

REVISTA

EMPRESÁRIO

Ano V - nº 28 - 2007



Fitness & Health

Hora de expandir

Marynês Pereira
Edgard Corona
Renata Cavalieri
Francisco D'élia
Joana Doin

Christian Munaier
Estabelecer
metas
é mirar
no sucesso

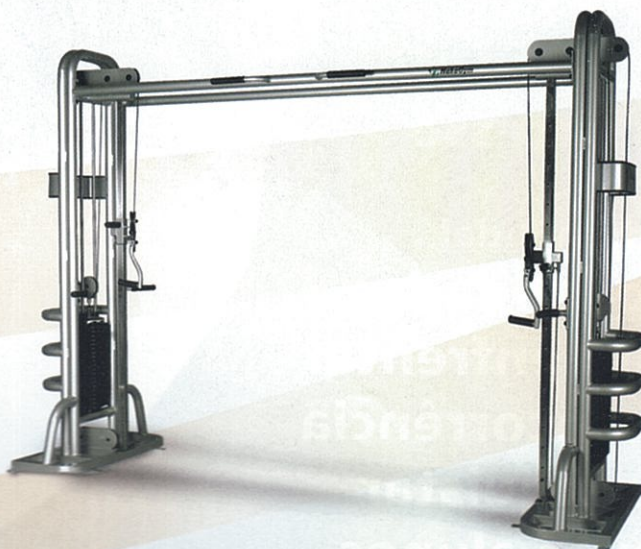
Andréa Vidal
Modalidades
para enfrentar
a concorrência
e conquistar
novos alunos

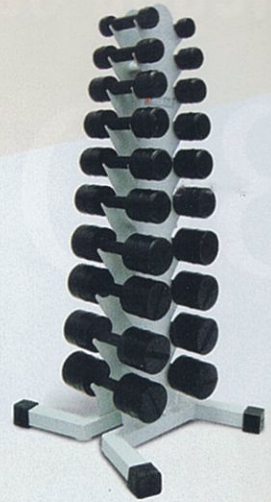
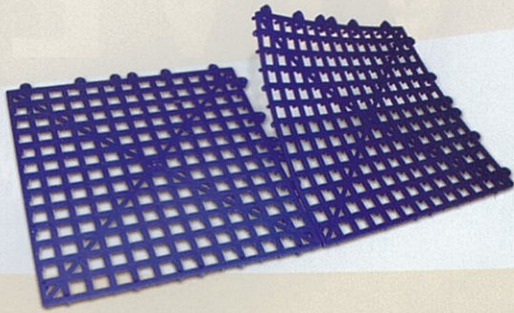


Saúde na sua medida

A Maktub atua no mercado de fitness com uma linha completa de equipamentos, acessórios e pisos para atender todas as necessidades de seus clientes.

Desde grandes academias até projetos menores para residências, condomínios e hotéis, a Maktub oferece uma consultoria completa com soluções perfeitas e na medida certa para o seu empreendimento.





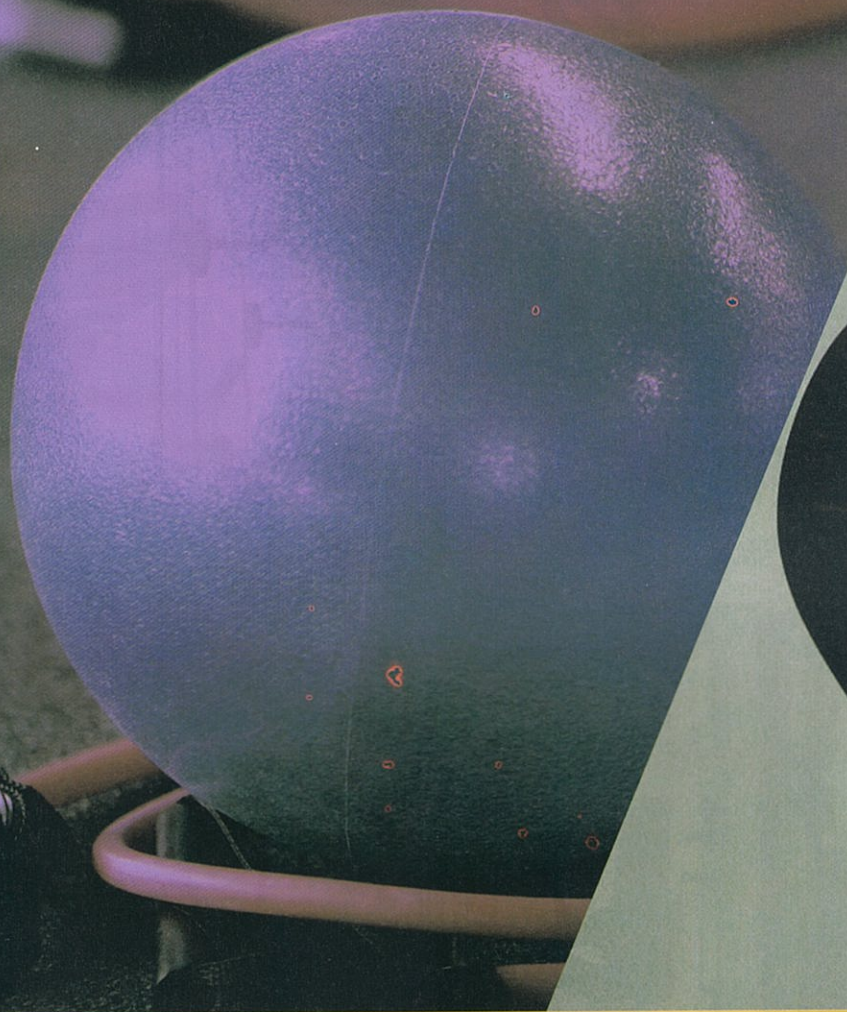
 **maktub**
construindo saúde

Rua Dr. Mario Vicente, 1248 • São Paulo - SP • Tel.: 11 5068 2000 • www.maktubfitness.com.br • maktub@maktubfitness.com.br

Chegou sua vez de retribuir

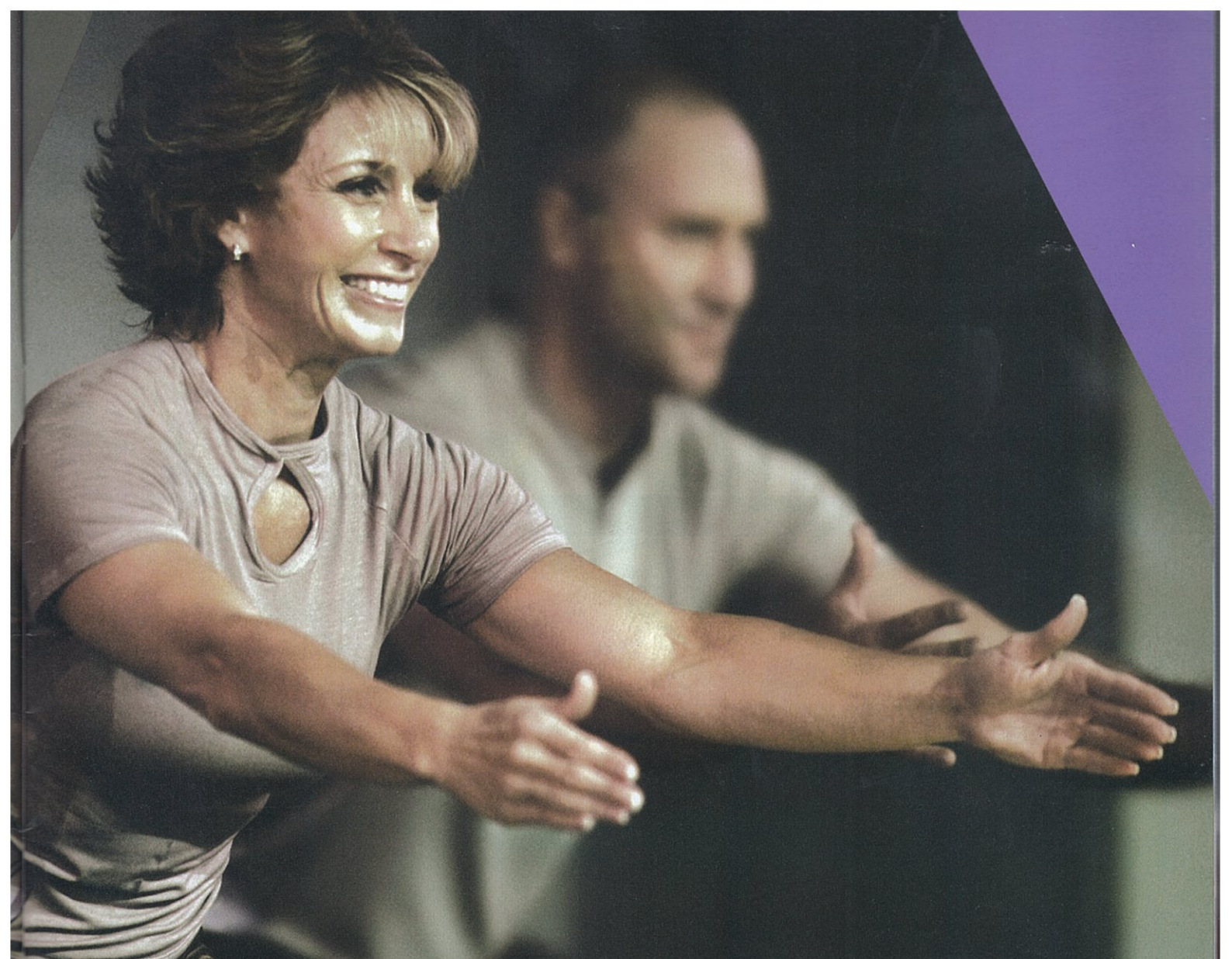
BODY VIVE™

ALEGRIA DE VIVER BEM



Powered by:

PlusVita

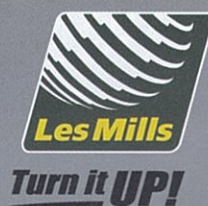


Agora você já pode levar seus pais para se exercitarem com você.

O BODYVIVE™ é uma aula planejada para praticantes de atividade física com mais de 40 anos e iniciantes, que em breve vai estar nas melhores academias de ginástica do Brasil.

BODYVIVE™ é um programa simples e animado de exercícios em grupo, que encoraja a participação até mesmo de quem nunca se exercitou. BODYVIVE™ é o treinamento que toda uma geração estava esperando!

Informe-se já em nosso site: www.bodysystems.net



**Body
Systems**
LatinAmerica



A Cerâmica do Pan Rio 2007

ARENA MULTIUSO

ESTÁDIO DO MARACANÃ

CENTRO ESPORTIVO
DEODORO

ESTÁDIO DE REMO DA
LAGOA

PARQUE AQUÁTICO
MARIA LENCK

PARQUE AQUÁTICO
JULIO DELAMARI

ESTÁDIO OLÍMPICO
JOÃO HAVELANGE



COLEÇÃO ARQUITETURA NATURAL



COLEÇÃO LOFT



COLEÇÃO COMBICOLOR



COLEÇÃO INDUSTRIAL



COLEÇÃO PORCELLANATO



COLEÇÃO PISCINA



QUEM MAIS ENTENDE
DE VITÓRIAS INDICA
QUEM REVESTE AS
MELHORES PISCINAS



Olimpíadas com Piscinas Gail:

Melbourne 1956

Munique 1972

Montreal 1976

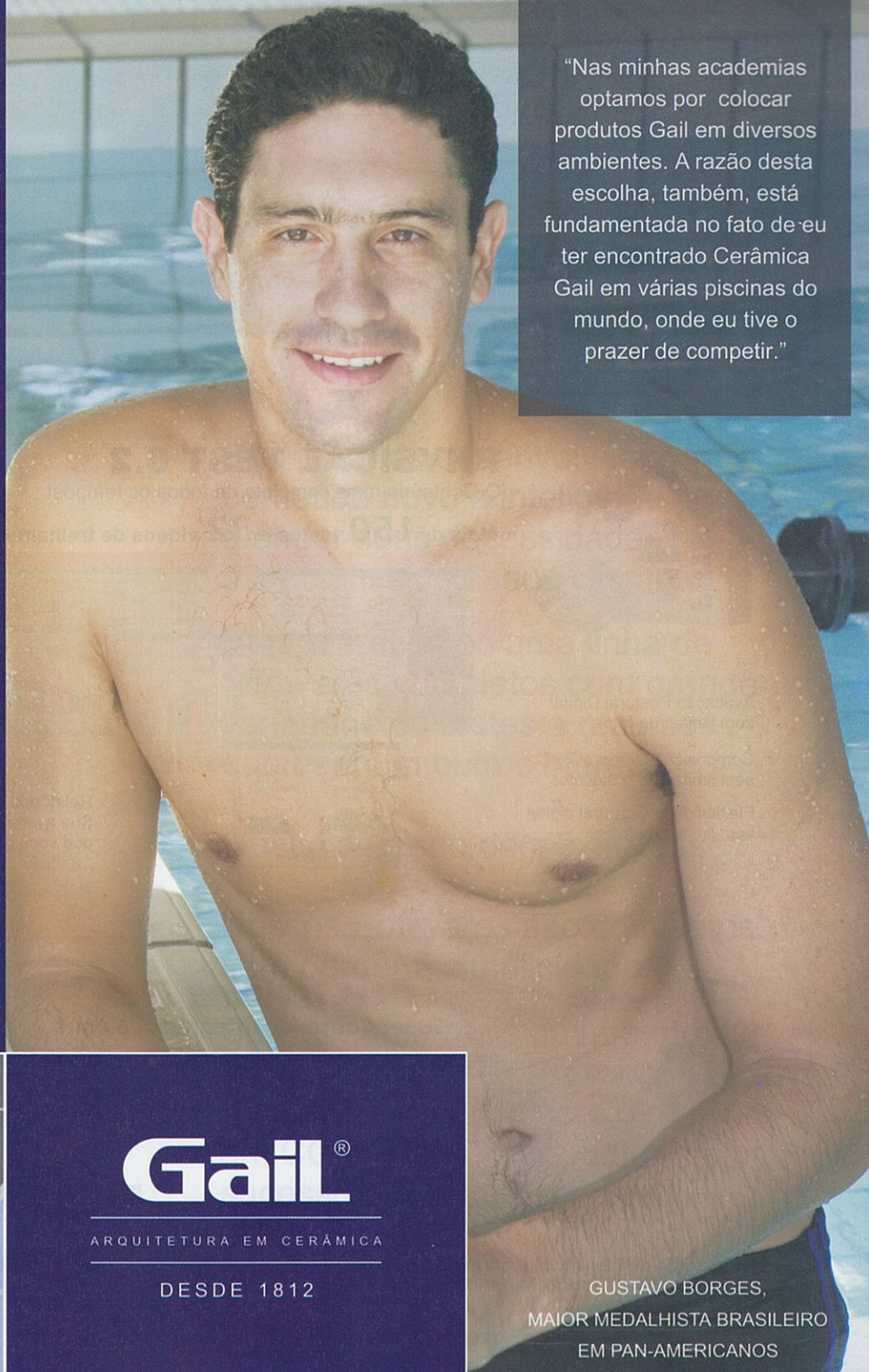
Moscou 1980

Seul 1988

Barcelona 1992

Sidney 2000

"Nas minhas academias
optamos por colocar
produtos Gail em diversos
ambientes. A razão desta
escolha, também, está
fundamentada no fato de eu
ter encontrado Cerâmica
Gail em várias piscinas do
mundo, onde eu tive o
prazer de competir."



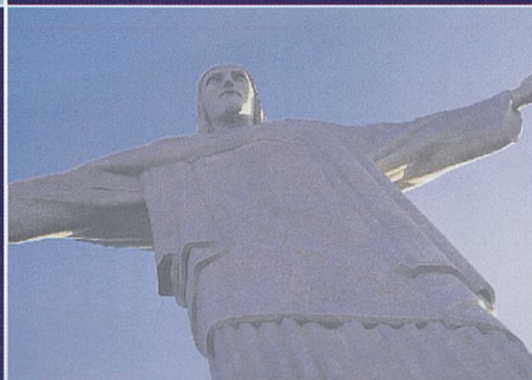
GUSTAVO BORGES,
MAIOR MEDALHISTA BRASILEIRO
EM PAN-AMERICANOS

Gail[®]

ARQUITETURA EM CERÂMICA

DESDE 1812

Pan Rio 2007



Coleção
Piscina

SAC (55) 1164232645 | WWW.GAIL.COM.BR



O Sucesso conteúdo Terrazul

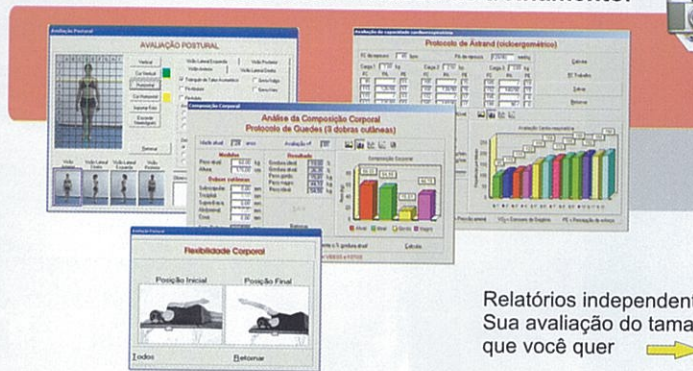


PHYSICAL TEST 6.2

O Conteúdo mais completo de todos os tempos!

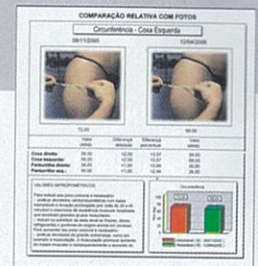
Mais de **150** testes e **32** vídeos de treinamento.

- Avaliação Postural Digital sem limites de fotos →
- Composição Corporal sem limites de protocolos →
- Flexibilidade Corporal digital sem limites de fotos →



Relatórios Comparativos com Fotos.

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



Relatórios independentes: Sua avaliação do tamanho que você quer →



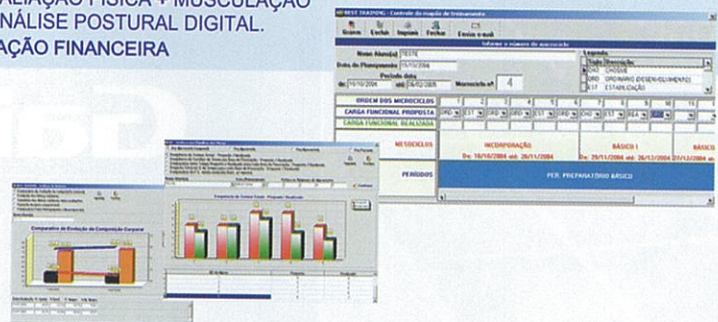
Best Training Mais®

Super Conteúdo Integrado - 6 em 1

PERSONAL TRAINER + AVALIAÇÃO FÍSICA + MUSCULAÇÃO + FLEXIBILIDADE + ANÁLISE POSTURAL DIGITAL + ADMINISTRAÇÃO FINANCEIRA

Prescrição de Treinamento com mapas, relatórios e gráficos por Microciclo, Mesociclo e Macro ciclo. →

Conteúdo extraordinário visite e conheça no site.



Administração de Academias →



Nutrição - Perda de Peso →

15 ANOS

de Liderança oferecendo conteúdo inteligente para seu sucesso.

de seu trabalho pode estar no de nossos softwares. Conteúdo com Seriedade.

PRÉ-LANÇAMENTO!

Teste Ergométrico

Eletrocardiograma movél via internet.



Mobilidade em seu notebook e
Disponibilidade com a transmissão
de exames e laudos pela internet



Reservas Abertas



São 15 anos desenvolvendo
conteúdo novo e inteligente para
atender suas necessidades e
expectativas de seus clientes.

Hoje oferecemos uma linha de
Softwares completos com grande
variedade de testes e recursos
que nenhum outros oferece.

Qual o segredo desse sucesso?

Nossos Softwares são completos
sem perder a simplicidade.

Se você quer mais do que montar
"fichinhas" em sua Prescrição e
Avaliação, trabalhe com o melhor
em CONTEÚDO para obter maior
sucesso em seus negócios.

Consulte também



Aparelhos para
Avaliação Física

Adipômetros - Trenas - Paquímetro - Balanças
Bancos - Estadiômetros - e outros...

Mais de 15.000 clientes no Brasil,
Espanha, Portugal, Itália, México, Inglaterra.

E + 3.500
Academias
CASTELO
UNINOVE
ESTÁCIO
UNIABC
RANNER
UNESP
ULBRA
FEFISA
UMES
UFSC
SESC
UNIP
SESI
UCG
PUC
ACM
FMU
USP



TERRAZUL
Informática

11 32729305 - www.terrazul.com.br



Editorial

Quando é hora de expandir???

Essa pergunta tem permeado o pensamento da maioria dos empresários, que tem como objetivo crescer e prosperar. Não é um passo simples, é preciso muita análise, pesquisas, levantamentos, uma série de observações. Para ajudar e até mesmo informar nossos leitores de como proceder neste momento, convidamos Marynês Pereira e alguns colaboradores para passar de forma simples, concisa e responsável o caminho das pedras. A matéria realmente está sensacional, é e será com certeza de grande ajuda.

Outra excelente matéria é a do atleta Gustavo Borges, que agora passa a ser um de nossos colunistas, acrescentando a revista mais credibilidade e veracidade, demonstrando aos nossos leitores respeito e atenção em estar em busca do que é bom.

Aproveitamos também para dizer que com a chegada do segundo semestre, coisas boas estarão chegando para nossos leitores, colaboradores e anunciantes. Aguardem, estamos preparando uma surpresa para comemorar nosso aniversário de 05 anos, que sem a ajuda de vocês não seria possível.

Que todos possam tirar o melhor proveito dessa edição e de todas as outras que virão. Em julho estaremos na Rio Sport Show bem como grande parte de nossos anunciantes e colunistas, aproveitem para dar um pulo até o evento.

Boa leitura,

Equipe
Revista Empresário Fitness & Health

Acesse nosso site

www.revistaempresariofitness.com.br

E-mail: atitude.editora@uol.com.br

Endereço para correspondência:

Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 01

Barra Funda - São Paulo / SP - CEP 01151-000

Índice

- 12 Consultoria - Jorge Gonçalves
A busca do novo
- 14 Mercado Fitness - Christian Munaier
Estabelecer metas é mirar no sucesso
- 16 Consultoria - Gustavo Borges
A importância da parceria
- 18 Consultoria - Leonardo Allevato
Navegando em um mar de águas azuis
- 20 Atualização - Andréa Vidal
Modalidades para enfrentar a concorrência
- 24 Capa - Por Marynês Pereira - Colaboradores: Edgard Corona / Renata Cavalieri / Francisco D'élia / Joana Doin
Hora de expandir
- 30 Melhor idade - Cacilda Velasco
Caminho da transformação
- 32 Consultoria - Rodrigo Cintra
Foco no nosso maior produto
- 34 Gestão de Negócios Fitness - Prof. Edvaldo de Farias
Retenção de talentos em empresas fitness
- 36 Musculação - Prof. Victor Machado
Suplementação para hipertrofia muscular - 3ª e última parte
- 38 Evento - Maurício Fernandez
Feira Sport Business 2007



EXPEDIENTE

REVISTA **EMPRESÁRIO**
Fitness & Health

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

Ano V - Edição nº 28 - 2007

Executiva Administrativa - Vivian Ingrid Ignácio

Editor Responsável - Romeu Gomes Paião Junior

Assistente Editor - Eduardo Henrique

Diagramação - Lilian Fernandes

Capa - Lilian Fernandes

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: Supergráfica

Tiragem de 12.000 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 aqui 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).

Solution

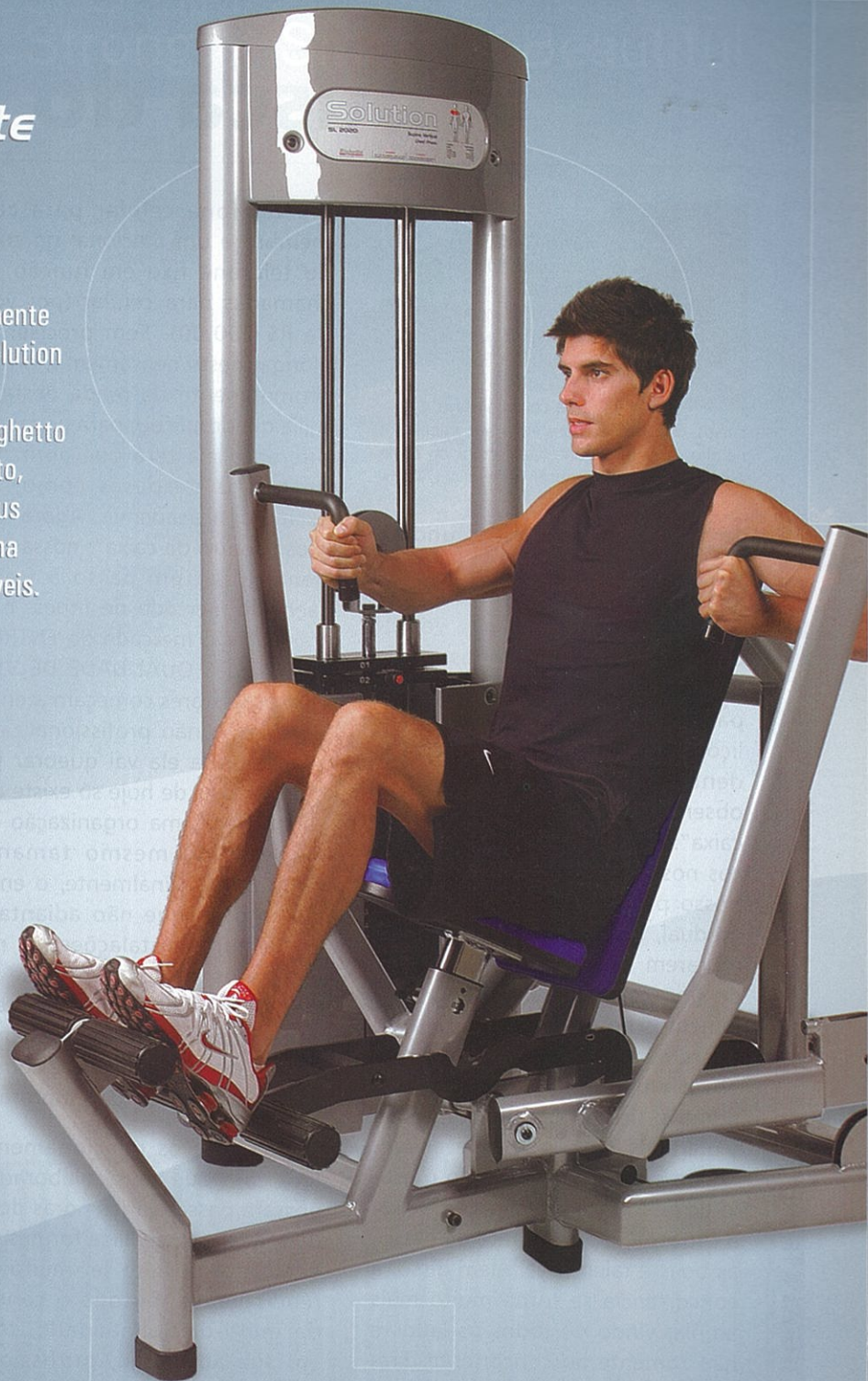
Righetto
FITNESS EQUIPMENT

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.

Exclusivo

Sistema de amortecimento de placas da bateria de peso proporcionando excelente redução de ruído.



Distribuidor exclusivo



STAR TRAC



Spinner® Pro



Spinner® Elite



Spinner® NXT

A busca do novo



Jorge Gonçalves é consultor e diretor da Ecofit Academia 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 jgorggoncalves@uol.com.br.

Neste cenário mundial, onde novas idéias e formas melhores de fazer são apresentadas em uma velocidade frenética através dos meios de comunicação, precisamos olhar para vários fatores, tomar novas lições e a cada momento, "olhar dentro e fora da caixa". Vamos observar primeiramente, "fora da caixa": os cenários macroeconômicos nos mostram que os juros em nosso país tendem a uma queda gradual, motivando investidores a retirarem seus recursos do mercado financeiro, buscarem empreendimentos no mercado produtivo e criarem novos negócios gerando novos empregos. O ambiente corporativo fica a cada dia mais ético e o empresário que quer levar vantagem em tudo, praticando o estilo de negociação ganha-perde fica, a cada dia, mais distante de pessoas boas e talentosas. Além disso, a concorrência se torna muito mais ampla, vindo de todos os lados e não somente do concorrente direto. Há alguns anos, uma família de classe média deixava o filho soltar pipa (papagaio) na rua; tinha uma TV com os canais convencionais e uma linha telefônica, isto não custava mais que R\$100,00 ao mês. Hoje a criança se diverte na internet (mais ou menos R\$70,00), a família tem TV a cabo (mais R\$130,00);

um telefone celular para cada membro e um adicional na conta do telefone fixo em função das chamadas para celular (por volta de R\$ 200,00). Sem precisar me alongar neste pensamento, o comprometimento da renda desta família quadruplicou; para pagar esta diferença ela terá que abrir mão de outras despesas como, por exemplo, a academia. Agora vejamos "dentro da caixa": nossas academias dão um passo a frente, saem do mercado de fitness e entram para o mercado do ENTRETENIMENTO E QUALIDADE DE VIDA. Nossos gestores começam a entender que se não profissionalizarem sua empresa ela vai quebrar porque nos dias de hoje só existe uma forma para uma organização permanecer do mesmo tamanho: CRESCENDO. Finalmente, o entendimento de que não adianta ter as melhores instalações, os mais modernos equipamentos se não tiver GENTE; pessoas com potencial e vontade para fazer, atendendo os clientes motivadas e compartilhando a missão da empresa.

Fomente os relacionamentos; faça com que seus colaboradores possam passar várias horas dentro da academia; viabilize formas para que todos possam ser muito bem remunerados; busque o conceito da multi-disciplinalidade, tenha em sua academia, profissionais que transitem bem de uma área para outra, que possam atuar com ginástica, musculação, natação e outras. Desta forma os professores conseguem maior relacionamento e também formam um time da academia como um todo e não da ginástica ou da musculação; passam a convidar seus clientes

para freqüentar outros ambientes e a gerar mais vínculo. O mundo sente necessidade de pessoas interativas, com vários conhecimentos e habilidades, portanto devemos sempre buscar mais áreas de atuação.

Planeje suas metas, envolva-se em estudar e visualizar para onde quer que sua organização caminhe, estipule qual é o número de clientes ativos que você quer ter em dezembro; qual o número de matrículas para cada mês do ano; quantos clientes você estima perder. Responda a estas questões e depois reúna sua equipe e compartilhe com ela suas metas. As pessoas só irão segui-lo se você souber para onde está indo e se perceberem que sua visão é coerente. Quando chegar aos seus objetivos celebre com todos da equipe; dê PARABÉNS; entregue prêmios em dinheiro; festeje o sucesso!

Desenvolva a missão, visão e os valores de sua organização. No meu livro *A Academia na Era do Conhecimento* (editora Atitude), mostro passo a passo como fazer, mas falando resumidamente, é alinhar em algumas frases bem construídas, o porquê você trabalha, aonde quer chegar e o que norteia suas ações.

Tenha paixão e persistência, busque a cada dia entender o novo e esteja aberto a ver diferente. ●

JG
CONSULTORIA
Desenvolvendo valores



Strong • Smart • Beautiful



Calf Press S77



Bicicleta Híbrida H5x



Saiba mais sobre os produtos MATRIX:
Tel (19) 3273 0112
contato@johnsonhealthtech.com.br
ou visite nosso website:
www.johnsonhealthtech.com.br



Johnson Health Tech Brasil
Uma subsidiária da Johnson Health Tech. Co., Ltd.
Matrix® e Johnson® são marcas registradas
da Johnson Health Tech. Co., Ltd. e suas afiliadas

(11) 3141.0311 ou pelo site www.retencao21.com.br

Estabelecer metas é mirar no sucesso



Christian Munaier
Consultor
Body Systems

Elaborar as metas é uma das principais funções do gestor consciente, ajustando a "mira" do seu Time em busca de resultados concretos.

Estabelecer metas, portanto, é uma forma de "azeitar" suas armas e aferir os resultados da sua pontaria.

Opções para se estabelecer metas:

- A sua sala tem uma "capacidade de absorção" de acordo com a metragem quadrada. Em tese, ocupa-se 2 m² por aluno. Aulas de mini-trampolim ocupam 3m² por aluno. Portanto, uma primeira meta (ousada) é estabelecer a ocupação pelo tamanho da sua sala

- Uma outra forma de estabelecer meta para sua sala de ginástica pode ser de acordo com o nº de equipamentos (steps, kits de barras e anilhas, caneleiras...) que você possui. Ou seja, se eu tenho 30 steps, minha meta passa a ser 30 alunos.

Análise:

Estabelecer meta é fundamental e nos permite analisar se estamos no caminho certo ou não. A capacidade da sala determina se podemos atingir a meta dos nossos sonhos, mas o formato da sala (quadrada, retangular, em losango...), a disposição do palco e se a sala tem pilastras também determinam a capacidade final. Além disso, não adianta nada ter uma sala para 200 pessoas se a academia tem 20 kits e a média das aulas é de 10 alunos por aula.

Com relação aos equipamentos, restringir as metas ao nº de material também pode cair na mesma "armadilha" apontada acima. Não adianta ter 30 steps, criando uma meta de 30 alunos, se a média de participações gira em torno de 12. E as aulas que não utilizam material? Como estabelecer metas para as aulas que não utilizam material?

A meta, quando muito distante da realidade, ao invés de motivar, desanima!

Criando metas:

Comece anotando o nº de participantes de todas as aulas. Chamaremos esse monitoramento de "mapa de audiência". Com os mapas de audiência nas mãos, escolha a semana com os números mais altos de audiência – mas que não tenha tido eventos ou aulas especiais que potencializasse as aulas. Some todas as aulas e encontre a sua audiência semanal. Marque a aula com a maior audiência, a aula dos sonhos ("Dream Class"). O que ela significa para você?

- Sua sala cabe aquele nº de alunos
- Você tem equipamentos necessários para este nº de alunos
- O nº geral de alunos da sua academia permite uma aula com aquela audiência
- Alguém conseguiu!!!

Agora, multiplique a audiência da "dream class" pelo nº de aulas tidas na semana. O que este número significa? Se todos os seus professores tivessem

conseguido colocar o mesmo nº de alunos da "dream class" (a sua sala cabe, você tem a quantidade de equipamentos necessários e alguém conseguiu), você atingiria este número.

ATENÇÃO: Ainda não chegamos na meta! Chegamos ao sonho!

- O primeiro passo, portanto, para criar metas conscientes, é encontrar a audiência atual;

- Depois, encontramos a audiência dos sonhos, através da "Dream Class";

- Agora vem a meta:

i. Subtraia a audiência dos sonhos pela audiência atual (você encontrará a **meta dos sonhos**);

ii. Estabeleça, como meta a ser batida nos próximos meses, **50% da meta dos sonhos**.

LEMBRE-SE: Metas impossíveis desmotivam o Time. A falta de metas impede a gestão consciente. Estabeleça as metas de acordo com resultados já alcançados por um dos integrantes do Time. Não queira, num primeiro momento, o CÉU (audiência dos sonhos), mas não se contente com o INFERNO (audiência atual). Busque a **Meta Consciente**.

Desta forma, conseguimos propor uma meta geral. Da mesma forma, poderemos estabelecer uma meta por horário, uma meta por programa e uma meta por professor. Basta entendermos a dinâmica da audiência dos sonhos menos a audiência atual e estabelecer 50% desta diferença, como veremos no quadro ilustrativo. Comece por estabelecer metas para cada horário. Veja:

| Horário | Segunda | Terça | Quarta | Quinta | Sexta | Audiência | Sonho | Meta |
|---------|----------|-------|--------|------------|-------|-----------|--------------|--|
| 10H00 | BODYPUMP | STEP | LOCAL | BODYCOMBAT | GAP | 53 | 15X5 = 75 | (75-53) / 2 = 11 53 + 11 = 64 |
| | 15 | 9 | 12 | 8 | 9 | | | |

Aumente sua retenção • Aumente seus Alunos



Programa de Retenção de Alunos Oficial da IHRSA



Representante Oficial da América Latina

Estas são as primeiras academias a **garantir resultados em 30 minutos, 3 X por semana** aos seus alunos:



Recreio - RJ



Bosque da Saúde - SP



Petrópolis - RJ



Jaraguá do Sul - SC



Santos - SP



Barra da Tijuca/Tijuca - RJ



Cascavel - PR



Jardim Botânico - RJ

Agora você também pode garantir resultados!

- OUTRAS ACADEMIAS PODEM COMPRAR O MESMO EQUIPAMENTO, EQUIPARAR OU BATER SEUS PREÇOS. CHEGA DAS MESMAS PROMESSAS!

- A PARCERIA ENTRE IHRSA E O PROGRAMA DE RETENÇÃO FACE2FACE EXISTE PARA VIRAR ESSE JOGO!

- DISPARE NA FRENTE DE TODOS COM UM SERVIÇO ÚNICO E DE RESULTADOS GARANTIDOS!

- UM SERVIÇO QUE DÁ PARA VOCÊ E SUA EQUIPE TODAS AS FERRAMENTAS E O CONHECIMENTO PARA ENCONTRAR, CONQUISTAR E MANTER MAIS ALUNOS COM UM ÚNICO SISTEMA!

- AUMENTE O TEMPO DE PERMANÊNCIA DOS SEUS ALUNOS E O NÚMERO DE INDICAÇÕES (MEMBER GET MEMBER)!

SEJA UM LICENCIADO FACE2FACE • BIO RITMO!

DIFERENCIAIS DO FACE2FACE:

- PROGRAMA OFICIAL DE RETENÇÃO DE ALUNOS, RECOMENDADO PELA IHRSA;
- GARANTIA DE RESULTADOS EM 45 DIAS COM TREINOS DE 30 MINUTOS, 3 VEZES POR SEMANA PARA SEUS ALUNOS;
- MARKETING COOPERADO E CAMPANHAS FORMATADAS;
- TREINAMENTOS PARA SUA EQUIPE, PARA PROPORCIAR ORIENTAÇÃO, SUPORTE E ACOMPANHAMENTO CONSTANTE AOS SEUS ALUNOS;
- IMPLANTAÇÃO DE SOFTWARE VIA WEB COM GERENCIAMENTO DE INDICADORES E FERRAMENTAS DE CONTROLES;
- MELHORIA SIGNIFICATIVA NA VISITAÇÃO, CONVERSÃO, FREQUÊNCIA E RETENÇÃO DE SEUS ALUNOS;
- PARA ACADEMIAS COM MAIS DE 1.000 ALUNOS.

CONSIGA TUDO ISSO E MUITO MAIS COM O SISTEMA FACE2FACE EM SUA ACADEMIA E GARANTA RESULTADOS EM ATÉ 45 DIAS OU O DINHEIRO DE VOLTA PARA SEUS ALUNOS.

Para mais informações, entre em contato pelo telefone **(11) 3141.0311** ou pelo site **www.retentionf2f.com.br**.



A importância da Parceria no fortalecimento e sucesso dos negócios



Gustavo Borges
Medalhista olímpico

Proprietário das Academias Gustavo Borges Natação & Bem Estar e da Metodologia Gustavo Borges.
metodologiagb@metodologiagb.com.br

Há muito se sabe a respeito do impacto que as alianças têm sobre os negócios. No mundo globalizado, onde a tecnologia avança na velocidade da luz, o que você imagina e deseja hoje, amanhã já existe e tem concorrência. Por isso é vital para a sobrevivência do negócio aliar pessoas e unir esforços.

No mercado esportivo, em específico as academias, essas parcerias tornam-se ainda mais valiosas se forem bem firmadas.

No sentido literal da palavra, *Parceria* significa, entre outras coisas, reunião de pessoas por interesse comum. Todos aqueles que trabalham pelo mesmo fim, pelo sucesso do negócio, são parceiros e, portanto, essenciais à sua empresa.

O grande benefício da parceria é o trabalho em equipe, a união de esforços que permite alcançar a excelência, eficiência e agilidade e oferecer um produto ou serviço com qualidade para o cliente.

Podemos dividir os parceiros em dois tipos: os internos, que são todos os funcionários da empresa e os externos que são os colaboradores terceirizados, fornecedores, entre outros. Todos são peças chave para fazer a empresa se movimentar e servir com excelência a pessoa mais importante do nosso negócio: o cliente.

O desafio está em fazer com que esses parceiros exerçam suas funções tendo em vista a missão, visão e valores da empresa da qual estão contribuindo.

Para isso indico algumas ações que independem do tamanho e porte do seu negócio:

- Inclua no seu plano de ações estratégias para incentivar o time de colaboradores internos a reciclarem os seus conhecimentos e ofereça subsídios para que eles se atualizem.

- Invista em treinamento para a sua equipe, fazendo com que os funcionários reflitam o posicionamento da sua marca, por meio da linguagem e da postura de todos.

- Pratique o endomarketing, com ações que integrem e motivem os funcionários, valorizando-os. Eles são peças fundamentais da sua empresa.

- No caso dos parceiros externos, estabeleça uma relação cla-

ra e vantajosa com os seus fornecedores e colaboradores.

- Tenha em mente que a parceria deve beneficiar ambas as partes. É uma relação de "ganha-ganha", onde todos os envolvidos tiram proveito dos laços firmados.

Dessa forma você pode procurar parceiros em diversos campos de atuação, desde que eles tragam vantagens e agreguem valor à sua marca.

Hoje, depois de me aposentar da minha carreira de nadador, ingressei na área de gestão, cuidando das minhas academias próprias, da Metodologia Gustavo Borges de natação e das Palestras Motivacionais. É inserido nesse contexto que trabalho todos os dias em prol de melhora e fortalecimento dos laços que eu firmo. Laços que visam crescer e prosperar não só os meus negócios, mas também o de meus parceiros, pois o melhor de fazer boas parcerias é poder dividir o mérito do sucesso. ●





PRÓ-PHISICAL®
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

17 ANOS

PRO-PHISICAL



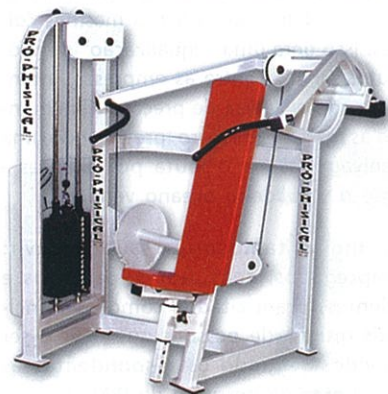
• **BANCO EXTENSOR** PW-002



• **D. Y. ROW** ES-063



• **FLEXOR VERTICAL** HFI-064



• **DESENVOLVIMENTO** KX-009



• **BENCH PRESS** HSE-057



• **ABDOMINAL COM PESO** HS-012

Economic Line

➔ A PRÓ-PHISICAL É ÚNICA EMPRESA QUE REALMENTE ATENDE A TODAS AS ACADEMIAS!!!

LANÇAMENTOS 2007



• **FLEXOR SENTADO** EL-004



• **LEG PRESS HORIZONTAL** EL-009



• **POLIA SUPERIOR** EL-013



• **PECK DECK** EL-014

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

FONE/FAX: (14) 3621-1880
VENDAS: (14) 3624-2521
3624-9707
3624-3055

Nosso showroom em São Paulo
Largo do Arouche, 438
Fone: (11) 3337-1324

Navegando em um mar de águas azuis



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

Pressuposto básico do sistema capitalista, a busca pelo lucro faz com que ações nem sempre saudáveis sejam praticadas por concorrentes ávidos por sobreviverem em um oceano predominantemente vermelho.

O conceito de oceano vermelho/oceano azul foi lançado pelo professor sul-coreano W. Chan Kim: o oceano vermelho refere-se ao mercado atual, representado por todos os setores existentes, onde a oferta é maior do que a demanda e as práticas comerciais são, muitas vezes, "sangrentas". Já o oceano azul refere-se a mercados inexplorados e desconhecidos, atingidos através da constante busca por demanda por algo novo.

Analogamente, dentro do oceano vermelho representado pelo mercado fitness, existem alguns mares de água azuis e o grande desafio é se achar os meios para chegar a esses mares.

Conhecer seu negócio já não basta para sobreviver na era do conhecimento. O grande segredo é como aplicar esses conhecimentos para alavancar os resultados de sua empresa. E a aplicação desse conhecimento implica em inovar. E inovar implica em estar atento às novas tendências do mercado. A rapidez na adaptação às mudanças será condição de sobrevivência em um futuro muito próximo. Rupert Murdoch, presidente da News Corporation, indústria do ramo de entretenimento, já conseguiu visualizar isso quando disse que "o mundo está mudando muito rápido. Os grandes não irão mais ganhar dos pequenos. Serão os mais rápidos ganhando dos mais lentos."

Em uma pesquisa da IBM Business Consulting Services realizada com presi-

dentos de grandes empresas mundiais, 80% dos entrevistados responderam que o foco no futuro é aumentar a receita das empresas através da velocidade de resposta às mudanças nas necessidades dos clientes. Além disso, em uma outra pesquisa conduzida pela mesma consultoria, os presidentes das empresas relataram a necessidade de inovações em 4 áreas como fatores primordiais para o crescimento: produtos/serviços, mercados, processos e modelo de negócio.

Práticas bem-sucedidas já adotadas por algumas empresas podem não ser adequadas a outras. Porém, não convém utilizar, em sua empresa, práticas mal-sucedidas em outras empresas sem uma análise das variáveis envolvidas.

E já que grandes empresas tendem a crescer através do aumento de receita, por que cortar custos? Klaus Kleinfeld, presidente da Siemens AG, que há 150 anos inova em suas estratégias mercadológicas em vários segmentos diz que "só se pode ganhar com "idéias" e não cortando custos."

Cortar custos - antes que um erro de interpretação cause confusões - é diferente de otimizar custos. Otimizar custos é uma prática inteligente e essencial ao seu negócio; cortar custos sem critérios pode levar à bancarrota. Isso se observa principalmente se essa política mexe com a espinha dorsal de sua empresa: os produtos e serviços.

Produtos e serviços inovadores também conduzem a mares azuis desde que observadas as tendências mercadológicas e se atente para um fato novo: além de estarem buscando valor agregado a produtos/serviços, os clientes estão buscando empresas que estejam em consonância com seus próprios valores pessoais. Isso remete diretamente a um termo muito em voga atualmente: responsabilidade social.

A busca de novos mercados e uma remodelagem do negócio para atender a novas demandas ainda inexploradas também necessitam de idéias criativas para serem bem-sucedidas.

Por fim, sistematizar processos dentro de sua empresa está diretamente ligado à otimização de custos e à percepção de valor gerada para o cliente, sendo necessária muita observação para consecução dessa meta.

As inovações devem ser conduzidas para gerarem diferenciais em relação à concorrência e alavancarem as receitas da empresa. Como regra geral, toda empresa faz novos investimentos, porém, tendem a investir nas mesmas coisas. Isso gera uma "equalização" de produtos/serviços entre as empresas, intensificando a guerra de preços e diminuindo as margens de lucro, provocando uma "selvageria" na disputa por clientes - esse o verdadeiro oceano vermelho.

Inovar também pressupõe ouvir: empregados, consultores, parceiros e clientes foram citados como os principais grupos de pessoas que devem ser ouvidos segundo os respondentes às perguntas da pesquisa da IBM.

Sair do lugar-comum, através da inovação, leva a mares "nunca dantes navegados" - os mares azuis - que, apesar da tranquilidade, são cercados por um oceano vermelho.

A busca por novos mares deve ser, então, um processo constante, baseado sempre no binômio inovação-renovação de modo que seu negócio possa sempre navegar em um oceano de mares azuis.

Bibliografia

KIM, W. Chan. A estratégia do oceano azul - como criar novos mercados e tornar a concorrência irrelevante. Rio de Janeiro, 11ª edição. Ed. Campus, 2005

The retail divided: leadership in a world of extremes. Disponível em <http://www-935.ibm.com/services/us/imc/pdf/ge510-3943-retail-divide.pdf>. Acessado em 11 de março de 2007

Expanding the innovation horizon. Disponível em http://www-03.ibm.com/innovation/us/pointofview/enterprise/mar27/ceo_study.html. Acessado em 11 de março de 2007



Máquinas de fazer saúde!



Extensor de Perna



Deselv. de Ombro



Cross Over



Adutor



Agachamento

A Lion Fitness apresenta a *Classic Line* sua nova linha de musculação, com design arrojado e alta tecnologia, oferecendo o máximo em biomecânica e ergonomia. Satisfação do usuário e segurança no seu investimento.

visite-nos: www.lionfitness.com.br

lionfitness@lionfitness.com.br

Contato: (17) 3485-1766

Conheça a linha completa do site: www.emon.com.br

Modalidades para enfrentar a concorrência e conquistar novos alunos



Andréa Vidal
Consultora e professora com aulas e cursos ministrados em 13 países da América Latina, Europa e Ásia.

Diretora da Fitness Mais -
Escola de Excelência em Fitness.
www.fitnessmais.com.br -
andreavidal@fitnessmais.com.br

Com objetivos variados procurando atender públicos diferenciados, a ginástica coletiva sempre proporciona charme, movimento, alegria e contribuição para a rentabilidade das academias.

Entre tantas opções é importante sempre oferecer no seu programa de ginástica opções para os seus clientes dentro dos diferentes grupos abaixo e ficar sintonizado nas novidades:

Aulas Neuromusculares que visam força e resistência muscular. São elas: Localizada, abdômen, GAP, glúteos, glúteo&coxa e Bodypump.

Aulas Body&Mind que visam flexibilidade, força e alinhamento corporal integrando corpo e mente. São elas: Alongamento, Ginástica Postural, Mat Pilates, Yôga, Bodybalance, Ballness, Fitflex e Chiball.

Aulas Cardiovasculares que visam o condiciona-

mento aeróbio e gasto calórico. São elas: Aeróbica, Jump, Step, Street Dance, Hip Hop, Ciclismo Indoor, Ritmos, Bodycombat e Aerofight.

Aulas Esportivas que visam o condicionamento físico geral. São elas:

Triathlon Indoor, Duathlon Indoor, Circuito, Caminhada e Corrida Outdoor.

Circus Class e Ginástica Acrobática.

As últimas tendências ficam por conta das aulas de:

Boxe Class: Com luvas de boxe em punho e alvos fixos ou móveis como manoplas, Bob Oponent Bag, Wave Master o aluno se exercita por 60 minutos em uma aula dinâmica e divertida que combina ginástica com as técnicas de pugilismo e kickboxing finalizada com exercícios na corda e uma super série de exercícios abdominais.



Pilates Ball: Condicionamento físico, reorganização postural e consciência corporal através de exercícios de pilates utilizando a bola e o colchonetes com a duração de 45 a 60 minutos.

Funcional Circuit: Exercícios funcionais, de equilíbrio e de propriocepção realizados com bola suíça, BOSU, disco de equilíbrio, Jump e borrachas distribuídos em forma de estações com 60 minutos de duração.

Running Class: Aprendizagem e aperfeiçoamento da técnica de corrida e condicionamento vascular esta aula vem sendo conduzida nas esteiras da sala de musculação ou em salas específicas de esteiras com a duração de 45 a 60 minutos.

Dance Class: A Dança de salão já é uma febre mundial, cogitada para virar modalidade olímpica oficial invadiu as salas de ginástica visando uma série de benefícios físicos, sociais e psicológicos. Tem sido oferecida uma vez por semana com a duração de 90 minutos.

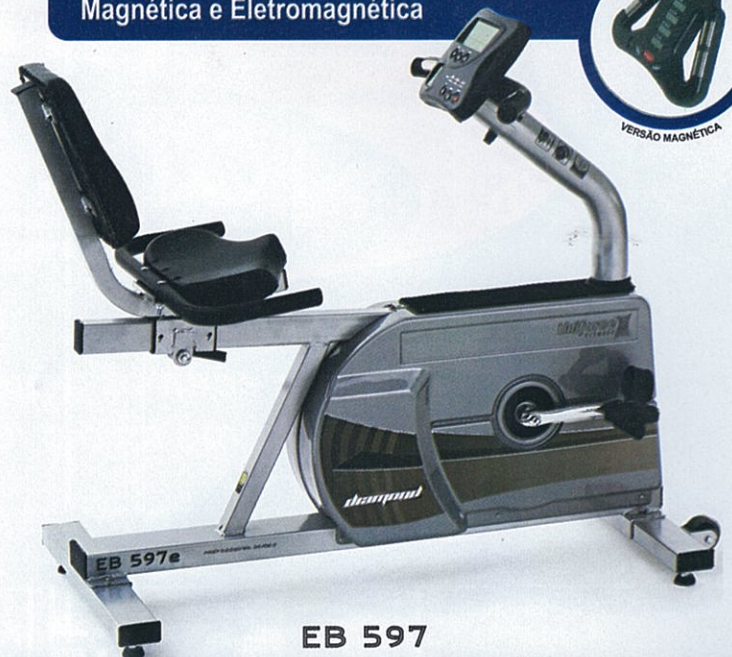
A escolha é sua! Boas aulas e muito sucesso! ●

Nova linha profissional Diamond,
da Uniforce.

Bikes verticais e horizontais nas versões
Magnética e Eletromagnética



EB 497



EB 597



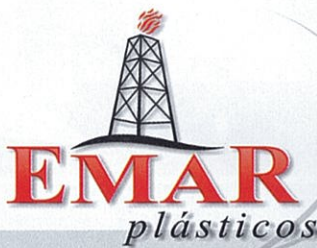
FOTOS ILUSTRATIVAS

Conheça a linha completa de equipamentos profissionais
e semi-profissionais da Uniforce.



Uniforce
FITNESS

RUA PINDAÚVA, 270, JARDIM AEROPORTO,
SÃO PAULO - SP - CEP 04630-040
TEL - || 5034-1166 | FAX - || 5031-3213



Desde 1982

Lançamentos
Produtos Patenteados

Fabricando Qualidade e Oferecendo Tranquilidade

Missão: Oferecer aos clientes uma variada linha de produtos
para atendê-los de acordo com as suas necessidades.

Anilhas Vazadas Injetadas
com Alma de Ferro



1/2kg, 1kg, 2kg, 3kg, 4kg,
5kg, 10kg, 15kg, 20kg e 25kg

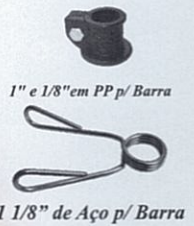
Estas anilhas, por serem injetadas, são
melhores do que as encontradas no mercado:

- Não enferrujam
- Evitam acidentes
- São mais aderentes
- Amortecem impactos
- Evitam ruídos no manuseio
- Maior vida útil

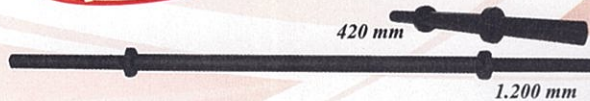
Dumbbell Injetado
com Alma de Ferro



Presilhas



Barras com
Alma de Ferro



Halteres Injetados
com Alma de Ferro



1/2kg, 1kg, 2kg,
3kg, 4kg e 5kg

Fabricamos também peças de reposição para aparelhos de ginástica

Conheça a linha completa dos produtos EMAR através do site: www.emar.com.br

TOTAL FITNESS 2007

WORKSHOP EM TECNOLOGIA **TOTAL HEALTH**

SUCESSO TOTAL!

*Agradecemos a presença de todos!
Saiba como foi o evento em nosso site:*

WWW.TOTALHEALTH.COM.BR



Proprietários, diretores e professores de academias



Fernando Machado
(Coordenador Geral -
Equipe 1/RJ)



Edgar Corona
(Empresário Proprietário -
Bioritmo)



Marynês Pereira
(Facilitadora certificada em
Treinamento Empresarial pela
Development Dimensions Internacional)



Vagner Aguiar
(Diretor Marketing - Bioritmo)

Público

Cerca de 400 pessoas entre professores, empresários e diretores marcaram presença no evento

Palestras

Renomados profissionais da área de fitness ministraram palestras sobre temas do setor

Linha 2007

A apresentação da nova linha de equipamentos Total Health, contou com a presença da modelo e apresentadora Solange Frazão



Projetada para os melhores



TOTAL
HEALTH

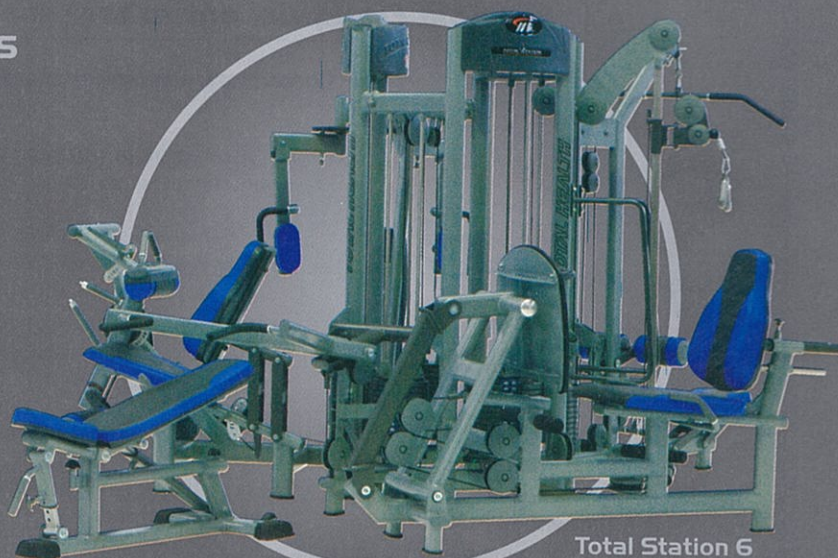
LINHA 2007

SURPREENDA-SE!

Nova linha de equipamentos
Total health 2007.

Para maiores
informações, acesse:

www.totalhealth.com.br



Total Station 6



TRX600



TX-Protection

Website
www.totalhealth.com.br

E-mail para contato
totalhealth@totalhealth.com.br

Matriz
(16)3209-6000
Av. Prof. Vicente Quirino, 817
Jaboticabal - SP

São Paulo
(11)3858-1869 - Vendas
(11)3965-9860 - Assistência

Hora de expandir

O que você precisa saber para Expandir o seu negócio, ter uma Franquia, enfim ter uma Empresa de Sucesso!

Por Marynês Pereira - Consultora e proprietária da Provider Solutions e convidados



Marynês Pereira

www.providersolutions.com.br
marynes@providersolutions.com.br

Num mundo de constantes mudanças precisamos usar mecanismos eficientes de análise de mercado, visão sistêmica e um excelente sistema de gerenciamento do seu negócio de forma a obter as informações necessárias para as diversas tomadas de decisão.

Ao pensar em ter uma rede de academias, franquias, etc., a primeira coisa a fazer é realizar um *Estudo de Viabilidade* deste projeto e depois um *Planejamento Financeiro e Estratégico* para o seu investimento, o que provavelmente o ajudará a administrar as mudanças, permitindo transformar ameaças em oportunidades.

É inconcebível aplicar qualquer quantidade financeira em qualquer investimento sem a visão de futuro, mercado e negócios.

Alguns passos são muito importantes:

Definir:

- Valor total estimado que você irá investir e a descrição em detalhes do investimento;
- Que ativos (tamanho da área, área a ser construída, equipamentos, materiais, etc.) serão adquiridos;
- Quais as fontes (origens) dos recursos que financiarão este projeto

e se serão próprios, empréstimos, financiamentos, etc.

- Qual a distribuição destes valores em relação aos serviços que serão oferecidos e quanto representará em termos percentuais relativos ao investimento a musculação, a ginástica, piscina, etc.,
- Qual a taxa de retorno esperada;
- Qual será a margem de rentabilidade esperada;
- Qual o período mínimo de retorno do investimento, esperado;
- Qual a sua estimativa de retorno médio do investimento.

Com este estudo inicial, você poderá expandir o seu negócio, pois já terá um "mapa" para orientá-lo, evitando o que às vezes acontece, quando alguns proprietários que abrem mais uma ou duas unidades e se vêem obrigados, a depois de menos de um ano, fechar as portas, pois, sem um planejamento bem feito percebe que não tem bom sistema de gerenciamento, que falta verba para investir e pior, a matriz começa a dar sinais de queda de rendimento. Se não existe o planejamento, é impossível usar o pensamento de forma contínua, tendo um compromisso com o presente, fundamentado no passado, mas com uma visão de futuro, prevendo a escolha de cursos de ação para a tomada de decisão. Sem planejamento o seu negócio é como um barco à deriva, sem leme, sem motor, sem capitão. O planejamento o prepara para as mudanças que podem acontecer e afetar os seus objetivos inicialmente estabelecidos.

Planejar e controlar todos os dados são procedimentos fundamentais e sem eles é como se você fosse andar por um despenhadeiro de olhos vendados.

Lembre-se: **"O mundo abre passagem para as pessoas que sabem para onde vão e se você não sabe para onde vai, qualquer caminho serve"** (AllRies).

Portanto, se você está se perguntando: Quando devo montar um outro negócio?

Resposta: Quando você constatar que o seu atual negócio está sendo gerido com profissionalismo, com lucratividade, com sistemas e processos maduros e alinhados à visão de futuro e que você já poderá tranquilamente, delegar muitas das suas atuais atribuições para outras pessoas e focar em seu novo negócio para que ele também decole com sucesso.

Para que possamos entender um pouco mais e vivenciar a realidade além das fronteiras das teorias, convidei empresários de sucesso em nosso Mercado que vão contar um pouco a história deles e que tenho certeza contribuirá para ampliar o seu conhecimento.



Edgard Corona
Rede de Academias
Bio Ritmo

www.bioritmo.com.br
www.retentionf2f.com.br

No ritmo do crescimento

Para entender melhor o contexto de *Expansão de Negócios, Filiais e Unidades* precisamos entender o contexto de nosso mercado, diz Edgard Corona.

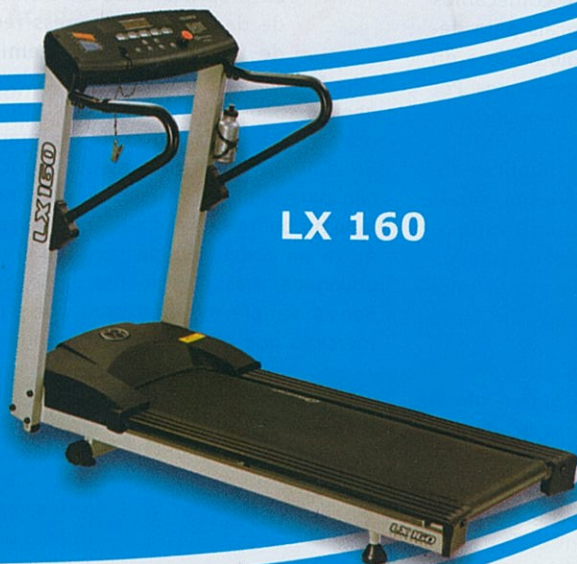
Que tipo de indústria é a nossa? É uma combinação de diversos tipos de indústrias.

Bons negócios ?

Só na Fitness Technology.

Aproveite esta oportunidade. Na Fitness Technology você troca sua esteira usada por uma nova. Não perca tempo, faça uma avaliação nos seus equipamentos usados e renove sua academia.

**Fitness Technology.
Correndo na frente com você.**



LX 160



RT 280

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



É um negócio de varejo.

E como temos conduzido nossos negócios?

- Com descontos mirando em preço, concorrendo com o vizinho.

Além disso, as regras de varejo se aplicam, tais como, acesso e aparência que tornam-se fatores críticos de sucesso. Sem uma boa localização o negócio não prospera.

Nos últimos anos, 2 fatores mudaram o negócio de fitness nos EUA, ou vem interferindo na forma em que o mesmo responde.

A. O primeiro destes fatores é o envolvimento das organizações. Hoje nos EUA 31% das maiores empresas americanas subsidiam a atividade física de seus funcionários. Nos próximos anos, o mesmo ocorrerá no Brasil. Nos EUA, está crescendo e aqui no Brasil, está começando.

B. O segundo fator de crescimento do Mercado Americano que ainda não começou no Brasil é a participação das companhias de seguro saúde. Os clientes estão sendo matriculados nas academias para evitar que fiquem doentes.

É um negócio de hospitalidade, ou seja, de hotelaria. Tipicamente, quando as pessoas vêm para a academia elas gastam de 60 a 90 minutos conosco. Ou seja, gastam mais tempo conosco que no restaurante favorito da vizinhança. Porém, assim como no restaurante, a atmosfera, o calor humano, a energia, a prestabilidade e eficiência do staff são importantes em nosso negócio.

É um negócio de lazer. Concorremos com os bares, locadoras e outros tipos de lazer. Assim, temos que nos prepararmos para isso.

Além disso, temos uma série de momentos da verdade, ou seja, pontos de contato com o cliente onde podemos causar uma boa ou má impressão. Se causarmos uma má impressão, perdemos o cliente que em muitos casos, aciona o código de defesa do consumidor. A diferença, neste aspecto, entre o mercado brasileiro e o mercado americano, é que o código do consumidor é mais brando, oferecendo uma vantagem em relação ao Brasil, pois, em caso de um aluno vir a pedir um cancelamento, nos

EUA isto não ocorre e assim a academia tem uma nova chance de mostrar a qualidade do serviço.

Apesar de algumas dificuldades, temos uma indústria sofisticada e complexa que começa a amadurecer no Brasil.

O Brasil tem uma série de desvantagens sobre o Mercado mundial. Custo do dinheiro alto, carga tributária elevada, burocracia, informalidade e falta de crescimento do país. Vejamos as taxas chinesas ou agora, poderemos sentir uma "ponta" de inveja das taxas argentinas.

É neste ambiente que empreendemos. Mas já foi pior. Os juros já foram maiores, o país já cresceu menos. Assim, apesar de termos uma condição difícil, atualmente, ela está, se podemos dizer, "menos pior".

Com isso, hoje temos condições de imprimirmos um crescimento maior para nosso negócio.

E como fazer isto?

Se tivesse começado a BIO RITMO hoje, teria buscado uma franquia ou traria de fora do BRASIL, uma marca. O KNOW HOW, ainda que caro, compensa. Ou seja, se hoje eu fosse recomeçar iria atrás de quem conhece de quem tem tecnologia.

O preço do aprendizado sozinho, é muito caro. Custa muito aprender, e nosso negócio é muito sofisticado.

Assim, no nosso caso, começamos imitando as academias locais para depois irmos atrás de tecnologia fora do BRASIL. Foi a forma de aprendermos. Por tentativa e erro, é muito dispendioso.

A nossa indústria está, teoricamente, 20 anos atrás da Americana. Ainda vamos amadurecer e consolidar. Grupos grandes vão aparecer. Redes de franquias vão crescer muito e com isso o setor vai evoluir. Mas ainda temos um lento aprendizado.

O nosso negócio teve "Super" oferta nos últimos anos. Algumas academias fecharam, pois, o Mercado está mais seletivo.

Retornos de EBTDA entre 20 e 30 %, só são obtidos com bom gerenciamento e profundo conhecimento do negócio. E isto ou custa tempo ou custa dinheiro. Ou os dois. Ainda assim custa menos comprar conhecimento.

Esta é a minha sugestão para aqueles que pretendem expandir seus negócios, abrir filiais e franquias.

Fiz a BIO RITMO de outra forma, com sangue, suor, lágrimas e muitos erros. Poderia ter tido menos sofrimento...

Hoje, dispomos de um bom Marketing, Programa de Retenção Face2Face (f2f), Vendas, Tecnologia (software próprio) bem desenvolvidos e já os disponibilizamos para as academias interessadas em nosso mercado, pois, se eu tivesse comprado todos esses sistemas, o retorno teria sido maior.

Se você é sozinho, procure se associar, comprar tecnologia e informação, marca de uma **Bandeira** de uma rede conhecida. Se você vai começar, inicie sem erros.

Pague pelo conhecimento que é a forma mais barata de começar um negócio.

Palavra de quem sofreu muito para chegar ATÉ AQUI.



Renata Cavaliere
Contours Express
Academia para
Mulheres

www.contoursexpress.com.br
pinheiros@contoursexpress.com.br

Franquia de academias para mulheres?

Sou proprietária de uma unidade da Contours Express rede de franquias de Academias para Mulheres, que fica no bairro de Pinheiros - São Paulo - Capital. Iniciamos a operação de nossa unidade em março de 2005 e hoje já estamos em negociação para a abertura da segunda franquia no bairro de Perdizes. Tinha experiência na prestação de serviços como advogada, mas, o segmento da Saúde - Beleza sempre me interessou por ser o mercado que mais cresce no mundo.

O conceito da Contours Express Academia para Mulheres é diferenciado, tem um suporte e nome internacional, que deu segurança para iniciar num ramo que eu ainda não conhecia. No Brasil Academia para Mulheres ainda é um segmento pouco explorado, o que torna o negócio atrativo para as necessidades do mercado feminino. A Contours Express tornou-se a melhor escolha em academia para as mulheres de todas as idades que que-

RETENÇÃO DE ALUNOS ENTRETENIMENTO E COMUNICAÇÃO

QUER SABER COMO?

ACESSE WWW.LISTENX.COM.BR E DESCUBRA A SOLUÇÃO DEFINITIVA EM PROGRAMAÇÃO MUSICAL E COMUNICAÇÃO PARA SUA ACADEMIA.

Veja a opinião de nossos clientes:

"Com certeza a Rádio By Fit veio para agregar valor ao serviço que prestamos aos nossos clientes, demonstrando organização, atualidade e profissionalismo até mesmo na qualidade das músicas que oferecemos!"

"Estamos muito satisfeitos com os serviços da ListenX, com a praticidade e economia no tempo para atualização das músicas de nosso repertório e com os spots comerciais que nos ajudam a oferecer nossos produtos e serviços!"

Carlos Gomes
By Fit Academia

"O sistema de rádio que temos em nossas academias é um importante instrumento estratégico para divulgação de nossos projetos para nossos alunos. A ListenX cumpre esse papel com extremo profissionalismo e competência."

Marcos Nisti
Diretor de Marketing
Cia Athletica



Music & Emotion for Business

RÁDIOACADEMIA®

www.listenx.com.br contato@listenx.com.br
fone: 11 5572-7716

Estamos cadastrando representantes de vendas em todo o país, interessados devem enviar e-mail para representantes@listenx.com.br

rem fazer exercícios de forma rápida, prazerosa, acessível e eficiente. A vantagem de ser uma franqueada Contours Express está no diferencial da rede, por oferecer desde um projeto arquitetônico de bom gosto, clean, treinamento para o franqueado, manuais, suporte de marketing e propaganda em nível nacional, além de nos permitir agregar outros serviços na unidade, como massagens, avaliação física, consulta nutricional, linha de roupas da própria grife Contours Express.

O percentual de retenção de alunas é mais alto do que o que ocorre em outras academias, possibilitando-nos, um retorno do investimento em mais ou menos 30 meses de operação.

Atualmente a rede conta com 60 unidades espalhadas em 13 estados + Distrito Federal, sendo que esse número foi atingido em menos de 3 anos de operação da rede no Brasil.



Francisco D'élia Jr.

www.ifitness.com.br
delia@ifitness.com.br

Agora é o meu momento de expandir?

A cada dia novas academias surgem, algumas de novos donos ou franquias, outras que são uma expansão natural de uma academia que deu certo ou ainda uma rede com outras unidades. Cada um destes casos segue seu próprio caminho e leva em conta certos parâmetros. Mas uma pergunta é comum em todos os casos: agora é o meu momento de expandir? Vale à pena crescer sozinho ou me juntar a alguma rede?

Em todos estes casos, a análise de certos parâmetros é muito importante e, mais uma vez, o bom e velho plano de negócio se torna importante.

Para pensar em crescer, seja qual a forma escolhida, é fundamental que dentro do seu negócio atual, os processos estejam bem definidos e sistemati-

zados para que se possa aproveitar todos os erros e acertos pelos quais já se passou no negócio atual e, para isto, um sistema informatizado confiável e a sua utilização na íntegra é fundamental.

Quando se fala de expansão tem que se pensar num aumento de receitas significativo, já que, com certeza, uma expansão irá trazer novos deveres, responsabilidades e uma coisa muito importante irá acontecer, você não estará mais 100% focado no seu negócio atual, irá realmente valer a pena?

Veja a seguir alguns dados importantes que tem que se levar em conta:

- Qual a necessidade de capital inicial para esta expansão? Consigo este capital através das minhas reservas ou do fluxo de caixa positivo do meu negócio atual ou será necessária a captação através de instituições bancárias ou até mesmo um sócio capitalista?
- Qual a minha visão? Tenho real noção da onde pretendo chegar. Qual o meu diferencial?
- Quais os meus atuais e futuros concorrentes? Como eles agem hoje e quais estratégias eles podem vir a usar quando eu for expandir?
- Seus colaboradores atuais realmente estão vestindo a camisa da empresa? Poderei contar com eles nesta nova empreitada? Estamos preparados para mantê-los em desenvolvimento e satisfeitos com a empresa?
- Trabalharei com os meus atuais fornecedores ou terei que buscar outros parceiros no mercado?
- Defina indicadores e metas que possam ser acompanhados a curto e longo prazo.

Então, já fez o "dever de casa"? Você está realmente preparado para expandir seu negócio, garantir produtividade e rentabilidade elevadas com base em tecnologia e pessoas competentes? Caso sua resposta seja sim vá em frente e SUCESSO. Caso contrário, aconselho voltar para as trincheiras, rever seus planos e estratégias e, aí sim, dar este passo muito importante para o seu negócio.

Quando se fala de expansão tem que se pensar num aumento de receitas significativo, já que, com certeza, uma expansão irá trazer novos deveres e responsabilidades.



Joana Doin
Advogada Trabalhista
pós graduada em
Direito Material e
Processual do
Trabalho

Sócia do escritório
Ricardo Abreu & Advogados Associa-
dos. Advogada do Sindicato das
Academias do Rio de Janeiro.
jdoin@ricardoabreu.adv.br

Rede de academias: aspectos jurídicos trabalhistas

Quando as expectativas melhoram, e o projeto de expansão é colocado em prática, além das esperanças, também, as responsabilidades aumentam.

As academias que decidem iniciar uma rede, ou abrir mais de uma unidade devem ter algumas precauções trabalhistas.

Primeiramente, é necessário saber se os sócios assumirão o grupo econômico, o que significaria que as empresas respondem solidariamente em quaisquer e eventuais problemas que venham a ocorrer com empregados de ambas as unidades. Desta forma, independentemente de razões sociais, cadastros de pessoa jurídica e etc..., os sócios assumem uma única empresa com mais de um estabelecimento.

Isso significa que na área trabalhista uma empresa responde por eventual dívida trabalhista da outra e vice versa. Normalmente o instrutor que trabalhar em mais de uma unidade será considerado empregado do grupo, e pelo princípio da verdade real seu contrato de trabalho é considerado único.

Consequentemente, deve-se ter atenção à três aspectos: O primeiro deles é a jornada de trabalho. Já que consideramos a unicidade do contrato de trabalho do instrutor, por exemplo, a jornada dele também é considerada única, embora ele esteja trabalhando em vários estabelecimentos. Assim, deve-se atentar à possível configuração de trabalho extraordinário, passível do referido adicional.

O segundo aspecto é o deslocamento entre empresas. Caso fique comprovado que o colaborador esteve à disposição do trabalho todo o dia, sem "folga", o deslocamento é considerado tempo de trabalho. Desta forma, se um instrutor trabalha em uma unidade na parte da manhã até o meio dia e às duas da tarde deve estar em outra unidade do

outro lado da cidade grande, o tempo de deslocamento deve ser remunerado.

Por fim, a grande atenção dada às redes que assumem o grupo econômico gira em torno da isonomia salarial. É comum que embora pertencentes ao mesmo grupo e na mesma localidade, as políticas salariais das empresas sejam distintas. Desta forma, também é possível que um mesmo instrutor, dentro da mesma atividade, receba mais em uma unidade do que em outra. Assim, caso a função seja a mesma, ambos os estabelecimentos estejam na mesma região, a princípio, os instrutores que dão as mesmas aulas devem ser remunerados igualmente. Exceção à regra quando a empresa possui plano de cargos e salários ou similar.

Para as academias que contratam seus instrutores pelo regime de tempo parcial, vale mencionar que no caso do grupo econômico a soma das horas semanais de trabalho em todas as empresas do grupo não poderá ultrapassar as 25 (vinte e cinco) semanais.

Já na hipótese da rede possuir sócios distintos, ou atividades diferenciadas, os cuidados e precauções são outros. O contrato do empregado que, eventualmente, trabalhar em mais de uma unidade já pode não ser considerado único, analisando os demais requisitos jurídicos da formação do grupo econômico.

Desta forma, caso haja a necessidade de se separar cada empresa, o mesmo cuidado deve ser estendido aos colaborado-

res. Assim, se um instrutor trabalha em duas unidades, ele deve ter a CTPS assinada em ambos os estabelecimentos. Serão dois contratos distintos, onde um independe do outro. Importante frisar que, na prática, este instrutor não poderá deliberadamente ser deslocado de uma unidade para outra.

É bem verdade que existem requisitos jurídicos que demonstram se há um não grupo econômico: mesmos sócios; mesma atividade fim; mesmo nome fantasia; mesmos empregados.

Seja em um caso ou outro, o empregador deve estar sempre atento às características de sua atividade e os reflexos trabalhistas aos seus colaboradores. Porque crescer é bom, deste que com muita saúde. Inclusive a saúde empresarial. ●

EQUILÍBRIO FITNESS

Nova Linha Dúctil Equilíbrio

Revestimento Dúctil Equilíbrio ainda mais resistente e flexível.

ANILHAS DÚCTIL EQUILÍBRIO

Anilha revestida com material dúctil: resistente, flexível e inodoro. Dupla pegada anatômica. Peso aferido com 5% de variação máxima. Furo central emborrachado e resistente.



DUMBELL DÚCTIL EQUILÍBRIO

Revestimento dúctil: resistente, flexível e inodoro. Peso aferido com variação máxima 5%. Pegada anatômica emborrachada.



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

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

www.equilibriofitness.com.br

Fone/Fax: (31) 3541.6446

OUTFITmixx

Equipamentos, tatames, pisos especiais, boxe.
Acessórios esportivos, esteiras e bicicletas.
Reforma e manutenção de equipamentos

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

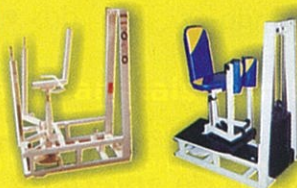
Tel: (11) 3906-0860 / (11) 9712-1060

Produtos Exclusivos
Para limpeza de
tapeçaria, metalão
e carenagem

Novos



Reformados



Movement
TECHNOLOGY



Suprema



R. Prof. Antonio de Paula Santos, 157 - Pirituba
São Paulo SP - 05140-120

www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br

Aceitamos
Cartões Visa



Conhecimento... o caminho da transformação



Cacilda
Gonçalves Velasco
Professora, pedagoga
e psicomotricista

Presidente da ASSOCI-

ÇÃO VEMSER
cgv@associacaovemser.org.br

Nós, humanos, vivemos tentando descobrir coisas. Fascinados pelo desconhecido, buscamos alcançar a verdade e a harmonia.

Conforme envelhecemos, sentimos que as mudanças de uma realidade ocorrem a cada dia, tanto nas artes, na filosofia, na ciência e até na espiritualidade. Só o aprimoramento das relações de harmonia e dessa descoberta, nos propiciará saber os rumos que pretendemos e podemos seguir.

Após a maturidade, deixamos a rivalidade e a competitividade de lado e privilegiamos a sadia competência, motivados pelo desejo de suplantar nossas dificuldades e adversidades para poder re-

alizar obras que expressem nossas habilidades e nossa criatividade. Passamos a nos dar oportunidade de evoluir, sem medo de sair da "mesmice", de sermos mais felizes, de termos emoções agradáveis e mais favoráveis a nós mesmos e compartilhá-las com os outros. Assim, nosso mundo passa a ser outro, cheio de idéias. Os idosos que assim pensam e agem estão utilizando sua mente para alcançar hoje o que antes talvez fosse um sonho impossível.

Mas, infelizmente, não é a grande maioria das pessoas que estão na terceira idade que caminham dessa forma. Aqueles que os cercam precisam incentivá-los a tentar resolver os problemas de uma forma mais ágil, ter idéias diferentes e poder associá-las mais livremente com menos crítica, para assim irem além dos antigos paradigmas, de maneira adaptativa, gradativa e harmoniosa. Devem saber que precisamos nos preparar para os novos tempos, privilegiando nossos talentos e amplificando-os.


Bem, para tudo isso é preciso muito treinamento, perseverança e método. Além de boa vontade, desejo de desejar, vontade de querer e trabalho de agir, fazer bem feito.

Conhecer coisas, paisagens, pessoas, fatos, sabores, cores, cheiros, etc... conhecimento é uma constante fonte de prazer, pois quanto mais se sabe, mais rica se torna a vida e maior a capacidade de apreciar a própria existência.

Quando chegamos a velhice temos plena consciência da vastidão de nossa ignorância e precisamos estar prontos a aprender com quem quer que seja. Sem nenhuma hipótese de salvar o mundo sozinhos, nem sequer de sermos originais, mas devemos nos envergonhar se deixarmos passar um só dia sem fazer mais um esforço para nos transformarmos em pessoas melhores.

Um grande abraço a todos. ●

Conhecimento é uma constante fonte de prazer, pois quanto mais se sabe, mais rica se torna a vida e maior a capacidade de apreciar a própria existência.



**Julho é o mês
para as micro e
pequenas empresas
aderirem ao
Simples Nacional.**

Simples Nacional. Vai ficar mais simples ter um pequeno negócio.

Você tem de 1º a 31 de julho para aderir ao Simples Nacional em 2007. O Simples Nacional reduz a carga tributária da maioria das micro e pequenas empresas e unifica os impostos federais, estaduais e municipais. No lugar de várias guias com cálculos e datas diferentes, você fará apenas um pagamento, com data e cálculo únicos. Isso significa menos burocracia e mais oportunidades para o seu negócio. Saiba se você pode se beneficiar. **Procure seu contador** ou acesse www.leigeral.com.br

SEBRAE

Serviço Brasileiro de Apoio às
Micro e Pequenas Empresas

Foco no nosso maior produto



Prof. Esp. Rodrigo Martins Cintra
Consultor gerencial de academias

Especialista em Reengenharia de academias. Prof. Universitário de Administração e Marketing Esportivo. (11) 9974-3715. prof.rodrigocintra@hotmail.com

Nesta edição vamos falar sobre algo de fundamental importância para os gerentes e proprietários de academias, que é o foco no cliente. Este foco nos remete a um velho ditado popular que diz: "Trate os outros como você gostaria de ser tratado", mas em uma versão atualizada que seria assim "trate os outros como ELES gostariam de ser tratados", pois cada pessoa tem um jeito, um hábito e uma cultura, portanto devemos saber tratá-los individualmente levando em consideração seus costumes, vontades, criação e, sobretudo seus princípios. Sendo assim, além de profissionais de educação física, administradores esportivos e gestores, devemos ser também Relações Públicas sensíveis e preocupados com os anseios de nosso maior bem, os nossos alunos.

De um modo geral os profissionais de nossa área têm o hábito de se preocuparem principalmente com a teoria de determinados assuntos práticos e técnicos como treinamentos, séries de exercícios, fisiologia do exercício, entre outros. Estão acostumados a falar também que seus produtos de

"venda" são: qualidade de vida, saúde, bem-estar, performance, estética, resultados... Não que seus pensamentos estejam completamente inadequados, mas isso tudo é básico e todos têm a consciência da importância de cada um dos assuntos citados no nosso nicho de mercado, porém existe algo tão ou mais importante, que podemos colocá-lo até mesmo como um produto principal de seu negócio: O RELACIONAMENTO.

Muitas vezes acreditamos ter um excelente negócio, excelentes atividades e produtos perfeitos. Mas na maioria das vezes nos esquecemos de algo fundamental ao nosso empreendimento, o lado humano.

Além de profissionais de educação física, administradores esportivos e gestores, devemos ser também Relações Públicas sensíveis e preocupados com os anseios de nosso maior bem, os nossos alunos.

Quando falamos em pessoas, independente de nossa área de atuação, falamos de algo muito maior que uma simples venda ou um cálculo matemático, falamos em algo subjetivo e frágil a qualquer abalo e que pode ser consolidado a cada encontro, que é o relacionamento interpessoal. Esse tal de relacionamento interpessoal é o nosso maior trunfo quando falamos em fidelizar clientes, pois sempre que mostramos e divulgamos o que fazemos de forma amistosa, verdadeira e ética, vendemos mais, melhor e de

forma consistente. Isso não quer dizer que venderemos qualquer tipo de aulas em nossas academias, roupas de ginástica de qualidade duvidosa, nem tão pouco que temos que conquistar nossos alunos na conversa, mas quer dizer que sendo um bom "relações públicas", divulgador e amigo acima de tudo, você fará com que seus alunos acreditem que a sua academia é a única no mundo capaz de satisfazer todas as suas necessidades.

Sabemos que a maioria das pessoas começam a treinar com o objetivo principal de alcançar seus objetivos e que num prazo de 03 meses mais de 50% desiste se não houver um estímulo constante por parte dos profissionais que as cercam e orientam. Portanto não é a mentira e as promessas falsas de resultados mirabolantes que convencerão o aluno de permanecer em sua academia. É de extrema relevância que sempre haja uma postura ética sempre, tanto com seu cliente interno, quanto com o externo. Pois só com uma postura irrepreensível e verdadeira é que teremos realmente um aluno/cliente fiel por um longo período. Quando temos a postura citada, teremos realmente atendido nosso cliente de forma inigualável e teremos dado a atenção que se faz necessária neste novo cenário do mercado atual, onde não basta ter o melhor produto/serviço, onde realmente é necessária a preocupação em sua divulgação enfatizando seus diferenciais e a aferição constante de satisfação com o que chamamos de pós-venda. ●



MAX POWER

Bonita,
elegante,
atraente...

...é assim que sua academia
vai ficar com a nova linha
cyclus da maxpower.

CYCLUS

Além de funcionais
são bonitos.



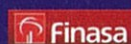
Temos esteiras, bicicletas e spinning
direto da fábrica.

Temos cama elástica, halteres e
todos os tipos de acessórios.



Cadastre sua revenda
(16) 3996 9938

www.maxpower.ind.br



Glúteo



Cross Over



Polia Superior



Pec deck



Mult Power



Run 45



Pec Deck Gold



Adutor Gold



Leg Press 45 Gold



Supino Vertical Gold



Panturrilha Vertical



Halteres Cromados

Av. Brasil, 1851 Ribeirão Preto SP cep 14075 040 - (16) 3996 9938 - contato@maxpower.ind.br

Retenção de talentos em empresas fitness: 3 passos pra frente



Edvaldo de Farias, MSc. Professor e pesquisador da Universidade Estácio de Sá

Consultor em Gestão de Negócios e Treinamento Profissional. Sócio-Diretor da Movimento Humano Treinamento e Desenvolvimento. edvaldo.farias@gmail.com

Levando em conta a necessidade de rever paradigmas que sustentam as práticas de gestão nas empresas *fitness*, proponho no presente artigo 3 passos estratégicos no sentido de empreender no negócio com foco na qualidade em serviços e lucratividade:

1) Praticar a Captação e Retenção de Talentos - observe com atenção se as estratégias para recrutar e selecionar estão alinhadas com os objetivos e metas da sua empresa. Considere que são estas mesmas pessoas que estarão lá no futuro, onde você espera que a empresa atinja o sucesso. Pense na afirmativa: **selecionar profissionais de talento é selecionar os atores do sucesso da empresa**. Portanto, quem seleciona deve fazer escolhas duradouras da parte humana de um cenário que você pretende ver acontecer.

2) Adotar uma Política de T&D - Treinamento e Desenvolvimento - agora é preciso verificar as ações para potencializar o talento das pessoas. recentíssimo estudo desenvolvido em academias do RJ e SP, Villaça (2005) mostrou-nos um cenário preocupante que evidenciou a preocupação apenas de "fazer o que os outros fazem", ou seja, investir aleatoriamente em T&D, sem avaliar o retorno ao negócio e nem os resultados obtidos. Tal fato

reforça a posição de Boog (2002) e Farias (1999) em relação ao T&D tradicional como "custo necessário", e não investimento, negando assim os princípios da gestão pela qualidade propostos por Edward Deming.

3) Estruturar uma Política de Ascensão, Remuneração e Recompensas - da mesma forma que investir no talento é fator estratégico nos negócios, é preciso que as empresas gerem uma perspectiva de ascensão na carreira profissional. O que assistimos no dia-a-dia, de muitas empresas *fitness*, é uma estagnação profissional, visão de futuro limitada e uma sensação de indiferença pelo valor que agregam ou não ao negócio. Um estudo-piloto, ainda em curso orientado, por mim, sobre **Perspectivas da Carreira Profissional de Educação Física em Academias**, vem demonstrando que grande parte desses profissionais não têm as mesmas incluídas nos seus planos de futuro e que, todas as intenções de melhoria não contemplam elas, mas a si próprios. Quando perguntados sobre possibilidade de ascensão oferecida pelas empresas onde trabalham, unanimemente declaram não vislumbrar tal possibilidade. O que isso significa? Que estas corporações não têm políticas atraentes a para esses talentos quanto ao seu crescimento, o que não alinha-se absolutamente com a gestão de academias na "era do conhecimento" descrita por Gonçalves (2005).

Em síntese, uma efetiva política de gestão de pessoas deve começar pela definição de critérios e estratégias de **entrada** delas para as empresas, fator essencial à adequação entre o que ela é e o que pretende ser no futuro. Em seguida é fundamental adotar uma política de capacitação profissional continuada, como garantia de que o

talento estará sempre **potencializado** na empresa, reforçando Stewart (1998) ao classificar como capital essencial o capital intelectual. Finalmente, de nada adianta todo este investimento sem estratégias geradoras de **motivação para a retenção** dos talentos, o que inclui a possibilidade de **ascensão profissional, remuneração e recompensas**, reconhecendo efetivamente o valor agregado ao negócio. Assim, empresas **rentáveis e duradouras** passam a ser aquelas onde a fidelidade de seus talentos funciona como termômetro da qualidade dos serviços e das pessoas que os prestam, traduzindo-se em prosperidade empresarial.

REFERÊNCIAS

BOOG, G. G. *Manual de Treinamento e Desenvolvimento*. ABTD – Associação Brasileira de Treinamento e Desenvolvimento. SP: Makron Books, 2002.

FARIAS, E. de. *Planejamento e Gestão da Carreira Profissional: Ferramentas e Ações para o Sucesso*. RJ: Sprint, 2005.

FARIAS, E. de. *Capacitação Profissional: Um Outro Olhar em Empresas Fitness*. *Revista Empresário Fitness*. SP, ano III, nº. 16, p. 28-30, 2005.

GONÇALVES, J. *Gestão de Academias na Era do Conhecimento*. SP: Atitude, 2005.

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

VILLAÇA, T. F. O. *Mensuração de Resultados Tangíveis dos Investimentos em T&D em Empresas Fitness do RJ e SP*. 2005. 80 f. Trabalho de Conclusão de Curso (Graduação em Educação Física) - Universidade Estácio de Sá, RJ, 2005. ●



Software para Gestão e Acesso para Academias e Clubes



Colocamos toda nossa estrutura para proporcionar serviços de qualidade

9 Anos de Mercado

Sivis Gym
Sua Academia em suas mãos

Sivis Body
Do físico para o Digital

Interatividade Total com seu Negócio



SIVIS Gym é a solução mais completa para administração, retenção e controle de acesso de sua Academia. Nossas soluções são inteligentes e proporcionam respostas imediatas às mais complexas perguntas. Tornando assim um software funcional, ágil e de fácil utilização.



Acesso por Biometria

Para uma avaliação Física mais eficaz



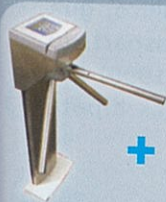
O Sivis Body é uma ferramenta indispensável para as pequenas, médias e grandes Academias. Com diversos testes e protocolos configuráveis, adequa-se assim a realidade de cada academia. Organizado de uma maneira prática e funcional facilita o manuseio da Avaliação e assim otimiza o seu tempo de execução.

Se sua Academia NÃO está satisfeita com o atual SOFTWARE, consulte-nos sobre condições especiais para troca.

Cartões de acesso em PVC de alta qualidade com entrega em até 48 horas



Assistência Técnica Própria
Suporte on line
Instalamos em todo Brasil



CONDIÇÃO ESPECIAL



= mensais
R\$ 350,00

Condições para plano mensal, Somente RJ, BH e SP. Catraca código de barras. *Acesso por Biometria sob consulta

Suporte, Atualizações e Assistência Técnica Inclusos

Pergunte-nos como acessar seu sistema de qualquer lugar do mundo



Relógio de Ponto Biométrico

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

São Paulo: Revenda ROBEL (11) 3026-3051

Seja nosso Parceiro e tenha ótimos rendimentos

vendas@sivis.com.br | www.sivis.com.br

Estaremos na Rio Sports Show Stand nº 54



Não compre sem verificar nossas promoções na RSS, leve este cupom e ganhe um brinde especial.

Suplementação para Hipertrofia Muscular - Parte III

Suplementos com aminoácidos e outras substâncias



Victor Machado Reis
Professor Agregado de Fisiologia do Esforço
vreis@utad.pt

Neste número apresentamos a terceira e última parte do artigo acerca de suplementação com vista à hipertrofia muscular. Abordaremos desta vez a utilização dos aminoácidos e de outras substâncias cuja fundamentação carece de evidências científicas e cujos efeitos são altamente duvidosos.

Os suplementos à base de proteína que referimos anteriormente, são por vezes substituídos pela ingestão de compostos de aminoácidos (AA). O mais usado é a glutamina e os aminoácidos de cadeia ramificada (AACR). A glutamina é o aminoácido mais abundante no corpo e as suas reservas musculares podem sofrer diminuições significativas após o treino, sendo esses motivos que parecem justificar a sua utilização em suplementos. Além disso, a

glutamina parece ter um efeito importante na assimilação de AACR e na síntese de glicogénio (Bowtell et al., 1999). Os AACR (leucina, isoleucina e valina) representam 50% dos aminoácidos essenciais do corpo e 35% dos aminoácidos nos músculos e proporcionam 70% do nitrogénio livre no corpo. Alguns AA são ingeridos na convicção de que podem influenciar a produção e libertação de hormonas anabólicas. Existem estudos que indicam que a glutamina pode induzir aumentos na produção de hormona do crescimento (Welbourne, 1995) e a arginina, a ornitina, o triptofano e a levodopa são por vezes usados com base num alegado efeito estimulador sobre a mesma hormona. Contudo, esse efeito é algo duvidoso pois há estudos que demonstraram que para se produzir um efeito sobre a secreção de hormona do crescimento, era necessária a administração simultânea e por via intravenosa de quantidades absurdas e incompatíveis com o senso comum (Phillips, 1991). Por outro lado, em sujeitos adultos, a con-

tribuição da taxa de hormona do crescimento circulante para a hipertrofia muscular não parece ser significativa. É verdade que os seus efeitos sobre o metabolismo das gorduras e dos HC estão demonstrados, mas não existem evidências que suportem a sua influência na retenção de proteína por parte do músculo (Rennie, 2003). Aliás, os culturistas de competição utilizam esta hormona prioritariamente com o objectivo de diminuir a sua percentagem de gordura corporal e não de buscar hipertrofia.

Existem um número considerável de outras substâncias e compostos anunciados como indutores de hipertrofia muscular, mas cuja utilização não está suportada com evidências científicas. É o caso dos compostos que reúnem substâncias que são tidas como potencialmente indutoras da síntese proteica (ex. inosina, hipoxantina, ácido inosínico, ácido adenílico, adenosina, adenina, guanosina, ácido guanílico, guanina, glicina e ácido aspártico). Contudo, DiPasquale (1990) afirma que, na melhor das hipóte-

Existem um número considerável de outras substâncias e compostos anunciados como indutores de hipertrofia muscular, mas cuja utilização não está suportada com evidências científicas. É o caso dos compostos que reúnem substâncias que são tidas como potencialmente indutoras da síntese proteica.

ses, a sua utilização poderá minimizar uma deficiência inicial das vias metabólicas em causa. Por outro lado, a ingestão dessas substâncias poderá aumentar a síntese de ácido úrico e conduzir aos consequentes efeitos indesejáveis. A própria Cianacobalamina (vitamina B12) e seus derivados são usados por atletas por um pretenso efeito estimulante e até anabólico, mas não existe investigação suficiente para suportar tal pretensão. O mesmo se passa com outros suplementos que são duvidosamente anunciados como anabólicos e percursos da testosterona. A maioria incluem extractos de plantas como a *Smilax officinalis* (América do Sul), o *Yohimbine* (planta afrodisíaca Africana) e o *Tribulus Terrestris*. Existem ainda outros compostos que incluem extractos glandulares de origem animal, mas cuja eficácia em humanos não só é duvidosa como a sua administração pode encerrar riscos para a saúde. O

HMB (monohidrato de beta-hidroxi-beta-metilbutirato) é outra substância bastante popular nas academias e com efeito parece que possui propriedades anti-catabólicas. Existem algumas evidências que quando usado em combinação com treino com cargas pode facilitar a hipertrofia muscular (Nissen et al., 1996).

Em conclusão, poderíamos dizer que alguns aminoácidos (principalmente a glutamina) poderão auxiliar o processo de hipertrofia muscular em pessoas que se submetem a treino resistido extenuante. No entanto, a maioria dos restantes aminoácidos não parece possuir benefícios que justifiquem a sua ingestão (para além da que é aportada por uma dieta regular e equilibrada). A larga maioria das outras substâncias e compostos anunciados como sendo hipertróficos têm igualmente um efeito muito duvidoso e, em nossa opinião, não justificam os seus custos monetários.

1. Bowtell JL, Gelly K, Jackman ML, Patel A, Simeoni L, Rennie MJ (1999). Effect of oral glutamine on whole body carbohydrate storage during recovery from exhaustive exercise. *J Appl Physiol*, 86: 1770-1777.

2. DiPasquale MG (1990). Drug use and detection in amateur sports. MGD Press, Ontario.

3. Kjeld JM, Puah CM, Joplin GF (1976). Changed levels of endogenous sex steroids in women on oral contraceptives. *Br Med J*, 4: 1354-1356.

4. Nissen S, Sharp R, Ray M, Rathmacher JA, Rice D et al. (1996). Effect of leucine metabolite beta-hydroxy-beta-metilbutirato on muscle metabolism during resistance-exercise training. *J Appl Physiol*, 81: 2095-2104.

5. Phillips WN (1991). Anabolic reference guide. Mile High publishing, Golden - CO.

6. Rennie MJ. (2003). Claims for the anabolic effect of growth hormone: a case of the emperor's new clothes? *Br J Sports Med*, 37: 100-105.

7. Welbourne TC (1995). Increased plasma bicarbonate and growth hormone after an oral glutamine load. *Am J Clin Nutr*, 61: 1058-1061.

SPORT MIX



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

PRESENTANTE EXCLUSIVO
es: (11) 3733-2500 / 3733-2200
www.sportmix.com.br

B | I | O | M | A | X

Sports Business 4, 5, 6 de setembro

Frei Caneca Centro de Convenções



Maurício Fernandez

A Sports Business este ano fortaleceu o elo com as principais entidades responsáveis pela atividade física, esporte, saúde e lazer. As academias e equipamentos desempenham papel fundamental nesta ação e para isto serão realizados encontros anuais para o desenvolvimento de temas próprios ao setor, estando as academias aptas a participar das temáticas, apresentando seus pontos de interesse. Para participar das discussões, será convidado um presidente de Classe que possa falar da necessidade de sua entidade frente às demais. Para as Academias, veja quem estará presente para interagir agregando novos mercados de atuação para ambas as partes. **ACADEMIAS E CLUBES** Entidades convidadas: Confederação Brasileira de Clubes e Sindi-Clube (CBC) Com seus 13826 Clubes associados e 53 milhões de associados esta entidade e sua filiada Paulista conseguiram acordos excelentes com o ECAD e obtiveram isenções fiscais. Os seus presidentes, Sr. Arialdo Boscolo (CBC) e Sr. Edson Garcia (Sindi-Clube) conquistaram pelas suas entidades, incentivos em ISS, IPTU, ICMS, IR, além de méritos na área trabalhista e de convênios com entidades públicas e privadas que geram milhões em economia para os clubes sem fins lucrativos. A última aquisição é o Time Mania, que reverte 1% para a dívida Federal dos Clubes. E mais, 30% destes recursos repassados aos clubes pela Loteria Federal podem

ser revertidos em compra de equipamentos de base. No seu Encontro de Gestores estarão presentes os dirigentes esportivos dos principais Clubes do Brasil tratando de temáticas que aproximam o setor do nosso universo, durante palestras de Liderança, Gestão, Convênio com o Governo Federal, entre outros temas. As academias desempenham papel social semelhante aos clubes como áreas de lazer e aprendizado. Convenir-se com tão organizadas entidades é fundamental para as academias. No Congresso Academias oferecido aos proprietários pela Sports Business, o Sr. Reginaldo Teixeira Rosa, da RL Soluções e a Universidade Sindi-Clube palestrarão a respeito da temática das terceirizações e prestações de serviço das Academias para os Clubes. Participe! **ACADEMIAS E ESCOLAS** A Sports Business e a ABRIESP firmaram convênio com o Sindicato Patronal de Escolas (SIEEESP), que representa mais de 8.000 escolas no Estado de S. Paulo. O Presidente do Sindicato, Jose Augusto de Mattos Lourenço, participará do evento com palestrantes indicados para discorrer a respeito de temáticas de nosso interesse. Os temas são: Terceirização das Academias pelas Escolas: Necessidades, Potenciais e Impedimentos; o Direito do CNPJ das Academias para clientes externos nas Escolas; a Atividade Física e os Convênios com Academias: Potencial, Possibilidades e Impedimentos. Saiba como explorar estes convênios durante a Sports Business 2007. Também as escolas públicas estarão presentes para possíveis convênios através de sua Secretaria Nacional. **ACADEMIAS E O SECOVI-SP** A Construção Civil vem criando áreas fitness e esportivas fantásticas. A ABRIESP criou dois Convênios com este respeitável Sindicato da Habitação. Na área de Incorporadoras, a ABRIESP vem desenvol-

vido com sua Arquitecta responsável o projeto de Escopo. Com a direção de Ricardo Bunemer, Engenheiro que desenvolveu Escopos nas áreas de Ar-condicionado, Eletricidade, Paisagismo, entre outros, determinou-se que agora é a vez das áreas esportivas. Papel importante para o setor de Equipamentos Fitness, Acessórios e Infra-estrutura. Durante a Sports Business Incorporadoras conhecerão o Escopo finalizado, o que gerará oportunidades de aproximação da Indústria com o Setor Consumidor da Construção Civil. Por outro lado, a área de Administradoras do Sindicato criou convênio durante o evento para discussão frente às administradoras e academias sobre possíveis terceirizações e convênios entre elas. Temática de imenso potencial estará à disposição durante os dois dias da Sports Business. Saiba mais como fazer parte participando. Os temas serão desenvolvidos por integrantes do SECOVI-SP. Temas: Terceirizações e convênios Academias e Administradoras O Escopo de uma área esportiva e fitness adequada no condomínio. Competições esportivas e fitness entre condomínios. **ACADEMIAS, SEADESP E ONED** O Sindicato das Entidades de Administração do Desporto no Estado de São Paulo (SEADESP) e a Organização Nacional das Entidades de Desporto (ONED), dirigidas respectivamente pelo Sr. Mauzler Paulinetti e Sr. Humberto Panzetti, propõem convênios entre as Federações e Confederações Esportivas para organizar as atividades esportivas dentro das academias. Estas temáticas abrangem inúmeras possibilidades de convênios podendo atrair um maior numero de praticantes para as academias. Atividades a serem desenvolvidas: Corrida de Rua, Natação, Lutas, Dança, etc. Venha par-

A CONCORRÊNCIA VAI SUAR

DESIGN

QUALIDADE

BAIXO CUSTO

YOZDA®

FITNESS EQUIPAMENT

Licenciada Industry CO Ltda. Japan

Telefones:

(14) 3451-5044

(11) 4063-4464

(21) 4063-8809

(31) 4063-9730

www.yozda.com.br



ticipar das palestras oferecidas no fórum Sports Business, que receberá também o Congresso das Federações e Confederações, que reunirá os principais Presidentes das Entidades do Desporto. ACADEMIAS E SOCIEDADE PAULISTA DE MEDICINA DESPORTIVA A SPAMDE através de seu Presidente, Dr. Samir Daher, está desenvolvendo o Projeto PAS. Este Programa Anti Sentarismo tem dois momentos. Através de cursos oferecidos nas Faculdades, as academias poderão se licenciar em 60 horas para oferecer atividade física a públicos especiais (Diabéticos, Hipertensos, Obesos, Cardiopatas, entre outros). Este curso acrescenta o plano Corporate Academia ao profissional de Educação Física e Fisioterapeuta. Este plano Corporate incluirá a Academia no site da Sociedade Paulista de Medicina Desportiva, chanceando o profissional e a academia para o atendimento de público especial encaminhado pelos médicos para desenvolvimento de Atividade Física. No segundo momento, após atingir um número adequado de academias, clubes ou centros desportivos licenciados pela Sociedade, será estabelecido um Convênio Médico com desconto para praticantes de Atividade Física portadores deste Plano Corporate, que emitirão Certificado a seus praticantes. Este certificado possibilitará um desconto na mensalidade do Plano de Saúde. Nada mais justo que o praticante de atividade física pague menos pelo seu plano pois certamente terá mais saúde e estará investindo na prevenção e não na doença. Opine e participe na palestra oferecida pelo Dr. Samir Daher. ACADEMIAS E O SINDICATO PATRONAL DAS ACADEMIAS Gilberto Bertevello, Presidente do Sindicato Patronal explicará o direito que deve ser respeitado do CNPJ das academias. Pagando taxas e impostos sem nenhum subsídio a contento de Clubes e outras instituições, apesar de seu similar papel social no oferecimen-

to da atividade física a população sem muitas possibilidades de equipamentos esportivos oferecidos pelo setor público, as academias também sofrem concorrência de vários setores. Escolas, condomínios, SESC, SENAC, entre outros tornam necessária a regulamentação para as academias. Esta palestra vem ao encontro deste despertar para fazer com que os direitos das academias sejam válidos e respeitados. ACADEMIAS E O MINISTÉRIO DO ESPORTE recém-aprovada, a Lei do Incentivo do Esporte traz um imenso precedente para toda a cadeia do fitness e do esporte nacional. Venha saber mais sobre o que esta nova lei pode agregar ao seu negócio. A Sports Business conta com o apoio do Ministério do Esporte, que desenvolverá a palestra. Também a Comissão do Sistema Nacional de Esportes reunirá a ASMEL, CBC e CONFEF para discutir a temática do RH e as dimensões do esporte como preparação para a Conferência Nacional do Esporte em 2008. O Secretário Nacional de Esporte Educacional apresentará a temática da atividade física e as escolas públicas. Participe! ACADEMIAS E O CONFEF E O CREF O Profissional de Educação Física poderá participar de inúmeras temáticas pertinentes ao Conselho Nacional e Regional de Educação Física. O Encontro proporcionará a possibilidade de melhor conhecer como atuar com as escolas públicas e privadas, Secretarias de Esporte, condomínios, clubes, além das temáticas do Conselho Regional. ACADEMIAS E A ASSOCIAÇÃO DAS SECRETARIAS MUNICIPAIS DE ESPORTE Nas duas últimas Sports Business, entre os vários convênios assinados, CBC (Confederação Brasileira de Clubes) e ASMEL (Associação Nacional dos Secretários Municipais de Esporte e Lazer) firmaram um convênio divulgado pelo Ministério do Esporte sugerindo redução de IPTU para os Clubes pela função social desportiva que oferecem. Pelo papel que representam junto à sociedade, as academias podem

obter um um convênio semelhante, além de oferecer seus serviços aos caros espaços esportivos aquáticos e fitness dos municípios. Conheçam a ASMEL e apresentem suas possibilidades de convênios aos Municípios no Encontro de Gestores da Associação na Sports Business. ACADEMIAS E GESTÃO A BBC Consultoria oferece uma fórmula de sucesso para as academias redobram ou aumentarem seus lucros. A diferença entre o modelo financeiro e operacional apresentada pelos seus diretores Luis Perdomo e Ricardo Botelho é a diferença que as academias lucrativas sabem aplicar e o segredo que a BBC trará aos proprietários com a garantia de aumento da Lucratividade. Participe! ACADEMIAS E A ASSOCIAÇÃO GUARULHENSE DE ACADEMIAS Guarulhos está de parabéns. As academias se reuniram e estruturaram uma Associação que fará valer seus direitos. Esta iniciativa deveria ser seguida por inúmeros municípios. Venha saber das vitórias desta nova Associação com convênios com a Prefeitura, iniciadas pelo vanguardista Secretário Municipal de Esportes Julio Figueira e seguida pelo atual Secretário Alberto. Seu diretor, Marcos Antonio Magnoni (Acqua Sport) e presidente Marcos Sanches (Academia Sanches) apresentarão seus cases de sucesso nas escolas locais e convênios únicos realizados. Participe desta palestra durante a Sports Business! Com todas estas iniciativas torna-se fundamental que você, Empresário Health and Fitness participe da 24ª Sports Business que também receberá os encontros anuais das entidades citadas acima, além de envolver o trade e a indústria esportiva através do SEBRAE em temas de Gestão, Convênios e Administração, unindo a cadeia produtiva e consumidora do Esporte.

BONS NEGÓCIOS ESPERAM VOCÊS. ATE LÁ! MAURÍCIO. ●



ESTÁ DIFÍCIL CONTRATAR UM BOM PROFISSIONAL PARA SUA ACADEMIA?

Anuncie sua vaga GRATUITAMENTE no Portal da Educação Física para mais de 100 mil visitantes/mês e 50 mil usuários ativos em todo Brasil.

Tenha acesso ao único banco exclusivo de currículos da área.

Ganhe agilidade, rapidez e qualidade no seu processo seletivo.

Portal da **educação**
FI  **ICA**
EMPREGOS

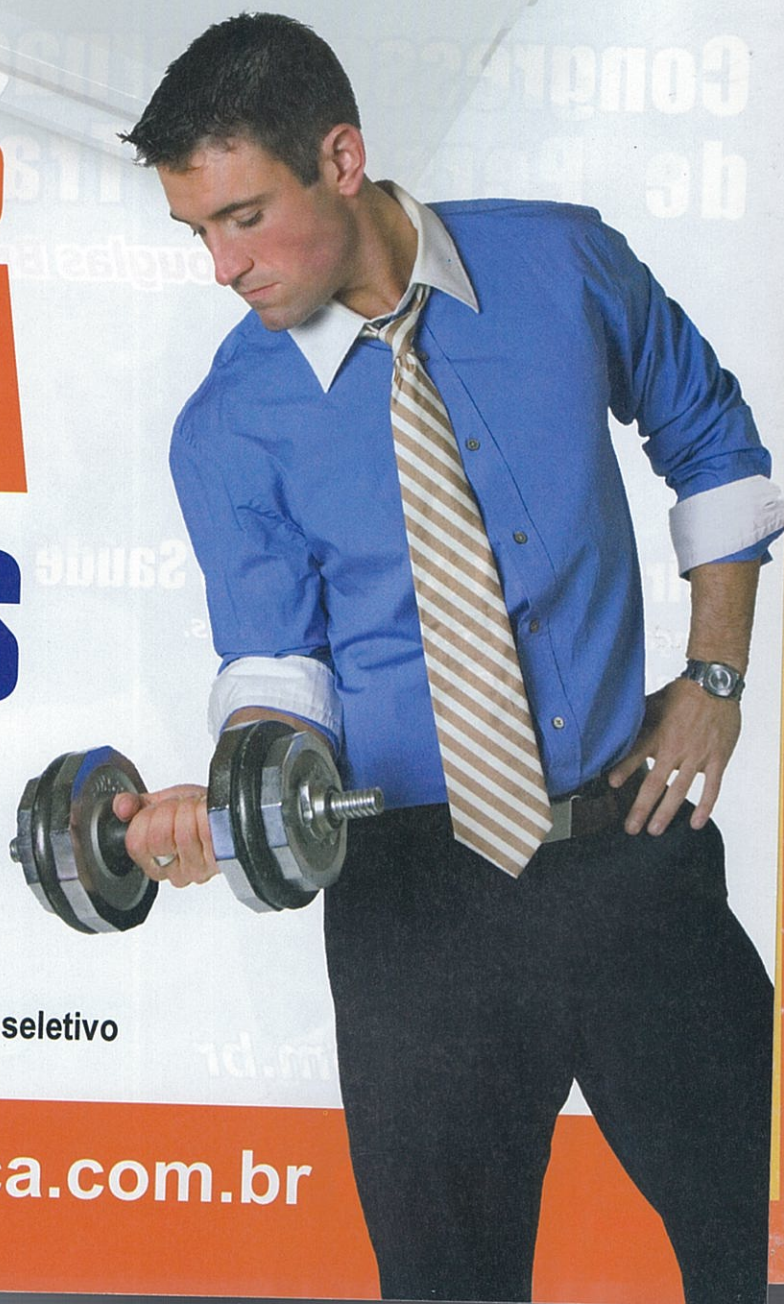
PARA O PROFISSIONAL

A entrada para o mercado de trabalho

PARA A EMPRESA

Uma saída para o problema do processo seletivo

www.educacaofisica.com.br





ENAF[®]
BH

10 a 12 de agosto/2007
Belo Horizonte-MG

Congresso Internacional de Personal Training

com Douglas Brooks/EUA

Feira Sport & Fitness e Saúde

Lançamentos e ofertas especiais.
Local: Chevrolet Hall

Informações:

(31) 2191-5737

(35) 3222-2344

www.enaf.com.br

Academia

Musculação
Ginástica de Academia
Avaliação Física

Saúde Hólística

Pilates Mat
Ginástica Laboral
Massagem

Ciclismo em Academia

JG Spinning Trilogia e Girus

Business

Fitness Business

Acqua

Natação Bebê
Hidro Workout
Certificação Internacional AEA

Recreação

Educação Física Escolar
Recreação e Jogos Cooperativos

Desporto

Futebol Preparação Física
Clínica de Futsal

Sport Medicine

Treinamento Específico p/ Populações Especiais
Prescrição de Exercícios - ATC

Fisioterapia

Terapia Intensiva e Reabilitação Pulmonar

Belotur
BH, SÓ PENSO EM VOCÊ

PREFEITURA BH

CREF 6 - MG

CHEVROLET
CONVEIÇÕES

CHEVROLET hall

Realização
MOVIMENTO
Assessoria de Eventos

mun^{do}'FIT

O melhor distribuidor **MOVEMENT** do Brasil



Esteira Elétrica
RT 250



Esteira Elétrica
LX 160



Movement

a marca mais usada nas academias

São Paulo
(11) 3934-4415

Cadastramos técnicos
e pessoais para parcerias
em vendas de equipamentos

Summer G2



Movement

a marca mais usada nas academias

Equipamentos de Ginástica
em **10x** com entrega gratuita
em todo Brasil*

* faturamento mínimo de R\$ 5.000,00 Pagto. em 10x = entr. + 9 parcelas

Com Movement, você cuida do bem-estar dos seus alunos e do seu negócio.



SUMMER G2



ESTEIRA E-740

LANÇAMENTO



Central de Atendimento: 0800 772.4080

www.movement.com.br



Movement

by Brudden