

REVISTA

# EMPRESÁRIO

*Fitness*

Ano III nº 18 2005

ISSN 1678-7382



## Soluções de Crédito

Como aproveitar bem o crédito para fazer sua empresa crescer

### GENTE

Jorge Gonçalves Fala Sobre  
Na "Era Do Conhecimento"

### SAÚDE

Dra. Marisa Mizrahi Farber  
Fala Sobre Alarme Na Voz

### ARQUITETURA

Patrícia Totaro Fala Sobre  
Cores Na Academia De Ginástica



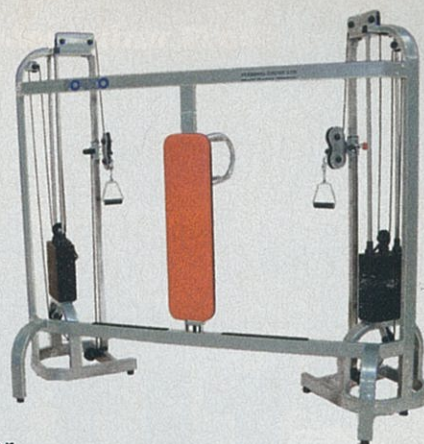
*Negócios Saudáveis*

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

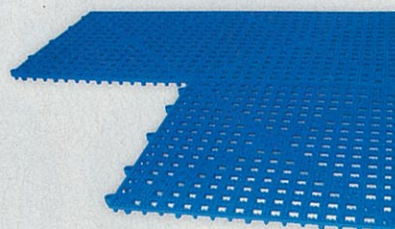


Hoje uma das maiores preocupações mundiais é a saúde.

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.



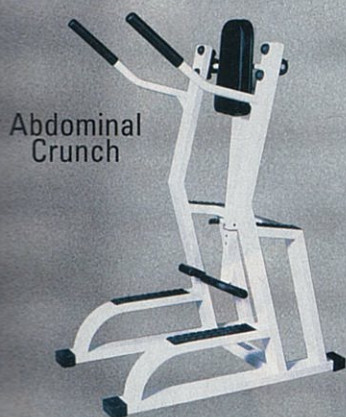
Total Cross Over



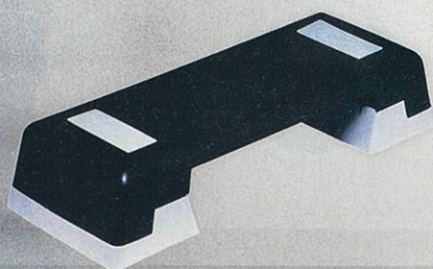
Piso para áreas úmidas



Esteira



Abdominal Crunch



Step



EL 470

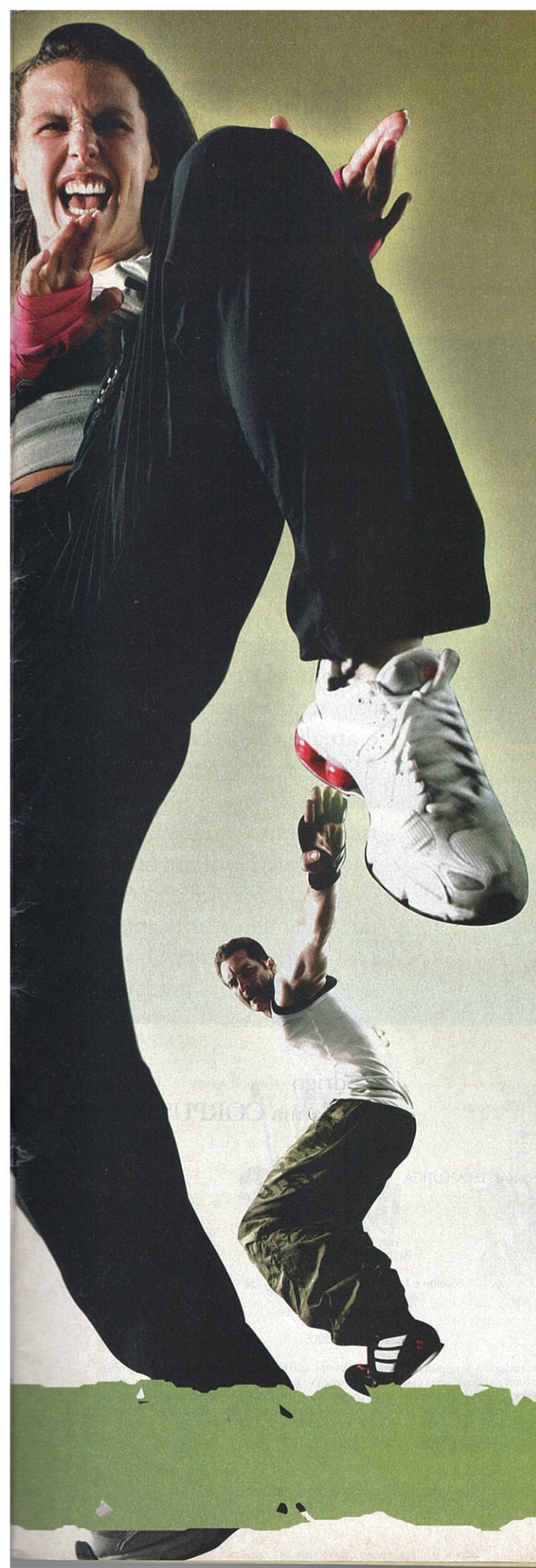
 **maktub**  
construindo saúde

# 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](http://www.bodysystems.net)

### PARABÉNS!

È esse o nosso desejo a todos que participaram de maneira direta ou indiretamente para que a revista *Empresário Fitness* completasse mais um aniversário. São 03 anos trabalhando para melhorar de alguma forma e setor de negócios do Fitness Brasileiro, e também contribuir com o crescimento dos profissionais que atuam exaustivamente neste segmento. Queremos agradecer, primeiramente a Deus, e depois a todos: anunciantes, assinantes, colunistas, colaboradores e leitores em geral. Dizer que sem a confiança e a participação de todos nada disso seria possível. Nessa edição de aniversário quem ganha o presente é o leitor, além das fotos com a cobertura do jantar de aniversário oferecido pela *Empresário Fitness* à seus colaboradores, estamos trazendo novos colunistas e abordando novos temas como a importância de um fonoaudiólogo para professores que trabalham de maneira errada com a voz. Temos ainda uma matéria sensacional sobre Pilates e é claro a matéria de capa que traz em detalhes o "Passo à Passo" para se conseguir financiamentos voltados ao empreendimento do fitness a juros baixos para comprar, reformar e ter capital. Esperamos continuar contando com todos em nossa jornada.

Atenciosamente,

Equipe *Empresário Fitness*

- 08 Mercado**  
MARYNÉS PEREIRA  
UM POR TODOS E TODOS POR UM ?
- 10 Gente**  
JORGE GONÇALVES  
NA "ERA DO CONHECIMENTO"
- 12 Notas**  
INFORMAÇÕES  
E NOVIDADES
- 14 Evento**  
3º ANIVERSÁRIO DA REVISTA  
EMPRESÁRIO FITNESS
- 16 Consultoria**  
PROF. GILBERTO BERTEVELLO  
MEU NEGÓCIO JÁ ERA....
- 18 Novas Idéias**  
MAURÍCIO LOUZADA  
PLANEJAMENTO
- 20 Capa**  
MADALENA ALMEIDA  
CRÉDITO E JUROS BAIXOS
- 30 Saúde**  
DRA. MARISA MIZRAHI FARBER  
ALARME NA VOZ
- 32 Arquitetura**  
PATRÍCIA TOTARO  
CORES NA ACADEMIA DE GINÁSTICA
- 36 Comunicação**  
RANIERI FRANCISCO  
SOM NAS ACADEMIAS
- 38 Business**  
EDVALDO DE FARIAS  
MUDANÇA DE ATITUDE
- 40 Disciplina**  
PHYSIO PILATES  
ESTABILIZAÇÃO SEGMENTAR TERAPÉUTICA

## EMPRESARIO FITNESS

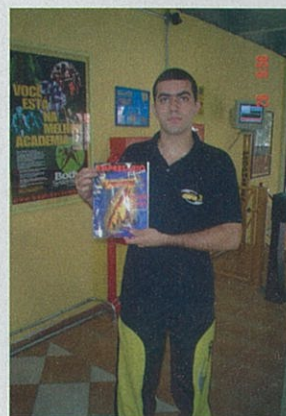


Foto: Divulgação

Ler esta revista é muito bom, ela está sempre com temas diversificados e atualizados escrito por profissionais ferres na área do fitness, tanto em treinamento quanto na parte de gerenciamento. Conheci a revista através de um amigo e a mesma passou a ser leitura obrigatória aqui na academia onde trabalho.

Rodrigo  
Academia CORPUS 02

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  
Gerente Comercial: Romeu Gomes Paíão Jr.  
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 Ignácio  
Comercial e Assinaturas: André de Oliveira Januncio  
Redação e Publicidade: [atitude.editora@uol.com.br](mailto:atitude.editora@uol.com.br)  
[www.revistaempresariofitness.com.br](http://www.revistaempresariofitness.com.br)  
Rua Brigadeiro Galvão, 34 sala 01 Barra Funda  
CEP: 01151-000 S. Paulo SP  
Tel: (11) 3822-2275

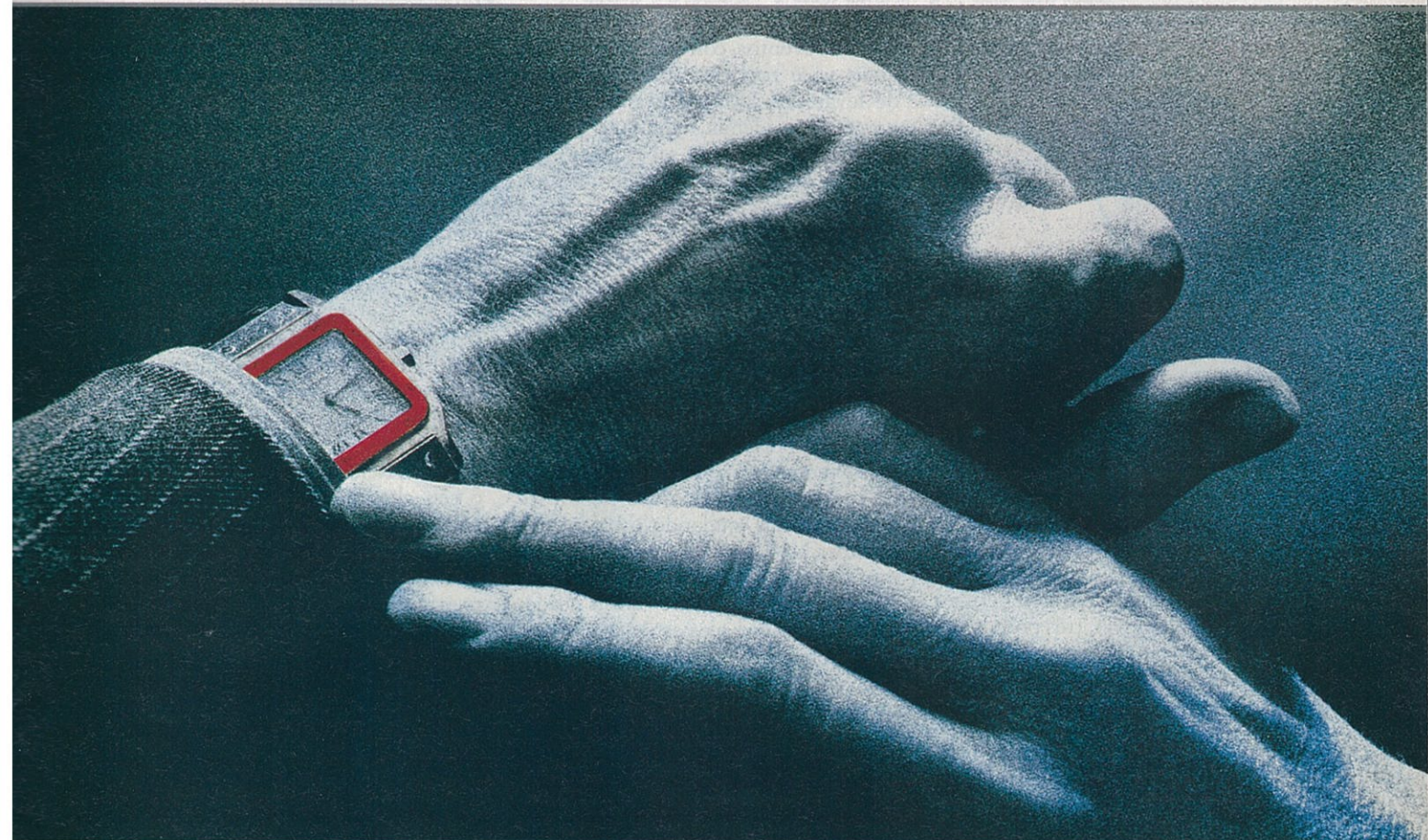
Fax: (11) 3828-0473

Fotolito e Impressão: Editora Parma Ltda  
Tiragem 15.000 exemplares  
Distribuição nacional

Ano III nº18 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](http://www.righetto.com.br)

## UM POR TODOS E... TODOS POR UM ???

Foto: Divulgação



**N**um mercado competitivo como o nosso, três pontos são importantes para superarmos desafios: **profissionalismo, relacionamento e união.**

**Profissionalismo**, participando de cursos, eventos, convenções de nossa área, e de outras também, para verificarmos tendências de mercado, atualizarmos conceitos, aprendermos novas maneiras de gerenciar, lidar com pessoas, etc.

Quanto mais profissional for o seu negócio, mais você terá tempo para poder analisar números, orientar pessoas, falar com o seu cliente, circular pela sua academia, verificando todos os aspectos como: atendimento, infra-estrutura e manutenção. Sair da condição operacional, segundo a qual é você quem faz tudo, e partir para a condição estratégica, em que é você quem apresenta novas idéias que gerarão excelentes negócios.

**Relacionamento** em toda e qualquer oportunidade, inclu-

sive nos eventos, convenções, etc., dos quais você participa. Nunca esqueça de levar seu cartão de visitas com o nome da academia, telefone, website e e-mail. Você nunca sabe quando irá precisar de ajuda ou troca de informações com essas pessoas.

Aumente a sua rede de contatos (Networking) sempre que possível. Este tesouro, que são seus amigos, conhecidos, etc., será o primeiro a entender qualquer problema que você venha a ter, será o primeiro que oferecerá soluções condizentes com a sua realidade, pois vive os mesmos problemas e momentos, e tem conhecimento de causa para poder ajudá-lo, e você pode retribuir ajudando-o em outras ocasiões. Não fique isolado em seu mundo, não tenha medo de conhecer novas academias. Visite outras academias. Veja o que eles estão fazendo de certo...ou errado. Reflita sobre o seu negócio.

Através da **união** das academias para organizar eventos, podemos ajudar comunidades carentes; realizar ações conjuntas como: eventos beneficentes, aulas especiais para arrecadar roupas e alimentos, a fim de doarmos aos menos favorecidos. Podemos mudar a vida de algumas pessoas com bolsas educativas e profissionalizantes. Tudo isso teria, como conseqüência, também, a mudança de imagem e de seu papel junto ao seu cliente final. Não perca a oportunidade, nos eventos que você organiza pela sua academia, de pedir que as pessoas tragam, em troca da participação, um brinquedo para crianças pobres. O nome de sua academia sempre ficará na cabeça dos seus clientes, como uma academia de ativa participação social. O universo, conspirando a seu favor, devolverá em dobro tudo o que você oferecer a ele. Muitas são as empresas que observam que ajudar aos menos favoreci-

dos, além de uma profunda satisfação pessoal, as torna conhecidas em sua comunidade, favorecendo futuros relacionamentos.

Envolve-se em associações de nossa categoria profissional, isto amplia também o número de pessoas que, como você, buscam soluções, alternativas para oferecer treinamentos a seus funcionários, por exemplo. Uma união de academias consegue contratar treinamentos, comprar equipamentos, etc., com uma negociação mais favorável.

Relacione-se também com o seu cliente. Ele, com certeza, tem amigos, parentes, faz parte de uma empresa e pode indicar a sua academia, se perceber a sua importância na vida dele, podendo transformar fracassados em pessoas de sucesso, através do exercício da disciplina; podendo erguer desanimados em pilares do entusiasmo, oxigenando seus cérebros; podendo, em ações sociais, retirar crianças das ruas e transformá-las em campeãs.

Nós atuamos em educação, somos professores e estamos aqui para transformar comportamentos. Nem sempre nosso discurso é o que as pessoas QUEREM ouvir, mas tem momentos em que temos que falar o que as pessoas PRECISAM ouvir. E, por mais difícil que seja o seu dia a dia para educar pessoas, **não desista**, mesmo que alguns não concordem com o que você faz ou fala, porque a **UNANIMIDADE É BURRA.**

Somos importantes na vida de muitas pessoas e é necessário assumirmos essa responsabilidade. ●

Marynês Pereira  
Sócia e Consultora da Provider Solutions  
www.providersolutions.com.br  
(11) 5087-8872



DESING ARROJADO COM A  
SEGURANÇA E CREDIBILIDADE  
EMBREEX.

NA ERA DO  
CONHECIMENTO  
**EMBREEX 565**



Moderno sistema de amortecimento, por deck em suspensão, que confere ao usuário grande absorção contra impacto, reduzindo ao máximo as agressões nas articulações.

- Motor: 3 HP -Tensão: 110 ou 220 V -Controle eletrônico de velocidade
- Painel display em LED de 07 x 09 cm, em evidência com sistema Hand Grip Pulse -Lubrificação por tubo condutor -Inclinação eletrônica de 18%
- Velocidade de 18 km/h -Botão de emergência -Cabos emborrachados por fusão a quente.

  
**EMBREEX**  
Mais qualidade em sua vida

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

[www.embreex.com.br](http://www.embreex.com.br)

# NA “ERA DO CONHECIMENTO”

Foto: Divulgação



Um dos principais temas de debates, em minhas palestras, aulas e consultorias, tem sido a nova forma de contratação do time de professores que sugiro; tenho dito, de forma exaustiva, que nosso modelo de negócio precisa ser “desconstruído” para crescer, pois este que vem sendo utilizado necessita ser revisto. Siga comigo o raciocínio:

1. Ao contratarmos especialistas em áreas diferentes, como musculação, ginástica, natação, etc, criamos os departamentos. Os profissionais não interagem entre eles e, por algumas vezes, criam situações, em que cada grupo tenta, com rivalidade, mostrar que “tal” atividade é melhor do que outra.

2. A contratação focada no valor/hora de atuação não propicia a integração por um tempo maior do profissional na academia. Pense, por exemplo, no profissional

de ginástica que geralmente chega atrasado para sua aula e vai embora um pouco antes do término, rapidamente, para não se atrasar muito na outra academia. É óbvio que ele não consegue saber quem é o parceiro que está na sala de musculação ao lado, e nem o que e como ele conduz o atendimento do cliente. Certamente, o que relatei aqui não é nenhuma novidade para você.

O modelo de contratação que proponho para a equipe técnica é que tenhamos profissionais que atuem em áreas diferentes: parte de seu tempo de trabalho seja desenvolvido na sala de musculação, em outro momento, na sala de ginástica e, se sua academia tiver natação, uma parte na piscina, ou, ainda, em outras atividades. Não estou sugerindo que o professor tenha que ser “DEZ” em todas as áreas, mas ele precisa, sim, conhecer várias atividades. O profissional da nova era tem que buscar mais informações a cada dia e atender à nova demanda do mercado, oferecendo ATENDIMENTO QUALIFICADO nas diferentes áreas da academia. Esta composição traz harmonia ao time, as rivalidades são afastadas, e todos fazem parte da missão de atender bem e entregar ao cliente formas diferentes de alcançar seus objetivos. Tenho visto, na prática, professores que há anos atuavam em um único setor, com as novas e desafiantes rotinas de atuar em outras modalidades e com mais tem-

po de permanência na academia, muito mais envolvidos, convidando seus clientes para experimentar as novas aulas que estão sobre seu comando, em horários diferentes. Esqueça o tal valor hora/aula e remunere seu professor por desempenho: um valor fixo BOM e um bônus por número de clientes atendidos. Não existe fórmula “milagrosa”; encontre, junto com o time, uma forma justa de pagar o trabalho. Pense que seu professor precisa ser bem remunerado; se ele se sentir bem pago, e recebendo o que merece, seus clientes serão a cada dia mais bem atendidos, não deixando de renovar a mensalidade. Acredite nesta nova forma de atuar. Talvez, este não seja o modo como você procede hoje, mas pense em uma forma de fazer diferente; mantenha seu colaborador focado em novas conquistas. Quando seu time está motivado, seu número de clientes aumenta, numa relação simples assim. ●

**JG**  
**CONSULTORIA**  
Desenvolvendo valores

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

# LANÇAMENTO

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

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

## Equipe Empresário Fitness.

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

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

## Jorge Gonçalves.

### APOIO CULTURAL

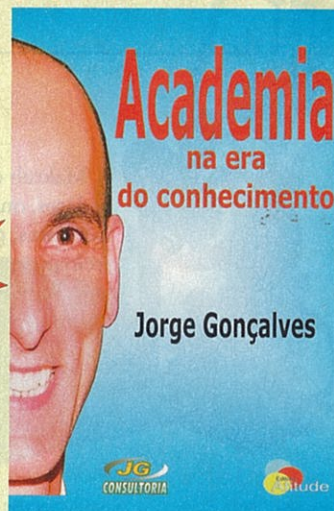


**Wellness**  
Equipment Center



Portal da **educação**  
**FÍSICA**

R\$29,90



### CO-AUTORES



Fernando Recco



Gary Shulze



Patrícia Castellar Pirozzi



Patrícia Totaro



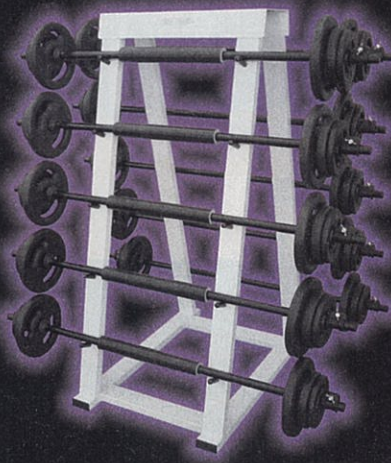
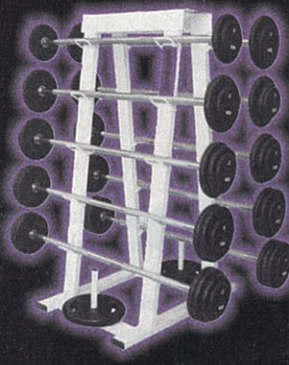
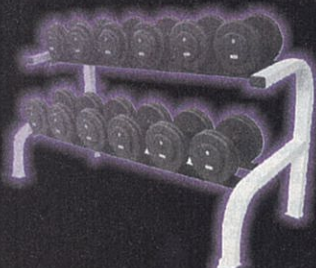
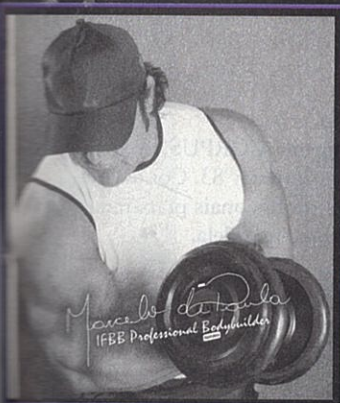
Paulo Storty



Waldyr Soares

# Equilibria Fitness

A arma perfeita para o máximo desenvolvimento do seu corpo!



## Linha Completa

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

[www.equilibriofitness.com.br](http://www.equilibriofitness.com.br)

[equilibrio@equilibriofitness.com.br](mailto:equilibrio@equilibriofitness.com.br) (31) 3541-6446

Rua Três, 341 - Distrito Industrial Bela Fama - CEP 34000-000 - Nova Lima - MG

## NOVA LINHA MAKTUB



A Maktub está trazendo para o Brasil uma nova linha de equipamentos totalmente inovadores, onde além de serem feitos exercícios cardiovasculares para membros superiores e inferiores, permite a execução de exercícios de força através de um exclusivo programa de treinamento. Possuem também um único sistema de programação sem fio, usando-se um chip de memória. Suas bicicletas, as quais também servem pra avaliação física, tem como opcional sistema de carga bi-direcional. Tel. (11) 5068-2000 [www.maktubfitness.com.br](http://www.maktubfitness.com.br)



## 8 ANOS DE BODY SYSTEMS



Aconteceu no dia 09 de setembro em São Paulo a festa de comemoração dos 8 anos da Body Systems. O evento batizado Body Beats aconteceu no Espaço Único, na Vila Olímpia (São Paulo), foi produzida pela equipe de eventos da empresa, liderados por Rachel Bonetti e contou com a presença de aproximadamente 1200 pessoas, entre proprietários, professores e alunos de academias licenciadas das mais diferentes regiões do Brasil como Brasília, Rio Verde, Manaus, Rio de Janeiro, Paraná, Santa Catarina, etc.

## PRÓ- PHISICAL TRAZ NOVOS APARELHOS



Através De Uma Pesquisa E Inúmeros Investimentos Em Maquinário Específico, A Pró-Physical Lança Sua Sétima Linha De Equipamentos. Trata-Se Da Linha Wega.

Os Novos Aparelhos Trazem Ao Mercado Um Alto Padrão De Qualidade, Design E Eficiência. São Bonitos E Ainda Possuem Ótima Biomecânica E Uma Boa Relação Custo-Benefício. Além Disso, Os Aparelhos Possuem Estrutura Elíptica E Tubular Que Variam De 3.0 Mm A 4.7 Mm De Espessura; Botões Que Facilitam A Regulação Dos Equipamentos, Carenagem Moldada Em Acrílico, Estofados Injetados Em Poliuretano E Com Revestimento Em Corvin Anti-Mofo, Entre Outras Características Que Provam A Qualidade Dessa Nova Linha.

## INAUGURADA NOVA UNIDADE DA ACADEMIA CORPUS



Foi inaugurada em 29 de agosto de 2005 mais uma unidade da Academia CORPUS. A nova filial está localizada na parte nobre do bairro de Higienópolis, na alameda Barros nº83. Conta com amplas salas de ginástica e musculação, além de contar com excelentes profissionais preparados para dar o melhor atendimento ao público residente na região e até mesmo fora dela.

## VENHA FAZER PARTE DESSA EQUIPE!!!



O Bus Bike é uma academia itinerante que funcionará de segunda a sexta-feira na cidade do Rio de Janeiro, Oferecendo aulas ministradas por professores capacitados e treinados pela equipe Bus Bike, As aulas do Bus Bike começam sempre nos mesmos pontos, com um percurso de 45 minutos de duração, terminando no mesmo ponto de partida. Esses percursos são modificados diariamente, para uma maior motivação dos alunos. Tel: (021) 2490 2257 , [www.busbike.com](http://www.busbike.com)

# LION FITNESS

Reconhecida pelo atendimento diferenciado, qualidade e durabilidade de seus produtos.



Elíptico LF 200  
Agora Magnético

new arts

Máquinas de fazer saúde!

ESTEIRA X3  
Também com inclinação



Boneco  
Hoby Lion



LF 400 Pró



LF 300 Pró



LF 500



LF 480 Pró



LF 3000 Pró



LF 2000 Pró

(17) 3485-1766

## 3º ANIVERSÁRIO REVISTA EMPRESÁRIO FITNESS

Foi com muita alegria e satisfação que a revista Empresário Fitness completou seu terceiro aniversário. Para comemorar a data, que não poderia passar em branco, oferecemos aos nossos anunciantes e colaboradores um jantar no Bar Vivo, conhecida casa noturna da vila olímpia, tendo como entrada 03 tipos de saladas e como prato principal vários tipos de massas e molhos. Queremos agradecer ao excelente atendimento da equipe do Bar Vivo, Ricardo, Léo, Vanessa, Flávia, Mathias, China e todos que nos proporcionaram uma noite espetacular. Logo após o jantar todos os convidados foram levados ao camarote, onde a bebida foi por conta da aniversariante. Do camarote era possível ver todos os ambientes da casa e ainda curtir com conforto o som da casa e o público presente. Queremos deixar aqui um agradecimento especial para:

**MAKTUB BODY, SYSTEMS RIGHETTO, EMBREEX, LION, WELLNESS, SPANDEX, SPORTMIX, RML, PRÓ-FHISICAL, STUDIO PILATES, FITNESS SCHOOL, EQUILIBRIO, CARRERA, AGILITY, PROVAIDER SOLUTIONS, IMPACTO, NEWLIFE, M.M. FITNESS, CAAMPOS, RUDEL, COMPARK, VEDOVATI, OUTFITMIXX, WFIT, BAR VIVO, SUNDOWN, MOVEMENT, TERRAZUL, I-FITNESS, FREE LIFE, MODELLA CENTER, SPORTLINK, SYSNET, MIDWAY, SE BRASIL, MILLENIUM, AXCESS** ●



**PRÓ-FHISICAL**



**EQUIPE  
EMPRESÁRIO FITNESS**



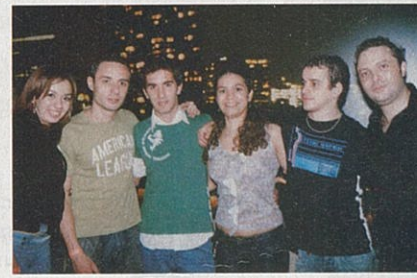
**LION E PRÓ-FHISICAL**



**I-FITNESS**



**NEW LIFE**



**CONVIDADOS**



**LION**



**IMPACTO**



**TOP FITNESS**



# MEU NEGÓCIO JÁ ERA... NÃO DÁ MAIS.

Foto: Divulgação



**C**onta a história que, no reino mais profundo das águas cristalinas, lá onde existe um lago colado ao outro, um rei, conhecido pelos seus súditos como “peixinho dourado”, vivia totalmente insatisfeito. Nadava por todo o reino e reclamava constantemente. Hora pela falta de mais peixinhos, hora pelo interesse da sua corte, hora pela riqueza que estava a minguar. Reclamava, reclamava, reclamava. Estava tão ocupado em observar os defeitos que já não via qualidades no seu reino, nem na sua corte. Esquecera-se de quem lhe serviu e que o transformou em rei. Tinha absoluta certeza de que era hora de mudança e, quem sabe, até de deixar o reino, ir à busca de novos horizontes, de novas águas, deixando para trás aquilo e aqueles que, um dia, fizeram a sua história.

Uma tarde, quando o sol brilhava como em outra tarde qualquer, o tédio do rei começou a ser

alterado com o aparecer de nuvens escuras que rondavam e encobriam o reino. Rapidamente, o dia virou noite e uma tempestade se anunciou.

O rei percebeu que os seus súditos correram a se esconder, amedrontados. E, para sua surpresa, viu a sua corte incomodar-se e preocupar-se em tomar atitudes de proteção para com o reino e seu povo. Correu para incorporar-se à faina, mas pouco pôde fazer. As águas se agitaram e, antes que alguém pudesse perceber, o lodo havia se levantado do fundo, turvando tudo e tirando a visão de todos. Foi então que o rei se desesperou. Saiu nadando às cegas, teve medo que o seu reino fosse soterrado pelo desbarrancar das encostas. Jamais tinha se sentido tão ameaçado, tão impotente.

Mas, como tudo na vida passa, a tempestade tornou-se chuva torrencial, depois chuva forte, amenizou e, depois de garoar, cessou. Com isso, as coisas começaram a se acomodar, e a turgidez d'água a clarear, e o rei, que havia vivido momentos terríveis, foi se acalmando e iniciou um nado de vistoria, para averiguação dos prejuízos. Viu que a chuva havia derrubado alguns galhos de árvore dentro do lago e percebeu que alguns já estavam transformando aquela sombra em local de descanso. Mais à frente, percebeu novas locas no barranco, talvez abertas às pressas, para servirem de esconderijo durante a tempestade. Estas também já estavam sendo úteis, habitadas por peixinhos que não tinham moradia. Quando o sol voltou a brilhar, ainda

um tanto brando, chamou a atenção do rei que olhou para a sua luz. E olhou novamente para baixo e notou que as águas do seu reino estavam límpidas e cristalinas. Estava tudo lindo, tudo claro, e tudo começava a clarear em sua mente. Sua corte estava à sua volta e, nela, viu uma peixinha que ainda não lhe tinha sido importante. Jeitosa, bonitinha, um pouco inquieta, mas interessante. “Só precisa de um polimento”, pensou.

Para sua própria surpresa, o rei voltava a encantar-se com o seu reino.

Assim é com a empresa.

Preocupamo-nos com o baixo resultado do nosso negócio e passamos a buscar soluções em outro reino, fora de casa. Na verdade, isso é fuga.

A solução pode estar dentro de casa e, não, na rua. Basta abriremos os olhos. Às vezes, queremos que nossos funcionários façam mais e melhor, sem que saibam exatamente o que esperamos deles. É comum colocarmos a responsabilidade nos outros, esquecendo de que a maior é nossa em orientar, definir e liderar. É bom lembrar que a desmotivação é tão contagiante quanto a motivação, e cabe a nós mantermos o nosso negócio em alta. Portanto: motive-se; motive; crie alternativas. A atuação da sua empresa não pode estar fechada por quatro paredes! ●

Gilberto Bertevello  
Prof. de Educação Física e Psicanalista  
Consultor de Academias e Coach em PNL  
Visite o site [www.biopnl.com.br](http://www.biopnl.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](http://www.sportmix.com.br)

**B | I | O | M | A | X**

linha esportiva  
**spandex**  
[www.spandex.com.br](http://www.spandex.com.br)

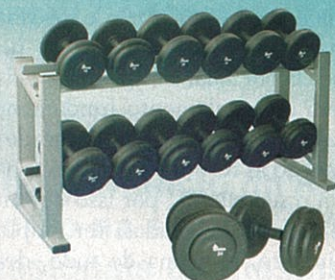
Presente nas melhores academias do Brasil

DUMBELLS - REVESTIDOS

HALTERES



KIT PUMP



MINI - TRAMPOLIM  
 REVESTIDO



TORNOZELEIRAS - CORITA  
 E LONA



LONA TÉRMICA  
 PARA PISCINA



ANILHAS



PROTETORES DE BARRAS



**PAPSPORT**  
[www.papscenter.com.br](http://www.papscenter.com.br)

SÃO PAULO 11 3462 2666  
[spandex.vendas@bignet.com.br](mailto:spandex.vendas@bignet.com.br)

RIO DE JANEIRO / ESPÍRITO SANTO 21 2710 9351  
[repro@predialnet.com.br](mailto:repro@predialnet.com.br) 9214 4563

SANTOS 13 3019 3586  
[paps.vendas@bignet.com.br](mailto:paps.vendas@bignet.com.br)

DEMAIS ESTADOS 13 3406 1466  
[paulo.vendas@spandex.com.br](mailto:paulo.vendas@spandex.com.br) 3406 1169

# O FUTURO DO SEU NEGÓCIO DEPENDE DE PLANEJAMENTO

Foto: Divulgação



**G**ostaria de começar perguntando algo que só você é capaz de responder: - “Como estará sua academia em 3 anos?”

Difícil, não é? Talvez a maior parte das pessoas responda, simplesmente: - “Não sei!”. O pessimista, provavelmente, fará uma outra pergunta: - “Estarei aberto até lá?”. O otimista responderá rápido: - “Serei muito grande. Crescerei 300% e acabarei com a minha concorrência!”.

Provavelmente, qualquer uma destas respostas esteja errada! Isso porque, salvo se houver um planejamento claro para se atingir o seu objetivo, qualquer resposta será mera especulação, fruto do otimismo, pessimismo ou mesmo da omissão.

Mas, quando falamos da sua academia, do seu negócio, estamos também falando do seu futuro. Por isso, é muito melhor planejar do que se entregar à sorte do destino e à ferocidade da concorrência. Planejar

significa pensar no seu negócio como ele é hoje, como ele será amanhã, e, sobretudo, em qual o seu papel neste processo de crescimento.

Porém, fazer um planejamento requer muita análise e estratégia. Ainda mais quando existem tantos fatores envolvidos, tais como cenário econômico, concorrência, comportamento do mercado e muitos outros que não podem ser previstos. Por isso, fazer um planejamento significa definir um rumo, levando em consideração aspectos que estão sob seu controle, e outros que são casuais e dependentes de fatores externos.

Ao fazer o seu planejamento, você deverá considerar como está o seu negócio hoje, utilizando uma metodologia adequada para ter uma visão real da sua academia e de como ela é vista no mercado. Além disso, o objetivo final e as estratégias a serem adotadas devem estar claros e visíveis para todas as pessoas envolvidas no processo. E por falar em pessoas, elas compõem outro elemento fundamental para o crescimento da sua academia. Elas são as responsáveis pelo contato com o seu cliente, por isso devem ser qualificadas, treinadas, ter amplo conhecimento, e, acima de tudo, devem ser totalmente sintonizadas com o objetivo da academia.

O fator “tecnologia” também deve ser incorporado a este planejamento. Mas não se assuste: ao contrário do que muitos pensam, tecnologia não é sinônimo de investimentos milionários... É possível utilizar a tecnologia que você já tem, mas aplicada de uma maneira muito mais intensa e objetiva, praticamente sem gastar nada, e, ainda, promovendo redução de custos.

Outro fator importante para quem quer crescer é a implantação de “Indicadores de Resultados”. Só podemos melhorar aquilo que podemos avaliar. Os indicadores estão relacionados ao índice de satisfação dos clientes e funcionários, evolução do número de matrículas, crescimento financeiro e lucro final, dentre outros. Esses indicadores irão nos mostrar se estamos tomando os rumos e caminhos certos.

Ainda não podemos esquecer da implantação de processos. São eles que farão com que todos os funcionários trabalhem da maneira correta, dentro da filosofia que prevê o seu crescimento. Os processos devem englobar a sua visão da academia, seus objetivos futuros, suas estratégias, as pessoas, tecnologias e os indicadores.

Ao contrário do que pode parecer, fazer este planejamento para o futuro não é uma tarefa difícil, e muitos empresários que colocaram isso em prática superaram as próprias expectativas e atingiram objetivos maiores do que os propostos, em menor tempo do que o esperado.

Assim fica muito fácil responder à pergunta que abre essa matéria:

## **Como estará sua academia em 3 anos?**

Tudo depende do que você fará nos próximos 1095 dias. Que tal começar agora? ●

Maurício Louzada ministra cursos para empresários do setor de fitness, é consultor empresarial, docente do SENAC - SP, palestrante e especialista em “Qualidade no Atendimento ao Cliente, Comunicação e Desenvolvimento de Business Plan”.

# "AÇÃO E REAÇÃO"



**O SEU SUCESSO SÓ DEPENDE DE VOCÊ !**

Uma palestra-show que irá apresentar o programa "Ação e Reação", uma metodologia de planejamento que irá transformar sua Academia, aumentando seu lucro, melhorando o índice de satisfação dos seus alunos e funcionários, criando uma imagem positiva da sua marca e aumentando o seu recall !

**Você ganha ainda o CD "Ação e Reação" contendo planilhas, formulários, orientações e apostila que irão direcionar suas ações de planejamento no dia-a-dia.**

**Todos os participantes concorrem ao sorteio de uma Palestra "Ação e Reação" na própria Academia.**

**E tem mais: mencione este anúncio da Revista Empresário Fitness, e ganhe 50% de desconto na segunda inscrição (válido somente para profissionais da mesma Academia).**

**Tudo isso de uma maneira simples, descontraída e divertida, ministrada pelo consultor de empresas Mauricio Louzada.**

**VENHA DESCOBRIR POR QUE O SEU SUCESSO SÓ DEPENDE DE VOCÊ!**

**Informações e Inscrições: 5671-2477**

Mauricio Louzada ministra cursos e palestras para empresários do setor de fitness, é consultor empresarial, docente do SENAC SP, palestrante e especialista em Qualidade no Atendimento ao Cliente, Comunicação e Desenvolvimento de Business Plan.

# COMO APROVEITAR BEM O CRÉDITO PARA FAZER SUA EMPRESA CRESCER

A FALTA DE CAPITAL PARA INVESTIR NA AMPLIAÇÃO DE SEUS NEGÓCIOS É UM PROBLEMA QUE AFETA MUITOS EMPRESÁRIOS DA ÁREA FITNESS. MAS A BOA NOTÍCIA É QUE EXISTEM NO MERCADO LINHAS DE CRÉDITO E DE CAPITAL DE GIRO COM JUROS BAIXOS E CONDIÇÕES FAVORÁVEIS DE PAGAMENTO

**N**a hora de ampliar a estrutura física de sua empresa, adquirir um equipamento novo ou reformar, muitos empresários de fitness acabam esbarrando em um problema sério: a falta de capital, que é hoje um dos fatores que mais dificultam o crescimento das empresas no País, especialmente as micro e pequenas.

Para se ter idéia, os micro e pequenos negócios representam 99% das empresas brasileiras, gerando aproximadamente 60% dos empregos, nos mais diversos setores da economia, e empregando cerca de 95% da população economicamente ativa no Brasil.

Acontece que, muitas vezes, para investir em seus negócios, os empresários comprometem seu capital de giro ou decidem tomar linhas de crédito sem avaliarem ou conhecerem bem a real necessidade de sua empresa. Resultado: dívidas contraídas e muita dor de cabeça para pagar as parcelas e todos os outros compromissos financeiros que envolvem o negócio, gerando um verdadeiro ciclo vicioso.

“Antes de pensar em comprar qualquer bem, como por exemplo, uma esteira nova, o empresário tem de analisar se é mesmo necessária a compra, se a máquina se pagará, qual o tempo de retorno do investimento etc., a fim de não ter uma estrutura maior do que sua receita. Quando isso acontece não há capital que resista”, alerta Jorge Pedro de Lima Filho, superintendente Nacional de Empréstimos para Pessoa Jurídica da Caixa Econômica Federal.

Segundo ele, muitos empresários buscam linhas de crédito e de capital de giro, acreditando que podem resolver suas dificuldades de fluxo de caixa. Mas, em muitos casos, o problema está na origem do empreendimento, como má localização do estabelecimento, pouca capacitação ge-

rencial, falta de um plano de negócios etc. “Nesses casos, tomar linhas de crédito será algo paliativo, pois o problema continuará. Se o empresário não identificar onde está a falha pode não sobreviver”, comenta Kedson Macedo, gerente executivo da Diretoria de Micro e Pequenas Empresas do Banco do Brasil.

O executivo recomenda utilizar efetivamente esses recursos para melhorar a produtividade e a competitividade da empresa. “Muitos empresários acabam confundindo o bolso da empresa com seu próprio bolso. Utilizam as linhas para comprar bens particulares, que serão pagos com o capital da empresa. Esse tipo de prática é muito perigosa”, ressalta.

Na verdade, nos últimos anos, as políticas de acesso ao crédito têm sido incentivadas no Brasil. Houve uma ampliação no número de instituições de financiamento, linhas de crédito e políticas para este segmento econômico. Afinal, o crédito tem sido o grande impulsionador da geração de emprego e renda. “O crédito é fundamental para o desenvolvimento sustentável das empresas e da economia. Com a tendência de queda nas taxas de juros no Brasil, o cenário se mostra favorável, ou seja, um número cada vez maior de pessoas e empresas vai ter acesso ao crédito, fazendo com que esse setor seja cada vez

mais representativo no PIB brasileiro”, avalia Jorge Pedro.

## Experiências bem-sucedidas

Em 2004, depois de um ano difícil, marcado por baixas temperaturas e alta competitividade, a Modella Center, academia de São Paulo, fechou o período no “vermelho”.

Os proprietários, Marcelo Massafelli e Sylvio Aparício Pereira dos Santos, tinham de fazer algo para superar as adversidades. Foi então que planejaram uma reforma para melhorar os serviços e ganhar mercado, o

Foto: Divulgação



JORGE PEDRO DE LIMA FILHO, SUPERINTENDENTE NACIONAL DE EMPRÉSTIMOS PARA PESSOA JURÍDICA DA CAIXA ECONÔMICA FEDERAL.

que envolveu uma pintura geral da academia; a criação de novas salas e a compra de equipamentos de musculação; a instalação de um novo sistema de tratamento da água da piscina, além de melhorias nos sistemas de som, ventilação, colocação de espelhos etc.

Pesquisando o mercado, os empresários descobriram linhas de crédito do BNDES

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



• INSTRUÇÕES DOS GRUPOS MUSCULARES.

• CURVAS QUE VALORIZAM O DESIGN.

• CABOS DE AÇO REVESTIDOS EM NYLON.

• BOTÕES QUE FACILITAM A REGULAGEM DOS EQUIPAMENTOS.

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

• SISTEMA VARIÁVEL DE ESFORÇO.

• AJUSTE DE REGULAGEM DE BANCO COM AMORTECEDORES A GÁS.

• CARENAGEM MOLDADA EM ACRÍLICO.

• BANCO EXTENSOR PW-002

• BASE APOIADA COM NIVELADORES DE ALTURA.



• BANCO FLEXOR PW-003



• BANCO ADUTOR PW-005



• PEITORAL PW-013



• BANCO P/ BÍCEPS PW-024



• POLIA SUPERIOR PW-017

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

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



**PRO-PHISICAL**  
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

(Cartão BNDES e Proger) que foram utilizadas para viabilizar o investimento.

“Eram as taxas de juros mais baratas do mercado. No Cartão BNDES a taxa foi de 1,3% ao mês sem carência, podendo variar. Já no PROGER era de 5,3% ao ano mais TJLP com carência de seis meses a um ano”, conta Marcelo.

Segundo ele, para a compra de equipamentos foram utilizados R\$ 55 mil. Nesses

## Confira algumas das opções disponíveis no mercado

### **BNDES**

Vinculado ao Ministério do Desenvolvimento, Indústria e Comércio, o BNDES oferece linhas de financiamento de longo prazo, visando estimular os investimentos destinados aos projetos de implantação,

expansão e modernização que visem o desenvolvimento do País.

### **Linhas de Investimento**

### **Cartão BNDES**

Foi lançado em setembro de 2003. Pode ser utilizado para compra de máquinas e equipamentos, compu-

tadores etc. bens de produção, máquinas e equipamentos que irão aprimorar o desempenho de suas empresas. É um instrumento que fornece crédito rotativo pré-aprovado pelo agente financeiro emissor e financiamento automático em prestações fixas.

### **Prazos**

O BNDES ampliou as alternativas de prazo de financiamento do Cartão BNDES. A iniciativa tem por objetivo tornar o produto ainda mais atraente para as micro, pequenas e médias empresas, que por meio do Cartão podem ter acesso a uma linha de crédito pré-aprovada e de uso automático.

### **Valores**

O Cartão BNDES fornece crédito de até R\$ 100 mil para que micro, pequenas e médias empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 60 milhões, mediante preenchimento de formulário de adesão, disponível no Portal Cartão BNDES.

**Prazo da operação:** 12, 18, 24 ou 36 meses

**Taxa:** a taxa de juros é definida pelo BN-

DES. Atualmente é de 1,39% ao mês.

### **Finame**

Financiamentos, sem limite de valor, para aquisição isolada de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, credenciados pelo BNDES, através de instituições financeiras credenciadas.

### **Taxa:**

Custo Financeiro + Remuneração do BNDES + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada

### **Prazo Total:**

- Financiamentos até R\$ 10 milhões: até 60 meses
- Financiamentos acima de R\$ 10 milhões ou que necessitem de prazo superior ao estabelecido: definido em função da capacidade de pagamento do empreendimento, da empresa ou do grupo econômico, mediante consulta prévia

### **BNDES Automático**

Financiamentos de até R\$ 10 milhões para a realização de projetos de implantação, expansão e modernização, incluída a aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, credenciados pelo BNDES, e capital de giro associado, através de instituições financeiras credenciadas.

**Taxa:** Custo Financeiro + Remuneração do BNDES + Remuneração da Instituição Financeira Credenciada.

As operações apresentadas por micros, pequenas e médias empresas são financiadas por meio de instituições financeiras credenciadas pelo BNDES, que são responsáveis pela análise e aprovação do crédito e das garantias. Estes bancos, públicos ou privados, pela sua proximidade com os clientes, têm as melhores condições para avaliar os pedidos de financiamento. As empresas, geralmente, dirigem-se àquelas instituições onde já possuem cadastro e/ou algum tipo de relacionamento bancário.

### **Caixa Econômica**

#### **Antecipação de vendas**

**Desconto de Duplicatas, Cheques e Cheque Eletrônico Pré-datado**

Foto: Divulgação



KELSON MACEDO, GERENTE EXECUTIVO DA DIRETORIA DE MICRO E PEQUENAS EMPRESAS DO BANCO DO BRASIL.

casos, a garantia é o próprio equipamento. O empresário também tem a possibilidade de negociar o produto à vista. A exigência é estar totalmente em dia com o Serasa, impostos, taxas e recolhimento de obrigações trabalhistas (FGTS, INSS etc.).

Porém, quando se tem conta em bancos vinculados a estes recursos fica mais fácil. O banco também faz uma análise da empresa para definir o limite.

“As instituições bancárias podem ser grandes parceiras. Se o empresário não tiver recursos próprios para investir e necessitar de um aporte de capital, esta talvez seja a única saída para um crescimento mais rápido. Porém, a partir do momento que toma capital externo, o empresário adquire uma dívida. Seu fluxo de caixa tem de comportar esta prestação. Portanto, é importante estudar muito, planejar exaustivamente, fazer contas e procurar conhecer as opções oferecidas pelas instituições com as menores taxas ou as que oferecem as melhores condições. É importante lembrar que um passo maior do que a perna pode ser fatal”, destaca Marcelo.



# Fitness School



## Linha Profissional

Ferramentas Profissionais que custam menos que você imagina.

- Avaliação Física, Fisioterápica e Técnica +
- Documentação Digital +
- Personal e Palm

### ÁGEIS E INTUITIVOS

Mobilidade: com o Fitkey, você usa os softwares onde quiser.  
Modelos e anamnese personalizada: você preserva o seu jeito de trabalhar.

Agendamento e controle dos serviços executados.

Assistentes e tutoriais o auxiliam passo a passo.

Recursos para comunicação e Marketing. Antropometria, anamnese, composição corporal...

Capacidade aeróbia, flexibilidade, avaliação postural...

Comparativos para verificar a evolução do cliente.

Flexibilidade total para a montagem de treinos.

Simulação do resultado a ser alcançado.

**Aplicativos inclusos:** Backup/Restore e BD reconstrutor.



## Linha Corporativa

Produtos que oferecem muito mais para quem pensa em uma Solução Definitiva.

- Administração +
- Controle de Acesso +
- E-Mails +
- Avaliações +
- Documentação Digital

### MALEÁVEL E ESTÁVEL

Segurança compatível com a requerida para um Sistema de Gestão.

Integração real dos softwares.

Catraca e softwares comunicam-se on-line, sem adaptações.

Vasto arsenal de recursos para marketing.

Suporte para os relacionamentos academia/clientes/interessados.

Controle das rotinas operacionais ligadas ao negócio.

Flexibilidade nas vendas, controle de estoque incluso.

Gerenciamento financeiro total e controle do fluxo de caixa.

Ampla gama de opções nas avaliações físicas e fisioterápicas.

Sofisticação na sua prestação de serviço: documentação digital.

**Aplicativos inclusos:** Backup/Restore, BD reconstrutor e Fitness School Cards



## Clientes, chegou a Atualização R9

- Mais segurança.
- Maior operacionalidade.
- Implementações inéditas.
- Novos produtos compatíveis com o R9.
- Novas atualizações a partir do R9.



**outside**  
INFORMÁTICA

[www.fitness-school.com.br](http://www.fitness-school.com.br)

PABX - (31) 3423-3093

Rua Buarque de Macedo, 84 - Floresta  
Belo Horizonte - MG CEP. 31.015-350

## **Limites:**

Valor mínimo: R\$ 100,00

Valor máximo: de acordo com a análise de crédito do cliente

**Prazos:** 6 a 150 dias

**Taxas:** de 1,95% a 3,48% a.m.

## **Girocaixa Instantâneo Múltiplo - Conta Garantida**

### **Limites:**

Valor mínimo: R\$ 800,00

Valor Máximo: de acordo com a análise de crédito do cliente

**Prazos:** 360 dias

**Taxas:** de 1,25% a 2,62% a.m. de acordo com o recebível caucionado acrescido da TR

**Características específicas:** linha de conta garantida, constituída por múltiplas garantias em uma única conta, destinada à antecipação de fluxo de caixa

## **Capital de Giro de Curto Prazo**

### **Crédito Especial Empresa - Papagaio**

#### **Limites:**

Valor mínimo: R\$ 3.000,00

Valor máximo: de acordo com a análise de crédito do cliente

**Prazos:** 1 a 59 dias

**Taxas:** de 1,95% a 4,55 % a.m.

### **Cheque Empresa CAIXA - Crédito rotativo**

#### **Limites:**

Valor mínimo: R\$ 800,00

Valor Máximo: de acordo com a análise de crédito do cliente

**Prazos:** 360 dias

**Taxas:** de 5,75% a 7,04% a.m.

## **Capital de Giro Parcelado**

### **Crédito Especial Empresa**

#### **Limites:**

Valor mínimo: R\$ 3.000,00

Valor máximo: de acordo com a análise de crédito do cliente

**Prazos:** 2 a 24 meses

**Taxas:** de 2,05% a 5,38% a.m.

### **GIROCAIXA**

#### **Limites:**

Valor mínimo: R\$ 1.500,00

Valor máximo: R\$ 100.000,00

**Prazos:** 1 a 24 meses

**Taxas:** de 2,85% a 3,08% a.m. + TR

### **Investimento e aquisição de Insumos - recursos CAIXA**

### **PRODUCARD**

#### **Limites:**

Valor mínimo: R\$ 500,00

Valor máximo: R\$ 100.000,00

**Prazos:** utilização de 2 a 6 meses; amortização de 1 a 36 meses

Máximo: 42 meses

**Taxas:** de 2,06% a.m. a 3,25% a.m. + TR

### **Linhas de crédito com recursos do PIS**

### **Capital de Giro de Médio Prazo**

### **GIROCAIXA**

#### **Limites:**

Valor mínimo: R\$ 1.500,00

Valor máximo: R\$ 10.000,00

**Prazos:** 1 a 24 meses

**Taxas:** de 0,83% a.m. + TR

### **Linhas de crédito com recursos do FAT**

### **Capital de Giro**

### **PROGER - GIRORENDA**

#### **Limites:**

Valor mínimo: R\$ 1.500,00

Valor máximo: R\$ 70.000,00

**Prazos:** 1 a 18 meses

**Taxas:** TJLP + 6% ao ano para valores até R\$ 30.000,00 ou TJLP + 12% ao ano para valores entre R\$ 30.000,01 e 70.000,00

### **Investimento - Projetos e máquinas e equipamentos**

### **PROGER - INVESTGIRO**

#### **Limites:**

Valor mínimo: R\$ 1.500,00

Valor máximo: até 90% do projeto, limitado a R\$ 400.000,00

**Prazos:** 1 a 48 meses, incluindo carência de até seis meses

**Taxas:** TJLP + 5% ao ano

### **Linhas de crédito com recursos do BNDES**

#### **Investimento**

### **BNDES Automático**

### **Financiamento de projetos de implantação, ampliação e relocalização de empresas**

#### **Limites:**

Valor mínimo: R\$ 500,00

Valor máximo: avaliação econômico-financeira do projeto

**Prazos:** até 60 meses, incluído o período de carência de até 12 meses

**Taxas:** TJLP + (micro, pequena e média empresa: 6,5% a.a.; grande empresas: de 8% a 9,5% a.a.), depende se o projeto enquadra-se em setor prioritário e programas regionais.

#### **Finame**

### **Financiamento de máquinas e equipamentos autorizados pelo BNDES**

#### **Limites:**

Valor mínimo: R\$ 500,00

Valor máximo: de acordo com a capacidade de pagamento do cliente

**Prazos:** até 60 meses, incluído o período de carência de até 12 meses

**Taxas:** TJLP + (micro, pequena e média empresa: 6,5% a.a.; grande empresa de 8 a 9,5% a.a.)

### **Banco do Brasil**

### **Empréstimos para Capital de Giro**

### **BB Giro Rápido**

Capital de giro composto de modalidade de crédito fixo reutilizável e de crédito ro-



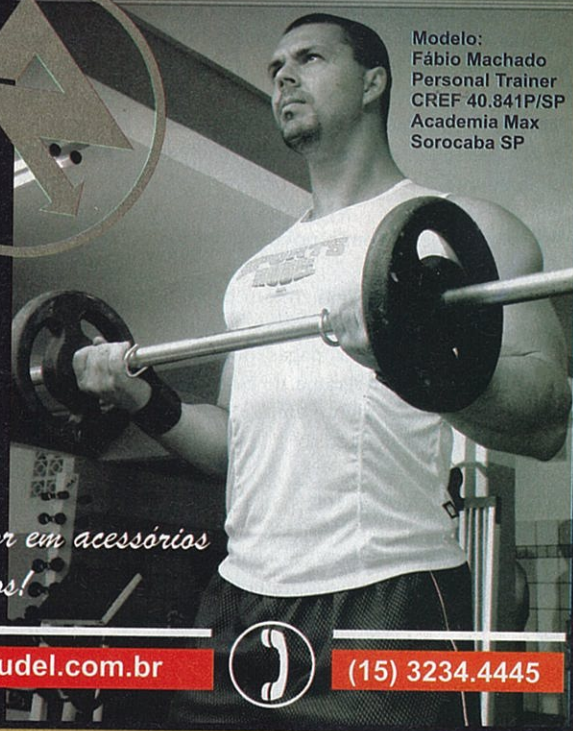
# RUDEL

MR  
SPORTS

## FITNESS



Modelo:  
Fábio Machado  
Personal Trainer  
CREF 40.841P/SP  
Academia Max  
Sorocaba SP



*Sr. Empresário:*

**Seja você também um revendedor  
Rudel em sua Academia!**

**LUVAS, CINTURÕES  
& STRAPS**

*Ofereça o melhor em acessórios  
para seus alunos!*

[www.rudel.com.br](http://www.rudel.com.br)

[rudel@rudel.com.br](mailto:rudel@rudel.com.br)



(15) 3234.4445

# Caampos

## PRESENTE NAS MELHORES ACADEMIAS !

ACESSÓRIOS DE GINÁSTICA

ACESSÓRIOS DE HIDRO

SUPORTES EM GERAL



RUA PEDRA BELA, QD 27 LT 22 P. GUARATIBA - RJ

TEL : (21) 2417-1558 / 2417-2840 E-MAIL: [urncampos@yahoo.com.br](mailto:urncampos@yahoo.com.br)

tativo (cheque especial). Para micro e pequenas empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões.

**Valores:** mínimo de R\$ 2 mil e máximo de R\$ 100 mil, conforme o limite de crédito do cliente

**Prazo:** 12 meses com renovação automática

**Taxa:** 2,80% ao mês no crédito fixo

**Pagamento:** em 12 parcelas mensais e sucessivas. As parcelas pagas podem ser reutilizadas. O cronograma de pagamento é readequado novamente em 12 parcelas, a cada utilização de crédito

### **BB Giro Automático**

Linha de capital de giro para micro e pequenas empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 500 mil e com no mínimo um ano de atividade econômica.

**Valores:** de R\$ 500 a R\$ 5.000,00

**Pagamento:** em 12 parcelas mensais e sucessivas. As parcelas pagas podem ser reutilizadas. O cronograma de pagamento é readequado novamente em 12 parcelas, a cada utilização de crédito

**Taxa:** 2,54% ao mês

### **Desconto de Cheques**

Capital de giro, mediante desconto de cheques pré-datados emitidos por terceiros e custodiados no Banco. Para pessoas jurídicas, empresários individuais e pessoas físicas.

**Prazo da operação:** mínimo de 2 dias e máximo de 180 dias

**Taxa:** de 1,82% a 4,70% ao mês, variando conforme o prazo da operação

### **Desconto de Títulos**

Capital de giro, mediante antecipação do recebimento das vendas a prazo de bens e serviços. Para pessoas jurídicas e empresários individuais.

**Prazo da operação:** mínimo de 5 dias e máximo de 360 dias

**Taxa:** de 2,06% a 4,86% ao mês, variando conforme o prazo da operação, com mínimo de cinco dias

### **Antecipação de Crédito - ACL Visa e ACL Visa Parcelado**

Capital de giro, mediante antecipação do valor líquido das vendas com cartões de crédito Visa. Para estabelecimentos afiliados à Visanet.

**Prazo da operação:** até 360 dias

**Taxa:** de 1,83% a 4,60% ao mês, variando conforme o prazo da operação

### **Cheque Ouro Empresarial**

Capital de giro, mediante abertura de crédito rotativo. Para pessoas jurídicas e empresários individuais.

**Valores:** de R\$ 1 mil a R\$ 1 milhão

**Prazo da operação:** 12 meses

**Taxa:** de 5,27% a 7,83% ao mês, variando conforme a parceria comercial

### **Conta Garantida BB**

Capital de giro, mediante abertura de crédito em conta corrente, sendo que as amortizações podem ser reutilizadas. Para pessoas jurídicas e empresários individuais com faturamento bruto anual superior a R\$ 3 milhões.

**Prazo da operação:** até 360 dias

**Taxa de juros:** de 2,40% a 6,00% ao mês, variando conforme a parceria comercial

### **BB Capital de Giro Mix Pasep**

Capital de giro, mediante abertura de crédito fixo. Para empresas privadas (pessoas jurídicas e empresários individuais) com faturamento bruto anual superior a R\$ 5 milhões.

**Valores:** mínimo de R\$ 1 mil e máximo conforme o limite de crédito do cliente

**Prazo da operação:** até 18 meses

**Taxa de juros:** TR + 2,79% ao mês (taxa média)

### **BB Capital de Giro**

Capital de giro, mediante abertura de crédito fixo. Para empresas privadas (pessoas jurídicas e empresários individuais) com faturamento bruto anual superior a R\$ 5 milhões.

**Valores:** mínimo de R\$ 1 mil e máximo conforme o limite de crédito do cliente

**Prazo da operação:** até 396 dias, podendo ser estruturada a forma de paga-

mento

**Taxa:** de 1,98% a 5,05% ao mês, variando conforme a parceria comercial

### **BNDEx Programa de Milhagem**

Capital de giro, mediante abertura de crédito rotativo. Para pessoas jurídicas e empresários individuais com faturamento bruto anual de até R\$ 60 milhões.

**Valores:** de R\$ 10 mil a R\$ 10 milhões. A formalização da operação está condicionada à existência de orçamento específico

**Prazo da operação:** 12 meses, incluídos até três meses de carência

**Taxa:** no mínimo 8,75% ao ano + TJLP

### **BB Giro Décimo Terceiro Salário**

Capital de giro destinado a financiar o pagamento de 13º salário, incluídos os encargos sociais das empresas. A linha está disponível para contratação de setembro de 2005 a janeiro de 2006. Para clientes do banco.

**Valores:** valor da folha de pagamento, acrescido dos encargos sociais e observado o limite de crédito da empresa

**Prazo da operação:** até 12 meses

**Taxa:** 1,80% ao mês mais Taxa Referencial (TR) para as empresas que processam a folha de pagamento no BB e 2,70% mais Taxa Referencial (TR) para as demais empresas

### **Financiamentos para Investimentos**

#### **PROGER Urbano Empresarial**

Financiamento a projetos de investimento e investimento com capital de giro associado, mediante abertura de crédito fixo, que proporcionem geração ou manutenção de emprego e renda. Para micro e pequenas empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 5 milhões.

**Valores:** até R\$ 400 mil

**Prazo da operação:** até 60 meses, incluídos até 12 meses de carência

**Taxa de juros:** TJLP + 5,33% ao ano

#### **MIPEM Investimento**

Financiamento a projetos de investimento e investimento com capital de giro associa-

SUA ACADEMIA  
AINDA NÃO TEM  
UM WEB SITE?

VOCÊ AINDA NÃO  
UTILIZA A INTERNET  
COMO CANAL DE  
NEGÓCIOS PARA  
SUA ACADEMIA?

O WEB SITE DA SUA  
ACADEMIA ESTÁ  
SEMPRE FORA DO AR,  
DESATUALIZADO OU  
EM CONSTRUÇÃO?

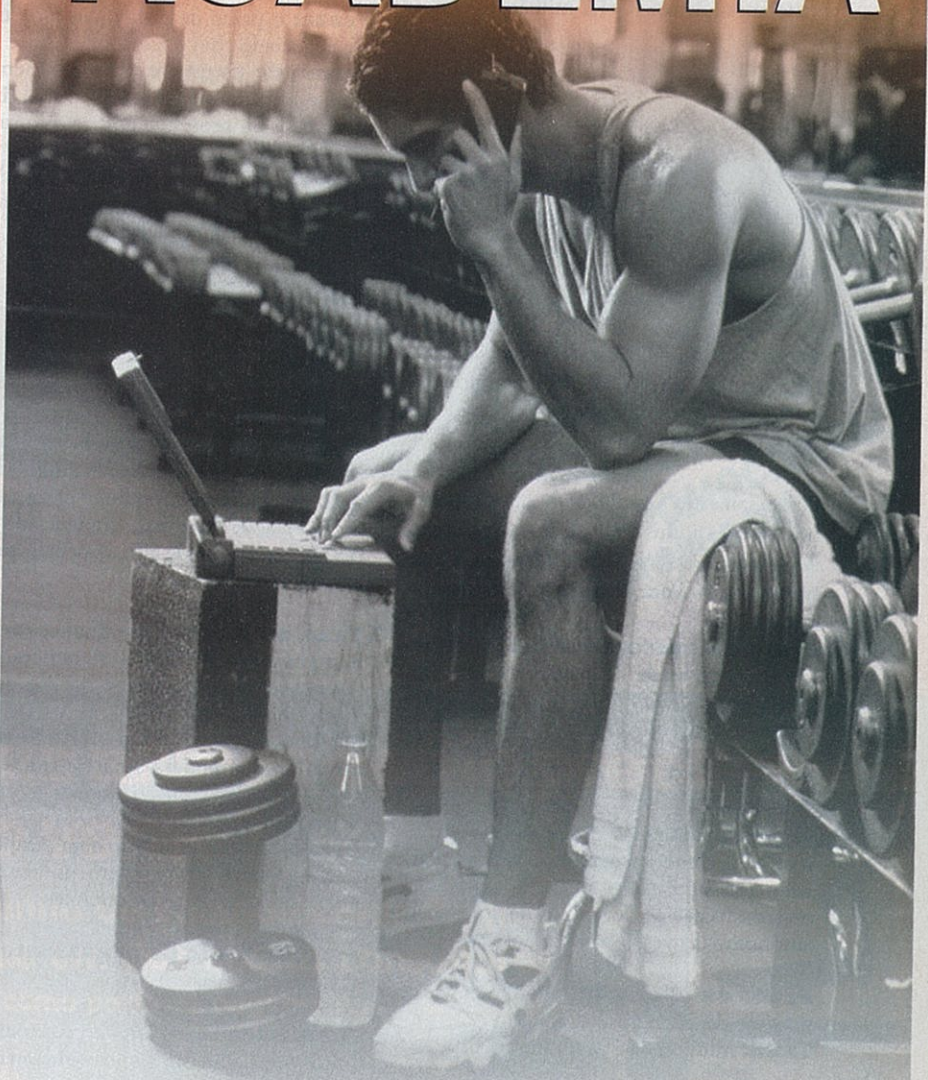
UM WEB SITE DINÂMICO  
E PROFISSIONAL É  
UM INVESTIMENTO  
MUITO ALTO PARA  
AS CONDIÇÕES DA  
SUA ACADEMIA?

O WEB SITE DA SUA  
ACADEMIA NÃO É  
ÚTIL PARA OS SEUS  
CLIENTES?

Desenvolvimento:

**EFCOM**  
Web Fitness

# FINALMENTE A SOLUÇÃO PARA O WEB SITE DA SUA ACADEMIA



# W FIT

**SUA ACADEMIA EM FORMA NA WEB**

Tel/Fax.: (11) 3977-8730 - [info@wfit.com.br](mailto:info@wfit.com.br)

[www.wfit.com.br](http://www.wfit.com.br)

do, mediante abertura de crédito fixo, que visem à melhoria da qualidade dos bens e serviços e o aumento da produtividade e da competitividade das empresas. Para micro e pequenas empresas com faturamento bruto anual de até R\$ 1,2 milhão.

**Valores:** até R\$ 35 mil

**Prazo da operação:** até 36 meses, incluídos até 12 meses de carência

**Taxa de juros:** TR + 1% ao mês

### **Cartão BNDES**

**Valores:** limite de até R\$ 100 mil

**Prazo da operação:** 12, 18, 24 ou 36 meses

**Taxa:** a taxa de juros é definida pelo BNDES. Atualmente, é de 1,39% ao mês

### **BNDES**

Financiamento a projetos de investimento nos setores industrial, de infra-estrutura, de comércio e serviços, de tecnologia e de treinamento. Para pessoas jurídicas sediadas no País.

**Prazo da operação:** definido em função da capacidade de pagamento do empreendimento/empresa

**Taxa:** no mínimo de 7% ao ano + TJLP

### **Finame**

Financiamento a produção e a comercialização de máquinas e equipamentos novos, bem como sistemas industriais. Para empresas públicas e privadas, além das pessoas físicas do segmento de transporte autônomo de carga.

**Prazo da operação:** mínimo de três e máximo de 60 meses

**Taxa:** mínimo de 7% ao ano + TJLP

### **Leasing**

Financiamento a projetos de investimento nos setores industrial, de infra-estrutura, de comércio e serviços, de tecnologia e de treinamento. Para pessoas jurídicas sediadas no País.

**Prazo da operação:** de 24 a 42 meses

**Taxa:** de 2,12% a 3,01% ao mês prefixada

### **Bradesco**

### **Capital de Giro**

Linha de Crédito para atendimento das necessidades de caixa da empresa destina-

da a financiar o ciclo operacional e honrar compromissos como compra de matérias-primas, mercadorias, pagamento a fornecedores, salários e encargos com pessoal, tributos etc.

**Prazo:** o prazo de cada operação deverá ser negociado com o banco.

**Forma de pagamento:** será mensal e igual e incluirá o valor do principal financiado mais os juros, que podem ser prefixados e quitados também mensalmente

**Tarifas:** os valores referentes à TAC e ao IOF são debitados automaticamente em conta corrente no ato da contratação

### **Investimentos**

#### **BNDES Finem**

Financiamentos de valor superior a R\$ 10 milhões para a realização de projetos de implantação, expansão, modernização ou relocalização de empresas, incluída a aquisição de máquinas e equipamentos novos, de fabricação nacional, credenciado pelo BNDES, e capital de giro associado ao projeto de investimentos.

**Taxa de juros:** custo financeiro + remuneração do BNDES + remuneração do Agente, a ser definida na análise de crédito.

**Investimento fixo financiável:** até 50%, que poderá ser acrescido cumulativamente em função das características de cada operação

**Prazo total:** de acordo com a capacidade de pagamento do empreendimento, da empresa ou do grupo econômico

#### **Periodicidade de pagamento**

**Carência:** os juros serão pagos trimestralmente

**Amortização:** os juros e principal serão pagos mensalmente após o vencimento da última parcela de carência

### **Leasing**

Parcela mínima: R\$ 20,00

#### **Entrada:**

Microcomputadores: 30%

Máquinas/Equipamentos: 30%

#### **Prazos e taxas:**

##### **Microcomputadores:**

24,36 e 48 meses – 4,39% ao mês

##### **Máquinas/Equipamentos:**

36 e 48 meses – 4,39% ao mês

#### **Valor da TAC**

2% do valor do contrato

(Mín. R\$200,00/Máx. R\$500,00)

### **Bens financiáveis**

Máquinas, equipamentos e móveis

#### **Equipamentos de informática:**

Computador, no-break, impressora, monitor, multifuncional, notebook, palm top, projetor, scanner e webcam.

### **Descontos de Cheques**

**Prazo para desconto de cheques:** mínimo de sete dias úteis e máximo de 120 dias corridos

**Garantias:** Custódia de cheques. A liquidação da operação ocorre com a compensação e a liquidação dos cheques

**Condições:** negociar com o banco. Os encargos (juros, tarifa e IOF) serão cobrados no ato da operação

### **Descontos de Duplicatas**

**Prazo das duplicatas:** mínimo de 15 dias

**Garantias:** duplicatas (quando se tratar de desconto de duplicatas físicas). A liquidação da operação ocorre com o pagamento dos títulos pelo sacado

**Condições:** negociar com o banco. Os encargos (juros, tarifa e IOF) são cobrados no ato da operação

### **Conta Garantida**

#### **Límites:**

Mínimo: R\$ 1.000,00

#### **Prazo do limite:**

Mínimo 30 dias

Máximo 90 dias

#### **Tarifa de Contratação/Renovação:**

2% sobre o valor do limite

Mínimo: R\$ 40,00

Máximo R\$ 120,00

### **Encargos mensais**

**Juros:** serão cobrados sobre os saldos devedores diários atualizados e debitados em conta corrente, no segundo dia útil de cada mês. O IOF será cobrado sobre o somatório dos saldos devedores diários, ocorridos no mês e debitado em conta-corrente, no segundo dia útil do mês subsequente  
Taxa de juros: prefixada ou pós-fixada com base no CDI

Deseja falar com as fontes consultadas, entre em contato com nossa redação: [atitude.editora@uol.com.br](mailto:atitude.editora@uol.com.br)  
Tel: (011) 3822-2275

# O MELHOR PISO PARA SUA ACADEMIA.

**ESTRADO DE**  
**Vedovati**  
**BORRACHA**

Despachamos para todo o Brasil

## EFICIENTE PARA:

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



**(18) 3902-4789**

[www.vedovati.com.br](http://www.vedovati.com.br)

Presidente Prudente - SP

**APROVEITE PREÇO PROMOCIONAL**  
Solicite uma proposta!

## Será que só os seus alunos estão precisando se preparar para o verão?

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

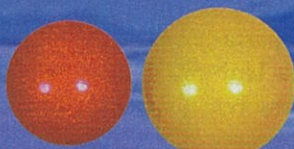
Colchonetes

Tornozeleiras

Kits Pump

Steps

Jumps



Bolas para Alongamento



Mini Trampolim



Leg Press 45°



Barra Guiada



Conheça também nossos acessórios para boxe e piscina

**MUNDO FITNESS**  
Renovando sua Academia

Representante Exclusivo



Show Room

Rua Salvador Padilha Gimenes, 195 - Lj. 02  
Bairro do Limão - São Paulo - 02562-130

Fone/Fax: (11) 3965-2022

[mmf@speedycorp.com.br](mailto:mmf@speedycorp.com.br)

## ALARME NA VOZ

Foto: Divulgação



No dia-a-dia, a grande maioria dos professores se esquece da importância de uma saúde vocal. Porém, é a voz que transmite palavras, mensagens e sentimentos, sendo responsável pelo sucesso nas relações humanas.

A voz é um componente essencial na Comunicação. É dela que o professor precisa para suportar uma demanda vocal, o uso prolongado por várias horas do dia e em vários dias da semana, várias semanas no ano.

Se a voz não estiver bem adaptada à exigência vocal, alguns sinais podem indicar início ou presença de alterações, no que condiz às pregas vocais.



Sinais observáveis:

- Enfraquecimento ou perda de voz no final do período diário de aula;
- Voz mais rouca na sexta-feira e de boa qualidade após o descanso no fim de semana;
- Quebras na voz, durante as explicações corriqueiras;
- Voz rouca por vários dias;
- Diminuição na flexibilidade vocal (dificuldade em modular a voz);
- Diminuição do volume da voz, gerando esforço para conseguir falar um pouco mais alto ou gritar;
- Voz mais grave (grossa) do que no início da profissão.

Essas alterações podem ou não estar acompanhadas de pigarro constante, tosse seca persistente, sensação de corpo estranho na garganta, secura na garganta, dor ou desconforto na área do pescoço, ou sensação de cansaço ao falar. É recomendável procurar ajuda de um **FO-NOAUDIÓLOGO** e do otorrinolaringologista para avaliação de voz.. Segundo uma pesquisa do Departamento de Saúde Coletiva, da Universidade de Brasília, os professores têm 14,8 vezes mais chances de serem acometidos por problemas vocais do que trabalhadores em saúde; três vezes mais que bancários e uma vez e meio mais que profissionais de rádio e TV.

O professor precisa de uma boa plasticidade vocal, que pode ser adquirida por meio de um trabalho bem orientado.

Algumas recomendações para pro-

fessores:

- Tomar muito líquido com frequência em temperatura natural;
- Evitar falar alto ou gritar;
- Evitar locais com poeira;
- Fazer relaxamento antes de iniciar o trabalho, voltado para o pescoço e cabeça;
- Bocejar;
- Mastigar bem os alimentos;
- Evitar alimentos como chocolate, refrigerantes, derivados do leite, como iogurte e queijo;
- Evitar fumo e bebida alcoólica;
- Evitar alimentos que causam azia ou má digestão;
- Não realizar exercícios físicos ao mesmo tempo em que os explica oralmente;
- Controlar o ruído de fundo enquanto estiver falando.

É fundamental saber usar a voz para favorecer a busca de uma fala equilibrada, com menos desgaste vocal e estresse corporal. Cuide-se!

Referências Bibliográficas:

-BEHLAU, M:DRAGONE, M.L.; NAGANO, L: A voz que ensina. Rio de Janeiro, Editora Revinter, 2004.

Foto internet – [www.hcnet.usp.br](http://www.hcnet.usp.br)

Marisa Mizrahi Farber  
Tel-36648785 -36677150  
E-mail - [farber@uol.com.br](mailto:farber@uol.com.br)

**Em tempos de alta competitividade,  
seja diferente, invista na nossa tecnologia!**

### **ACESSO**

Catracas, Teclados e  
Kits de impressão digital.

### **FITSYS A**

Cadastros, recebimentos,  
processos e relatório de  
caixa.

### **FITSYS PRO**

Um completo sistema de gestão

### **AGENDA PLUS**

Múltiplas Agendas integradas em rede.



### **MAX**

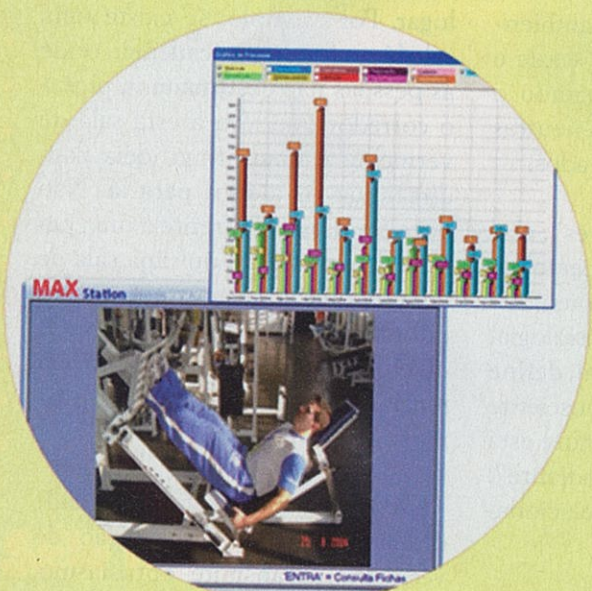
Automatização e gestão da musculação

### **MAX STATION**

Estação de trabalho para os alunos  
com teclado numérico, monitor e  
impressora.

### **CONTROL**

Gerenciamento de aulas e confecção da  
folha de pagamento..



## **LANÇAMENTO**

### **Fitsys To Go**

Leve o financeiro da sua  
academia no bolso e continue  
produtivo em qualquer lugar.



**i-Fitness**  
S . I . S . T . E . M . A . S

Rio—(21) 2570-2000  
comercial-rj@ifitness.com.br  
SP—(11) 3165-6205  
comercial-sp@ifitness.com.br

**www.ifitness.com.br**

# CORES NA ACADEMIA DE GINÁSTICA

Foto: Divulgação



A cor dos ambientes influencia nossa percepção de espaço, humor e reações. Por isso, o uso das cores é um aliado muito forte em qualquer projeto, especialmente em academias de ginástica.

Devemos ter em mente qual sensação queremos que o visitante e o aluno tenham em cada ambiente, e aplicar as cores em conjunto com os diversos materiais de acabamento, para chegar ao resultado desejado.

As cores podem ser divididas em cores primárias (vermelho, amarelo e azul), secundárias (combinação de duas cores primárias), e cores terciárias (proporção entre primárias e secundárias). Em cores, o branco é a mistura de todas as cores; e, o preto, sua ausência. Se usamos cores primárias na pintura, o ambiente fica atrativo para

o cliente mais popular, e, se usamos cores terciárias, com várias misturas, o ambiente tende a seduzir um público mais sofisticado.

Outra divisão, elaborada pelo psicólogo alemão Wundt, é a de cores quentes e frias. As cores quentes são estimulantes e dinâmicas; lembram alegria e movimento. Já, as frias são calmantes e tranquilizantes; sugerem suavidade e estática. Enquanto as cores quentes, como, por exemplo, o vermelho e o laranja, aproximam-se visualmente do observador, tornando o ambiente menor, as frias, como o verde e o azul, distanciam-se, tornando o ambiente maior. As cores neutras são o branco, preto e derivados.

A “Teoria das Cores”, elaborada por físicos no aspecto da irradiação de luz e complementada por estudiosos de neurofisiologia, no aspecto comportamental, define cor como “a sensação consciente de um observador, cuja retina está estimulada por energia radiante”. Algumas sensações são relacionadas às cores:

• **Amarelo:** lembra luz, ação e poder. Quando a pessoa fica sob influência desta cor, tem uma sensação de inteligência e prosperidade. É alegre, porque lembra o sol, ajudando a trazer bom humor. É uma cor que deve ser usada com moderação, em detalhes, ou em uma parede, como um “Bom Dia”, na entrada da academia, por exem-

plo. Deve-se evitar seu uso em superfícies muito grandes, pois é muito luminosa e pode incomodar.

• **Vermelho:** é a cor da vitalidade, da energia e da paixão. Chega a aumentar a pressão arterial de quem se submete a ela. Deve ser usada com moderação, sempre em pouca extensão ou lugares de passagem, como corredores e paredes laterais de escada. Como é muito estimulante, é uma boa cor para ser usada como indicador de caminho, conduzindo o usuário a um lugar. Por exemplo: se existe uma sala lá no fundo da academia, onde as pessoas não costumam ir, pintar o corredor que leva a esta sala de vermelho é uma ótima idéia para direcionar os alunos para lá. Não deve ser usada em frente a uma parede de ergometria ou uma sala de bike indoor, atividades que exijam esforço cardiovascular elevado. Os objetos pintados de vermelho parecem mais perto do que estão na realidade.

• **Laranja:** tem a luminosidade do amarelo com a excitação do vermelho. Transmite entusiasmo. Pode ser usada em ambientes como musculação e salas de ginástica para sinalizar movimento, mas, da mesma forma que o vermelho, nunca em uma parede para a qual o aluno fique olhando por muito tempo.

• **Azul:** é a luz fria que mais chega perto da neutralidade, por isso é





# Fórmula

Plástica

**BIOPLASTIA**

**Cirurgia  
Plástica em  
até 18 vezes**

Na Fórmula Plástica estamos sempre prontos a atendê-lo e mostrar-lhe os melhores resultados. Temos parcerias com os melhores cirurgiões plásticos, membros da Sociedade Brasileira de Cirurgia Plástica.

- Mamoplastia
- Prótese Silicône
- Plástica Facial
- Plástica de Orelha
- Lipoaspiração
- Lipoescultura
- Cirurgia de Abdome
- Cirurgia Bariátrica (redução de estômago)
- Aumento de Glúteo
- Tratamento de Estria
- Tratamento de Celulite
- Pálpebra
- Botox
- Rejuvenescimento Facial
- Fio Russo
- Cirurgia Íntima
- Correção de Mamas Masculinas
- Depilação a Laser

## **SEM CARÊNCIA**

*Custos acessíveis e planos de pagamento facilitados em até 18 vezes fixas, incluindo prótese de mama e consultas pós-operatórias quantas forem necessárias.*

• Avenida Paulista, 352 - conj. 76 - Paraíso - SP - Tel.: **11 3262-3400** (próx. metrô Brigadeiro)

• Rua Mediterrâneo, 290 - sl. 76 - S. Bernardo do Campo - SP - Tel.: **11 4121-9400**

• Rua José Maurício, 241 - conj 83 - Guarúlhos - SP - Tel.: **11 6409-7599**

[www.formulaplastica.com.br](http://www.formulaplastica.com.br)



largamente utilizada. Pode ser usada em superfícies amplas. Se usada sozinha em um ambiente, pode entristecê-lo, portanto deve sempre ser combinada com cores alegres. Passa a sensação de harmonia e simboliza a fidelidade. No tom violeta, simboliza a sabedoria e a energia positiva, sendo uma ótima sugestão para área de vendas.

• **Verde:** é a cor do equilíbrio. Tem o poder de acalmar e estabilizar as emoções. Não pode ser usada em um ambiente que deve induzir ao movimento, especialmente nos tons mais claros, pois provoca sonolência.

• **Branca:** é a cor da paz. É associada também à distinção, leveza e prestígio. Um ambiente "clean" é necessariamente branco, mas cuidado na academia: excesso de branco pode tornar o ambiente sem graça, a menos que se usem muitos materiais nobres juntos, como aço inox, vidros e madeira. Como o branco reflete quase que a totalidade da luz que incide nele, amplia o ambiente.

• **Preto:** é a cor que menos reflete a luz, diminuindo visualmente o ambiente onde está aplicado. Porém é uma cor que indica distinção, então, alguns toques de preto, em detalhes ou objetos, pode ser usado em ambientes que precisam parecer mais sóbrios.

Além da cor, precisamos pensar nas suas outras características. Uma delas é a tonalidade, que vem das cores que estão misturadas. Por exemplo: existe o verde claro, que é suave e calmante; e o verde limão, que já possui mais amarelo na composição e, assim, perde sua suavidade.

Em arquitetura comercial,

ambientes pintados de várias cores podem confundir o observador. Um padrão interessante para academias é usar um tom neutro (como branco, cinza ou creme), escolher uma cor fria para algumas paredes, e colocar alegria com um tom quente em detalhes ou paredes que não sejam vistas por um longo período. Lembre-se que a cor muda de acordo com a iluminação e, também, pelas outras cores que estão a seu lado, portanto ela não pode ser escolhida ao acaso, mas, sim, pensada globalmente, junto aos pisos, iluminação, cor dos equipamentos e demais interferências.

Dependendo do padrão que se quer estabelecer para a academia, pode-se usar a combinação de cores de forma monocromática, tom sobre tom da mesma cor, que passa a sensação de sobriedade e sofisticação, ou trabalhar com contraste, usando um tom neutro como base, uma cor fria em várias paredes, e uma cor quente, contrastante em alguns detalhes. Neste caso, a sensação tende a ser de maior alegria.

A cor deve ser usada, também, para destacar ou esconder objetos. Uma parede com muitas interferências visuais, como conduletes, canos e quadros de luz, fica mais organizada visualmente se tudo for pintado da mesma cor, inclusive os detalhes indesejáveis. Por outro lado, se existe um objeto que deve ser destacado, como o relógio preto da foto ao lado, usa-se, por exemplo, amarelo forte, o que dá a ele mais importância pelo contraste.

O importante é lembrar é que cor na pintura e em objetos de decoração é a maneira mais rápida e econômica de mudar o aspecto de sua academia. ●

## FOTOS:

### ANTES DA PINTURA



### DEPOIS DA PINTURA



Patrícia Totaro é proprietária da empresa de arquitetura que leva seu nome e especialista em projetos arquitetônicos, voltados ao setor de fitness.  
patricia@patriciatotaro.com.br  
www.patriciatotaro.com.br TEL:(11) 3034 5545

CRIE SUA FORMA, FAÇA SEU RITMO

Criamos e desenvolvemos tudo em  
**FITNESS e MODA PRAIA**



LokaMaluka

beachwear & fitness  
beachwear & fitness

Distribuímos para todo Brasil e exterior

www.lokamaluka.com.br  
lokamaluka@lokamaluka.com.br



**FIEP 2006**

www.congressofiep.com

# 21º Congresso Internacional de Educação Física e Congresso de Fisioterapia do Mercosul

Tema: A EDUCAÇÃO FÍSICA E O ESPORTE NO FUTURO

III Congresso Brasileiro Científico da FIEP  
VI Fórum de Ed. Física dos Países do Mercosul  
II Seminário de Legislação Desportiva  
Seminário de Esportes de Aventura

Foz do Iguaçu - PR - Brasil  
14 a 18 de Janeiro de 2006

#### Informações:

Prof. ALMIR A. GRUHN - Coordenador Geral  
Delegado Geral da FIEP no Brasil

Caixa Postal, 837 - CEP 85857-970 - FOZ DO IGUAÇU/PR - Brasil  
Telefax: (0xx45) 3525-1272 / 3574-1949 - Celular: (045) 9975-1208

E-mail: [fiep.brasil@uol.com.br](mailto:fiep.brasil@uol.com.br)

Site: [www.congressofiep.com](http://www.congressofiep.com)

#### Envio de TRABALHOS CIENTÍFICOS

Artigos completos, Posteres e Temas livre orais

**Até 15 de outubro de 2005**

Informações: [www.congressofiep.com](http://www.congressofiep.com)

Casa da  
Educação Física  
FIEP



Apoio:

**OUTFITMIXX**  
especialização técnica e acessibilidade para o usuário  
profissional - resistência - condimento

# SOM NAS ACADEMIAS

Foto: Divulgação



**S**aber se comunicar é muito importante. A comunicação é um dos elementos mais importantes para o seu crescimento pessoal e profissional, ainda mais em um mundo em que recebemos, diariamente, centenas de informações diferentes.

Porém, comunicar-se bem é uma tarefa para poucos. Isso porque a maior parte das pessoas não está acostumada a utilizar a comunicação da maneira correta, de forma direta e objetiva.

O grande problema das pessoas é que a comunicação normalmente é repetitiva, sem direcionamento, sem objetivo claro e, em alguns casos, até o foco principal do assunto se perde no meio da conversa.

Isso quando falamos em comunicação verbal. Quando par-

timos para a comunicação escrita, alguns outros problemas tornam-se ainda mais aparentes: ortografia, concordâncias e, se o texto for manuscrito, a qualidade da grafia.

Você já parou para pensar como anda sua comunicação? Será que você passa para as pessoas tudo aquilo que realmente quer passar? Faça um teste simples: anote algumas idéias (duas ou três) em um papel e desenvolva um discurso. Em seguida, peça para seu interlocutor resumir quais eram as idéias centrais da sua comunicação. Compare com o que você escreveu e verifique se a pessoa conseguiu captar a essência do conteúdo. Treine bastante, fale, escreva, e saiba que, se você se comunicar melhor, terá mais chances de realizar grandes negócios, afinal, antes de comprar o seu produto, o cliente compra "você"!

Estenda esses conceitos para seus funcionários, e, principalmente, para o setor de atendimento da sua academia, afinal, é ali que as pessoas ficam sabendo (ou pelo menos deveriam ficar sabendo) de tudo o que você tem de bom e quais são os diferenciais do seu negócio. Comunicando-se bem com seus funcionários, eles levarão isso adiante para seus clientes.

Outra dica importante: estimule a comunicação entre os diversos departamentos da sua academia: atendimento com financeiro, financeiro com professores, professores com coordenação, e to-

das as outras dezenas de combinações possíveis. Desta forma, você estará criando uma rede, pela qual passam as principais informações que interessam a todos os departamentos, e terá também uma maior facilidade de administrar o controle da qualidade no atendimento final. Estimular o processo de comunicação irá fazer com que muitas informações importantes cheguem até você, inclusive a percepção que o seu aluno tem da sua academia.

A comunicação com o seu cliente, fator importante para a fidelização, também pode ser feita através de banners, cartazes e sistemas de sonorização, como as rádios que a Impacto produz. Assim, você mostra aos seu alunos quais as principais vantagens no fato de ele ter escolhido a sua academia. E isso faz parte da sua comunicação. Imagine quantos alunos entraram na academia, viram as vantagens e depois esqueceram delas. Às vezes, gastamos muito tempo e recurso para dar um ótimo atendimento e criar diferenciais, mas esquecemos de mostrar isso ao cliente. Está na hora de mudar isso...

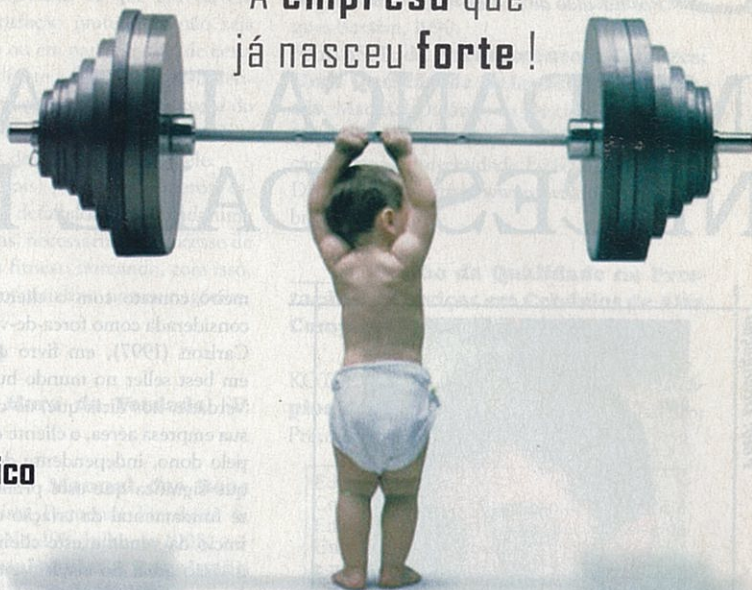
E, para finalizar, tenha sempre em mente: o grande responsável pela comunicação é você! Estimule a comunicação! As pessoas vão querer saber muito mais sobre você e a sua academia! ●

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

# MuscleX

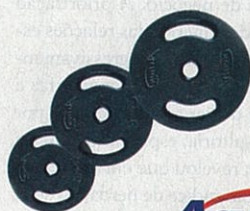
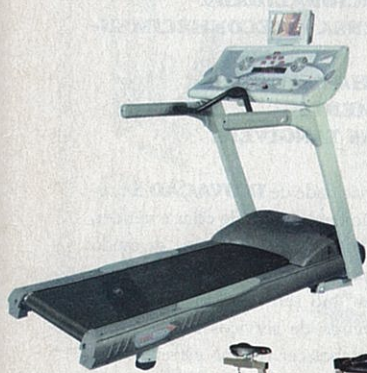
maX  
Equipment Fitness

A empresa que  
já nasceu forte!



A Musclemax é uma empresa **Totalmente** voltada para o setor **Fitness**, em especial **compra e venda de equipamentos novos e usados, acessórios, suporte técnico preventivo e corretivo e assessoria em academias.**

Buscando sempre oferecer sempre o melhor para seus clientes, a Musclemax tem orgulho em apresentar alguns de seus Principais Parceiros.



**ACTION**  
Gym

O melhor Custo x Benefício em Anilhas, Halteres e Dumbell Vulcanizados, Barras Revestidas e Acessórios.



**TOTAL**  
HEALTH  
Tecnologia e Desempenho em Equipamentos de Alta Performance.



**PRATIKA**  
SPORT

Toda Linha de Acessórios para sua Academia e sua Piscina.



**NYX**  
FITNESS  
By Maurício Riguello

O melhor Custo x Benefício em Equipamentos de Condicionamento Físico.



(21) 2446-5570 / 2446-5660

EST. RODRIGUES CALDAS, 1611 - TAQUARA - RIO DE JANEIRO

MUSCLEMAX@OI.COM.BR

# MUDANÇA DE ATITUDE UMA NECESSIDADE ESTRATÉGICA

Foto: Divulgação



A quantidade de material disponível sobre vendas é tão grande quanto o nível de desinformação e receitas mágicas que prometem levar ao sucesso. Sem qualquer dúvida, ela é motor dos negócios no mundo de hoje, e tudo que se pensa e faz nas empresas, hoje, deve ser orientado sob essa direção. Mas, afinal, o que há de novo a esse respeito em relação a serviços? E os negócios em fitness? Estão alinhados com as tendências contemporâneas das vendas de serviços? Recentemente, numa conversa informal com alguns empresários desse segmento, perguntei-lhes sobre o número de pessoas que compunha seu staff de vendas. Após espantar-se com a pergunta, um deles respondeu-me que, no seu caso, era composto por 4 pessoas, duas em cada turno de trabalho, que posicionavam-se imediatamente após a recepção de sua empresa, e para a qual os clientes-potenciais eram encaminhados, caso demonstrassem interesse nos serviços oferecidos. Em seguida, ao ser perguntado sobre a diferença entre as funções de recepcionista e vendedor, disse-me que, além do salário diferenciado, estas últimas eram treinadas “em vendas” e, as outras, “em atendimento”. Perguntaria eu a você, empresário fitness: o processo de venda não começa quando alguém chega à sua empresa buscando informações sobre os produtos e serviços que você vende? Então, como a recepcionista, pri-

meiro contato com o cliente-potencial, não é considerada como força-de-vendas?

Carlzon (1997), em livro que transformou-se em best seller no mundo business, *A Hora da Verdade*, nos dizia que, ao chegar ao balcão de sua empresa aérea, o cliente está sendo atendido pelo dono, independente de quem lá esteja, o que significa que este primeiro contato é parte fundamental da criação de percepções e do início da venda a este cliente. Tal fato explica a visão atual no cenário empresarial de que a forma de vender é, aos olhos dos clientes, mais importante e geradora de significado, do que aquilo que está sendo vendido. Migramos assim para a valorização do aspecto intangível da venda de produtos e serviços.

Esta mudança talvez explique a dificuldade crescente no fechamento das vendas enfrentado por empresas e profissionais em diferentes segmentos de negócio. A priorização das mercadorias, em detrimento das relações estabelecidas na venda, tem sido, progressivamente, mais valorizada por quem efetivamente faz a escolha pela compra: o cliente. Estudo feito por uma empresa de consultoria, especializada nesta área, a CSO Insights, revelou que em diferentes partes do mundo há um índice de perda, ou seja, não fechamento das vendas, da ordem de 43%, e que, para as que obtiveram resultados positivos nessas vendas, foi necessário trabalhar mais do que nos anos anteriores, incluindo aí ligações telefônicas, visitas e oferta de diferenciais. Estes dados, além de demonstrarem a necessidade de estratégias criadoras de percepções diferentes nos clientes-potenciais, demonstram, ainda, uma demanda por qualificação profissional diferenciada dos vendedores, o que é confirmado por Calvin (2005), vice-presidente do Gartner Group, uma empresa especializada em consultoria e assessoria em tecnologia da informação. Segundo ele, vendas mais elaboradas e com altos níveis de sofisticação demandam qualificação que vai além da simples entrega do que foi pedido: abrange a capacidade de compreender as necessidades, interesses e desejos dos clientes, deixando neles uma impressão que o traga de volta quando outras surgirem.

Mas, e no segmento Fitness, como estamos? Há sinais de ênfase no processo de vendas, na qualificação das pessoas e, sobretudo, na implantação de uma política de vendas, orientada aos resultados do negócio? O que precisa fazer uma equipe de vendas para que as taxas de conversão sejam compatíveis com as expectativas dos

gestores, garantindo, com isso, crescimento e prosperidade do negócio?

Assim, como forma de oferecer orientações que consideramos essenciais à melhoria nas vendas de serviços que entregam-se aos seus clientes, e nos moldes dos 14 (quatorze) pontos propostos por Deming (2003), em relação à qualidade em serviços, apresentamos, a seguir, 10 (dez) características que devem estar presentes no processo de vendas de nossas empresas, de modo a transformá-las em um negócio que seja sinônimo de sucesso. Mais adiante, descrevemos cada uma delas com maior detalhamento. São elas:

- a) **INOVAÇÃO**
- b) **IDENTIDADE**
- c) **ÉTICA**
- d) **CONVENIÊNCIA**
- e) **VISÃO PANORÂMICA DO NEGÓCIO**
- f) **MULTIFUNCIONALIDADE**
- g) **RECOMPENSA e RECONHECIMENTO**
- h) **ACONSELHAMENTO**
- i) **CONHECIMENTO**
- j) **GARANTIAS TANGÍVEIS.**

A capacidade de **INOVAÇÃO** representa a disposição da empresa de criar e vender, continuamente, serviços diferenciados, de modo a ser percebida pelos clientes como um “encantador sistemático” no seu negócio. A **IDENTIDADE** na venda de serviços representa a capacidade de estabelecer relação estreita, com características específicas de cada cliente; sendo assim a materialização do “feito para você” tão comum nos produtos sob medida. A **ÉTICA** nas vendas representa a capacidade de transmitir aos clientes confiabilidade e retidão nos serviços vendidos, de modo a ser percebido como “politicamente correto”. A **CONVENIÊNCIA** representa a capacidade de venda dos serviços. Precisa estar disponível na forma certa, no lugar certo e para as pessoas certas, implicando uma percepção de adequação ao uso, princípio básico da qualidade. A **VISÃO PANORÂMICA DO NEGÓCIO** pode ser traduzida por uma necessidade de todo vendedor de conhecer diferentes aspectos, relacionados ao serviço que vende a seus clientes, de modo a evitar a temível expressão “essa parte já não é comigo...” que, infelizmente, ainda obrigamos muito nossa clientela a ouvir. A **MULTIFUNCIONALIDADE** nas vendas pode ser traduzida pela necessidade de todo e qualquer colaborador perceber-se como

um vendedor dos serviços que sua empresa entrega aos clientes, o que substitui a "departamentalização da venda". A **RECOMPENSA e RECONHECIMENTO** são iniciativas que devem estar presentes nas vendas de serviços fitness, embora se deva cuidar para que não sejam o resultado gerado pela "primeira entrega", mas, sim, pela "sucessão de entregas" com qualidade. O **ACONSELHAMENTO** é, talvez, uma das características mais marcantes nas vendas de intangíveis, exatamente pelo fato de que dá aos clientes a possibilidade de comprar mais do que isso, mas também conceitos e percepções gerados a partir de um assessoramento prestado pelos vendedores, então vistos como "consultores". O **CONHECIMENTO**, que corresponde exatamente ao "capital intelectual agregado" ao serviço, precisa ser perceptível em todo o processo de venda, de modo a criar diferenciais a seu favor na mente desse cliente. Por último, mas não menos importante, uma venda precisa dar ao seu cliente um conjunto de **GA-**

**RANTIAS TANGÍVEIS** de que não haverá perdas, caso a satisfação pretendida não seja alcançada, no todo ou em parte, o que, de certa forma, induz este cliente a fazer um investimento em conhecer algo que ainda não faz parte do seu dia-a-dia, funcionando, assim, como "Test Drive" daquilo que desejamos vender a ele.

Nos 2 (dois) próximos números, estaremos discutindo, detalhadamente, cada uma destas características, necessárias ao processo de vendas em serviços fitness, buscando, com isso, profissionalizar e potencializar nossos negócios.

#### REFERÊNCIAS:

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

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

DEMING, W. E. **Qualidade: A Revolução**

**da Administração**. Rio de Janeiro: Marques Saraiva, 1990.

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

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

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

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](mailto:edvaldo.farias@uol.com.br)



## EMPRESA Nº 1 EM REFORMAS DE APARELHOS DE MUSCULAÇÃO COM MAIS DE 120 ACADEMIAS REFORMADAS

Completa linha de acessórios e aparelhos novos

Exemplos de Aparelhos Reformados: Antes e Depois



Kit Completo de Tatamis

Material completo para boxe

Step Modular

Show room: R. Profº Antonio de Paula Santos, 157 05140-120 Pirituba São Paulo SP [www.outfitmixx.com.br](http://www.outfitmixx.com.br) [outfitmixx@ig.com.br](mailto:outfitmixx@ig.com.br) Tel. (11) 3906-0860 Cel. (11) 9712-1060



Cuidando dos seus Equipamentos

#### Exclusiva Linha de Produtos:

**Silicone Líquido:** 1 Litro = R\$ 27,50  
600ml = R\$ 18,00  
300ml = R\$ 9,00

**Silicone Spray:** 400ml = R\$ 10,00

## Manutenção Preventiva

Revitalização, ajustes, lubrificação e orientação

Conheça nossas Planos Mensais

## Assistência Técnica

Equipe Técnica especializada em esteiras, spinnings, elípticos, bicicletas ergométricas e máquinas em geral.

#### Especializada em:

○ Movement, Embreex, Bio Walk, Total Health, Carrera, Laps, Union, Athletic Way, Gensan, Yozda, Metal e outras.

#### Autorizada:



Telefone: (11) 3965-2022  
[agility@mmf.speedycorp.com.br](mailto:agility@mmf.speedycorp.com.br)

# ESTABILIZAÇÃO SEGMENTAR TERAPÊUTICA

**P**or muito tempo, fisioterapeutas têm usado exercícios com a finalidade de minimizar e tratar dores cervicais e lombares. Apenas recentemente, entretanto, têm havido sólidas pesquisas que têm nos ajudado a melhor compreender essa terapêutica. Pesquisadores australianos (Richardson, Jull, Hodges, Hides, O'Sullivan) e europeus têm feito estudos avançados que mostram que certos músculos precisam ser ativados e fortalecidos, antes que qualquer exercício seja feito. Estes músculos, os espinhais estabilizadores intrínsecos, se estiverem funcionando normalmente, protegem a coluna e dão a esta sua função ótima.

A figura 1 ajuda a entender o papel desses músculos. A presença dos músculos globais, que atravessam vários segmentos, ajuda a manter a orientação geral da coluna (e a movimentá-la, naturalmente), mas a estabilidade só se dá de forma eficaz com a presença de pequenos músculos que unem segmento por segmento. A falha de um desses elos implica numa instabilidade. Pesquisas recentes têm mostra-

do que esses músculos param de funcionar com lesões da coluna, geralmente do mesmo lado da lesão.

FIGURA 1

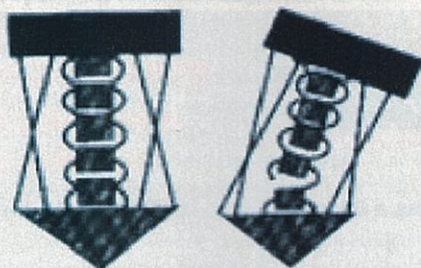


Fig. 1. Os músculos globais, que funcionam neste modelo como cordas, mantêm a orientação geral da coluna e a movimentam, enquanto os músculos estabilizadores prendem-se em cada segmento (à esquerda). Na falha de um desses músculos, ocorre a "quebra" do segmento e surge a instabilidade espinhal (à direita).

Os músculos intrínsecos estabilizadores da coluna cervical são o longo do pescoço e o longo da cabeça. Na coluna lombar e pelve são o multifídus e o transverso do abdômen. Pesquisas realizadas na Austrália mostraram que pacientes com dor lombar, ainda que tenham passado por várias terapias, têm uma coisa em comum: os multifídus e transversos do abdômen funcionam pouco. Eles também têm

excesso de atividade dos músculos globais, como eretor da espinha e abdominais superficiais. No passado, os programas de exercícios enfocavam os músculos globais mobilizadores, como os exercícios abdominais ou de extensão da coluna. Sem os estabilizadores funcionando corretamente, esses exercícios não apenas são inúteis, como podem ser lesivos, já que, normalmente, comprimem excessivamente as articulações.

As pesquisas atuais apontam que é necessário ativar os estabilizadores primeiro. Isso se dá através de exercícios sutis, precisos e específicos. Felizmente, sabemos que estes exercícios não precisam ser realizados para sempre. Depois de terem sido feitos corretamente, por cerca de 4 a 6 semanas, a ativação dos músculos estabilizadores se torna automática.

Já se foi verificado, experimentalmente, que após um programa de exercícios para a ativação controlada dos estabilizadores, não apenas estes passam a funcionar adequadamente e impedir um processo lesivo da coluna, como também a reincidência das disfunções espinhais é redu-



zida drasticamente (figura 2).

FIGURA 2



Figura 2. Ativação correta do transverso do abdômen (responsável pela estabilização lombar) na posição de gato. Muitas outras posições são usadas como progressão do exercício.

A avaliação dos estabilizadores se dá por medidas diretas de visualização, como pelo uso do ultra-som ecográfico, ou por medidas indiretas ao alcance de qualquer fisioterapeuta, como a palpação dos músculos e a observação de ações específicas que exigem a ativação dos estabilizadores da coluna (figuras 3 e 4).

Figura 3. Palpação da contração do transverso do abdômen.

Figura 4. Um controle lombopélvico deve ser mantido durante perturbações provocadas com movimentos dos membros inferiores. A alteração da pressão medida com um PBU (Unidade de Biofeedback de Pressão), ou com um esfigmomanômetro, dá uma medida da performance.

#### Referências

Comerford MJ, Mottram SL. Movement and stability dysfunction - contemporary developments. *Man Ther* 6(1): 15-26 2001.

Hides J, Richardson C, Jull G. Use of real-time ultrasound imaging for feedback in rehabilitation. *Man Ther* 3(3): 125-131 1998.

Hides J, Richardson C, Jull G. Multifidus muscle recovery is not automatic following resolution of acute first episode low back pain. *Spine* 21: 2763-2769 1996.

Hides J, Stokes MJ, Saide M, Jull G, Cooper D. Evidence of lumbar multifidus muscle wasting ipsilateral to symptoms in patients with acute/subacute low back pain. *Spine* 19(2): 165-172 1994.

Hodges PW. Is there a role for transversus abdominis in lumbopelvic stability? *Man Ther* 4(2): 74-86 1999.

O'Sullivan P et al. Evaluation of specific stabilizing exercise in the treatment of chronic low back pain with radiologic diagnosis of spondylolysis or spondylolisthesis. *Spine* 12:777-782 1997.

Richardson C, Jull G, Hodges P, Hides J. Therapeutic exercise for spinal segmental stabilization in low back pain. Churchill Livingstone 1999. ●

PHYSIO PILATES  
Tel: 55 71 32618000  
www.physiopilates.com.br

FIGURA 3

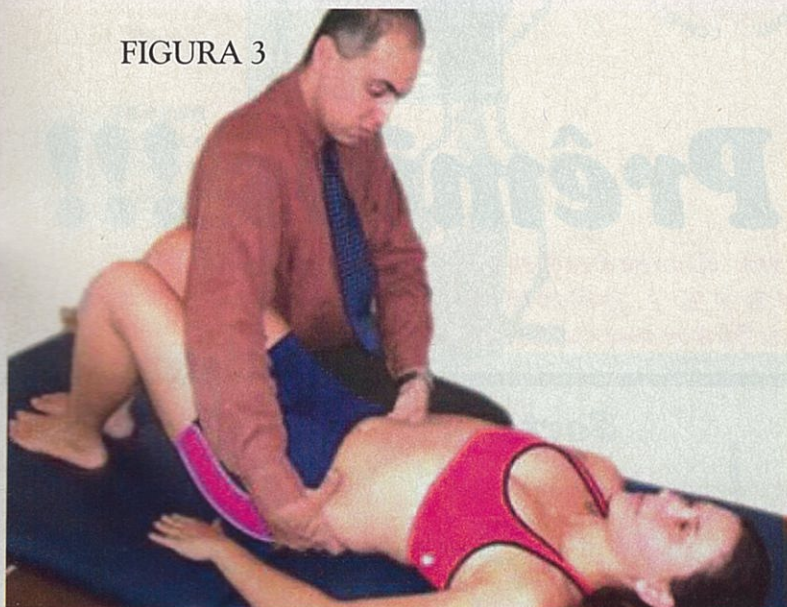
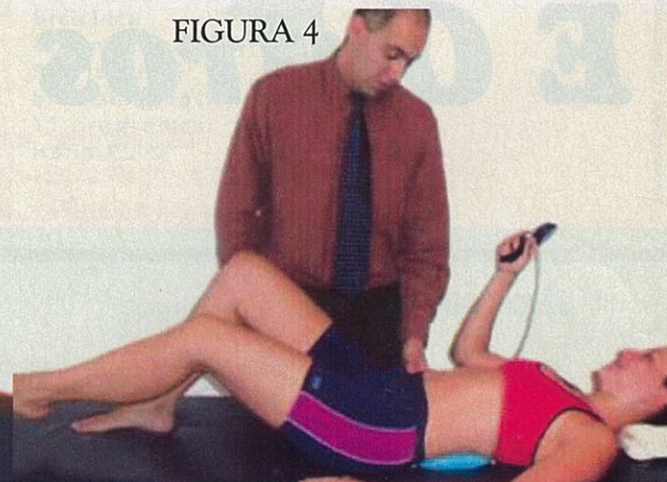


FIGURA 4



# “ Show de Prêmios ”

REVISTA

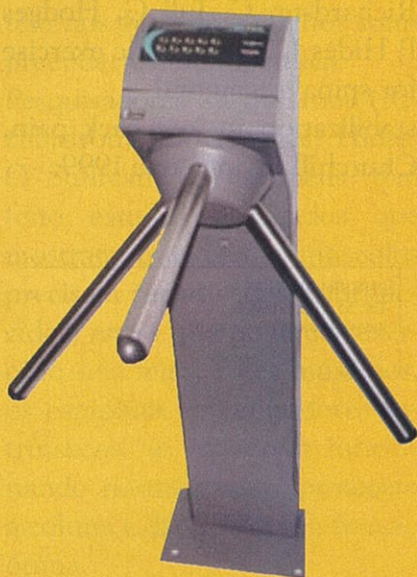
# EMPRESÁRIO

# Fitness

Sorteio  
12/Dez

## Seja um Assinante e Concorra:

Catraca



Programa  
de  
Gerenciamento



Controle  
de  
Acesso



Avaliação  
Física



## E Outros Prêmios !!!

Entre em Contato:

(011) 3822-2275 / 3828-0473

Email: [atitude.editora@uol.com.br](mailto:atitude.editora@uol.com.br)

Apoio:



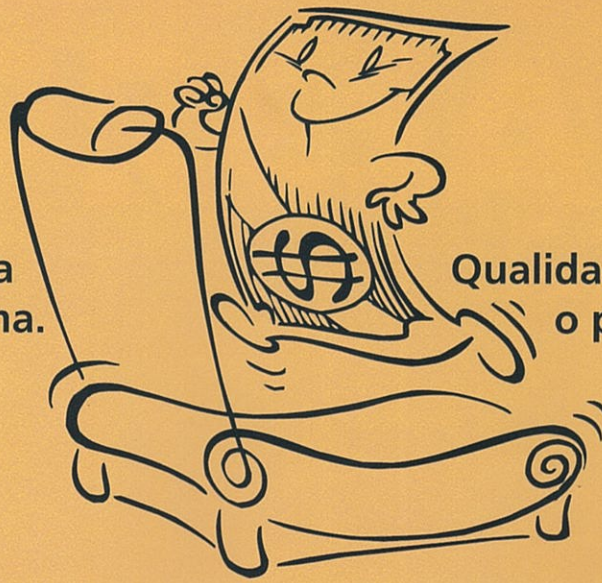
Fitness School

Sorteio:

Provider  
Solutions

Tecnologia para  
manter a forma.

Qualidade para manter  
o pique nos negócios.



**PH1000**  
Bicicleta  
Ergométrica  
Profissional  
Eletromagnética  
11 programas  
Hand Pulse



**TR2100**  
Esteira  
Elétrica  
Profissional  
Programas  
de treinamento  
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.



# Nova esteira Movement LX 150

Compacta até no preço.

9movement



## A melhor relação custo-benefício do mercado para pequenos ambientes.

Dura muito • É resistente • Tem alto valor como usada • Atende a todas as suas necessidades: chave de segurança  
botão de emergência • sensor de frequência cardíaca (lóbulo de orelha) • velocidade: 1 a 12 km/h • capacidade de utilização: 120 kg

Grande São Paulo: (11) 4166-4240 • Outras localidades: 0800-772 40 80  
[www.movementtechnology.com.br](http://www.movementtechnology.com.br)

 **Movement**  
TECHNOLOGY