

REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness & Health

Ano V - nº 24 - 2006



Equipamento
Rodrigo Gonçalves
Equipamento
ergoespirométrico

Comportamento
Sâmia Hallage
A psicologia
do esporte

POLÍTICA DE RH EM EMPRESAS FITNESS

Verão
Andréa Vidal
Fitness, esportes,
meditação e
bem-estar: tudo isso
a bordo dos navios
da Island Cruises

Um dos principais
fatores que garantem
o crescimento de sua
empresa se chama:
fator humano



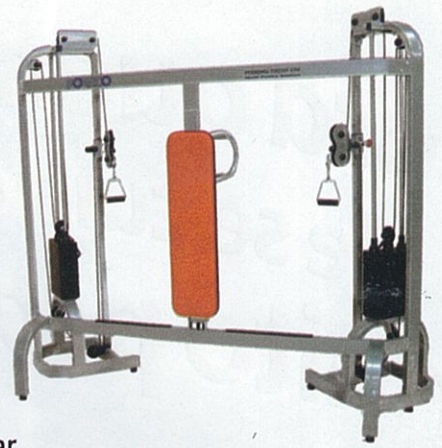
Negócios Saudáveis

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

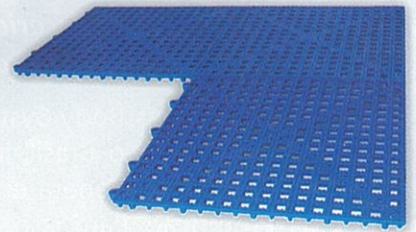


Hoje uma das maiores preocupações mundiais é a saúde.

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



Total Cross Over



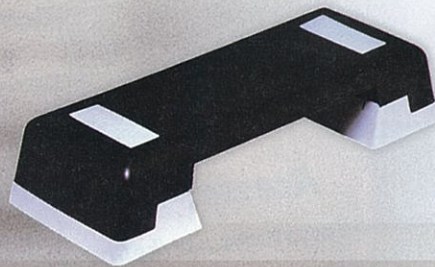
Piso para áreas úmidas



Esteira



Abdominal Crunch



Step



EL 470

 **maktub**
construindo saúde

Para quem gosta
de se cuidar com
muito prazer!

Kellogg's
Kellness™

A Body Systems, reeditando a parceria de sucesso com a Kellogg's, leva o sonho de consumidor à sua academia.

Mais uma vez os programas Body Systems estarão em milhares de caixas de Kellness em todo o Brasil, informando os consumidores sobre as melhores aulas do planeta e levando-os até as academias participantes da Promoção. Para isso, os consumidores precisarão apenas recortar o cupom da caixa e escolher uma das academias participantes.

Além de levar para as academias um público seletivo, com bom poder aquisitivo e bons hábitos alimentares, a Body Systems e a Kellogg's premiarão as academias que conseguirem o maior número de cupons da Promoção. Acesse o site da promoção e veja como é fácil participar dessa promoção exclusiva para as academias licenciadas.

Você não é um licenciado Body Systems? Ainda dá tempo, ligue já para nós!

*Promoção:

"Gostoso é ser saudável com Kellness e Body Systems", nutrindo nossos alunos e alimentando o seu negócio.

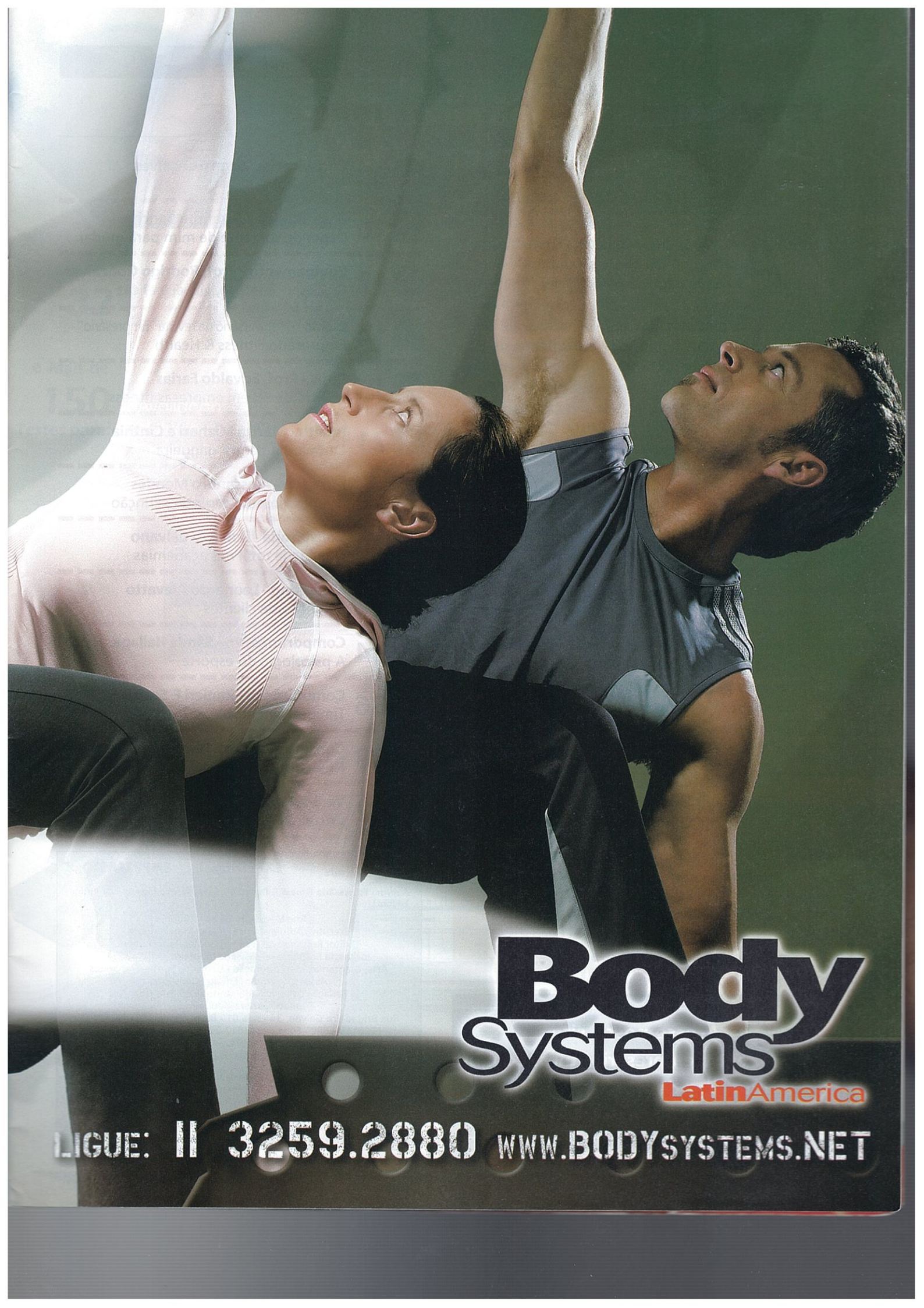
É um "sonho de consumo" de Promoção.

* Promoção válida de 15/10/2006 até 15/03/07 para os produtos promocionados da linha Kellness e All Bran.



Acesse:

www.bodysystems.net/kellness
e veja como participar!



Body Systems

LatinAmerica

LIGUE: || 3259.2880 WWW.BODYSYSTEMS.NET

Editorial

Trabalho Reconhecido

A revista *Empresário Fitness & Health* completou no dia 20 de setembro 04 anos. Nosso trabalho e dedicação, com o fitness brasileiro, foi mais uma vez reconhecido através da presença dos representantes de boa parte das grandes empresas e profissionais do setor. O evento aconteceu no Club Joy em pinheiros, São Paulo. Veja nesta edição fotos desta festa e dos convidados que nos prestigiaram. A cada ano completado, a revista "Empresário" tem como objetivo para seu próximo ano melhorar mais, buscando novos colunistas, mais informações, abrindo seu espaço para nossos leitores e para todos os empresários que acreditam no potencial do mercado fitness nacional. Parabéns não só para a aniversariante mas também a todos aqueles que contribuíram de maneira significativa para nosso sucesso e contínuo crescimento.

A matéria de capa desta edição está sensacional, o professor Edvaldo de Farias fala com conhecimento sobre o fator humano dentro das academias. O assunto é polêmico e muitas vezes gera dúvidas e erros na hora de colocá-lo em prática: "O RH nas Empresas Fitness".

Andréa Vidal nos conta sobre a sensação do verão brasileiro em fitness, os cruzeiros marítimos pela costa brasileira, com muita diversão, muita malhação e acessível.

Boa leitura e até nossa próxima edição.

Equipe *Empresário Fitness & Health*

Acesse nosso site

www.revistaempresariofitness.com.br
e fique por dentro do mundo do
fitness e health.

Índice

- 08 **Consultoria - Jorge Gonçalves**
Vírus corporativo
- 10 **Consultoria - Alexandre Sanches**
Depende somente de mim para mudar
- 12 **Equipamento - Prof. Rodrigo Gonçalves**
Ergoespirométrico, viável e eficaz
- 14 **Evento - 4º aniversário da revista "Empresário"**
Empresário Fitness & Health
- 16 **Capa - Prof. Edvaldo Farias**
Política de RH em empresas fitness
- 21 **Health - Mariza Mizhari e Cinthia**
Campanha contra gagueira
- 28 **Mercado - Alessandro Mendes**
A mutação para fugir da extinção
- 30 **Consultoria - Roberto Calvano**
Qualidade total nas academias
- 32 **Marketing - Leonardo Alevatto**
Retenção de clientes
- 34 **Comportamento - Sâmia Hallage**
A psicologia do esporte
- 36 **Comunicação - Ranieri F. Souza**
Timidez. Um problema?
- 38 **Consultoria - Prof. Gilberto Bertevello**
NF-e (Nota Fiscal Eletrônica)
- 42 **Verão - Andréa Vidal**
Cruzeiros marítimos com saúde



EXPEDIENTE

REVISTA **EMPRESÁRIO**
Fitness & Health

A revista *Empresário Fitness & Health* é uma publicação bimestral da Atitude Editora Ltda.

Ano V - Edição nº 24 - 2006

Executiva Administrativa - Vivian Ingrid Ignácio

Editor Responsável - Romeu Gomes Paião Junior

Jornalista Responsável - Viviane Monteiro - MTB 42654

Arte, Diagramação e Editoração - Lillian dos Santos Fernandes

Assistente editor - Eduardo Henrique

Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda.

atitude.editora@uol.com.br

Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 01 - Barra Funda - São Paulo / SP

CEP: 01151-000 - Fone: (11) 3822-2275 - Fax: (11) 3828-0473

Fotolito e impressão: (New Colors - Gráfica e Editora)

Tiragem de 15.000 exemplares - Distribuição Nacional

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



Sorria! Sua Avaliação Física já foi Filmada!



32 Vídeos para Aulas de Avaliação Física.

O único Software que pode treinar sua equipe.

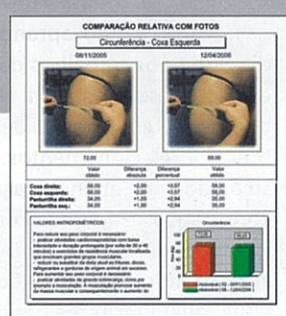
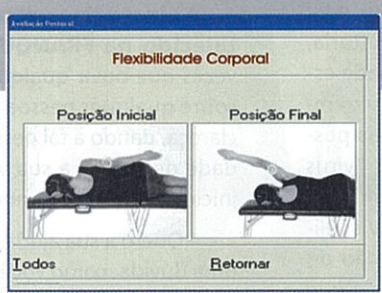
e Mais de
150
Testes para:

Avaliação: Composição Corporal, Cardiorrespiratória, Nutricional, Flexibilidade, Neuromotores, Somatotipo, Análise Postural Fotografica, ICQ, IMC, Natação e outros.



Relatórios Comparativos com Fotos.

Redução de medidas e Aumento massa corporal entre outros...



NOVO



ELETCARDIOGRAMA PARA ACADEMIAS Via Internet



Agora você pode

Especialmente desenvolvido para Academias, Personais, Clínicas e Clubes Esportivos

Os laudos serão emitidos por cardiologistas credenciados ou por médicos de seu relacionamento.

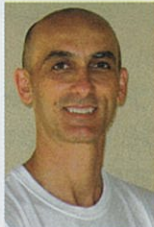
Reservas Abertas

Treinamos sua Equipe



15 Anos de Liderança e mais de 15.000 clientes conquistados.
0055 11 32729305 - www.terrazul.com.br

Vírus corporativo



Jorge Gonçalves é consultor de empresas e professor de marketing na pós-graduação da UNIFMU (São Paulo).

Atua com palestras e cursos. Saiba mais sobre ele e seu trabalho no site www.jorgegoncalves.com.br ou envie e-mail para jjorgegoncalves@uol.com.br.

Você com certeza já se encontrou com ele. Não sei ao certo, todas as formas como ele nasce, mas tenho aprendido em meu dia-a-dia nos trabalhos de consultoria, que ele cresce com uma velocidade espantosa e tem o poder de destruir empresas e relacionamentos. Veja as possibilidades de manifestação do "vírus corporativo" e aprenda como combatê-lo com toda sua competência. Visualizem comigo esta situação de ação do vírus, qualquer semelhança com o que você já viveu é mera coincidência:

Um aluno, no corredor, comenta com um professor da musculação sobre o posicionamento pouco cordial da professora de ginástica.

– Você já percebeu que a "Maria" não cumprimenta nenhum aluno nesta aula? Ela sempre está de mau humor e na semana passada foi muito grossa com o "Roberto" quando fazia agachamento. Disse que ele estava todo torto, de maneira que todos ouviram seu comentário.

Ainda no corredor, o professor de musculação a alguns passos à frente, encontra com o coordenador e comenta:

– "Evandro", você sabia que todos os alunos estão falando mal de nossas aulas e principalmente da "Maria"? Eles estão comentando que ela vive fazendo críticas aos alunos e ridicularizando as pessoas. O "Roberto" e outros alunos estão pensando em pedir sua rescisão de contrato por causa dela.

Logo na seqüência, no final do corredor o coordenador comenta com o proprietário.

– "Geraldo", precisamos fazer uma reunião com todos os professores para mudar os horários das aulas de ginástica. Vou aproveitar para mostrar para "Maria" e seus "amiguinhos" quais são as posturas certas de execução dos exercícios e exigir que ela passe a sorrir sempre, pois muitos dos nossos alunos foram embora por conta destas atitudes dos nossos funcionários.

Esta é apenas uma das faces deste vírus, você com certeza já viveu "N" situações e pode lembrar o que um pequeno comentário pode causar.

Não permita que os comentários negativos sobre pessoas ou situações se propaguem com efeito devastador e que elimine a positividade dos ambientes das empresas. Aí vão algumas sugestões para neutralizar a ação do poderoso vírus:

1 - Incentive um ambiente fortalecido na FRANQUEZA: todas as vezes que ouvir qualquer comentário sobre qualquer pessoa vá até ela e esclareça, dando a tal pessoa a oportunidade de contar a sua versão do fato, inicie a conversa falando:

– Quero a sua ajuda para esclarecer uma dúvida: como você vê tal coisa.

2 - Pratique exaustivamente a VERDADE: por algumas vezes ela é dura de ser colocada e mais ainda de ser ouvida, mas ela é sempre absoluta e cristalina e tem o poder de deixar a situação bem resolvida por mais difícil que possa parecer, ela sempre vai trazer bons resultados.

3 - Faça comentários NA PRESENÇA: não relate fatos ou acontecimentos pejorativos sobre uma pessoa na sua ausência, só coloque seu posicionamento frente a frente, não é leal não permitir a um amigo se posicionar sobre tal situação.

4 - Encontros para DEBATES: devem ser vigorosamente propostos nas empresas; esses são os momentos para divergir com críticas e sugestões, de lavar roupa suja, entre parceiros de trabalho; só existe crescimento se os presentes perceberem neste momento a oportunidade de caminhar para o entendimento; promova pequenos encontros; não é fácil juntar todo o grupo, portanto duas ou mais pessoas já

lhe darão a oportunidade de unir inteligências para melhorar as situações de conflito.

5 - Plante a POSITIVIDADE: entenda que algumas pessoas têm uma grande facilidade de potencializar os problemas, não deixe isto tomar conta da empresa, valorize as soluções, olhe sempre com positividade, esta forma leva ao crescimento.

6 - Quem critica quer seu CRESCIMENTO: entenda as críticas e sugestões como uma ótima coisa, pois quem é indiferente a você já desistiu, todas as vezes que você receber uma objeção tenha certeza de que a pessoa que a fez se importa com você.

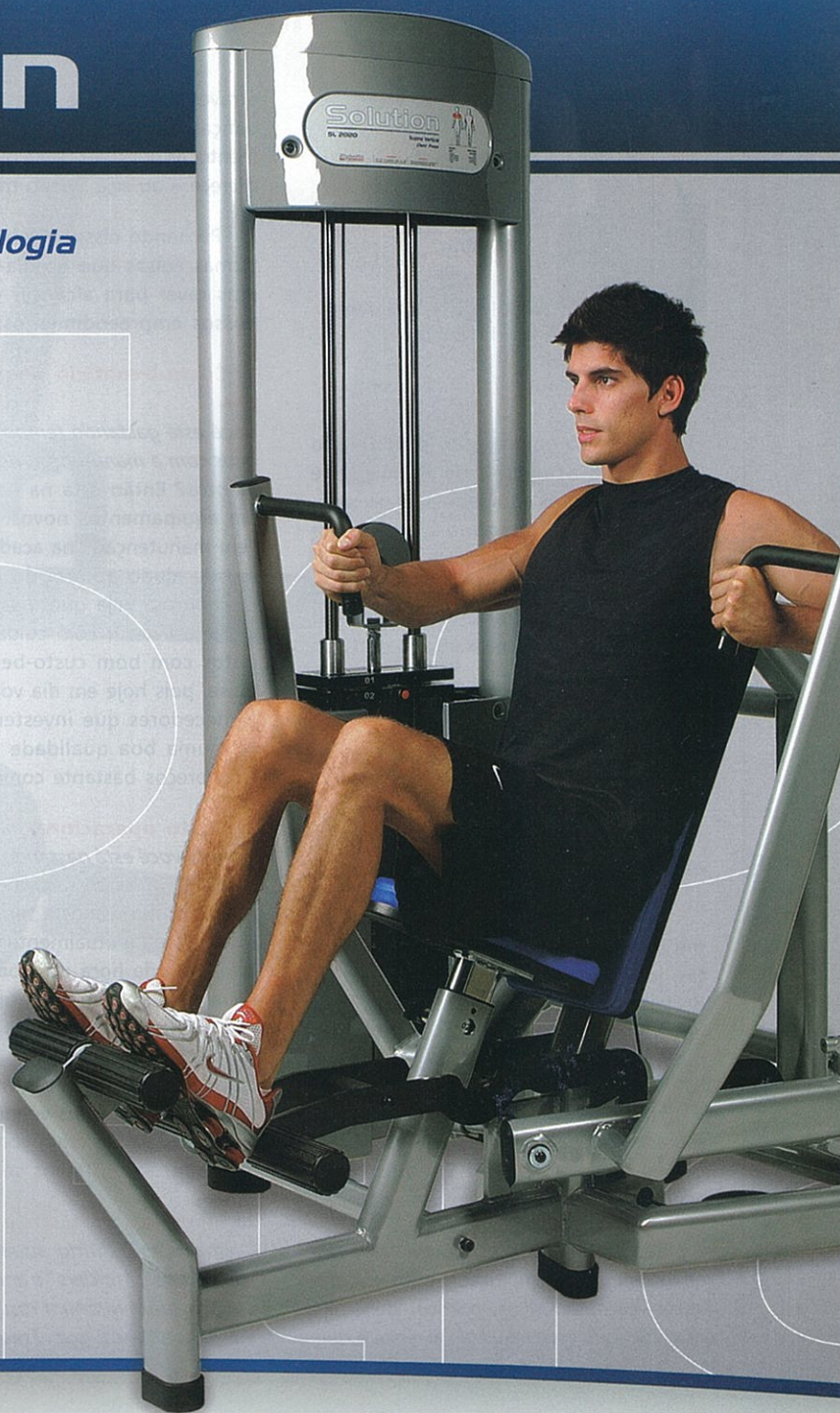
Minha busca é a de incentivá-lo a ver diferente. Combata os "vírus corporativos"; o clima de amizade e colaboração deve ser incentivado durante todos os momentos. Acredite nas pessoas, fomenta os bons relacionamentos e mantenha sua empresa, não importa se é pequena ou grande, com uma ótima saúde.



Solution

...porque não há limite para tecnologia

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



Distribuidor exclusivo



Righetto
FITNESSEQUIPMENT



Spinner® Pro



Spinner® Elite



Spinner® NXT

O que está ao meu alcance depende somente de mim para mudar



Alexandre Sanches dos Santos
Graduado em Marketing.

Atualmente é Gerente Nacional de Vendas da Uniforce.
Contato pelo e-mail:
alex_sanches_santos@hotmail.com

Todo empresário, proprietário de academia no Brasil, sabe que ter equipamentos de qualidade, fazer propaganda, manter-se atualizado com programas de treinamentos motivacionais e ter um grupo de profissionais bem ajustados e preparados são essenciais para atrair e reter o aluno na academia.

As estatísticas divulgadas pelo governo mostram que o Brasil segue crescendo e o que muitas vezes ouvimos da boca dos empresários do *fitness* é que "os negócios já foram melhores" e "hoje não estão lá essas coisas".

Lemos, diariamente, um número enorme de informações divulgadas em revistas, jornais e informativos do segmento, declarando que o mercado de *fitness* está em franco crescimento e que fatura bilhões de dólares por ano etc... etc... etc.

Então, as perguntas que eu me faço são as seguintes: Em que tipo de informação eu devo me escorar? Em quem devo acreditar? Pra que lado eu devo correr?

Refletindo sobre estas questões que envolvem dados empíricos e números, por vezes, estratosféricos, prefiro deter-me às coisas que estão ao meu alcance e que,

através das minhas ações, sofrerão mudanças, deixando de lado, por um momento, as questões que a globalização nos oferece – ou seja, sendo mais prático.

Pensando nisso, resolvi enumerar algumas coisas que no dia-a-dia precisamos rever para alcançar o sucesso em nossos empreendimentos:

1. Custo-benefício dos equipamentos

Você está gastando tempo e dinheiro demais com a manutenção dos seus equipamentos? Então está na hora de investir em equipamentos novos. Equipamento "em manutenção" na academia é sinônimo de aluno aborrecido e proprietário em apuros. Veja que, neste caso, é necessário investir com cuidado e em produtos com bom custo-benefício – pesquise, pois hoje em dia você já encontra fornecedores que investem em *design*, têm uma boa qualidade de produto e com preços bastante competitivos.

2. Custo operacional

Quanto você está gastando com água, luz, telefone, aluguel, salário de professores etc? Se a sua resposta for: "muito próximo ao que eu atualmente fature", então já passou da hora de modernizar a maneira de administrar sua academia. Tente atrelar os seus gastos ao resultado de suas vendas. Ex.: Invista em "vendedores de planos" e não em "receptionistas". Remunere seus vendedores de planos e professores com comissões e você verá que os resultados se reverterão.

3. Investimentos em propaganda

Continuo investindo aquela fortuna em "out-doors", "folders" e anúncios que não me provaram nenhum resultado? Investir em propaganda com frequência é fun-

damental para a manutenção do seu negócio, porém, além da frequência, precisamos avaliar a qualidade do veículo e se ele tem sido útil em gerar o retorno esperado. Multinacionais de médio e grande porte investem cerca de 4% a 6% de seu faturamento anual em propaganda e, com isso, conseguem garantir um bom retorno de seu investimento. Faça uma avaliação de retorno dos seus investimentos em propaganda e não pense duas vezes em mudar, deixando de lado o tradicionalismo ou as velhas idéias.

4. Fique de olho na concorrência

O meu concorrente lançou algo diferente que meus alunos estão querendo conhecer, e agora? Um bom empresário está sempre *atenado* com as novidades que o seu negócio pode oferecer, portanto não perca a oportunidade de visitar uma feira, ler as revistas do segmento, visitar os lojistas e as fábricas de equipamentos, e, por que não dizer, visitar o seu concorrente – como dizia um velho amigo: "os amigos você deve ter bem próximo de você, mas os inimigos têm que estar mais próximos ainda". É preciso antever para não ser pego de surpresa, mas, ao contrário do que muitos pensam, isso não é apenas para pessoas "iluminadas" ou que deram "a sorte de estar na hora e no lugar certo", e, sim, para aqueles que se dispuseram e se colocaram na brecha da oportunidade: o trem passa e pára na estação, mas é necessário que você esteja lá para pegá-lo.

O resultado destas reflexões e de muitas outras que surgirão no nosso dia-a-dia é que transformarão nosso negócio hoje. A vida atribulada não nos favorece. Precisamos dedicar um tempo de nosso trabalho para pensar no trabalho e não apenas executá-lo, e, a partir daí, tomarmos decisões mais acertadas e que se efetivem em bons resultados na prática. ●



LONAS PARA ESTEIRAS ERGOMETRICAS

ERGOTECH
UNINDO TECNOLOGIAS PARA SAÚDE



Unimos tudo o que é importante em nossos produtos:

Design único
Durabilidade incomparável
Biomecânica superior

SURPREENDA-SE!!!



Saiba mais sobre produtos **MATRIX**:
Rua Fernão Pompeu de Camargo, 543
Jd. do Trevo - CEP 13041-025
Campinas - SP - Tel.: (19) 3273.0112
contato@johnsonhealthtech.com.br
ou visite nosso website
www.johnsonhealthtech.com.br



Johnson Health Tech Brasil
Tecnologia para o Bem-Estar

Johnson Health Tech Brasil
é uma subsidiária da Johnson Health Tech, Inc. O
Máquina e Johnson são marcas registradas da
Johnson Health Tech, Inc. USA e suas filiais.

Equipamento ergoespirométrico, alto valor, porém economicamente viável e eficaz

Embora a aquisição do equipamento de ergoespirometria exija um alto investimento, a solicitação por testes está cada vez mais freqüente e acessível e é a base para a segurança dos setores fitness e competência de seus profissionais frente a uma prescrição de treinamento físico eficiente.

Na grande maioria das vezes as palavras exercício e movimento nos despertam a memória por um ambiente de academia com esteiras e equipamentos de musculação, no entanto, para o empresário do setor *fitness* o "movimento" é o resultado de uma captação e retenção de clientes satisfeitos pela prestação de um serviço de qualidade. Eu arriscaria dizer que, desse ponto de vista e dentro do contexto de investidores visionários, a preocupação com a aparência e manutenção de todo o maquinário que caracteriza um ambiente agradável para a prática de exercícios físicos é importante, porém secundária ao rastreamento de anormalidade que possa acometer a saúde e aptidão de seus clientes. Resumindo, é indiscutível a exigência por um *check-up* de qualquer praticante, independente de sexo, idade e nível de aptidão física. Seja ele sedentário, ativo ou atleta, a segurança do ambiente e dos profissionais atuantes nele, só estará assegurada mediante avaliações médicas que garantem a ausência de doenças que podem resultar, por exemplo, num evento cardíaco, com conseqüências imprevisíveis para o aluno e a academia.

O teste ergoespirométrico, senão o mais importante é parte de uma bateria de exames realizados quanto a intenção é caracterizar um indivíduo como apto à prática de exercícios físicos. Num contexto clínico/fisiológico ele nos permite avaliar de forma minuciosa como parâmetros cardiorespiratórios e metabólicos se comportam quando o organismo é submetido a um estresse induzido pelo exercício físico. Não é possível dizer com base no laudo de um eletrocardiograma normal de repouso que a atividade elétrica

do coração se manterá normal durante o esforço ou quem sabe, uma pressão arterial dentro dos limites de normalidade no repouso, pode se comportar de forma anormal durante o exercício. Em suma, muitas anormalidades só se manifestam quando o organismo é "provocado" pelo estímulo do exercício. Por outro lado, imaginando que os ajustes fisiológicos ao exercício aconteçam de forma absolutamente normal, cada indivíduo apresenta um grau de tolerância ao esforço físico. A análise de parâmetros ventilatórios (VO_2 , VCO_2 e V_E) pela espirometria, nos permite caracterizar uma zona ideal de intensidade de exercício permitindo, por exemplo, a prescrição um treinamento físico com foco na otimização do consumo de gordura como substrato energético. Até aqui, acredito não necessitar de mais argumentos que comprovem que segurança e treinamento eficiente se sustentam na ergoespirometria.

Embora em grande parte das situações a aquisição do equipamento de ergoespirometria seja de alto valor (aproximadamente 30,000 dólares), os grandes centros de investigação cardiológica e medicina desportiva já o realizam com freqüência e custo médio (200 a 350 reais por teste).

Preocupado em suplantar as deficiências e amplificar o conhecimento de profissionais envolvidos com a fisiologia do exercício, o Centro de Estudos em Ciência da Atividade Física (CECAF/USP) com suporte da MICROMED e CARDIOEQUIPO realizou nos dias 07 e 08 de outubro o I Curso de Análise e Interpretação de Testes Ergoespirométricos, com foco nos mecanismos bioquímicos e moleculares que explicam o comportamento fisiológico do organismo

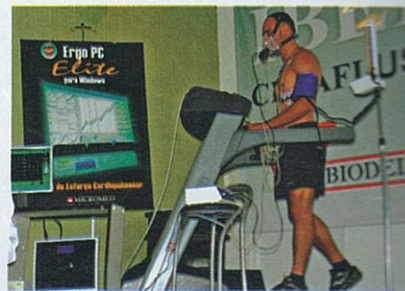
Prof. Dndo.
Rodrigo Gonçalves
Dias
(Fisiologista)



Pós-graduado e especialista em Bioquímica e Fisiologia Aplicada ao Condicionamento Físico - UNICAMP.

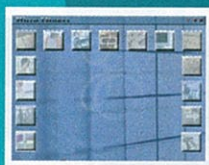
frente ao estresse induzido pelo exercício. O sucesso do curso dependeu basicamente de todo o equipamento de ergoespirometria (Cortex) fornecido pela MICROMED e montado pela CARDIOEQUIPO para realização de testes em tempo real. A frase de um dos competentes profissionais que acompanhou o curso resume todo o contexto descrito.

"Nós profissionais recebemos frequentemente laudos de testes, e pior do que não sabemos interpretá-los é não termos condição de extrair todo o potencial informativo que ele pode nos fornecer. Não tenho dúvida de que agora, entendendo todo o comportamento bioquímico e fisiológico durante o exercício, minha atuação profissional ira melhorar 100%. Não coloco mais a mão em uma pessoa, seja ela obesa ou atleta, sem no mínimo um teste ergoespirométrico. Aliás devia ser uma exigência de toda academia que o cliente tenha obrigatoriamente feito o teste e que todo o profissional tenha requisitos para saber interpretá-lo da forma adequada". ●



Sistemas sarados para orçamentos mirradinhos.

Micro Fitness 2006. A eficiência das maiores e melhores academias para quem quer crescer.



Micro Fitness 2006:
Banco de dados SQL Server / MSDE gratuito, maior estabilidade, design fácil e moderno, diversos indicadores de desempenho, controle financeiro completo, técnicas e estratégias de retenção e fidelização.



Micro Physique 2006:
Avaliação médica e funcional, comparativo com fotos digitais, editor de protocolos, perimetria, percentual de gordura, envio via web.



Micro Training 2006:
Tudo para musculação, vídeos de exercícios, estatísticas, elaboração de série, periodização por professor, integração com palmtop.



Micro Marketing:
Retenção de clientes e relacionamento, e-mail marketing, mala direta e telemarketing, identificação de datas críticas, controle de frequência dos clientes, novas matrículas, aniversariantes.

Micro Acqua:
Gerenciamento do parque aquático, controle de pauta, vagas por turma e professor.



Micro Management:
Gerenciamento de aulas coletivas, análise gráfica com taxa de ocupação por horário, atividades e professores.



Módulo de Acesso:
Controle total de acesso, identificação biométrica, suporte para fotos e vídeos, controle de inadimplentes.



Produtos complementares:
catraca, leitor de código de barras, leitor biométrico e treinamentos.

Planos

Plano Standard: Micro Fitness

Plano Profissional: Micro Fitness +
Módulo de Acesso

Plano Platinum: Profissional +
Todos os módulos integrados.

A Micro University tem programas para todos os tamanhos de academia e orçamento. São soluções seguras de gestão, para reter clientes e conquistar novos. Temos programas especiais para gerenciar cada setor, todos desenvolvidos por especialistas e utilizados em algumas das mais bem-sucedidas academias do país. Conheça nossos planos, como o Standard, criado especialmente para academias pequenas. Entre em contato e peça uma proposta sob medida para o seu negócio.



"A Micro University é fundamental para nosso crescimento sustentável."

Djan Madruga (Academia Djan Madruga), ex-presidente da ACAD
"A melhor tecnologia disponível para controle de dados no setor de fitness"

SEJA MAIS UM DE NOSSOS CLIENTES:

Al Body Tech • Rio Sport Center (Recreio) • Academia da Praia • Body Planet • Universidade do Corpo • By Fit • Companhia Athletica • Academia Djan Madruga • Academia Pedro Aquino • Gym Center (Ricardo Abreu)

Filiada à



Certificado ISO 9001



SOLICITE UMA VISITA.



Tel (21) 2548.3747 r. 28 / fax r. 24
Móvel (21) 7893.3830 / 9384.8439
www.microuniversity.com.br

4º aniversário da Revista Empresário Fitness & Health

No 4º aniversário da revista Empresário Fitness, mais uma vez foi comemorado com muita alegria e satisfação. Dessa vez a festa foi comemorada na Joy Soul Club, uma conhecida casa noturna na Vila Madalena. Os proprietários e sócios Marcela do Vale e Dácio Machado, tiveram a idéia de levar para a Vila Madalena uma estrutura que atendesse uma demanda carente no bairro e, assim nasceu a Joy, uma excelente casa com uma estrutura impressionante destinada ao público que curte o melhor da Black e Soul Music, pra quem gosta é a melhor opção e, diversão garantida. Nós da revista "Empresário" agradecemos à Joy pelo atendimento e qualidade nos serviços que nos foi oferecido. Na casa estavam presentes mais de 100 convidados, representando as maiores marcas do mercado fitness do Brasil. Entre eles também estavam presentes a equipe (Jornalistas, colunistas, colaboradores e fornecedores) da "Empresário", responsáveis por fazerem da revista a caminho do seu 5º ano, uma das revistas mais importantes deste segmento. A Empresário Fitness & Health agradece à todos que colaboraram e fizeram dessa revista, uma revista de princípios éticos, confiança, qualidade e credibilidade, e o compromisso de acessorar através da informação jornalística à todas as empresas do mercado fitness do Brasil.





AGRADECIMENTOS

MAKTUB, BODY SYSTEMS, RIGHETTO, EMBREEX, EQUILÍBRIO FITNESS, LION FITNESS, SPORT MIX, SPANDEX, PRÓ-PHISICAL, FITNESS SCHOOL, RUDEL, CAAMPOS, EFCOM, COMERCIAL VEDOVATI, MUNDO FITNESS, I-FITNESS, FÓRMULA PLÁSTICA, LOKA MALUKA, FIEP, OUTFITMIXX, AGILITY, SUNDOWN, MOVEMENT, PAPS, RML, BIOTECH, BAR VIVO, TERRA AZUL, SUMMER PACK, FREE LIFE, LISTEN-X, YOZDA, F ACADEMIA, NEAR, FITNESS MANAGER, TONUZ, PROVIDER SOLUTIONS, FIT SOLUTIONS, COMPARK, SPRINT SPORT, ERGOTECH, WELLNESS, BBC, FITNESS MAIS, IMPACTO, JOHNSON HEALTH, UNIFORCE, MAC SPORT, PRÓ-FITNESS. ●

Promoções de tirar o fôlego.

Soluções para Academias, Clubes, SPAs e Escolas.

Promoção
válida para SC e PR
Catraca Informatizada Henry (Pintura epóxi):
R\$2.500,00
Garantia de 1 ano

Fitness Full:
R\$850,00

f m
fitnessmanager

Fitness Light:
R\$450,00

Promoção
válida para o RS
Catraca Informatizada Top Data:
R\$2.850,00
Garantia de 1 ano

Para maiores detalhes do Sistema visite nosso site.
Instalação e suporte do Programa via internet.
Promoção válida até 31/10/2006

Revendas:



Tel: 47 3397-1555
comercial@timetec.com.br
www.timetec.com.br
Santa Catarina



Tel: 43 3321-6176
comercial@gpdigital.com.br
www.gpdigital.com.br
Paraná



Tel: 51 3029-8664
comercial@precisionsistemas.com.br
www.precisionsistemas.com.br
Rio Grande do Sul

Produzido por:
Manager Consulting
Tel: 47 3028-3230
Cel: 47 8803-2530

agaspar@fitnessmanager.com.br
www.fitnessmanager.com.br



Política de RH em empresas *fitness*: competitividade & rentabilidade baseadas no fator humano

Sua empresa é um bom lugar para se trabalhar? Esta é a pergunta que não quer calar no mundo empresarial de hoje, embora empregos não abundem no mercado. E o que é uma empresa? Isoladamente nada mais é do que uma ficção jurídica, uma razão social, um CNPJ. Na verdade, uma empresa é mais, muito mais que isso. Se considerada como *locus* de empreendimentos que precisam gerar valor para quem compra seus serviços, lucratividade para quem a dirige e ganhos sociais para o meio onde está inserida, poderíamos afirmar que uma empresa nada mais é do que um conjunto de CPF's que trabalham, pensam, sentem e que, por isso, precisam de um elemento essencial à sua existência: satisfação. Assim, empresas representam o resultado da ação intencional humana com objetivos definidos e condições ideais para que sejam atingidos. Assim, baseamos este ensaio na tríade proposta por Farias (2004): **empresas, resultados e pessoas**. Segundo este autor, **empresas** podem ser cada vez melhores e competitivas se, e somente se, gerarem **resultados** progressivamente melhores, o que somente faz sentido se forem operadas por **pessoas** progressivamente melhores, o que implica em competência e satisfação com o que fazem e onde fazem. Tal afirmativa busca despertar a atenção

para o fato de que não há registro de empresas triunfadoras compostas por pessoas infelizes com o que fazem e insatisfeitas por nela estarem trabalhando.

Bernardi (2003) afirma que se as pessoas sentem-se realmente bem na empresa onde atuam e com o que fazem nela, tendem, naturalmente, a oferecer doses maiores de entusiasmo e dedicação, apresentando um empenho gerador de resultados progressivamente crescentes. Assim, longe de um "capricho" empresarial, ser uma empresa onde os colaboradores tenham orgulho e prazer de nela trabalharem tem sido, nos dias de hoje, condição indispensável para a retenção dos talen-

Empresas representam o resultado da ação intencional humana com objetivos definidos e condições ideais para que sejam atingidos

tos humanos, o que, em última análise, implica numa qualidade maior daquilo que você entrega aos seus clientes.

Levando em conta os cenários de alta competitividade no mundo *fitness*, em que diferentes empresas vendem o mesmo tipo de serviço, é evidente que o diferencial entre elas se dê exatamente no fator humano. Sob tal aspec-

to, assumimos como peças-chave da sobrevivência empresarial duas capacidades que, ao nosso ver, devem caminhar paralelamente considerando como matéria-prima as pessoas: **COMPETITIVIDADE** e **RENTABILIDADE**.

A **COMPETITIVIDADE** relaciona-se diretamente à saúde de qualquer empresa e à sua necessidade de perpetuação no mercado, e, segundo Bernardi (2003), Sveiby (1998) e Levering (1997), não há condições de competir e triunfar no mundo dos negócios sem um concreto investimento no talento das pessoas que compõem essas empresas. Este investimento deixa de ter sentido se não for gerador, nessas mesmas pessoas, de uma motivação para transformar talento em resultados, oferecendo sempre o "seu melhor". Tal comportamento implica em que cada colaborador tenha pela empresa onde trabalha a dedicação necessária para transformá-la em um efetivo provedor de soluções aos olhos dos clientes. Prover soluções, nesse caso, é mais do que prestar o serviço esperado, é surpreender, fazer de forma diferenciada, fazer com prazer e cada vez melhor. Tudo isso somente faz sentido se esses colaboradores sentem-se bem onde estão e com o que fazem. Obviamente, **capital, tecnologia, processos ágeis e recursos materiais de última geração** são fatores determinantes da satisfação dos clientes, mas todos eles são, em úl-

Nova linha profissional Diamond, da Uniforce.
A página ficou pequena para tantas novidades!

Diamond



ELP 377

EB 497



EB 597



SPN 777



Conheça também os produtos semi-profissionais da linha Gold.



Hand Grip



Freio Eletromagnético



Freio Magnético



120 kg
MAX

Carga Máxima



Transmissão por
Correia

Uniforce
FITNESS

AV. PROF. FRANCISCO MORATO, 4742 BAIRRO FERREIRA, SÃO PAULO - SP
CEP 05520-200 TEL - 11 3752-8722



tima instância, operados por pessoas, cujas atitudes são a parte visível na prestação de serviços.

Empresas do segmento *fitness* são, por definição, vendedoras de bens tão importantes quanto intangíveis para quem os compra: **saúde e bem-estar**. Tanto um quanto o outro demandam simultaneamente interesse por quem compra e prazer em servir por quem os vende, pelo simples fato de ter o "prazer" como ingrediente comum, tanto no serviço quanto nas atitudes de quem o presta. Como os serviços oferecidos nesse mercado são semelhantes, o que tem feito efetiva diferença aos olhos dos clientes é o "como" eles são prestados. Em outras palavras, são as pessoas as responsáveis pela satisfação e fidelização dos clientes e, conseqüentemente, pela competitividade das suas empresas frente à concorrência.

Por outro lado a RENTABILIDADE, coadjuvante da competitividade, ainda que não pareça se relacionar com políticas de recursos humanos, tem se constituído em grande "dor de cabeça" do empresário *fitness*, exatamente pelo fato de que há muito mais fatores que depõem contra ela do que a favor.

Sobre tal capacidade, retomamos o posicionamento de Bernardi (2003) e Castello (2003) que afirmam ser o elemento humano referência, meio e fim de todas as ações corporativas frente aos seus clientes, fazendo com que as coisas sejam conseqüência da priorização das pessoas, que compram e vendem serviços. Vianna (2003) refere-se a esta função como algo inerente ao gestor-líder de empresas que se pretendem ser vistas como "cidadãs". Com isso, retomamos a rentabilidade aqui associada diretamente ao lucro empresarial, ou seja, capacidade de ge-

rar multiplicação do que fora investido anteriormente. Na "biologia empresarial", tal multiplicação assemelha-se à formação de heranças e herdeiros, cujo papel é de sofisticação genética e conseqüente perpetuação da espécie, o que equivale a uma longevidade e viabilidade financeira, ou seja, capacidade de gerar mais lucros por mais tempo. Em ambos os casos o aspecto humano configura-se como fator determinante na medida em que a admiração

Empresas do segmento fitness são, por definição, vendedoras de bens tão importantes quanto intangíveis para quem os compra: saúde e bem-estar

dos colaboradores por suas empresas é um fator decisivo para a sua prosperidade.

Em estudo publicado pela revista *Fortune* no ano de 1998, da qual participaram as 3000 maiores empresas norte-americanas, ficou evidente o quanto a mais pode agregar valor o fato de uma corporação priorizar a manutenção de altos índices de satisfação de seus colaboradores por nela trabalharem. Enquanto a média das empresas analisadas tiveram, segundo o índice Frank Russel, retorno médio anual de seus investimentos da ordem de 14%, as empresas que compunham a lista das 100 melhores para se trabalhar, na perspectiva de seus colaboradores, obtiveram retorno médio anual da ordem de 24%. Pesquisas semelhantes têm sido realizadas em outros países, já que a preocupação com os diferentes aspectos ligados à sobrevivência corporativa tem sido uma constante no mundo contemporâneo. No Reino Unido, resultados de uma pesquisa realizada em 2001 e publicada pelo *Sunday Times* de-

monstraram que os mesmos 100 dólares, se investidos nas 50 melhores empresas para se trabalhar, na visão de seus colaboradores, teriam, ao final de cinco anos, sido multiplicados por 5. Caso fossem investidos no *Financial Times Stock Exchange*, índice semelhante ao Bovespa no Brasil, teriam sido multiplicados apenas por 1,8. Estes, e vários outros resultados disponíveis no universo corporativo, remetem-nos a algumas reflexões quanto à relação íntima entre rentabilidade empresarial e satisfação de colaboradores, binômio que pode gerar não somente aumento de receitas, mas, ainda, redução de despesas, na medida em que perder colaboradores talentosos implica na perda de investimentos anteriormente feitos e ainda na possibilidade da transmissão de valiosas informações à concorrência, tanto técnicas quanto estratégicas, além da necessidade de novos investimentos para reposição e qualificação profissional.

No universo *fitness*, não são raros os casos em que profissionais das mais diversas modalidades, desencantados com as empresas nas quais trabalham, migram para outras, sendo imediatamente seguidos por muitos de seus alunos-clientes, que por afinidades pessoais já estabelecidas fazem com que aqueles(s) horários(s) simplesmente esvazie(m)-se, ou, até mesmo, acabe(m) pela falta de clientes.

Algumas vezes, a remuneração é um fator determinante dessa situação, mas em muitos casos, e esta tem sido uma tônica nas transferências de talentos, os profissionais relatam que estão indo em busca de valorização profissional, possibilidades de ascensão na carreira e oportunidades de novos desafios. Em síntese, são pessoas querendo ser melhores do que já são, alocadas em empresas que

Bike Indoor



**ECONOMIZE ESFORÇOS
PARA PEDALAR...**

R\$1.490,00

Acesse ao nosso site e
conheça nossas esteiras e elípticos

YOZDA

FITNESS EQUIPAMENT

Licenciada Industry CO Ltda. Japan

www.yozda.com.br
vendas@yozda.com.br
Tel: 14 3451-5044

Marília - SP

não percebem tal sutileza como fator gerador de rentabilidade ao negócio. Mas, afinal, em termos práticos, o que significa ser uma empresa onde profissionais gostam de trabalhar e orgulham-se por fazer parte dela? Como fazer convergir interesses corporativos e pessoais de modo a criar um ambiente de trabalho agradável, atraente e produtor de resultados, tanto para gestores quanto para colaboradores e clientes?

Se a exemplo do **Guia Exame - As 100 Melhores Empresas para se Trabalhar**, publicação anual na qual são destacadas práticas e políticas geradoras de satisfação e encantamento, pudéssemos fazer um *ranking* específico para as empresas *fitness* sobre seus ambientes e a respectiva satisfação de seus colaboradores, a sua empresa estaria entre as eleitas? Suas políticas de investimento contemplam ações de encantamento interno nos diferentes níveis de atuação profissional? Afinal, que tipo de ações poderiam aumentar o prazer de estar na sua empresa para as pessoas que geram os resultados dela?

Considerando a tese proposta por Farias (2004), de que negócios de sucesso são o resultado da conjugação de três dimensões interdependentes - **as pessoas** que fazem, as **coisas** envolvidas no negócio que elas fazem e as **circunstâncias** em que fazem - apresentamos, a seguir, uma proposta de **7 (sete) circunstâncias**, nas quais propomos ação concreta dos gestores no sentido de criar valor para seus colaboradores, seguramente o patrimônio mais valioso de seus negócios. Estas sugestões, longe de constituírem uma receita para o sucesso, são resultantes de experiências com diferentes empresas do segmento *fitness*, cuja proposta inicial estava sempre baseada numa busca por aumentar o que seus gestores chamavam de "motivação para o trabalho e comprometimento com a

empresa". De uma forma geral, esperavam resolver tal problemática com uma palestra ou, no máximo, um treinamento rápido, assumindo que estava em seus colaboradores a causa de todo o quadro que os preocupava.

1) Cultura da Oportunidade de Crescimento - não entendemos ser possível uma empresa triunfadora que não é percebida por seus colaboradores como um lugar onde ele vai poder desenvolver-se, evoluir e, por consequência, ascender profissionalmente na sua carreira, produzindo com isso resultados progressivamente melhores.

Farias (2005) nos diz que nada cria mais obstáculos à melhoria da qualidade de serviços se quem o produz não se percebe crescendo junto com a empresa prestadora desse serviço. A estagnação ocupa o lugar da criatividade e do espírito empreendedor, e a tendência é a rotinização das ações, levando a um ciclo de perdas de qualidade das pessoas e dos seus serviços. Menos motivação —> menos qualidade —> mais queixas e perdas —> menos motivação —> menos qualidade dos serviços —> progressiva perda da perspectiva de crescimento. Nesse caso, programas de treinamento nada resolvem, embora grande parte das empresas os tenha transformado na "panacéia" de seus problemas, pelo simples fato de que a necessidade não está na qualificação para o trabalho, mas na motivação para fazê-lo.

2) Liberdade e Autonomia de Ação - Bernardi (2003) relata, a partir de experiências corporativas variadas, que uma forma de fazer com que a empresa seja vista por seus colaboradores como atraente, sobretudo quando estes são pessoas de um nível intelectual mais elaborado, é gerando uma atmosfera de liberdade e autonomia, independente da posição que o colaborador ocupe na organi-

zação, fazendo com que valorize cada vez mais a si mesmo e deixando de se ver como mero "ator" para assumir a posição de "autor" do próprio trabalho e das próprias decisões. Normas em excesso e rigidez de procedimentos, sobretudo na esfera dos serviços, além de não se adequarem às especificidades de seus clientes, subtraem do profissional a capacidade de ser visto como provedor de soluções adequadas a diferentes demandas de seus clientes.

3) Justiça nas Relações - Mesmo sabendo das dificuldades de manter relações, em que predomine o senso de justiça entre as pessoas que compõem uma organização, o que significa dizer que muitas das vezes atitudes injustas acabam fazendo parte da realidade empresarial, destacamos aqui a importância de transformarmos em meta a prevenção de um ambiente em que tal atitude torne-se regra. Sobretudo por parte dos tomadores de decisões, os gestores, relacionamos, a seguir, exemplos de ações que definem como valor comum a **falta de justiça nas relações entre colaboradores** que favorecem a perda da saúde da empresa: **a) recompensas sem critérios definidos e conhecidos por todos; b) tratamento diferenciado entre pessoas com dificuldades semelhantes; c) indiferença diante das realizações de colaboradores; d) punições sem a devida oportunidade de defesa ou apresentação de argumentação; e) cerceamento do talento em função da posição hierárquica; f) posicionar em funções gerenciais pessoas protegidas e despreparadas; g) permitir que pessoas com funções gerenciais adotem práticas de desrespeito aos seus subordinados.**

4) Lideranças Confiáveis - poucas são as possibilidades de uma empresa tornar-se um lugar onde pessoas sentem-se satisfeitas por trabalhar se as lideranças não

"Campanha de Gagueira"



Mariza M. Farber
Fonoaudióloga
farber@uol.com.br

No dia 22 de outubro será comemorado o Dia Internacional de Atenção à Gagueira no Brasil. O que a fonoaudiologia vem contribuindo no tratamento da gagueira?

Primeiramente vamos entender que a gagueira é uma doença de causa multifatorial, sendo orgânica, ou psicológica e/ou social, é caracterizada por interrupções involuntárias e atípicas no fluxo da fala, como bloqueios (quando parece que não sai a palavra), repetição (foi foi foi lá), e prolongamento de sílabas (éééé... ooooo.. foi lá). Está presente em cerca de 1% da população mundial.

A fonoaudiologia atua na questão orgânica, o fonoaudiólogo através de técnicas específicas promove a melhora na fluência.



Com relação ao social, compreendemos que a tensão é um dos fatores que contribuem para o agravamento do quadro. Exercitar a fala, praticar esportes e participar de grupos que entendam e aceitem o problema, podem favorecer um prognóstico favorável.

Existem algumas fases do desenvolvimento da criança em que a disfluência pode estar presente, melhorando naturalmente, porém quando há ansiedade, dúvidas por parte dos pais e amigos, o melhor a fazer é procurar informações.

A gagueira não tem graça, tem cura! ●

Dúvidas/ Informações:
farber@uol.com.br
www.abragagueira.org.br
www.linguagemaberta.com.br

Assistência Técnica e Peças é na

MK Brasil



A 1ª e Única Distribuidora de peças do Brasil

- **Assistência Técnica especializada nas melhores marcas**
- **Financiamento da compra de peças em até 10 vezes***
- **Facilidade no pagamento direto**
- **Condição de pagamento especial para técnicos autônomos**

* Mediante valor mínimo e cadastro

Toda linha de peças nacionais e importadas



MK Brasil
FitnessStore

www.mkdistribuidora.com.br
Tel.: (11) 3241 0888



Solange Frazão



da esquerda p/ direita: Augusto (Life), Robson (Total Health), Rogério Ceni (Atleta), Sr. Roosevelt (Total Health) e Sr. Dé Berchieri (Prefeitura Jaboticabal)

O exercício mais praticado Caminhar até o trabalho

Sabe por quê?

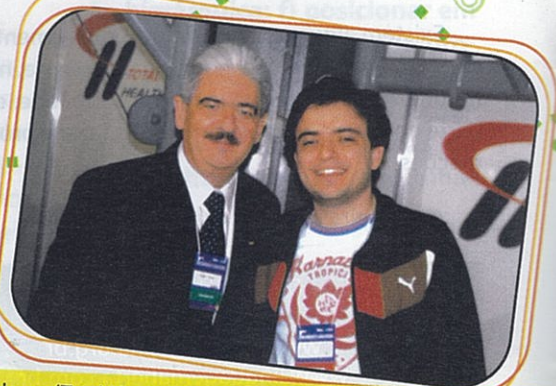
Os equipamentos da Total Health são projetados por um diretor de academia, que conhece as reais necessidades da classe.



Sr. Antonio Pinheiro (Academia Muscle & Poder/GO), Solange Frazão



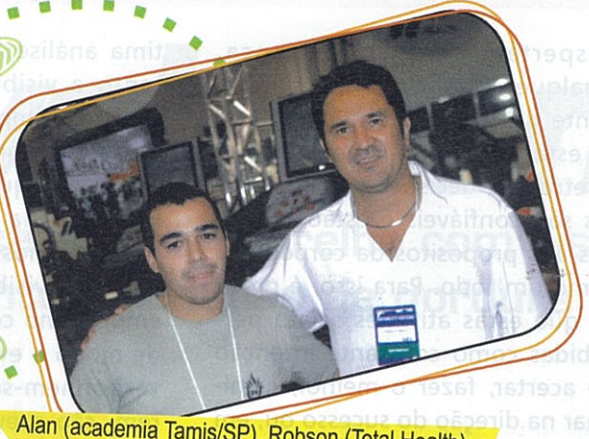
Solange Frazão entrevista Marcelo Freire da Academia The Place/ RJ



Sr. Jorge (Total Health), Rogério (Academia Italy / SB do Campo)



Solange Frazão,
Licínio + Esposa (Academia Corpo Brasil/GO)



Alan (academia Tamis/SP), Robson (Total Health)

ado na Fitness Brasil: nd da Total Health

Estava até parecendo uma academia: Todo mundo caminhando, caminhando, até chegar no stand da Total Health para conhecer as novidades da empresa.

O esforço valeu a pena.



Solange Frazão, Bidu (Academia Corpus/MG)

7th **iHRSA**
IHRSA • FITNESS BRASIL LATIN AMERICAN
CONFERENCE & TRADE SHOW
 São Paulo, Brasil • Transamérica Expo Center • 21 a 23 de Setembro de 2006



TECNOLOGIA EM EXERCÍCIO

INDÚSTRIA: Av. Jaime Ribeiro, 319 - CEP 14884-100 Jaboticabal/SP - Fone: (16) 3209-6000
www.totalhealth.com.br

despertam nelas a confiança. Qualquer colaborador, independente do nível hierárquico, precisa estar seguro de que atitudes, diretrizes e decisões de seus líderes são confiáveis e estão alinhadas aos propósitos da corporação como um todo. Para isso, é preciso que estas atitudes sejam percebidas como constante intenção de acertar, fazer o melhor, caminhar na direção do sucesso ou, em outras palavras, que não está sendo privilegiada a vaidade pessoal desses líderes. Assim, longe de buscar a infalibilidade, colaboradores querem ver na empresa em que trabalham um compromisso com o acerto, o que gera respeitabilidade e compromisso, fatores essenciais a uma relação de satisfação mútua.

5) Comportamentos Éticos Coletivos - se o dia-a-dia tem nos oferecido demonstrações contundentes da "plasticidade ética" que predomina nas relações entre pessoas e instituições, até mesmo as governamentais, fazendo com que agir certo muitas das vezes pareça agir errado, no âmbito empresarial, aos olhos de colaboradores comprometidos com seu trabalho e profissão, o senso ético tem se tornado uma condição de retenção ou perda de talentos, e que na pesquisa feita para a composição do **Guia Exame sobre As Melhores Empresas para se Trabalhar**, tem sido crescente a pontuação como valor a ser considerado para ficar ou sair de uma empresa. Segundo essas pessoas, o fato de sua empresa estar associada à situações embaraçosas, ou mesmo escusas, cria, por proximidade, uma referência semelhante para suas carreiras, o que, em úl-

tima análise, pode comprometer tanto a visibilidade profissional quanto a empregabilidade. Assim, manter colaboradores informados sobre qualquer fator que possa interferir na organização e nos seus destinos e, sobretudo, cultivar uma visibilidade positiva da empresa no cenário externo a ela, de modo a evitar que pessoas envergonhem-se de nela trabalharem, são preventivas a uma relação de estranhamento entre colaboradores e suas empresas.

6) Comunicações Internas Transparentes - considerada como ponto nevrálgico em boa parte das empresas, a comunicação interna tem-se mostrado cada vez mais como fator capaz de criar ambientes de qualidade para o trabalho e, por conseqüência, um clima organizacional positivo e sinérgico. Sobretudo em negócios caracterizados pela grande interação entre colaboradores e entre estes e seus clientes, o que é uma característica das empresas *fitness*, consideramos essencial manter a comunicação interna aberta e transparente, de tal forma que impeça a tão conhecida "rádio-corredor", normalmente responsável por boa parte dos mal-entendidos e problemas nos relacionamentos interpessoais nas organizações. Definitivamente, trabalhar em um lugar onde os boatos são a expressão dos fatos não dá aos seus profissionais a segurança e confiança necessários à tranquilidade para ali estarem.

Steinberg (2003) refere-se a este aspecto destacando que a "regra de ouro" pode ser resumida como a busca por impedir, a todo custo, que os colaboradores

de uma empresa sejam informados sobre qualquer fato relacionado à ela por uma via externa à empresa. A sensação de ser o último a saber de fatos relacionados às pessoas levam-nas ao descrédito pela sua importância no processo, fazendo com que se sintam desqualificados pela empresa onde trabalham, sendo apenas mais um na multidão. Nesse caso, cabe, essencialmente aos gestores, a distinção entre o que é, efetivamente estratégico e sigiloso, daquilo que é importante, mas que precisa ser do conhecimento de todos os colaboradores por afetá-los direta ou indiretamente.

7) Sistema de Recompensas Materiais - embora considerada apenas como uma das formas de fazer com que as pessoas tenham a percepção do valor de seu trabalho, a recompensa material, traduzida aqui em remuneração, mais benefícios diretos e/ou indiretos, ainda constitui um valor fundamental nas relações de trabalho estabelecidas entre pessoas e organizações, devendo, por isso, ter a especial atenção de seus gestores. Seja na modalidade plano de carreira, remuneração variável, concessão de bônus relacionados à metas da empresa ou algo semelhante e em função das peculiaridades de cada uma, o fato é que não ter uma política capaz de contemplar algo a mais do que a simples troca de salário por trabalho tem se transformado hoje em um fator gerador da perda de talentos pelas empresas do segmento *fitness*. É cada vez mais difícil ser percebida como um grande lugar para se trabalhar uma empresa na qual a ascensão profissional, o enriquecimento pro-



LONAS PARA ESTEIRAS ERGOMETRICAS

ERGOTECH
UNINDO TECNOLOGIAS PARA SAÚDE



ERGOTECH CORREIAS TECNICAS LTDA. - R.Tácito Loschiavo, 149 - Jd. São Dimas - Amparo - SP - Cep 13905-650
Tel.: 19 - 3807-7402 - E-mail: ergotech.correias@uol.com.br / www.ergotechcorreias.com.br

Vibe Evolution

A Lion Fitness inova e torna acessível o aparelho com sistema vibratório para treinamento e redução de gordura.



BENEFÍCIOS:

- ✓ Auxilia no tratamento de stress, diminuindo a tensão e dores musculares.
- ✓ Fortalece o sistema muscular e ósseo combatendo a osteoporose.
- ✓ Ajuda no metabolismo favorecendo o crescimento, e a circulação sanguínea.
- ✓ Tonifica rapidamente os músculos, alcançando até mesmo os menos trabalhados.
- ✓ Ajuda no combate a celulite.
- ✓ Melhoria na coordenação motora
- ✓ Acelera o metabolismo, ajudando na perda de peso.
- ✓ Muito utilizado por atletas de alta performance e astronautas no combate a perda de massa muscular.

Nota: Antes de utilizar o equipamento consulte seu médico.

**PRODUTO NACIONAL COM
GARANTIA DE FÁBRICA.**

Maiores informações:

(17) 3485-1766

Estrada Vicinal Camilo Sato, Km 2,5 - Fazenda Marinheiro
Valentim Gentil - SP - e-mail: lionfitness@lionfitness.com.br

www.lionfitness.com.br

LION
FITNESS

Máquinas de fazer saúde!

gressivo da carreira, o tempo de vinculação e dedicação, ou mesmo a condição de notório saber em determinada atividade não tem uma contrapartida material capaz de fazê-lo sentir-se diferenciado em relação, por exemplo, aos novatos que nela trabalham. Considerando o ciclo de vida da carreira profissional proposto por Farias (2005), é pouco provável que uma empresa seja percebida como local atrativo para trabalhar se sua política de diferenciação e recompensas nivela profissionais na fase de **crescimento** da carreira com aqueles cuja maturidade e experiência profissional os coloca na fase de **procriação**, em que desempenham o papel de formadores de sucessores, mediante o compartilhamento de suas experiências. De verdade, ao que assistimos hoje no segmento *fitness* é que raramente estas empresas têm na equipe profissionais de referência normalmente encontrados nas universidades e em empresas de consultoria, o que poderia ser evitado, se houvesse uma política de multiplicação dos talentos mediante a presença de seus detentores no âmbito da própria organização.

É importante registrar que algumas empresas que adotaram estratégia semelhante como diretriz corporativa têm alcançado posições progressivamente de destaque no mercado *fitness*, usufruindo hoje de uma confortável posição nesse mercado, o que corrobora a tese desse investimento como fator diferenciador da qualidade de uma empresa.

Assim, longe de considerar que esgotamos o assunto ou que ofe-

recemos a solução para uma problemática enraizada nas práticas empresariais desse segmento de negócio, cuja mudança demanda **tempo, vontade e competência** para fazê-los, entendemos que não é mais possível sustentar práticas amadoras na gestão das pessoas e seus talentos em nossas empresas. Tais mudanças implicam necessariamente na adoção de um conjunto de estratégias no negócio orientadas à retenção dessas pessoas e das suas capacidades de gerar resultados, o que significa dizer transformar nossas empresas em um lugar onde elas queiram e orgulhem-se de estar e não simplesmente "fiquem" nela.

Com isso, e resgatando a perspectiva biológica no sentido dinâmico e evolutivo do termo, para o binômio **competitividade x rentabilidade**, como sendo a relação entre a necessidade de ser forte, ágil e astuto para sobreviver em meio às ameaças do meio ambiente, associada à geração de lucro e dividendos, o que representa a geração de herdeiros multiplicadores do que fora investido, garantindo, portanto, a perpetuação da espécie e a sofisticação da matriz geradora, convidamos os gestores comprometidos com os resultados de seus negócios a partir das pessoas à uma reflexão quanto à necessidade de transformar suas empresas em um lugar onde cada um que lá está tenha o prazer de lá permanecer e não simplesmente o faça por uma questão imperativa de sobrevivência, o que transformaria cada um em mais um sobrevivente do dia-a-dia e sua empresa em uma grande guerra na qual todos sairiam perdendo.

O aspecto humano configura-se como fator determinante na medida em que a admiração dos colaboradores por suas empresas é um fator decisivo para a sua prosperidade.

REFERÊNCIAS

BERNARDI, M. A. Convença seu Presidente: Ser uma das Melhores Empresas para Trabalhar é um Bom Negócio. In: Tempo de Convergir: O Impacto nas Pessoas, Organizações e Sociedade. SP: Gente, 2003.

CASTELLO, D. Uma Questão de Competitividade: A Força da Convergência nas Organizações. In: Tempo de Convergir: O Impacto nas Pessoas, Organizações e Sociedade. SP: Gente, 2003.

FARIAS, E. de. Planejamento e Gestão da Carreira Profissional: Ferramentas e Ações para o Sucesso. RJ: Sprint, 2005. Material Didático da Disciplina Gestão de Negócios em Educação Física. Curso de Educação Física – Universidade Estácio de Sá. Disponível em www.edvaldodefarias.pro.br.

GUIA EXAME: As Melhores Empresas para Você Trabalhar, Edição 1998, p. 28.

LEVERING, R. Um Excelente Lugar para se Trabalhar. SP: Qualitymark, 1997.

STEINBERG, H. Modelo de Governança Corporativa. In: Tempo de Convergir: O Impacto nas Pessoas, Organizações e Sociedade. SP: Gente, 2003.

SVEIBY, K. E. A Nova Riqueza das Organizações: Gerenciando e Avaliando Patrimônios de Conhecimento. RJ: Campus, 1998.

VIANNA, M. A. F. O Líder Cidadão e a Nova Lógica do Lucro. RJ: Qualitymark, 2003. ●

WEGA

Estamos sempre em constante evolução,
não deixe que seu empreendimento fique
ultrapassado, escolha o moderno, escolha
PRÓ-PHISICAL !!!



• DESENVOLVIMENTO PW-016



• MÁQUINA P/ GLÚTEO EM PÉ PW-008



• FLEXOR VERTICAL PW-045



• BANCO P/ REMADA PW-022



• BANCO P/ DELTOIDE PW-023



• LEG PRESS HORIZONTAL PW-010

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

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



PRÓ-PHISICAL
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

Relacionamento: a mutação para fugir da extinção



Alessandro Mendes
Bacharel em Marketing.
MBA Gestão pela
Qualidade Total

Gestor da INTARGET Consultoria, uma empresa de marketing de relacionamento.

Como estamos gerenciando a nossa empresa? Existe alguma metodologia mais eficiente do que a utilizada? É possível fazer mais do que está sendo realizado?

Diariamente, milhares de gestores dedicam o seu tempo a essas perguntas, debatem em reuniões e até sonham com elas à noite. Essa imersão psíquica é indispensável nesse mundo voraz e competitivo. Basta olhar para o mercado para perceber que não se administra uma empresa da mesma forma por mais de um ano.

As decisões estão cada vez mais difíceis de serem tomadas, a concorrência está cada vez mais forte e competente, os modelos de gestão estão diariamente mais complexos, e, a cada segundo, a percepção do cliente está mais apurada, exigente e consciente. Taylor e Fayol, grandes gurus da administração, ficariam em êxtase com tamanha mudança nos conceitos de gestão.

Não existe um método perfeito, muito menos uma fórmula infalível e imutável. Gestores, preparem suas cartelas de analgésicos; muita coisa ainda vai mudar e o seu sono vai demorar a chegar. Assim como Darwin já nos alertava na teoria da evolução, aquele que não estiver atento às mudanças chegará à extinção.

Mas como se ameniza o impacto destas transformações? Como se evolui junto com a evolução? A resposta é simples, mas o trabalho nem tanto. Planeje estrategicamente as ações da empresa, sempre levando em consi-

Para uma gestão inteligente, é preciso reconhecer a empresa como componente de um sistema que se relaciona e se impacta constantemente.

deração as informações coletadas através do relacionamento promovido com clientes, ex-clientes, funcionários, fornecedores, público-alvo, concorrência, governo, sociedade, acionistas...

Entender em todos os sentidos como se relacionar estrategicamente com aqueles que podem tirar a empresa da estrada, ou colocar a mesma no topo, é o grande X da questão.

Para uma gestão inteligente, é preciso reconhecer a empresa como componente de um sistema que se relaciona e se impacta constantemente. Assim como no xadrez, não basta sim-

plesmente querer mexer a peça de casa, deve-se entender que impacto isso irá gerar no seu jogo.

Nos tempos atuais a palavra relacionamento toma força no mercado e se torna marcante no caderninho de anotações de todos os gestores. Muitas organizações já perceberam isso e iniciaram o processo de mutação na forma de conduzir os negócios. Essa mudança é indispensável no segmento de atividades físicas, que movimenta milhões de reais anualmente e que, a cada dia, se torna mais forte e competente. Aqueles que mantiverem as mesmas regras e as mesmas metodologias serão afastados pelos grandes jogadores de xadrez que estão chegando ao segmento. Gestores com MBA, Mestrado e até mesmo Doutorado estão ganhando espaço no setor, que antes não tinha cultura de tamanha qualificação.

Diariamente surgem novas academias, atividades e clientes, o que faz com que a concorrência por uma fatia de mercado seja cada vez mais forte. Todos estão se preparando para uma guerra estratégica na busca pela sua sustentabilidade, e a alta qualificação dos gestores é um grande sinal que a forma de jogar vai mudar.

Olhar para o relacionamento com os agentes impactantes não é mais um capricho de um administrador atento e eficiente, é necessidade de vida. Quem não souber se relacionar com o seu sistema será extinto com a evolução. ●



LONAS PARA ESTEIRAS ERGOMETRICAS

ERGOTECH
UNINDO TECNOLOGIAS PARA SAÚDE



Software para Gestão e Acesso para Academias e Clubes



Administrativo

A melhor solução para a administração de seu empreendimento, gerencie todos os setores de sua academia controlando todos os recebimentos (mensalidades e planos, vendas de produtos, controle de estoque, serviços) e gastos, podendo separá-los por centro de custos e planos de contas. Saiba quanto está gastando com limpeza, funcionários, por fornecedores ou qualquer outro item, podendo comparar períodos e gerar gráficos de receita X despesas.



Financeiro

Controle completo e bem detalhado do fluxo de caixa, separado por usuários, locais de recebimento e forma de pagamento. As receitas podem ser em Dinheiro, Cheque à vista, Cheque Pré-datado, Cartão de Crédito ou DOC Bancário. Todos os cheques são enviados para um "Controle de Cheques" podendo a qualquer momento saber quais os cheques que precisam ser depositados ou que não foram compensados, além do controle de recebimentos por cartão já abatendo automaticamente a comissão do banco.



Estatístico

Saiba a qualquer momento:

- Quantos alunos novos entraram desde ontem, últimos 7 dias, 14 dias ...
- Visitantes dos últimos 30 dias
- Alunos ativos, Ativos em Aberto, Suspensos, Inativos
- Alunos ativos ausentes por níveis (1, 2, 3...)
- % de distribuição por Atividade e planos



Marketing

Filtro avançado de busca por faixa etária, sexo, profissão, frequência, endereço, etc...

Envio de emails em quase todos relatórios.

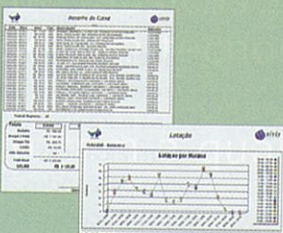
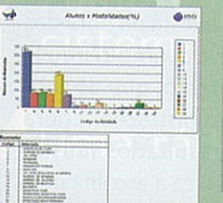
Geração de etiquetas para mala direta.

Ferramentas para retenção como: Alunos sem acesso (Evasão), Faixa de risco (Alunos Ativos Ausentes), etc.



Controle de Acesso

Controle de Acesso por cartão ou biometria da impressão digital, faz várias validações online como pagamentos, horários, número de vezes na semana, planos quinzenais, dias da semana, controle de turmas, exame médico ou avaliação vencida, etc... Além de informar quais atividades o aluno está matriculado, o dia do vencimento, e mensagens pré-determinadas.



Diversos Relatórios

São mais de 50 Relatórios diferentes e alguns personalizados.

Sempre que necessário é possível gerar uma lista de e-mails para mala direta, ou exportar para .PDF .XLS .DOC...

Informações graficas do horário de maior movimento, dias com maior número de pagamentos recebidos, distribuição dos alunos em cada modalidade, etc.

Avaliação Física Digital



CONDIÇÃO ESPECIAL

= mensais R\$ 280,00

Suporte, Atualizações e Assistência Técnica Inclusos

Condições para Locação Somente RJ e SP, Catraca código de barras

8 anos de mercado
Assistência Técnica Própria
Suporte on line
Instalamos em todo Brasil

Acesso por Biometria

IMPERDÍVEL PROMOÇÃO
De R\$ 1.100,00 por **6 x R\$ 99,00**

Rio de Janeiro: (21) 2210-0162 | ID: 55*4791
(24) 3348-5953

São Paulo: Revenda RODBEL (II) 3026-3051

Representantes: Juiz de Fora-MG | Belo Horizonte-MG | Campos dos Goytacazes-RJ
São José dos Campos-SP | Recife-PE | Campinas-SP | Itajubá-MG
vendas@sivis.com.br | www.sivis.com.br

Alguns Clientes

RIO DE JANEIRO
Rio de Janeiro - Nirvana | Villas Boas
Volta Redonda - Cardio Fitness
Barra Mansa - Body Fitness
Resende - Shape Way
Peñedo - Dillino Academia
Niterói - Power Gym
Saquarema - Fly Fitness
Campos - Projex
Petrópolis - Espaço Saúde
São Gonçalo - Universidade do Sport
Barra do Pirai - Sandro e Alice
Pirai - Sport Saúde
Três Rios - Telude Academia

MINAS GERAIS
Belo Horizonte - Academia Bandeirantes
Juiz de Fora - Fortes Academia
Sete Lagoas - Corpus

SÃO PAULO
Cruzeiro - Academia Arlona
São José dos Campos - Acqua Brasil
Caçapava - Trainer
Campinas - Parque Fitness
Americana - RS Academia
Bragança Paulista - Axtos

Qualidade total nas academias



Roberto Calvano do Amaral
Graduado em
Educação Física

Pós-graduado em
Administração e Marketing Esportivo

Diante de tanta concorrência no mercado de academias, a profissionalização do setor tornou-se necessária para que as empresas possam sobreviver. Notam-se muitas ações para a melhoria do atendimento, da qualidade das aulas, da limpeza, enfim, dos serviços oferecidos em geral. Mas isso não basta. As academias precisam de muito mais, precisam de Qualidade Total.

Para que a Qualidade Total seja implantada nas academias, é necessário e prioritário que seus diretores e proprietários estejam dispostos e abertos à mudanças de atitudes. O GQT (Gerenciamento pela Qualidade Total) só conseguirá ter sucesso se esses abraçarem realmente esta causa, comprometendo-se com a prática das ações e exigindo o cumprimento destas por todos os funcionários. Primeiro, deve-se encarar a instituição como uma empresa. Segundo, deve-se estar preparado para delegar, descentralizar algumas ações. Terceiro, deve-se acostumar a quebrar paradigmas. É claro que a implantação do GQT não é tão simples assim e nem poderá ser feita de uma hora para outra. É preciso modificar a cultura de toda a empresa, e isso leva tempo. É preciso treinar muito os profissionais, pois todos devem estar envolvidos e comprometidos em todo o processo. Com um trabalho sério, em cerca de dois ou três anos, a cultura da Qualidade Total já estará incorporada no trabalho da equipe de profissionais, podendo ser observada no comportamento natural de

cada um. Mas em que se baseia o sistema de GQT? Começemos definindo o que é um serviço de qualidade.

Segundo FALCONI (1992, p.2), oferecer um serviço de qualidade é aquele que atende perfeitamente às necessidades dos clientes, de forma confiável, acessível, segura e no tempo certo. Será que os serviços que a sua academia oferece hoje supre a necessidade do cliente? Se ela conseguir suprir essa necessidade, estará conquistando a preferência do cliente. Para conseguir adequar seus serviços exatamente da forma como o cliente quer, é preciso escutá-lo, abrir a comunicação entre ele e a empresa. Não é mais concebível ter gerentes, coordenadores e supervisores escondidos ou tentando se esconder dos clientes, em salas inacessíveis, sem se preocupar com suas reclamações e observações. A liderança deve acompanhar de perto as necessidades daqueles que são a causa da existência da academia.

Além disso, o GQT garantirá o aumento da produtividade, e, com isso, a sobrevivência da academia no mercado. Para isso o GQT preza o controle total de todos os processos da empresa. Receitas, despesas, atendimento, aulas, enfim, todas as variantes que influenciam no desempenho da empresa. Tudo deve ser observado e controlado, buscando fatos e dados para garantir uma tomada de decisão segura. As várias ferramentas da qualidade são utilizadas para que se possam monitorar os processos, poden-

do, assim, corrigi-los e/ou modificá-los no momento certo, não permitindo que as ações corretivas venham tarde demais. O controle total dos processos deverá ser feito por todos de forma metódica e harmoniosa, objetivando a satisfação das necessidades de todas as pessoas, inclusive dos funcionários e proprietários.

O universo do GQT é enorme. Desde a definição de uma Política da Qualidade, passando pela Visão, Missão, Identificação de Processos, Itens de Controles e Verificação, Padronizações, Programa 5S, utilização de Método de Solução de Problemas, dentre outros mais. As dificuldades são certas. Investimentos deverão ser feitos. Erros e acertos farão parte da implantação, mas os resultados virão e serão vistos e reconhecidos por todos, principalmente pelo cliente. Já está na hora das academias saírem do empirismo e buscarem algo concreto, que dê subsídios para uma administração segura e com alcances de resultados satisfatórios para todos. Talvez a escolha pela implantação do GQT, sabendo que seus resultados serão a médio/ longo prazo, seja difícil. Mas, pensem bem, o que será melhor: continuar tomando decisões baseadas somente em experiências anteriores, ou mesmo através de "achômetros", ou baseadas em fatos e dados, numa cultura de controles estatísticos e pesquisas que facilitem as ações necessárias e que, com certeza, irão satisfazer os clientes? Qualidade Total não é mais diferencial, é necessidade. ●

Para conseguir adequar seus serviços exatamente da forma como o cliente quer, é preciso escutá-lo, abrir a comunicação entre ele e a empresa.

Que tal melhorar a comunicação com seus clientes ?

- ✦ Que tal tocar músicas com o perfil dos clientes de cada horário da sua academia ?
- ✦ Que tal ter uma rádio com o nome da sua academia, divulgando aulas, dicas de saúde, eventos e até mesmo parceiros comerciais ?

Tudo isso você pode com as rádios da Impacto !

► Os melhores profissionais do rádio ! ◀

- ✓ Milhares de músicas atualizadas constantemente com sistema de alta tecnologia.
- ✓ Uma rádio com a qualidade que sua academia merece!!!
- ✓ Faça parte de casting de clientes satisfeitos no Brasil, Angola e Portugal.

Venha você também para a Impacto!

☎ Peça uma demonstração e orçamento para sua rádio ☎
sem compromisso.

Ligue para 55 (11) 5581-7051 ou mande seu e-mail para
impacto@impactoevoce.com.br

Rádios Impacto – Seu cliente nosso melhor ouvinte.

Retenção de clientes: um desafio constante para empresas fitness



Leonardo Allevato
Consultor em fitness.
leo@leoallevato.com.br
www.leoallevato.com.br

Quando Peter Druck, há mais de 30 anos, disse que o propósito de todo negócio é criar um cliente e mantê-lo, ele não poderia imaginar o esforço que teria que ser feito tanto tempo depois para incutir na cultura corporativa de empresas fitness a rotina de se trabalhar a retenção de clientes.

Dentro de um mercado que se torna diariamente mais competitivo e onde as empresas disputam targets que se escaqueiam a cada dia, poderíamos abordar a captação de clientes "nunca antes explorados"; falaremos, porém, sobre as características de empresas que possuem altas taxas de retenção de clientes.

Os dados existentes sobre esse assunto são relativos ao mercado estadunidense, não existem pesquisas relevantes no Brasil com relação ao tema. Entretanto, conhecendo-se essas características, pode-se começar a trabalhar mais cientificamente o assunto.

A primeira coisa que se deve levar em conta é que aumentos mínimos na taxa de retenção podem elevar consideravelmente a receita da empresa. O segredo nesse caso é pensar pequeno.

Algumas pessoas podem dizer que o fator crucial para a retenção de clientes é o atendimento. Sem sombra de dúvidas é um fator relevante, porém, empresas que possuem uma boa relação staff-cliente registram taxas de retenção menores do que aquelas que possuem uma boa relação cliente-cliente. Ou seja, o staff passa a ser o facilitador

para que clientes criem vínculos de relacionamento com outros clientes e, assim, estendam seu tempo de permanência na empresa.

Esse vínculo está diretamente ligado à frequência de uso das instalações da empresa: quanto maior a utilização, maior o tempo de permanência.

Pessoas que se exercitam sozinhas tendem a diminuir o tempo de permanência na empresa. Esse dado corrobora a necessidade de se estabelecer vínculos cliente-cliente e abre espaço para mais uma estratégia: o estímulo para que familiares se exercitem juntos. Para isso, valem descontos e atividades que envolvam toda a família.

O histórico de atividade física do cliente e o fator geográfico são outros dois fatores preponderantes quando se trata de retenção: clientes sem história prévia de atividade física ou que não guardam nenhum vínculo de proximidade geográfica com a empresa (moradia/trabalho) merecem atenção crítica na primeira quinzena e um follow-up mais constante até pelo menos o sexto mês, baseado em um padrão de uso estabelecido nos primeiros dois meses. Isso para garantir que dentro do modelo do "um passo a frente" proposto por James Prochaska, o cliente entre na categoria de regularmente ativo e minimize os riscos de deixar a empresa. Lembre-se que o custo de se manter um cliente é mais baixo do que o custo de se atrair um cliente.

Empresas fitness estadunidenses que possuem mensalidades e matrículas com valores altos possuem maiores taxas de retenção.

Porém, mais do que se preocupar com o preço, há que se atentar para o valor que o cliente dá ao produto/serviço. Gerar percepções positivas pode ajudar na retenção. Quando a percepção supera a expectativa do cliente, o encantamento é certo.

O cliente que percebe positivamente o seu produto/serviço tende a gastar mais com receitas secundárias (cantina, boutique, serviços extras) que podem não ser serviços lucrativos por si só, mas possuem um peso considerável na retenção.

Seus colaboradores também podem e devem estar envolvidos nesse assunto.

A dissonância entre os objetivos do cliente e a prescrição de exercícios, aliados a não-visualização de resultados também podem influir para fazer despençar a taxa de retenção. Cabe ao profissional de Educação Física controlar essas variáveis, além de criar condições que mantenham o cliente constantemente motivado de modo que ele permaneça mais tempo na empresa.

O gestor que permanece dentro de seu escritório também contribui para a diminuir a taxa de retenção. Por outro lado, o gestor que se faz presente nas dependências da empresa tem a possibilidade de acompanhar e monitorar em tempo real o cenário atual para poder prever e planejar cenários futuros.

Todos esses fatores são de relevada importância, entretanto, o assunto retenção é uma complexa rede que envolve proprietários, gestores, colaboradores, treinamento, um bom software e muitos números. ●

...

Gerar percepções positivas pode ajudar na retenção. Quando a percepção supera a expectativa do cliente, o encantamento é certo.

...

Qualidade de vida ?

A Fitness Technology oferece para você.

Linha Convergent Peitoral Fly



E 740



X 090



As melhores marcas do mercado.
Variedade em equipamentos.
Garantia de qualidade.

Para montar ou renovar sua academia.
Não perca tempo, procure quem
entende do assunto.
Fitness Technology.
Correndo na frente com você.

Telefones: (11) 4335-6103
4338-0238
Fax: (11) 4345-2388
E-mail: fitnesstechnology@ig.com.br



A psicologia do esporte



Sâmia Hallage
Psicóloga
especializada em
Psicologia do
Esporte.

Graduada pelo
Instituto de Psicologia da USP (1990).
samia.hallage@yahoo.com.br

A Psicologia do esporte é uma ciência recente, principalmente no Brasil. Os estudos da área apontam o final do século XIX e princípio do século XX como início da Psicologia do Esporte no mundo. No Brasil, a história da Psicologia do esporte começou na década de 50. Poucas pessoas sabem, mas em 1958, João Carvalhaes, pioneiro da psicologia do esporte no Brasil, integrava a comissão técnica da Seleção Brasileira de Futebol, Campeã do Mundo na Suécia.

Nas últimas décadas, observamos um crescimento das ciências aplicadas ao esporte, (como a Medicina, a Biomecânica, a Nutrição, a Fisioterapia) e a Psicologia acompanha o desenvolvimento dessas ciências. A Psicologia do Esporte é uma especialidade da Psicologia, e em linhas gerais, estuda o comportamento humano no contexto esportivo. Em se tratando de alto rendimento, a Psicologia do esporte tem como principal objetivo aperfeiçoar o desempenho do atleta, visando sempre seu bem estar psicológico. Além de beneficiar atletas de alto rendimento, os conhecimentos da Psicologia do esporte irão beneficiar também pessoas que praticam atividades físicas em geral, sem fins competitivos.

Frequentemente ouvimos expressões como: "o time não estava preparado psicologicamente para o jogo", "faltou controle emocional", ou então

"isso é falta de concentração". Essas frases, na maioria das vezes, são utilizadas para justificar um mau desempenho ou até uma derrota que não tem uma explicação técnica, física ou tática. Estudos científicos comprovam que algumas variáveis como motivação, concentração, ansiedade pré-competitiva, coesão de grupo, entre outras, interferem no desempenho do atleta. Entretanto, parece que a importância dessas variáveis só é considerada quando o time perde, quando o atleta erra um salto, ou quando se despende um pênalti. Geralmente a falta de conhecimento dos autores dessas frases acaba, muitas vezes, simplificando um problema e colocando a culpa no "psicológico". Acredito que essa confusão acontece porque existe uma

O trabalho do psicólogo do esporte é um pouco diferente do psicólogo clínico, ele irá acompanhar o atleta no seu dia a dia, durante o período de treinamento e competição e o foco principal é o desempenho.

crença de que a parte física, técnica e tática se relacionam ao "corpo" do atleta e que as variáveis psicológicas estão "na cabeça", e acaba sempre sendo muito complicado saber o que se passa "na cabeça" das pessoas...

O psicólogo do esporte não é mágico, não tem uma bola de cristal e também nenhuma pílula que solucione os problemas dos atletas. Ele estuda o comportamento do atleta e o ambiente a sua volta. E a partir daí pode propor intervenções para modificar esse comportamento e, assim, melhorar seu rendimento. A preparação psicológica é um processo, e deve fazer parte da preparação global do atleta, assim como a preparação física, técnica e tática. Por exemplo, quando um

time de voleibol inicia sua preparação para uma determinada competição, a comissão técnica faz um planejamento para que, na competição, os atletas estejam bem na parte física, técnica e tática. Esse planejamento também deve considerar a preparação psicológica. O psicólogo do esporte deve acompanhar o atleta durante esse período que antecede a competição. Mas, infelizmente, em alguns casos, o psicólogo só é lembrado quando alguma coisa dá errado...

Mas esse panorama já está mudando. Observamos que, atualmente existe uma maior preocupação com a preparação psicológica dos atletas. Talvez isso seja reflexo de alguns projetos bem sucedidos. As categorias de base da Seleção Brasileira de Voleibol, tanto no masculino como no feminino, já contam com esse trabalho há muito tempo.

Quando se fala em Psicologia, em um acompanhamento de um psicólogo, logo imaginamos o contexto de um consultório. O trabalho do psicólogo do esporte é um pouco diferente do psicólogo clínico, ele irá acompanhar o atleta no seu dia a dia, durante o período de treinamento e competição e o foco principal é o desempenho.

A Psicologia do Esporte também vai auxiliar no entendimento de fenômenos psicológicos que ocorrem com atletas, como por exemplo, a sensação de euforia denominada "clímax do corredor", o "vício" em exercício físico, e até mesmo a "pausa pós reforço", experimentada após o término de uma prova importante.

Acredito que o primeiro passo para entender os benefícios da preparação psicológica é conhecer melhor quais são essas variáveis que interferem no comportamento do atleta. ●



MACSPORT
Fitness e Equipament

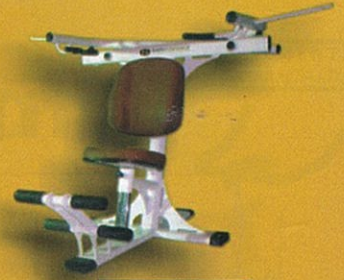
**CONSTRUINDO
MÚSCULOS**



REMADA ARTICULADA



EXTENSORA DE QUADRICEPS



DESENVOLVIMENTO CONVERGENT



SUPINO INCLINADO



SUPINO HORIZONTAL



BANCO P/ OMBRO

Rua Constelação do Carangueijo, 287 - Jd. Campinas - São Paulo - SP - Cep: 04858-000
tel: (0xx11) 5526-5539 / 5527-2818.

w w w . m a c s p o r t . c o m . b r

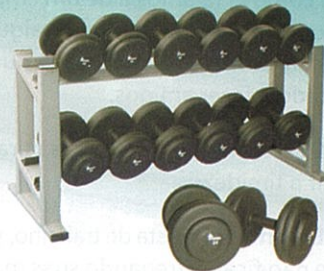
linha esportiva
spandex
www.spandex.com.br

Presente nas melhores academias do Brasil

KIT PUMP



DUMBELLS - REVESTIDOS



HALTERES



COLCHONETES - PROFISSIONAIS

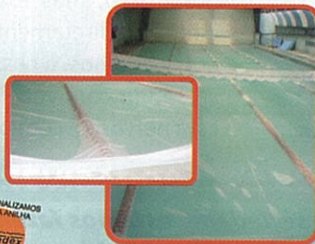
**TORNOZELEIRAS - CORITA
E LONA**



**MINI - TRAMPOLIM
REVESTIDO**



**LONA TÉRMICA
PARA PISCINA**



ANILHAS



PROTETORES DE BARRAS



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

Timidez. Um problema?



Ranieri Francisco de Souza
Diretor da Impacto -
Sistemas de rádios
em empresas

Estamos na era da comunicação e na era das pessoas cada vez mais introspectivas.

Quanto mais falamos e nos comunicamos com o mundo através de sites, rádio, comunicadores, e-mail, torpedos, comunidades de internet, nos escondemos mais e mais em nossas conchas. Todo esse processo gera uma situação que está deixando algumas pessoas cada vez mais tímidas, acanhadas e vergonhosas. Elas adquirem uma grande habilidade de comunicação virtual, mas têm cada vez mais dificuldades de conversar e se expressar da melhor maneira no dia a dia.

Quando nos candidatamos a algum cargo em empresas que têm processos de seleção, percebemos que se torna muito difícil uma melhor desenvoltura em dinâmicas e entrevistas, fazendo com que nosso potencial não apareça como realmente é. Isso faz com que as boas oportunidades, ao mesmo tempo em que aparecem, escapem pelos nossos dedos devido a nossa comunicação.

O que devemos fazer então, já que o mundo nos traz, de certa forma, essa situação? Como fazer já que essa comunicação invade nossas vidas invariavelmente?

Como sempre dizem, devemos ter equilíbrio em tudo. Nem demais e nem

de menos. Tudo em nossas vidas que é exagerado causa um "over".

Não podemos deixar de seguir o ritmo da modernidade, mas não podemos deixar alguns tradicionais costumes, como um bom bate papo com amigos em momentos de descontração, refeições à mesa com a família, aquele bate papo de rua com os vizinhos e sem dizer, até onde nos cabe a educação, um cumprimento quando se chega a um ambiente, sorrisos para pessoas e outras atitudes que aprendemos com nossos pais no que diz respeito à educação.

A timidez se torna um problema ou não, dependendo qual a intensidade dessa timidez. Penso que, quando não é algo exagerado, até se torna uma boa ferramenta de relacionamento, porque nos preocupamos em não ultrapassar a linha que separa a discricção da intromissão. Quando a timidez é demais, perdemos boas oportunidades, como já falamos a de um emprego ou até mesmo conhecer alguém legal, arrumar uma namorada ou namorado e fazer amigos.

Existem algumas técnicas para reduzir a timidez.

Em uma entrevista de trabalho, procure não ficar esfregando suas mãos, isso causa em você maior ansiedade e também demonstra para seu interlocutor que está muito tenso. Procure olhar diretamente nos olhos da pessoa, em geral os tímidos não conseguem isso, mas existe a técnica de olhar não diretamente nos olhos e sim entre os olhos, a pessoa que está conversando com você não percebe que está nervoso e com o passar do tempo

você fica mais calmo e controlado. Nunca tente parecer alguém que você não é, busque naturalidade nas palavras, não fale de forma desenfreada, faça uma fala pausada e constante. Antes de entrar na sala do entrevistador, quebre o nervosismo com exercício de respiração, inspirando e expirando pausadamente, os tímidos tendem a ficar sempre muito mais nervosos do que os outros.

Com os amigos, quebre a barreira da frase "vou incomodar", não pense que as pessoas ficarão incomodadas ou descontentes com sua presença ou ligação, muitas vezes essa situação é criada pelos nossos fantasmas. Quando estiver com um grupo de amigos, projete a voz, sorria e fale o que quer falar, sem pensar que as pessoas vão achar que o que está dizendo é "besteira", ainda mais que em uma roda de amigos, onde muitas vezes o que mais se fala são "besteiras".

No ambiente de trabalho, muitas vezes nos mostramos tão preocupados em sermos profissionais que chegamos até a perder a alegria. Não confunda, um bom profissional não é aquele que é sisudo, que não ri, que não faz piada. Um bom profissional é aquele que tem conteúdo, que contribui com boas idéias e que tem momentos de brincar e sorrir, e momentos em que fala sério. Quando agimos com muita seriedade, estamos fazendo em nós o treinamento da introspecção, que gera a timidez e o acanhamento.

Então, se você é tímido, não existe nada que possam fazer por você, só você pode sair dessa situação e buscar uma melhor comunicação e, com isso, deixar os seus medos para trás, acabando com a timidez.

Você consegue. ●

Quando agimos com muita seriedade, estamos fazendo em nós o treinamento da introspecção, que gera a timidez e o acanhamento.

PROFITNES

Para Profissionais



TOTALMENTE
EMBORRACHADA

Presente nas melhores
academias do Brasil.

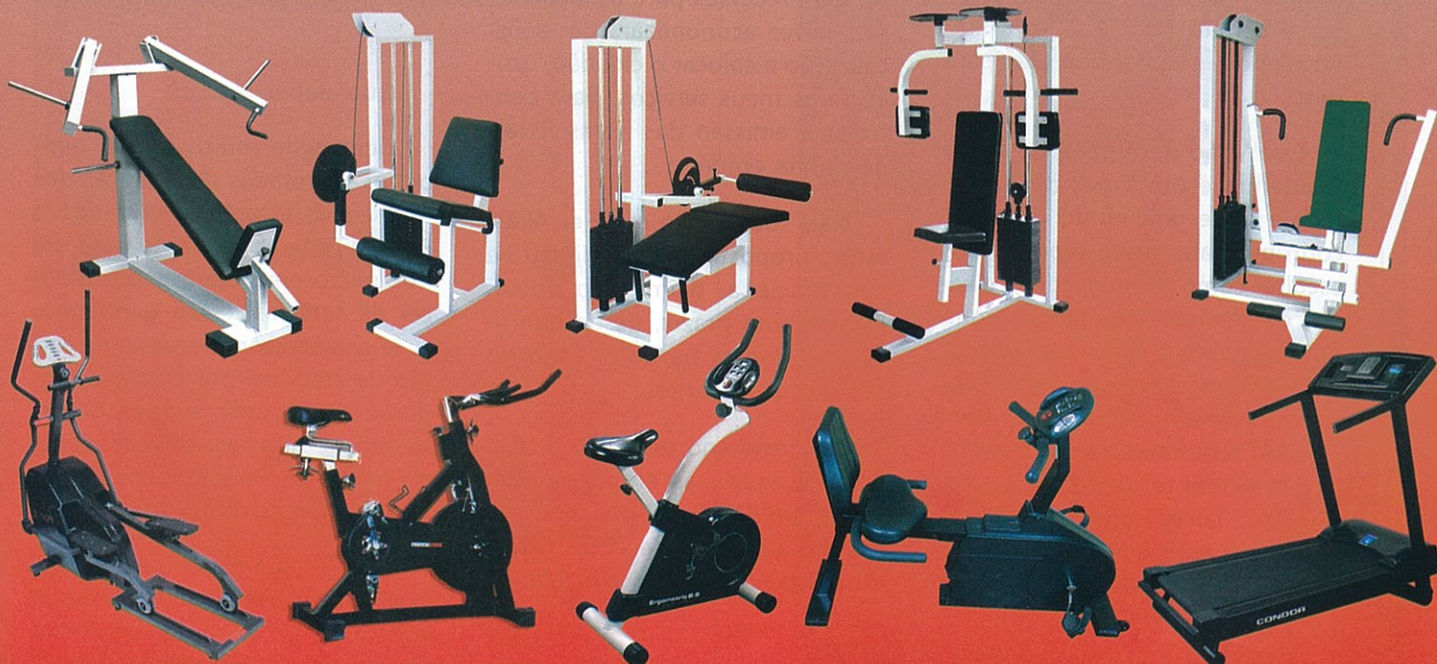
- Design,
- Durabilidade
- Resistência.

www.profitnes.com.br

(Atenção: profitnes somente com um "s" no final)

(16) 3628-2772 - Ribeirão Preto - SP.

SPORT MIX



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

REPRESENTANTE EXCLUSIVO

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

www.sportmix.com.br

B | I | O | M | A | X

* NF-e (Nota Fiscal Eletrônica)

"Exija a Nota Fiscal Eletrônica de Serviços. Quanto mais você pede, menos IPTU você paga."

Este é o folheto que o cidadão paulistano está recebendo em sua casa, desde o dia 20 de outubro deste ano.

Votada em junho/06 e com vigência desde 01/julho/06, a lei de incentivo a desconto no IPTU, vem causando um certo pânico nos prestadores de serviços da Capital do estado mais rico da União. Mas não é o único município obrigado à emissão da NF-e. Em outros estados, já tem prefeitura exigindo e fiscalizando prestadores de serviços como lavanderia, estacionamento, café e até, ACADEMIA. Claro que a imprensa, ao divulgar a NF-e, está buscando destacar o maior prestador de serviços e o mais rico, a ACADEMIA. Ao menos, é assim que eles pensam.

Essa visão deturpada de que a Academia é um lugar de ganho fácil e onde gira muito dinheiro, contribui para que o repórter nos escolha como exemplo de prestador de serviços sonegador. Tenho dúvidas sobre o que é ser sonegador. Será que é receber um imposto vultoso e não retribuir com asfalto, segurança, pronto socorro em acidente de trânsito, creche, etc. Talvez sonegar seja, negar informação a respeito de procedência de tributo destinado a

merenda escolar, entre outros menos importantes como compra de remédio para distribuição pública.

Já não basta trabalhar 2ª e 3ª feiras, para pagar impostos; restando 4ª e 5ª feiras para as despesas de aluguel, conservação, higienização, reposição de produtos de consumo perecíveis, e quem sabe o quanto da 6ª feira, se incluímos a folha de pagamento. Só uma perguntinha: P- *E eu que abri a empresa para ter lucro, fico como?* Talvez a resposta seja: R- *Vermelho de raiva?* O que mais é preciso para que o estado tenha controle sobre a minha receita e despesa, fiscalize o meu movimento, gere recursos para as "obras"? Ah! Talvez economizar com a fiscalização e colocar o cidadão, usuário dos meus serviços, para controlar a emissão das notas fiscais da minha empresa.

Não sou contra a NF-e. Aliás, tenho proposta mais inteligente e substanciosa, o imposto único. Pagaria com prazer, desde que tivesse a contra partida, como dizem os governantes.

Para este ano de 2007, a NF-e está obrigada às empresas que faturaram R\$ 20 mil por mês, durante o ano fiscal de 2006. Quando mudar o exercício e a referên-

Gilberto Bertevello
Professor de
Educação Física
(CREF 000.001-G/SP)



Empresário de academia e Presidente do Sindicato das Academias de SP.

cia, todos os prestadores de serviços também terão que emití-la, independente do faturamento. Estarão controlando a conta dos micro empresários, daqueles que, com o suor do seu rosto, prestam serviços as pessoas, como ele, para um ganho um pouquinho melhor. Estarão controlando o cidadão através de um incentivo fiscal ao cidadão. Seria hilário se não fosse trágico.

"Você terá desconto no IPTU que acabou de subir, sensivelmente."

Quer saber o pior?

Dentro de muito pouco tempo, as Secretarias de Finanças dos Municípios estarão informando à Receita Federal, o quanto cada um dos micro empresários, prestadores de serviços, estão ganhando. E, se cruzado com despesas de cartão de créditos, por exemplo, poderão saber quem está se defendendo de abutres, arrecadadores de impostos, que furtam o meu sono com o terror da fiscalização.

Essa, é uma história sem volta. A NF-e é uma realidade na vida do prestador de serviços, do micro empresário e, a contrapartida, ficará na mesma.

Ou devo dizer, "com os mesmos?" ●

Não sou contra a NF-e. Aliás, tenho proposta mais inteligente e substanciosa, o imposto único. Pagaria com prazer, desde que tivesse a contra partida, como dizem os governantes.

FIEP 2007

22º Congresso Internacional de Educação Física e Congresso de Fisioterapia do Mercosul

IV Congresso Científico
Latino-Americano da FIEP

IV Congresso Brasileiro
Científico da FIEP

VII Fórum de Ed. Física
dos Países do Mercosul

IV Seminário de Ética

Fórum de Educação Física Escolar

Fórum dos Dirigentes de
Cursos de Educação Física

13 a 17 de janeiro de 2007
Foz do Iguaçu - PR - Brasil

Tema: "O Profissional de Educação Física na América Latina"



OUTFITMIXX
EQUIPAMENTOS, TATAMIS E ACESSÓRIOS ESPORTIVOS
profissional - residencial - condomínio

Fone: (11) 3906-0860 - Cel. (11) 9712-1060
Rua Prof. Antonio de Paula Santos, 157 - Piratuba
São Paulo - SP - CEP 05140-120
site: www.outfitmixx.com.br
e-mail: outfitmixx@ig.com.br

Contatos e Informações:

Telefax: (0xx45) 3574-1949 / 3525-1272
Celular: (0xx45) 9975-1208

Envio de TRABALHOS CIENTÍFICOS

Artigos completos, Posteres e Temas livre orais
Até 16 de outubro de 2006

Informações, inscrições e normas:
www.congressofiep.com



Informações
e Inscrições

www.congressofiep.com



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

Representamos empresas de aparelhos novos para musculação e fitness.



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



Kit Completo
de Tatamis



Material completo
para boxe



Step Modular

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

Solicite visita sem compromisso
tanto para reforma quanto para manutenção.

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



Seu
DEPARTAMENTO DE
AVALIAÇÃO FÍSICA
é só "avaliação" ou é
uma importante ferramenta
de RETENÇÃO DE ALUNOS?



Fale conosco e descubra
do que uma
Avaliação física é capaz!

Ricardo Camargo (11)7819-2682
R. Cuatiara, 107 V. Prel São Paulo - SP email- rfassessoria@hotmail.com

Personal online

Prêmio FIEP

O prêmio nos foi entregue pelos Professores Almir Ghrun e Almir Facchinato durante a festa de aniversário da Revista Empresário Fitness & Health, realizada na Joy Soul Club em São Paulo.

Este prêmio com certeza certifica o quanto a revista representa neste segmento de mercado, o que nos dá muito orgulho e certeza de que estamos no caminho certo. O trabalho e o objetivo que a revista sempre se empenhou em buscar está a cada dia sendo alcançado mais e mais. Nosso compromisso continuará dentro da ética, com informações jornalísticas de qualidade, colaboradores de credibilidade, levando resultados positivos o nossos anunciantes e parceiros. Esse prêmio não é somente da revista é também de todos que até hoje trabalharam para que tudo isso fosse alcançado.

Muito obrigado.

Equipe Empresário Fitness & Health

Agradecimentos

Estive no Rio de Janeiro na última semana de outubro e pude conhecer de perto e na prática o trabalho da Body A Tech Academia - Unidade de Copacabana. Treinei lá por dois dias e confesso que o atendimento, da recepção passando por professores e outros, foi de uma excelência que há muito tempo eu não via em academias. Viajo muito por aí e sempre que posso faço meus treinos de forma avulsa nas academias das cidades por onde passo. A Body A Tech está de parabéns e quero agradecer aqui a todos os funcionários e em especial a Amauri Marcello, Mauro Marcello, Anderson, André e as garotas da recepção. Continuem assim os funcionários e continue assim Body A Tech.

Romeu Gomes Paião Jr
 Editor revista Empresário Fitness & Health

Errata

As fotos que ilustraram a capa e a matéria de capa da edição de nº23, são de autoria da jornalista e fotógrafa Danielle Cristina Machado Salmória:

Site:
 www.daniellecristina.com.br
 E-mail:
 inspira@daniellecristina.com.br

Elogio do leitor

Bom Dia, Flávio.

Que prazer saber de sua leitura de nosso artigo. Fico feliz pelo interesse e estou encaminhando seu elogio aos responsáveis pela Revista.

Sabe? Tenho 22 anos de estrada em atividades físicas (21 anos com a Flechinha - Natação e há 8 desenvolvi um Programa especial junto ao Grupo de Idosos. Sou uma pessoa e uma profissional realizada em tudo que fiz. Meu trabalho é fundamentalmente voltado à saúde, sou psicomotricista e tive a oportunidade de documentar tudo que conquistei através de meu estudo, em 4 livros. O mais recente foi relançado pela Editora Phorte e fala extamente desse assunto que leu em nosso artigo.

Será um prazer conhecê-lo e recebê-lo em nossa Associação VEM SER, quando estiver aqui em São Paulo.

Um grande abraço e sucesso.

Cacilda Gonçalves Velasco
ASSOCIAÇÃO VEMSER

EQUILÍBRIO FITNESS

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



Linha completa de Anilhas e Dumbells Borracha Prensada.

www.equilibriofitness.com.br

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

Fone/Fax: (31) 3541.6446

**Você se preocupa bastante com a saúde dos seus alunos.
A BBC com a da sua academia.**

- Apresentação de produtos
- Estratégia de preços e vendas
- Prê e pós-venda
- Treinamento
- Cronograma anual
- Campanha interna e externa
- Comunicação do conceito do negócio
- Manutenção da marca
- Fluxo "caixa de competência"
- Planejamento financeiro, investimento e marketing
- Seleção e Treinamento
- Programa de desenvolvimento humano

 **business**
consultoria e gestão

Maurício F. Marques
diretor e consultor

Luiz Pêrdomo
diretor executivo e consultor

Fone: (11) 5512-2290 • e-mail: contato@bbcbusiness.com.br • www.bbcbusiness.com.br

Fitness, esportes, meditação e bem-estar



Andréa Vidal
Coordenadora das
atividades de fitness e das
academias de bordo nos
dois navios.

Diretora da Fitness Mais
(www.fitnessmais.com.br)

Os cruzeiros temáticos a bordo do Island Escape e Island Star já foram consagrados pelo público brasileiro. Além das datas tradicionais como Natal, Reveillon e Carnaval, ocasiões imperdíveis a bordo, que reúnem famílias inteiras e amigos à procura de diversão e informalidade, acontecerão também os cruzeiros temáticos esportivos desenvolvidos pela Fitness Mais - empresa de consultoria esportiva. São eles *Wellness Cruise* no Island Star e *Running & Adventure* e *Zen Cruise* no Island Escape. Cruzeiros que priorizam o bem-estar e os cuidados com o corpo para diferentes tipos de público.

• WELLNESS CRUISE - Balada fitness em alto mar - saída em 04/02/07

Repetindo o sucesso da última temporada, o *Wellness Cruise* será um cruzeiro de 6 noites, com saída no dia 4 de fevereiro, e levará os hóspedes para Búzios, Cabo Frio, Angra-Illa Grande e Ilhabela. O roteiro foi desenvolvido especialmente para quem adora cuidar da boa forma enquanto se diverte. O navio vira uma grande academia com a orientação de uma super equipe de professores da Academia *Companhia Athletica* e da *Body Systems* e oferece uma programação diferenciada que engloba atividades na academia, no teatro e ao ar livre com aulas de Bike Class, Power Jump, Prana Balls, Pilates, Bodypump, Bodybalance, Bodyjam, Bodycombat, Step, Yôga, RPM, Alongamento, Localizada, Circuito, Power ABS e Hidroginástica, além de palestras sobre alimentação, saúde e qualidade de vida com renomados profissionais do setor e um cardápio alternativo de baixas calorias. Outras atrações especiais que foram sucesso no *Wellness Cruise* da última



temporada, e estão de volta agora, são a *Hidro-kibe - spinning dentro da água (piscina)* - e a *Midnight Bike*, uma concorrida aula de ciclismo em plena madrugada no mar e a céu aberto, com DJ ao vivo.

• RUNNING & ADVENTURE CRUISE - Fitness no navio, corrida e aventura na praia - saída em 25/01/07

Quem curte viagem, corrida, aventura e *fitness*, terá a combinação perfeita no cruzeiro temático *Running & Adventure Cruise*. Uma super programação a bordo e em terra firme, nas belíssimas Florianópolis e Porto Belo, inclui passeios de aven-

tura orientados e um treino de corrida na praia. Além disso, aulas práticas a bordo de spinning, corrida, caminhada, alongamento, gincana esportiva, cardápio alternativo de baixas calorias e um ciclo de palestras sobre nutrição, corridas e esportes de aventura. Imperdível.

• ZEN CRUISE - O cruzeiro mais zen do litoral brasileiro - saída em 29/01/07

Com saída no dia 29 de janeiro, duração de 4 noites e Ilhabela e Búzios em seu roteiro, o *Zen Cruise* traz energia e equilíbrio com a programação desenvolvida especialmente para o cruzeiro temático. A novidade neste ano fica por conta do workshop de Auto-shiatsu, programação na qual os hóspedes aprenderão a aplicar shiatsu neles mesmos e de aulas de Tai Chi Cuan. Serão oferecidas também aulas de Yôga, que englobam técnicas corporais, respiratórias e bioenergéticas, mantras, descontração e meditação, sob o comando da professora Nina de Holanda, presidente da Federação de Yôga de São Paulo e orientação de uma super equipe de professores da UniYoga Mestre DeRose. Acontecem ainda aulas de Mat Pilates, Bodybalance, Alongamento, Anti-Stress, Auto-massagem, Ballness e Bike Class, comandadas pela equipe de professores da Academia Competition. A aula de Yôga, às 6h da manhã, farão seu corpo encontrar força, energia e vitalidade.

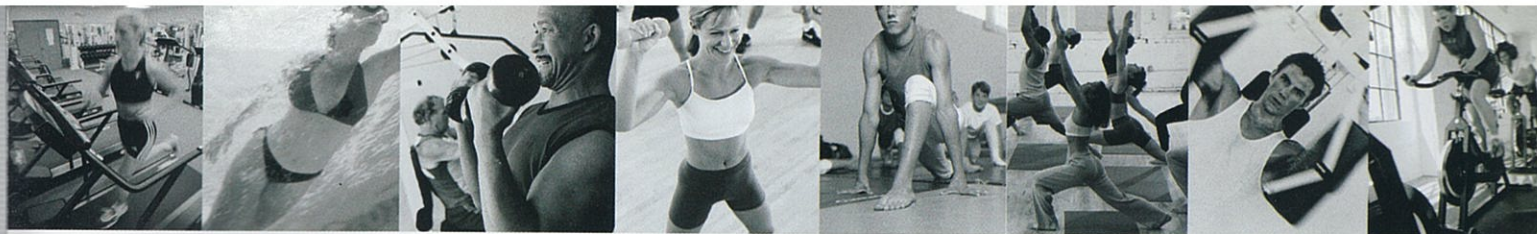


Ficha Técnica Island Star - Bandeira: Bahamas - Tonelagem: 46.811 - Comprimento: 208 metros - Largura: 30 metros - Velocidade: 18 nós - Capacidade: 1.875 passageiros - Tripulação: 573 profissionais - Cabines: 753 (587 externas e 166 internas) - Número de decks: 10 - Restaurantes: 5 (*Beachcomber* - self-service aberto 24 h; *Island Restaurant* - self-service e a la carte; *Oasis* - a la carte, aberto somente para jantar e com taxa de reserva; *The Grill*, restaurante italiano; *Steak House by Barbacoa*, que serve grelhados) - Piscinas: 1 piscina adulto, 1 infantil e 2 jacuzzi - Teatro: de dois andares, com capacidade para 600 pessoas - Elevadores: 7 - Voltagem: 110V - O ISLAND STAR oferece também cafeteria, cassino, spa e salão de beleza, club-bar, biblioteca e mini-shopping.

Ficha técnica Island Escape - Bandeira: Bahamas - Tonelagem: 40.132 - Comprimento: 185 metros - Largura: 27 metros - Velocidade: 18 nós - Capacidade: 1.720 hóspedes - Tripulação: 540 profissionais - Cabines: 771 (463 externas e 308 internas) - Número de decks: 10 - Restaurantes: 3 (*Beachcomber* - self-service aberto 24 h; *Island Restaurant* - self-service e a la carte; *Oasis* - a la carte, aberto somente para jantar; há taxa de reserva) - Piscina: 1 - Teatro: com capacidade para 550 pessoas - Elevadores: 5 - Voltagem: 110v - O ISLAND ESCAPE conta também com cassino, discoteca, academia, pista de cooper, spa e salão de beleza, mini-shopping e cyber café.

Importantes também são as parcerias firmadas com conceituadas empresas de equipamentos de musculação e materiais de ginástica como Life Fitness, Schwinn, Nimitz e Hidrobike - "através delas, teremos condições de oferecer o que há de mais pioneiro no setor de fitness e ampliar a capacidade das salas e a qualidade do atendimento", diz Andrea Vidal, coordenadora das atividades de fitness e das academias de bordo nos dois navios e diretora da Fitness Mais (www.fitnessmais.com.br).

Saiba mais no www.islandcruises.com.br e embarque nessa!!!! ●



FINALMENTE A SOLUÇÃO PARA O WEB SITE DA SUA ACADEMIA

Sua academia ainda não tem um web site? Você ainda não utiliza a internet como canal de negócios para sua academia?

O WFIT é solução que você estava procurando.

WFIT é um web site padronizado para atender às necessidades de comunicação de Academias, Clubes e Spa's com seu público-alvo, clientes e parceiros.

Com o WFIT, toda e qualquer alteração, bem como inclusão de novos conteúdos (horários de aulas, modalidades, professores, eventos, dicas, etc.) podem ser feitos a qualquer momento a partir de um computador ligado à Internet. E nem é preciso ser expert em informática. Qualquer pessoa com um mínimo de conhecimento pode atualizar o conteúdo do site através de um painel de administração simples e descomplicado.

Faça o site da sua academia com que entende do seu negócio!

Confirma abaixo algumas vantagens do WFIT:

Excelente custo-benefício

Rápida formatação e publicação do site na Internet

Customização de layout para as cores e logotipo da sua academia

Visual "clean" priorizando uma fácil navegação do usuário

Conteúdo facilmente atualizado

Avançado sistema de segurança

Ferramentas Interativas para o seu público-alvo e clientes

Canal de anúncios para seus parceiros e empresas conveniadas

Inclusão do cadastro da Academia em destaque no Portal da Educação Física (www.educacaofisica.com.br)



SUA ACADEMIA EM FORMA NA WEB

Tel/Fax.: (11) 6281-7280 - info@wfit.com.br

Desenvolvimento: **EFCOM**
Web Fitness

www.wfit.com.br

NOVA LINHA CARDIOVASCULAR EMOTION. MELHOR QUE IMPORTADA, ELA É EXPORTADA.

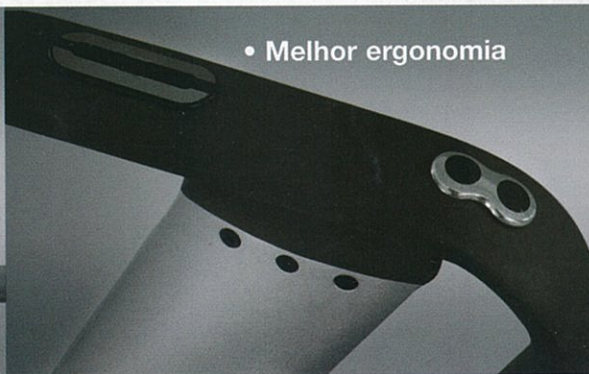


A Movement, maior fabricante brasileira de equipamentos de ginástica, apresenta sua nova Linha Cardiovascular Emotion, que tem tudo para conquistar ainda mais o mercado mundial. Com design arrojado e alta tecnologia, oferece o máximo de conforto para quem usa e segurança para quem investe.

Garantia 3 anos



• Fácil de usar



• Melhor ergonomia



• Confortável

Resistência até 150 kg • Melhor relação custo-benefício • Melhor assistência técnica especializada

Garantia de 3 anos

www.brudden.com.br - Contato: 0800 772 40 80

 **Movement**
Brudden