

REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness

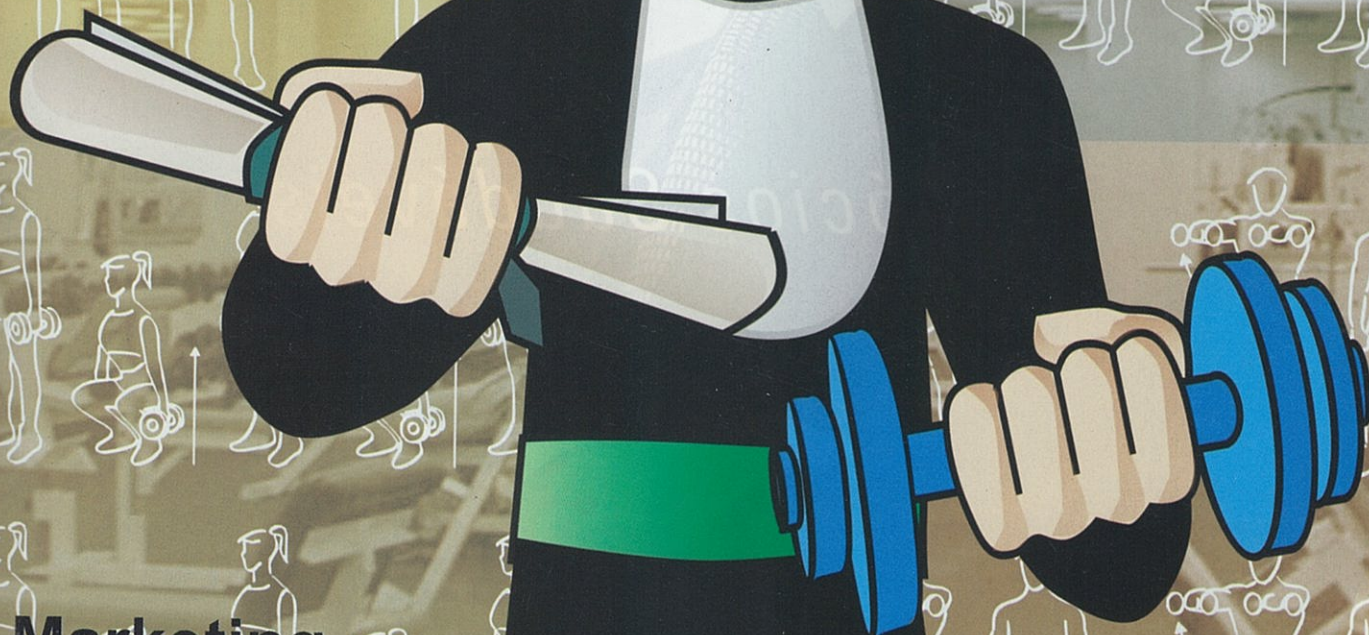
Ano III nº 16 2005

ISSN 1678-7382



Ciclismo Indoor

Christian Munaier
A base para o
sucesso



Marketing

Jorge Gonçalves
Musculação na
era do conhecimento

Capacitação

Edvaldo de Farias
Capacitação Profissional

Estagiários:

Uma ferramenta eficaz de desenvolvimento e retenção de talentos



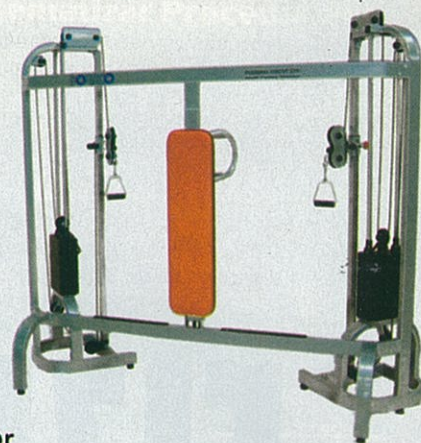
Negócios Saudáveis

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

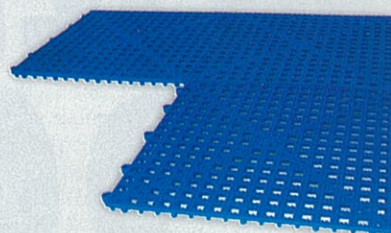


Hoje uma das maiores preocupações mundiais é a saúde.

A Maktub é uma empresa que está posicionada na construção da saúde, oferecendo o que há de melhor em equipamentos resistentes e duráveis. Nossa equipe de consultores pode oferecer soluções completas para qualquer orçamento.



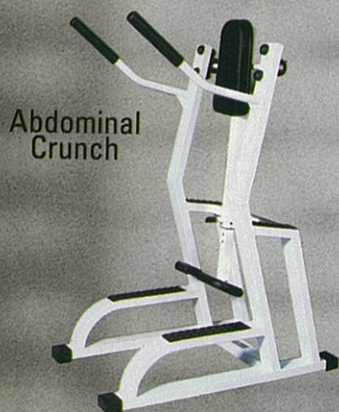
Total Cross Over



Piso para áreas úmidas



Esteira



Abdominal Crunch



Step



EL 470

 **maktub**
construindo saúde

FIZEMOS
2001
ACADEMIAS

crescerem com
apenas 8 passos

Body
Systems

LatinAmerica





1

Sistematizar Procedimentos

Atualmente as melhores empresas investem pesado em normas e procedimentos, fazendo com que todos os que fazem parte da empresa falem a mesma língua. **NOSSA PRÉ-COREOGRAFIA FAZ ISSO POR VOCÊ.**

2

Treinamento Profissional

Um serviço de primeiro mundo depende de profissionais altamente treinados e qualificados dentro dos novos parâmetros de atendimento e relacionamento com os nossos clientes. **NOSSA CERTIFICAÇÃO FAZ ISSO POR VOCÊ.**

3

Mudar Comportamentos

Não interessam mais para as empresas pessoas que não estejam completamente comprometidas com a filosofia da mesma, viabilizando a administração e o crescimento. **NOSSO TREINAMENTO FAZ ISSO POR VOCÊ.**

4

Praticidade

É fundamental poder substituir profissionais nos momentos de ausência dos titulares, como férias, faltas e outras ocorrências, sem que isso ocasione a insatisfação dos clientes. **NOSSOS PROGRAMAS FAZEM ISSO POR VOCÊ.**

5

Marcas Fortes

Cada vez mais faz diferença a presença de marcas fortes e de grande credibilidade na captação de novos clientes e na retenção dos que já estão. Para isso é fundamental transformar produtos e serviços em objetos de desejo. **NOSSO MARKETING FAZ ISSO POR VOCÊ.**

6

Marketing Acessível

Numa academia não existe forma menos onerosa de praticar um bom marketing que o lançamento bem feito de produtos e serviços. É garantia de muitas vendas e retorno logo no primeiro momento pós-investimento. **NOSSOS MATERIAIS FAZEM ISSO POR VOCÊ.**

7

Nível Internacional

Nada como poder oferecer a seus clientes produtos e serviços consagrados em 54 países do mundo, com um selo de qualidade internacional estampado no mesmo. **A LES MILLS FAZ ISSO POR VOCÊ.**

8

Suporte Técnico e Gerencial

É uma enorme vantagem ter a sua disposição uma estrutura montada para atendê-lo sempre que necessário, na preparação dos horários, contratação de profissionais, treinamento, organização de lançamentos e mesmo na adequação de uma sala de aula. **A Body Systems E O GFM FAZEM ISSO POR VOCÊ.**

Ligue já (11) 5095.2880
ou acesse
www.bodysystems.net



Atendendo a pedidos por e-mail e cartas de nossos leitores, estamos trazendo uma matéria esclarecedora sobre os estagiários. Até onde é vantagem tê-los e porque? Fomos direto na fonte de todas as dúvidas e esclarecemos tudo. Como contratá-los? Quando? Quais as instituições envolvidas? Para que servem? O que realmente significa ser um estagiário?

Também alertamos você leitor, dono de academia, para o inverno que acabou de chegar. É comum nessa estação do ano um percentual significativo de alunos perderem o ânimo. Sair de casa no frio é quase uma tortura, abandonar a cama quentinha ou um programa a base de comidas calóricas, para ir até academia malhar, nem sempre acontece. É nesse momento que o empresário e seus funcionários precisam ser criativos. Desenvolver estratégias e colocá-las em prática, para fazer com que esses alunos se sintam estimulados a não deixar de lado o treino na academia. São comuns nessa época do ano promoções, festas, torneios, viagens, enfim uma série de coisas para se ter o aluno dentro da academia e o mais importante, pagando em dia a mensalidade. Mas lembre-se: "Nada pode ser feito sem ser muito bem calculado e programado para não gerar uma receita negativa no caixa."

A *Empresário Fitness* deste mês está cheia de novidades, estamos trazendo novos colonistas, entre eles Ranieri da Impacto, falando sobre o som nas academias, um assunto que em muitas academias chega até ser motivo de brigas - Qual a estação de rádio certa? Ou seria melhor uma programação com cd's? Temos também o Professor Edvaldo, da Universidade Estácio de Sá (RJ), falando de Capacitação Profissional, e muitos outros com assuntos que irão de encontro a suas dúvidas ou certezas. Informamos também que o Site da revista está sendo reformulando, para que fique mais moderno, rápido e eficiente. Portanto, leiam e aproveitem bem todas as dicas que estão aqui pra você leitor da *Empresário Fitness*.

Um abraço e até a próxima edição,

Equipe *Empresário Fitness*.

08 **Comunicação**

RANIERI FRANCISCO DE SOUZA
SOM PARA ACADEMIAS

10 **Marketing**

JORGE GONÇALVES
MUSCULAÇÃO NA ERA DO CONHECIMENTO

12 **Informe SEEAATESP**

CATEGORIA UNIDA - FORÇA

14 **Ciclismo Indoor**

CHRISTIAN MUNAIER
A BASE PARA O SUCESSO

16 **Case de Sucesso**

ACADEMIA MASTER 24 Hs

18 **Capa**

ESTAGIÁRIOS
UMA FERRAMENTA EFICAZ

28 **Capacitação**

EDIVALDO DE FARIAS
CAPACITAÇÃO PROFISSIONAL

32 **Notas**

TUDO O QUE ACONTECE NA
INDÚSTRIA FITNESS

36 **Corporativo**

JOÃO MORAES
ETAPAS DE TRABALHO

40 **Tendências**

EQUIPE STUDIO PILATES
QUASE 100 ANOS DE PILATES

EMPRESARIO FITNESS

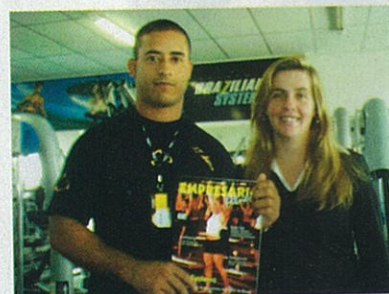


Foto: Divulgação

Acompanhamos a Revista *Empresário Fitness* desde a sua primeira edição, ela nos foi de extrema importância, pois é uma ferramenta indispensável para a parte administrativa que envolve o trabalho de gestão, comercial, marketing e relacionamento com os clientes (alunos).

Por ser de extrema importância para nós, da Academia Brazilian System, que este ano está comemorando 15 Anos de trabalho, dedicação e parcerias, a assinatura da Revista *Empresário Fitness* tornou-se uma prioridade pra nós!!

Gostaríamos de agradecer a Equipe *Empresário Fitness* que indiretamente nos ajudou a mudar a nossa informação à respeito do mundo fitness e também aos nossos colaboradores por sempre acreditarem no nosso trabalho.

Lucyene Albarello e Jefferson Carmo, proprietários da Academia Brazilian System/São Paulo- Brasil

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.

Executiva Administrativa: Vivian Ingrid Ignácio
Executivo de Negócios: Romeu Gomes Paão
Assinaturas: Jornalista Responsável: Viviane Monteiro - Mtb.42654
Textos: Madalena Almeida
Ilustração de Capa: Márcio Hum
Revisão de Textos: Daniel Amolin Pinheiro
Arte e Editoração: Alessandro Augusto
Redação e Publicidade: atitude.editora@uol.com.br
www.empresariofitness.com.br
Rua Brigadeiro Galvão, 34 sala 03 Barra Funda
CEP: 01151-000 S. Paulo SP
Tel.: (11) 3822-2275
Fax: (11) 3828-0473

Fotolito e Impressão: Art Printer

Tiragem 15.000 exemplares
Distribuição nacional

Ano III nº16 2005

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)

a **saúde** da sua empresa
não tem **tempo** a perder.



Righetto
FITNESSEQUIPMENT

matriz: rua itacuruça, 568 • campinas/SP • Brasil • cep 13056-094 • Fone/Fax: 55(19) 3766-7600 • www.righetto.com.br

A SUA MARCA É UMA QUESTÃO DE SOM IMAGEM

Foto: Divulgação



Aumentar o recall da marca e criar um ambiente adequado à filosofia de trabalho das academias é um desafio que requer muito planejamento e estratégia.

Criar um ambiente que possa ser prontamente reconhecido pelos frequentadores, por intermédio de uma identidade própria, requer um estudo detalhado da programação visual, promovendo um equilíbrio de cores, compatíveis com a logomarca e com o ramo de atividade.

Segundo muitos especialistas em marketing, além da programação visual bem definida, um outro tipo de programação tem se mostrado bastante eficaz no recall das marcas: trata-se dos sistemas personalizados de som, que muitas academias têm implantado, colhendo resultados imediatos na imagem da sua marca.

Nós, da Impacto – Comunicação

Direta, chamamos de “imagem sonora” das academias.

Desenvolvemos um sistema que tem como diferencial uma personalização integral, fator determinante para quem quer aumentar o recall da marca, comunicação mais rápida e eficiente de promoções e eventos, além da possibilidade de gerar, também, lucro para as academias.

Uma reclamação constante nas academias é a do cliente que quer sempre ficar mudando a música que está tocando no som ambiente. Ele, muitas vezes, deixa pilhas de CD's com a recepção e fica pedindo para trocar, enquanto outros pedem outros ritmos, numa infinidade de pedidos que acabam por inundar a vida das recepcionistas, que não sabem o que fazer.

E os inúmeros folhetos que ficam distribuídos na recepção? Folheto de salão de beleza de seu aluno, ou outro da mecânica, e assim por diante. E você não sabe o que falar para o seu cliente que insiste em deixar pilhas de panfletos no balcão.

Com a personalização, é possível criar um canal de comunicação mais efetivo e complementar para o ambiente da academia como um todo, criando um conjunto harmônico entre programação visual e sonora. Você poderá escolher as músicas que ficarão tocando ininterruptamente, de acordo com as preferências de seus alunos. Por exemplo, você sabe que o pessoal

das 17 horas adora funk ou hip hop, então a programação já estará pronta. Poderá também anunciar os seus parceiros patrocinadores e ter uma renda extra.

A comunicação com seu cliente vai melhorar muito porque você poderá anunciar os aniversariantes, as aulas especiais, eventos e muito mais.

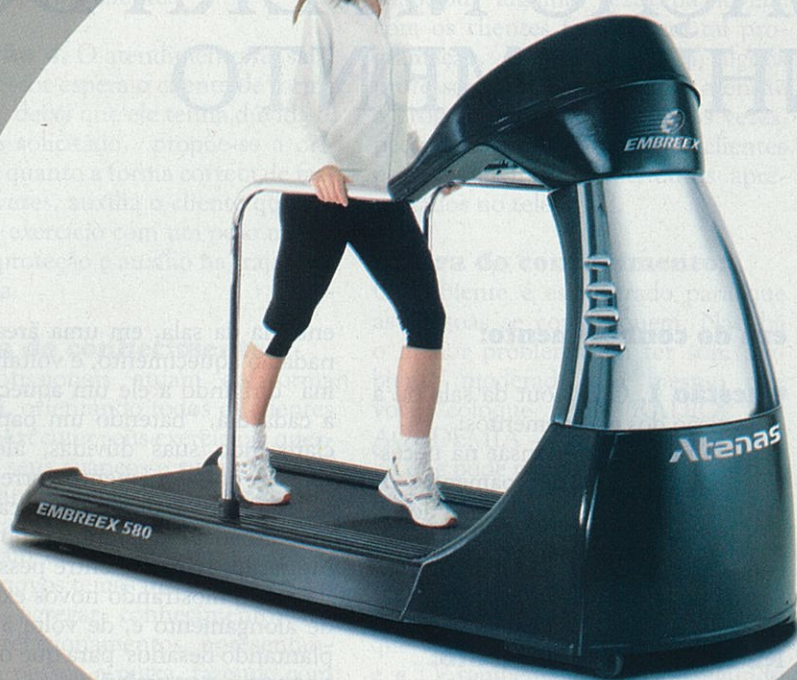
Pesquisas mostram que os alunos de academias estão sempre receptivos a este tipo de comunicação, afinal, durante as atividades físicas, que estão associadas ao prazer, o cérebro está no momento mais propício a receber e armazenar as informações que venham pelos canais auditivo e visual.

Concentrar a atenção nesses dois focos - programação visual e sonora - é um ponto primordial para quem quer aumentar o recall da marca, e, conseqüentemente, gerar novos negócios, sobretudo com os clientes já ativos, o que representa, aproximadamente, 70% dos negócios de qualquer comércio ou prestação de serviços. E isso, com certeza, inclui a sua academia. Pense nisso... E não se esqueça: ter um áudio feito por profissionais, garante que a comunicação seja precisa e direcionada, e, sobretudo, evita que “o tiro não saia pela culatra”. ●

Ranieri Francisco de Souza
Empresário e Comunicador
www.impactoevoce.com.br
e-mail: impacto@impactoevoce.com.br
Tel: 5587-5533

Equipamentos Embreex.

Embreex 580



- Sistema *no-touch* para controle de velocidade.
- Painel eletrônico com animação gráfica.
- 16 programas com 30 níveis de intensidade.
- Memória que registra o histórico de exercícios.
- Indicação das calorias queimadas baseada na idade e peso do usuário.
- Absorção de impacto por deck flutuante.
- Inclinação eletrônica de 0 a 10%.
- E muito mais. Confira!

Mais qualidade em sua vida.

Embreex 380



- Regulagem do assento por sistema deslizante.
- 9 programas de treinamento.
- 8 níveis de carga controlados eletronicamente.
- E muito mais!

Embreex 370



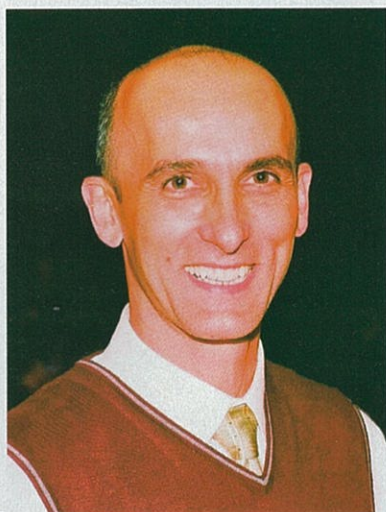
- Exclusivo assento regulável por sistema eletrônico.
- 9 programas de treinamento.
- 8 níveis de carga controlados eletronicamente.
- E muito mais!



EMBREEX

MUSCULAÇÃO NA ERA DO CONHECIMENTO

Foto: Divulgação



Há cerca de mais de 20 anos, venho falando nas aulas da universidade, nos cursos, e, sempre que encontro oportunidade, sobre a certeza que sempre tive de que a musculação, um dia, seria a grande atração das academias. Isto porque ela combina com o jeito de se viver a vida atualmente: proporciona uma resposta rápida e satisfatória.

Hoje, sem nenhuma dúvida, a sala de musculação de qualquer academia é o local que mais recebe clientes. Tenho utilizado várias ferramentas e empenhado-me, em cada atuação, para mostrar a professores e gestores que esta é uma atividade muito nobre dentro de seu negócio, e que precisa, como qualquer outro produto, ser aprimorado a cada dia. Dedico, inclusive, um espaço no novo livro que estou lançando, em que coloco novos questionamentos e menciono algumas formas de fazer diferente. Vou pedir que você faça um exercício junto comigo e questione o que está fazendo, e, na seqüência, lanço uma proposta para a

era do conhecimento:

Questão 1. O lay-out da sala ou a disposição dos equipamentos:

Você já parou para pensar na necessidade de todos os equipamentos de cárdio ficarem em um único local, de frente para uma ou algumas TVs, como a maioria das academias coloca?

Na era do conhecimento:

Os equipamentos são posicionados além do espaço CÁRDIO, em pontos diferentes da sala de musculação, permitindo uma maior integração entre os clientes. Ao invés de uma TV, as pessoas ficarão de frente umas para as outras; desta forma, crio a possibilidade de um maior convívio social e de integração. O professor consegue supervisionar de forma mais ativa as atividades de todos que se exercitam, corrigindo e auxiliando o treinamento, além de disponibilizar os equipamentos para o repouso ativo dos exercícios de força. Assim, toda a sala fica otimizada para um atendimento dinâmico.

Questão 2. A área de aquecimento:

Nós, da educação física, deixamos as esteiras, bikes e transports substituí-los. As atividades cárdio (esteiras e bikes), viraram sinônimos de aquecimento. Os equipamentos não falam com os clientes, não os cumprimentam, ainda não dizem: "Bom dia!", ou "Conte como foi seu dia."

Na era do conhecimento:

Os profissionais (professores) são responsáveis por receber o cliente na

entrada da sala, em uma área destinada ao aquecimento, e voltam à calma dirigindo a ele um aquecimento a cada dia, "batendo um papo," esclarecendo suas dúvidas, alertando sobre o posicionamento correto para os exercícios e dirigindo, a cada dia, uma atividade diferente, propiciando interação e contato entre pessoas. Já, na saída, mostrando novos exercícios de alongamento e, de volta à calma, plantando desafios para que o cliente **retorne amanhã**, para uma nova sessão.

Questão 3. Os programas de musculação:

Formatados, geralmente, seguindo as regras estabelecidas pelos fisiocultores do passado, que diziam que se o aluno quer aumentar a massa muscular deve fazer 3 X 6, ou, se quer perder peso, 3 X 12, com uma montagem em que são executados, primeiramente, exercícios de membros superiores; na seqüência, inferiores, e, por último, os exercícios abdominais.

Na era do conhecimento:

Programas elaborados de acordo com cada objetivo. Para que isto ocorra, o professor de musculação **tem que saber**, necessariamente, como foi a "avaliação física"; ler, detalhadamente, e fundamentar sua metodologia nos princípios do treinamento e na fisiologia do exercício, montando exercícios para os iniciantes de forma alternada, por segmento, visando propiciar uma menor fadiga, e anotando, seja na ficha de musculação ou, em alguns casos, no programa de computador, a periodicidade em que cada cliente tem feito seus exercícios,

não deixando de lado a preocupação em aplicar sobrecargas ao longo do programa de treinamento, e, de cada doze a vinte sessões, trocar o programa, estabelecendo novos objetivos e desafios para o cliente.

Questão 4. O atendimento na sala: O professor espera o cliente de forma passiva, deixa que ele tenha dúvida e, quando solicitado, propõe-se a orientá-lo quanto a forma correta de fazer. Às vezes, auxilia o cliente que executa o exercício com um peso maior, dando proteção e auxílio na trajetória da barra.

Na era do conhecimento:

Os profissionais atuam de forma **ATIVA**, orientando todos os clientes a como executar seus exercícios; questionam seus avanços e suas dúvidas; trabalham elogiando os **acertos**; comentam sobre as posturas corretas e plantam desafios constantes, mostrando novos temas interessantes que possam agregar conhecimento; fomenta relacionamentos, apresentando uma pessoa a outra, fazendo com que exista uma integração social no

ambiente da sala.

Questão 5. A TV:

Fica ligada com um alto volume na programação esportiva de um canal a cabo, ou, algumas vezes, na novela, com os clientes focados em tal programação. Deparo-me com alguns professores prestando muita atenção à programação e, por algumas vezes, pedindo silêncio para que os clientes possam ouvir os comentários apresentados no telejornal.

Na era do conhecimento:

O ambiente é estruturado para que as pessoas se comuniquem. Não há o menor problema em ter som ambiente moderado, ou mesmo que você coloque uma **RÁDIO DA ACADEMIA** – e isto é bem mais fácil do que pode parecer -, mas o foco dos profissionais tem que ser os clientes. O papo e o convívio social, somados à interação de pessoas, devem fomentar o **RELACIONAMENTO** entre os clientes e profissionais. Lembre-se de que você vende **entretenimento**, e, a TV, também. Utilize cada segundo de atenção que o cliente lhe presen-

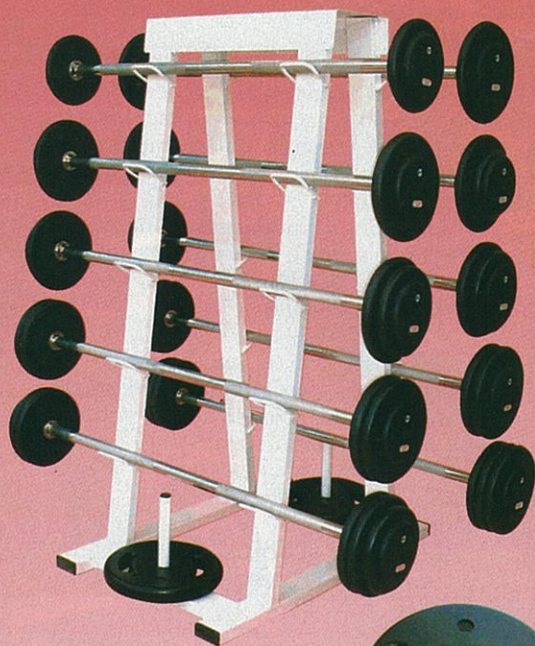
teia para entregá-lo **BEM ESTAR**.

FAÇA diferente: as regras e paradigmas precisam ser quebrados. Temos formas novas de fazer. Execute cada novidade com **PAIXÃO!** Tenha coragem de mudar! **VONTADE!** Agora é hora de **AÇÃO**. Colha os bons resultados por **FAZER** bem e diferente. ●

JG
CONSULTORIA
Desenvolvendo valores

Este artigo é um breve relato de um dos capítulos do novo livro de nosso colunista Jorge Gonçalves **ACADEMIA NA ERA DO CONHECIMENTO**, (Marketing, Técnica e Administração) que será lançado no início do próximo ano, por nossa editora, abrindo uma nova linha de atuação, buscando cada vez mais o desenvolvimento de nosso mercado. Envie-nos um e-mail, reservando seu exemplar: atitude.editora@uol.com.br

Jorge Gonçalves é consultor no mercado fitness, dirige palestras e cursos de vários eventos do setor.
jgorgoncalves@uol.com.br
Tel. (11) 3022-6782

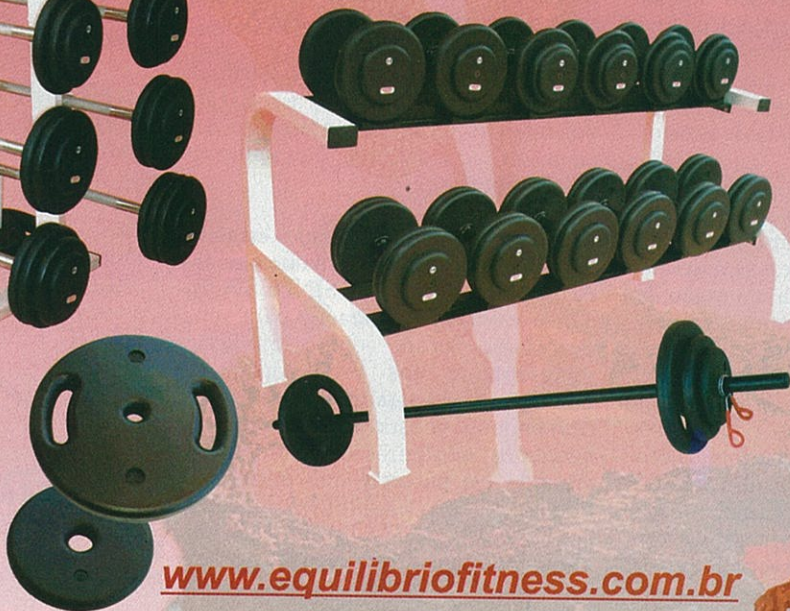


Fabricamos uma linha profissional completa de acessórios para musculação e ginástica: pesos, barras, puxadores, suportes, mesas, tornozeleiras...

Equilíbrio Fitness

Linha completa de Anilhas e Dumbells Borracha Prensada.

Marcelo de Paula, atleta profissional IFBB aprova e recomenda os melhores acessórios.



www.equilibriofitness.com.br

Rua Três, 341 - Distrito Industrial Bela Fama - CEP 34000-000
Nova Lima - MG - e-mail: equilibrio@equilibriofitness.com.br

Fone/Fax: (31) 3541.6446



CATEGORIA UNIDA CATEGORIA FORTE

Nasce, em todos os estados do país, a Representação Sindical dos Profissionais de Educação Física. A meu ver, uma condição natural após a regulamentação da profissão.

Lembrando um pouco da história, o profissional de Educação Física graduava-se professor, portanto, hábil ao Magistério, e, na escola, exercia o seu trabalho educacional, melhorando o condicionamento físico dos seus educandos, e preparando-os para a prática desportiva. Neste caso, professor como os das outras matérias, era representado pelos sindicatos dos professores, que celebravam as suas Convenções Coletivas de Trabalho com o Sindicato dos Estabelecimentos de Ensino. Nossa luta, em São Paulo, começou assim, com a fundação do Sindicato das Academias, e com os embates jurídicos com os SINPROs do Estado de São Paulo, informando que trabalhávamos com o Profissional de Educação Física, que não exercíamos o Magistério, e eles, SINPROs, estavam enganados nas suas reivindicações. Foi penoso, mas compensador. Conseguimos vitórias jurídicas que foram afiançadas com a Lei 9696/98, criando especificidade para uma categoria econômica.

Hoje, as coisas estão em seu devido lugar, e os interesses específicos comunitários enchem os olhos dos Idealistas, dos Legalistas e dos Políticos que buscam a representatividade de uma categoria nova, ávida de acertos e providências.

Mas não basta a criação de um Sindicato de Profissionais para arrumar a casa, que é muito grande e sem desalinho; há a necessidade de um órgão de contraponto, de uma entidade representativa patronal, para que o acerto seja feito com equilíbrio e paridade.

Imaginem o desastre que daria, ter um Sindicato de Trabalhadores, solicitando condições de trabalho a 3.000 empresas, aqui em São Paulo, convocando-as individualmente para a negociação. Claro que isso seria impossível

e levaria mais de um ano – período de vigência de uma Convenção Coletiva de Trabalho – para se negociar com todas as Empresas. Cada proprietário de Academia teria que constituir um advogado para representá-lo, e, por falta de vivência, estariam sujeitos a desastres financeiros, e seriam possíveis vítimas de injustiça trabalhista.

Para isso, a regra prevê o Dissídio Coletivo. Isto é, o Sindicato dos Trabalhadores solicita, a uma junta de juizes do trabalho, que avaliem os seus pedidos e ditem as normas de funcionamento à categoria, e a empresa terá que se adequar àquelas condições goste, ou não. Vê a importância de montar um clube de representatividade? Porém, quem irá subsidiar esse clube? Quantos serão os abnegados que constituirão advogado e estenderão o benefício de regulamentação aos demais, omissos e aproveitadores?

A legislação pensou nisso também. Com associação, clube, grupo ou firma, devidamente constituída e representativa, o empresário, por força de Lei – CLT – também paga um Sindicato ou deposita a sua contribuição compulsória no M.T., no FAT – Fundo de Amparo ao Trabalhador.

Pergunto: Não seria mais prudente criar o Sindicato Patronal das Academias, com representatividade estadual, e funcionar também como associação, defendendo todos os interesses dos empresários, com uma única contribuição financeira?

Aqui, em São Paulo, estamos funcionando assim. Firmamos nosso Acordo Salarial com o SINDESPORT, e estamos preparados para uma negociação futura com o Sindicato representante dos Profissionais de Educação Física, assim que ele estiver devidamente constituído. Além disso, buscamos minimização de impostos, atuando em parceria com outras entidades como o CONFEF – FESESP – ASSOCIAÇÃO COMERCIAL, etc. Prestamos consultoria gratuita e asses-



Foto: Divulgação

Professor Gilberto Bertevello

soria subsidiada; procedemos ações de defesa da categoria, cujo ganho atinge todo o segmento, independentemente de porte, atividade ou faturamento. Fazemos mesas de debates e criamos documentos de esclarecimento aos nossos dirigentes, assim como requerimentos de enquadramento, subsídios e benefícios, sempre atentos aos truques e investidas dos tributadores.

Pergunto, outra vez: Não seria bom se, no seu estado, você tivesse um órgão igual ao daqui de São Paulo? Já pensou se todos estes órgãos estivessem reunidos em uma única Entidade Nacional?

Pois, é! Só precisa que você, empresário, saia do lugar comum e movimente-se para a criação do seu Sindicato Estadual, e, então, junte-se ao Sindicato do CE – PB – MT – PR – MG – SP, em nossa Entidade nacional, que até já tem nome e Constituição Jurídica, a FEBRACAD – Federação Brasileira das Academias.

Mobilize-se, crie o seu Sindicato e seja forte conosco. A vida empresarial pode melhorar, só depende da vontade do empresário.

Prof. Gilberto José Bertevello
Presidente
SEEAATESP / FEBRACAD
www.sindicatodasacademias.org.br
Tel: (11) 3862-9893



LION FITNESS

Máquinas
de fazer
saúde!

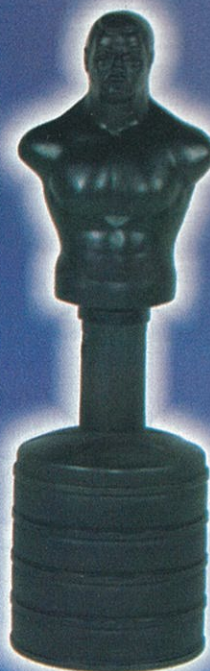
Adquira já
nossos
produtos

ESTEIRA X3

O melhor custo benefício
do mercado



Boneco
Hoby Lion



LF 2000 Pró



LF 480 Pró



LF 400 Pró



Elíptico LF 200



LF 3000 Pró



LF 300 Pró



LF 500



LF 7000

(11) 3485-1766

www.lionfitness.com.br

A BASE PARA O SUCESSO

Foto: Divulgação



mercado fitness.

Como toda atividade nova e que envolve equipamento, as principais dúvidas eram: “Será que vale a pena investir? Será que não é só mais uma moda? Será que não lesiona? Será que as pessoas pagarão por essa modalidade? Onde é que eu vou colocar essas bicicletas? Como vou treinar e reciclar os meus professores?”

Mais de 10 anos depois do surgimento do ciclismo indoor, uma conclusão é c uma modalidade que veio para ficar e tornou-se um dos centros de retenção de clientes, além de um bom investimento.

Muitas experiências foram feitas. Desde cobrar separadamente (2 vezes por semana, 3 vezes por semana), a incluir essa modalidade no preço da mensalidade. Algumas optaram por reservar um espaço específico e outras colocaram as bikes na sala de ginástica, aproveitando as rodinhas para movimentá-las. Apesar de todas as experiências, os empresários perceberam que o trinômio **professor/aula - venda/marketing agressivo - equipamento/manutenção das bicicletas** era a base do sucesso do ciclismo indoor.

Professor/aula: Não adianta ter sido um excelente ciclista para construir aulas excelentes. Tampouco adianta ser um excelente coreógrafo e não ter conhecimento específico do pedal. O verdadeiro professor é aquele que associa técnicas de ciclismo, adaptadas às características individuais, a uma coreografia motivante, com músicas ecléticas e

um gráfico de esforço que contemple pessoas bem treinadas e não treinadas, em que o diferencial será a intensidade (carga) de cada participante. E o principal: conhece os princípios do bom atendimento e é remunerado pela produtividade (leia-se sala cheia e comprometimento com a academia).

O verdadeiro gestor jamais deixará, contudo, a academia refém de um excelente professor. Pois, caso este excelente professor deixe a academia, os clientes ficarão extremamente insatisfeitos. Dica: procure padronizar as aulas e manter a qualidade homogênea. Treine e recicle seus professores regularmente. Tenha certeza da qualidade da aula que você oferece. Lembre-se de que você tem responsabilidade pelo serviço entregue na sua academia. Deixe claro para o seu cliente que suas aulas são pesquisadas e testadas, com grande controle de qualidade. Ou procure empresas que ofereçam esse serviço.

Venda / Marketing Agressivo: 10 Dicas de Sucesso:

- A primeira experiência quase sempre é dolorosa (você se lembra do banquinho da bicicleta?). Uma aula experimental deve ser precedida de uma “clínica” que serve, na verdade, para ensinar o cliente a como ajustar a bicicleta e os mecanismos de segurança. Banco de gel (higienizado) à disposição do aluno na sua primeira aula (incentivar a compra e ter um estoque na boutique da academia);

- Incentive seus alunos a adquirirem sapatilhas próprias para bicicletas. Quanto mais eles investirem, menor a chance de

O início da década de 90 também se caracterizou, nas academias mundiais, pela busca de atividades que simulassem as ações cotidianas, trazendo, para o ambiente indoor das academias, técnicas desenvolvidas para atletas ou atividades lúdicas, praticadas pelo indivíduo comum. Aliás, tal comportamento deu-se pela vontade de democratizar a atividade física, tão elitizada nos anos 80, pelo grau de complexidade que se experimentava nas aulas coletivas.

O ciclismo indoor foi uma dessas atividades. Ao contrário do que se imagina, não foi uma evolução da bicicleta ergométrica, tão pouco utilizada em detrimento da esteira. O ciclismo indoor foi a popularização do treino de atletas de ciclismo que, para treinar nos dias de condições climáticas adversas, utilizavam o “rolo” para manter suas bicicletas estacionárias.

Assim, em 93/94, as aulas de ciclismo indoor iniciaram sua jornada no

evasão;

- O professor na sala, 10 minutos antes da aula, aguardando os alunos iniciantes;

- Ter certeza de que os professores não ministram essa modalidade em excesso, transmitindo cansaço exagerado (causando desmotivação). Ele é o maior elo de motivação da sua academia;

- No caso de a aula de ciclismo indoor estar inserida na mensalidade, tenha uma regra clara para a aquisição das senhas. Em caso de preços separados, tenha uma política de reposição de aulas e ocupação das bicicletas vagas;

- Quadro de horário organizado de acordo com as necessidades dos clientes, não do professor;

- Se tiver uma sala própria, ornamente-a com motivos específicos do ciclismo; se utilizar a sala de ginástica, reserve um tempo no quadro de horário para a organização da sala, antes e depois da aula;

- Nos horários de pico, ter certeza de que os professores de musculação incentivem os alunos a

trocar a esteira pela aula de ciclismo indoor;

- Divulgação constante, transformando sua modalidade em uma marca. Fortaleça a sua imagem associando-a a grandes nomes;

- Eventos são uma das mais poderosas ferramentas de retenção e aumento da visitação da academia. Reinvente a modalidade a cada 3 meses, fazendo algo diferente. Criatividade é a palavra-chave.

Equipamento / manutenção

das bicicletas: (O "calcanhar de Aquiles" das academias que oferecem essa modalidade). A aquisição das bicicletas deve respeitar as condições de investimento da academia, e não a vontade do seu proprietário. Digo isso pois tenho deparado-me com academias que investiram muito mais do que suas possibilidades. Se a academia puder investir em equipamento de ponta, comprará a certeza de qualidade. Se o "budget" for mais restritivo, opte por bikes robustas e com representantes próximos da sua cidade, com um histórico de bom at-

endimento e manutenção. E a manutenção preventiva é sua apólice de seguro. Não há nada que irrite mais o aluno de ciclismo indoor do que um papelzinho com os dizeres "em manutenção", na bicicleta favorita. Ao final de cada aula, e ao final do dia, tenha certeza de que sua equipe de limpeza fará a assepsia necessária no equipamento, evitando a corrosão e o mal cheiro. E incentive seus alunos a utilizarem toalhas, para um maior conforto pessoal.

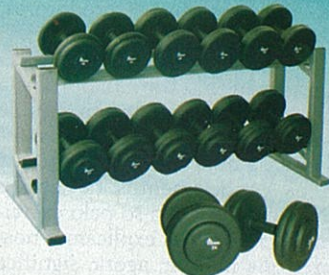
Essa nossa experiência é fundamentada no sucesso do nosso programa, em quase 700 academias brasileiras, oficialmente licenciadas, e no relato de quase 2.000 professores brasileiros, certificados, internacionalmente, no nosso programa de ciclismo indoor. E é um grande prazer compartilhá-la com o leitor da "Empresário Fitness". ●

Christian Munaier
Consultor - Body Systems
www.bodysystems.net
Tel: 11 5095-2880

linha esportiva
spandex
www.spandex.com.br

Presente nas melhores academias do Brasil

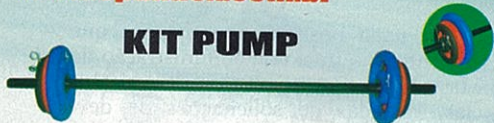
DUMBELLS - REVESTIDOS



HALTERES



KIT PUMP



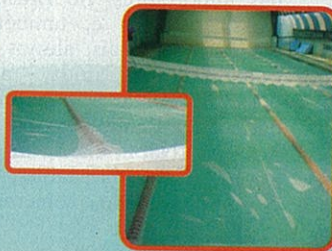
MINI - TRAMPOLIM REVESTIDO



TORNOZELEIRAS - CORITA E LONA



LONA TÉRMICA PARA PISCINA



PROTETORES DE BARRAS



PAPSPORT
www.papscenter.com.br

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

CURITIBA 41 9211 7430
spandex_pr@hotmail.com 336 4585

RIO DE JANEIRO 21 2710 9351
repno@predialnet.com.br 9214 4563

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

DEMAIS ESTADOS 13 3406 1466
paulo.vendas@spandex.com.br 3406 1169

Case de sucesso

Por Leonir Ebone / Márcia Ebone

ACADEMIA MASTER 24H

Academia Master 24horas existe há doze anos e, há nove, funcionando de domingo a domingo, incluindo os feriados. Este é um dos grandes diferenciais em nosso atendimento. Na Master, qualquer hora é hora de um cliente poder treinar. Fomos inovadores e responsáveis por essa idéia em São Paulo. Algumas outras empresas tentaram implantar, também, o mesmo sistema, mas sem sucesso, e nós continuamos ano após ano, com muito êxito, por sermos academia 24 horas. Na Master, não existe a desculpa de falta de tempo para vir à academia. O cliente é quem escolhe sua melhor hora para fazer aula.

Situados à Rua da Consolação, 2.970, entre as Alamedas Itu e Franca, no bairro nobre dos Jardins, onde ficam as melhores lojas de grifes e ótimos restaurantes, flats e hotéis. Contamos com uma área de 2.300m², com quatro salas de ginástica, sala-auditório para aulas de Spinning, sala para Jiu-Jitsu, sala exclusiva para Ergometria (são 20 esteiras da marca Life Fitness, 20 bikes desta mesma empresa, 06 Cross Trainers e 01 Step 1000), além de ampla sala de musculação, com sessenta e dois aparelhos da renomada marca italiana Technogym. Portanto, congestionamento, só do lado de fora da Master. Aqui, nossos clientes contam com espaço, conforto e tranquilidade para treinar. Contamos, ainda, com uma sala de Avaliação Física e Médica, equipada com Eletrocardiograma de Esforço, Bioimpedância, e toda segurança para primeiros socorros. Temos Balão de Oxigênio e Desfibrilador, e um médico do INCOR. Nossa intenção é deixar nossos clientes focados em seu treinamento e, para isso, oferecermos toda segurança necessária.

O nosso foco principal de negócio é promover bem-estar físico e mental para as pessoas, através de um atendimento de qualidade. Nossa constante preocupação com as tendências de mercado nos posiciona como uma academia que está sempre sintoniza-

da com as necessidades de nossos clientes.

Sabemos, também, quando é hora de recorrer a profissionais competentes, e a Master conta com a ajuda de Consultoria especializada em academias, a Provider Solutions, que vem capacitando nossos profissionais, nas diversas áreas, como vendas, atendimento e planejamento. Entendemos que isso é um investimento e que o retorno é muito grande. Observamos um maior entusiasmo e comprometimento de nosso time, e, conseqüentemente, maior vendas e maior fidelização de nossos clientes. Os treinamentos e palestras são constantes, além de investimentos em Marketing. Recentemente, fechamos contrato junto ao projeto ADESAO, que envolve um grupo de academias que fará uma grande campanha de Marketing, nos principais meios de divulgação, como outdoor, revistas etc.

Os clientes Master 24h são estudantes, profissionais liberais, empresários, esportistas, produtores, artistas de faixas etárias variadas. Nossos alunos desenvolveram a disciplina e a consciência sobre a importância de praticar exercícios, por intermédio de nossos profissionais que, além de ministrarem aulas, aplicam conceitos que ampliam os conhecimentos de nossos alunos. Não é o exercício só pelo exercício...é muito mais. Eles explicam a nossos clientes que investir, agora, significa ter longevidade com saúde, alegria, e estar preparado para envelhecer com tranquilidade e independência, sem precisar de ajuda para se locomover, ou outras necessidades. Na Master 24h, os "novos jovens", estes últimos com mais de setenta anos; participam de Maratonas importantes, no Brasil e exterior! Nosso objetivo é, também, socializar, cada vez mais, alunos, professores, funcionários e, ainda, à medida do possível, somar campanhas de solidariedade. Realizamos festas em datas sazonais (Natal, Carnaval, Junina, Halloween), Cafés da Manhã, Degustações. No ano passado, comemoramos mais

Foto: Divulgação



um aniversário da academia, com uma festa que durou vinte e quatro horas! O convite era adquirido através de doações de um livro (em bom estado), um brinquedo ou alimento não perecível, que foram doados à Instituição Sebastian, na cidade de Osasco.

Foram nove DJs, pista com show de lancers, pirofagia, desfile de modas (praia, fitness e sports wear), maratona de revezamento, na entrada da academia, onde foram dispostas quatro esteiras, com três equipes da Corpore, durante as vinte e quatro horas da festa.

Tivemos a presença de várias mídias, impressas e televisivas: SBT, Rede TV, Gazeta, sites de eventos, etc. Consideramos uma repercussão altamente positiva para a academia, em conseqüência deste evento.

Algo nada positivo que tivemos que enfrentar, no início da administração da Master 24h, foram os índices de desistências, seguidas de solicitações de devolução dos planos, contratados pelos alunos. Nossa saída foi criar novos planos, estes com valores compatíveis, para atender à solicitação do aluno. Oferecemos a opção de transferir o restante do plano contratado a alguém por ele indicado. Caso realmente ele não tenha quem indicar, atendemos à sua solicitação. Acreditamos no marketing direto, ativo e, também, no popular "boca-a-boca".

Quem falou que ser empreendedor é fácil? Temos realmente que ter muita coragem, determinação, esforço, criatividade e, principalmente, dedicação, para aprender cada vez mais !

Leonir Ebone e Márcia Ebone
Proprietários da Master 24h
master@master24horas.com.br



ENERGIA E BEM ESTAR TOTAL!!!

As melhores marcas do mercado
Garantia Total Manutenção preventiva

**BIKE SCHWINN
EVOLUTION SR**

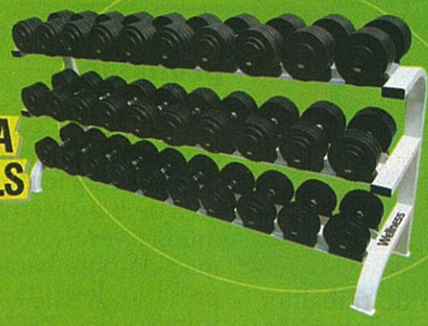


**BIKE WELLNESS
IC COMP**



ANILHAS EMBORRACHADAS

**ESTANTE TRIPLA
PARA DUMBELLS**



**NAUTILUS
SELECT TECH
(AJUSTÁVEL DE 2,3 A 24 KG)**



Projetos para condomínios, residências e academias.

Wellness.com.br
Equipment Center

SAC (11) 4616-0206

www.wellness.com.br

ESTAGIÁRIOS UMA FERRAMENTA EFICAZ

Desde o sancionamento da Lei nº 6.494, de 7 de dezembro de 1977, pelo Governo do General Ernesto Geisel, o estágio passou a ser obrigatório nas grades curriculares da maioria dos cursos de graduação. Mas quem são os estagiários, como atuam e quais os cuidados que devem ser tomados ao se contratar um universitário?

Na área de Educação Física, o estágio tem sido prática comum e obedece a lei federal. O objetivo é permitir que o aluno possa praticar a teoria das aulas, adquirindo know-how para exercer com sucesso a futura profissão que escolheu.

Na verdade, com a alta competi-

Foto: Divulgação



Márcio Benatti, supervisor de Relações Externas do CIEE (Centro de Integração Empresa-Escola), de São Paulo.

tividade no mercado de trabalho, o estágio na área de Educação Física pode sim ajudar a garantir maior empregabilidade ao profissional depois de formado. Já para as academias é uma forma de desenvolver novos talentos para a

empresa, que, futuramente, poderão ser contratados e efetivados, contribuindo com seu trabalho para a promoção da saúde e bem-estar das pessoas.

“O estágio na área de Educação Física visa a preparação do jovem estudante para o planejamento, desenvolvimento, organização e utilização de atividades corporais, com o objetivo de promover o desenvolvimento da capacidade física das pessoas”, analisa Márcio Benatti, supervisor de Relações Externas do CIEE (Centro de Integração Empresa-Escola), de São Paulo, entidade que atua na identificação de oportunidades de estágios para estudantes de níveis médio, técnico ou superior.

Segundo ele, conforme as determinações da legislação, nas academias de ginástica, o estágio deve ser, obrigatoriamente, supervisionado por um profissional graduado. “Os estudantes devem acompanhar os professores nas aulas práticas, atuando na administração de empreendimentos físico-desportivos, demonstrando técnica e senso de desenvolvimento do compromisso social da docência”, acrescenta Benatti.

Exercício ilegal da profissão

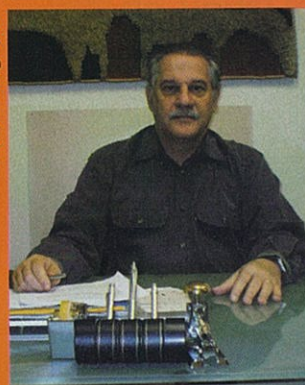
Porém, com o alto índice de desemprego, tem sido comum o desvirtuamento do estágio na área de Educação Física, utilizado, muitas vezes, como sinônimo de mão-de-obra barata, já que o empresário desfruta da vantagem da isenção de encargos trabalhistas obrigatórios na contratação de profissionais habilitados.

Para o professor Flávio Delmanto, presidente do Conselho Regional

de Educação Física de São Paulo (CREF/SP) e diretor do Núcleo da Saúde e coordenador do curso de Educação Física da FMU (Faculdades Metropolitanas Unidas), essa é uma realidade preocupante. “Os postos de trabalho para o profissional de Educação Física estão diminuindo, uma vez que academias vêm contratando estagiários para dar aulas. Hoje, existem no Estado de São Paulo 108 escolas de Educação Física que formam um total de 3 a 4 mil alunos/ano. O mercado vai se acostumar com essa prática e os profissionais já formados terão de competir com estagiários na conquista de uma vaga, o que é um absurdo”, alerta Delmanto.

De acordo com ele, o estagiário

Foto: Divulgação



Flávio Delmanto, presidente do Conselho Regional de Educação Física de São Paulo (CREF/SP) e diretor do Núcleo da Saúde e coordenador do curso de Educação Física da FMU (Faculdades Metropolitanas Unidas).

não pode dar aula no lugar do profissional, ou seja, o estudante está na empresa para ser orientado e não substituir o professor formado.

Importante deixar claro que, caso isso ocorra, poderá ser carac-

Informatize sua academia definitivamente!

Nossos clientes falam por nós. Consulte-os!

Academia Onodera
Acqua Fitness
Acquamotion
Acqua R
Acquatherm
Agi's
Agit Sport Center
Água Vida
Along Center (Campinas)
Alto da Boa Vista Natação
A.M.S. Company I
A.M.S. Company II
AP Esportes
Aquacenter (Casa Verde)
Aquacenter (Freg. do O)
Aquacenter (Limão)
Aquacenter (Tremembé)
Aquapoint (Vila Carrão)
Aquapoint (Vila Maria)
Athletic Academia I
Athletic Academia II
Athletic Center Guarulhos
Atlanta
Atlântida
Atryum Academia
B. Sports
Boa Forma
Boa Forma Interlagos
Body Company
Butterfly
Cambuí Fitness (Campinas)
Campelo Natação I
Campelo Natação 2
Castelinho Natação

CDR Sport Center
Cenaqua
Companhia D'água
Conexão Sports
Coração & Cia
Corpo & Cia (Hortolândia)
Corpus Line
Corpus S.A.
Cor Training
CPN (Mandaqui)
CPN (Santana)
CPN (Tatuapé)
CPN (Vila Formosa)
CPN (Vila Mazzei)
Criafis (Sto. André)
Dandy Sports (Arthur Alvim)
Dandy Sports (Imperador)
Dandy Sports (Patriarca)
Dandy Sports (Vila Matilde)
Dan Pro
Decathlon
Deep Blue
Destak
Draleon
Eco Academia
Elite Sports (Piracicaba)
Em Corpo
Em Forma Academia
Energy
Espaço Aquático
Estilo Barra (Rio de Janeiro)
Estilo Livre (Arujá)
Fator 104
Fernando Scherer (Florianópolis)

Fit One
Fit Stop
Fitway
Força Vital
Forma Esp. Clube (Florianópolis)
Formativa I
Formativa 2
Fuji Natação
Fun & Fit
Galpão 21
Ginastic Center (Mairiporã)
Guarulhos Tennis Clube
Híbrida
Hidro Ação (Campo Limpo)
Holos
HR Sport Center
I. M. Ginástica e Natação
Impactto
Instituto Paulista de Ginástica
Jardim Fitness
Jardim França
Jinju-Kim
João Caitano (S. B. do Campo)
K@2
Korpus Academia
Life Sport (Aclimação)
Life Sport (Diadema)
Life Sport (Perdizes)
Life Sport (Pinheiros)
Life Sport (Pompéia)
Life Sport (V. Guilherme)
Limiar
Lorrd Sportcenter
Macam Sports

Maratona
Marcos Paulo Reis
Marino Squash
Máxima Forma
Medley Sport Center (Campinas)
Modelar
Modella Center
Movement
Múltipla Academia
Nascente Esportes
New Training
Number One
Nunes Natação
Nuno Cobra
Objetiva Fitness
Oficina Corpo e Mente
Olimpia
Olimpiadas
Overall
Palmiras
Peralta - Dutra
Peralta - Morumbi
Peralta - Sabará
Persona Academia
Physical Athletic Center
Planeta Água
Planeta Corpo
Planeta Saúde
Planet Sport
Poddium
Podium (SBC)
Power Action
Power Systems
Pró Físico

Pro Fit
Pró Nadar
Quinello Academia
R. White Uniban
Raquel Natação
Renoldi Sports
Rio Branco (Campinas)
Rush
Samiar Academia
Sanches Sports
Santana Ativa
Sema Natação
Skip Sport's
Spin
Sport Company
Sportif (S. B. do Campo)
Sport Station CB
Sport Station RK
Sprint Academia I
Sprint Academia II
Styllo Livre (Barueri)
Summer Academia
Tennis Star
Thunder Academia
Top Fitness
Toshio
True Form
Vila Olímpica
Villa Esportes
X-Point
Winner & Fitness SP 2
World Performance
World Sport

Operfit System

Seriedade e experiência na
INFORMÁTICA do mundo fitness!

14 anos no segmento fitness e mais de 160 academias realmente satisfeitas

Nossa forma de trabalho

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

- Cadastro completo de alunos, funcionários e todas as atividades de sua academia;
- Segurança no manuseio de pagamentos (com opção para cobrança bancária eletrônica);
- Controle flexível e seguro de parcelamentos, devedores e contas a receber;
- Definição flexível de planos de pagamento e promoções;
- Controle absoluto de ocupação de salas, quadras e piscinas, com informação instantânea sobre disponibilidade de vagas;
- Cadastro de visitantes e inativos (ex-alunos);
- Informação completa sobre conversão e retenção de alunos;
- Tratamento amplo de mala-direta, com emissão de etiquetas e e-mails;
- Opção para catraca eletrônica por cartão, proximidade ou biometria - impressão digital;
- Controle de vendas e estoque de produtos comercializados internamente (loja);
- Diversos relatórios gerenciais, ampla visão administrativa e de marketing;
- Controle de convênios com empresas e escolas, com opção de descontos progressivos;
- Tratativa para afastamento temporário de alunos (licença médica, férias e outros);
- Impressão de fichas de matrícula e recibos de pagamento em vários estilos.

100% controlado por senhas, com histórico de acessos por usuário. Segurança total.

Solicite agora mesmo uma visita para demonstração grátis!*

* Visita sem custo na região da Grande São Paulo.

Fone: (11) 5031-5719 - e-mail: comercial@rml.com.br
Visite nosso site: www.rml.com.br



Foto: Divulgação



Sebastião Meneguim, coordenador do Curso de Educação Física da Universidade Ibirapuera.

terizada a intermediação de mão-de-obra, de acordo com a carta recomendatória do Ministério do Trabalho. Dessa forma, o aluno que atuar sem a presença de profissional formado e inscrito no CREF estará exercendo ilegalmente a profissão, conforme Artigo 47 do Decreto-Lei nº 3688/41, podendo ser processado por isso. “Nós, do CREF, fiscalizamos o profissional, mas a empresa também pode ser prejudicada se optar por essa prática. A lei prevê multa à Pessoa Jurídica ou aos estabelecimentos envolvidos, conforme Artigo XXVI da Lei nº 6437/77, e encaminhamento de todo o processo ao Ministério do Trabalho e ao Ministério da Educação para as providências legais cabíveis”, explica o presidente do CREF.

Jornada de trabalho

Outra discussão que envolve os estágios na área de Educação Física refere-se ao período do ano letivo em que o aluno pode buscar o estágio. No caso de estágio curricular obrigatório, o CREF recomenda que sejam acatadas as definições das diretrizes curriculares para os cursos de Educação Física, que determinam que o estágio deva ser cumprido a partir da segunda metade do curso, ou seja, no terceiro ano para graduação e

metade do segundo ano para o curso de formação de professores para a educação básica (licenciatura – que habilitar em três anos) ou terceiro ano para o curso que habilitar em quatro anos.

“O estágio só pode também ser realizado por estudantes que estejam matriculados e freqüentando as aulas. Recém-formados não podem atuar como estagiários. Porém, com a falta de emprego, a contratação de formados é uma prática que vem sendo comum na área, embora ilegal”, lembra Sebastião Meneguim, coordenador do Curso de Educação Física da Universidade Ibirapuera, que forma cerca de 90 alunos por ano nessa área.

Na verdade, o que regulamenta o exercício da atividade é o Termo de Compromisso de Estágio, firmado entre escola e empresa, e que pode ser rescindido tanto pela empresa quanto pelo estagiário.

Quanto às modalidades, o estágio pode ser curricular, quando é obrigatório e exigido pela escola para obtenção do diploma, ou complementar, feito por estudantes cujos cursos não requeiram estágio obrigatório. Independentemente da modalidade, não deve haver, de forma alguma, conflito entre a carga horária de estágio e o horário escolar. O CIEE, por exemplo, recomenda que a jornada semanal não ultrapasse 40 horas e a jornada diária não supere oito horas, para que haja tempo para locomoção e refeição, sem prejuízo dos compromissos escolares.

Bolsa-auxílio

Como o estágio não é um emprego, a empresa pode optar por estágio não-remunerado. Aliás, o estágio curricular obrigatório não prevê remuneração para o estudante. Entretanto, existem empresas que concedem uma bolsa-auxílio, com valor definido para os estagiários, que é utilizada para custear parte da mensalidade do curso.

“Uma lei do Ministério do Trabalho, de julho de 2003, recomenda que as escolas não se preocupem com os estágios extracurriculares, que não são obrigatórios. Mas sabemos que existem ilegalidades e nos preocupamos com o futuro do profissional de Educação Física, orientando os alunos, no caso de estágios extracurriculares, e supervisionando os estágios obrigatórios. Existem muitos casos de pessoas que sofreram lesões em aulas ministradas por estagiários. É uma atividade que envolve a saúde e a vida das pessoas. Não se pode brincar com isso”, defende Delmanto.

Por não ser empregado, o estagiário também não cumpre aviso prévio em caso de rescisão contratual, não tem direito a férias e 13.º salário e nem aos benefícios, como vale-alimentação, vale-transporte e assistência médica.

“Para se verem livres dessas obrigações é que muitos empresários passaram a contratar estagiários em substituição a professores formados. Na Universidade Ibirapuera, cumprimos a legislação e supervisionamos o estágio curricular para evitar ao máximo que isso aconteça”, acrescenta Sebastião Meneguim, da Unib.

Atuação do CIEE

Foto: Divulgação

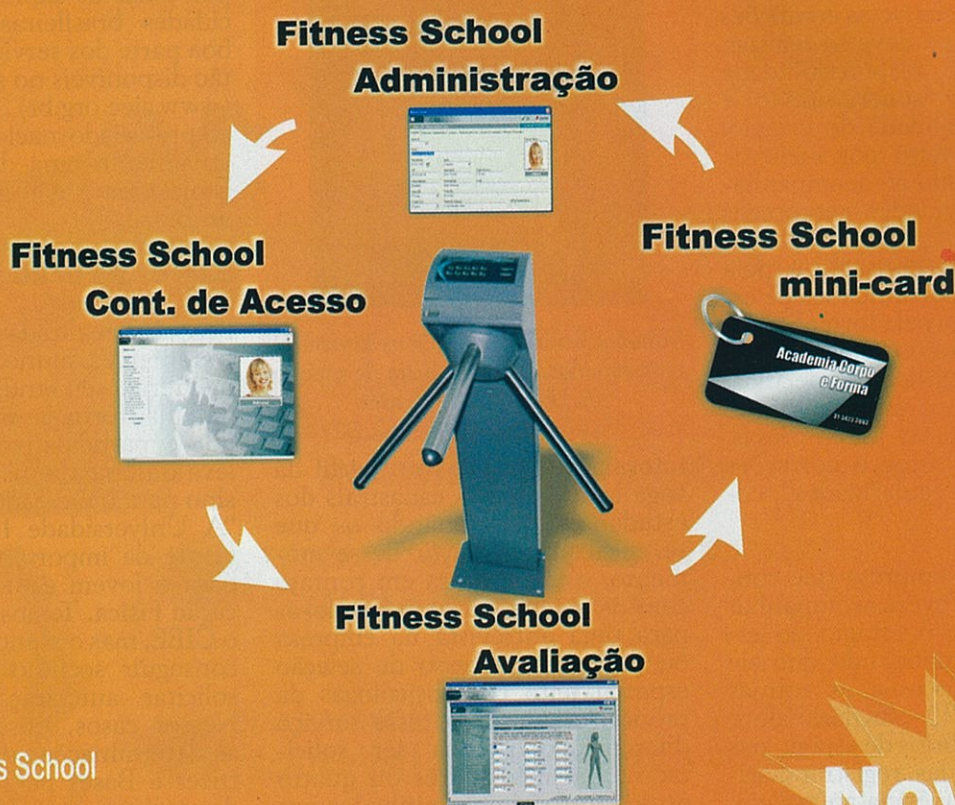


Marcela Lebedenco supervisora, da Academia City Athletic Club de São Paulo.

Informatize a sua academia de forma Inteligente!



No Plano de Compra Inteligente, você adquire a Solução Fitness School configurada de acordo com o seu negócio. Simples e eficaz como a informática deve ser! Solicite o contato dos nossos consultores: **(31) 3423 3093**



Novo
Módulo de
e-mail

Novo Suporte High Tech

- **Agilidade no atendimento:** Acesso remoto do técnico em seu computador, facilitando o diagnóstico do problema rapidamente.
- **Economia:** Você fará o contato com o nosso atendimento sem custo de interurbano com o uso da mais nova tecnologia de telefonia via internet.
- **Videos de Treinamentos:** Facilidade em aprender o sistema com videos demonstrativos.

www.fitness-school.com.br

Para o cumprimento do estágio, apesar de não ser obrigatória a intermediação do CIEE para colocação dos alunos, a organização funciona como agente de integração, atividade descrita no Decreto n.º 87.497, de 1982 (que regulamenta a Lei n.º 6.494, de 1977). Lá estão estabelecidos o conceito e as finalidades de atuação dos agentes de integração públicos ou privados, entre o sistema de ensino e os setores de produção, serviços, comunidade e Governo.

Como explicou Márcio Benatti, do CIEE, é a escola que determina para cada curso as condições em que o estágio deve se realizar. Também é de responsabilidade da instituição supervisionar e controlar a qualidade do estágio. Isso pode ser feito por meio de relatórios visando ao acompanhamento das atividades executadas pelo estagiário.

“O CIEE se responsabiliza pela captação das oportunidades de estágio, bem como pela formalização legal da situação do estagiário, de acordo com a legislação específica, e também acompanha a realização dos estágios junto às empresas, promovendo ajustes e correções de eventuais irregularidades”, comenta Benatti.

Segundo ele, a empresa que concede o estágio deverá acompanhar e supervisionar o estágio do estudante, proporcionando que ele vivencie no dia-a-dia as rotinas da academia. “O estagiário deve preencher relatórios de estágio nas datas estabelecidas, registrar diariamente sua frequência ao estágio, manter sigilo sobre o conteúdo de documentos e de informações confidenciais relativos à empresa e comunicar ao CIEE qualquer alteração em sua situação escolar”, esclarece o supervisor.

Na verdade, o CIEE só cadastra estudantes interessados em participar de programas de treinamento, bem como atua para sensibilizar o empresariado, visando a abertura de novas vagas.

Além dos 250 mil jovens hoje em estágio, o CIEE encerrou o mês de maio com 880 mil estudantes aguardando por oportunidades de estágio em empresas e órgãos públicos parceiros. Quando um empresário abre uma oportunidade de estágio com a entidade, imediatamente essa vaga é lançada no banco de dados do CIEE. O sistema automaticamente cruza as

Foto: Divulgação



Vanessa Rodrigues de Deus Loureiro, coordenadora e supervisora de estágio da Lorrd Sport Center.

informações pedidas no perfil da vaga com as fichas cadastrais dos estudantes, selecionando os que se encaixam. A partir desse momento, o CIEE entra em contato com os jovens, encaminhando-os para uma entrevista na empresa ou para um processo de seleção especial feito com psicólogas da própria organização (esse serviço diferenciado precisa ser solicitado). Em média, três ou quatro estudantes são encaminhados por vagas.

“A escola participa do processo nas suas fases mais importante: autorizando o estágio e também assinando o contrato, ou seja, é sempre notificada dos termos e atividades lá descritos”, explica Márcio Benatti.

Operacionalmente, o CIEE também defende o cumprimento de todas as exigências para que o programa de estágio esteja totalmente

de acordo com a Lei que regulamenta esse tipo de contratação, garantindo o aprendizado dos estudantes nas empresas e a segurança documental aos contratantes.

Criado há 41 anos por empresários e educadores, o Centro de Integração Empresa-Escola já encaminhou mais de 5,5 milhões de estudantes do ensino médio e superior para cerca de 140 mil empresas conveniadas.

A primeira sede foi aberta em São Paulo, mas atualmente existem mais de 250 unidades espalhadas por todas as capitais e principais cidades brasileiras. Além disso, boa parte dos serviços também estão disponíveis no site da entidade (www.ciee.org.br). Mantido pelo empresariado nacional, o CIEE é atualmente uma das maiores organizações não-governamentais do Brasil.

Riscos às academias

Pesquisas realizadas no Brasil mostraram que o aluno que faz estágio melhora o seu rendimento em sala de aula, torna-se mais questionador e participativo. Além disso, leva o nome da instituição de ensino para o mercado de trabalho. “A Universidade Ibirapuera está ciente da importância do estágio para o jovem estudante de Educação Física. Temos convênio com o CIEE, mas o aluno também pode conseguir sozinho um estágio e solicitar autorização da escola. Nesses casos, observamos todas as determinações da Lei de Diretrizes e Bases para cumprimento do estágio curricular”, comenta Sebastião Meneguim, da Unib.

Na opinião do coordenador, o estágio possibilita a prática dos conhecimentos obtidos na escola e pode acelerar a formação do aluno. Além disso, permite a busca do aprimoramento e o entrosamento com a filosofia e diretrizes da instituição ou academia para a qual o aluno trabalha.

Meneguim também vê com preo-



PILATES

THE PILATES STUDIO® BRASIL AUTHENTIC PILATES

O ÚNICO AUTÊNTICO E ORIGINAL

MAIS DE 1000 HORAS EM TREINAMENTO SISTEMATIZADO PARA CERTIFICAÇÃO DE INSTRUTORES DE PILATES

DIRIGIDO A PROFESSORES COM CREF (ED FÍSICA) E/OU CREFITO (FISIOTERAPIA)

MANUTENÇÃO DA INTEGRIDADE E EXCELÊNCIA DO MÉTODO PILATES ATRAVÉS DE AMPLA SUPERVISÃO DA QUALIDADE DE TRABALHO

EDUCAÇÃO CONTINUADA COM ROMANA KRYZANOWSKA E INELIA GARCIA

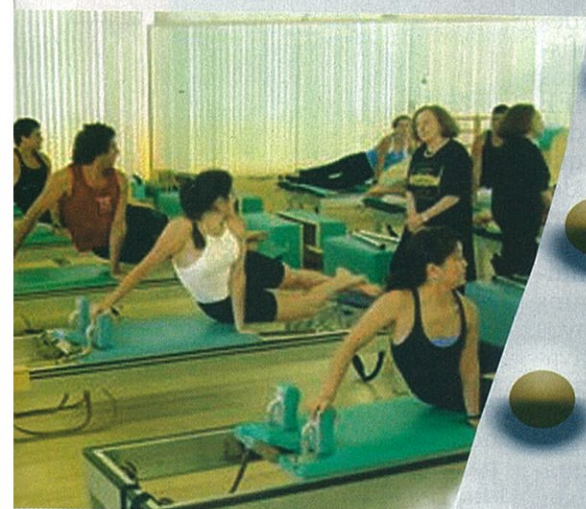
QUALIFICAÇÃO E AVALIAÇÃO ANUAL DO NÍVEL TÉCNICO DOS INSTRUTORES DE PILATES

ASSISTÊNCIA CONSTANTE AO FRANQUIADO: MATERIAL DE MARKETING; TREINAMENTO EM ATENDIMENTO AO CLIENTE E VENDAS; SOFTWARE DE GESTÃO E CONTROLES GERAIS DO STUDIO

SUORTE TÉCNICO AOS INSTRUTORES DE PILATES

PARA MAIORES INFORMAÇÕES SOBRE CERTIFICAÇÃO, FRANQUIA E SOBRE O MÉTODO ACESSE O SITE: WWW.PILATES.COM.BR

FONE: (11) 3825-7485 / 3284-8905



cupação a contratação de estagiários em substituição a professores formados nas academias. Porém, ele acredita que com a alta competitividade no setor de fitness, os empresários que optar-

Foto: Divulgação



Marco Antonio Olivatto, secretário executivo de Produtos e Comunicação da ACM de São Paulo e coordenador nacional de Educação Física da ACM do Brasil.

em por essa prática podem perder mercado.

“Hoje, as academias precisam ter uma prestação de serviços de alta qualidade e, para tanto, necessitam de professores muito qualificados, a fim de fidelizar o aluno. Além disso, é uma questão de saúde, ou seja, o profissional de educação física lida com pessoas. O empresário não pode correr o risco de perder clientes. Por isso, é essencial contratar profissionais habilitados e ter estagiários supervisionados”, observa Meneguim.

Cases de sucesso

Em meio a tantas discussões, existem academias que seguem a legislação quanto ao cumprimento do estágio e vêm obtendo resultados positivos com o trabalho de estudantes de Educação Física.

A City Athletic Club, de São Paulo, é uma prova disso. Conforme revelou Marcela Lebedenco, supervisora, a academia vê com bons olhos a contratação de estagiários, sempre supervisionados por profissionais formados que já

trabalhem há pelo menos um ano no mesmo local ou unidade.

“Esta foi a melhor maneira que encontramos para contratarmos e treinarmos profissionais que chegam sem vícios de empregos anteriores e absorvem com muito mais facilidade todo o método e conceito de trabalho de nossa empresa, adaptando-se ao que queremos e esperamos”, explica Marcela, que começou na City Athletic como estagiária da recepção até tornar-se supervisora de duas das unidades da academia.

Segundo ela, a City Athletic trabalha com estagiários há mais de dois anos. “Quando algum coordenador necessita um novo profissional para auxiliá-lo, solicitamos a abertura de uma vaga no CIEE com o perfil desejado. A partir daí, selecionamos os currículos que atendam às nossas necessidades e marcamos uma entrevista para escolha do estagiário. Hoje, temos conosco seis estagiários, mas muitos já passaram por aqui. Alguns se formaram e procuraram novos caminhos e outros foram efetivados”, explica Marcela.

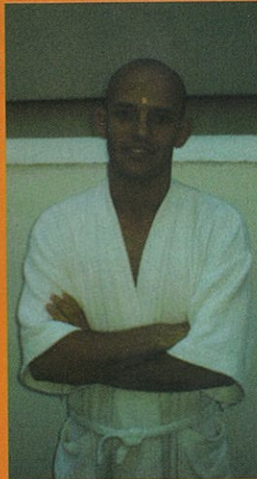
Na City Athletic, os estagiários de Educação Física trabalham quatro horas por dia e todos recebem remuneração (bolsa-auxílio). O período de cada contrato de estágio é de um ano. Mas após esse período se a empresa e o estagiário estiverem satisfeitos podem renovar o contrato.

“O estágio é muito positivo para as academias, que podem treinar um funcionário que já começa motivado, pois geralmente não trabalha por pressão da sociedade ou da família. Por outro lado, a garantia da empregabilidade no futuro só dependerá do desempenho, da dedicação e da capacidade desempenhada pelo estagiário dentro e fora da empresa. O empregador não é obrigado a contratar o estagiário ao final do seu contrato, mas nenhum empresário dispensará uma pessoa a qual treinou e que tem um ótimo desempenho somente porque a mesma formou-se. Muito pelo contrário, a tendência é reter esse talento”,

destaca Marcela.

Outra academia que tem colhido bons frutos com a contratação de estagiários é a Lorrdo Sport Center, também de São Paulo. A Lorrdo

Foto: Divulgação



Alexandre é estagiário de natação em uma academia no bairro da Vila Madalena, em São Paulo.

contrata estagiários há mais de cinco anos e, atualmente, mantém três estudantes de Educação Física que trabalham, em média quatro horas por dia, sempre supervisionados por um profissional formado. “Nossa academia acredita que o estágio para alunos de Educação Física é essencial para a boa formação profissional. Além disso, a atuação dos estagiários é muito importante também como auxílio aos professores, especialmente em horários de pico”, comenta Vanessa Rodrigues de Deus Loureiro, coordenadora e supervisora de estágio da Lorrdo Sport Center.

Desenvolvendo talentos

Outras instituições, como a ACM Estado de São Paulo, por exemplo, mantém programas de estagiários que têm por objetivo contribuir de forma significativa para a formação desse profissional. Tanto que na ACM o estagiário passa por um processo de desenvolvimento de habilidades não somente na área técnica, mas também de competências, como empreendedorismo, proatividade, liderança

Resultados Alcançados



Clientes Satisfeitos

Aumente a receita de sua academia com um negócio saudável

- ▶ Empresa multinacional com 25 anos no Mercado Mundial
- ▶ 10 anos no Brasil
- ▶ Nutrição esportiva e controle de peso
- ▶ Produtos nutricionais naturais

Saiba mais através do site www.muitos.com/academias ou (0xx62) - 281-2153

LANÇAMENTOS



FL 301 Leg Press 45°



FL 302 Rak Agachamento



Spinning



FL 300 Leg Press Horizontal Sentado



Abfitness

A evolução em abdominal

FL 200



Fone: (61) 484-3887 Tel/Fax: (61) 556-9383
E-mail: freeltda@ig.com.br

entre outras.

“Temos um programa de aventuras para os associados, no qual vinculamos o estagiário, visando contribuir para que ele desenvolva outras competências e possa, futuramente, ajudar no desenvolvimento de novos produtos para a ACM. Com isso, também conseguimos identificar e reter talentos, assim como também fortalecer a marca ACM junto às instituições de ensino. O fato é que a ACM valoriza muito o programa de estagiários, que segue as diretrizes do Confef e do CREF”, garante Marco Antonio Olivatto, secretário executivo de Produtos e Comunicação da ACM de São Paulo e coordenador nacional de Educação Física da ACM do Brasil.

Além disso, os estagiários assistem a palestras, que mostram o mercado de trabalho para os estudantes de Educação Física e o que a ACM espera do estudante. Ainda participam dos projetos sociais desenvolvidos pela instituição, exercendo na prática o conceito de responsabilidade social.

“Muitos produtos da ACM foram criados por profissionais que, no passado, foram estagiários. Dificilmente, a ACM dispensa um talento, ou seja, os estagiários que se destacam, geralmente, são absorvidos pela instituição”, garante Olivatto.

Na ACM, os estagiários trabalham cerca de 20 horas semanais, sendo também supervisionados por profissionais formados. Para se ter idéia, atualmente a ACM São Paulo possui 160 professores graduados e 85 estagiários.

O contrato de estágio é feito com alunos a partir do quinto semestre, cuja seleção é feita pelo departamento de Recursos Humanos da ACM, que analisa os candidatos conforme o perfil solicitado pela instituição.

Caso a escola não autorize o estágio, a ACM não dá prosseguimento

ao processo. “Na verdade, a presença do estagiário permite uma troca de experiência muito grande, afinal, são jovens que trazem estímulo, têm a velocidade do mercado, conhecem a linguagem juvenil e estão antenados com a tecnologia, o que, de certa forma, contribui para que os profissionais formados acompanhem esse ritmo e aprendam, mantendo-se atualizados. Por outro lado, os estagiários conseguem exercer na prática o ensinamento teórico, uma vez que nossos professores têm como atribuição o desenvolvimento desses jovens”, revela Olivatto.

A opinião dos jovens

Apesar desse cenário positivo e da oferta abundante de vagas, muitos estudantes de Educação Física ainda encontram dificuldades para conseguir um estágio. Alexandre José Arcaño, que cursa o quarto ano de Educação Física na USP, conta que encontrou dificuldades para estagiar em academias.

“Normalmente, os empresários querem que os estudantes já saibam dar aulas. O maior problema hoje é que muitas academias não seguem a legislação no local de trabalho. Além disso, muitas vezes é difícil para o estudante conciliar o horário do estágio com as aulas da faculdade”, confessa.

Atualmente, Alexandre é estagiário de natação em uma academia no bairro da Vila Madalena, em São Paulo, cujo contrato foi feito diretamente entre a universidade e o empregador. Ele trabalha com um público bastante diversificado, desde bebês até pessoas da terceira idade e portadores de deficiências.

“O estágio tem sido para mim uma experiência muito boa. Já me sinto seguro para trabalhar com qualquer público, mas o melhor de tudo é aprender como se dá a relação professor/aluno e conhecer as diversas dificuldades que temos de superar”, comenta o es-

tudante.

O maior benefício do estágio, na opinião de Alexandre, está no fato de o aluno adquirir conhecimentos que vão além dos ensinamentos acadêmicos. “Estou tendo a possibilidade de colocar o conhecimento adquirido na Universidade em prática, mas, acima de tudo, tenho aprendido a me relacionar com as pessoas e a descobrir a necessidade de cada uma delas. É de suma importância para o profissional de Educação Física a realização do estágio, pois sem a prática fica ainda mais difícil entrar no mercado de trabalho. Existem situações que só acontecem no campo de trabalho. Vivenciar isso ajuda, e muito, na empregabilidade, pois, o mercado exige experiência”, analisa Alexandre, que tem planos de realizar mestrado em Cuba, na área de treinamento esportivo com menção em vôlei, e também pretende atuar em clubes.

De fato, o estágio, se devidamente legalizado, pode agregar vantagens para todas as partes envolvidas: É bom para o aluno que adquire conhecimentos práticos de sua profissão; bom para a instituição de ensino que o utiliza como procedimento didático-pedagógico; e bom para a academia que forma um quadro qualificado de profissionais, descobrindo e retendo novos talentos. ●

Deseja falar com as fontes consultadas, entre em contato com nossa redação:
atitude.editora@uol.com.br
Tel: (11) 3822-2275

impacto

comunicação direta

IMPACTO FAZENDO O SOM NA SUA ACADEMIA

A Impacto realiza o serviço de rádios em academias. Essas rádios são personalizadas, com a possibilidade de divulgar através desse sistema; aulas da academia, eventos, promoções internas e externas, comercial de anunciantes, aumentando assim o faturamento das academias. Além, da personalização musical, podendo até mesmo ser por horário.

A Impacto também realiza produção de vídeos institucionais para as academias.

Av. Fagundes Filho, 77 - conjunto 84 - São Paulo TEL: 55 (11) 5587-5533
Email: impacto@impactoevoce.com.br

CAPACITAÇÃO PROFISSIONAL: UM OUTRO OLHAR EM EMPRESAS FITNESS

Foto: Divulgação



Investir na capacitação profissional, baseado nas mudanças que caracterizam os negócios em serviços, é, nos dias de hoje, condição fundamental para tornar-se competitivo num mercado globalizado econômica e tecnologicamente. As exigências em relação à qualidade dos profissionais e dos serviços alteraram-se de tal forma que, hoje, agilidade na comunicação, qualidade nos relacionamentos e conhecimento abrangente tornaram-se vantagens competitivas mais poderosas que o próprio capital. Com isso, programas de capacitação profissional demandam, hoje, uma reflexão profunda por parte dos gestores, em relação ao que chamamos, aqui, de **enriquecimento de competências**, na prestação dos serviços pelas empresas fitness. Essas competências, não mais sinônimas da mera "capacidade de realizar tarefas", passaram a ser resultado de uma complexa rede de conhecimentos essenciais à qualidade dos serviços e, por força de consequência, um diferencial mercadológico. Baseado no que dizem Guillon e Mirshawka (1998), há sinais evidentes, no mercado de trabalho contemporâneo, de novas formas de pensar o desenvolvimento profissional, pautadas em outros

paradigmas, em que valores como ética, empregabilidade, respeito, flexibilidade, visão de negócio, pensamento estratégico e auto-emprego são vistos como necessários à manutenção da saúde, tanto das empresas quanto das carreiras de seus colaboradores. Embora isso não seja novidade, verificamos, ainda hoje, no contexto das empresas fitness, a ênfase no desenvolvimento apenas de competências técnicas, como forma de preparar colaboradores para prestar serviços de qualidade. Este modelo, ligado à concepção taylorista de administração, define a especialização técnica como responsável pela modelagem das ações e comportamentos profissionais, divididos categoricamente entre "executantes" e "pensantes".

Numa perspectiva dinâmica, multifatorial e centrada na complexidade das ações e decisões profissionais que os serviços prestados em academias oferecem, apresentamos aqui o início de uma discussão sobre as **múltiplas competências** inerentes aos profissionais que atuam nesse contexto e que deparam-se, hoje, com clientes que desejam mais do que simplesmente esforço, suor e estética, mas, sobretudo, agregar valor às suas vidas, a partir da compra de algo significativa para elas.

1. Competência Técnica

Dentre as competências necessárias aos programas de capacitação, destacamos, primeiramente, a técnica, priorizada na grande parte dos programas de capacitação, exatamente pelo fato de produzir a capacidade de intervir na realidade de forma consistente e a partir de decisões fundamentadas em **conhecimento atualizado, estruturado** e, sobretudo, **aplicável a cada circunstância específica**. O desenvolvimento desta competência deve levar as pessoas a resolver problemas, tanto de forma pontual quanto de forma preventiva, de modo a gerar resultados concretos e que atendam às demandas imedia-

tas dos clientes.

Assim, é fato que uma realidade mais complexa e suas respectivas interpretações somente são viáveis na medida em que o processo de capacitação contemple o crescimento qualitativo da competência intelectual para intervir nessa realidade. Sobre isso, encontramos em autores como Deffune e Depresbiteris (2002), Terra (2000), Barley (1998) e Stewart (1997) a idéia de que a sociedade do conhecimento dependerá muito mais da quantidade de informação, e respectiva capacidade de utilização por cada profissional, do que das modernidades tecnológicas passíveis de serem adquiridas por elas, já que o fator humano será o diferencial competitivo, embora ela não deva ser a única.

2. Competência de Gestão

Como segunda competência essencial à qualificação dos serviços prestados em empresas fitness, a competência de gestão representa a capacidade profissional de **organizar o trabalho, com base na objetividade e simplicidade**, e em sintonia com os negócios da empresa; **estabelecer métodos próprios, eficientes e eficazes** de planejamento, execução, gestão e controle dos processos de trabalho nos quais está envolvido; **gerenciar seu próprio tempo e espaço** de trabalho com base no binômio **responsabilidade e prazer**, otimizando atividades e, conseqüentemente, suprimindo tarefas desnecessárias ao pleno desempenho da empresa. Levando em conta que, hoje, empresas modernas em todo o mundo abordam, freneticamente, a necessidade de autonomia para que colaboradores gerenciem seu próprio trabalho e resultados, é no mínimo contraditório que esses mesmos profissionais não sejam preparados para isso. Diferente da concepção taylorista-fordista, segundo as quais planejamento e execução do trabalho situam-se em esferas diferentes, na visão contemporânea, o

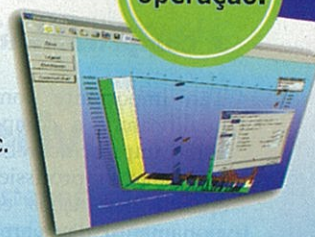
Informatize seu departamento de musculação!

W-POWER

É o fim das fichas de treino manuais!

A RML apresenta mais um produto de sucesso: o sistema **W-Power** para elaboração de fichas de treino. Com apenas um computador simples e uma impressora de 40 colunas você atribui a seu departamento de musculação uma imagem de modernidade e eficiência. Ganhe mais tempo e tranquilidade para atender com profissionalismo e agilidade o seu aluno.

Fácil
operação!



Montagem de treinos com rapidez e perfeição

Emissão de ticket de treino

Controle de frequência de alunos

Identificação & abordagem de ausentes

Alertas para treinos vencidos

Treinos determinados por prazo ou número de aulas

Avaliação de desempenho de instrutores

Saiba quantos alunos cada instrutor atende

- ✓ Organize-se e atenda muito melhor seus alunos
- ✓ Identifique os horários ociosos e de pico
- ✓ Teste de repetição máxima
- ✓ Diversos relatórios e gráficos
- ✓ Estatísticas por objetivo de treino, perfil de aluno, etc.
- ✓ Armazenamento de todos os treinos do aluno, para análise de sua evolução
- ✓ Em breve: montagem de treinos em PALM TOP !

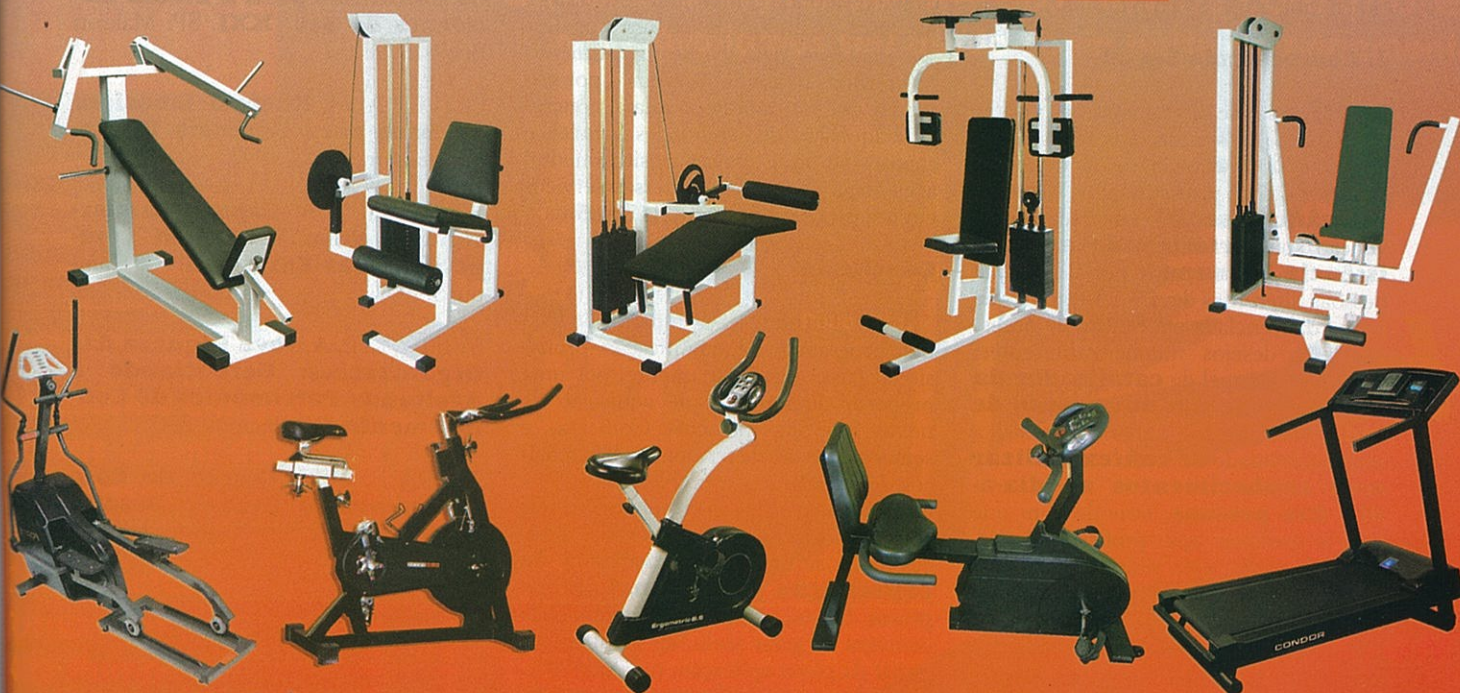
Alguns de nossos clientes

Coração & Cia - Aquários - Persona - Múltipla - Korpus - Planet Sport - Califórnia - Sanches Sports
Forma Esporte Clube (Florianópolis) - Fernando Scherer (Florianópolis) - Agit Sportcenter - Conexão Sport - Santana Ativa

Solicite uma visita de demonstração gratuita!

Fone: (11) 5031-5719 - E-mail: comercial@rml.com.br - Site: www.rml.com.br

SPORT MIX



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

REPRESENTANTE EXCLUSIVO

Fones: (11) 3733-2500 / 3733-2200

www.sportmix.com.br

B | I | O | M | A | X

profissional deixa a condição de mero executor para constituir-se como portador do capital intelectual, no qual a competência de gestão é a sabedoria necessária e imprescindível para que empresas e clientes estabeleçam uma relação significativa para ambos (STEWART, 1998; SVEIBY, 2000).

3. Competência Relacional

Tão importante como as anteriores, qualificamos a competência relacional como imprescindível aos programas de treinamento profissional, já que responde por ações essenciais ao funcionamento das empresas de serviços. Ações do tipo: **saber ouvir; estar aberto à divergência de idéias; respeitar individualidades; comunicar-se com clareza e transparência; dialogar; negociar e argumentar** com bases éticas e respeitadas, buscando sempre soluções pautadas na solidariedade e respeito mútuos, são alguns comportamentos que evidenciam tal competência. Levando em conta o fato de que são as pessoas os únicos e verdadeiros diferenciadores de uma empresa, é importante considerar que a atuação profissional de excelência deve preparar pessoas para lidar com pessoas, condição essencial à existência do negócio em que atua (SVEIBY, 2000).

4. Competência Social

Por relacionar-se diretamente ao próprio conceito de cidadania, em seu sentido amplo, a competência social define-se pela capacidade profissional de **buscar relevância social** em cada intervenção sua, **priorizando a coexistência humana**, e admitindo que pessoas diferentes devam ser tratadas de forma diferenciada em função de necessidades e desejos também diferentes; assumir seu papel de **catalisador da aquisição de um novo estilo de vida** pelos clientes, tomando, para si, a responsabilidade de **contextualizar seus conhecimentos ao dia-a-dia das pessoas**, fazendo com que toda e qualquer ação profissional seja, antes de tudo, uma prática social que agrega valor tanto à própria vida quanto à de seus clientes.

Da mesma forma que nas competências anteriores, a inclusão desta nos programas de treinamento profissional objetiva nada mais que obter sintonia com

as tendências mundiais da qualificação profissional, que sinalizam para uma postura "politicamente correta" em toda e qualquer área de atuação, o que, no caso das empresas fitness, relaciona-se diretamente com a saúde das pessoas que as freqüentam, fazendo com que a capacitação profissional dos seus sujeitos seja orientada à formação de líderes, não como sinônimo de chefes, mas, sim, de efetivos interventores sociais.

5. Competência Emocional

Finalizando, mas não com menor importância, destacamos a competência profissional de **transitar pela subjetividade humana**, o que nas empresas fitness pode ser expresso, pelos apelos estético e da convivência social e do bem-estar, como algo imprescindível aos programas de qualificação profissional em empresas que se pretendam diferenciadas no mercado. Tomando como base a idéia de que envolvimento, compromisso e sintonia de propósitos são fatores essenciais ao relacionamento de excelência entre profissionais e clientes, em empresas desse segmento, entendemos que um investimento nesse sentido se faz tão necessário quanto nas demais competências.

Assim, atribuímos à competência emocional o valor de componente estrutural, na busca da qualidade em serviços dessas empresas, pela via do investimento nas pessoas e, assim, o fazemos por entender que há uma necessidade concreta: a aquisição de habilidades duráveis e capazes de fazer evoluir, positivamente, a essência da qualidade desses serviços em um processo de melhoria contínua.

Conclusão

Em síntese, a mudança de foco nos programas de qualificação profissional passa, necessariamente, por uma proposta diferenciada de aquisição de novos perfis pessoais. Com isso, e sem a pretensão de propor modelo mágicos de solução dessa problemática, buscamos, com este breve ensaio, contribuir com proposições e reflexões sobre a necessidade de uma efetiva **política de capacitação profissional** em empresas fitness, enquanto possibilidade concreta de gerar melhores resultados a partir da plena aplicação, tanto no nível pessoal, quanto profissional de um conjunto de novos saberes, úteis, tanto nas

relações de negócios, quanto na própria vida das pessoas que neles estão envolvidas.

Referências bibliográficas:

BARLEY, S. R. **The Tur to Horizontal Division of Labor: On the Occupationalization of Firms and the Technization of Work.** North American Education Department, USA: 1998.

CARVALHO, L. C. F. **Educação para o Trabalho: Novas Exigências de Aprendizagem.** In: CASALI, A. . RIOS, I.; TEIXEIRA, J. E.; CORTELLA, M. S. *Empregabilidade e Educação.* SP: EDUC, 1997.

DEFFUNE, D. DEPRESBITERIS, L. **Competências, Habilidades e Currículos de Educação Profissional.** SP: SENAC, 2002.

DRUCKER, P. F. **Management Challenges for the 21st Century.** Harper Collins Publishers Inc. New York, 1999.

GUILLOIN, A. B. B.; MIRSHAWKA, V. **Reeducação, Qualidade, Produtividade e Criatividade: Os Caminhos para a Escola Excelente do Séc. XXI.** SP: Makron Books, 1998.

OLIVEIRA, M. **Energia Emocional: Base para Gerência Eficaz.** SP: Makron Books, 1997.

STEWART, T. A. **Capital Intelectual: A Nova Vantagem Competitiva das Empresas.** RJ: Campus, 1998.

SVEIBY, K. E. **A Nova Riqueza das Organizações: Gerenciando e Avaliando Patrimônios de Conhecimento.** RJ: Campus, 2000.

TERRA, J. C. C. **Gestão do Conhecimento: O Grande Desafio Empresarial.** SP: Negócio Editora, 2000. ●

Edvaldo de Farias
Coordenador do Laboratório de Negócios e Empreendedorismo em Educação Física da Universidade Estácio de Sá
e-mail: edvaldo.farias@uol.com.br



Manutenção Preventiva

Revitalização, ajustes, lubrificação e orientação

Cuidando dos seus Equipamentos



Revitalização



Lubrificação



Ajustes

Objetivo

- Manter sua academia em perfeito funcionamento
- Constatar defeitos nos equipamentos antes de sua paralização

Benefícios

- Diminui em até 55% os problemas elétricos e eletrônicos
- Diminui em até 35% os problemas de desgaste mecânico
- Diminui em até 18% o consumo de energia elétrica
- Aumenta em até 40% a vida útil de seus equipamentos

Planos semestrais a partir de R\$ 129,00 mensais
Avaliação Gratuita

Manutenção Corretiva

Equipe Técnica especializada em esteiras, spinnings, elípticos, bicicletas ergométricas e máquinas em geral. Parceria com os principais fabricantes.

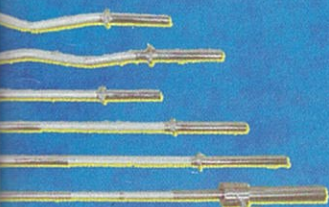
Exclusiva
Linha de Produtos:
Silicone Líquido,
spray e gel
Consulte-nos

Rua Salvador Padilha Gimenes, 195 - Loja 2
Bairro do Limão - São Paulo - CEP 02562-130
Telefone: (11) 3965-2022
agility@mmf.speedycorp.com.br

MUNDO FITNESS

Renovando sua Academia

A mais completa linha de Equipamentos Profissionais
Solicite a visita de um dos nossos consultores
Avaliamos seu usado como parte de pagamento



Acessórios em geral:

- Barras Cromadas
- Puxadores
- Anilhas
- Colchonetes
- Tornozeleiras
- Kits Pump
- Steps
- Jumps

Conheça também nossos acessórios para boxe e piscina



Flexora

Adutor



Polia Alta



1+4 de R\$650,00*

Representante exclusivo



Show Room
Rua Salvador Padilha Gimenes, 195 - Lj. 02
Bairro do Limão - São Paulo - 02562-130
Fone/Fax: (11) 3965-2022
mmf@mmf.speedycorp.com.br

*Sujeito a aprovação de crédito

Projeto Social



Por meio do esporte, Lourenço Santos Silva tem conseguido dar uma nova perspectiva de vida a crianças menos favorecidos

Um trabalho exemplar. Essa pode ser a definição de um projeto social que vem sendo desenvolvido pelo lutador de artes marciais, Lourenço Santos Silva. Por meio do karatê Toshin Kai e do Muay-Thai, ele tem conseguido dar uma nova perspectiva de vida a crianças menos favorecidas da Vila Leopoldina.

Ao parar de competir, no ano de 2000, começou a amadurecer a idéia de ter um projeto próprio. Conseguiu viabilizá-lo no dia 10 de agosto de 2004, a partir de um espaço obtido junto à Academia Villa Fit. E a academia Coração e Cia, aonde o professor ministra aulas de Muay-Thai

e Karatê (To Shin Kaikan de combate).

Os beneficiários são 25 crianças, moradoras das proximidades da Caixaria do Ceagesp. Menos favorecidas, a proposta é dar-lhes experiência de vida por meio de um trabalho de qualidade, baseado no esporte.

Professor Lourenço ministra aulas de Boxe Tailandês e Karatê na academia Villa Fit localizada na Rua Carlos Weber, 172 – Vila Leopoldina fone: 3831-7871, e na Academia Coração Cia na Rua Dr. José Elias, 141 – Alto da Lapa, fone: 3831-

Pro Physical Fazendo tecnologia



Em uma pesquisa realizada por várias academias do país, ficou constatada que as 4 (quatro) maiores deficiências do setor fitness são: a falta de inovação por parte de muitas empresas; a falta de comprometimento com a Biomecânica, a qualidade do produto, e principalmente, a irresponsabilidade quanto ao prazo de entrega!

A Pró-Physical, pensando em suprir tais necessidades, vem investindo pesado na capacitação de pessoal e máquinas de produção. O resultado é visível pelos aparelhos produzidos, sempre com designer atualizado e inovador, com a aprovação da Biomecânica e qualidade dos produtos por inúmeros praticantes do esporte e do mundo fitness acima de tudo, pela pontualidade nas entregas!

A Pró-Physical faz do local de trabalho, um espaço de dedicação, criação e precisão, simplesmente para melhor poder atendê-lo!

Wellness IC Comp



- Sistema de freio duplo lateral;
- Roda livre com 18 kg;
- Comando central Shimano.

Após o grande sucesso do lançamento no ano passado, a Wellness está recebendo um novo lote deste modelo, oferecendo condições especiais para sua aquisição. Temos também toda a linha da Schwinn, a marca líder mundial em bikes indoor! Consulte-nos! (11) 4616-0206, www.wellness.com.br

ECOFITNESS/FIEP 2005



Venha para o seu mais novo destino de Fitness, Lazer e Ecoturismo! Será realizado entre os dias 04 e 08 de outubro de 2005 o primeiro Ecofitness/FIEP em Bonito-MS – Congressos e Convenções. Maiores informações pelos fones: (67)255-2611/255-3961 ou 8401-5142 e pelo site: www.ecofitness.com.br

USE

ESTRADO DE Vedovati BORRACHA

EFICIENTE PARA:

- ✓ Salas de ginástica e musculação
- ✓ Áreas de peso livre
- ✓ Decks de piscina
- ✓ Saunas e Vestiários
- ✓ Corredores de acesso

A SOLUÇÃO PARA PROTEÇÃO DE SEU PISO.



Solicite mais informações:
(18) 3902-4789
www.vedovati.com.br
vendas@vedovati.com.br
Presidente Prudente - SP

Comercial Vedovati
As melhores soluções para você

OUTFITMIXX

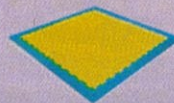
EQUIPAMENTOS, TATAMIS, PISOS ESPECIAIS E ACESSÓRIOS ESPORTIVOS
ESTEIRAS E BICICLETAS
profissional - residencial - condomínio

EMPRESA Nº 1 EM REFORMAS DE APARELHOS DE MUSCULAÇÃO

Com mais de 100 academias reformadas somos uma empresa qualificada para reformar seus aparelhos. Alguns de nossos clientes: Acad. Gaviões, Nova Imagem, Amidal, Classe A, Trayner (Guarulhos), Corpus, Acad. Rosângela (Osasco), Casa da Força, Word Fitness (São Bernardo), Gladiadores, Aqua Center (Limão), Sport, Plena Forma, Home Fitness, Acad. Sol (Itaquá), Extrema Fit, Always Fitness, Fitness Company, Kenko Sports, KG Max, Maximo Acad, 4º andar Acad.

Exemplos de Aparelhos Reformados: Antes e Depois

Completa linha de acessórios e aparelhos novos



Kit Completo de Tatamis



Material completo para boxe



Step Modular



MG QUIMICA IND.COM.LTDA

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO EM SÃO PAULO DE PRODUTOS PARA LIMPEZA E HIGIENIZAÇÃO DE APARELHOS DE MUSCULAÇÃO E ESTEIRAS

Endereço: R. Prof. Antonio de Paula Santos, 157 - 05140-120 Pirituba - São Paulo SP - www.outfitmixx.com.br - outfitmixx@ig.com.br - Tel. (11) 3906-0860 - Cel. (11) 9712-1060



PRÓ-PHISICAL®
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

Notas

CULTURA

DIA 15 DE JUNHO ENCERRA A 1ª FASE DAS INSCRIÇÕES. VOCÊ JÁ FEZ A SUA. NÃO DEIXE DE PARTICIPAR!

15 A 17 DE SETEMBRO DE 2005

PRÊMIO MELHOR BAILARINO - R\$ 500,00

PRÊMIO MELHOR COREÓGRAFO - R\$ 500,00



ESTÂNCIA TURÍSTICA DE SALTO - SP

Dúvidas? Acesse nossa webpage:

www.circuitonline.com.br/sfd



• BANCO EXTENSOR HFI-001



• BANCO FLEXOR HFI-002



• FLEXOR VERTICAL HFI-064



• MAQUINA PARA TRICEPS HFI-021



• MAQUINA PARA GLÚTEO EM PE HFI-007



• GRAVITON HFI-023



• LOW ROW ES-047

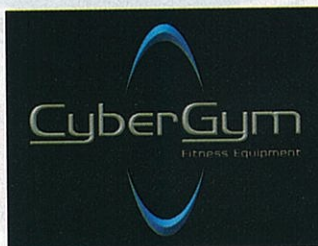


• DECLINE PRESS ES-053



• HIGH ROW ES-060

CYBERGYM EQUIPAMENTOS



A CyberGym está no mercado de equipamentos de ginástica e musculação para revolucionar. Aliando experiência industrial de mais de 50 anos a conhecimentos de uma equipe técnica liderada

por conceituados pesquisadores brasileiros, os equipamentos apresentam o que há de mais eficiente, seguro, moderno e durável no mercado de fitness. Com a linha projetada dentro dos mais rigorosos conceitos científicos, os equipamentos CyberGym permitem a otimização da ação muscular numa condição de segurança que minimiza os riscos de lesões osteo-mio-articulares. Além de serem eficientes, os equipamentos CyberGym, são construídos com o que há de mais moderno em matéria-prima, o que os tornam mais duráveis e com baixa necessidade de manutenção. Tudo isso sem deixar de lado o design, moderno e arrojado.



Contato: mcybergym@metalurgica.com.br

Errata

Na edição nº 15 da Revista Empresário Fitness houve um engano na legenda da foto, publicada na matéria de capa. O entrevistado que aparece em uma foto como Sérgio – Body Systems (pág. 24) é, na verdade, Christian Munaier. Por consequência a foto que aparece Christian – Body Systems (pág. 28) é, na verdade, Sérgio Galvão.

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

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

Marina da Glória - De 14 a 16 de julho. Das 13 às 20h.

Faça seu cadastro no site www.riosportshow.com.br
e retire o seu crachá no atendimento vip / internet.

Prepare-se para sentir a força da maior Feira de Fitness do Rio.

A Rio Sports Show 2005 está melhor e muito mais sarada.

E quem quer ter fôlego nos negócios não pode perder.

Venha conhecer as novidades de peso e ver os lançamentos de alto impacto no evento que não pára de crescer.

Rio Sports Show 2005. Tudo sobre esporte, em três dias com as maiores empresas e
os mais importantes profissionais respirando e correndo atrás dos grandes negócios.

SAVAGET
Promoções e Eventos

Rua México, 111 Gr 204 a 208 - Centro - RJ Tel.: 21 2544 1999 E-mail: riosportshow@savagetpromoco.es.com.br

ETAPAS DE TRABALHO

Foto: Divulgação



A caminhada, rumo ao Fitness corporativo, seja em uma nova academia, prestação de serviço ou convênio, pode ser uma ótima oportunidade de negócio, desde que bem planejada e executada.

Essa expansão, em um novo segmento de prestação de serviços, abre diversas possibilidades, inclusive de melhor utilizar sua mão-de-obra ociosa, equipamentos, estrutura física e administrativa.

Nesta matéria, vou abordar alguns cuidados que se deve ter antes de entrar nesta empreitada, e apresentarei, também, algumas etapas básicas de trabalho.

Antes, porém, vale lembrar que, para buscar novos mercados e novos desafios, é necessário estarmos com nosso próprio negócio bem estruturado, organizado e com boa saúde financeira, de modo que tenhamos tempo e condições de planejar e atuar em outra frente.

Um erro comum é ampliar, sem estar estruturado, e crescer, sem planejamento.

Para diminuir os riscos, todas as ações devem ser estudadas e calculadas, e, antes de partir para outro desafio, deve-se ponderar até que ponto investir em outro nicho de mercado é melhor do que reinvestir em nossa estrutura principal.

Digo isso porque, mesmo na opção “con-

vênio”, onde não se faz necessário aplicar grandes verbas em materiais e estrutura, tem-se que aplicar “tempo e pessoal”, para viabilizar o processo.

Tempo (seu) - para estudar, estruturar e montar o projeto.

Pessoal (equipe) - para realizar o projeto de maneira correta, dentro da filosofia e metodologia de trabalho diferenciada.

Considerando que todos os pontos foram vistos e revistos, e que estamos preparados para entrar neste mercado, nossa primeira “ferramenta”, para iniciar, será a elaboração de uma **apresentação**: criar a nossa apresentação. Uma apresentação específica para este mercado, mostrando, de forma segura e objetiva, a estrutura e os diferenciais de nossa empresa, além de todas as vantagens que podemos gerar.

Essa apresentação servirá como nosso cartão de visitas e como instrumento base de Marketing.

Com a estrutura e a apresentação prontas, passamos para as etapas de trabalho:

1- Estudo: Sempre antes de apresentar um projeto para uma empresa, devemos conhecê-la e estudá-la. Não só no que se refere à quantidade de funcionários, política social e questões laborais de saúde, mas também a sua história, parceiros, posição no mercado, crescimento, dentre outros aspectos.

2- Diagnóstico e Análise populacional: Esta é, verdadeiramente, a primeira etapa efetiva de todo o projeto, além de servir de dados para pesquisas comparativas futuras. Aqui, por intermédio de pesquisa e coleta de dados em campo, iremos traçar o perfil dos funcionários, suas carências, necessidades, e determinar, dentro de um universo de opções, quais, objetivamente, iremos trabalhar.

3- Projeto: É onde inserimos o nosso estudo, diagnóstico e planejamento. Aqui, determinamos qual linha de trabalho iremos adotar, estabelecemos as metas e os objetivos mais adequados à

empresa e seus funcionários, indicando os programas que serão utilizados, as formas de mensuração de resultados e as etapas a serem cumpridas. O projeto irá nortear todas as ações futuras.

4- Análise e Aprovação: É neste momento que a empresa determinará a seqüência de nosso projeto. Após nossa apresentação e considerações, os responsáveis pela empresa irão fechar acordo ou não com a nossa, podendo, o mesmo, ser parcial ou total, conter algumas ressalvas ou não. Enfim, este é o momento de decisão, em que todo nosso trabalho de elaboração estará a prova.

5- Implantação: Este é o momento mais esperado por nós. Aqui, iniciamos nossa entrada no mundo corporativo. Esta etapa envolve apresentações, palestras, acompanhamento, pequenas avaliações e ajustes, e, mais que tudo, é nesta etapa que devemos apurar nosso feeling, para modificar ou adaptar as ações que estão se iniciando. A implantação é um longo período, que pode ser subdividido em vários, porém o importante é que devemos estar atentos a este período que é muito importante para todo o processo.

6- Avaliação: Poderia dizer que esta é a última etapa, em que se deve ter a capacidade de mensurar e elucidar todos os dados propostos no início, fazendo comparativos e projeções da seqüência dos trabalhos. Após sua realização, estará encerrado o período inicial.

Estas são as principais etapas para um projeto de academia corporativa, apresentado de maneira simplificada, para melhor compreensão.

Deixo, como mensagem principal para o empresário, a importância de estar com sua academia bem estruturada, e contar com uma ótima equipe de profissionais, antes de se aventurar em uma ação corporativa. ●

Prof. João Vicente de Moraes Neto (João Moraes) Especialista em Programas de Qualidade de Vida Corporativa
Consultor de Fitness
CREF: 033716-G/SP
e-mail: jmoraes.neto@uol.com.br

2005

SPORTS BUSINESS

22ª Feira Internacional de Equipamentos e Materiais Esportivos e Serviços

21 a 23 de Julho - Expo Center Norte



FOTOS: DENISE MEIRELLES

Os negócios do ESPORTE em um só lugar

É A MAIS CONCEITUADA FEIRA DE NEGÓCIOS DO PROFISSIONAL DE ESPORTE

A GRANDE OPORTUNIDADE DE FICAR FRENTE A FRENTE COM SEUS FUTUROS CLIENTES E CONHECER AS NOVAS TENDÊNCIAS DO MERCADO ESPORTIVO, TANTO BRASILEIRO COMO INTERNACIONAL.

FAÇA PARTE E FORTALEÇA OS SEUS NEGÓCIOS.

Confira a programação completa do Fórum ABRINCO / Sports Business, inclusive a temática de Gerenciamento de Academias, acessando o site:

www.sportsbusiness.com.br

CADASTRE-SE NO SITE

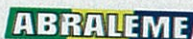
para receber o seu convite para a feira.



REALIZAÇÃO



APOIO



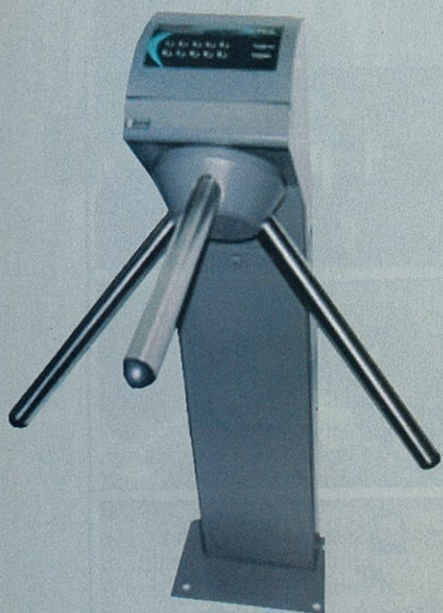
Mais informações: MF Promoções Tel.: 55 - 11 - 3168-5790

“Show de Prêmios”

REVISTA **EMPRESÁRIO** *fitness*

Seja um Assinante e Concorra:

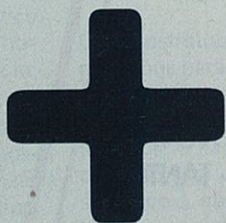
Catraca



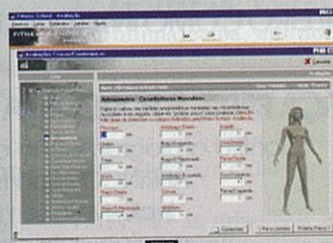
Programa de Gerenciamento



Controle de Acesso



Avaliação Física



E outros Prêmios!!!

Apoio:



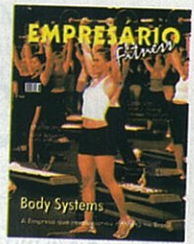
Fitness School

Sorteio:

Provider Solutions

A Revista que Cuida da Saúde de Sua Academia?

**Sorteio
12/Dez**



Você também pode fazer sua assinatura:
Por Telefone / Fax, ligue (11) 3822-2275/3828-0473
e fale diretamente com nossa Central de Atendimento e informe seus dados
(nome, endereço, tel, e-mail) e os de sua empresa (razão social e CNPJ)
e envie o comprovante de depósito no valor de R\$ 40,00
(assinatura anual - 6 edições bimestrais)
(Banco Unibanco - Ag. 0102 - C/C: 203.338-3 - ou Bradesco -
Ag.1286 - C/C: 21856-1 e faça o depósito em nome de Atitude Editora Ltda.)
Pelo Correio, enviando seus dados juntamente com comprovante de
depósito para o endereço R. Brigadeiro Galvão n° 34 Sala 03 Bairro
Barra Funda São Paulo - SP CEP: 01151-000

REGULAMENTO DO CONCURSO:

A Revista *Empresário Fitness*, a única que cuida da saúde de sua academia, em parceria com a *Provider Solutions*, estará realizando no dia 12 de dezembro de 2005, um super sorteio de prêmios. Para participar leia atentamente o regulamento abaixo e **BOA SORTE!**

Regulamento:

- 1 Podem participar do sorteio academias ou profissionais da área fitness que estejam com assinatura ativa da revista, ou seja, aqueles que tem assinaturas a vencer neste ano de 2005;
- 2 Academias ou profissionais da área fitness que fizerem assinaturas por telefone ou em feiras no período de 26/05/2005 à 09/12/2005;
- 3 - Academias ou profissionais que recebem a revista e sistema de rodízio **NÃO** participam do sorteio, por se tratar de uma cortesia e não de uma assinatura;
- 4 Os participantes estarão concorrendo com seu código de assinante, que será o mesmo número de sorteio, desde que dentro das condições acima;
- 5 Cada academia ou profissional poderá ser contemplado apenas uma única vez, sendo seu número de sorteio excluído da urna assim que for premiado;
- 6 Os sorteios serão realizados na sede da empresa de Consultoria *Provider Solutions*, com a presença da diretoria da Revista *Empresário Fitness* e de academias e profissionais convidados;
- 7 A premiação será feita de acordo com o valor do prêmio, indo do menor valor ao maior valor, não podendo ser contestado por nenhum dos participantes;
- 8 A lista de ganhadores será publicada na edição de dezembro de 2005 da Revista *Empresário Fitness*, com nome e endereço dos contemplados;
- 9 Qualquer dúvida ou questionamento deverá ser dirigido a redação da revista por e-mail ou fone;
- 10 Os prêmios a serem sorteados serão divulgados aqui na própria revista nas edições de junho/agosto/outubro de 2005;
- 1 - Não poderão participar do sorteio funcionários e parentes das empresas envolvidas (*Revista Empresário Fitness/ Provider Solutions* e Empresas colaboradoras);
- 2 O contemplado não poderá transferir o prêmio para outra pessoa;
- 3 Frete de entrega do prêmio, caso seja necessário, ficará por conta do contemplado.

QUASE 100 ANOS DE PILATES



Mesmo antes do método autêntico Pilates comemorar o seu 100º ano, já é reconhecido pelo público, em geral, assim como a comunidade médica, como uma das melhores formas de exercício disponíveis hoje em dia, e amplamente imitado. Além disso, a palavra Pilates é usada, em muitos países, como um termo para exercícios genéricos. Entretanto, o método e o sistema de exercícios desenvolvidos e ensinados por Joseph H. Pilates não são genéricos no Brasil. A ciência por trás do método autêntico tem mais de 75 anos de aplicação clínica e investigações, e é representada pelo The Studio Pilates, sob a direção de Inélia Garcia. Não existe outro programa, no mundo, que tenha passado no teste do tempo e que seja tão abrangente quanto o sistema desenvolvido por Joseph (Joe) Pilates. A fisioterapia, hoje em dia, está, finalmente, reconhecendo os benefícios do método Pilates que incorpora os princípios centrais do Controle Motor, do desenvolvimento psiconeural e ciência do exercício.

O programa principal do método Pilates é o Mat Pilates. O Mat foi o início do programa Pilates. Joe Pilates estudou os princípios das atividades físicas das antigas civilizações (dos gregos, romanos, indianos e chineses) e os exercícios da ioga. Observou, também, os movimentos dos animais. Mais tarde, baseou-se nos exercícios praticados na época, calistenia e ginástica sueca, e na observação dos acrobatas chineses, principalmente em seus alongamentos e trabalho focalizado no centro do corpo. Tirando o que de melhor havia em todas as suas observações e conclusões, desenvolveu o seu

inigualável sistema de exercícios. Quando você tiver terminado um programa do intermediário para o avançado, você não somente exercitou quase todos os músculos do seu corpo, mas também conduziu o seu corpo a todos os padrões de movimento que você fez, quando era um bebê, aprendendo a se movimentar. Este movimento implica um processo orgânico e precisa ser reforçado por toda a vida, para assegurar que nós sejamos fortes, flexíveis, e que mantenhamos a nossa capacidade de equilíbrio. Joseph desenvolveu, posteriormente, aparelhos para ajudá-lo a divulgar seu programa. O equipamento foi desenvolvido para auxiliar as pessoas a sentirem o que é necessário mudar em seus corpos.

O programa Mat segue uma progressão natural do Pré-Pilates ao Básico, Intermediário, Avançado e, finalmente, ao Super-Avançado. Os exercícios são baseados no corpo humano, suas fraquezas naturais e aquelas causadas pela sociedade moderna. Então, o programa de Mat Pré-Pilates e Básico são principalmente elaborados para fortalecer o abdômen. Quando houver um equilíbrio maior entre a parte da frente e a de trás do tronco, o programa Intermediário pode começar. Este programa fortalece as laterais e os rotadores do tronco, assim como o abdômen e as costas. Quando esta fase estiver dominada, então a progressão para o programa Avançado continua a fortalecer essas áreas, abrangendo outros padrões funcionais de movimento. O programa Super-avançado é direcionado a atletas de alto nível e bailarinos, para ajudá-los a alcançar um nível de controle que o corpo precisa para melhorar a performance.

No final dos anos 60, o Sr. Pilates percebeu que precisava de uma escola ou uma instituição, onde pudesse realizar o seu trabalho. Ele começou a desenvolver um programa específico com sua mulher Clara, que o ajudou a refinar o seu método durante 40 anos. Em 1967, houve um incêndio no Studio Pilates, que danificou seu apartamento e estúdio. Foi durante este incidente que Joe se feriu, engoliu muita fumaça e foi hospitalizado. Ele morreu devido à lesões recebidas neste trágico acidente (Lenox Hill Hospital). Não conseguiu desenvolver totalmente um programa para professores, antes da sua morte. Então, sua mulher, Clara, ficou de continuar o seu legado e trabalho de vida. Em 1968, Clara pediu a Romana Kryzanowska para ajudá-la com o studio, e, mais tarde, continuar com este trabalho importante. Escolheu a Romana, porque ela havia sido a aluna preferida de Joe e, também, pela sua capacidade no método. Joe havia usado Romana como modelo para muitos filmes que ele produziu para documentar o seu trabalho. Desde o início, até a morte de Clara, Romana trabalhou para assegurar que ela conhecesse tudo a respeito do método e das idéias de Joe sobre treinamento, para que ela pudesse não somente conduzir o Studio, mas, também, divulgar o trabalho de Joe e Clara.

Na metade dos anos 70, o Studio estava funcionando bem, e Romana havia iniciado um programa de treinamento para alunos, com o intuito de fazer o studio crescer. A necessidade de um programa maior surgiu quando a procura por exercícios começou, nos Estados Unidos. No início dos anos 90, Romana associou-se a Sean P. Gallagher, que

havia comprado as marcas registradas de Pilates, e trabalhava para aperfeiçoar um programa de treinamento profissional, como nenhum outro, no mundo, desde então. Romana e Sean passaram os anos 90 abrindo centros de treinamento, ao redor do mundo, para difundir o método de Joseph Pilates, como ele sempre quis.

Em 1994, Inélia Ester G. Garcia Kolyniak esteve nos Estados Unidos para estudar no Studio Pilates de Nova York. Em 1996, ela certificou-se como instrutora no Método Pilates Autêntico. Devido à sua capacidade e excelentes habilidades como instrutora, Romana e Sean pediram que ela divulgasse o trabalho no Brasil. Depois de um ano de sua certificação, ela abriu o seu primeiro studio, em São Paulo.

Hoje, Inélia conta com mais de 30 Studios, espalhados pelo Brasil, e muitos pedidos para implantação de

franquias destes. Como esses pedidos crescem a cada ano, o Studio Pilates conta com a assessoria especializada de uma das melhores empresas em sistemas de franquias, a Vecchi & Ancona, para que ocorra uma implantação extremamente eficaz e profissional, respeitando a filosofia do método.

As academias descobriram que o Pilates representa uma excelente maneira de fidelizar os seus alunos, e aplicam não só as aulas de Mat Pilates, como, também, estão solicitando a franquia completa do método, o que inclui as aulas individualizadas nos aparelhos. Para isto, a academia precisa de uma sala para receber os equipamentos do Pilates.

Todos os anos, a Master Teacher Romana Kryzanowska vem ao Brasil para ministrar os cursos de certificação, com exclusividade para o The Pilates Studio Brazil, dirigido por Inélia Garcia, e é a própria Romana

quem aplica todas as provas finais de certificação.

Romana é a única Master Teacher que representa o maior grau em Pilates, isto é, nível 1. Inélia é Teacher of the Teacher, nível 2, e é habilitada para dar os cursos de certificação no Brasil. Inélia vai de 4 a 5 vezes aos EUA para encontrar Romana, que se tornou sua grande amiga. Mas este encontro se dá também por razões profissionais, e representa a Educação continuada do método. Ambas prezam pela constante reciclagem e por uma maior excelência do método. A supervisão deste trabalho é bastante acentuada. Todos os professores, no Brasil, também passam por treinamentos constantes, pois a grande preocupação de Inélia é a qualidade de atendimento ao seu cliente. ●

The Pilates Studio

Se você quiser conhecer mais sobre o Método e sobre o The Studio Pilates, acesse nosso site: www.pilates.com.br.



M-51

corposarado mentesarada

CAMPINAS
FITNESS & WELLNESS

25 A 28 DE AGOSTO 2005 COLÉGIO CORAÇÃO DE JESUS

atualização inovação movimento tendência

www.campinasfitness.com.br

Patrocínio



Righetto

Co-Realização



Desenvolvimento e Realização

FitONE

www.fitone.com.br
Tel. (19) 3256.0122

10^a CONVENÇÃO CENTRO-OESTE

SAÚDE • SPORT • FITNESS

EDUCAÇÃO FÍSICA • FISIOTERAPIA • NUTRIÇÃO



- O MAIOR ENCONTRO DE EMPRESÁRIOS DO SETOR FITNESS DA REGIÃO
- CURSOS NACIONAIS E INTERNACIONAIS
- SUPER FEIRA DE ESPORTES COM MAIS DE 80 ESTANDES DE TODO O PAÍS
- WORKOUTS DE CYCLING INDOOR E GINÁSTICA

INFORMAÇÕES: (0xx61) 3032-1745 / 3032-1750 – WWW.GFSports.COM.BR

DE 25 A 28 DE AGOSTO DE 2005 • BLUE TREE PARK • BRASÍLIA/DF

PATROCÍNIO:



NUTRY



Body
Systems
Fluorescente inteligente



REALIZAÇÃO:

GF
www.gfsports.com.br

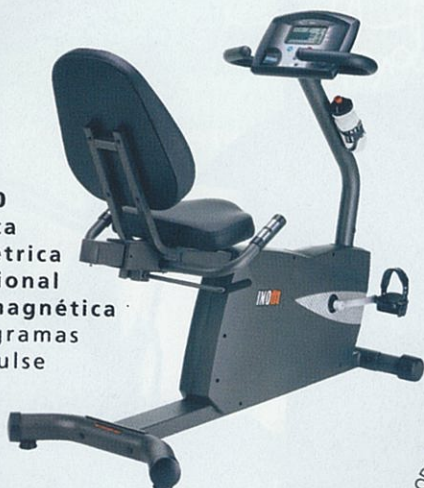


Tecnologia para manter a forma.

Qualidade para manter o pique.

HEADS

PH1000
 Bicicleta
 Ergométrica
 Profissional
 Eletromagnética
 11 programas
 Hand Pulse



TR2000i
 Esteira
 Elétrica
 Profissional
 2 HP
 Hand Pulse



PE1000
 Elíptico
 Profissional
 Eletromagnético
 11 programas
 Hand Pulse



PV1000
 Bicicleta
 Ergométrica
 Profissional
 Eletromagnética
 11 programas
 Hand Pulse



1 ANO DE GARANTIA E ASSISTÊNCIA TÉCNICA EM TODO O BRASIL.

Fotos meramente ilustrativas. Devido à constante atualização tecnológica, os produtos Sundown podem sofrer alteração sem prévio aviso.

INOfit Profissional. Inovação em movimento.



Esteiras Movement

Exclusivo sistema de proteção Shock Absorber Control



Com essa
proteção,
seus alunos
nunca mais
vão colocar
os pés
em outra
academia.

- Único sistema de amortecimento de impacto regulável de acordo com o peso de cada pessoa
- Melhora o rendimento, garante mais saúde e aumenta o prazer na prática de exercícios

Tecnologia patenteada 100% brasileira. Peças e assistência técnica em todo o País. Consulte nossos revendedores
www.movementtechnology.com.br • Grande São Paulo (11) 4166-4240 • Outras localidades 0800 772 40 80

 **Movement**
TECHNOLOGY

Academia Cia Express do grupo Companhia Atlética.

* Garantia de 3 anos contra defeito de fabricação no motor, chassi e estruturas metálicas. Garantia de 1 ano para pintura e demais itens. Vide condições no manual de instruções do equipamento.

Foto meramente ilustrativa.

Secometh