras questões vamos estudar, em conjunto, para buscarmos uma solução que respeite a realidade destas empresas*", declara Salgado.

"Quando a academia deixa de pagar a taxa ela está infringindo uma lei e responderá judicialmente pela utilização não autorizada das músicas."
Dílson Custódio, ECAD

Na opinião de Abreu, da ACAD, o ECAD, como órgão arrecadador, tem ciência de que o valor cobrado é extremamente elevado e já conversou, várias vezes, com a diretoria da ACAD, na tentativa de um acordo. "*Entretanto, mesmo com uma redução de 20%, como foi proposto pelo ECAD, o valor ainda fica muito alto, o que inviabiliza um consenso*", acrescenta ele.

E ainda informou que, no Rio de Janeiro e em outros Estados do Brasil, existem várias ações judiciais em trâmite e que, em sua grande maioria, o ECAD tem obtido êxito, principalmente quando a academia se defende, dizendo que o pagamento não é devido. Nesses casos, além dos valores mensais do direito autoral, o ECAD ainda pede uma multa de 20 vezes sobre este, com base no artigo nº 109 da referida lei.

"*No que se refere à multa de vinte vezes o valor do direito autoral, recentemente, o Superior Tribunal de Justiça decidiu que as empresas de fitness não devem ser condenadas a ela, pois não se trata de infração, como nos casos de pirataria, cópia de CD´S, etc., sendo devido, somente o valor mensal*", explica Ricardo Abreu.

Dílson Custódio explicou que a mesma é arbitrada pelo juiz e o ECAD apenas cumpre as determinações da lei. "*Quando a academia deixa de pagar a taxa ela está infringindo uma lei e responderá judicialmente pela utilização não autorizada das músicas. Mas o valor da multa pode ser determinado pelo juiz*", comple-menta.

"O ECAD entrou com uma ação judicial contra a Rádio Imprensa e aguarda uma decisão"
Cláudia Brandão, ECAD

Profissionais Especializados

Uma outra pergunta, questionada pela ACAD, é quanto à medição das áreas sonori-zadas, não ser feita por profissionais do Con- selho Regional de Engenheiros e Arquitetos, já que se trata de uma atividade técnica.

Com relação a isso, Dílson Custódio, do ECAD, explicou que, os cálculos sobre a área sonorizada, podem ser feitos através de uma planta da academia, aprovada pelo próprio CREA. "*Se o empresário nos mostrar uma planta e dizer quais são as áreas sonorizadas, o nosso fiscal faz os cálculos em cima do que lhe foi passado. É bastante simples*", aponta o gerente.

Há também muitas reclamações quanto ao reajuste feito na cobrança da taxa. "*Na nossa academia, pagamos a taxa diretamente ao ECAD, mesmo acreditando que o valor cobrado seja abusivo, sem contar que, o reajuste do ano de 2003, foi superior a 30%. Acreditamos que o ECAD deveria justificar tais cobranças e apresentar documentos para os donos das empresas, comprovando o trabalho realizado. Existem vários órgãos e associações que trabalham para mobilizar o mercado fitness, no sentido de uma negociação com o ECAD, que são, entre outras, a ACAD e a UNEN (União Nacional das Escolas de Natação). Minha sugestão é que quando as academias forem visitadas pelo ECAD, mostrem suas instalações e negociem para que seja cobrado um valor adequado a sua realidade, evitando, assim, batalhas jurídicas para ambas as partes*", declara Renato Marques Campos, diretor administrativo da Academia Estilo do Corpo, localizada em Santos / SP.

"Minha sugestão é que quando as academias forem visitadas pelo ECAD, mostrem suas instalações e negociem para que seja cobrado um valor adequado a sua realidade."
Renato Marques Campos, Estilo do Academia Corpocademia

Outra dúvida, no segmento, é quanto à cobrança da taxa sobre músicas estrangeiras e nacionais. Segundo Ricardo Abreu, da ACAD, no primeiro caso, o artigo 2º da lei de direitos autorais prevê, ao ECAD, cobrá-los, desde que haja um tratado, convenção ou acordo, em vigor no Brasil e, reciprocidade, no país do autor estrangeiro, na proteção dos mesmos.

Nesse caso, o ECAD garantiu que o Brasil segue leis internacionais. Portanto, já existem, há muito tempo, convenções firmadas com quase todos os países, bem como tem sido praticada, a tal da reciprocidade.

Critério de distribuição

A forma como é feita a distribuição dos valores arrecadados aos compositores, também gera questionamentos. "*Acredito que o direito autoral deve ser protegido, mas o que muitas vezes queremos saber é, de que maneira esse dinheiro é repassado para as asso-*

ciações. Acredito que deva ser estudada uma forma de o empresário poder se certificar desse repasse. Tendo essa confirmação e a determinação de valores mais compatíveis, analisando cada caso individualmente, acredito que nenhum dono se recusaria a pagar a taxa. Uma sugestão seria, por exemplo, cobrar esse valor, por horário de funcionamento e não, talvez, por parâmetro físico", comenta Ana Gutierrez, diretora da Fórmula Academia, de Belo Horizonte / MG.

Da mesma opinião, compartilha Maria Lúcia de Mesquita, da Academia Dançata, no Paraná. "*Se o valor estipulado, também prevê o número de vezes em que a música é executada, como fica a cobrança, por exemplo, nos dias em que não temos aulas, como feriados e férias coletivas?*", questiona.

Para Edna Maria Cantieri, proprietária da Delta Academia, de São Paulo, a cobrança da taxa é devida, mas além de defender valores menores, a empresária também cobra maior transparência do ECAD. "*Muitos empresários querem saber como funciona a aplicação dessa lei e não sabem onde buscar essas informações. Acredito que deveria existir um canal de comunicação mais direto, entre o ECAD e as academias*", ela propõe. Consi- derando a enorme diversidade de usuários e de ouvintes, o Brasil, como também outros países do mundo, o ECAD utiliza o critério de amostragem estatística das execuções musicais.

"*O ECAD se vale de amostras coletadas por empresas terceirizadas, pelos pólos de gravação que mantém em todo o Brasil, além de constantes planilhas enviadas pelas emissoras. Essas informações são colocadas em um banco de dados do ECAD, que possui um cadastro, com cerca de 450 mil músicas executadas no Brasil, com seus respectivos autores, intérpretes e gravadoras. Os valores arrecadados são divididos por esses 450 mil e repassados trimestralmente*", observa Custódio.

Importante lembrar que a lei prevê, ainda, o pagamento conexo do direito autoral, ou seja, além dos autores e compositores, os intérpretes e as gravadoras são contemplados, uma vez que também contribuem para agregar mais valor à obra musical. "*A técnica de amostragem é a melhor, para equacionar essa questão, pois contemplar 100% dos autores de todas as músicas executadas no Brasil, seria muito difícil*", explica o gerente.

Segundo Custódio, no caso de qualquer dúvida quanto a essa questão, o empresário pode procurar o escritório do ECAD ou mesmo, entrar no site do órgão (www.ecad.com.br), que tem disponibilizadas todas as informações sobre o assunto.

O ECAD é uma entidade administrada por associações de músicas, que representa todos os titulares de obras artísticas (autores, intérpretes, produtores fonográficos, músicos e editores nacionais e estrangeiros).

SHOW ROOM OUTFITMIXX
R. Prof. Antonio de Paula Santos, 157 05140-120 PIRITUBA SÃO PAULO SP
Tel. (11) 3906.0860 Cel. (11) 9712.1060 www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br

OUTFITMIXX
Distribuidor exclusivo em São Paulo de produtos para limpeza e higienização de aparelhos de musculação e esteiras

MG QUÍMICA

" Acredito que o direito autoral deve ser protegido, mas o que muitas vezes queremos saber é, de que maneira esse dinheiro é repassado para as associações."
Ana Gutierrez, Fórmula Academia BH

Ambientes com televisores

Outro ponto da lei que, na opinião dos donos de academia, parece ser arbitrário é quanto à cobrança da taxa em áreas equipadas por aparelhos de TV, videocassete, DVD´s etc.

No entender da ACAD, essa cobrança é indevida, porque não existe nesses locais, a retransmissão musical mas, sim, aquela referente aos canais de televisão abertos ou via a cabo.

Nesse aspecto, o ECAD explica que a lei é clara quando, em seu artigo nº 31, determina que as diversas modalidades de utilização de obras literárias, artísticas ou científicas ou de fonogramas, são independentes entre si. Isso significa que as emissoras de rádio e televisão pagam direito autoral para transmitirem suas programações, mas o uso destas por terceiros, caracteriza nova utilização, cabendo uma nova autorização por parte do ECAD e um novo pagamento. Portanto, no caso de ambientes sonorizados com aqueles aparelhos, nos quais pode haver a retransmissão musical, por meio de videoclipes, o ECAD afirma que a cobrança é devida.

Por conta desse entrave, a Rádio Imprensa desenvolveu um projeto que visa disponibilizar às academias, as músicas necessárias para suas atividades, através de um moderno sistema computadorizado via internet.

"*O empresário pode se proteger, contratando a Rádio Imprensa, se estiver disponível no seu Estado, pois existe decisão judicial definitiva, onde os clientes desta, estão desobrigados a pagar taxa mensal ao ECAD*", informa Ricardo Abreu.

Quanto a isso, a gerente jurídica nacional do ECAD, Cláudia Brandão, informou que, com base na legislação, o ECAD entende que o fato desta rádio pagar os direitos autorais pela retransmissão sonora e disponibilizar uma programação especial para as empresas de fitness, não isenta esses usuários, deste pagamento, uma vez que será feita uma nova utilização das músicas, dentro desses estabelecimentos.

"*O ECAD entrou com uma ação judicial contra a Rádio Imprensa e aguarda uma decisão*", revela Cláudia.

Utilização de CD´s

Importante esclarecer ainda que em relação ao direito autoral pago em razão da aquisição de CD´s pelas academias, segundo o ECAD, esse valor não remunera o autor pela execução pública mediante sonorização ambiental ou utilização em salas de aula. Por isso, ao usarem CD´s as academias também precisam recolher a taxa pela utilização e execução pública.

Isso vale também, por exemplo, para os CD´s oferecidos por empresas como Body Systems, que precisam pagar os direitos autorais do CD´s utilizados em seus programas, comercializados para as academias, bem como no caso da promoção de eventos.

"A Body Systems também acata as decisões do ECAD. Sendo assim, em quaisquer eventos promovidos pela Body Systems, em locais onde haja execução pública de músicas, fazemos o recolhimento da taxa, conforme uma tabela definida pelo ECAD, na categoria de usuários eventuais. Entendemos que as academias, classificadas como usuários permanentes, devem fazer o recolhimento da arrecadação de acordo com Legislação Federal específica. Assim, como em muitas outras obrigações legais de uma empresa -impostos, contribuições, encargos trabalhistas etc. -, acreditamos que qualquer discordância com deveres e/ou valores pagos devem ser discutidos pelas vias legais, através de representantes oficiais. Sugerimos às academias de ginástica que se filiem a uma associação da categoria, pois sabemos que através delas haverá maior possibilidade de trabalhar por mudanças na legislação. Porém, até que tais mudanças sejam realizadas, é preciso seguir a lei da forma como ela é", analisa Fernando Recco, diretor técnico da Body Systems.

Ricardo Abreu, da ACAD, diz que a Associação está ciente de que falar em valores mais justos para a cobrança é realmente algo muito subjetivo. "No entanto, cada centro de fitness deve pagar o que for possível, dentro de sua capacidade econômica. O ECAD tem mantido contato com o departamento jurídico da ACAD para tentar viabilizar um acordo ou um convênio, o que não impedirá esta, de defender a categoria, com orientação adequada e tecnicamente correta", garante ele.

Tanto é que a ACAD entrará com uma Ação Coletiva contra o ECAD, de modo que todos os associados da primeira, que assinarem o abaixo-assinado, se beneficiarão de uma eventual vitória da desta.

O objetivo da ação é diminuir o valor devido de direito autoral, com os seguintes pedidos: que a área assistida por aparelho de TV e ambiente sonorizado pela Rádio Imprensa, não sejam pagos ao ECAD; que a medição da área sonorizada seja feita somente por profissional inscrito no CREA; e que não se aplique aquela multa do artigo 109 da Lei 9.610/98 às academias.

"No caso de visita de um fiscal do ECAD, o empresário deve tentar negociar um valor mensal de direito autoral, informando ao fiscal do ECAD que, se ele for muito alto, nada pagará e ingressará na justiça, para a redução do mesmo, com base na ação coletiva, que a ACAD ingressará brevemente", orienta Abreu.

A Rádio Imprensa desenvolveu um projeto que visa disponibilizar às academias, as músicas necessárias para suas atividades, através de um moderno sistema computadorizado via internet.

Enquanto as divergências continuarem, uma recomendação é o empresário manter contato estreito com a ACAD, para obter informações sempre atualizadas, bem como com o ECAD, exigindo também esclarecimentos sempre que tiver dúvidas.

SERVIÇO

ECAD
www.ecad.com.br

ACAD
(21) 2247-4425

Ac. Fórmula BH
(31) 3262-1111

Ac. Estilo do Corpo
(11) 3271-4700

Ac. Dançata
(41) 254-4001

Delta Academia
(11) 5972-2758

"O departamento jurídico da ACAD fez um minucioso estudo na legislação e na jurisprudência, chegando a conclusão de que o pagamento do direito autoral é devido, tendo em vista as decisões do Superior Tribunal de Justiça, última instância sobre a matéria."

Ricardo Abreu, ACAD

FISIOMAQ
FITNESS TECHNOLOGY

Atenção, antes de comprar com representantes, consulte a fábrica!

Fabricamos toda a linha de aparelhos de musculação, com várias opções de preço e qualidade.

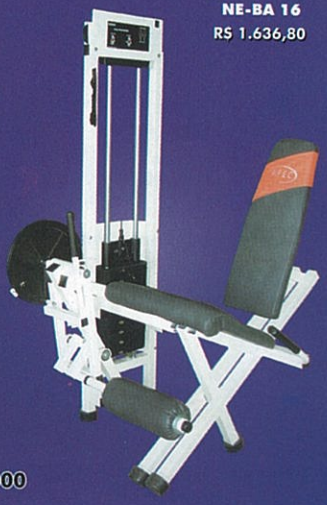
Ex.: Voador (TEC 08) Peitoral/ Dorsal com carga de 60 kg R$ 960,30

Pec Deck
NE-BA 19
R$ 1.694,00

14 ANOS

Bicep Machine
NE-BA 05
R$ 1.636,80

Leg Extension
NE-BA 16
R$ 1.636,80



Rua Ivan Ferreira do Amaral, nº 59 - Distrito Industrial - Rio Negro - Parana - CEP.: 83.880-000
Fone (047) 645 2814 - E. Mail: venda@fisiomaq.com.br - Site: www.fisiomaq.com.br

GTL Produções

36º ENAF®

Educação Física
Fisioterapia
Nutrição

Compartilhar e Vencer

21 a 25 de abril/2004 - Poços de Caldas/MG

1º Open de Duathlon ENAF
25/04 - domingo
www.brasilfit.com.br

III Corrida Rústica ENAF
21/04 - quarta-feira
www.brasilfit.com.br

4º Campeonato ENAF de Jiu Jitsu
24/04 - domingo
www.enaf.com.br

Sessão Científica
Pôsteres
Tema Livres

10º Hip Hop Competition
24/04 - sábado
22h30

28ª Feira Expo Esportiva
Associação Atlética Caldense

Festa de Confraternização
23/04 - sábado
23h00

I Simpósio Sudeste de Dirigentes das Escolas de Educação Física

CONFEF CREF-6/MG
CONDEEFESP CONDIESEF/MG

PATROCÍNIO: RAINHA, Body Systems Fitness Inteligente, POÇOS de Caldas, SPRINT, Brudden

APOIO: SESC Poços de Caldas, POLÍCIA MILITAR DE MINAS GERAIS

INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES
Telefax: (35) 3222-2344
Após 12/04/04: (35) 3712-7000
info@enaf.com.br
www.enaf.com.br

Por Márcia Pucci

Competências Diferenciadoras

O desenvolvimento das múltiplas habilidades ou a capacidade de transformar esforço em resultado, é a ordem do momento.

Vamos falar aqui, sobre competências diferenciadoras.

Pessoas que possuem essas qualidades sabem, com clareza, o que querem e se antecipam aos acontecimentos; são empreendedoras. Conseguem o apoio necessário e, ao mesmo tempo, potencializam seus colaboradores, encaminhando-os para objetivos que vão além daqueles estabelecidos, na trajetória normal da empresa.

Conheça algumas destas aptidões e avalie se o seu próprio perfil ou o referente aos profissionais de sua empresa, se encaixa em pelo menos, três delas:

Autoconfiança: Consciência de que é capaz de realizar, com sucesso, uma atividade, de escolher o enfoque adequado, para desenvolver um trabalho ou de resolver um problema.

Iniciativa: Predisposição para agir de forma pró-ativa, antecipando-se aos acontecimentos.

Identificação com a empresa: Capacidade e vontade de orientar os próprios interesses e comportamentos, para as necessidades, objetivos e prioridades da organização.

Orientação para a realização: Preocupação em realizar bem o trabalho, ultrapassar padrões ou metas pessoais estabelecidas, para si mesmo.

Compreensão Interpessoal: Habilidade para escutar e entender pensamentos, sentimentos e preocupações dos outros, mesmo que não tenham sido expressos verbalmente. Impacto e influência. Intenção e capacidade de convencer, persuadir e influenciar os outros, a fim de que alcancem seus próprios objetivos.

Desenvolvimento de pessoas: É o esforço constante para desenvolver as outras pessoas, a partir de um estudo das necessidades próprias e da organização.É a intenção de facilitar sua aprendizagem, de forma contínua.

Trabalho em equipe: Intenção e capacidade de colaborar e cooperar com os outros, de fazer parte de um grupo e de trabalhar junto com outras pessoas.

Se você conseguiu identificar, pelo menos três das competências acima, em seu perfil ou no da sua equipe, sua empresa está no caminho certo, em busca da conquista de resultados positivos, para um futuro próximo.

(Livro consultado: "Fábrica de Talentos – Técnicas para dirigir e desenvolver pessoas").

Márcia Pucci é Diretora da Together Gestão de Pessoas
marcia.pucci@uol.com.br/together-rh@uol.com.br
Tel. (11) 3773-9468 / 8147-3754

Por Rogerio Soares

10 Dicas para Escolher um Método Ideal de Vendas para Sua Academia

Com o crescimento do Mercado Fitness, o número de Congressos no Brasil se multiplicou e nos trouxe a oportunidade de conhecer diferentes métodos de como vender matrículas, nas Academias. Porém, a simples implantação de um deles, isoladamente, não garante o sucesso das vendas e, ao contrário, confunde ainda mais a cabeça dos vendedores, que não conseguem entender o conceito e acabam não alcançando as metas estabelecidas.

Além de tudo, deve-se obedecer a alguns fundamentos e, não simplesmente, copiar modelos que possam ter dado certo em outros lugares e que, não necessariamente, funcionarão em seu estabelecimento.

Veremos, a seguir, dez dicas essenciais, para garantir o Sucesso na implantação de um Método de Vendas.

Dica Nº 1: Analise a sua realidade.

Antes de "comprar" a idéia de um método novo, avalie bem qual a sua real necessidade de tê-lo e se ele se encaixa, na cultura da sua Academia. Procure discutir, com sua equipe, as possibilidades e sinta como eles vão encarar, essa nova forma de vender.

Dica Nº 2: Conheça a origem do método escolhido e em quais lugares, ele teve sucesso.

Apenas num curso de algumas horas, fica difícil saber se, o que você está comprando, vai resolver seus problemas. Antes de tomar uma decisão, imagine todas as possibilidades, enumerando tudo o que pode dar certo ou errado e as implicações que isso trará, para a sua Academia. Estude todos os materiais disponíveis, converse com outras, do mesmo segmento, que implantaram esse método e quanto tempo foi necessário, para ele funcionar.

Dica Nº 3: Escolha a Empresa certa para implantar esse método.

Existem hoje, no Brasil, várias destas, que são especializadas em treinamento de Vendas para Academias. Porém, é importante que você conheça bem como elas trabalham e quem vai cuidar do seu treinamento, questionando a formação e experiência dos envolvidos, o grau de conhecimento sobre a realidade de seu centro de fitness e, principalmente, seus "cases" de sucesso, na implantação do trabalho, em outros locais.

Dica Nº 4: Identifique as pessoas, com o perfil ideal, para o treinamento.

Não existe método ou treinamento que resistam a pessoas incapacitadas, para executar um trabalho de vendas, na Academia.

Grandes Empresas fracassam, justamente por escolherem errado, seu time de vendas. Diversas delas confundem esse conceito, contratando profissionais com características de recepção, ao invés de procurarem por vendedoras, que conheçam bem essa função.

Dica Nº 5: Ofereça condições ideais, para a implantação do trabalho.

O sucesso de um trabalho está diretamente relacionado, ao investimento dedicado a ele. Não "economize" recursos, para o desenvolvimento de todas as etapas e preste bastante atenção nos detalhes, que certamente fazem a diferença. Procure adaptar o método, à sua realidade e não o contrário, que certamente irá demandar muito mais tempo e esforço.

Dica Nº 6: Treine num ambiente controlado.

Como em qualquer esporte, o treinamento é fundamental para se eliminar possíveis erros, na hora da venda.

A melhor estratégia para treinar, é a simulação, quando, o vendedor tem a oportunidade de avaliar seus colegas e também ser avaliado, num ambiente totalmente controlado, onde as falhas podem ser corrigidas e a prática contínua, garante o sucesso do método.

Dica Nº 7: Determine um tempo, para este funcionar.

Não existe mágica nesse negócio. Imaginar que algum método funcione, da noite para o dia, é "besteira". Um novo trabalho depende de algumas adaptações e mudanças, inclusive comportamentais, e isso, geralmente, não acontece rapidamente. Seu time precisa de tempo para absorver as mudanças e conhecer o novo conceito, a fim de encontrar a melhor forma de fazê-lo funcionar.

Dica Nº 8: Avalie os resultados diariamente.

A garantia de estar no caminho certo, facilitará bastante a continuidade do processo. Desenvolva relatórios diários e analise-os com freqüência, corrigindo possíveis desvios antes que se tornem freqüentes e impossíveis de mudar.

Dica Nº 9: Estabeleça metas de Vendas.

As metas determinam, exatamente, onde você quer chegar e auxiliam seu time, no desenvolvimento de estratégias, para alcançá-las.

Crie vários tipos delas: diárias, semanais, mensais e seja preciso na elaboração das mesmas, pois objetivos impossíveis de serem alcançados, podem desestimular a todos.

Dica Nº 10: Comemore o Sucesso!

Essa é a melhor parte! Procure comemorar, com seu time, todas as metas alcançadas, através de prêmios, festas, bônus, enfim, todas as estratégias que elevam a moral e impulsionam para novas conquistas.

Lembre-se que, implantar um método novo, pode ser o começo de uma mudança, que irá garantir um ótimo resultado para suas Vendas.●

Rogerio Soares é sócio consultor da Diretta Consultoria, formado em Ed. Física e Pós-Graduado em Adm. Empresas rogeriosoares@ajato.com.br

SPRINTSPORT

FITNESS EQUIPMENT

VOCÊ ESCOLHE

SUPER PROMOÇÃO SPRINT

6 MÁQUINAS ARTICULADAS POR APENAS 6x R$ 850,00*

ATEP 6002
PUXADA ALTA

ATEP 6014
PRESSÃO DE TRÍCEPS

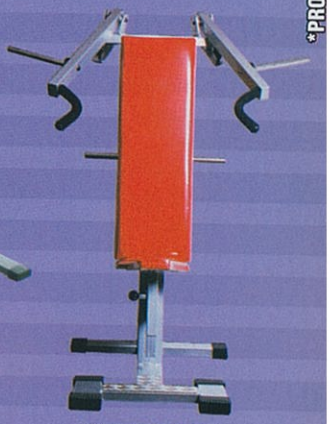
ATEP 6006
SUPINO RETO

ATEP 6013
BÍCPES
UNILATERAL

ATEP 6004
REMADA SENTADO

ATEP 6000
SUPINO
INCLINADO

ATEP 6016
LEG PRESS 45°



ATEP 6001
DESENVOLVIMENTO
DE OMBRO

*PROMOÇÃO VÁLIDA ATÉ O FINAL DO ESTOQUE

(15) 232-2323

R. SOUZA PEREIRA, 414 -CENTRO - SOROCABA/SP

CEP 18010-320

sprintsport@sprintsport.com.br

WWW.SPRINTSPORT.COM.BR

10 ANOS DE GARANTIA

II FISIMEETING
UNE CONGRESSO E FEIRA *FITNESS* EM BH

Belo Horizonte vai se transformar na, "capital do *fitness*", entre os dias 01 e 04 de abril próximo.

É a 2ª. edição do "Fisimeeting – Meeting Internacional de Atividades Físicas", congresso e feira de esportes, reunindo – negócios, atividades físicas e fisioterapia – que promete movimentar a cidade. Considerado um dos maiores eventos do gênero, em Minas, será realizado em local confortável, climatizado e de fácil acesso: no Minascentro, grande centro de convenções da capital. Estão sendo esperados mais de 2 mil profissionais, para participarem dos cursos e, 10 mil pessoas, para visitação na "Fisimeentig Sports Show".

Para Maria Elisa Ordones, presidente da Tecnitur, empresa realizadora deste evento, organizar o único do segmento, em Belo Horizonte, é um grande desafio, porque representa prestar um serviço, numa área ainda muito carente, neste tipo de atividade : "É uma honra, para nós, podermos exercer esta função e colaborar com o crescimento de um importante setor, de nossa economia".

Profissionais de renome nacional como: Ney Pereira(RJ), Roberto Fernandes da Costa(SP), André Nessi(SP), Maurício Marchesani(SP), Álvaro Romano(RJ), Almeris Armiliato(SP), Gil de Paula(SP) Andréa Vidal(SP), Leszek Szmuchrowsi (MG), Nino Aboarrage(RJ), Ricardo Carneiro(MG) e vários outros, fazem parte do quadro de palestrantes do "II Fisimeeting".

Na programação, constam 27 cursos, em diversas áreas, dividas em três setores: o de **Educação Física**, com 19 cursos nas áreas de *fitness, acqua fitness,* musculação, saúde e bem estar, ciclismo *indoor* e *personal trainnig; o* de ***Business,*** com dois módulos bem distintos: o primeiro, para as Academias de Ginástica e, o segundo, para aquelas que possuem piscinas e Escolas de Natação; e o de **Fisioterapia**, que é abordado, pela primeira vez, com uma oferta de seis cursos.

O congresso traz muitas novidades, como os cursos de: ***Watsu***, que é indicado para o relaxamento total na água e será ministrado, de forma inédita, em Belo Horizonte, pela Profa. Úrsula Garthoff(SP), diretora do *Watsu Center* do Brasil; ***Hidrofit,*** que será ministrado pelo Prof. Leszek Szmuchrowski (MG), criador deste sistema, que utiliza a *Waterbike*; **Técnicas de Massagem**, também inédito na cidade, e que será ministrado pelo Prof. André Nessi(SP); ***Power Yoga*** – modalidade que tem registrado acentuada procura pela prática e que será ministrado pela Profa. Vanessa de Luca(SP); e **Ginástica Laboral**, que tratará das formas corretas de aplicação do exercício em empresas e que será ministrado pela Profa. Valquíria de Lima(SP), autora de um dos melhores livros desta atividade, no país. Entre outros, também não poderiam faltar os mais procurados, como o de ***Personal Training***, dois de ***Spinning*** e o de **Musculação**.

Negócios e boa forma, no "II Fisimeeting"

Manter a qualidade no ensino de atividades físicas e nos negócios, em academias e escolas de natação, é sempre um desafio para os profissionais do setor. Por isso, além das outras áreas, o "II Fisimeeting" apresentará, de forma inédita, os cursos na área de *business*. Serão dois: o primeiro – **Administração, Marketing e Vendas em Academias de Ginástica** – que é direcionado aos proprietários, administradores, gerentes e gestores deste mercado de *fitness*.

E, entre os palestrantes, está a empresária Ana Gutierrez (MG), diretora da Fórmula Academia, em Belo Horizonte. Ela abordará, entre outros assuntos, o *case* de sucesso de sua empresa que, antes de abrir as portas, já contava com 1500 inscritos. "*Atualmente, só se mantém no mercado, o estabelecimento que oferece profissionais atualizados com as novidades do segmento e maior diversidade de atrações para o cliente. Daí a necessidade de participar de eventos, que proporcionem mais informações para todos os profissionais que atuam com atividades físicas. Afinal, não só o dono, como também os professores são os responsáveis pela evolução da empresa. Quando participamos de eventos, como o "Fisimeeting", voltamos renovados, cheios de novidades e idéias*", aconselha a empresária.

Já, o segundo curso, **Gerenciamento Eficaz de Escolas de Natação e de Departamentos Aquáticos de Academias**, é direcio-nado aos proprietários, administradores, gerentes e gestores deste segmento. Ele trará alternativas para que, os participantes, possam posicionar seu negócio, reter o aluno, estabelecer um diferencial perante seu concorrente e, de modo geral, aumentar o faturamento e a rentabilidade do seu empreendimento.

"Fisimeeting Sports Show" traz empresas especializadas

A feira "Fisimeeting Sports Show", vai apresentar as principais marcas do mercado. Serão fabricantes, distri-buidores, representantes e varejistas de equipamentos de *fitness* e *acqua-fitness*, acessórios para atividade física, roupas de ginástica, praia e esporte, suplementação, nutrição, informática aplicada e tênis. ●

VAGAS LIMITADAS LIGUE (31) 3261 3870
E GARANTA A SUA PARTICIPAÇÃO

CURSOS INÉDITOS - AULAS PRÁTICAS E TEÓRICAS
COM OS MELHORES PROFISSIONAIS DO PAÍS

A INFORMAÇÃO QUE FAZ A DIFERENÇA

FISIMEETING

1 A 4 DE ABRIL DE 2004 MINASCENTRO - BELO HORIZONTE - MG

FITNESS

- ACADEMIA
  Fitness Workout / Flexibilidade & Alongamento
  Laboratório de Localizada / Step e Jump Fit / Musculação
- CICLISMO INDOOR
  Schwinn Cycling
- PERSONAL TRAINING
  Personal Training – Atualização
- ACQUA FITNESS
  Hidro no Meio Líquido – Teórico e Prático / Acqua Show - Totalmente Prático
  Acqua Total / Hidrofit / Watsu / Hidro Total
- SCIENCE
  Avaliação Física
- SAÚDE & BEM-ESTAR
  Power Yoga / Ginástica Laboral / Técnicas de Massagem
  Ginástica Natural Aplicada ao Fitness, Saúde e Qualidade de Vida

BUSINESS

- BUSINESS IN ACQUA
  Gerenciamento Eficaz de Escolas de Natação e do Departamento Aquático em Academias
- FITNESS BUSINESS
  Administração, Marketing e Vendas em Academias

FISIOTERAPIA

- Fisioterapia Esportiva / Flexibilidade & Alongamento / Watsu
  Power Yoga / Ginástica Laboral / Técnicas de Massagem

FISIMEETING SPORT SHOW

Uma super feira com os últimos lançamentos em produtos e serviços e as melhores marcas do mercado

REALIZAÇÃO, INFORMAÇÕES E INSCRIÇÕES

TECNITUR

Tecnitur Feiras, Congressos e Eventos
R. Rio Grande do Norte, 1164 - Conj. 102
30130-131 - Belo Horizonte- MG
Tel: (31) 3261 3870 - Fax: (31) 3261 4061
www.tecnitur.com.br
e-mail: fisimeeting@tecnitur.com.br

APOIO

CREF6

Senagic Sindicato dos Estabelecimentos de Natação, Ginástica, Recreação e Cultura Física de Minas Gerais

AGÊNCIA OFICIAL

ADALIS CONGRESS
Agência de Viagens e Turismo Ltda
Tel: (31) 3273 1121

Por Rogério Malaquias

Associação de Academias: Menos Custos e Maior Credibilidade

Uma associação de academias, de pequeno e médio porte, está diminuindo custos e alcançando maior credibilidade junto ao mercado.

Foto: Divulgação

Alexandre Trevisol, presidente da Anpa

Vem, do Rio Grande do Sul, uma nova tendência de desenvolvimento do mercado fitness brasileiro. A Associação de Negócios dos Proprietários de Academia (Anpa) lançou, em abril de 2003, a marca Fitwell. São, atualmente, nove academias localizadas em cinco cidades gaúchas (Porto Alegre, Esteio, Sapucaia do Sul, Novo Hamburgo e Canela), que usam o mesmo nome e criam, juntas, estratégias de atuação. O resultado tem sido o de fortalecimento dessas empresas de pequeno e médio porte, que têm entre 200 e mil alunos.

Alexandre Trevisol, proprietário de uma academia em Porto Alegre e presidente da Anpa/Fitwell, comenta que a associação tem um funcionamento diferenciado de uma franquia. "*Os associados da Fitwell não pagam royalties, nem são obrigados a realizar qualquer tipo de compra. E ao contrário da franquia, eles participam de todas as decisões. Basta comparecer às assembléias*".

A principal exigência, para que uma academia se filie à Fitwell, é ter, como objetivo principal de atividade, a ginástica, musculação ou natação. Detalhes como o zoneamento e metragem mínima (350 metros quadrados), também são analisados por uma comissão da rede. Trevisol, que é formado em Educação Físia, explica que, a mudança para a nova marca,deve obedecer a uma "migração gradativa". "*Explicamos, a um novo associado, qual é a melhor maneira de fazer a migração da sua marca, para a Fitwell. Existe uma que é gradativa, com materiais específicos, para que o cliente da academia não perca a identidade com a marca anterior*", declara o presidente da Fitwell. Entre os materiais, ele cita banners internos e panfletos que explicam a transição para a nova marca.

E deixa claro que não é necessária a mudança de nome da academia, mas declara que o proprietário da mesma, em virtude dos benefícios oferecidos pela marca, decidirá pela alteração. Entre as vantagens proporcionadas pela Fitwell, Trevisol destaca: a troca de informações com os associados, maior credibilidade junto aos clientes, parcerias estratégicas com fornecedores, redução no custo com material publicitário e qualificação de pessoal, pois "*realizamos treinamentos com os nossos colaboradores*" e de processos internos (avaliação física e procedimentos administrativos), entre outros. Segundo ele, todas essas atividades proporcionam a redução de custos.

"*O treinamento dos funcionários foi um dos principais benefícios obtidos, com a associação à Fitwell*", declara Vanderlei Reinhardt. Ele é proprietário de uma academia de ginástica e musculação em Novo Hamburgo, cidade distante 45 quilômetros da capital gaúcha. Reinhardt, formado em Educação Física e pós-graduando em Administração Esportiva, revela que "*todos os funcionários e colaboradores da empresa, da recepção à limpeza, passando pelos professores e profissionais de telemarketing, participaram de cursos ministrados pela Fitwell, elevando sua capacidade de atuação*".

Reinhardt também cita a troca de experiências entre os associados e a diminuição de gastos internos, proporcionados pela capacitação administrativa fornecida pela Fitwell. Ele filiou sua academia à associação, no final de 2002.

Divulgação

Já, Vinicius Seibt, dono de outra empresa na área de fitness, em Esteio, região metropolitana de Porto Alegre, destaca a conquista de uma maior credibilidade da marca Fitwell, junto ao mercado, como a maior façanha obtida pela associação. "*Estamos, com ações de marketing melhor estruturadas, conseguindo fixar a nossa marca na mente das pessoas*", comemora. Seibt, que associou sua academia à Anpa, em dezembro de 2001, lamenta não ter se filiado antes. "*Estou satisfeito com as atividades desenvolvidas pela Anpa/Fitwell. Até hoje, só obtive bons resultados com a filiação*".

Trevisol acrescenta que a associação contratou uma agência de publicidade, para divulgar a marca Fitwell. "*Esta é mais uma vantagem oferecida por ela. Uma academia de pequeno ou médio porte não teria condições de acesso, a um trabalho tão elaborado como este. Mas dividimos as despesas, entre as nove academias e temos um ótimo trabalho de divulgação*", comemora o presidente da Anpa/Fitwell.

O sucesso da associação faz com que, várias pessoas de outros Estados, procurem a Rede Fitwell para obter informações. "*A Fitwell está à disposição dos proprietários de academias de todo o Brasil, para responder a qualquer tipo de pergunta sobre o assunto. Tenho certeza de que, a implantação de outras redes, beneficiará muito o mercado de fitness no País*", diz Trevisol, que, em setembro de 2003, ministrou uma palestra na cidade de São Paulo, para um grupo de empresários interessados na idéia.

Apesar do otimismo, ele faz questão de lembrar que existe uma metodologia para a implantação da associação, a qual exige muito trabalho. "*São vários passos, que devem ser dados de forma segura. Lançar uma marca nova no mercado, requer coragem. Além disso, é preciso fazer com que o empresário veja o concorrente, como um parceiro estratégico*" adverte. "*Outro detalhe importante é a participação de todos os associados para que, assim, se consiga, de forma mais rápida, um melhor resultado. Temos muito caminho ainda a seguir e muita coisa a ser feita*", finaliza Trevisol.

Fitwell
Tel.: (51) 3268-9160
www.fitwell.net

Não perca tempo, venha conferir!

MAPEMA SPORTS TECHNOLOGY

A Mapema Sports tem a competência e experiência de uma equipe de profissionais afinados e preparados para atender suas necessidades.

É uma Empresa, pronta a desenvolver soluções reais a seus clientes, preparando uma linha completa de aparelhos específicos para Musculação, Academias, Hotéis, Spa, Fisioterapia, Hidroterapia e Residências.

Lance um desafio a você mesmo e surpreenda-se com o que podemos proporcionar em benefícios à seu corpo e mente.

FINANCIAMOS EM ATÉ 10 MESES

J. F. Martinez

Assistência técnicas em Byke, Esteiras Mecânicas, Elétricas e Eletrônicas, Motorização de Esteiras.

Tel.: (11) 6816 0151 - Cel. 9883 3000

SPORT MIX

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

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

BIOMAX®

BYTEWAY

Easymanager Academy

Características: montagem de modalidades, planos, turmas e horários; telemarketing para visitantes e ex-alunos; históricos do aluno, da modalidade, do plano, da turma, do professor, etc..; venda de produtos diversos com controle de estoque; montagem das formas de recebimento (cheque, dinheiro, cartão, boleto, etc..); contas-correntes, fluxo de caixa, extratos; previsão de receita; cálculo automático do break-even com gráficos; controle de acesso, on-line e off-line, para diversas catracas do mercado; liberação da catraca pelo sistema, com histórico da ocorrência

Preço Promocional (por unidade) 3x R$ 650 ou R$ 1.700 à vista (independente do número de máquinas em que será instalado) Tel: (11) 5083-7245 e-mail: byteway@bytewaysistemas.com.br
site: www.bytewaysistemas.com.br

TERRAZUL

Administração de Academias

Aprovado por mais de 1100 academias. Controle de acessos on-line, impedimentos e freqüência por horário, controle de estoque, convênios, parcelamentos, contas à pagar e à receber, renovações e baixas automáticas, completo em relatórios, gráficos e muito mais. Temos treinamento e suporte.
Tel.: (11) 3272-9305 / 3272-8712
www.terrazul.com.br

MICROMED

Hercules – Controle Digital da Musculação

O Sistema Hercules permite que a série de exercícios seja totalmente digital, facilitando a consulta por parte dos alunos. Filmes mostrando a execução dos exercícios melhoram o suporte aos alunos e diminuem o trabalho dos professores. Estatísticas de todos os alunos da musculação permitem um acompanhamento próximo e aumentam a retenção da academia. Permite a criação das séries usando o Palm.
Saiba mais em www.micromed.ind.br ou (61) 381 9636.

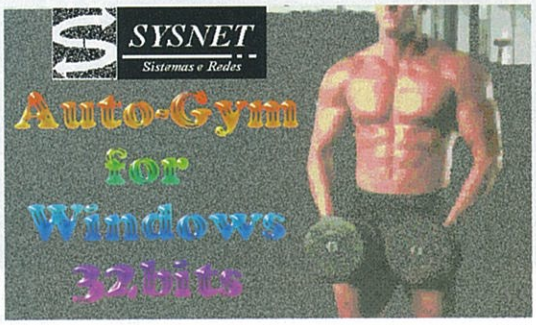
OUTSIDE

Fitness School

Uma Solução preparada para atender integralmente a necessidade dos que trabalham dentro do mercado Fitness. Empresários encontram na Solução Fitness School um conjunto completo de produtos (softwares, catraca eletrônica e serviços) trabalhando de forma integrada, voltado para gestão do negócio-academia. Profissionais, acadêmicos e estudantes das áreas de educação física e fisioterapia encontram nos produtos Fitness School a ferramenta ideal para o exercício das suas atividades diárias. Sem sombra de dúvida, Fitness School é a uma Solução Definitiva. Tel. (31) 3273-5510 www.fitness-school.com.br

SYSNET

Auto-Gym



O Sistema Auto-Gym for Windows é a mais completa plataforma de administração de academias de ginástica. Controla: Atividades e Serviços, Funcionários e Alunos (ambos com foto no banco de dados), Feriados, Turmas, Pacotes de Atividades, Planos e Convênios, Desconto Família, Fornecedores,Freqüência de Alunos e Professores, Horários de Acesso e outros. Pode parcelar pagamentos O sistema Auto-Gym pode ser integrado com roletas eletrônicas On-Line e Off-line. Mais de 60 Relatórios personalizados Diversos Gráficos Gerenciais Emite malas diretas baseadas em quaisquer campos Fecha o caixa por usuário (recepcionista), turno (horário) e forma de pagamento (dinheiro, cheque ou cartão) Módulos do Auto-Gym :Auto AFC Avaliação Funcional Computadorizada, Auto-Personal , Módulo Emissão de Carteiras http://www.sysnetweb.com.br/gym.htm Tel.: (21) 2533-0926 Fax: (21) 2533-0913 E-mail: sysnet@sysnetweb.com.br

MICRO UNIVERSITY

Micro Fitness, Micro Trainning e Micro Physic

A Micro University é uma consultoria de sistemas integrados de automação e controle de acesso. Há 7 anos no mercado, a empresa atende a mais de 150 academias e garante a devolução do dinheiro caso não satisfaça o cliente; pois desenvolveu uma metodologia de sucesso reconhecido. O Micro Fitness é um sistema integrado de gerenciamento, acesso, controle financeiro, marketing e vendas com técnicas e estratégias de retenção. O Micro Trainning é um sistema de musculação com integração com Palm Top, sistema multimídia e outras funções. O Micro Physic é um sistema de avaliação com foto digital, impressões personalizadas, e permite avaliações resumidas ou completas. www.microuniversity.com.br Tel. (11) 2256-3910 / 2548-3747

QUE TAL APROVEITAR A SEMANA SANTA PARA MALHAR?

1º ACAD

CONGRESSO E FEIRA

Semana Santa - 2004 - Rio de Janeiro

08 a 11 de abril - Riocentro

Entre os dias **08 e 11 de abril de 2004**, durante o feriado da Semana Santa, o pavilhão de Congressos do Riocentro, na zona oeste do Rio de Janeiro, será palco do **1º ACAD - Congresso e Feira**.

O evento, que promete ser um dos maiores já realizados pelo setor, visa à capacitação profissional e está dividido em quatro blocos voltados para **GESTÃO, FITNESS, ACQUA FITNESS, FISIOTERAPIA E NUTRIÇÃO**.

A programação técnica, com palestras ministradas por grandes nomes e direcionadas a todos os participantes, foi elaborada para atingir os diversos segmentos e de forma que em alguns momentos todos possam participar de debates sobre assuntos como economia, motivação, marketing, relacionamento e saúde.

Uma grande exposição paralela que reunirá os fornecedores da indústria do Fitness irá acontecer durante os quatro dias do Congresso, e será totalmente integrada à grade científica. Será montada uma **"Academia Modelo"**, onde as empresas demonstrarão o que há de mais moderno dentre seus produtos e serviços.

Informações e Inscrições

JZ Congressos • (21) 2266-9150 • acad@jz.com.br • www.jz.com.br

Por Almir Facchinatto

Dicas de Manutenção em Esteiras Elétricas

Foto: Divulgação

Boa instalação e manutenção constante garantem a tranqüilidade evitando acidentes e garantindo a satisfação dos clientes

Olá, colegas, profissionais de Educação Física e donos de academias, clubes, associações, grêmios e condomínios.

Continuando com as informações sobre manutenção de equipamentos, nesta matéria, darei algumas dicas de como fazer a instalação e manutenção em esteiras elétricas. Inicialmente, a atenção deverá ser para a primeira.

Recomenda-se que a voltagem das esteiras seja de 220v, para melhor funcionamento do motor. Cada uma delas deverá ser instalada, em disjuntores separados (para ter maior segurança, quando todas elas estiverem em funcionamento ao mesmo tempo). Se, duas ou mais, forem ligadas juntas, em uma só tomada, haverá sobrecarga de energia e poderá acarretar danos na parte elétrica e, também, nestes equipamentos, pois poderá queimar a placa de circuitos.

Nas academias, não é aconselhado utilizar as chamadas, residenciais, por um fator básico: elas não têm suporte, nem base e velocidade, para agüentar mais que 3 horas/dia. Exige-se uma que funcione, no mínimo, 12 horas/dia, com amortecedores de impacto, boa base, manta (passadeira) resistente e um suporte técnico.

Já as, semiprofissionais, são adequadas para as empresas de pequeno porte, por terem uma quantidade menor de alunos. Mas há algumas, de boa qualidade, que funcionam, em média, 7 horas/dia, com amortecedores de impacto, manta grossa e velocidade acionada por botão e, não, por manivela.

A limpeza desses aparelhos deve ter os seguintes procedimentos: primeiramente, desligá-los da tomada; abrir a carenagem do motor e utilizar um aspirador, para tirar o pó preto, decorrente do desgaste da correia, pois poderá se misturar com a graxa dos rolamentos, ocasionar o mau funcionamento na polia de velocidade e, até mesmo, danificar o próprio motor e a placa, com risco de um curto-circuito. Passar um pano na parte de baixo da carenagem, para tirar o restante da poeira. Ela deverá ser feita, a cada 30 dias.

Verifique se a correia não está desfiada e, se estiver, trocá-la pois, o tempo de vida útil, já terminou, podendo travar o motor e ocasionar maiores prejuízos, para a academia.

Existem esteiras que têm lubrificação automática. Se a sua não for, então a mesma deverá ser feita, a cada 30 dias, aproximadamente. Utilize silicone líquido ou spray, dependendo da especificação do fabricante. A aplicação é simples: desligá-la da tomada, levantar um lado da manta e esborrifar o produto, uniformemente, no deck (na madeira, embaixo da passadeira) e repetir do outro lado (se ele for líquido, deverá ser acondicionado, em um tubo com ponta comprida, para facilitar a aplicação). Nas residenciais, este procedimento deve ser feito, uma vez a cada 15 dias, pois a manta é mais fina e, para que esta não "patine", evite o uso abusivo de silicone. Isso pode, também, prejudicar o funcionamento do equipamento. Então, será necessário passar um pano seco (não flanela), para a retirada do excesso.

Na estrutura metálica, a limpeza deverá ser feita com cera automotiva. Para a manutenção do alinhamento da passadeira, painel, roletes, amortecedores, é preciso solicitar um técnico.

Lembre-se: quando for comprar um aparelho como este, O BARATO PODERÁ SAIR CARO. Saiba fazer a coisa certa.

Para maiores esclarecimentos na escolha de esteiras, manutenção ou solicitação de um técnico, contate-nos. ●

Prof. Almir Diógenes Facchinatto CREF 4/SP 0019-G é Diretor Comercial da Outfitmixx, Delegado Reg. do Fiep-SP www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br
Tel.:(11) 3906-0860 / 9712-1060

Johnny G Spinning® bikes.

Assento Ergonômico super confortável

Maior quantidade de ajustes

Sistema exclusivo de freio contra-pedal

12X SEM JUROS

SUPER PROMOÇÃO*

Spinner ELITE®

Maior conforto ergonômico

Ajustes milimétricos

Carenagem de proteção

New V-BIKE®

Componentes em Aço Inoxidável

Novo Sistema de Carga

Estrutura Ultra Resistente

Spinner PRO®

"Consulte-nos sobre a troca da sua antiga Spinner Pro pela nova Star Trac Spinner Pro, você vai se surpreender."

Vector FITNESS

Johnny G SPINNING BRASIL
www.jgspinning.com.br

Distribuidor exclusivo

STAR TRAC

VECTOR FITNESS
Rua Cruz e Souza, 374/384 - Encantado - Rio de Janeiro
Vendas (21) 3275-7210 / Fax: (21) 3275-7195 / Ass. Tec: (21) 3275-7193
e-mail: vendas@vectorfitness.com.br / www.vectorfitness.com.br

*Financiamento bancário. Crédito sujeito a aprovação. Estoque limitado.

apiocomunicação

LANÇAMENTO

Moviment
TECHNOLOGY

A esteira elétrica mais vendida no Brasil, agora com novo design

Criar soluções com o investimento de alta tecnologia.
Oferecer equipamentos com custos compatíveis e a melhor relação custo benefício do mercado.
Poder contar com garantia e suporte técnico especializado em todo o território nacional.
Somente uma empresa líder, com ampla experiência pode lhe oferecer estas vantagens.

LX 160

- Motor: 2 H.P.
- Tensão: 110 ou 220 V
- Controle eletrônico de velocidade
- Painel digital com: velocidade (km/h) tempo de exercício, distância percorrida, calorias queimadas e controle dos batimentos cardíacos.
- Braços laterais para maior segurança.
- Duplo sistema de emergência: Chave de segurança e botão de emergência.
- Rodas que facilitam o transporte.
- Regulagens de inclinação: 0 e 5%

www.moviment.com.br

Central de Atendimento: (11) 4166-4240