

REVISTA

# EMPRESÁRIO

Ano VII - nº 36 - 2008

*Fitness & Health*



## Atualização Profissional

A Fitness Mais mostra através de seus cursos a importância da capacitação de profissionais para o mercado fitness



# **RADICAL** **FITNESS**



**9**

**programas  
inovadores**

*Nathaniel e Gabriela Leivas*

# Muito Mais por Muito Menos

Aqui seu investimento é bem menor e você tem no mínimo o dobro de vantagens:

**POWER**  
RADICAL FITNESS

*Você contrata 1 programa de barras e anilhas e seus professores levam para casa 2 CD's e 4 aulas diferentes a cada trimestre*

**TOPRIDE**  
RADICAL FITNESS

*Você contrata 1 programa de bike indoor e seu professor leva para casa 4 aulas diferentes a cada trimestre*

**MEGADANZ**  
RADICAL FITNESS

+

**MEGADANZ**  
LATINO RADICAL FITNESS

*Você contrata 1 programa, leva 2 sem custo adicional, e sua academia contará com uma aula de ritmos diversos e outra com os mais incríveis ritmos latinos*

(11) 3081-1676 [comercial@fitpro.com.br](mailto:comercial@fitpro.com.br)  
[www.fitpro.com.br](http://www.fitpro.com.br)

**FIT-PRO**  
FITNESS PROGRAMS

## Editorial

### Completamos mais um ano!!!!

**G**ostaria de abrir esse editorial agradecendo a todos que colaboraram de forma direta ou indireta por mais um aniversário da revista. Obrigando é muito pouco, afinal foi o prestígio de cada colunistas, de cada empresa anunciante, de cada colaborador que trouxeram a revista até aqui. É bom saber que depois desses anos já passados ainda podemos contar com essa legião de pessoas e empresas de primeira. Parabéns a todos nós!!!!

Nesta edição fizemos uma matéria com Andréa Vidal, Sócia-Fundadora da Fitness Mais, escola que se preocupa em capacitar profissionais para o mercado fitness. A matéria está imperdível e pode esclarecer pontos importantes como atualização profissional, mercado de trabalho e outros.

Nossos colunistas são um show a parte, Jorge Gonçalves, Marynês Pereira, Prof. Almir entre outros.....

Boa leitura...

**Romeu Gomes Paião Junior**  
Editor ●

Acesse nosso site

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

E-mail: [atitude.editora@uol.com.br](mailto:atitude.editora@uol.com.br)

Endereço para correspondência:

Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 03  
Barra Funda - São Paulo / SP - CEP 01151-000

## Índice

- 05 Reflexão e Ação - Jorge Gonçalves  
Quer ganhar mais?
- 06 Fitness na Rede I  
Guia Personal
- 08 Consultoria I - Marynês Pereira  
Administre seu tempo
- 10 Mercado Fitness  
Metacorpus Pilates
- 14 Fitness na Rede II  
Guia Fit
- 16 Matéria de Capa - Andréa Vidal  
Escola Fitness Mais de Capacitação Profissional
- 26 Evento Fitness  
Sports Business 2008
- 28 Consultoria - Thiago Villaça  
O líder
- 33 06 anos de Empresário Fitness  
Agradecimentos
- 38 Mercado Fitness - Luis Perdomo  
Para que serve uma academia?
- 40 Informe Publicitário  
Reposicionamento de imagem JG
- 42 Manutenção - Prof. Almir Facchinatto  
Dicas de escolha e manutenção de acessórios - 7ª parte



EXPEDIENTE

REVISTA **EMPRESÁRIO**  
Fitness & Health

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

Atitude Editora Ltda - **Empresário Fitness & Health**  
Ano VII - Edição nº 36 - 2008

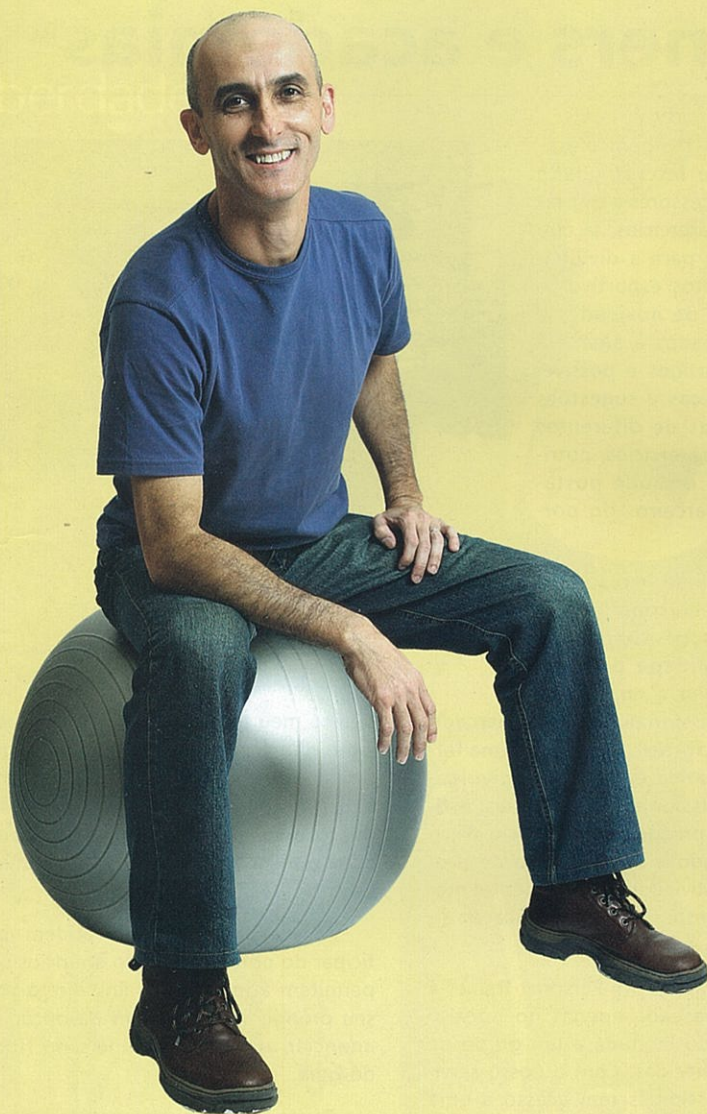
Editor Responsável - Romeu Gomes Paião Junior  
Diagramação e Layout - Lilian Fernandes  
Arte da Capa - Lilian Fernandes

Fotos Ilustrativas da Matéria de Capa - Claudinéia Vieira  
Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda  
[atitude.editora@uol.com.br](mailto:atitude.editora@uol.com.br)

Assinaturas - Anderson Batista Dias - [atitude.anderson@uol.com.br](mailto:atitude.anderson@uol.com.br)  
Anúncios e Divulg. - Evandro Batista Dias - [atitude.evandro@uol.com.br](mailto:atitude.evandro@uol.com.br)  
Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 03 - Barra Funda - São Paulo / SP  
CEP: 01151-000 - Fone/Fax: (11) 3822-2275

Fotolito e impressão: Gráfica Elite  
Tiragem de 8.000 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).



**Jorge Gonçalves**

É consultor de empresas.

Saiba mais sobre ele e seu trabalho no site [www.jorgegoncalves.com.br](http://www.jorgegoncalves.com.br) ou envie e-mail para [jorge@jorgegoncalves.com.br](mailto:jorge@jorgegoncalves.com.br).

## Reflexão: Quero ganhar mais?

**M**eu amigo, fique tranquilo, pois não é só você que menciona a frase que é tema central de nossa reflexão desta edição. Vou convidá-lo para um exercício que tenho buscado executar ao longo dos anos e a compartilhar minhas descobertas com você. Quais são suas habilidades? Saiba que elas estão divididas em três possibilidades: as habilidades "comoditizadas" que são aquelas que todos têm, as comuns, do tipo sou professor de musculação ou de natação, ou ainda, sei atuar no computador com o pacote "office"; as habilidades "alavancadas" que são as que trazem algumas diferenças da grande massa de profissionais, do tipo sou pessoal e utilizo em meu trabalho técnicas de treinamento funcional; estou estudando gestão financeira e tenho domínio de finanças e as habilidades "proprietárias" as que só você tem em um grande universo de pessoas. Com isto colocado, aí vai a primeira pergunta: qual a sua habilidade proprietária? A segunda: será que se você fizer o que os outros fazem, você vai ter o que os outros têm? E a terceira e mais direta: o que você está fazendo para ficar melhor e para elevar suas habilidades à categoria de proprietárias? Ou você está na visão de terceirizar a culpa? Sim, pois achar culpados para as nossas incompetências é uma atitude comum ao ser humano. Têm pessoas que vivem para adiar a própria felicidade; você, com certeza, já ouviu alguma coisa parecida com – quando eu me aposentar, vou ser feliz e fazer o que gosto ou, se meu chefe não fosse deste jeito eu seria um profissional bem melhor ou ainda, quando eu conseguir um bom trabalho vou estudar. Enfim, comentários que adiam a felicidade do hoje para o amanhã e que colocam uma grande barreira para o "eu" se desenvolver e ter felicidade hoje. Fica aqui a chama para acender sua vontade de agir; para ganhar mais, tem que fazer mais, tem que estudar mais, tem que trabalhar mais e fazer de forma diferente; é necessário persistir muito e saber também que em algumas vezes o resultado demora a aparecer. Minha tentativa de contribuição é: busque e faça, pois para alcançar o título dessa nossa reflexão depende fundamentalmente de você; atue com paixão e dedicação, envolva o coração, a mente e a alma em seus objetivos. Sonhe grande e conquiste mais.

Esta nova coluna tem o objetivo de gerar dúvidas e fazer com que você seja cada vez mais crítico com você mesmo, buscando ser melhor do que você foi ontem. ●

# Novidade na web para Personal Trainers e academias

Por Bruno Bartholo

**O Guia do Personal surge como a mais nova ferramenta de divulgação de Personal Trainers e Academias de todo o Brasil**

Última novidade no mercado fitness virtual: já está no ar o Guia do Personal ([www.guiadopersonal.com.br](http://www.guiadopersonal.com.br)), ferramenta de divulgação e interação entre Personal Trainers, Academias e Praticantes de Atividades Físicas.

Com o diferencial de apresentar profissionais e academias de todo o país, o guia conta com um sistema de busca que possibilita ao internauta encontrar esses serviços em sua região. O usuário pode filtrar sua busca de acordo com a suas necessidades, características e exigências na hora de contratar um Personal ou escolher uma Academia. Através do portal é possível encontrar profissionais por estados, cidades, bairros, modalidades de atuação, objetivos de treinamento, valor por sessão e até mesmo tipos de serviços oferecidos.

O Guia funciona semelhante a uma rede social, onde o próprio Personal Trainer cria seu perfil profissional usando recursos como fotos e vídeos. Ele pode ainda incluir resumos de metodologia de trabalho, experiências profissionais e formação, além de criar seu próprio Blog.

Segundo Bruno Bartholo, sócio-fundador do portal, "Nosso sistema conta com uma ferramenta inovadora na web, a possibilidade de registro de endereço eletrônico pelo profissional participante, ou seja, um Personal Trainer que optar pelo nosso Plano Premium pode transformar o seu perfil em seu próprio site com o endereço que desejar".

O profissional escolhe como participar, já que o guia conta com opções de classes de anúncios. Com mensalidades a partir de R\$12,90 o anunciante já pode participar, obter destaque e conquistar mais clientes. As classes de anúncios são diferenciadas de acordo com as ferramentas disponíveis e o destaque que o profissional obtém dentro do site.

O Portal também oferece meios de interatividade entre os professores e os praticantes de exercícios, já que abre espaço para a divulgação de eventos esportivos e uma sessão de novidades e produtos ligados à área. Na galeria de artigos é possível encontrar dicas e sugestões de colonistas de diferentes áreas, sobre exercícios, nutrição, beleza e saúde postadas pelos parceiros do portal.

Bruno ainda acrescenta: "O Guia do Personal consolida informações sobre exercício e qualidade de vida, nossa missão é contribuir para a profissionalização do mercado de fitness no Brasil. Através de uma ferramenta prática e rápida de divulgação de profissionais e academias, estimulamos a procura por exercício físico bem orientado e seguro, além de promover interatividade e contato entre praticantes e profissionais de educação física de todo o Brasil".

"A atuação de um Personal Trainer é em geral, baseada apenas no boca-a-boca, estando limitada a um grupo de pessoas conhecidas. Com o nosso serviço, os profissionais têm acesso a uma divulgação mais ampla e direcionada do seu trabalho", informa Bartholo, que é graduado em Educação Física pela UNIFMU-SP e especializado em treinamento personalizado.

Em apenas alguns meses de existência, o portal já conta com mais de duas mil academias cadastradas, de todos os Estados e regiões do país. Em média, 10 novos Personal Trainers por semana estão aderindo ao portal que já é um sucesso na rede.

A professora de Educação Física e Personal Trainer Ursula Zaratin, afirma que o investimento já está valendo. Ela se cadastrou em julho de 2008 na classe Premium e já foi contatada por vários clientes em potencial. "Achei muito legal essa idéia. Tenho dificuldade na divulgação do meu trabalho fora das academias onde já atuo, isso porque



dedico meu tempo para dar minhas aulas e não tenho estrutura para manter um site ou uma campanha de divulgação. Com o Guia do Personal ganhei muito mais visibilidade direcionada ao meu público alvo por um valor muito baixo".

As academias também podem participar do portal, incluindo anúncios que permitam a inclusão de link direto para seu próprio website, além da opção de anunciar através de banners na Home do guia.

O site já tem outras novidades previstas para lançamento em Outubro e Novembro, como o "quadro de disponibilidade", onde o personal vai colocar seus horários disponíveis; "avaliar seu professor", com espaço para depoimento de alunos, além do lançamento em Setembro da sessão fóruns para comunicação entre profissionais e internautas. ●

Mais informações:  
[www.guiadopersonal.com.br](http://www.guiadopersonal.com.br)



# TREINAMENTO FUNCIONAL

Liberdade de movimento com a segurança e qualidade que só um equipamento RIGHETTO pode oferecer.

BAC045



SS3012-R3D

SL2056

**Body Systems**  
Latin America

**CORE 360°**  
Treinamento Funcional

Aparelho Oficial do  
Treinamento Funcional

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

**Righetto**  
FITNESS EQUIPMENT

Fábrica: Rua Itacuruçá, 568 • Jd. Aeroporto  
Campinas/SP • Brasil • CEP13056-094  
(19) 3766-7600 • [righetto@righetto.com.br](mailto:righetto@righetto.com.br)

## Administre seu tempo, por favor, e pare de dar desculpas!



Marynês Pereira

marynes@providersolutions.com.br  
www.providersolutions.com.br  
Blog: www.marynespereira.wordpress.com

**N**ão entregar no prazo, atrasar 15 minutos, fazer os outros esperarem, parece que tudo isso faz parte da rotina de muita gente... **MAS NÃO DEVERIA!** Além de ser falta de respeito com os demais, demonstra falta de profissionalismo em gerir seu próprio tempo. Importante lembrar **QUE TODOS NÓS TEMOS 24 HORAS POR DIA**, nem um segundo à mais... nenhum segundo à menos, portanto, procure entender melhor como organizar a sua vida e não atrapalhar a vida dos outros, afinal o **mínimo** que um profissional competente deve fazer é **CUMPRIR PRAZOS**, basta ser **ORGANIZADO**... e acredito que nós nunca tenhamos visto por aí algum anúncio de emprego assim: **PROCURA-SE PESSOA QUE CHEGUE SEMPRE ATRASADO EM SEUS COMPROMISSOS, QUE TENHA DIVERSAS DESCULPAS PARA NÃO ENTREGAR AS TAREFAS NOS PRAZOS COMBINADOS.**

*"Quem tem tempo não é aquele que não faz nada, mas aquele que sabe administrá-lo para fazer o que deseja"*, diz Eduardo Chaves, da Unicamp.

**1. E-MAILS** - reserve um horário, de preferência pela manhã ou final do dia (duas horas) para receber e enviar e-mails. Não fique consultando e-mails a cada cinco minutos. Estabeleça quais deles devem ser respondidos imediatamente. Elimine ou separe e-mails de propaganda, controle sua curiosidade em acessar a página daquela promoção. Deixe para ver mais tarde ou quando você estiver livre, o filminho que seu amigo mandou, mas lembre-se, responda a todos e-mails em 24 horas. Caso você precise que as pessoas confirmem recebimento de seus e-mails, clique nessa opção, evitando assim que o remetente envie outro E-mail informando que recebeu e aproveite para fazer mais alguns comentários que tomarão seu tempo. **RESPONDA POR PRIORIDADE E URGÊNCIA.**

**2. Messenger** - só abra durante o trabalho se você de fato precisar falar com as pessoas referente ao seu trabalho. Organize seus contatos por grupos de assun-

to ou empresas e libere acesso apenas às pessoas que poderão ou precisarão falar com você, evitando que alguma pessoa entre chamando-o no Messenger e você tenha que dar uma desculpa dizendo que não poderá atendê-la naquele momento.

**3. Telefonemas** - desligue durante reuniões, cursos, entrevistas, almoços, etc. Tenha foco no que você está fazendo. Só é permitido interromper alguma ação para atender telefone se você estiver com alguma pessoa na UTI, caso contrário, retorne a ligação em horário mais propício. Deixe todos que costumam lhe ligar, avisados que você retornará a ligação em 24 horas, e apenas para as pessoas que deixarem recado em sua caixa postal.

**4. Defina prioridades nas tarefas** - Agenda, palm, computador e caderno passam a ser bastante úteis a partir de agora. Utilize a ferramenta que achar mais adequada para fazer sua lista de atividades. Defina quais as prioridades do dia e concentre-se nelas. Procure manter o foco. Não perca tempo com coisas que não são importantes. Vá "ticando" tudo aquilo que for concluindo.

**5. Delegue** - aprenda a delegar tarefas que qualquer outra pessoa poderia fazer, fique apenas com aquelas que você de fato é a única pessoa que pode solucionar. **SERÁ QUE EXISTE ALGUMA TAREFA QUE SÓ VOCÊ SAIBA FAZER? FAÇA ESSA PERGUNTA ANTES DE SE ATOLAR EM TAREFAS.** Acumulo de tarefas, geralmente é reflexo de centralização excessiva. Para a delegação ser eficiente, você precisa conhecer bem sua equipe e distribuir as tarefas de acordo com o perfil e a capacidade de cada um. Se você delegou, é porque confia nas pessoas, afinal foi você quem as contratou.

**6. Leitura** - Você precisa desenvolver um senso crítico em relação ao que deve ou não ler, pare de assinar revistas ou comprar livros só porque é moda ou seu amigo disse que você tem que ler. Ficar olhando a pilha de revisas e livros que você **AINDA** não leu toma o seu tempo e é frustrante. Você tem que saber se de fato uma determinada informação será útil para o seu trabalho. As pessoas perdem muito tempo lendo informações que são interessantes, mas não importantes. Para desenvolver uma disciplina, estabeleça um número de páginas para ler diariamente. Ou então determine um tempo fixo: 30 minutos, 45 minutos, uma hora.

**7. Reuniões** - Fazer reunião só quando for necessário, de fato. Promova as conversas e trocas de informações durante o expediente. Reuniões são feitas para decisões estratégicas e não para contar como foi seu dia ou sua semana, ou pior ainda,

**VIRAR MURO DE LAMENTAÇÕES.** Para tornar as reuniões produtivas, adote as seguintes medidas: agende a reunião com antecedência, defina a pauta alguns dias antes e comunique a todos, não convoque ninguém que não seja realmente necessário, controle as conversas paralelas e as que monopolizam o diálogo, e procure não sair da pauta. Reuniões com mais de uma hora de duração, geralmente, são menos produtivas e mais cansativas.

**8. Interrupções** - quando você for fazer algo que precisa de concentração, ou prazo para concluir, avise a todos ao seu redor que não quer ser interrompido e que se isso ocorrer, é porque deve ser urgente e ninguém mais poderá resolver a não ser você. Informe que assim que você concluir avisará a todos ou estabeleça um prazo de duas horas, por exemplo, sem interrupções. Para evitar abusos, porém, você precisa aprender a dizer **não** e a ser firme. Não confunda boa educação com complacência.

**9. Determine prazos claros** - sua equipe deverá saber sempre os prazos em que deverá realizar as tarefas que você propôs. As famosas frases: *"assim que der"*, *"retorne quando possível"*, deixam em aberto quando de fato deverá ser concluído o trabalho ou tarefa. Seja muito específico, informando regras, datas, horário exato para a conclusão e informe as consequências para quem não cumprir os prazos. Ofereça-se para ajudar sempre que houver alguma dúvida.

**10. Burocracia** - toda vez que você tiver que assinar um monte de papel, faça as seguintes perguntas: este procedimento agrega valor ao cliente? Aumenta o meu faturamento? Deixa meus colaboradores mais felizes? Se a resposta for **NÃO** a qualquer uma delas, verifique se esse procedimento pode ser eliminado ou realizado de maneira mais eficiente, simples e rápida.

**11. Imprevistos** - trânsito, pneu furado, enfim, várias são as razões que fazem pessoas atrasarem, faltarem a seus compromissos, mas se cada um tivesse elaborado um **PLANO DE AÇÃO**, prevenindo coisas simples e factíveis de acontecer na vida de qualquer cidadão comum, não teríamos mais pessoas atrasando. O fato é que as pessoas que atrasam em seus compromissos mandam mensagens de que elas tem **COISAS MAIS IMPORTANTES A FAZER** do que nos dar atenção e merecido respeito chegando no horário combinado, porque essas pessoas não costumam ter esse mesmo comportamento quando comparecem em reuniões com **PESSOAS QUE ELAS CONSIDERAM IMPORTANTES**, ou que definirão o rumo de seus negócios, de sua vida e de sua lucratividade.

Lembre-se: o que você faz com o seu tempo define sua vida, sua alegria e seu sucesso!

APROVEITE! ●





Strong • Smart • Beautiful



# Ready, Touch...



A nova esteira Matrix T7xe é projetada para inspirar usuários de todos os níveis e proporcionar durabilidade à sua academia. Com nossa revolucionária tecnologia FitTouch™, a T7xe irá redefinir a experiência de uso de uma esteira. O sistema Ultimate Deck™ da Matrix proporciona conforto e durabilidade inigualáveis, resultando em um melhor desempenho final. A nova tecnologia Vista Clear™ de TV oferece a imagem digital mais vibrante do mercado. Você está pronto para experimentar um novo padrão em esteiras profissionais?



Technologia FitTouch™



Sistema Ultimate Deck™



Technologia Vista Clear™  
de Televisão



\*Made for iPod™ significa que um acessório eletrônico foi projetado especificamente para se conectar ao iPod e foi certificado pelo fabricante para cumprir as normas de desempenho da Apple. A Apple não é responsável pelo funcionamento deste dispositivo ou sua conformidade com normas regulamentares de segurança. iPod é uma marca registrada da Apple Computer, Inc., registrada nos os Estados Unidos e outros países.

# Metacorpus Studio Pilates: idéias inovadoras e inteligentes para um mercado em franco crescimento

**E**m apenas seis anos de atuação no mercado, a Metacorpus Studio Pilates, empresa carioca, vem ganhando reconhecimento nacional com idéias inovadoras e inteligentes, sustentadas pela qualificação profissional e visão de mercado de seus sócios: os fisioterapeutas Sérgio Machado e Michel Salgado, o engenheiro Gustavo Machado e Luiz Cláudio Salgado.

Criada em 2002, a empresa oferece soluções completas para a prática e formação profissional em Pilates. A Metacorpus atua em diversos segmentos do mercado no Brasil e no exterior (América Latina, América do Norte, Europa e África), passando pela fabricação de aparelhos de Pilates, estúdios para a prática do método, cursos de formação e aprimoramento profissional, consultoria na montagem de novos estúdios e uma *griffe* de roupas de ginástica Metacorpus, criada no ano passado. Neste período, a empresa cresceu em média 200% ao ano, com faturamento anual em torno de R\$ 2,6 milhões.

"Conquistamos o reconhecimento do mercado e o respeito dos nossos alunos e credenciados acreditando em uma visão inovadora em saúde. Apostamos em produtos criativos e serviços inteligentes para atender às exigências de um mercado em franco crescimento em todo o mundo", avalia Gustavo Machado, sócio-diretor.

## Empresa lança equipamentos para pilates em madeira de reflorestamento

A empresa acaba de lançar sua nova linha de equipamentos para Pilates, produzida inteiramente com madeira de reflorestamento. A linha Elite está sendo fabricada com o Lyptus, um tipo de Eucalipto geneticamente modificado, produzido exclusivamente a partir de fontes florestais renováveis, de alta produtividade, localizadas no sul da Bahia e no Espírito Santo. Com a inovação, todos os aparelhos produzidos pela Metacorpus passam a ser ecologicamente corretos. Como uma forma de incentivo à preservação da natureza, a Metacorpus utiliza em todo o seu material de divulgação um selo verde.

A empresa acaba de migrar sua sede em Ramos (RJ) para uma área de 2.300 m<sup>2</sup>, onde fabrica, em média, 100 aparelhos por mês. A meta é aumentar o faturamento em 2008 em 30%. No projeto de fabricação da linha Elite foram investidos R\$ 150 mil. Segundo Gustavo Machado, sócio-diretor da Metacorpus, o uso de madeira de reflorestamento nos equipamentos reduzirá os custos de produção em 12%.

Para atender às demandas de crescimento do mercado de Pilates no Brasil, a empresa ampliou suas atividades, passando a oferecer também serviços de consultoria para montagem de estúdios de Pilates. Gustavo Machado, sócio-diretor da empresa, estima que o investimento inicial para montar um estúdio de Pilates esteja em torno de R\$ 20 mil para um espaço livre de 40m<sup>2</sup>, onde é possível atender bem até três alunos/pacientes por horário.



## Inovação

A Metacorpus surgiu da preocupação com a qualidade, ergonomia e durabilidade dos aparelhos utilizados na prática de Pilates. Aliando às técnicas do método aos conceitos científicos de sua formação, Sérgio e Michel projetaram e passaram a desenvolver seus próprios aparelhos em madeira maciça e

ação inox, sendo os primeiros do país a utilizar tal matéria-prima nos equipamentos. Com produção inicial sob encomenda, logo a demanda cresceu e impulsionou a abertura de fábrica própria, no Rio de Janeiro, onde os aparelhos ainda são produzidos artesanalmente, com solda especial, evitando o uso de juntas em "T" e garantindo acabamento perfeito e alto grau de segurança.

Especializada nas técnicas do método, com programas para tratamento de patologias, a empresa oferece cursos de formação e aprimoramento para profissionais e estudantes de Fisioterapia, Educação Física e áreas afins. Realizados em todo o Brasil, os cursos "Pilates: uma visão atual na área de saúde" e "Pilates no tratamento das patologias da coluna vertebral" já formaram mais de 3.000 profissionais. "A proposta dos cursos é qualificar pessoas oferecendo uma nova visão para o mercado de atividade física, que concilia condicionamento físico, consciência corporal e aumento da auto-estima", resume Sérgio Machado.

Outra ponta do negócio na qual a empresa atua com sucesso em todo o Brasil é o condicionamento físico para pessoas de todas as idades, incluindo programas específicos de reabilitação para a 3ª idade. O foco do trabalho é o fortalecimento muscular, tratamento de lesões, alívio das dores e de estresse e aumento da consciência corporal e da auto-estima.

A empresa está presente em 18 estados brasileiros, formando uma rede com nove estúdios próprios e mais de 60 credenciados, que reúnem 3.300 praticantes, incluindo pacientes em reabilitação. No Rio de Janeiro, a empresa está presente nos bairros de Ipanema e Tijuca, e também em Niterói. O maior estúdio da Metacorpus fica em São Paulo, em área de 180 m<sup>2</sup>, em plena Avenida Paulista.

**Metacorpus Studio Pilates**

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

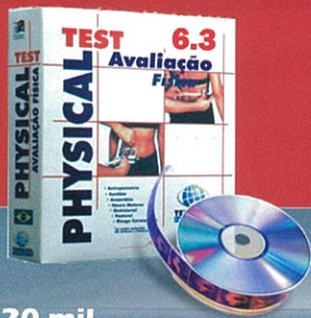
Cursos Metacorpus

0800-2826051

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

# A melhor Avaliação Física do mundo

está nas Academias do Sesi, na Runner, na ACM, no SESC, na Clínica do Dr. Turibio, do Dr. Osmar, e nas mãos de 20 mil profissionais no Brasil, Espanha, Portugal e agora pode ir para as suas mãos,...



20 mil cópias vendidas.

## PHYSICAL TEST 6.3 PX Software de Avaliação Física

Novo módulo para

## PALM TOP para todas as versões.



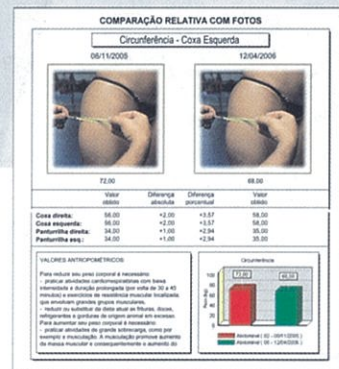
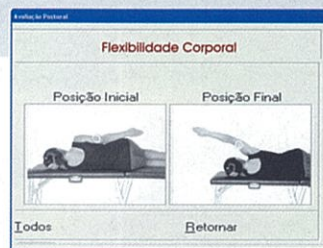
Acompanha 32 vídeos de treinamento de composição corporal.



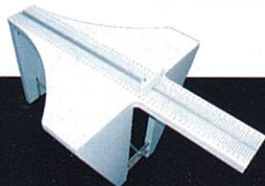
São mais de **150** Testes para:

**Composição Corporal, Cardio, Musculação, Natação, Avaliação Postural e Flexibilidade com Fotos e Vídeos e relatórios personalizados para envio por e-mail em PDF ou HTML e saída de dados para EXCEL.**

Redução de medidas e aumento de massa corporal



**Tudo para Avaliação Física**  
Softwares, Livros, Aparelhos,...

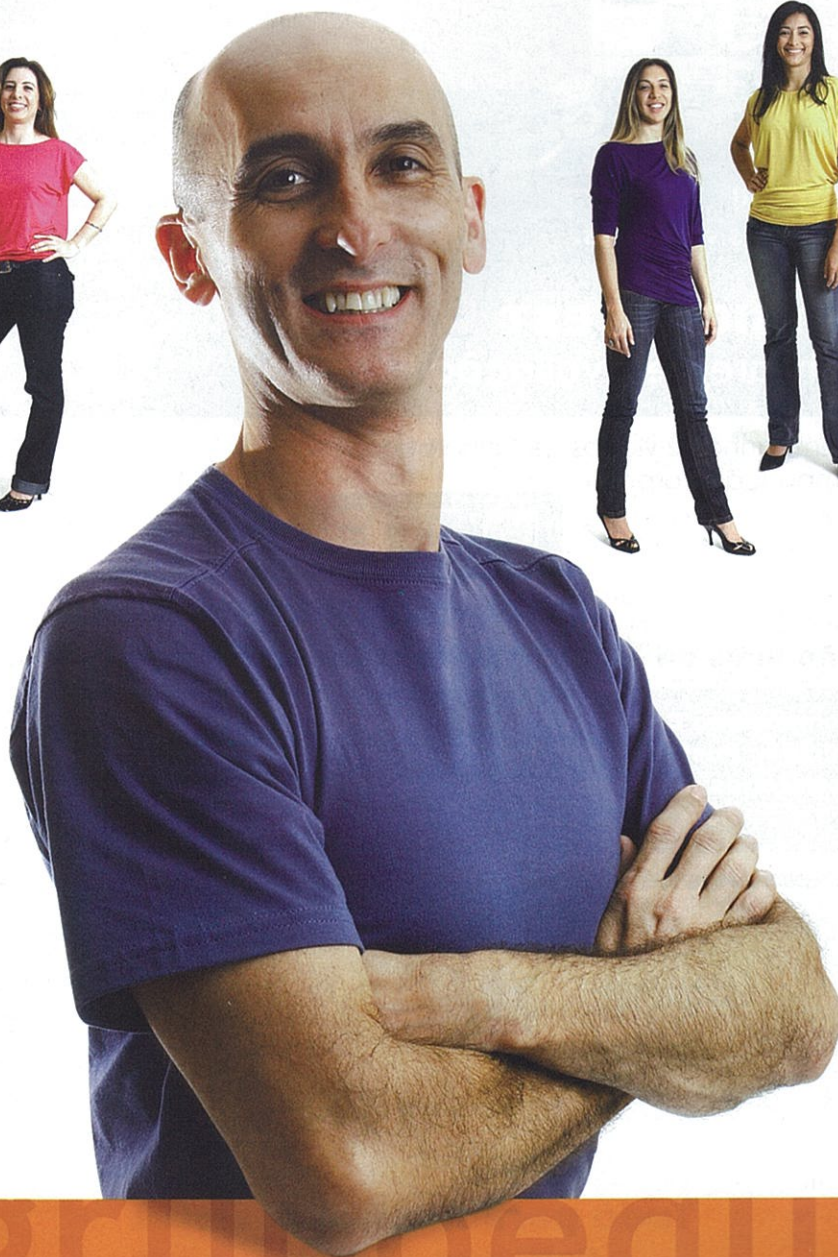
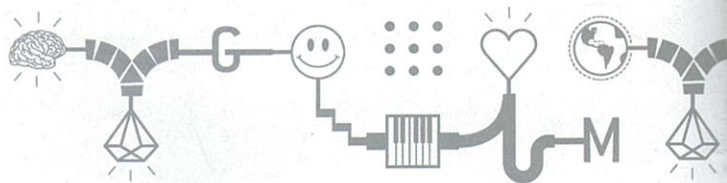


Compre on-line em até 10 X  
[www.terrazul.com.br](http://www.terrazul.com.br)

Atendimento: 11-32729305  
35424533

**TERRAZUL**  
TECNOLOGIA 15 anos

★ Todas as Patentes Requeridas.



## Agora somos um time de consultores com a assinatura Jorge Gonçalves!

O Grupo Estratégico Jorge Gonçalves nasceu para responder ao desafio de ampliar fronteiras. O objetivo é levar a outros setores, empresas e a mais empreendedores, os mesmos valores e a mesma metodologia, desenvolvidos e consagrados ao longo de 30 anos no mercado de esporte, fitness e entretenimento. Com a união de pessoas talentosas, com os mesmos ideais nos quais acredito, este time vai me ajudar a levar a marca Jorge Gonçalves a um grande número de clientes em todo o Brasil.

Precisamos fazer coisas diferentes para esperar resultados diferentes. O modelo que proponho de consultoria é para clientes que querem um trabalho inovador, criativo, desenvolvido com exclusividade, executado com eficiência e que traga resultados efetivos de lucratividade. O que cultivo em minha equipe e o que proponho para os meus clientes é que cada indivíduo amplie a sua percepção, enxergando o seu valor pessoal e descobrindo a verdadeira dimensão da sinergia do trabalho em equipe: o TODO é mais do que a SOMA das PARTES. Conheça-nos melhor em: [www.jorgegoncalves.com.br](http://www.jorgegoncalves.com.br)

*Jorge Gonçalves*

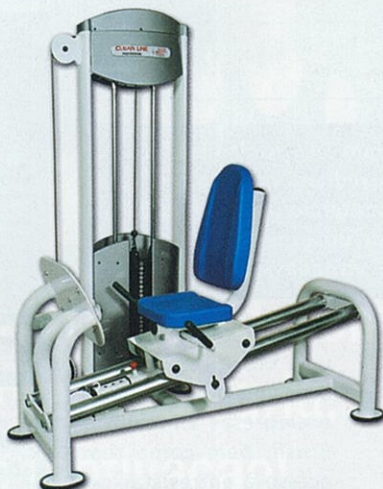


**PRÓ-PHISICAL**<sup>®</sup>  
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

O conceito de biomecânica é para a Pró-Physical o ponto de partida. Não produzimos aparelhos de ginástica apenas para serem vendidos, mas acima de tudo para serem funcionais !!!



• FLEXOR SENTADO CL-003



• LEG PRESS HORIZONTAL CL-007



• MÁQUINA P/ GLÚTEO CL-008



• BANCO P/ REMADA CL-013



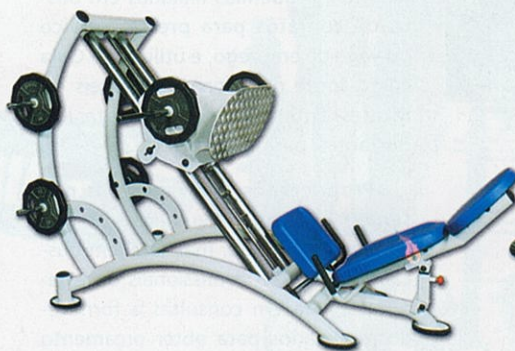
• PEITORAL DORSAL CL-017



• SUPINO VERTICAL CL-018



• DESENVOLVIMENTO CL-020



• LEG PRESS 45° CL-028



• BANCO SUPINO RETO CL-031

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

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

FONE/FAX: (14) 3621-1880  
3624-2521  
3624-9707  
3624-3055  
FAX: (14) 3624-6238

# Guia Fit

Por Rodrigo Ricciotti

"Hoje, no Guia Fit se concentram 342 academias, 76 empresas e 373 profissionais que acreditam no Guia que se firmou como "um top" site que vem tendo um número de acessos além das expectativas, de uma média de 200 pageviews (número de páginas visitadas) por dia."

Guia Fit é um site que retrata o "universo Fitness". Completo, com abrangência nacional, tem por objetivo ser um referencial do setor, para todo o público amante de exercícios, com saúde e bem-estar, assim como para profissionais de educação física, gerentes e proprietários de academias e empresas afins.

O projeto Guia Fit nasceu quando o web designer Rodrigo Ricciotti e o bacharelado em Ciência da Computação Helder Yukio Okuno que já atuavam profissionalmente desenvolvendo sites e sistemas de atualização dinâmicos para web desde 2002, identificaram não haver no "universo Fitness" um Guia de apoio a negócios para academias, empresas e profissionais.

Depois de um ano e meio de trabalho em pesquisas, e de muitas trocas de energia e calor, o Guia Fit foi oficialmente lançado em Julho de 2007.

Pelo site, você faz uma busca completa de academias, profissionais e empresas em todo o Brasil, bem como tem acesso à entrevistas exclusivas, colunistas conceituados, notícias, artigos, agenda de cursos, eventos, oportunidades de serviço e ofertas de emprego. Também poderá ver fotos e eventos das academias, e até imprimir os cupons de promoção disponibilizada pelas marcas e parcerias.

O público alvo do Guia Fit é bastante amplo, serve a estudantes que acessam ao site para obter mais informações através de artigos e colunas, ou para buscar e contactar academias que ofereçam estágio ou oportunidade de emprego, e é uma concentração de Profissionais da Educação Física cujo currículo se mantém atualizado online na busca pelas ofertas e oportunidades de serviço. Esses profissionais também navegam no site e academias linkadas em busca de contatos para prestar serviço ou vaga de emprego, e utilizam o Guia como fonte de informações úteis ou interessantes, mas certamente importantes para sua carreira.

Proprietários de Academias não somente visam à divulgação de sua empresa & negócio, mas também buscam no Guia Fit profissionais ou estagiários, e fazem consultas a fornecedores linkados para obter orçamento para cotação e compra de produtos ou materiais para sua academia.

Empresas e Fornecedores divulgam negócios em vista, seus produtos e serviços, e reforçando a imagem pública de sua marca, buscam se expandir com novos clientes, com apoio do site.



www.enaf.com.br 16 a 19 outubro  
 Personal - Musculação - Ginástica e Fitness - Ciclismo - Escola e Recreação  
 Saúde e Bem-estar - Workshop e Dança de Salão - Acqua Fitness - Fitness Business  
 Home Artigos Entrevistas Notícias Eventos Cursos Colunistas Reservas Contatos

The screenshot shows the main interface of the Guia Fit website. On the left is a vertical navigation menu with categories like 'ÁREA VIP', 'ACADEMIAS', 'EMPRESAS', 'PROFISSIONAIS', and 'EMPREGOS'. The main content area features a banner for the 'Congresso de Educação Física' and a section titled 'Academias em Destaque' with logos for various fitness brands. A sidebar on the right contains 'Colunistas GUIA FIT' with profile pictures and names, and an 'Entrevista' section featuring Vinícius Kaster.

Contudo, o Guia Fit ainda tem um grande público extra que consulta o site em busca de academias para seu usufruto tais como malhar, obter cupons de desconto ou promoções. Este público extra é um público fiel que visita bem o Guia com regularidade e continuamente.

O Guia Fit, hoje, com mais de 910 usuários cadastrados dos quais, 58,5% sexo masculino e 40,7% sexo feminino, firmou-se como um top site que vem tendo um número de acessos além das expectativas, de uma média de 200 pageviews (número de páginas visitadas) por dia. Hoje no Guia Fit se concentram 342 academias, 76 empresas e 373 profissionais que acreditam no Guia.

Anunciar e investir na sua visibilidade através do maior Guia Fitness da internet é ter retorno garantido, e, acreditar no Guia Fit como excelente ferramenta de marketing online é a proposta que fazemos aos profissionais, empresas, e empreendedores do ramo Fitness, com a mais absoluta certeza de responsabilidade da nossa parte em divulgar sua boa marca, bons serviços e produtos, na obrigação da melhor prática possível.

Não fique de fora, acesse já o Guia Fit em: [www.guiafit.com.br](http://www.guiafit.com.br)

\*dados reais, apurados no dia 03/10/2008

Na sua academia, a alegria só aparece no Natal?

Com ListenX, de dezembro a dezembro, sua academia é repleta de alegria, prazer, alto astral e motivação!

Proporcione a seus alunos um ambiente ainda mais agradável, contagiante e dinâmico através de uma programação musical inteligente, que muda e acompanha o perfil do seu público e suas variações do decorrer do dia, tocando a música certa no momento certo.

Com ListenX você ainda tem a oportunidade de comunicar-se com seus alunos enquanto estão treinando e divertindo-se em sua academia.

Você poderá incluir anúncios de suas aulas, campanhas, promoções e eventos, turbinando sua comunicação interna e potencializando todos os resultados de suas ações de Marketing!

Ligue agora e descubra todas as vantagens e benefícios que só a ListenX pode trazer para você.

[www.listenx.com.br](http://www.listenx.com.br)  
[contato@listenx.com.br](mailto:contato@listenx.com.br)  
Tel: 11 5572-7716

RÁDIOACADEMIA

Nº 1 do BRASIL  
ListenX

# Fitness Mais

## www.fitnessmais.com.br

### Impulsionando carreiras Impulsionando negócios



**fitnessmais**  
Consultoria e Educação em Fitness

#### Fitness Mais Consultoria

Com a expansão do mercado de Fitness, do aumento do número de academias, da competitiva concorrência, da grande carência do mercado por profissionais bem qualificados e a falta de tempo, de experiência e de investimento no setor de treinamento e recrutamento das academias, a Fitness Mais, tornou-se uma empresa parceira eficiente e ágil, poupando tempo e dinheiro dos gestores das academias em recolocações, novas contratações e capacitação de toda sua equipe.

Além de auxiliar empresários no desenvolvimento, montagem, implantação e revitalização de academias e produzir e montar eventos de Fitness em Hotéis, Resorts e Navios, hoje os principais produtos requisitados da Fitness Mais Consultoria tem sido: o **RH Mais** - Seleção e Recrutamento de coordenadores, professores, estagiários, gerentes, consultores de vendas e atendimento, os **Treinamentos In Company** através de palestras, jogos e dinâmicas e a **Light Consultoria**.

Com a atuação marcada pelo profissionalismo e alta qualidade, a Fitness Mais vem desenvolvendo profissionais de Ed. Física e profissionalizando a gestão das academias e centros de atividade física de uma maneira muito diferenciada, pioneira, inovadora, agregando conhecimento e desenvolvendo soluções efetivas para seus clientes.

Com 20 anos de carreira no setor de Fitness, como professora, coordenadora, gerente e diretora de pequenas, médias e grandes academias, Andrea Vidal, à frente da Fitness Mais, coloca toda sua experiência, energia e dedicação à disposição do mercado contribuindo para o crescimento e profissionalização do setor.



Andrea Vidal

A Fitness Mais, hoje tem duas unidades de negócios, a Fitness Mais Consultoria e a Fitness Mais - Escola de Excelência em Fitness.



#### RH Mais

A seleção e recrutamento da Fitness Mais é realizada por profissionais com ampla experiência na área e que dedicam grande atenção a todos os processos, desde o levantamento do perfil desejado pela empresa até questões éticas que facilitem a sua adequação à cultura da empresa.

A divulgação da vaga dos candidatos é feita em diversas formas de mídia impressa e eletrônica e para toda a base de alunos que passam pelo Centro de Treinamento e Escola de Excelência da Fitness Mais, que favorece a oferta de profissionais qualificados, refinando a busca e tornando o processo seletivo assertivo e dinâmico.

Os gestores das academias tem apontado como vantagens do **RH Mais, qualidade, agilidade, economia e eficiência. Assim ficam focados no negócio, que é atender e servir bem seus clientes, enquanto**



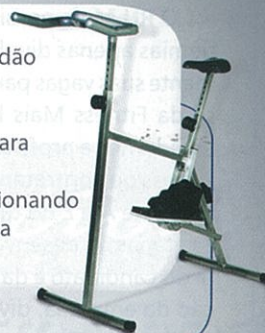
# SE ESPORTE É SAÚDE, PRATIQUE YOZDA.



## BIKE INOX

- Suporte do guidão macho e fêmea em inox e emborrachado
- Pedivela especial com garantia de 3 anos
- Regulador do banco horizontal e vertical 100% em inox
- Buchas e soldas em inox

- A única do mundo com guidão emborrachado
- Maniplos em inox
- Encaixe do pé com velcro para qualquer tamanho de pé
- Plataforma grande proporcionando maior resistência na pedalada



## BIKE D'ÁGUA

## ESTEIRA 9500 PRO INCLINATION

- Painel de controle com 10 programas.
- Inclinação de 0° a 15°
- Corrimão lateral de alumínio com 5 anos de garantia
- Motor de 2 HP's corrente alternada

### Dimensões:

- Altura: 1,55 metros
- Comprimento: 2,00 metros
- Largura: 0,86 metros
- Manta anti-derrapante: 0,50 x 1,60 metros



## ESTEIRA 9500

- Painel de controle com velocidade, tempo e distância
- Corrimão lateral em alumínio
- Motor de 2 HP's corrente alternada

### Dimensões:

- Altura: 1,55 metros
- Comprimento: 2,00 metros
- Largura: 0,86 metros
- Manta anti-derrapante: 0,50 x 1,60 metros



## ESTEIRA OMEGA

- Painel de controle com velocidade, tempo e distância
- Motor de 2 HP's corrente alternada

### Dimensões:

- Altura: 1,45 metros
- Comprimento: 1,78 metros
- Largura: 0,76 metros
- Manta anti-derrapante: 0,40 x 1,45 metros



## ELÍPTICO

- Braços resistentes com 10 rolamentos blindados
- Pé de apoio em alumínio maciço
- 3 anos de garantia nos braços e apoios de 10mm



[www.yozda.com.br](http://www.yozda.com.br)  
[vendas@yozda.com.br](mailto:vendas@yozda.com.br)

**YOZDA**  
FITNESS EQUIPAMENT  
Licenciada Industry CO Ltda. Japan

(14) 3451-5044 • (11) 4063-4464 • (21) 4063-8809 • (31) 4063-9730

a Fitness Mais recruta e treina a sua mão de obra.

O RH Mais possibilita que as academias apenas divulguem eletronicamente suas vagas para toda a base Brasil da Fitness Mais hoje com 35.000 estudantes e profissionais do setor de Fitness ou contratarem o processo seletivo de A a Z no qual são realizadas as etapas de desenvolvimento do perfil do candidato e da vaga junto a direção da empresa, divulgação eletrônica da vaga com receptiva dos currículos na Fitness Mais, análise e triagem dos currículos recebidos, aplicação de dinâmicas de grupo e testes comportamentais, avaliação teórica e prática da parte técnica, entrevistas com os candidatos e levantamento de dados e referências dos candidatos finalistas.

“A Contours Express Moema - Academia só para mulheres foi inaugurada em Agosto de 2006. A equipe da Fitness Mais foi muito importante nesta fase, para o recrutamento e formação de toda nossa equipe já que eu não possuía experiência na área de Educação Física.” **Ruth Iavelberg - Proprietária da Contours Express Moema/SP.**

“Contratar a Fitness Mais é contar com experiência, rigor técnico e fundamentação psicológica e cognitiva nos testes para os processos seletivos. Como consequência, caminhamos rápido e com segurança para acertos nas escolhas de profissionais chaves, nos momentos onde agilidade é fundamental para a saúde do nosso negócio.” **Ana Maria Ramon - Proprietária da Academia Carpe Diem/Curitiba.**

E segundo Cris Santos, Consultora da Fitness Mais, falar de RH para o mercado de Fitness é o atual desafio da Fitness Mais!

Para fazer diferença no mundo atual, as empresas estão em busca de melhores resultados, produtos com maior qualidade e com alto valor agregado, inovação, qualidade no atendimento ao cliente, cumprimento dos prazos, melhores preços, entre outras variáveis.

Tempos atrás se contratava pessoal em função de seu conhecimento



Treinamento Técnico da Equipe Contours - academia só para mulheres

técnico, mas hoje em dia, uma organização procura pessoas com comportamentos e atitudes adequados à cultura, a missão, a visão, aos valores e aos objetivos da empresa.

Parece que o mercado dos prestadores de serviço ganhou espaço na vida das pessoas que, ao perderem contato com o trabalho propriamente dito, em meio à globalização, disputando espaço entre máquinas e processos, se voltam para a vida e às questões relacionadas à saúde e bem estar.

Com isso, o Fitness que é um mercado de prestação de serviço e tem como foco interferir diretamente no estilo de vida e hábito das pessoas, está crescendo. Os clientes que utilizam as academias estão cada vez mais exigentes e carentes e os profissionais precisam principalmente entender este processo. Uma maneira de acompanhar esta demanda é atingir vantagem competitiva sustentada por pessoas que atendem outras pessoas, utilizam suas habilidades e conseqüentemente devem ter excelência na qualidade do atendimento.

O fato é que o capital humano tem um papel fundamental dentro das organizações; há mais investimento nas pessoas.

Uma empresa não é feita apenas de equipamentos e produtos, o que torna o ser humano mais valorizado e obtenha reconhecimento inclusive através de seu potencial emocional e intelectual. Nesse sentido, torna-se cada vez mais importante a função de RH como um meio para a condução

de mudanças criando-se uma organização cuja atuação seja mais eficaz e efetiva em um ambiente extremamente instável e competitivo.

É necessário atrair pessoas de valor com habilidades e conhecimentos diferenciados, de difícil imitação com capacidade para desenvolver uma força de trabalho organizada a fim de atingir os objetivos da empresa; despesas com RH devem ser vistos como investimento estratégico e não como custo a ser minimizado.

Deve-se ter em mente, na seleção dos candidatos, a importância da busca de profissionais que possam manter o alto nível de qualidade no atendimento ao público. Afinal, o resultado do processo pode determinar o futuro de uma carreira e até mesmo a solução para problemas pessoais.

### Treinamentos in Company

Outra importante contribuição da Fitness Mais para as academias tem sido seus Treinamentos In Company, realizados dentro da própria academia através de explicações teóricas, vivências práticas, jogos cooperativos e dinâmicas.

“Achamos o evento fabuloso. O jogo proposto na primeira parte do curso e o debate posterior atendeu diretamente às nossas expectativas principalmente no que diz respeito ao relacionamento entre os professores e com os alunos. Estamos certos de que foi um ótimo início para a conscientização pessoal e profissional de cada

# Viber Evolution

## Treinamento Físico por micro-vibração



- Combate a celulite
- Perda de peso
- Melhoria da circulação sanguínea
- Combate a osteoporose
- Ganho de massa e força muscular
- Relaxamento e massagem
- Combate a fraqueza muscular
- Aplicação na área de fisioterapia

Na compra do *Viber Evolution*

**CONSULTE-NOS**

referente a treinamento especializado.



PESO LIVRE



HOBYS



CLASSIC



CARDIO



um de nós no contexto de nossa convivência diária. Obrigado, Fitness Mais." **Dos amigos José Carlos Altieri, Ísis e Marcelo Negrão - Gestores da Academia Estação Fitness/SP.**

Os treinamentos são sugeridos pela Fitness Mais de acordo com os anseios e desejos apresentados pela empresa e após uma sondagem interna na academia para identificar as suas principais deficiências e necessidades. Depois de formatado todos os treinamentos, jogos e dinâmicas são discutidos previamente com as lideranças: proprietários, gerentes e coordenadores.

O principal desafio dos **Treinamentos In Company**, segundo Andrea Vidal, é fazer com que os profissionais compreendam e exerçam suas funções tendo em vista a missão, visão e valores da empresa a qual estão contribuindo, se movimentem e sirvam com excelência a pessoa mais importante do negócio: o cliente.

"No nosso mercado, onde a demanda não cresce na mesma propor-

**Os treinamentos são sugeridos pela Fitness Mais de acordo com os anseios e desejos apresentados pela empresa e após uma sondagem interna na academia para identificar as suas principais deficiências e necessidades.**

ção em que surgem novas academias, o acesso a novas tecnologias é o melhor caminho para o sucesso. Não há como vencer os desafios e a concorrência sem o investimento na capacitação da sua equipe e no desenvolvimento e a diferenciação do seu produto." Luis Amoroso - Superintendente da Monday Academia.

Os **Treinamentos In Company** oferecidos pela Fitness Mais são especialmente elaborados para a Área de Vendas e Atendimento, para a Área Técnica e para a **Área Comportamental**.

Para a Área de Vendas e Atendimento os temas principais tratados são: Conceitos e metodologia de venda, serviços e produtos; Excelência na

prestação de serviços e metodologia de atendimento; Expectativas e satisfação do cliente, identificando os tipos de clientes e diferenças comportamentais (DISC); Retenção e Prospecção.

Para a Área Técnica e Esportiva os principais temas tratados são: Pilates, Ciclismo Indoor Musculação, Ginástica, Natação, Hidroginástica, Primeiros Socorros Emergências Aquáticas e Natação de resgate, Manuseio de Desfibrilador, Personal Training e Nutrição.

Para a área Comportamental são utilizados **Jogos Cooperativos e Dinâmicas de grupo** que proporcionam experiências vivenciais e podem ser utilizadas para selecionar ou treinar pessoas. Durante um processo de seleção, podem ser utilizadas Dinâmicas de Grupo para observar indicadores de comportamentos. Em treinamentos, têm-se o objetivo de proporcionar aprendizado, conhecimento, recreação, integração e desenvolvimento pessoal aos participantes.

Alguns objetivos que são alcançados com aplicação de jogos e dinâmicas:

*Desenvolver e estimular as Relações humanas e trabalho em equipe, a motivação, integração, alinhamento estratégico, liderança, criatividade, auto-gestão, comunicação, relacionamento, confiança e pró atividade.*

"Recomendamos que toda a equipe de colaboradores incluindo coordenação, gerência e direção participem dos **Treinamentos In Company** independente do tema abordado para maior integração das áreas, aumento do nível de conhecimento da equipe, alinhamento das informações e criação de uma identidade corporativa" comenta Andrea Vidal, Diretora da Fitness Mais.

"A academia completou 10 anos em 2008. Para continuarmos atendendo nossos clientes com excelência em nossos serviços por mais 10, 20, 30 anos decidimos investir em nossa equipe de atendimento (recepção, professores, manutenção e limpeza), pois acreditamos que resultados sustentáveis só se conseguem se o cliente estiver disposto a pagar mais pelos nossos serviços do que pelo dos nossos concorrentes, e isso só conseguimos se construirmos um relacionamento duradouro com eles. A equipe Fitness mais foi muito importante neste momento que estamos vivendo, pois nos ajudou a mostrar à nossa equipe que só conseguiremos entregarmos ao nosso cliente aquilo que prometemos se todos estiverem juntos, se integram, que a responsabilidade é de todos." **Dani - Sócia Proprietária da Academia Templo Fit.**

### Light Consultoria

A **Light Consultoria** é realizada em um dia presencial na academia onde um ou mais consultores da equipe Fitness Mais analisa os serviços oferecidos e as condutas da empresa nas áreas de atendimento, vendas e técnica, bem como a infra-estrutura apresentando sugestões, orientações e soluções para o negócio. A Light Consultoria proporciona aos gestores e coordenadores um grande auxílio na tomada de decisões através de orientação qualificada, em alguns casos, um caminho rápido para a solução de problemas, conflitos e indecisões.

Afinal, o que é Consultoria?

A consultoria é um processo de transferência de conhecimento, habilidades e atitudes que permite ao cliente uma melhor interação com o mercado com o qual trabalha de condução do cliente da consultoria à ação.

A informação, hoje, está disponível no mercado. E há muita informação disponível. Mas não custam nada, além da dedicação e do tempo de procurá-las em revistas do setor ou na Internet.

A informação sozinha, e esparsa, também não agrega muito valor. É



**Body and Soul**  
EQUIPAMENTOS ESPORTIVOS

O EQUIPAMENTO QUE VOCÊ PRECISA.  
O DESIGN QUE VOCÊ ESPERAVA.  
O PREÇO QUE VOCÊ PODE PAGAR.

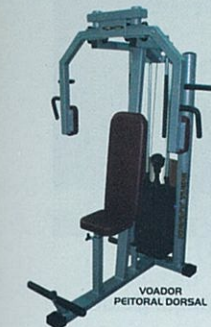
AGORA CHEGOU  
AO NORDESTE!!  
EXCELÊNCIA DE ATENDIMENTO  
GARANTIA E MANUTENÇÃO

Atuando no mercado do Rio de Janeiro a 12 anos com sucesso, a fábrica de equipamentos Body and Soul, está chegando ao Nordeste para atender consumidores exigentes quanto a biomecânica, design e ótimo preço

*Body and Soul,  
Respeito e Compromisso  
Abraços!*



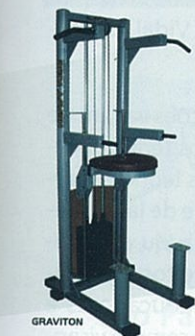
CADEIRA FLEXORA



VOADOR PEITORAL DORSAL



MÁQUINA DE GLÚTEO



GRAVITON

- Cadeira Flexora - Cadeira Extensora - Mesa Flexora
- Flexora Vertical - Cadeira Abductora - Leg Press Horizontal
- Leg Press 45° - Hack Machine - Panturrilha
- Máquina de Glúteo - Voador Peitoral Dorsal
- Graviton - Supino Sentado (placa)
- Remada Sentada (placa)
- Pulley Alto c/ Banco
- Pulley Remada - Pulley Duplo
- Cross Over c/ Regulagem
- Robot Bíceps - Máquina Abdominal
- Smith Machine - Banco Supino Reto
- Banco Supino 30° - Supino Invertido
- Banco Scoth - Banco Lombar
- Banco Supino Regulável
- Banco Simples Regulável
- Banco Simples - Supino Articulado
- Supino Articulado 30° - Remada Articulada
- Desenvolvimento Articulado
- Pulley Articulado
- Apoio p/ Bíceps - Suporte p/ Agachamento
- Barras Diversas - Colchonetes - Caneleiras
- Anilhas - Halteres - Puxadores



**Professor Ney Pereira**  
- Presidente do Instituto Projeto Academia Escola  
- Autor de Livros  
- Especialista em treinamento desportivo com aperfeiçoamento pela Acadêmia Estatal de Cultura Física de Moscou - Rússia

LINHA  
**HEAVY TUBE™**  
LINHA  
**STANDARD**

Se você quer abrir sua própria academia,  
ou trocar seus equipamentos, ligue para  
nosso Representante.

\*A GARANTIA NÃO INCLUI ESTOFAMENTO, PINTURA OU USO INADEQUADO DO EQUIPAMENTO.

Fabício Daneu  
CREF: 04238-G/BA  
Tel:(71) 9983-1010 / (73) 9981-7878  
e-mail: fabriciodaneu@hotmail.com

RIO

Rua General Belford, 267 - Rocha - Cep: 20961-000  
Tel:(21) 2581-4967 / Telefax: (21) 2261-2613 / 2241-4317  
www.bodyandsoul.com.br  
e-mail: bodyandsoul@bodyandsoul.com.br

NORDESTE

necessário ter uma visão sistêmica das inter-relações entre as diversas informações, compondo um corpo de conhecimento. É necessário agregar ao conhecimento a capacidade de ação na facilitação da obtenção dos resultados esperados.

A consultoria deve dar ao cliente o conjunto de informações e a motivação que possibilite e alavanque a ação do cliente no sentido do resultado. O consultor entrega-se totalmente, engaja-se do corpo e alma, na ajuda e orientação do seu cliente, mas é o cliente que vai aplicar esse conhecimento e orientações indicadas pelo consultor.

O consultor atua como um facilitador da obtenção de resultados, indica uma verdade, muitas vezes esquecida: o consultor não deve, ele próprio, executar nada, ele orienta os colaboradores e gestores na obtenção dos resultados desejados e acordados. Mas ele está engajado com todos eles na obtenção destes resultados.

“Sucesso só se conquista com coragem, líderes e equipe comprometidos com sua filosofia. A parceria com a Fitness Mais abriu as nossas cabeças. Hoje nossa empresa mesmo com apenas 05 anos de existência, destaca-se no ramo de atuação com filosofia própria: “Excelência em Atendimento”. Assim, afirmamos que nos dias atuais, a VIA FITNESS é verdadeiramente uma empresa de SUCESSO!”  
**Manuel Gouveia, Renata Costa e Peterson Buzo - Gestores da Academia Via Fitness.**

### Fitness Mais Escola de Excelência em Fitness



**fitness mais**  
Escola de Excelência em Fitness

A Fitness Mais - Escola de Excelência em Fitness foi um marco educacional no setor de Fitness, com cursos que acontecem durante todo o ano em uma estrutura moderna e são ministrados pelos mais renomados edu-

cadores do país, com larga experiência e atuantes no setor de Fitness para turmas de até 40 alunos que permitem um contato muito próximo com os educadores e coordenadores do curso e uma network ideal para ampliar as possibilidades pessoais e profissionais dos alunos.

“O profissional do terceiro milênio deve estar preparado para os novos desafios que estão por vir, o mercado competitivo aponta para a necessidade de mudança, desta forma o processo de aprendizado deve estar sintonizado com estas mudanças tanto no ambiente institucional como no organizacional” ressalta Cris Santos, Educadora da Fitness Mais.

A Fitness Mais - Escola de Excelência em Fitness tem como objetivo qualificar e capacitar profissionais para superar os desafios do mercado, apresentando soluções adequadas ao seu momento profissional, com qualidade e excelência nas áreas de Educação Física, Fitness, Esportes e Gestão de Academias.

São cursos de extensão universitária para profissionais que queiram ingressar neste mercado de trabalho e para profissionais que já atuam especialmente criados para atender às exigências do mercado, preparando os

### Curso de Fitness Aquático



### Capacitação de Ciclismo Indoor



alunos para ocupar um lugar de destaque no segmento fitness.

“Nos preocupamos em criar um ambiente agradável e favorável ao aprendizado, com conteúdos atuais, relevantes e 100% aplicáveis frente às exigências do mercado. O verdadeiro aprendizado inclui a expansão da consciência e há sempre uma distância de onde estamos e de onde queremos estar. Essa distância é o desafio do aprendizado”, afirma Andrea Vidal, Diretora da Fitness Mais.

Os cursos e capacitações variam de 12 a 60 horas e os alunos têm a oportunidade de assistir aulas teóricas, participar de aulas práticas e de laboratórios vivências individuais ou em grupo, para aplicar os conceitos aprendidos com o auxílio dos educadores e coordenadores do curso sempre visando o seu desenvolvimento e aprimoramento.

São mais de 20 cursos e capacitações na área de Gestão e Coordenação

# Sua academia na palma da mão

## Micro Fitness

Estabilidade, design fácil e moderno.  
Controle financeiro completo.  
Retenção e fidelização de clientes.

## Módulo de Acesso

Controle total de acesso, identificação por carteirinha ou digital, fotos e vídeos, controle de inadimplentes.

## Módulo Relacionamento

Controle do ciclo de vida em todas as áreas da academia e diagnóstico com cores, analisando as etapas não realizadas.

## 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 e aniversariantes.

## Micro Training

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

## Micro Physique

Avaliação médica e funcional, com comparação de fotos digitais.  
Editor de protocolos, perimetria, percentual de gordura, envio via web.

## Módulo Turmas

Gerenciamento de aulas coletivas, controle de pauta, atividades, professor e gerenciamento de vagas por turma e professor.



Não perca mais tempo! Agende sua visita com um de nossos consultores.



Av. Nossa Senhora de Copacabana, 647 Sls: 701, 702, 703, 705 e 707.  
Tels. Rio de Janeiro - (21) 2548-3747 / Nextel. 7893-3830 / Cel. 9384-8439  
São Paulo - (11) 3522-4265  
Brasília - (61) 4063-7690  
[www.microuniversity.com.br](http://www.microuniversity.com.br)



Filiada à



de Academias, Atendimento e Vendas, Pilates, Personal, Musculação, Ginástica, Primeiros Socorros, Nutrição, Treinamento de Corrida, Avaliação Física e Fitness Aquático, entre outros.

“Falar da escola de excelência Fitness Mais, significa: conteúdo, pontualidade, respeito, organização e network com grandes profissionais do mercado fitness.” Alexandre Cardoso - Gestor Geral da Academia Fitsport.

Como sabemos quando aprendemos algo?

Quando podemos fazer algo que antes não podíamos fazer. Talvez tenhamos adquirido uma nova habilidade. É possível que tenhamos adquirido novas crenças e valores.

A educação pretende nos ajudar a perceber a nossa individualidade. Ela faz aflorar o talento que espera adormecido dentro de nós. Nós somos responsáveis pela nossa educação e nunca é tarde para aprender.

#### Dados da Empresa

**Fitness Mais**

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

11 2084-0310 / 11 2966-4349

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



Capacitação de Gestores e Coordenadores



Curso de Step



Capacitação de Mat Pilates



Capacitação em Personal Trainer



Curso de Ciclismo Indoor



Capacitação em Ginástica de Academias



# 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

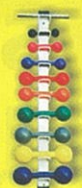
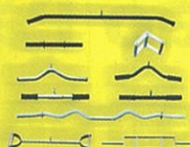
Novos



Reformados



R. Prof. Antonio de Paula Santos, 157 - Pirituba  
São Paulo SP - 05140-120  
www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br



Movement  
TECHNOLOGY

Suprema



Aceitamos  
Cartões Visa



## Pisos Mercur

Mais segurança e conforto para a sua academia.



A Mercur oferece ótimas opções de revestimentos para as mais variadas situações. São pisos especiais para academias, áreas de desenvolvimento físico e reabilitação, criando espaços aconchegantes e seguros, além de valorizar a decoração do ambiente, com muitas alternativas de cores e superfícies. Os pisos podem ser fornecidos para serem colados no contra-piso ou no conceito Fit - placas que se encaixam como um quebra-cabeça.

Entre em contato!  
51-3719-9500  
www.mercur.com.br  
revestimentos@mercur.com.br

MERCUR   
Since 1924

FISIOMAQ  
FITNESS TECHNOLOGY

LEG PRESS 45

R\$ 1.765,50

R\$ 1.299,00



DES. OMBROS  
CONVERGENTE

R\$ 1.400,00

R\$ 999,00



SUPER PROMOÇÃO

ADUTOR\*

R\$ 2.000,00

R\$ 1.499,00



TECSET INDÚSTRIA MECÂNICA LTDA.

\* CARENAGEM OPCIONAL.

Av. Ivan Ferreira do Amaral, 59 - Distrito Industrial - Rio Negro - Paraná - www.fisiomaq.com.br - vendas@fisiomaq.com.br - 47.3645.2814

IMPACTO: 47-3645-0355

## São Paulo foi sede do maior encontro de Negócios do Esporte da América Latina



**A**conteceu em São Paulo, entre 3 e 6 de setembro, o principal evento de negócios do esporte da América Latina, a Sports Business. Em sua 26ª edição, o evento reuniu mais de 1500 pessoas no Palácio de Exposições do Anhembi e foi promovido pela Federação Paulista de Sports e Fitness (FPSF), com organização da GMF Promoções e coordenação técnica da Associação Bra-

sileira da Indústria do Esporte (Abriesp).

Composto pelo Congresso Internacional de Esporte e Lazer, pela Feira Internacional de Equipamentos, Acessórios e Serviços do Esporte e pelo Congresso Internacional de Patrocínio, o evento discutiu os investimentos relacionados a megaeventos esportivos como a Copa de 2014, os campeonatos mundiais de Futsal, de Badminton e os Jogos Mun-

diais Militares, além da possibilidade de o país sediar os Jogos Olímpicos de 2016.

Os negócios globais no mercado de esporte do país já representam cerca de 2% do PIB. De acordo com dados do IBGE, o panorama do mercado do esporte no Brasil é de desenvolvimento contínuo. Nos últimos anos, o chamado PIB do esporte cresceu em média 10% ao ano. "O Sports Business

2008 aconteceu em um momento extremamente favorável para o setor. Com a melhora de renda do brasileiro e a grande quantidade de eventos esportivos internacionais no país, devemos ter um crescimento da indústria do esporte de mais de 15% ao ano", explica o presidente da Abriesp, Maurício Fernandez.

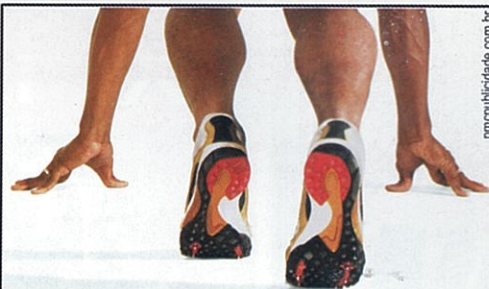
## Importância social

As estatísticas indicam que o investimento no esporte tem importância muito além dos corpos sarados: segundo projeções do Núcleo de Estudos da Saúde, da Previdência e da Assistência Social da FGV, para cada real investido em esporte no Brasil, há um retorno de R\$ 8,59 em alavancagem social - saúde, educação, luta anticrime, inclusão social etc.

O Sports Business trouxe novidades sobre os mais diferentes nichos que compõem esse mercado esportivo. Com participação dos principais nomes e marcas do patrocínio esportivo brasileiro (Nike, Petrobrás, Olympikus, Penalty, LG, Medley, Samsung, Nextel, dentre outras), o evento contou também com a participação de autoridades internacionais em patrocínio esportivo, como o suíço Hans-Willy Brockes, consultor de marketing e sócio-diretor da ESB (Europäische Sponsoring-Börse), consultoria especializada em patrocínio esportivo. Outras feiras nacionais desse segmento - Christian Corsi, da Nike do Brasil, e Cristiano Mazzuca, da Rede Globo - abordaram a importância dos megaeventos para o mercado brasileiro com foco na Copa do Mundo de Futebol de 2014. Gutemberg Uchoa da Apex Brasil, falou sobre o potencial de captação de investimentos para a Copa 2014, e a diretora de Marketing e Turismo da Câmara de Comércio da Áustria, durante da Euro 2008, Susanne Auer-Strobl, trouxe a questão de receptividade e segurança em megaeventos. no debate sobre patrocínio esportivo.

## Mais informações

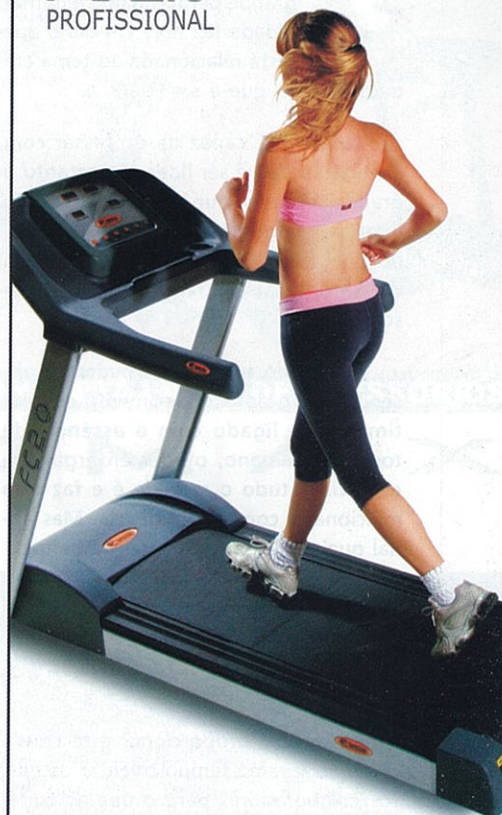
Podem ser obtidas  
no site oficial do evento:  
[www.sportsbusiness.com.br](http://www.sportsbusiness.com.br)  
ou pelo tel.:  
(11) 3168-5790. ●



# Saia na frente

com a nova Supertech

FC 2.0  
PROFISSIONAL



A nova esteira FC 2.0 Profissional da Supertech oferece design arrojado, conforto e segurança.



Com 8 programas de treinamento pré-definidos e sistema de absorção de impacto por deck oscilante, a FC 2.0 é a grande novidade do ano no Brasil.

 **SUPERTECH**

Consulte nossos representantes: [www.supertechfitness.com.br](http://www.supertechfitness.com.br)

Av. Humberto Cereser, 3.817 - Galpão 11 - Bairro: Caxambú  
Jundiaí - SP - Tel: (11) 4601-1146 / 4584-3959  
e-mail: [sao@supertechfitness.com.br](mailto:sao@supertechfitness.com.br)

# O líder

**"Se pudéssemos utilizar algumas palavras par definir o que é um líder essas palavras seriam: Amor, Verdade e Liberdade"**

**A** grande pergunta que a humanidade faz hoje em dia e que está relacionada ao tema em questão é: O que é ser líder?

Ninguém é capaz de expressar com exatidão o que é ser líder. No entanto o grande consenso que há é o de que todo líder tem algumas qualidades inerentes como autoconhecimento, inteligência emocional e inteligência interpessoal.

Dentro deste contexto podemos observar que o autoconhecimento esta intimamente ligado com a essência de todo ser humano, o líder enxerga esta essência e tudo o que ele é e faz esta relacionado com esta essência. Mas afinal qual é a essência do ser humano?

A mais evidente de todas é a de que **todo ser humano é livre**. No entanto é impossível ser líder sem proporcionar liberdade.

Mas como proporcionar esta condição e ao mesmo tempo orientar os nossos colaboradores para o que acreditamos ser o ideal?

Em primeiro lugar o sucesso de nossos colaboradores é o nosso sucesso e não existe a possibilidade de ser diferente. Por mais que você tenha gasto uma fortuna em treinamento, se dedicado ao máximo em prol de seu colaborador ele não é seu, ou seja, precisamos aceitar a idéia de que iremos investir nas pessoas e elas irão nos deixar. Por mais cruel que isso seja, você (gestor) é um responsável direto por essa escolha. A liberdade esta intimamente ligada a evolução, e é **impossível evoluir sem ser livre**.

Certa vez um antigo coordenador fez o seguinte comentário quando o eu disse que estaria indo para outra empresa:

"Se eu amo você eu preciso apoiar a sua decisão, é para o seu bem não é? Então, se é para o seu bem eu estarei feliz, pois contribui para que isto se realizasse".

Palavras que exemplificam a grandeza do ser humano.

Outra grande característica do líder é que ele é o **AMOR** em pessoa, no entanto ser amável, hoje em dia, esta ligado ao ser fraco ou não ter pulso firme ou ainda em não ser o perfil ideal de liderança, contudo uma coisa não tem nada a ver com a outra.

Tal afirmação pode ser argumentada pelo simples fato de que o grande líder nos dias de hoje é aquele que treina os seus colaboradores para assumir o seu cargo e não existe outra demonstração de amor maior do que esta, mas como podemos ligar isto a nossa realidade?

Simple, o verdadeiro professor é aquele que treina o seu estagiário para assumir o seu lugar ou ate mesmo treina as pessoas para que estas **não se tornem dependentes**, em outras palavras o amor não pode ter como característica a dependência e sim a independência, a autonomia e mais uma vez a liberdade.

O que podemos tirar do parágrafo anterior é o que há de mais atual na concepção dos relacionamentos interpessoais onde o amor, antigamente, era tido como algo que explicava a dependência que uma pessoa tinha pela outra. Não é a toa que a demonstração de amor que uma pessoa tinha pela outra, quase sempre, estava ligada a expressão: "Eu não conseguiria viver sem você". Contudo, hoje em dia, o entendimento sobre a palavra amor esta associada diretamente a nova filosofia de liderança que é a do líder formar novos lideres, em outras palavras o amor é capaz de formar alguém para assumir o seu lugar, já o medo não conseguiria tal proeza, no entanto podemos concluir que a independência, isto é, o amor capacita as pessoas a conviver em harmonia consigo mesmas e por consequência com as outras pessoas, promovendo assim, a liberdade.

Não existe **amor** se não existir **liberdade** e não existe liberdade se não existir **verdade**.

Thiago Villaca  
Membro e Fundador  
da "PRÓ-E.F".  
Consultoria e Gestão  
em Educação  
Física.



Professor da rede de academias A!Bodytech, onde lidera e orienta pessoas a desenvolver habilidades interpessoais e comportamentais. Para maiores informações: [thiago.villaca@gmail.com](mailto:thiago.villaca@gmail.com).

A verdade de uma bronca - ou se preferir de um feedback negativo - é a de que se não orientarmos as pessoas para o que acreditamos como conduta ou comportamento fundamental estaremos deixando essas pessoas se afundarem dentro do que elas não sabem.

Em outras palavras o que existe por traz de uma bronca é nada mais nada menos do que a vontade de fazer com que as pessoas se comportem de um modo que se coadune com o perfil da empresa, no entanto se nós não orientarmos as pessoas estaremos deixando-as abandonadas e sem rumo.

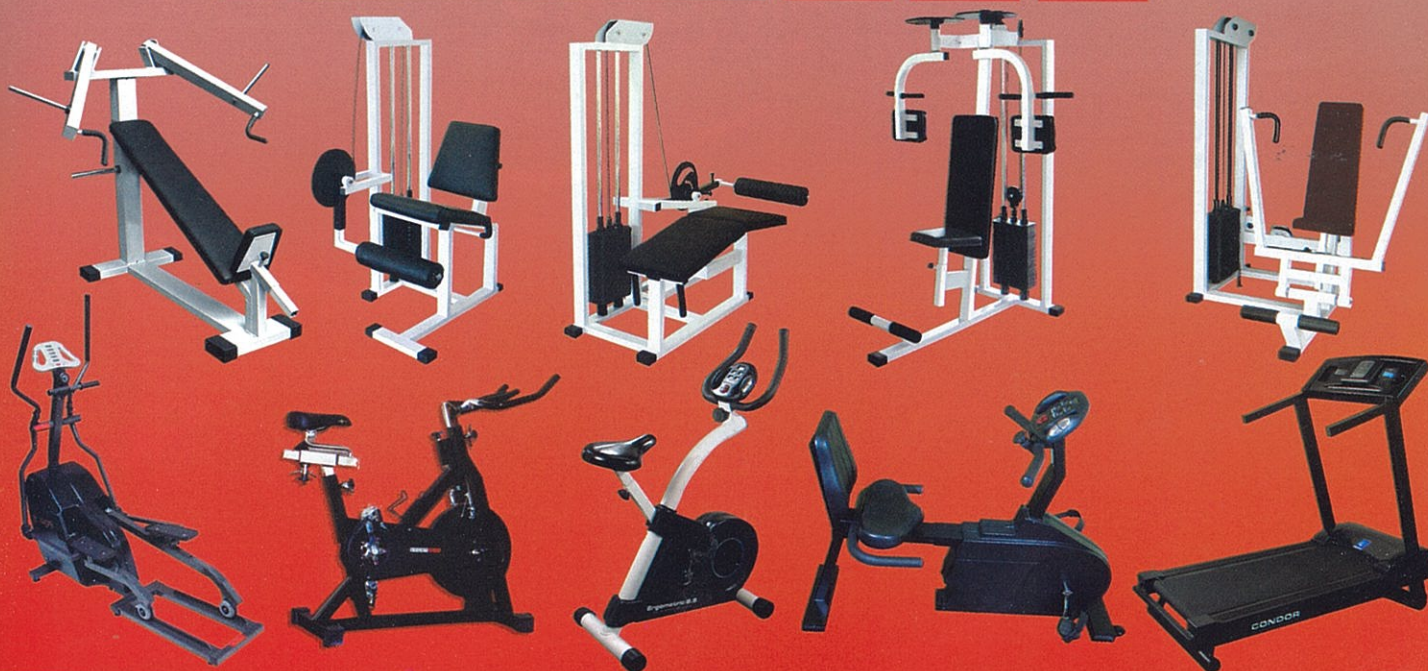
A **liberdade por si só** esta em permitir as pessoas a fazer o que elas querem. A **liberdade com amor** esta em orientar as pessoas para o sucesso aceitando erros e ajustando comportamentos e a **liberdade com amor adicionado da verdade** esta em orientar para o sucesso, aceitando erros e **ajustando comportamentos através de palavras** que mostre as pessoas "o que" e "o por que" as coisas são feitas de um determinado modo.

O líder é aquele que promove a liberdade através da orientação baseado no amor que ele tem pelas pessoas através da verdade para que o seu discípulo assuma o seu lugar. O resultado disto é um sentimento de imensa felicidade, alegria, completude e realização, pois o líder entende que o seu papel foi cumprido.

Você, como gestor, faz isso com seus professores? Os professores fazem isso com os seus estagiários?

**"A confiança não está no que você faz pelas pessoas... Ela está no que você é para as pessoas" ●**

# SPORT MIX



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

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

B | I | O | M | A | X<sup>®</sup>

FIER 2009

## 24<sup>o</sup> Congresso Internacional de Educação Física

Em comemoração aos 60 anos da FIEP no Brasil

10 a 14 de janeiro de 2009  
Foz do Iguaçu - PR - Brasil

- VI Congresso de Fisioterapia do Mercosul
- VI Congresso Científico Latino-Americano da FIEP
- VI Congresso Brasileiro Científico da FIEP
- V Seminário de Ética
- III Fórum de Educação Física Escolar
- Seminário de História da Educação Física
- Meeting Internacional de Futebol
- II Exposição Fotográfica do Esporte

60  
anos  
FIEP do Brasil  
1947-2007



### Envio de trabalhos científicos

- Artigos completos, pôsteres e temas livres orais
- Publicação dos trabalhos em revista científica
- Informações, normas de apresentação e inscrições pelo site: [www.congressofiep.com](http://www.congressofiep.com)

Data limite para envio de trabalhos:  
até 20 de outubro de 2008

### Informações e Inscrições

Telefax: (45) 3523-0039 / 3525-1272

Celular: (45) 9975-1208

E-mail: [atendimento@congressofiep.com](mailto:atendimento@congressofiep.com)

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

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

### OUTFITmixx

EQUIPAMENTOS, TATAMIS E ACESSÓRIOS ESPORTIVOS  
profissional - residencial - condomínio

Rua Prof. Antonio de Paula Santos, 157 - Pirituba  
São Paulo - SP - CEP 05140-120  
e-mail: [outfitmixx@ig.com.br](mailto:outfitmixx@ig.com.br)

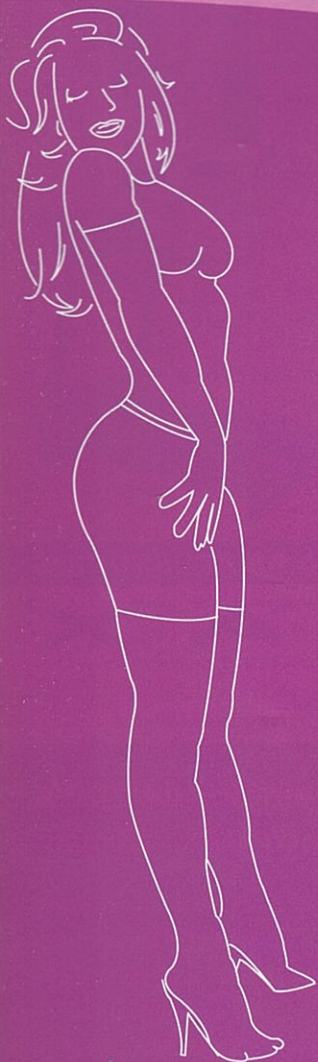
[www.outfitmixx.com.br](http://www.outfitmixx.com.br)

Fone: (11) 3906-0860 - Cel. (11) 9712-1060

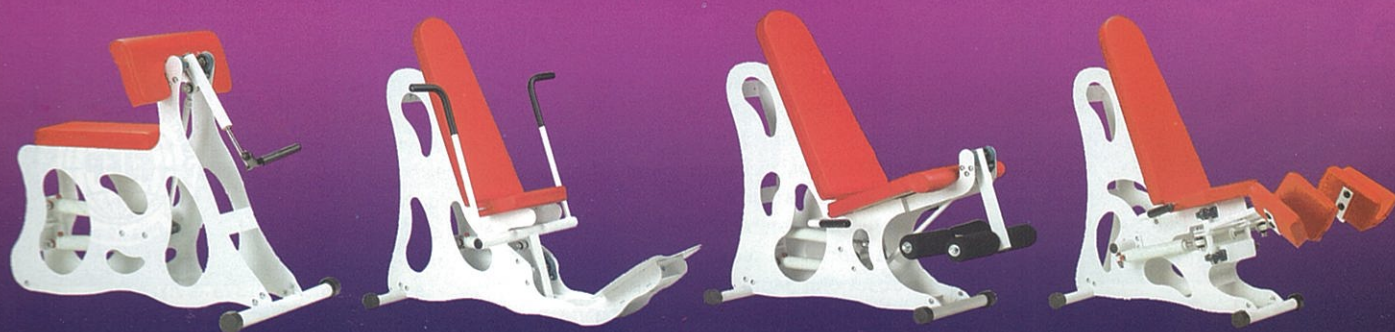
Informações dos cursos  
e inscrições, no site:

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

**NUNCA FOI TÃO FACIL,  
TERMINAR UM CIRCUITO...**



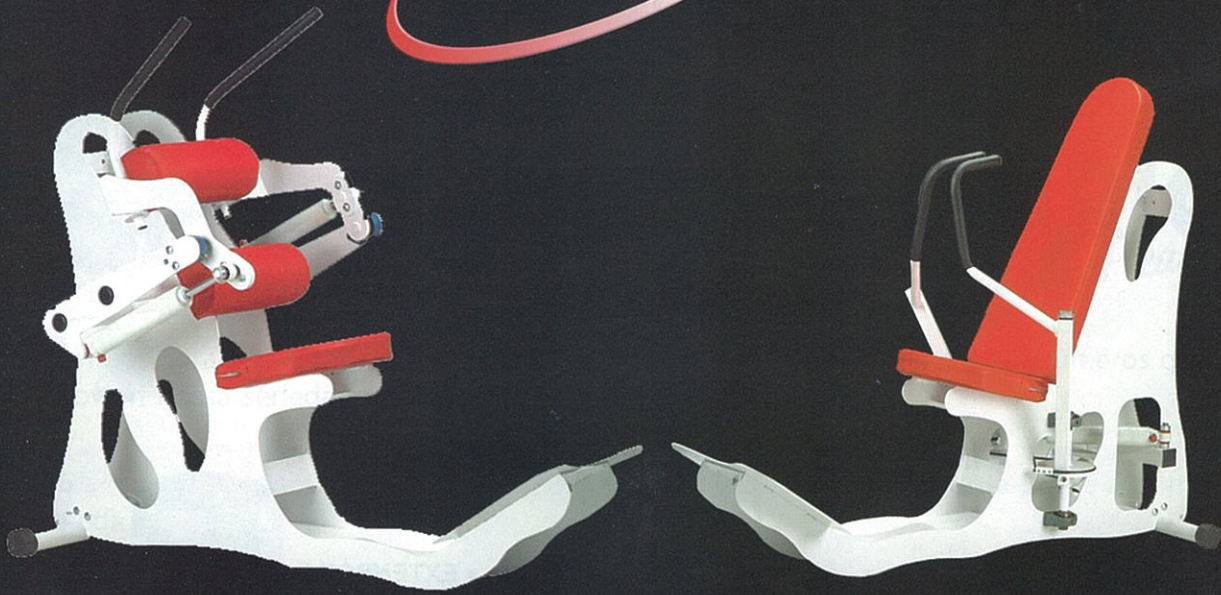
**...QUE DE RESULTADO**



**VENDAS@ESPORTOTAL.COM.BR  
WWW.ESPORTOTAL.COM.BR**

**Esportotal**

**Esporttotal**



CIRCUITO **EASYHEALTH**

**13 MÁQUINAS**  
**30 MINUTOS**



**TEL: (11) 3857-5530**



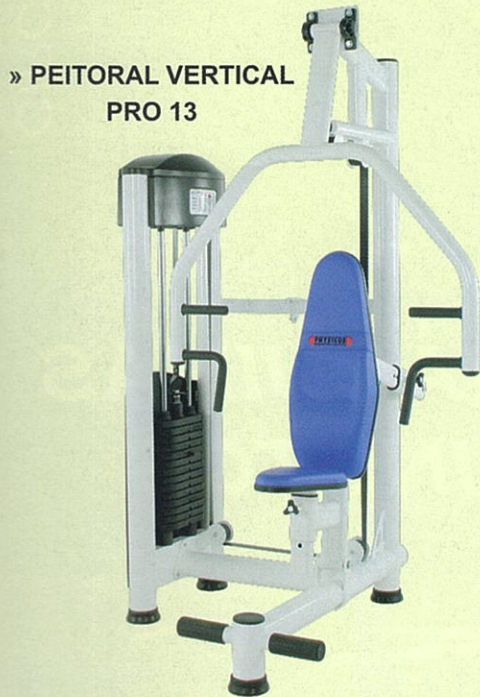
**EQUIPAMENTOS LINHA PRÓ**



» CROSS OVER  
PRO 05



» FLEXORA  
PRO 03



» PEITORAL VERTICAL  
PRO 13



» PECK/DECK  
PRO 09

» EXTENSORA  
PRO 01



marketing@physicus.com.br

**EQUIPAMENTOS PROJETADOS  
POR PROFISSIONAIS  
ALTAMENTE CAPACITADOS!!!**

Todos os aparelhos da Physicus, são pré-testados em laboratórios antes de ir para os clientes. Após aprovados por especialistas em biomecânica e ergonomia, é que a Physicus envia seus produtos, que juntos, resultam no melhor equipamento do Brasil e um dos melhores do mercado mundial.



**ATENDEMOS  
TODA AMÉRICA  
DO SUL**

**SAIBA MAIS SOBRE OUTROS PRODUTOS** 

Fábrica - Show Room - Vendas

Fone: (17) 3482.9500

www.physicus.com.br - E-mail: vendas@physicus.com.br

Rod. Feliciano Salles Cunha, Km 566/SP 310 - Bairro Limoeiro - Cep. 15350-000 - Auriflamma/SP



# Agradecimentos

**A** revista Empresário Fitness está completando 06 anos. Nessa data gostaríamos de agradecer publicamente a todos que participaram direta ou indiretamente desta realização e desse sucesso.

REVISTA

**EMPRESÁRIO**  
*Fitness & Health*

Além dos agradecimentos queremos divulgar nesta e nas próximas páginas números que só comprovam nossa seriedade e trabalho.

- 06 anos de existência, com distribuição bimestral, gratuita e ininterrupta desde a primeira edição;
- Foram editadas até o momento 36 edições;
- Mais de 550.000 exemplares impressos e distribuídos;
- Cada edição é lida por pelo menos 03 pessoas, perfazendo uma média de 1.650.000 leitores;
- Tivemos mais de 3.000 assinantes, estando hoje com 600 assinaturas ativas, um feito para uma revista que é distribuída gratuitamente;
- Além da distribuição gratuita, via correio, também distribuimos a revista em mais de 15º eventos de fitness e esporte realizados nos últimos 06 anos;
- Já passaram por nossas páginas, como anunciantes, aproximadamente 230 empresas de vários setores do fitness nacional e internacional;
- Nosso mailing é composto por 20.000 nomes, divididos em academias, lojas de material de esporte e fitness, fitness center, clubes e spas;

**Nada disso seria possível sem a confiança e parceria com muitas pessoas, que hoje são nossos amigos.**

**Obrigado a todos!!!!**

**Equipe Empresário Fitness & Health**

# Anunciante

Acade  
System

Gestão Ética e Responsável



Body  
Systems  
Latin America

Brasileco  
Soluções em eficiência energética



Portal da educação  
FÍSICA  
www.educacaofisica.com.br

Desde 1952  
Especialidade Seleção  
EMAR  
plásticos



EQUILÍBRIO FITNESS



fitnessmais  
Consultoria e Educação em Fitness



FIT-PRO  
FITNESS PROGRAMS



HIDROBIKE  
Tecnologia para o melhor desempenho



JOHNSON



LION  
FITNESS



maktub  
construindo saúde



MERCUR  
Since 1924



Movement  
Brudden

OUTFITmixx



PRÓ-PHISICAL  
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

Righetto  
FITNESS EQUIPMENT



SPORTMIX

SPORTS  
BUSINESS

SUPERTECH

TERRAZUL  
TECNOLOGIA 15 anos

UP'LIFT

HEPA  
VIA MANO FITNESS  
equipment

# Colunistas



Adriana  
Camargo



Adriana  
Morbin



Almir  
Facchinatto



Andrea  
Vidal



Cacilda  
Velasco



Christian  
Munaier



Cristina  
Santos



Edvaldo  
de Farias



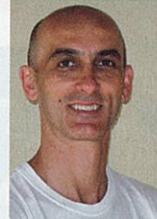
Felipe  
Malburg



Gustavo  
Borges



João  
Moraes



Jorge  
Gonçalves



Leonardo  
Allevaro



Luis  
Perdomo



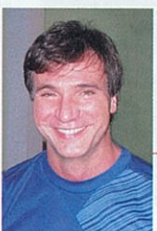
Marcelo  
Marques



Marcelo  
Mathias



Marynês  
Pereira



Mauricio  
Fernandez



Patricia  
Totaro



Paulo  
Akiau



Rodrigo  
Cintra



Rodrigo  
G. Dias



Sâmia  
Hallage



Thiago  
Villaça

# Edições

2002

2003

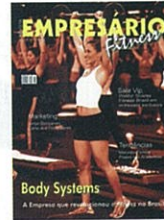
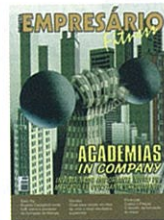
2004

2005

2006

2007

2008





# Acade System

Gestão Ética e Responsável

- Sua academia tem capacidade para mais clientes?
- Recebe muitas visitas e faz poucas vendas (matrículas)?
- Gostaria de utilizar todo o potencial de sua academia?
- Como aumentar sua venda de matrículas?
- Gostaria de fidelizar seus clientes?

O Acade System não é consultoria ou assessoria, e sim um sistema 100% eficaz de gestão de vendas para Academias!

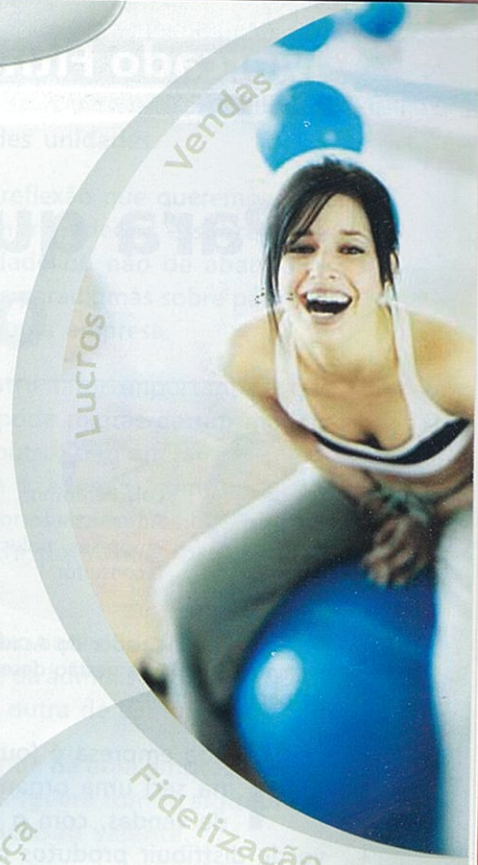
Se você quer vender mais e melhor, ligue para o Acade System e descubra como dezenas de academias já resolveram este problema!



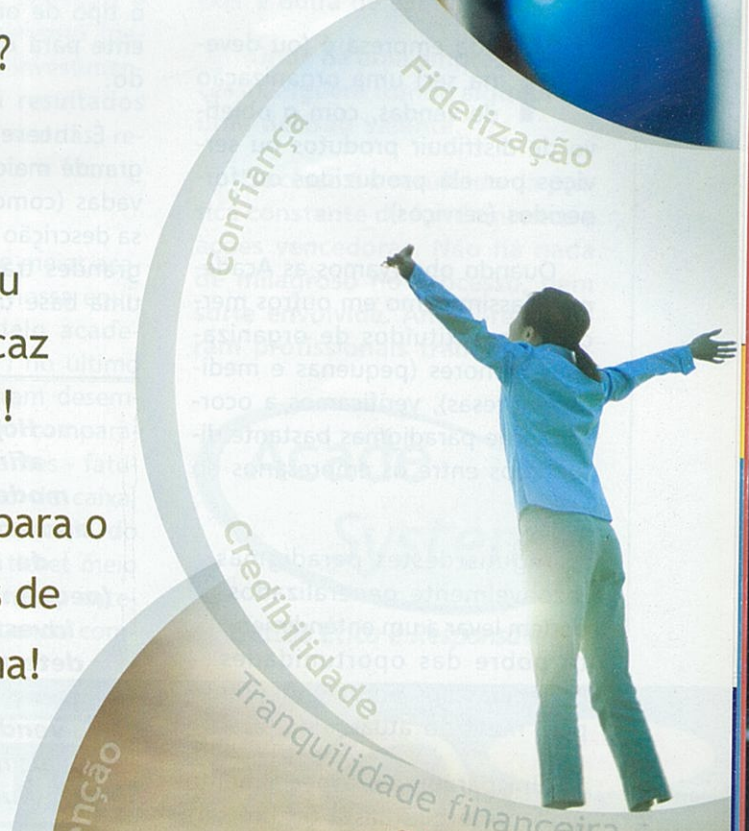
Ligue agora 11 5512-2290  
ou envie um email

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

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



Lucros

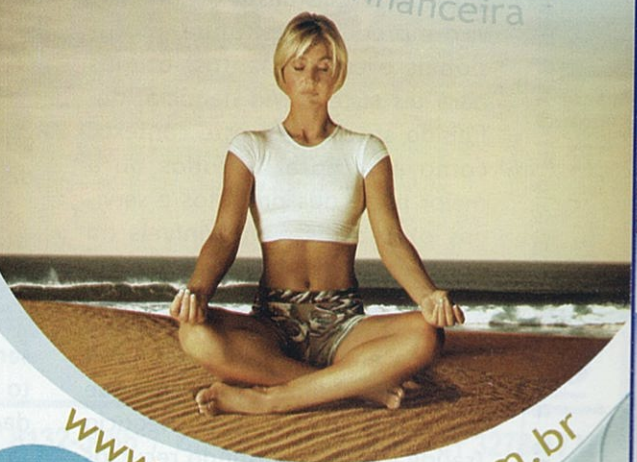


Confiança

Retenção

Credibilidade

Tranquilidade financeira



# Para que serve uma empresa? Ou sua academia?



Luis Perdomo  
Administrador de  
empresas, palestrante  
e consultor.

Criador do Acade System - modelo de gestão desenvolvido para academias.

**T**oda empresa é (ou deveria ser) uma organização de vendas, com o objetivo de distribuir produtos ou serviços por ela produzidos ou fornecidos (serviços).

Quando observamos as Academias, assim como em outros mercados constituídos de organizações menores (pequenas e médias empresas), verificamos a ocorrência de paradigmas bastante difundidos entre os empresários do setor.

Alguns destes paradigmas razoavelmente generalizados podem levar a um entendimento pobre das oportunidades oferecidas aos empreendedores pelo mercado atual.

Um paradigma especialmente limitante é que basta ter um serviço e produtos (estrutura, profissionais e equipamentos) ótimos para ter sucesso no negócio, definindo sucesso em este contexto como a compra de todos ou a maior parte dos produtos e serviços oferecidos e disponíveis na academia por parte dos clientes (academia lotada).

Uma empresa é por definição um empreendimento privado que objetiva a exploração do negócio (saúde e lazer) investindo recursos

(prédio, instalações, profissionais, equipamentos, etc.) para disponibilizar um produto ou serviço em troca (venda) de recursos econômicos dos clientes ou usuários.

Quando comparamos organizações ou empresas, estamos na verdade buscando aprender qual o tipo de organização mais eficiente para cada resultado desejado.

É interessante notar que a grande maioria das empresas privadas (como entendidas em nossa descrição acima) observadas em grandes traços se organizam em uma base tríplice:

---

**Hoje podemos afirmar que é o modelo de negócio adotado e não o nível de investimento (pequeno, meio ou mega-investimento) o que determina resultados como o faturamento, vendas, retenção e principalmente a lucratividade.**

---

**a) Comercial** - abrangendo as atividades marketing, promoção, distribuição e pós venda.

**b) Administração** - Finanças, controles, pessoal, etc.

**c) Produtos** - Que abrange desenvolvimento de produtos ou serviços, produção ou fornecimento dos serviços, controle de qualidade e resultados (quando se trata de serviços).

Por outro lado, as academias em sua grande maioria - temos as exceções das redes, franquias e grandes unidades independentes - se organizam como "escolas" ou instituições sem fins lucrativos, o modelo academia-escola surgiu da evolução de escolas de dança, escolas de natação e outras durante a ascensão do conceito fitness e wellness na década passada.

Sua característica principal e o **foco no produto ou serviço**, com pouca ou nenhuma importância atribuída à função comercial e marketing.

Este tipo de organização (que chamaremos de academia-escola) é muito eficiente em alguns aspectos, principalmente na interação com seus clientes ou na qualidade e padrão de seus serviços, mas sofre com a falta da função de marketing e vendas, normalmente exercida parcialmente pela recepção.

Em nossa experiência, a academia-escola oferece um serviço muitas vezes igual ao das maiores academias, ficando o preço como fator regulador do contexto localização e sofisticação das instalações.

Seu sucesso inicial pode ser atribuído em parte a baixa oferta, marketing gratuito da mídia em geral e geralmente ser a primeira opção conhecida no local.

Dai não ter dependido na última década de uma organização comercial para desenvolver suas atividades, situação que hoje é completamente diferente do ponto de vista de mercado e modelo

de consumo de seus clientes, além da maior oferta de academias.

Assim, a maior diferença no desempenho de academias maiores e menores hoje em dia, é muito mais relacionada ao conceito de organização do que ao tamanho, como é facilmente comprovado quando se aplicam nas chamadas pequenas e médias academias os mesmos conceitos de negócio e organização utilizada por academias maiores ou que adotaram um modelo de "academia-empresa" em contraposição daquelas que ainda mantêm o modelo de academia-escola.

Falamos de algumas vantagens do modelo academia-escola, cumpre agora falar das vantagens do modelo academia-empresa.

A principal diferença é no resultado econômico (faturamento e vendas), que reflete fortemente nos lucros e a capacidade de re-investimento.

O modelo empresa, com seu forte componente comercial, podem comunicar e abordar um número muito maior de clientes potenciais, apresentando desempenho superior no aproveitamento do espaço, serviços e instalações disponíveis para entrega quando comparado ao modelo academia-escola.

Isso sem prejuízo da qualidade de seus serviços ou a satisfação de seus clientes. Isso explica em parte porque academias com instalações e tamanhos similares, tem um desempenho de vendas e faturamento completamente diferente e que vai se acentuando ao longo do tempo, devido principalmente a capacidade de investimento ampliada de um modelo de negócio em relação ao outro. A observação de este fenômeno leva a inversão da causa-efeito aparente no sucesso ou insucesso do negócio academia.

Hoje podemos afirmar que é o modelo de negócio adotado e não o nível de investimento (pequeno, meio ou mega-investimento) o que determina resultados como o faturamento, vendas, retenção e principalmente a lucratividade.

Mais, as pequenas e médias academias estudadas por nossa equipe (adotaram o modelo academia-empresa em 2007) no último ano não só apresentaram desempenho superior quando comparamos seus índices relevantes - faturamento, vendas, fluxo de caixa, tempo meio de permanência do cliente na academia e ticket médio anual - em relação há anos anteriores, mas também quando com-

paradas as academias de redes ou grandes unidades.

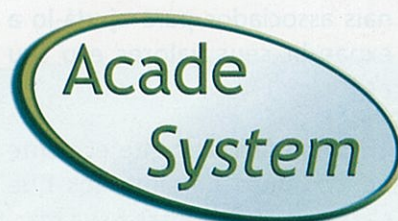
A reflexão que queremos levar ao empreendedor e sobre a necessidade ou não de abandonar alguns paradigmas sobre para que serve uma empresa.

Outro fator importante é que você pode migrar de um modelo para outro, sem alterar fisicamente sua academia, como comprovamos nas academias que tivemos a honra de auxiliar profissionalmente.

Deixo aqui duas frases, uma do mestre da administração Peter Drucker e outra de Bill Russel.

**"Onde há uma empresa de sucesso, alguém tomou alguma vez uma decisão valente."**

**"Sucesso é o resultado da prática constante de fundamentos e ações vencedoras. Não há nada de milagroso no processo, nem sorte envolvida. Amadores aspiram profissionais trabalham".** ●



Gestão Ética e Responsável



ATENDEMOS  
TODO O  
BRASIL



ENTRE EM NOSO SITE  
E VEJA OUTROS PRODUTOS



ASTRO EQUIPAMENTOS ESPORTIVOS

EQUIPAMENTOS ESPORTIVOS

Área Útil da Lona: 1,52 x 0,50 m

Filiado: ACAD ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DE ACADEMIAS

FÁBRICA - RIO DE JANEIRO - Tel.: (21) 2269-7806 / SÃO PAULO - 17 8132-5866 / BELO HORIZONTE - 31 3278-1735  
RIO GRANDE DO SUL - 51 3524-2768 / BAHIA - 71 3345-3999 / PERNAMBUCO/PARAIBA - 81 3428-3319  
[www.astroequipamentos.com.br](http://www.astroequipamentos.com.br) - E-mail: [comercial@astroequipamentos.com.br](mailto:comercial@astroequipamentos.com.br)

# Reposicionar para crescer

O consultor Jorge Gonçalves reposiciona sua marca e passa a atuar com um time de primeira linha para ampliar os negócios

**R**enovação é a palavra que motiva o consultor Jorge Gonçalves, da organização Jorge Gonçalves Grupo Estratégico, consultoria de gestão empresarial, especializada no mercado de entretenimento, esportes e fitness. Tanto é que, recentemente, ele lançou sua nova marca para fortalecer o seu novo posicionamento no mercado. Ele - que sempre ensinou aos seus clientes a importância do trabalho em equipe, a valorização do time - não trabalha mais sozinho. Jorge conta com um grupo selecionado de profissionais associados para ajudá-lo a expandir seus valores e o seu negócio.

E isso fica bastante evidente no conjunto de símbolos que passam a representar a sua marca. Ele é composto por fotografia, assinatura e logo, explica Karina Castardelli, designer responsável pelo desenvolvimento da nova identidade da marca Jorge Gonçalves e professora da Faculdade de Belas Artes. Segundo ela, renovar a linguagem fotográfica foi importante para reforçar a imagem do profissional, que já é bastante conhecido no mercado fitness.

No caso da assinatura, ela funciona como um atestado de

qualidade. O próprio consultor assina embaixo do nome de cada um dos integrantes da sua nova equipe. O logo, que mostra o mundo cercado por seres humanos, ilustra a essência de seu trabalho: um serviço global, centrado no desenvolvimento das pessoas.

"As pessoas representadas no logo são os agentes de transformação nas academias atendidas pelo Jorge", explica Karina. Transformação de Empresas é o nome de um dos programas que Jorge Gonçalves e seu time oferecem ao mercado. "Neste programa, nossa principal tarefa é criar um alinhamento estratégico com a nova cultura a ser implantada no cliente, desenvolvendo e valorizando as pessoas", enfatiza o consultor, que agora, está fazendo a lição dentro de casa.

**Quem pratica exercícios físicos regularmente sabe que o corpo não responde no curto prazo. Somente com persistência e treinamento consegue-se obter bons resultados. Jorge Gonçalves adota esse lema no seu negócio.**

Para fazer o grupo funcionar, Jorge tem aplicado um treinamento intensivo nos seis consultores que estão engajados nesse novo projeto com ele. Toda semana, o grupo se encontra para uma reunião de trabalho e, além disso, cada profissional, de acordo com

as suas principais competências (musculação, ginástica, natação, treinamento desportivo, personal trainer, relacionamento), vivencia o atendimento ao cliente do jeito Jorge Gonçalves de fazer. Ou seja, todos colocam em prática a metodologia do fundador do negócio. "Nosso foco é *kaizen*", afirma Jorge, ao explicar que o significado da palavra japonesa é treinamento.

Aonde isso vai chegar? Em 2010, o consultor espera estar com a sua equipe totalmente preparada para quadruplicar a capacidade de atendimento a clientes da sua empresa. A perspectiva é atender, pelo menos, 12 clientes ao mesmo tempo - hoje, não é possível acumular mais do que três. O projeto já rende frutos. Com a atuação, inicialmente limitada ao eixo Rio-SP, O Grupo já está com trabalho em Goiânia e seguirá rumo a Brasília ainda em 2008.

Com o currículo qualificado dos profissionais que estão sob a marca Jorge Gonçalves Grupo Estratégico, não será difícil atingir a meta proposta pelo consultor, que também é professor de pós-graduação e palestrante. Quando questionado sobre onde encontrou os integrantes do time, ele responde: "Fui conhecendo essas pessoas ao longo da vida."



Também foi assim, ao longo da vida, que Jorge Gonçalves e Karina se conheceram. Por meio de um amigo em comum, acabaram se encontrando e, num bate-papo informal sobre os planos empreendedores de Jorge, Karina decidiu dar uma espiada na marca dele.

Percebeu que a marca antes usada pelo consultor não tinha força suficiente para suportar o novo posicionamento da empresa e a expansão do negócio. Pronto. Aí começou um trabalho de cerca de três meses de conversas, reuniões e pesquisas.

Karina explica que a pesquisa que precede o processo criativo de uma marca passa pela análise do material visual da concorrência do cliente e de empresas que são referência. No caso da Jorge Gonçalves Grupo Estratégico, a

principal referência adotada pela designer foi a da marca Ayrton Senna. O corredor também fazia do seu nome a sua marca, como acontece com Jorge.

Segundo Karina, o trabalho de criação de uma marca nunca acaba. É preciso sempre fazer manutenção, propor diferentes usos da marca, conforme o material a ser utilizado pelo cliente. Como Jorge trabalha muito com palestras e treinamentos, há sempre adaptações a serem feitas em slides e material didático, por exemplo.

A marca, assim como o próprio consultor e sua organização, renovam-se com o aprimoramento do trabalho e dos serviços prestados. Desde a época em que Jorge era professor de educação física, já passaram por suas mãos, entre alunos, profissionais do setor fitness e clientes, mais de 15 mil pes-

soas. Número suficiente para fazer peso ao seu currículo que traz experiências dentro e fora do país.

Quem pratica exercícios físicos regularmente sabe que o corpo não responde no curto prazo. Somente com persistência e treinamento consegue-se obter bons resultados. Jorge Gonçalves adota esse lema no seu negócio. Ele continua lidando com pessoas. No entanto, não é mais a parte física que está no foco dos trabalhos. Nas iniciativas da Jorge Gonçalves Grupo Estratégico, o importante é unir mudança cultural com educação e desenvolvimento. A prova de que essa combinação é bem sucedida são as mais de 50 academias que já contaram com o seu trabalho. Daí, a necessidade de Jorge ampliar o time de consultores que, agora, carregam a sua marca. ●

*Baladas, Fitness & Bem-estar em alto-mar.*



*Cruzeiros de 4 noites a partir de 5x de R\$ 149\*,  
Todas as despesas a bordo podem ser parceladas em até 5x sem juros.*



Fitness &  
Adventure  
Cruise  
19/01/09



Zen Cruise  
09/02/09



Singles Cruise  
16/02/09



Reservas e informações  
**mais turismo**

(11) 5058-2825  
(11) 5058-2723  
[www.mais.tur.br](http://www.mais.tur.br)

\*Valor referente aos cruzeiros de 4 noites citados: saídas 09/02/09 à vista US\$ 329 e saída 16/02/09 à vista US\$ 329. Saída 19/01/09 a partir de US\$ 359. Valores válidos para categoria interna Q (10 cabines disponíveis). Câmbio referencial de 07/10/08 de US\$ 1,00 - R\$ 2,27. Preços por pessoa em cabine interna dupla, sujeito a alteração sem aviso prévio. Não inclui taxas portuárias e de serviço. Lugares sujeitos a disponibilidade. Maiores informações sobre os roteiros no site [www.islandcruises.com.br](http://www.islandcruises.com.br)

**SUN & SEA**  
INTERNACIONAL VIAGENS E TURISMO  
Representante exclusivo no Brasil

## Dicas de escolha e manutenção de acessórios - 7ª parte

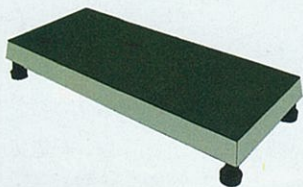


Prof. Almir Diógenes Facchinatto  
CREF 0019-G/SP.  
Diretor Comercial da OUTFITmixx

Delegado Regional da FIEP-SP. Ministrará o curso de Gestão de Manutenção de Academias no 24º Congresso Internacional de Ed. Física da FIEP em Foz do Iguaçu - PR de 10 a 14 de janeiro de 2009. (11) 3906-0860 / 9712-1060. outfitmixx@ig.com.br - fiep.sp@ig.com.br - www.outfitmixx.com.br.

**D**ando continuidade ao assunto de escolha e manutenção de acessórios, falarei sobre os steps que são utilizados em salas de aulas de ginástica (step e pump).

**Step de madeira pinus:** fabricado em madeira pinus de ótima qualidade de 3 cm de espessura com 30 cm de largura, 10 cm ou 15 cm de altura e 80 cm de comprimento. Na plataforma é coberto com uma lamina de EVA antiderrapante e pesinhos de EVA.



**Step de madeira MDF:** fabricado em madeira tipo MDF de 3 cm de espessura com 25 cm de largura, 10 cm ou 15 cm de altura e 80 cm de comprimento. Na plataforma é coberto com uma lamina de EVA antiderrapante e pesinhos de EVA.

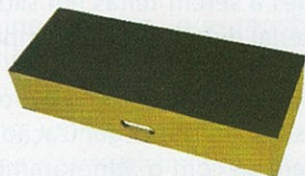


A manutenção destes steps é indicada que a cada 12 meses, lixar e envernizar. A limpeza poderá ser com produtos de lustra móveis e no EVA passar álcool ou Flesh bio clean.

**Step de Polipropileno (PVC) com sopro moldado:** fabricado em plástico com alta densidade em sopro moldado e soldado em duas partes, sendo que a de dentro se torna flexível como um amortecedor. A plataforma tem peças

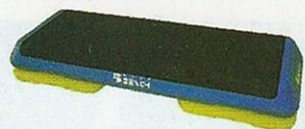
de encaixe para ter alturas variadas: 10, 15, 20 e 25 cm, o comprimento com 90 cm, largura de 30 cm e a plataforma superior são antiderrapantes.

A manutenção e a limpeza deverão ser com produtos com amônia ou Flesh bio clean. O álcool poderá ressecar o material.

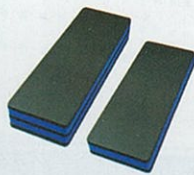


**Step de Polipropileno (PP) rígido injetado:** fabricado com PP injetado sem solda obedecendo a padrões de ergometria, contendo uma plataforma e dois módulos para obter três alturas: 12, 17 e 22 cm, largura: apoio de 18 cm e a plataforma do pisante 16 cm, comprimento: apoio 75 cm e pisante 64 cm.

A manutenção e a limpeza poderão ser com álcool 92,8º, produtos com amônia ou com Flesh bio clean diluído 1litro para 1 litro de água.



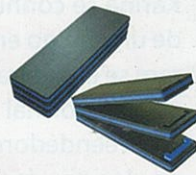
**Step de EVA:** fabricado com Etil Venil Acrílico, com alturas de 10 ou 14 cm, largura de 30 a 32 cm e comprimento de 75 a 95 cm, em um bloco único. Há os steps em lâminas que encaixadas, variam assim a altura do mesmo step de 10, 14 ou 22 cm com largura de 29 cm de largura e 86 cm de comprimento. A cor: preto com a variação de azul ou amarelo ou vermelho ou verde.



A manutenção e a limpeza poderão ser com álcool, detergente neutro ou com Flesh bio clean diluído 1litro para 1litro de água.

**Step para hidroginástica:** fabricado em Polipropileno moldado reto em plataforma única com válvulas para enchimen-

to e esvaziamento de água, antiderrapante e os pés são de ventosas para fixação no fundo da piscina. Alturas de 17 cm, largura de 33 cm e comprimento de 52 cm.



A manutenção e a limpeza poderão ser com água e cloro.

**Step de PE rígido:** fabricado com Polietileno rígido de alta densidade injetado sem soldas e de ótima durabilidade, contendo uma plataforma e dois módulos de regulagem para obter três alturas: 9,5, 14,4 e 20 cm, largura de apoio 38,5 e pisante de 34,5 cm e comprimento de apoio 95 cm e o pisante 91 cm. Apoios de borracha e plataforma revestida de borracha e tem quatro pontos para fixar rubber band, sendo dois na lateral maior e dois nas extremidades.

A manutenção e a limpeza poderão ser com álcool 92,8º, produtos com amônia ou com Flesh bio clean diluído 1litro para 1litro de água.



**Step de madeira revestida com fórmica:** fabricado em madeira de ótima qualidade com sapatas de borracha e na plataforma EVA antiderrapante com 40 cm de largura, 10, 15 ou 20 cm de altura e 100 cm de comprimento.

A manutenção e a limpeza poderão ser com álcool ou produtos com amônia.



**Step de Polipropileno (PP) rígido injetado:** fabricado com PP injetado sem solda obedecendo a padrões de ergometria, contendo uma plataforma e dois módulos para obter duas alturas de 15 e 20 cm, largura: apoio de 36 cm e comprimento 36 cm.

A manutenção e a limpeza poderão ser com álcool 92,8º, produtos com amônia ou com Flesh bio clean diluído 1litro para 1litro de água. ●

# Loja da EDUCAÇÃO FÍSICA

totalmente reformulada    novos produtos    os melhores preços



[www.educacaofisica.com.br/loja](http://www.educacaofisica.com.br/loja)

A LOJA OFICIAL DO PROFISSIONAL DE EDUCAÇÃO FÍSICA  
produtos para todas as áreas dessa grande profissão

TELEVENDAS (11) 3895-8385

O importante não é eliminar o impacto,  
mas sim controlá-lo.



SAC - Shock Absorber Control  
Sistema de controle de impacto inteligente  
que proporciona o nível ideal de absorção de acordo com o  
peso do usuário, independente do seu perfil de corrida.  
Com o SAC, o equipamento se ajusta  
ao usuário e não o contrário.

0800-772 4080 [www.movement.com.br](http://www.movement.com.br)

 **Movement**  
by Brudden