

REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness & Health

Ano VII - nº 39 - 2009



ISSN 1678-7382

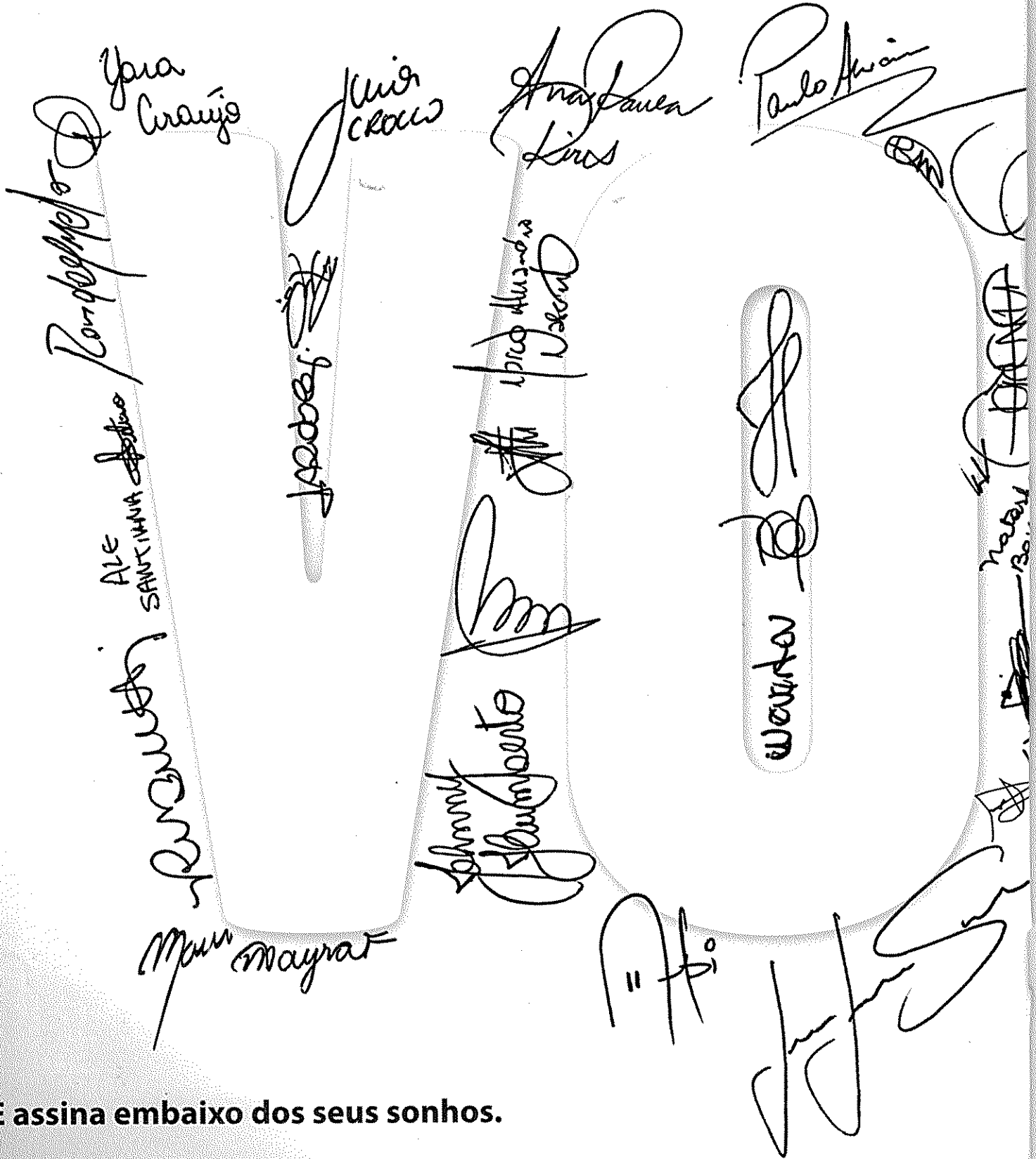


Em tempos de crise, como **comprar bem** e **economizar** com reformas de aparelhos e acessórios



Saiba mais sobre nosso colunista
Prof. Almir Facchinatto

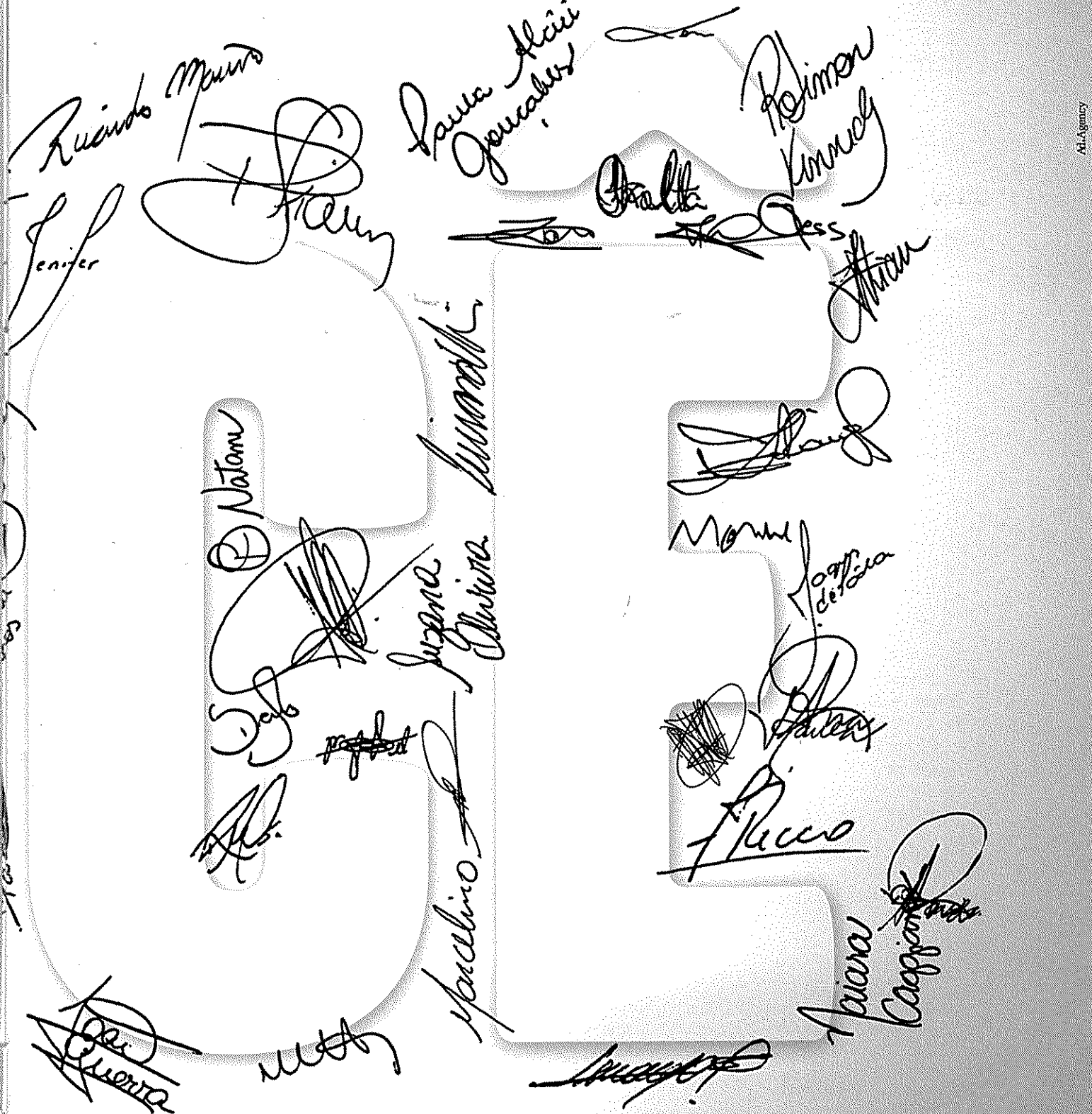
O TIME BODY SYSTEMS ACREDITA EM



E assina embaixo dos seus sonhos.

Powered By:





Construir um negócio é muito mais que concretizar um sonho. É transformar planos em ação e ideias em resultados. Unir forças para conquistar o mercado e superar os desafios. É descobrir uma filosofia que conecta as pessoas de forma única e poderosa.

Estamos iniciando uma nova jornada e vamos dividir com você nossos novos aprendizados. Porque nossa única razão de existir é você. Fique atento, vai valer a pena.

www.bodysystems.net



Olá, caro leitor

Resolvi fazer um editorial um pouco diferente. Normalmente falo das novidades da revistas, das matérias etc... Mas dessa vez quero fazer um alerta. Aos donos de academia quero pedir que estejam atentos ao momento econômico em que nos encontramos. A crise veio pesada em alguns setores, principalmente para aqueles que trabalham com matéria-prima importada, paga em dólar. Mas mesmo assim as pessoas estão buscando freneticamente uma qualidade de vida, e isso quer dizer que o empresário de fitness não pode "pecar" na qualidade do serviço oferecido. Outro dia resolvi dar umas voltas e ver como anda o atendimento em algumas academias aqui do bairro onde moro, que fica na região central. Fiquei triste ao ver que donos de academias não se preocupam em ter bons professores, qualificados. Eles se preocupam apenas com "o quanto vão pagar" a cada profissional, e acabam colocando ex-alunos para dar aulas de musculação, ginásticas e outros. Isso é IMPERDOÁVEL!!! Um aluno mal assistido pode ser vítima de um acidente grave, com certeza não voltará à academia e ainda poderá processar o dono pela falta de qualificação do "tal profissional". Recepção, a coisa está pior ainda. Atendentes que nem olham na cara das pessoas que chegam procurando informações sobre valores, horários e aulas. Quando olham, estão mascarando chicletes como verdadeiros ruminantes, falando em gírias e sem conhecimento básico de aulas e outras informações importantes para o futuro aluno.

Pois é. A crise veio, mas se cada dono de academia não estiver atento a esses detalhes, a crise dele será bem maior e com certeza muito mais duradoura.

Mais uma vez eu digo, a revista *Empresário* vem ao longo desses quase 7 anos, levar informação de qualidade para que tais erros não aconteçam, ou que aconteçam mas com uma frequência mínima. Nossos columnistas se empenham em trazer exemplos e temas sempre atualizados, para o auxílio de nossos leitores.

Obrigado e uma excelente leitura,

Equipe *Empresário Fitness & Health* ■

Acesse nosso site: www.revistaempresariofitness.com.br

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

Endereço para correspondência:

Rua Brigadeiro Galvão, 34 - sala 03

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

Novo telefone: (11) 3662-4387

- **06** Reflexão e Ação - Jorge Gonçalves
Iluminando pessoas
- **08** Melhor Idade - Cacilda Velasco
Tempos modernos e contemporâneos
- **10** Mercado Profissional - Andrea Vidal
O que é consultoria?
- **12** Consultoria e RH - Thiago Villaça
Avaliação de pessoas
- **14** Arquitetura - Patricia Totaro
Projetando vestiários
- **16** Personalidade - Arlindo da Silva
Campeão Mundial de Fisiculturismo da 3ª idade
- **20** Matéria de Capa - Por Prof. Almir Facchinatto
Saiba reformar e comprar bem
- **28** Evento
Rio Sports Show
- **30** Academia - Marcos Misael
Grupos especiais nas academias
- **34** Consultoria - Marcelo Marques
Os comportamentos de um líder



EXPEDIENTE

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 39 - Abril de 2009

Editor Responsável - Romeu Gomes Paião Junior

Diagramação e Layout - Lilian Fernandes

Foto de Capa - Dreamstime

Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda

atitude.editora@uol.com.br

Assinaturas e SAC - Evandro Batista Dias

Comercial - Vivian Ingrid Ignácio / Romeu Gomes Paião Jr.

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

CEP: 01151-000 - Fone/Fax: (11) 3662-4387

Fotolito e impressão: Garilli Gráfica Editora

Tiragem de 10.000 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).

MATRIX

Strong • Smart • Beautiful

A beleza da Inovação

Johnny G
KRANKcycle
by MATRIX

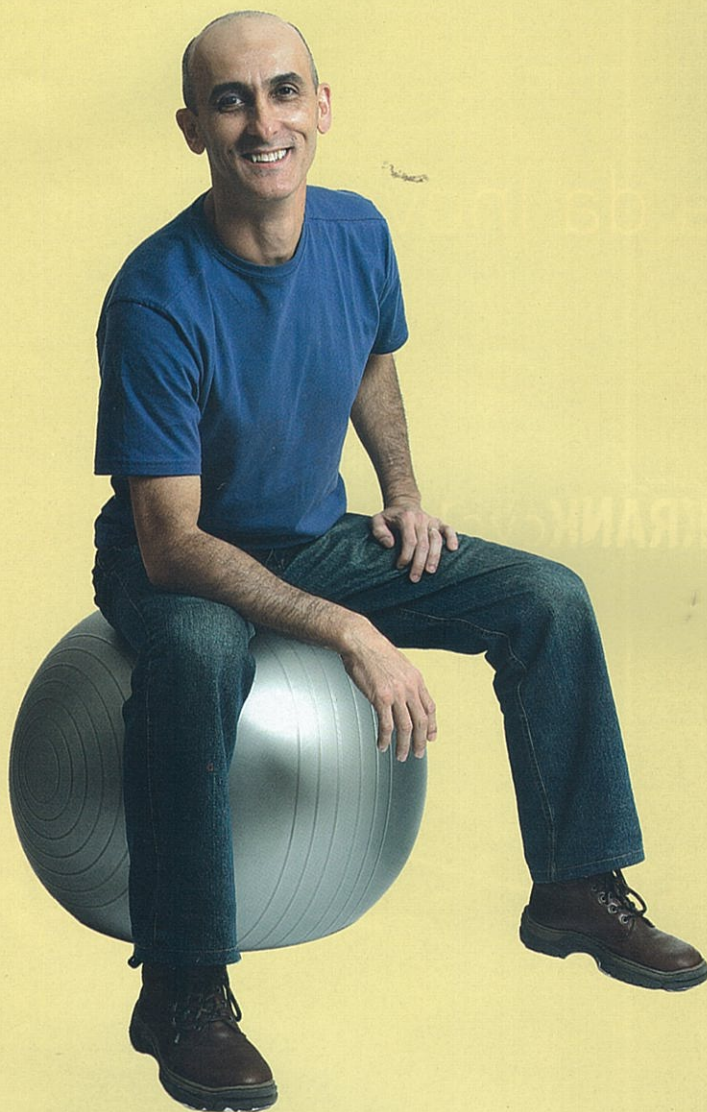


Esteira T7xe

Powered By

19 2107 5300 | contato@johnsonhealthtech.com.br | www.johnsonhealthtech.com.br

JOHNSON



Jorge Gonçalves

É consultor de empresas.

Saiba mais sobre ele e seu trabalho no site www.jorgegoncalves.com.br ou envie e-mail para jorge@jorgegoncalves.com.br.

Iluminando pessoas

Vivemos um momento de modificação de crenças e comportamentos. O homem entra no século XXI, buscando uma nova forma de fazer com que as pessoas, em suas atividades profissionais, possam contribuir com suas inteligências e não mais só com seu tempo ou, como ainda falamos em nosso mercado, com sua hora aula. Nossas academias aprenderam a administrar pessoas, com os modelos da era industrial onde o cartão de ponto e a hora de trabalho eram balizadores da atuação do trabalho. Quero compartilhar algumas descobertas e quem sabe inspirá-lo a ver por um novo prisma a condução de pessoas rumo ao sucesso. Atuo em minhas atividades na vida como um todo, na busca de aprender a cada dia com as pessoas e com as organizações que tenho tido o prazer de conviver e trabalhar.

Algumas atitudes práticas no trabalho que tenho executado de "iluminar organizações" me levam a crer que pessoas são uma composição ampla de mente, coração, corpo e alma. Para que possam trabalhar em prol de uma causa, um objetivo, uma meta, precisamos alinhar alguns pontos que permitam estabelecer um formato lógico de condução e evolução. O primeiro ponto **a alma**: inspire confiança, tenha atitudes íntegras e não permita que alguém faça a você comentários negativos sobre outra pessoa que esteja ausente e que convive com você. Tente funcionar como um mediador, colocando um diante do outro para que a mensagem seja entendida e discutida entre as partes. Não faça a ninguém o que você não gostaria que fizessem a você. Atuar sempre com integridade e honestidade faz de você um exemplo. Suas experiências e competências falam e muito, sobre quem é você e o que fez ao longo da vida - mostram seu legado. **A mente**: você deve esclarecer propósitos, ter estratégia e metas bem definidas e comunicar-se de forma aberta e transparente com o seu time. As metas devem ser claras e atingíveis. Defina o que cada parte vai ganhar quando da obtenção dos resultados planejados. **O corpo**: ter alinhado qual é a regra do jogo, coloca as pessoas em sintonia com os sistemas e processos. Depois de estabelecidas as regras, não as modifique; seja fiel a sua palavra e saiba que os erros fazem parte do desenvolvimento de um time. **O coração**: valorizando as contribuições e as boas idéias, criando formas de remuneração que valorizem quem faz e quem contribui com o êxito da organização e com sua lucratividade. Dê parabéns e elogie em público quem faz. Isto tem um valor maior que o salário.

Iluminar é muito mais do que ser chefe de alguém. É o exercício constante de servir, compartilhando conhecimento e tendo a certeza de que se todos melhoram, atingimos o objetivo. ■

TREINAMENTO FUNCIONAL

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



FS3012-R3D

SL2056

Body Systems
Latin America

CORE 360°
Treinamento Funcional

Aparelho Oficial do
Treinamento Funcional

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

Tempos modernos e contemporâneos

Muitas pesquisas nos apresentam índices, cada vez mais elevados, de pessoas com mais de sessenta anos de idade. Aqui no Brasil estamos chegando a 19 milhões, ou seja, 10% da população. O quinto país mais populoso do planeta e em extensão territorial, já não é mais tão jovem como se apregoava. Daqui a 20 anos seremos 32 milhões de idosos. É o grupo etário que mais cresce. Por isso, temos que ter políticas públicas sociais, educacionais e previdenciárias eficazes. Ou seja, o idoso não é uma questão pequena, tem que entrar na agenda de prioridades do país como algo muito sério, devido a esse enorme crescimento, que vai se ampliar mais nos próximos 10 a 15 anos.

Há muito pouco tempo essa população idosa era retratada até em novelas como excluída de convívio social, atividades esportivas e contextos culturais. Mas hoje podemos dizer que não há nenhum setor (econômico, social, comercial, educacional, de saúde ou mesmo de lazer) que não se preocupe com esse público.

A cada notícia temos uma novidade para idosos. Há um novo "olhar" e respeito para pessoas que são cheias de experiências até para serem absorvidas no mercado de trabalho, como produtivas e úteis à sociedade.

Que bom que os tempos mudam e enfrentamos "tempos modernos". Poderíamos até chamar de "contemporâneos", já que políticas públicas estão sendo tomadas e o mundo dos negócios apresenta uma tendência de ampliação do mercado, numa faixa etária que exige atendimento diferenciado, face à especificidade desses clientes em potencial.

Na medida em que a medicina preventiva ganha importância máxima, em todas as faixas etárias, pois as informações sobre alimentação saudável, prática de atividades físicas e cuidados especiais no relacionamento interpessoal são fatores que minimizam efeitos negativos sobre determinadas doenças, a tendência do aumen-

to da população idosa despertará, com certeza, a necessidade de mudanças nas faculdades de medicina, nas pesquisas científicas, nas inovações tecnológicas, no planejamento de edificações e, especialmente, na qualidade da prestação de serviços para essa massa consumidora.

Sabe-se também que a busca da espiritualidade e a prática de determinada religião são fatores que contribuem para o aumento da expectativa de vida. Fora isso a ocupação do tempo ocioso e a constatação de sua própria produtividade, fazem do idoso um "sujeito" importante no atual contexto educacional de nossa sociedade.

O maior desafio, para a qualidade de vida dessa faixa etária, reside nos baixíssimos valores dos benefícios que o INSS paga à grande maioria dos aposentados e pensionistas - um salário mínimo - valor insuficiente para a própria sobrevivência com um mínimo de dignidade.

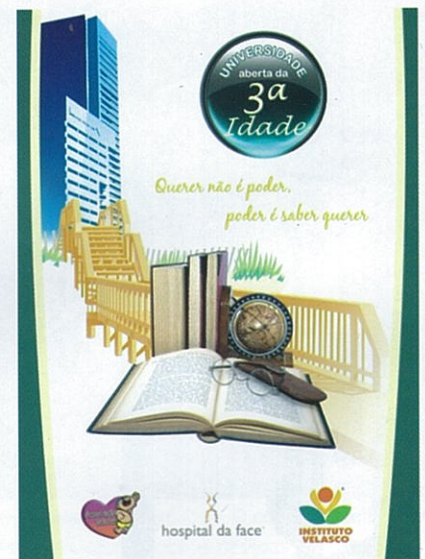
Não podemos deixar de destacar a lição exemplar que muitos idosos prestam para o chamado Terceiro Setor - movimento de voluntariado de responsabilidade social. E até por essa razão a criação de diversos projetos àqueles que acreditam nos sonhos e sabem que a vida é uma viagem, que deve ser aproveitada e desfrutada a cada momento, com diferentes paisagens e alegrias, pois o destino não importa, o que importa é o trajeto.

Com essa visão é que estamos fazendo nascer uma iniciativa, inédita no mundo do Fitness, enquanto entidade que promove atividades físicas, pela ASSOCIAÇÃO VEM SER em parceria com o INSTITUTO VELASCO e o HOSPITAL DA FACE, que é a UNIVERSIDADE ABERTA DA TERCEIRA IDADE. Nosso objetivo com essa iniciativa é de incentivar o idoso a viver de maneira mais consciente e atualizada, garantindo assim uma melhor qualidade de vida. Busca a redescoberta da possibilidade de ter uma vida mais saudável, com mais conhecimento científico e técnico em diversas áreas, atualizando as

idéias e opiniões dessas pessoas, através do aumento de conhecimentos científicos em diversas áreas. Oportunizará o lazer com passeios, excursões, cinema, teatros, etc., fazendo com que o idoso sinta-se independente e inserido no mundo atual.

Através da criatividade, atividade física, saúde física e emocional, conhecimentos gerais, história, música, arte, literatura e outros saberes, criar-se a oportunidade de acesso à cultura, tornando o idoso um ser não excluído pela sociedade por só ser capaz de realizar trabalhos manuais e assistir televisão. Mas, ter sua existência integrada na atualidade do mundo em que vive, com conhecimento, auto-estima, prática de atividades físicas e consequentemente vida em plenitude.

Em breve poderemos dar mais notícias sobre esse novo projeto. Por hora, segue nosso logo e lema. ■



Cacilda Velasco

Professora, pedagoga e psicomotricista.
Presidente da ASSOCIAÇÃO VEMSER.
www.associacaovemser.org.br
www.cacildavelasco.com.br

A ocupação do tempo ocioso e a constatação de sua própria produtividade, fazem do idoso um "sujeito" importante no atual contexto educacional de nossa sociedade.



PRÓ-PHISICAL[®]
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



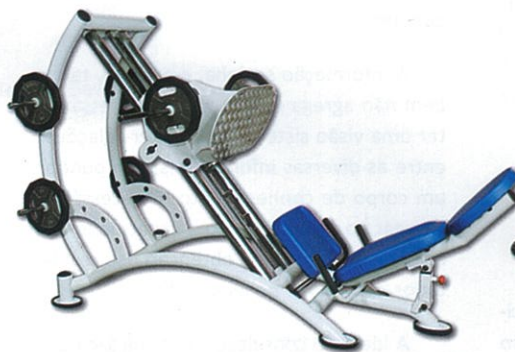
• PEITORAL DORSAL CL-017



• SUPINO VERTICAL CL-018



• DESENVOLVIMENTO CL-020



• LEG PRESS 45° CL-028



• BANCO SUPINO RETO CL-031

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

O que é consultoria?

Muito se ouve falar sobre trabalhos de consultoria, mas em geral, gerir uma empresa independente de seu segmento é um grande desafio. Se houver planejamento, o negócio poderá ser bem interessante e tornar-se lucrativo, mas nem os maiores administradores às vezes conseguem visualizar o que pode estar acontecendo no caso de a empresa não estiver indo bem.

Uma consultoria precisa principalmente conhecer muito bem o mercado e suas particularidades e torna-se diferenciada principalmente quando ajusta uma proposta de trabalho que vá ao encontro de suas reais necessidades, discutindo o mercado, fatores de concorrência e oportunidades, levando em conta a cultura e os valores da empresa, ajustando os principais objetivos ao perfil de seus funcionários, buscando excelência na prestação de seus serviços e produtos com foco no atendimento e lucratividade.

O desenvolvimento inicial de um projeto de consultoria e treinamento, até a sua finalização, deve ser realizado em parceria com os empresários de forma ativa e participativa buscando orientá-los no COMO e o QUE fazer, integrando a equipe e seus clientes.

Será que você precisa de uma consultoria?

A consultoria é um misto de conhecimento, muita informação, informação constantemente atualizada, empatia, percepção, sintonia interna e empatia, visão sistêmica, facilidade de encontrar caminhos e soluções, propensão e arte para a ação, muito bom senso e muita facilidade de interação pessoal. Enfim, é simples, mas não é fácil!

A consultoria é revestida de certo manto e áurea de segredo, por parte da própria classe de consultores mas é bastante fácil de ser entendida, pois é um processo:

- de transferência de conhecimento, habilidades e atitudes que permite ao cliente uma melhor interação com o mercado com o qual trabalha, e

- de condução do cliente da consultoria à ação.

A ideia do consultor, como um facilitador da obtenção de resultados, indica uma verdade, muitas vezes esquecida: o consultor não deve, ele próprio, executar nada, ele orienta os empregados, diretores e presidentes na obtenção dos resultados desejados e acordados.

Entendemos esse mercado de consultoria empresarial, de forma ampla: os clientes, os clientes potenciais ou novos clientes, o mercado alvo, os concorrentes, os fornecedores, os intermediários, o mercado para recrutamento de empregados e colaboradores, os empregados e colaboradores, e os organismos, entidades e pessoas de influência na e para a atividade da empresa. Praticamente todo e qualquer trabalho de consultoria trata de alguma parte deste mercado amplo e integrado.

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 na biblioteca da esquina, ou na Internet. Já, outras, custam.

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

A ideia do consultor, como um facilitador da obtenção de resultados, indica uma verdade, muitas vezes esquecida: o consultor não deve, ele próprio, executar nada, ele orienta os empregados, diretores e presidentes na obtenção dos resultados desejados e acordados. Mas ele está engajado com todos eles na obtenção destes resultados.

Ou nas palavras de Alan Weiss, renomado consultor americano:

"O consultor não é o agente de mudanças, não importa quanto você esteja pagando para ele."

É a tal da história de ensinar a pescar ou entregar o peixe, não é mesmo? O consultor, sério e ético, ensina a pescar.

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.

Dois detalhes importantíssimos

- o cliente do consultor é quem ele orienta, não quem lhe paga;

- o cliente nunca está errado, a abordagem da consultoria é que não foi a adequada.

Muitas empresas precisam de consultoria. E então, você está pronto receber consultoria?

Fonte:

Andrea Vidal (Fitness Mais) / Carlos Alberto de Faria (Merkatus). ■



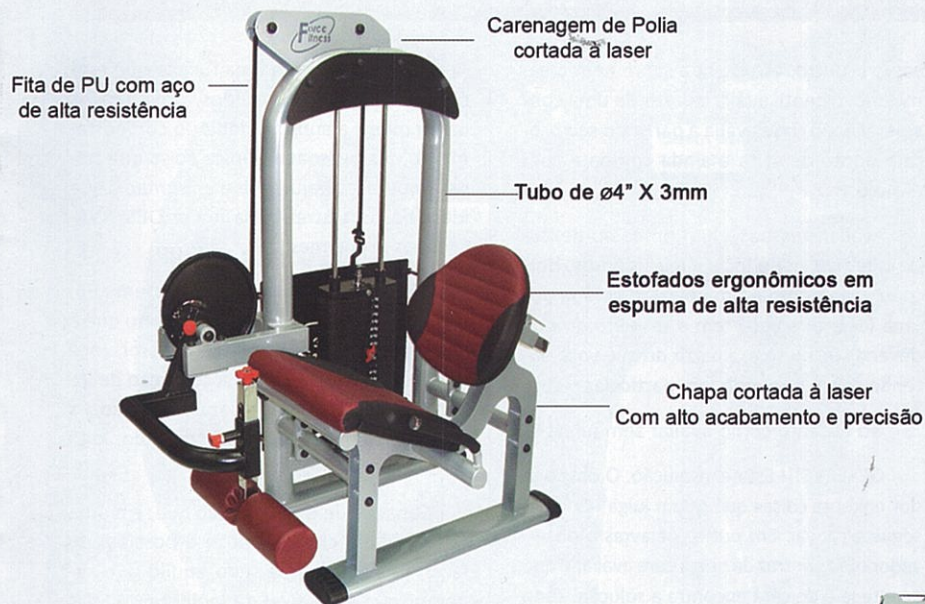
Andrea Vidal

Diretora da Fitness Mais - Escola de Excelência em Fitness. Oferece treinamentos, jogos e dinâmicas na área comportamental e cursos de capacitações nas áreas de coordenação técnica, ginástica, musculação, personal e pilates. www.fitnessmais.com.br andreavidal@fitnessmais.com.br

Force Fitness

**O EQUIPAMENTO IDEAL
PARA A SUA ACADEMIA !**

NOVA LINHA



**BANCO EXTENSOR
TR-56**



**Peitoral Dorsal
TR-24**



**Máquina para Bíceps
LP-99**



**Flexora Sentada
LP-05**



**Máquina para Tríceps
TB-07**



**Remada Sentada
TB-27**



**Banco Regulável 0° à 90°
LP-35**



**Multi-estação
LP-23**

**PARCELAMOS EM ATÉ 12X SEM JUROS
DIRETO COM A FÁBRICA !**

**CONSULTEM-NOS, TEREMOS O MAIOR PRAZER
EM ATENDÊ-LOS !**

ATENDEMOS CONDOMÍNIOS

www.forcefitness.com.br

Av. Nossa Senhora das Graças, 741
Jd. Ruyce - Diadema - SP
☎ (011) 4048-2345
E-mail: forcefitness@globo.com

Avaliação de pessoas

“O único problema de você ter aquele cara que é ‘o melhor’ na sua equipe é que automaticamente você elege alguém para ser ‘o pior’”.

Aprendemos a moldar o comportamento das pessoas a fim de alinhá-las com a conduta organizacional, isso quando não queremos que elas se comportem como a gente se comporta.

Somos mestres em querer que alguém se comporte da mesma maneira que nós o que dirá quando queremos que as outras pessoas façam as coisas que e como nós fazemos. Temos o despeito de avaliar as pessoas da forma que nos cabe julgar o molde de algum comportamento e não conseguimos olhar para as limitações das pessoas, somos ao mesmo tempo incompreensíveis e intolerantes, mas isso é bom, pois temos (nós) muito trabalho pela frente.

O verdadeiro líder olha para as limitações e enxerga progresso onde muitas pessoas enxergam problemas.

Quantas vezes você já não falou para alguém de sua equipe: “Ué, eu faço isso, aquilo e aquilo outro. Porque você não pode fazer?”

A única resposta que você mereceria ouvir é: “Mas eu não sou você”.

O ser humano aprendeu a questionar o que o outro NÃO faz e comparar com o que ele mesmo faria se estivesse na circunstância do outro e o é que pior, tem a cara de pau de dizer que o outro não é pró-ativo, que é incapaz ou qualquer coisa de venha a ferir a imagem da outra pessoa.

O ser humano sofre de uma coisa que faz com que ele queira que as outras pessoas sejam como ele e não consegue entender o porque ou como as outras pessoas conseguem ser assim... O ser humano sofre com a esperança de tentar encontrar alguém que seja como ele e não percebe que é ele mesmo que precisa ser um pouco mais tolerante, amável, cordial e gentil.

A gentileza está em servir sem esperar em troca, ser gentil é ser doador, o gentil

serve o outro, o rude não serve nem a ele mesmo, o gentil avalia a partir de uma consideração, o rude avalia a partir do seu próprio ponto de vista e ainda compara com ele mesmo.

Avaliar pessoas é um processo delicado que não pode incluir julgamentos, pois todo julgamento é uma palavra gerada por uma idéia que você tem a respeito do que deveria ser, ou seja, a partir do que você entende sobre o mundo, em particular o seu.

No entanto como avaliar sem julgar?

OBSERVE!!! Esta é a solução. O observador enxerga coisas que quem julga não consegue alcançar. Em outras palavras o observador olha por traz da porta para avaliar o que acontece e de cara encontra a solução. Todo grande líder é um exímio observador e é nesta observação que ele encontra o ‘porque’ de uma ação. O líder não julga nem a ação e muito menos a reação ele apenas observa o que gerou a ação e intervêm na causa.

Você pode adotar inúmeras ferramentas para avaliar uma pessoa, pode construir questionários de avaliação do comportamento, pode tabular dados obtidos através de uma pesquisa, mas jamais conseguirá chegar a algum lugar se não tiver um ponto de partida. O processo de avaliar pessoas se inicia com o diagnóstico de suas necessidades alinhado com as habilidades que o cargo necessita. Em todo caso não adianta nada avaliarmos algo se não sabemos de onde partimos, nem muito menos onde queremos que as pessoas cheguem.

Temos que entender que cada ser humano se comporta de forma diferente ao mesmo estímulo, precisamos entender que a liderança precisa ser uma chave com várias “bocas” que ajustam parafusos de diferentes tamanhos, formas e objetivos ou então não adianta nada avaliar, pois não há o que medir.

Avaliar pessoas é uma função que está com os seus dias contados, pois não há como medir a subjetividade do comportamento das pessoas. A única coisa que poderemos fazer é ajudá-las a enfrentar, o que identificamos através da nossa OBSERVAÇÃO, os problemas.

Se alguém da sua equipe apresenta um comportamento ou um desempenho que é aceito como insatisfatório pelo gestor, você (gestor) estará aceitando a condição de incapacitado para ajudar aquela pessoa a melhorar o que precisa ser corrigido, logo teremos dois incapacitados.

Capacidade é tudo aquilo que, em uma determinada circunstância, é possível de fazer, incapacidade é tudo aquilo que sabemos que é possível de melhorar.

O papel do líder é o de ajudar sem criar dependência, porém muitas vezes os seres humanos negam a necessidade de ajuda, pois julgam, e se dizem sábios ao proclamar, que os problemas pessoais devem ser deixados de fora do trabalho, TOLICE, isso é uma condição do ego que não consegue enxergar que o problema de um pode se tornar o problema de todos.

E mais uma vez avaliamos esta condição a partir da nossa noção de mundo, sem compaixão, intolerantemente e de forma rude. Estamos avaliando? Não!!!! Estamos comparando.

“Quer medir o tamanho da sua equipe?... então comece a medir o tamanho do seu ego... se ele é muito grande é um sinal de que não há espaço para mais ninguém a não ser você sozinho”. ■



Thiago Villaça

Profissional de Educação Física - Especialista em Gestão Estratégica de Recursos Humanos - (21) 9705-4738

Temos que entender que cada ser humano se comporta de forma diferente ao mesmo estímulo, precisamos entender que a liderança precisa ser uma chave com várias “bocas” que ajustam parafusos de diferentes tamanhos, formas e objetivos.

Conquiste mais espaço no coração de seus alunos!



Com ListenX você proporciona a seus alunos um ambiente contagiante e dinâmico o ano todo! Faça promoções, concursos e atividades especiais! Crie um clube de vantagens aos alunos, anuncie de modo eficiente seus eventos e campanhas, informe o início de suas aulas, anuncie produtos e serviços de parceiros e patrocinadores.

Proporcione maior interatividade entre os alunos e entre a própria academia, tornando-a um lazer diário e indispensável na vida do seu aluno.

Listen

X

powervision
POWERED BY LISTENX

RÁDIOACADEMIA

www.listenx.com.br

contato@listenx.com.br

Tel: 11 5572-7716

Projetando vestiários



Área de troca da Carpe Diem - Curitiba

Há muito os vestiários deixaram de ser espaços meramente operacionais e passaram a ser **espaços de conforto** dentro das academias. Quando um novo visitante vem conhecer as instalações o segundo lugar que mais o impressiona (para bom ou para mal) é sempre o vestiário.

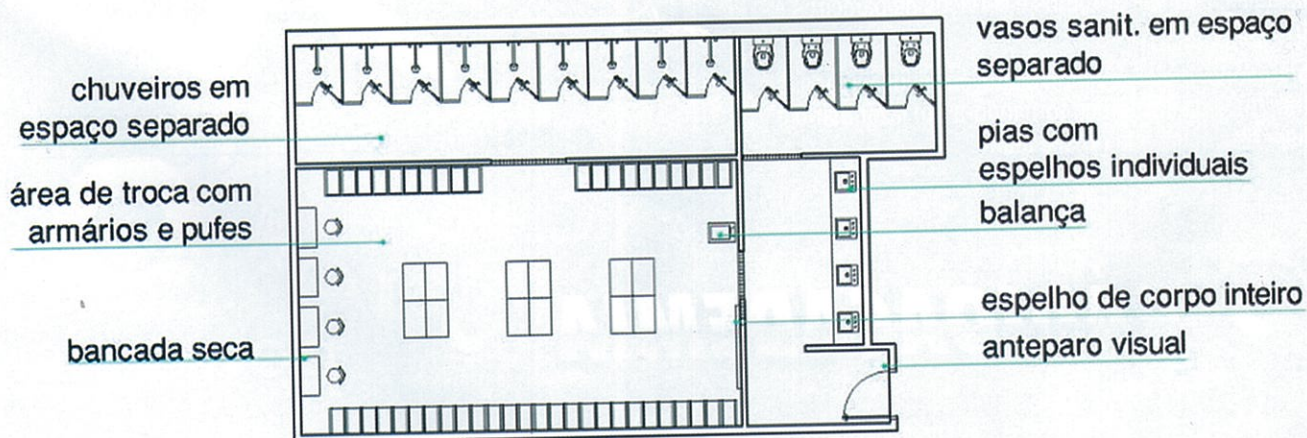
O vestiário ideal deve ser **bem distribuído**: os chuveiros devem ser totalmente separados dos vasos sanitários, das pias e da área de troca. Quando um aluno entra para usar os vasos sanitários não deve passar pelo meio de quem está se trocando, por exemplo. Veja uma planta de um vestiário bem distribuído:

Além da distribuição, deve ser levado em conta o **dimensionamento**. Os vestiários ocupam entre 10% e 15% da área útil da academia. Para definir a quantidade de peças dentro dos vestiários, vale a relação de no mínimo 1 chuveiro para cada 100 alunos matriculados, sempre levando em conta a localização e os serviços. Em academias com piscina esta relação deve aumentar. Em academias localizadas em bairros comerciais, também. O número de vasos sanitários também é proporcional ao número de usuários. Deve-se colocar 1 vaso sanitário para cada 200 alunos matriculados, sempre respeitando o mínimo de 2 em cada vestiário por

questão de manutenção. No vestiário masculino metade dos vasos sanitários podem ser trocados por micrômetros.

Mas não adianta pensar somente na quantidade de peças. Um erro comum nos projetos de vestiário é esquecer-se da **área de troca**. Para cada chuveiro devem caber no mínimo 4 pessoas se trocando. Neste espaço tem que caber os bancos, os armários, cabides para pendurar roupas e principalmente, espaço livre para se movimentar. Algumas academias preferem trabalhar com guarda-volumes ao invés de armários. Isso é uma decisão operacional.

Para encantar o cliente, criar situações de **conforto** dentro do vestiário é também fundamental. A bancada seca, um espaço para os alunos se arrumarem e secarem os cabelos é totalmente necessária no vestiário feminino e também pode ser usada no masculino. Tem muito efeito e não custa muito para ser executada. Neste espaço deve prevista uma iluminação muito boa, tomadas e espelho para o aluno se ver da cintura para cima. Outro conforto são os bancos em quantidade suficiente para atender a demanda. Podem ser usados bancos tradicionais, de madeira ou pedra, mas também podem ser usados pufes com material a prova





Espelhos individuais na Planet Sport - Unidade Sena Madureira

d'água. Eles ambientam o espaço de forma muito simpática, remetendo à uma residência. Não se pode esquecer também da balança, dos ganchos para toalhas, do porta xampu dentro dos chuveiros e do relógio.

Se nos outros espaços da academia, o clima é de animação, dentro do vestiário ele deve ser de **tranquilidade e privacidade**. O som ambiente pode e deve existir também lá dentro. E pode ser diferente do restante da academia para ajudar a criar um clima mais intimista. Hoje em dia é obrigatório que os chuveiros tenham divisórias e portas para vestiários femininos e masculinos. O material das divisórias pode ser granito, granilite, compensado naval, vidro ou mesmo alvenaria. Tanto faz, depende do estilo adotado para cada academia. Elas só não podem faltar.

Outro detalhe que também cria privacidade é a utilização de espelhos individuais para cada pia e para cada aluno na bancada seca. Não pode ser esquecido também ao me-

nos um espelho de corpo inteiro. E espaço na frente dele para os alunos se verem.

A imaginação pode voar solta para mimar os alunos: espaço de massagem, fornecimento de cremes, roupões, televisão, secador de roupa, cabines individuais e tudo o mais que for viável para cada realidade. Os alunos passam 1/3 do tempo deles dedicado à academia dentro dos vestiários. Só isso já vale um cuidado especial neste espaço. Pense nisso e BOM PROJETO! ■

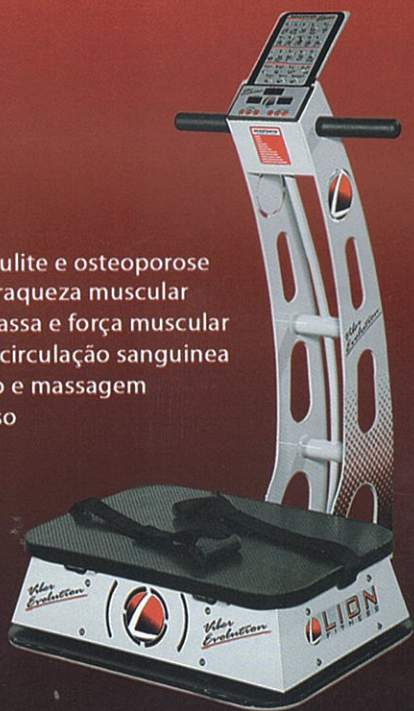


Patricia Totaro

Arquiteta, fundou e dirige o escritório Patricia Totaro | Arquitetura de Resultados, especializado em projetos esportivos, com mais de 80 projetos construídos no segmento Fitness e Wellness em 15 anos de experiência.

Plataforma Vibratória Treinamento por micro-vibração

Combate celulite e osteoporose
Combate a fraqueza muscular
Ganho de massa e força muscular
Melhoria da circulação sanguínea
Relaxamento e massagem
Perda de peso



Atendimento exclusivo
Site: www.lionfitness.com.br
E-mail: lionfitness@lionfitness.com.br
Tel: (17) 3485-1766

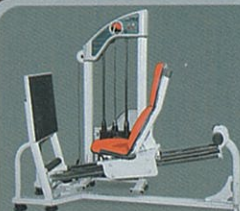


A Lion Fitness possui atendimento exclusivo oferecendo o melhor custo benefício do mercado em toda linha de equipamentos e novidades, apresentando soluções técnicas e financeiras especiais para o seu empreendimento.

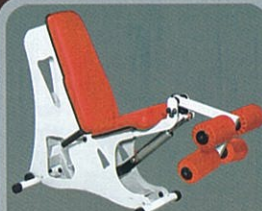
Máquinas de fazer saúde!



Cardio

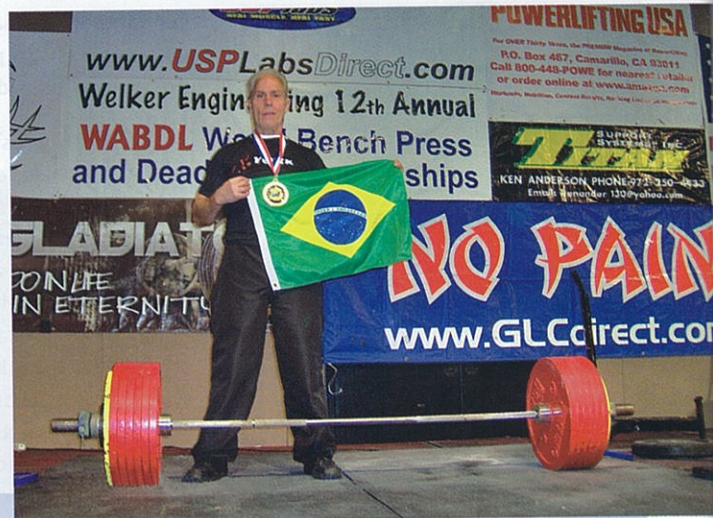


Musculação



Circuito Expresso

Entrevista com Arlindo da Silva, personal trainer e instrutor de musculação



• **QUAL A IDADE DO ARLINDO?**
69 anos.

• **CASADO?**
Sim (Maria Nobrega da Silva).

• **FILHOS?**
Sim (3 mulheres, 1 homem).

• **NETOS?**
Sim (3 homens, 1 mulher).

• **A QUANTO TEMPO ELE DISPUTA ESSES CAMPEONATOS?**

Mundiais desde 1992, gerais desde 1970.

• **QUAL É A CATEGORIA DELE HOJE?**
Peso 75 e idade Máster 3.

• **ELE TEM ACADEMIA DE MUSCULAÇÃO OU TRABALHA APENAS COMO PERSONAL?**
Tem academia (Academia Silva).

• **O TRABALHO DELE É VOLTADO A TERCEIRA IDADE OU PÚBLICO GERAL?**

Público em geral.

• **CASO TENHA ACADEMIA, ONDE ELA SE LOCALIZA?**
Rua Coronel João de Oliveira Melo, 406 - Vila Antonieta (Jd.Aricanduva) - São Paulo - SP - CEP 03474-020 - Telefone 2724-8750.

• **QUANTO TEMPO DE EXISTÊNCIA?**
23 anos.

• **ELE TEM PATROCINADORES?**
Equilíbrio Fitness (MG) e Falcon Doces (SP).

• **COMO ELE BANCA TREINAMENTO, ALIMENTAÇÃO E VIAGENS?**
Todos estes valores são custeados por ele mesmo, algumas vezes vendeu equipamento para poder competir, mas nos últimos anos as empresas acima colaboraram com alguns valores para viagens.

Certificado conquistado em 2008, em Las Vegas.



Astro, uma grande marca e três grandes modelos para você.
Faça sua escolha!

Esteira AS 200

Motor e Placa Weg 2HP
Área útil da manta 1,46 cm x 50 cm

Consulte
sensacional
promoção
de lançamento!



C2 Idéias



Painel Digital

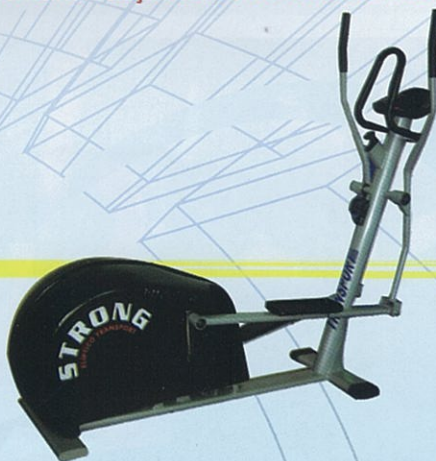
Cicle Indoor Tornado

A Bike oficial da novela Malhação da Rede Globo.



Elíptico Strong

A melhor relação custo / benefício do mercado.



Conheça nossa linha de produtos, e tenha qualidade na sua academia.



Cicle Indoor
Eclipse



Cicle Indoor
Racing



Ergométrica
Mustang

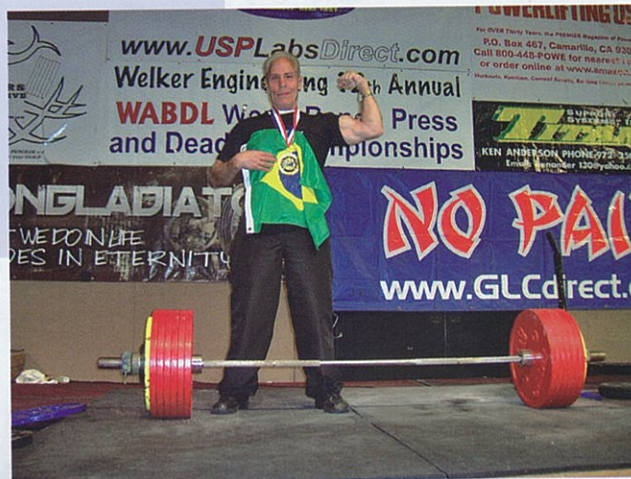
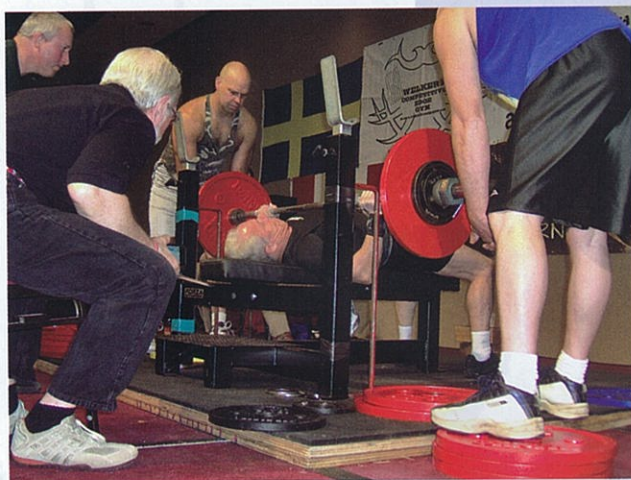


Elíptico
Transport

Astro Social Clube - A cada produto vendido a Astro doa 5kg de alimentos para entidades carentes.
Peças de Reposição - Pronta Entrega

Rio de Janeiro (Fábrica) - (21) 2269 7806 - São Paulo - (Body Fitness) - (11) 4158 3538
Nordeste (BA/AL/PE/SE) - (71) 3345 3999 - 9988 7741 - R.G.SUL - (Index Fitness) - (51) 3019 4719

email.: comercial@astroequipamentos.com.br - site.: www.astroequipamentos.com.br



Arlindo da Silva

Personal Trainer e Instrutor de Musculação - Fone: 2724-8750 - E-mail: rick_nobrega@yahoo.com.br

Resumo

- Atual Campeão Mundial;
- 3 vezes Vice-Campeão Mundial;
- 4 vezes Campeão Sul Americano;
- 14 vezes Campeão Brasileira;
- 13 vezes Campeão da Copa S. Paulo;
- 13 vezes Campeão Paulista;

Campeonatos Mundiais

- E.U.A. (Las Vegas) - 2008 - 1º lugar
- E.U.A. (Califórnia) - 2007 - 2º lugar

- E.U.A. (Las Vegas) - 2006 - 3º lugar
- E.U.A. (Reno) - 2005 - 3º lugar
- E.U.A. (Reno) - 2004 - 2º lugar
- E.U.A. (Las Vegas) - 2003 - 2º lugar
- Argentina (V. Maria) - 2002 - 3º lugar
- República Tcheca (Praga) - 2000 - 4º lugar
- África (SunCity) - 1999 - 8º lugar
- Argentina (V. Maria) - 1998 - 8º lugar
- Canadá (Hemilton) - 1992 - 9º lugar

Campeonatos Sul Americanos

- Brasil (Santo André) - 2003 - 1º lugar
- Brasil (Caxias do Sul) - 1998 - 1º lugar
- Brasil (Guarujá) - 1995 - 1º lugar
- Brasil (Guarulhos) - 1993 - 1º lugar
- Argentina (Buenos Aires) - 1992 - 3º lugar ■

Sport Mix lança Linha Econômica para academia

Em parceria exclusiva com a SPORT MIX, o fabricante de equipamentos esportivos BI-OMAX estará apresentando ao mercado fitness da sua LINHA SILVER 2009 de musculação, com novo design, estrutura reforçada e acabamento diferenciado.

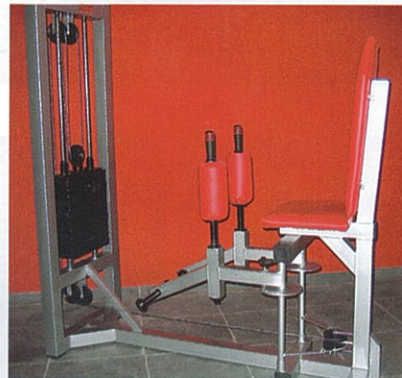
Com a crescente expansão do setor, a evolução da linha já era de se esperar, a única surpresa foi no preço, que reduziu, pois era de se esperar um repasse para o consumidor final, o que não aconteceu, devido a uma política severa de renegociação com todos os fornecedores.

Para quem possui as versões anteriores e gostaria de fazer um upgrade,

vai ter outro benefício, pois poderá dar seu aparelho usado como parte de pagamento e ainda melhor, pagar a diferença em até 24 pagamentos.

Só não se prepara para este verão, para o que tudo indica estará se antecipando, quem não quer e deixar para a última hora poderá ser uma operação de risco, pois o mercado está aquecido e os fabricantes estão trabalhando com prazos mais elásticos do que o normal.

Vale a pena conferir a dica. ■



Onde encontrar a Linha SILVER 2009

SPORT MIX Equipamentos Esportivos Ltda

Av. Corifeu de Azevedo Marques, 2859 - 05339-000 - Butantã - São Paulo - SP

Fones: (11) 3733-2500/2200 - Fax: (11) 3733-2265

www.sportmix.com.br - sportmix@sportmix.com.br

“BONS MOTIVOS PARA ADQUIRIR UM PRODUTO SUPERTECH”

SUPERTECH



FC 2.0
PROFISSIONAL

ATENDIMENTO
QUALIDADE
SEGURANÇA
CONFORTO
DESEMPENHO
DURABILIDADE
CONFIABILIDADE
ESTETICA
Design
Status

Tel.: 4601-1146

www.supertechfitness.com.br - comercial@supertechfitness.com.br

Av Humberto Cereser 3817 - Jundiaí - SP

Em tempos de crise, como comprar bem e economizar com reformas de aparelhos e acessórios



Há alguns anos, o professor Almir Diógenes Fachinatto tem sido da Revista Empresário Fitness um assíduo cooperador com matérias relacionadas aos instrumentos materiais e estruturais das academias. Sempre com sugestões de escolhas e manutenções de equipamentos e acessórios, fazendo com que o empresário e a equipe estrutural tenham noções básicas para o bom funcionamento da academia.

Nascido em São Paulo, capital, casado e tem um casal de filhos. Formado em Educação Física pela OSEC, atual UNISA, também cursou Fisioterapia, Massagem fisioterápica, Biomecânica e Ergonomia voltada à montagem de aparelhos de musculação, entre outros. Trabalha na área de educação física há 29 anos. Começou como professor de educação física ainda na época de estudante, onde ministrava aulas particulares de tênis e ginástica, foi árbitro de basquete pela FPB. Professor em colégios, academias e em centro esportivo da prefeitura

de São Paulo. Proprietário de academia durante 17 anos onde sempre se destacou pelas aulas ministradas de ginástica localizada, aeróbica e step. E nos últimos anos com atenção especial para a musculação. Foi integrante do quadro de vendedores de pisos esportivos, onde adquiriu muito conhecimento nesta área. Em todos estes lugares conseguiu ter, além de experiências, muitos amigos.

Membro da FIEP - Federação Internacional de Educação Física - é delegado regional do estado de São Paulo, desde 1988, de onde ganhou

várias homenagens por ter como objetivo trazer maior conhecimento científico para os profissionais da área. Todos os anos, no Congresso Internacional de Educação Física em Foz do Iguaçu - PR, representa o estado de São Paulo nas reuniões nacionais e mundiais da FIEP. E neste ano de 2009, com as homenagens dos 60 anos da FIEP no Brasil, recebeu com honra de mérito prestado à educação física a medalha Sylvio Raso das mãos do Prof. Ms. Jorge Steinhilber, Presidente do CONFEF e o troféu de melhor matéria da revista Musculação das mãos do Prof. Almir Adolfo Gruhn, Presidente Mundial da FIEP e Prof. Dr. Jorge Diaz Otanez - Vice-Presidente da FIEP na América Latina.



Neste ano de 2009, com as homenagens dos 60 anos da FIEP no Brasil, recebeu com honra de mérito prestado à educação física a medalha Sylvio Raso das mãos do Prof. Ms. Jorge Steinhilber, Presidente do CONFEF e o troféu de melhor matéria da revista Musculação das mãos do Prof. Almir Adolfo Gruhn, Presidente Mundial da FIEP e Prof. Dr. Jorge Diaz Otanez - Vice-Presidente da FIEP na América Latina.

BS FITNESS



Esteiras



**Elíptico
Eletromagnético**



Contato: (17) 3302-3850

site: www.bsfitness.com.br

email: vendas@bsfitness.com.br

O Prof. Almir está sempre atento e apoiando as atualizações com parcerias em empresas, organizações, faculdades e grupos que realizam cursos de capacitação.

Organizou, com a chancela da FIEP, três Congressos Regionais de Educação Física na cidade de São Paulo, entre os anos 1992 a 1994.

Foi agente de divulgação do CONFEF/CREF em São Paulo, ministrando palestras em várias faculdades para captar inscrições para a formação do CREF/4-SP.

Ministra cursos e palestras em congressos nacionais e internacionais no Brasil e no exterior sobre gestão em manutenção de equipa-

mentos de musculação, fitness e meios estruturais em academias.

Sócio proprietário da Outfitmixx, loja multi marcas onde oferece equipamentos, acessórios, pisos de última geração e serviços de consultoria técnica para aquisição de equipamentos novos e reformados, serviços de manutenção e é especialista em reforma de aparelhos.

É neste ambiente onde consegue cada vez mais adquirir experiências e desenvolver técnicas apropriadas, e conseqüentemente, passar informações e apresentar resultados para solucionar problemáticas do dia-dia da fun-

cionalidade da academia. Sempre que solicitado, dá suporte para montagem e manutenção, pois com o conhecimento técnico tanto da parte estrutural dos equipamentos como da fisiologia, consegue atender o público com abrangente satisfação.



Com a preocupação de atender a esta área de manutenção em academias, clubes e salas de fitness em condomínios etc., o Prof. Almir está sempre pesquisando os materiais que estão no mercado nacional e até mesmo internacional, pois existe uma grande influência das inovações deste mercado nos produtos lançados no Brasil.

No mundo do fitness, as ações estão sempre se renovando e se alternando freneticamente, porque o ser humano por natureza gosta de novidades e do bem estar.

Como todo o ambiente do fitness significa saúde, a administração, gerência, coordenadores e professores deverão se preocupar com a higiene e manutenção dos equipamentos em geral e do ambiente em si.

O Prof. Almir alerta que existem muitos equipamentos no mercado que necessitam ser analisados do ponto de vista de custo benefício.

Muitas vezes os proprietários ficam com receio de investir em equipamentos de musculação, cardiovasculares e acessórios com valores de médio a alto custo, mas sempre é possível investir e ter um retorno compensador. Muitas empresas oferecem condições de parcelamento e financiamento próprio ou em convênio com instituições financeiras. Há ainda a possibilidade de ter des-

No mundo do fitness, as ações estão sempre se renovando e se alternando freneticamente, porque o ser humano por natureza gosta de novidades e do bem estar.



Com o adipômetro **NeO**
minha avaliação física
ficou mais ágil
e precisa.

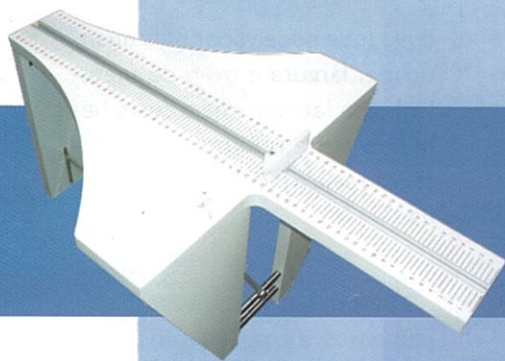


Troque seu velho por um NeO

Condições especiais de lançamento,
consulte.

Tudo para
Avaliação Física

Softwares, Livros, Aparelhos,...



LOJA

Compre on-line
em até 10 X

www.terrazul.com.br



- 1 Leitura direta
mais simples e ágil.
- 2 Leitor frente e verso mais
conforto e flexibilidade.
- 3 Construído com peças
gêmeas o que garante
maior precisão.
- 4 Fabricado em alumínio
ultra-leve e resistente.
- 5- Tratamento de Superfície
com cromogenação para
uma higiene perfeita.

Quer ser um revendedor?

Escreva para:

Revenda@terrazul.com.br



**Atendimento: 11-32729305
35424533**

TERRAZUL
TECNOLOGIA

contos para pagamento à vista, que do ponto de vista econômico muitas vezes poderá ser vantajoso.

As empresas oferecem equipamentos e acessórios no que há de melhor em mecânica, ergonomia, design moderno e até a introdução de informática para a melhoria da performance, buscando sempre a satisfação das academias e usuários. Lembrando que oferecem equipamentos em várias linhas de metalão (quadrado, retangular, redondo e oblongo), sendo que cada uma delas com valores diferenciados que possibilitam agradar a vários compradores com suas próprias possibilidades financeiras.

Ao mesmo tempo existem proprietários que não tem tantos recursos financeiros e se sentem impossibilitados de investir em equipamentos novos. Aí poderão recorrer aos equipamentos usados e reformados, que também existem no mercado. Mas é necessário observar a qualidade com que estes equipamentos são ofere-



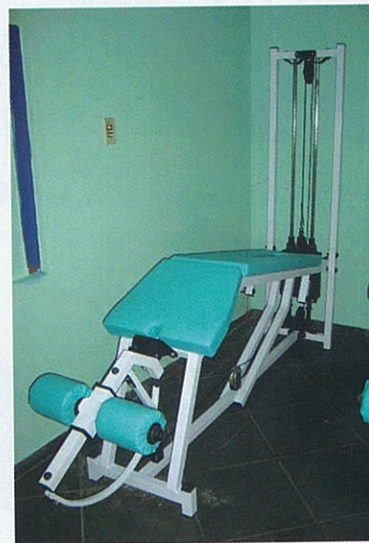
O aparelho é desmontado e se necessário passará por consertos e/ou solda.

Depois irá para o processo de decapagem que poderá ser de 3 maneiras: queima da tinta antiga, imersão em ácido ou jateamento com graná-lia metálica. Após um desses processos o aparelho estará pronto para a pintura.

A pintura eletrostática em pó é a mais recomendada e atualmente é a utilizada pelas fábricas de aparelhos para academias.

Esta pintura pode ser de dois tipos: Híbrida ou Poliéster.

O acabamento da pintura eletrostática poderá ser: brilhante, acetina-



de aço e de acabamentos em geral (tampas de parafusos, proteção de hastes, tampas das terminações das ferragens etc.). Substituição da tapeçaria e da espuma.

Depois desses procedimentos, o aparelho estará pronto para montagem e regulagem conforme especificação técnica de cada fabricante.

O valor de cada reforma equivale aproximadamente de 25 a 40% do valor de cada aparelho

Os acessórios necessitam de uma observação mais apurada, pois o risco de adquirir peças mal conservadas poderá acarretar em prejuízo. Também poderão reformar seus próprios equipamentos, que é uma solução de renovação de ambiente, com menor investimento.

recidos. Os acessórios necessitam de uma observação mais apurada, pois o risco de adquirir peças mal conservadas poderá acarretar em prejuízo. Também poderão reformar seus próprios equipamentos, que é uma solução de renovação de ambiente, com menor investimento.

Aqui, o Prof. Almir explica alguns itens a serem analisados para a reforma adequada:

do, fosco, texturizado, microtexturizado, craquelado, dupla (tinta + verniz) e transparente (verniz).

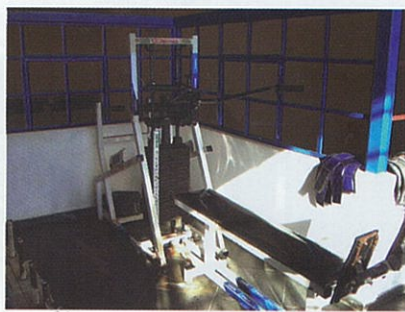
Outro passo a seguir será a limpeza das guias e dos pesos (tijolinhos) que deverá ser feita com querosene e ser pintado com tinta epóxi.

A reforma continua com a troca de parafusos, polias, rolamentos e pinos, se necessários. Troca de cabo

novo (que pode variar pela quantidade, largura e peso do metalão). Isto faz com que o custo benefício entre reforma e a manutenção seja de 70% mais demorada.

Reformando os próprios equipamentos, a aparência da academia será renovada em poucos dias, e os clientes sentirão satisfação em treinar.

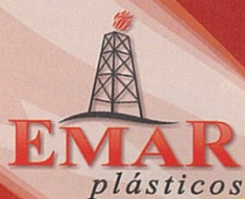
Em tempos de crise, muitas pessoas tentam subtrair a academia de sua lista de custos, no que acredita ser supérfluo. Mas se o ambiente onde está é renovando e agradável de treinar, fazendo com que por alguns momentos sintam-se relaxados e, conseqüentemente, prontos para conquistar mais saúde para enfrentar os problemas diários e provavelmente, poderão fazer com



que a academia venha a ser excluída da lista de corte.



O valor de cada reforma equivale aproximadamente de 25 a 40% do valor de cada aparelho novo (que pode variar pela quantidade, largura e peso do metalão). Isto faz com que o custo benefício entre reforma e a manutenção seja de 70% mais demorada.



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

Flexionador de Punhos



Protetor Bucal e Estojo



Halteres Injetados*



Produto Patentado
½kg, 1kg, 2kg,
3kg, 4kg e 5kg

Dumbbells Injetados*



Produto Patentado

Presilhas



1 ½" em Aço

Barras Injetadas*



Produto Patentado

1.200 mm

420 mm

*** Vantagens:**

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

Anilhas Vazadas Injetadas*

Produto Patentado

½kg, 1kg, 2kg,
3kg, 4kg, 5kg,
10kg, 15kg,
20kg e 25kg



Fone: (17) 2137-6700

Rua Vicente Barbosa de Oliveira, 200 - Distrito Industrial - Ipiranga - SP

É com este intuito de satisfação, que o Prof. Almir agradece a todos que acompanham suas matérias sobre manutenção e que entram em contato com ele para consulta de alguns itens de estrutura material das salas de academias.

Agradece também ao pessoal da revista, em especial ao Romeu e a Vivian esta oportunidade de poder contar um pouco de sua vida profissional. E também sempre estiveram prontos para divulgar o seu trabalho e o trabalho da FIEP. Desde o início, sua primeira matéria foi sobre o Registro no CREF e o Prof. Almir pôde contar com a abrangência nacional da Empresário Fitness mostrando aos proprietários, gerentes, profissionais de educação física e afins, que as escolhas e ma-



nutenção dos equipamentos, acessórios etc., fazem parte importante da estrutura física e organizacional das academias.

Em período de crise, o importante é trabalhar mantendo a seriedade e saber o ponto certo de investir sempre tendo em vista uma luz para as oportunidades positivas. ■



Prof. Almir D. Facchinatto

CREF 0019-G/SP. Diretor Comercial da OUTFITmixx. Delegado Regional da FIEP-SP. (11) 3906-0860 - 9712-1060. www.outfitmixx.com.br prof.almirdf@hotmail.com

OUTFITmixx

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

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

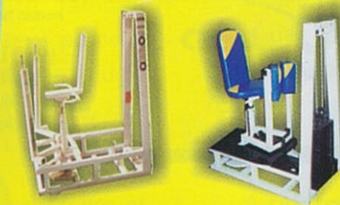
Produtos Exclusivos Para limpeza de tapeçaria, metalão e carenagem

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

Novos



Reformados



Movement TECHNOLOGY

Suprema



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

Aceitamos Cartões Vis





RIO SPORTS SHOW 2009

**Dias 25, 26 e 27 de junho,
na Marina da Glória,
das 13h às 21h.**



O universo fitness em um só lugar:

- feira de equipamentos, produtos, acessórios e serviços para academias, clubes, clínicas, spas, hotéis, condomínios, lojistas de material esportivo e empresários do setor;
- palestrantes nacionais e internacionais;
- congresso com mais de 70 temas nas áreas de Gestão de Academias, Treinamento Funcional, Medicina Esportiva e Fitness;
- 1ª Maratona Movement Indoor;
- Brasil Fashion Fitness: desfiles e exposição de marcas esportivas Performance e Fashion Fitness.

patrocínio:



apoio:



transportadora aérea oficial:



realização:



Rio Sports Show pratica solidariedade.

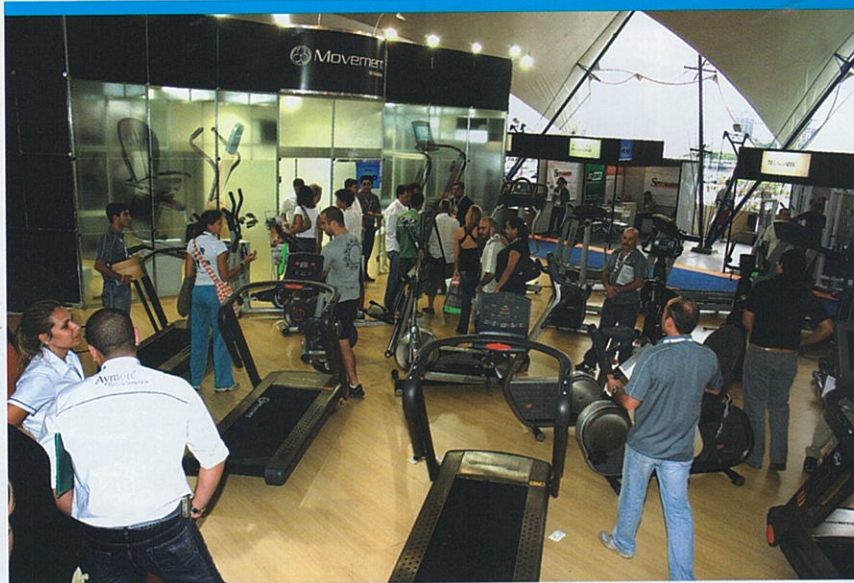


Visite a feira e pratique solidariedade!
Leve 1 kg de alimento não-perecível

Informações: (21) 3478 1999 ou savaget@savagetpromocoes.com.br

Evite filas, ganhe comodidade: preencha o seu cadastro até o dia **15 de maio** pelo site www.riosportshow.com.br e receba a sua credencial por correio, em seu estabelecimento.

Rio Sports Show terá desfile de moda e congresso médico



Em sua 11ª edição, evento deve atrair 15 mil pessoas e gerar R\$ 10 milhões

Há mais de uma década adiantando tendências do mercado de fitness para Rio de Janeiro, a Rio Sports Show chega este ano à Marina da Glória cheia de novas atrações. Na sua décima primeira edição, uma das novidades é o Brasil Fashion Fitness, primeiro evento de moda voltado inteiramente para o mercado esportivo. Além de peças usadas em academias, mode-

los apresentarão o que há de mais moderno na confecção de roupas para o alto rendimento de atletas. Nos dias 25, 26 e 27 de junho, serão realizados também o Rio Sports Fitness Show e o Rio Sports Medical Show, congressos que debaterão temas relacionados à gestão de academias, treinamento funcional e medicina esportiva.

- Este ano, vamos apresentar não só os novos equipamentos como as roupas desenvolvidas para atividade física. Colocaremos em debate também questões médicas e administrativas ligadas ao fitness, explica a diretora geral do evento, Ana Paula Leal Graziano.

Ana Paula ressalta ainda que a expectativa é que mais de 15 mil pessoas circulem pela Marina da Glória nos três dias de evento, gerando R\$ 10 milhões em transações comerciais. Ela acredita que as novidades deste ano devem atrair ao evento

profissionais das mais variadas formações como médicos, fisioterapeutas, além dos tradicionais proprietários de academias, administradores de clubes, gerentes de hotéis e spas e professores de educação física.

- Como de costume, os negócios são fechados na própria feira ou agendados para serem finalizados para depois do evento, observa Ana Paula.

Para incrementar a feira, está prevista uma série de ações com a participação de expositores. Pelo menos 500 bicicletas de ciclismo indoor serão instaladas na Marina da Glória para a realização do 1º Super Bike Indoor. Alunos de academias poderão usufruir de 500 bikes de ciclismo indoor durante seis horas sem parar, numa incrível competição de resistência com revezamento. O evento unirá os fornecedores dos equipamentos, mas as academias do Rio se cotizaram para fornecer as bikes.

Já atletas profissionais irão simular corridas nos mais cobiçados circuitos do mundo como Central Park, em Nova Iorque, a Maratona de Tóquio ou até a tradicional São Silvestre, em São Paulo, durante a 1ª Maratona Movement Indoor. As corridas serão feitas em 20 esteiras E-750, que simulam provas de elite, incluindo distâncias e inclinações reais. O equipamento, que pode ser usado tanto por atletas em recuperação como praticantes da terceira idade e em tratamentos ortopédicos, foi concebido pela Movement em parceria com o designer carioca Guto Índio da Costa e a Escola de Educação Física da USP.



Ana Paula Graziano



Rio Sports Show

A expectativa dos organizadores é de que mais de oitenta marcas ligadas ao mercado de fitness, distribuídas em estandes, estejam presentes na Rio Sports Show 2009. Assim como aconteceu no ano passado, como é uma feira de business, os empresários do setor receberão previamente os convites e crachás de participação, mas o evento estará totalmente aberto ao público ligado ao esporte. Apesar de a entrada ser franca, os visitantes devem levar um

quilo de alimento não perecível, em prol da Casa de Apoio a Criança com Câncer.

Brasil Fashion Fitness

Primeiro evento de moda voltado inteiramente para fitness, contará com desfiles de marcas voltadas ao esporte. Durante os desfiles, serão apresentadas tanto roupas desenvolvidas para que atletas obtenham alto rendimento como modelos desenhados para frequentadores de academia.

Rio Sports Fitness Show e o Rio Sports Medical Show

Os congressos reunirão os principais nomes da medicina esportiva mundial. Já está confirmada a presença de nomes como Harvey S. Newton, ex-técnico da seleção olímpica americana de levantamento de peso e diretor executivo e redator-chefe National Strength and Conditioning Association (NSCA) (www.nscalift.org); e de Michael Scott Scudder, consultor de mais de 500 academias, em 48 estados americanos. ■

ADESTRAMENTO DE CÃES

COMPROMISSO COM A QUALIDADE!

Há mais de 14 anos no mercado, somos especialistas na prestação de serviços de adestramento de cães de todas as raças.

Trabalhamos com métodos sem castigo, implementando técnicas inovadoras que fazem com que o seu melhor amigo seja tratado com carinho e dedicação, estimulando o bom comportamento e transmitindo a segurança para você, seus familiares e seu patrimônio.



Fones: (11) 2685-0365 / 8879-4876

www.franklinrott.com.br

Obediência • Ataque e Proteção
Antienvenamento • Antisequestro
Faro • Comportamento

Grupos especiais nas academias, uma área ainda pouco explorada

Nos dias atuais é comum vermos noticiários em revistas, jornais, outdoors e televisões sobre a importância da prática da atividade física para uma melhor qualidade de vida e saúde das pessoas, porém hoje existem milhares e milhares de estudos científicos e fundamentos comprovando a eficácia dos exercícios físicos para se obter diversos benefícios relacionados a nossa saúde.

Há tempos atrás eram poucas as pessoas que dedicavam alguns minutos ou até mesmo 1 hora do seu dia para a prática dos exercícios físicos. Atualmente o número de pessoas que estão interessadas na prática dos exercícios físicos vem crescendo todos os dias, com intuito de se beneficiar dos efeitos positivos promovidos pela prática. Algumas dessas pessoas procuram muitas vezes por recomendações médicas, outras porque ouviram falar, ou leram ou assistiram alguma reportagem sobre os benefícios que a atividade física traz para a melhoria do corpo físico e também para a melhoria da saúde mental. Mas o que se tem notado é que a cada dia aumenta o número de pessoas que procuram ajuda profissional e muitas delas se matriculam nas academias, estúdios e clínicas de ginásticas para cuidar da sua saúde. Hoje, o que vemos é que devido à busca de superação em busca da perfeição, dinheiro, conforto, carros e outras melhorias, o homem vem se tornando cada vez mais propenso a doenças como hipertensão, estresse, cardiopatias, diabetes, síndrome metabólica e outras doenças que tendem a acometer o homem devido ao estilo de vida que o indivíduo leva no decorrer da vida.

Como hoje a atividade física é uma grande aliada no tratamento e na prevenção de várias doenças, as pessoas estão procurando a cada dia fazer mais exercícios com intuito de prevenir ou amenizar os problemas que tendem a surgir no decorrer da vida.

Como hoje a atividade física é uma grande aliada no tratamento e na prevenção de várias doenças, as pessoas estão procurando a cada dia fazer mais exercícios com intuito de prevenir ou amenizar os problemas que tendem a surgir no decorrer da vida. Muitas pessoas se matriculam nas academias mas acabam desistindo logo no início, alguns porque não gostaram, outras porque não se adaptaram, outras porque acabaram fazendo exercícios e acabaram se machucando ou até mesmo agravando um problema que tinham ou desconheciam.

Uma das formas de diminuir essa evasão de pessoas quando se inicia um programa de atividade física e fazendo com que essas pessoas continuem é através de uma boa avaliação física e uma boa anamnese, quando o profissional recebe o cliente, tira todas as informações necessárias para montagem do programa, como por exemplo se ele já praticou atividade física alguma vez, se ele gosta de praticar exercícios ou se ele está vindo por recomendação médica, descobrir o que o cliente busca para si mesmo, utilizar métodos de treinamento que cativam o cliente, criar planilhas de treino de acordo com as necessidades e capacidades dele, estruturar treinos de acordo com o tempo disponível que o cliente tem para se dedicar aos exercícios, orientá-lo de hábitos saudáveis, reavaliar o aluno a cada 2 meses e mostrar para ele sua evolução.

Hoje tem-se tornado muito comum médicos mandarem seus clientes que tem algum tipo de patologia para praticar atividades físicas e muitas academias vem se especializando para receber essas pes-

soas. Algumas academias estão disponibilizando educadores físicos que têm conhecimentos em grupos especiais, como hipertensão, diabetes, cardiopatia, síndrome metabólica, obesidade, dislipidemia e outras. Algumas academias também possuem salas equipadas para atender esses grupos, que podem ser atendidos individualmente e também em pequenos grupos, permitindo que o profissional esteja atento a todos. No entanto, para que essa nova área seja levada à frente é preciso que os profissionais da educação física estejam cada vez mais ligados e familiarizados na área da saúde, buscando ter conhecimentos sobre a relação dos exercícios e a patologia que será trabalhada, volume, intensidade, métodos e recuperação dos exercícios, noções de interpretações de exames laboratoriais, noções de farmacologia, manter sempre contato com o médico do cliente para tirar dúvidas, expor o trabalho que está sendo feito, saber da evolução do cliente após ter iniciado no programa de atividade física etc. Hoje é uma nova área que a educação física está conquistando e ganhando um novo espaço, dando reconhecimento e respeito ao profissional da área da saúde. ■



Marcos Misael

Educador físico formado pela FEUC São José do Rio Pardo. Especializado em Grupos Especiais pela Universidade Gama Filho Campinas, atua como personal trainer em grupos especiais no Studio Fitness e Saúde em São João da Boa Vista, onde é proprietário.
marcosedcfisica@hotmail.com
marcosfernamisael@yahoo.com



IDÉIAS INOVADORAS PARA VENCER COM OU SEM A CRISE

"TUDO ISTO CONSEGUIMOS COM PLANEJAMENTO PRÉVIO, TRABALHO EM EQUIPE E PARCERIAS COM EMPRESAS EMPREENDEDORAS.

A ABSOLUTA CONFIANÇA NO MÉTODO NOS FAZ, SEM TEMOR ALGUM, TROCAR EXPERIÊNCIAS COM OUTRAS ACADEMIAS E DIVIDIR ACIMA DE TUDO O NOSSO SEGREDO PARA O SUCESSO"



Sandra Antezana

Sócia proprietária da academia
Projeto no Morumbi.
sandra@projetcqv.com

Rua Franco, Alfano, 187 - Portal do Morumbi
F: 3467-6146 / 3467-8921 / 3744-8469
WWW.PROJETOCQV.COM

A crise é uma forma de promover a evolução através de pressão, porém não devemos esperar pela sua aparição para buscar a excelência em nosso trabalho.

A ACADEMIA PROJETO, através de estratégias bem definidas, conseguiu sair ileso deste terrível momento da economia mundial mantendo o empreendedorismo nas épocas de bonança, onde vemos que a maioria das empresas pecam ao usufruírem de todo o lucro obtido, bem como revestiu de prevenção todas as suas decisões, considerando o máximo de variáveis possíveis para cada movimento, como num jogo de xadrez.

Assim como todas as academias temos dificuldades para reter os alunos nos meses de janeiro, julho e dezembro, e o que queremos aqui é expor exatamente como vencemos esta baixa no número de alunos.

Primeiramente é preciso se conscientizar de que todo trabalho de retenção de alunos, independentemente de promoções, prêmios etc, é realizado durante todos os dias e a todo instante através do tratamento cordial e prestativo de toda a equipe para com os seus alunos, de forma que estes vejam na academia um lugar familiar que além de lhe propiciar o alcance de uma meta pessoal, lhe trará a certeza de que a sua presença é necessária em qualquer que seja o mês do ano. O resultado desta postura é o que nos fortalece diante de quaisquer previsões ruins na área de fitness.

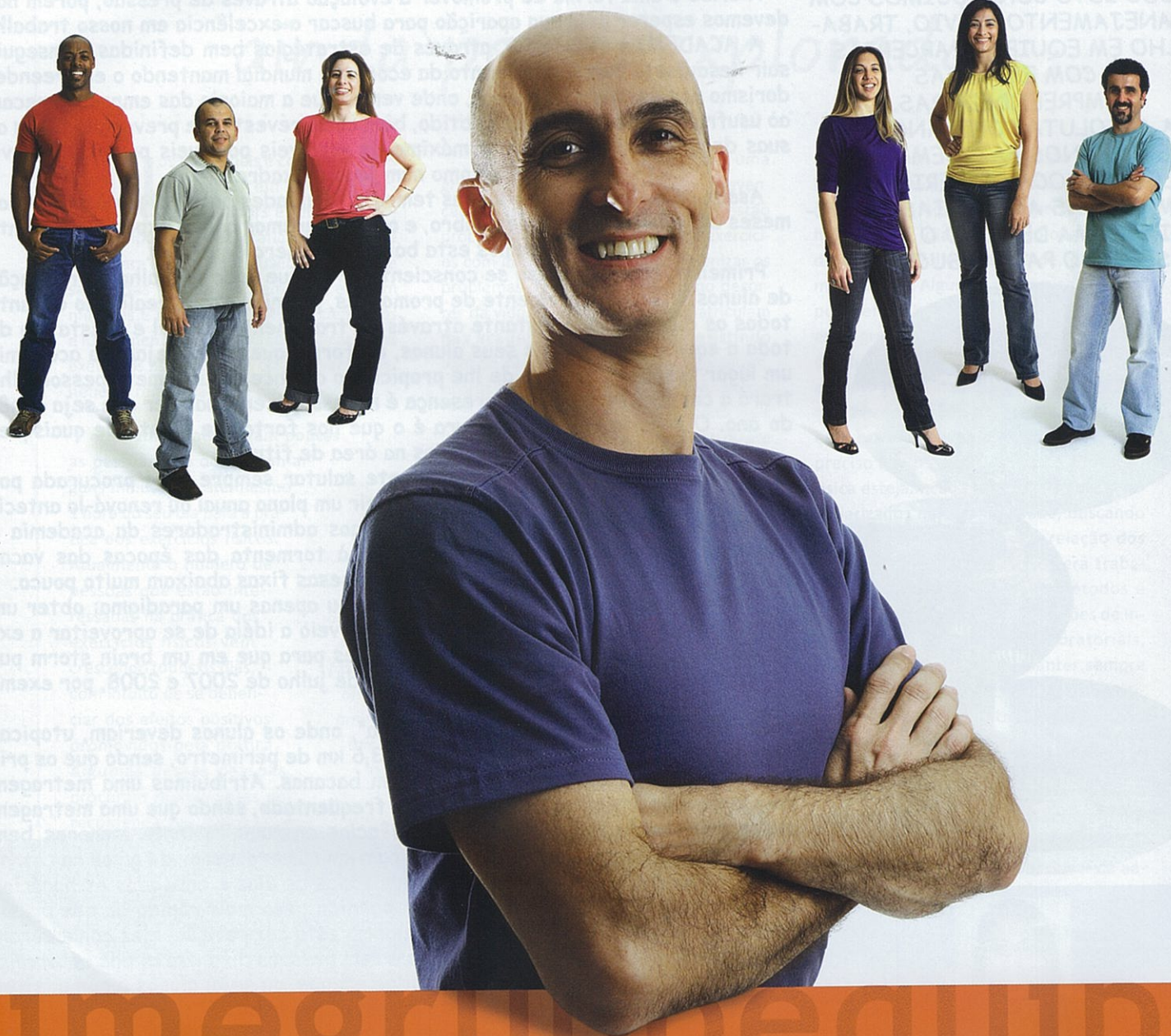
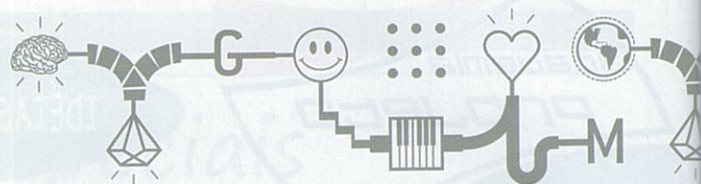
Uma academia que tenha um ambiente salutar sempre será procurada por todos, os quais não terão receio em adquirir um plano anual ou renová-lo antecipadamente, trazendo conseqüentemente aos administradores da academia a tranqüilidade necessária para sobreviver à tormenta das épocas das vacas magras onde a receita despensa e as despesas fixas abaixam muito pouco.

Criado o ambiente motivacional nos restou apenas um paradigma: obter um lucro maior nos meses, em tese, "ruins". Daí veio a idéia de se aproveitar a experiências dos coordenadores e professores para que em um brain storm pudéssemos inovar; o que ocorreu nos meses de julho de 2007 e 2008, por exemplo.

Em 2007 lançamos a promoção "A Ilha", onde os alunos deveriam, utopicamente, dar uma volta em uma ilha com 3,6 km de perímetro, sendo que os primeiros colocados ganharam prêmios bem bacanas. Atribuímos uma metragem para cada aula assistida e para cada dia freqüentado, sendo que uma metragem maior era obtida nas aulas com freqüências costumeiramente menores bem como nos dias da semana que contavam com um número menor de giros na catraca da recepção. Resultado: aulas lotadas todos os dias e em todos os horários com diversos alunos felizes por terem perdido peso mais rápido do que previram, além do que, com o intuito de ganharem esta competição, eles conheceram novas aulas e professores em horários e com pessoas diferentes das habituais, conseqüentemente aumentando seu rol de amigos, ou seja, alunos e administradores satisfeitos com os resultados.

Em 2008 a estratégia foi aperfeiçoada assim como o prêmio (uma viagem para Porto de Galinhas) e, apesar de utilizar método similar ao de 2007, pontos ao invés de metros, pontuava mais quem indicasse um amigo para conhecer a academia, podendo pontuar ainda mais se tal amigo se matriculasse, sendo beneficiado também quem se inscrevesse em uma segunda modalidade, enfim, em pleno julho aumentamos o número de alunos através das indicações e começamos o mês de agosto com alunos mais animados e naturalmente redistribuídos de maneira uniforme nas aulas, onde os freqüentadores das modalidades terrestres passaram a freqüentar também as aquáticas e vice-versa.

"Quando escrito em chinês a palavra crise compõe-se de dois caracteres: um representa perigo e o outro representa oportunidade." (John F. Kennedy)



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

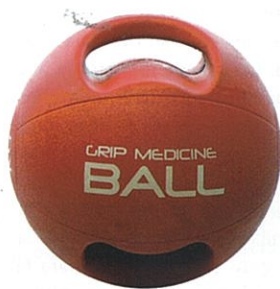
Sua academia já oferece **treinamento FUNCIONAL** ?



Medicine Ball 2kg

Apenas
R\$ 91,00
ou 4x R\$ 22,75 no cartão

Também com
3, 4, 5, 6 e 10 Kg



Medicine Ball com Alça 4kg

Apenas
R\$ 239,00
ou 6x R\$ 39,84 no cartão

Também com
2,5 e 6 Kg



Medicine Ball com Corda 3kg

Apenas
R\$ 189,00
ou 6x R\$ 31,50 no cartão

Também com
4 Kg



Almofada para equilíbrio

Apenas
R\$ 109,00
ou 5x R\$ 21,80 no cartão



Disco de Equilíbrio

Apenas
R\$ 69,00
ou 3x R\$ 23,00 no cartão



Roda de Exercícios

Apenas
R\$ 69,00
ou 3x R\$ 23,00 no cartão



Escada de Circuito Dobrável

Apenas
R\$ 169,00
ou 6x R\$ 28,12 no cartão



Chapeu Chinês (half cones)

Apenas
R\$ 19,90



Barreira de PVC Ajustável

Apenas
R\$ 59,00
ou 2x R\$ 29,50 no cartão



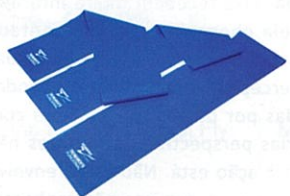
Kit com 3 elásticos extensores

Apenas
R\$ 99,00
ou 4x R\$ 24,75 no cartão



Ajustador de tamanho de passos

Apenas
R\$ 59,00
ou 2x R\$ 29,50 no cartão



Faixa Elástica com Prendedor de Parede

Apenas
R\$ 59,00
ou 2x R\$ 29,50 no cartão



Gym Ball Anti-Burst 55 cm

Apenas
R\$ 74,00
ou 3x R\$ 24,67 no cartão



Gym Ball Anti-Burst 65 cm

Apenas
R\$ 84,00
ou 4x R\$ 21,00 no cartão



Gym Ball Anti-Burst 75 cm

Apenas
R\$ 94,00
ou 4x R\$ 23,50 no cartão

Os comportamentos de um líder

Fazer acontecer, essa atitude deve ser o ponto de partida para se discutir sobre as posturas e hábitos de um líder. Afinal, ele busca atingir sempre os melhores resultados. Para isso, um líder precisa de uma equipe comprometida, afinada e principalmente motivada, pois sozinho não será capaz de resolver todos os problemas e realizar as inúmeras tarefas do dia-a-dia. Liderar é diferente de oprimir e coagir seus liderados é fazer com que a equipe seja homogênea e participativa e busque junto alcançar os objetivos comuns.

Mas como fazer isso? Na rotina do trabalho muitas vezes o líder esquece de detalhes importantes que podem influenciar no comportamento de sua equipe, como a valorização do trabalho, envolvimento profissional e principalmente a humanização. O líder deve analisar e avaliar suas atitudes, buscando uma postura que ajude sua equipe a se desenvolver, alinhando suas necessidades pessoais e valores aos da empresa, fazendo com que a produtividade cresça e o objetivo final seja atingido com êxito.

Mas como alcançar resultados satisfatórios, numa realidade onde o que um líder promete deve estar alinhado com o que alcança? Há quatro comportamentos essenciais que tornam o líder mais eficaz:

1. Conhecimento da sua equipe e da sua empresa

Em empresas que não conseguem atingir os resultados prometidos, os líderes, em geral, não se envolvem com a realidade do dia-a-dia. Eles recebem muita informação, mas ela chega filtrada apresentada pelos seus subordinados diretos com suas próprias percepções, limitações e agendas ou coletadas por outros funcionários com suas próprias perspectivas. Os líderes não estão onde a ação está. Não estão envolvidos com a empresa, por isso não conhecem sua organização de forma abrangente, e seu pessoal não o conhece de verdade.

Para resolver essa questão, o líder deve ser parte da equipe, isto é, não se colocar no papel de superior e sim de parceiro, dividindo as tarefas e sendo cúmplice de seu time e vice-versa. Além disso, um bom líder precisa conhecer as metas pessoais dos seus liderados e alinhá-las com as metas corporativas, para assim alinhá-las e de forma interligada alcançar um objetivo comum.

2. Auto-Conhecimento

Desde os primórdios é elementar que para conhecer o outro é preciso, primeiramente, ter autoconhecimento. Esse pensamento deve ser aplicado em grandes corporações. Hoje, um grande número de líderes, com todos os requisitos e elementos para triunfar, não conseguem dominar a disciplina da execução. Apesar de terem capacidade, formação, talento e até personalidade marcante, não demonstram firmeza emocional para lidar com a realidade do negócio e da organização ou para fazer avaliações francas das pessoas que lideram.

Essa firmeza emocional tem como principal fonte o autoconhecimento. Quando o líder se conhece ele aceita e lida com seus pontos fracos, consegue ser firme e justo com as pessoas que não estão desempenhando bem suas funções e compreende a ambiguidade inerente de uma organização que se move rapidamente e é complexa. O líder deve sempre se adaptar a realidade dos seus liderados, tendo sempre em mente o bem estar da equipe e os objetivos da empresa.

3. Definição de Metas por Escrito

As pesquisas sobre comportamento humano reconhecem e dão cada vez mais importância às práticas de planejamento e estabelecimento de metas como fatores de desenvolvimento pessoal. Observando vários empreendedores, é possível constatar que metas pré-estabelecidas influenciam a motivação pessoal.

Considerando que as empresas nascem e se desenvolvem em função das pessoas e que não conseguem ser mais poderosas e influentes do que quem as representa, é lógico afirmar que as metas corporativas estão atreladas às metas pessoais dos seus líderes. Nesse caso, o grande desafio dos líderes é compatibilizar as metas pessoais com as metas corporativas.

Estabelecer prioridades é, no que tange às metas corporativas, o maior desafio que um executivo tem que enfrentar. Um líder que diz: Tenho dez prioridades! Não sabe o que está falando ele próprio não sabem quais são as suas verdadeiras prioridades. Para ser eficaz, um líder precisa ter poucas metas e prioridades realistas focadas no desempenho geral da organização.

Além de definir metas claras, os líderes que sabem executar comunicam suas prioridades de uma forma simples e direta. Eles falam simples e francamente sobre o que pensam. Eles sabem como simplificar as coisas de modo que os outros possam entendê-las, avaliá-las e agir sobre elas, de modo que aquilo que é dito por eles se torne senso comum.

4. Ampliar as habilidades das pessoas

É preciso maturidade para reunir as habilidades gerenciais e compartilhá-las, sem egoísmo, com a equipe. Ampliar as habilidades do seu grupo é, fundamentalmente, orientar, educar, treinar enfim compartilhar. Um líder só atinge esse status quando adquire conhecimento e experiência ao longo do caminho. Uma das partes mais importantes de seu trabalho é passá-lo para a próxima geração de líderes.

A forma mais eficiente de orientar é observando a ação do outro e dar o feedback específico. O feedback deve destacar exemplos de comportamento e desempenho que são ideais ou que precisam ser mudados. Os líderes mais eficientes na arte de executar são orientadores positivos. A habilidade de orientar é a arte de questionar. Fazer perguntas objetivas força às pessoas a pensar, a descobrir e a buscar soluções. O treinamento é uma parte importante para ampliar as habilidades das pessoas.

Se um líder quiser dominar os comportamentos essenciais precisa reunir essas quatro habilidades para executar com consistência, combinando suas habilidades às dos outros na sua equipe. Todos, na equipe, precisam se envolver. Não pode haver nenhum peso morto é muito pesado... E custa muito caro. ■



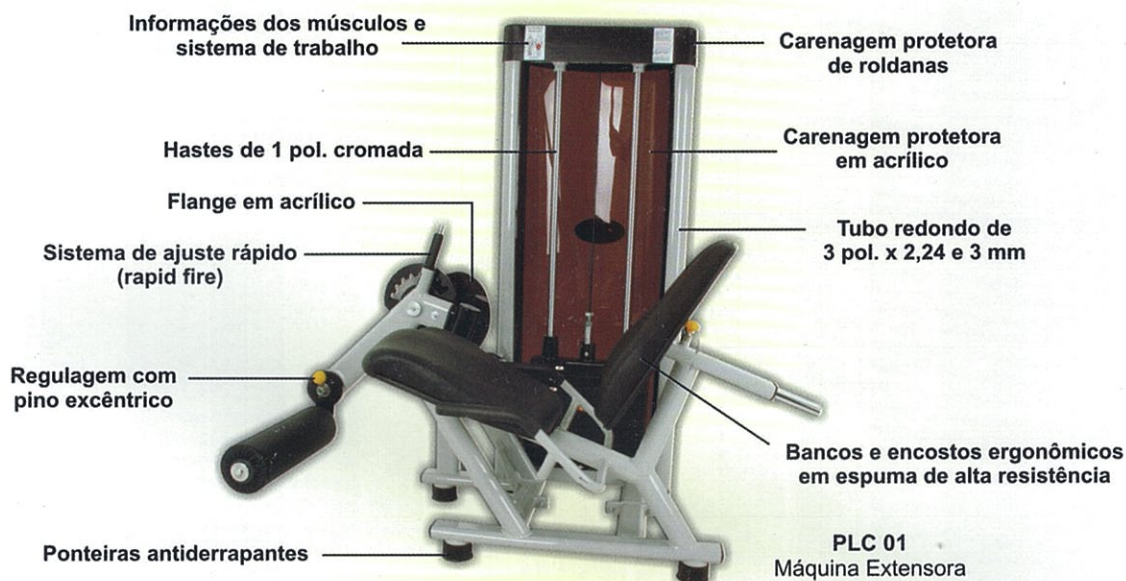
Marcelo Marques

Bacharel em Administração de Empresas pela FMU. Atualmente ocupa os cargos de sócio-fundador da SPORT MIX e gestor financeiro da BIOMAX. Foi diretor administrativo da rede de academias APOLO, no período de 1985 a 2001.

O CONFORTO COM RESULTADOS QUE VOCÊ ESPERAVA

Linha *Compacta*

marketing@physicus.com.br



PLC 04
Máquina Abdominal



PLC 10
Máquina para Glúteos



PLC 06
Máquina Adutora/Abdutora



PLC 09
Máquina Peitoral/Dorsal Fly



PLC 07
Máquina Puxada Alta

E MUITAS OUTRAS

Todos os equipamentos PHYSICUS são desenvolvidos por profissionais especializados, visando oferecer o melhor em biomecânica e ergonomia, buscando sempre a satisfação de seus parceiros e usuários. Por tudo isso, a PHYSICUS é hoje a maior fábrica de equipamentos esportivos da América Latina.

FÁBRICA - SHOW ROOM - VENDAS

Rod. Feliciano Salles Cunha, Km 566/SP 310 - Bairro Limoeiro
CEP: 15350-000 - Auriflâma/SP

Fone: (17) 3482.9500

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

"Consulte-nos sobre outros produtos"



A MARCA DE TODOS OS ESPORTES

Movement. A marca mais usada nas academias.



Segurança Baixa Manutenção Confiabilidade
 Design Desejo Desempenho
 Resultados
 Interatividade Retorno Custo/Benefício
 Pós-venda Conforto Garantia
 Beleza Inovação Ergonomia
 Biomecânica Satisfação **Qualidade**
 Rentabilidade

Linha 

Uma linha de produtos para promover uma vida mais saudável.

0800-772 4080

www.movement.com.br

 **Movement**
by Brudden