

REVISTA

EMPRESÁRIO

Ano VIII - nº 46 - 2010

Fitness & Health


ATITUDE - R G P
EDITORA

ISSN 1678-7382



Gustavo Borges

Sucesso dentro e fora d'água



**É uma luta constante
encontrar a fórmula
que você tanto procura?**




Gestão e liderança de alto impacto.

Ins
lic
de
Ca
Se

LUCRO = CC + CF
BASEADA NA LIDERANÇA GERADORA
DE METARIQUEZA

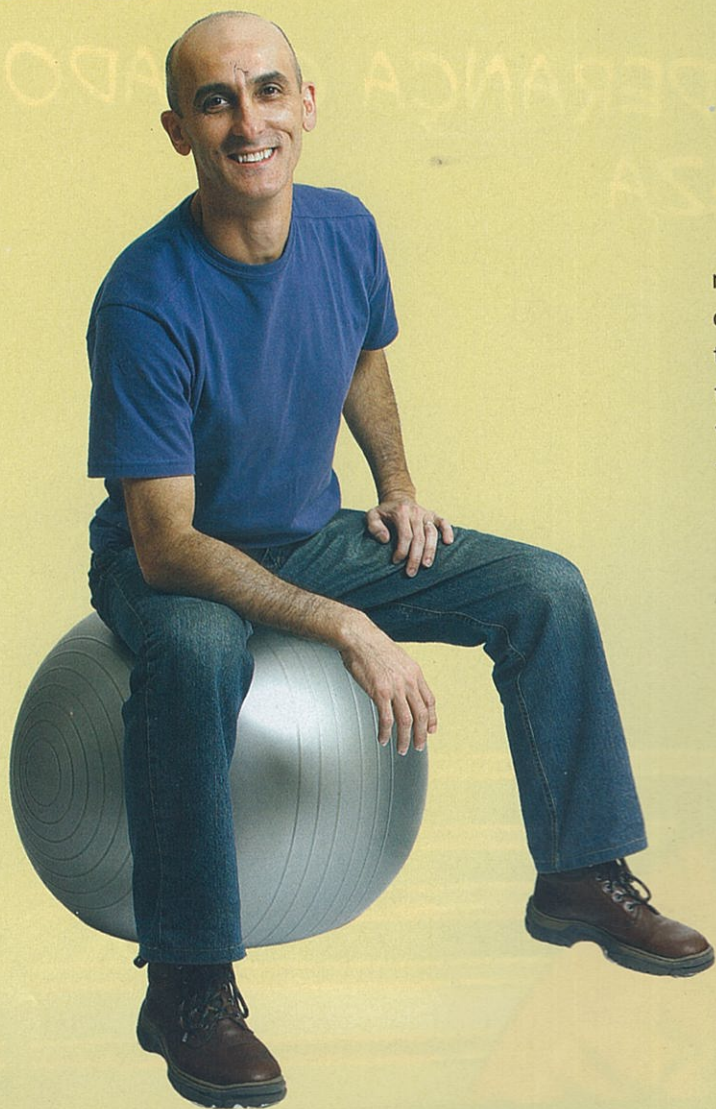
Inscrições '**custo zero**'! Benefício exclusivo para Gestores de academias licenciadas. Se a sua academia não é licenciada, inscreva-se com a possibilidade de reverter o valor da inscrição para o licenciamento.

Calendário nacional, inscrições e informações em  lidergfmi.com.br
Se preferir fale conosco no 11 3529-2880.



powered by:





Construindo o futuro

Tenho tido a oportunidade de estar em alguns lugares neste nosso Brasil, palestrando principalmente sobre dois temas: "O valor da excelência" e "Você é o negócio". Apresento durante a exposição algumas ferramentas cognitivas que auxiliam os participantes a construir uma reflexão e a conquistar formas de fazer, alinhando e planejando o seu futuro. Pretendo aqui, compartilhá-las com você. Utilize no seu dia a dia o que chamo de 3 X 1: para cada crítica que pensar dirigir a uma pessoa, tente fazer três elogios. Busque evidenciar as qualidades; com certeza, as virtudes existem e fazem diferença. Os 3 E : inicie sua abordagem Explicando, de forma clara ao outro, o que você quer dele; na seqüência imediata, Envolve o seu interlocutor no que está falando e por último, coloque qual é a sua Expectativa a respeito do que foi apresentado. Um posicionamento que faz uma grande diferença é praticar o 3 S, esta é uma das mais cobiçadas ferramentas das organizações de sucesso no novo milênio: fazer com que seus colaboradores pratiquem diariamente a atitude de, antes de apontar um problema, trazer 3 soluções para o mesmo.

Uma pergunta que tem causado bastante reflexão aos ouvintes é quais habilidades você tem: As "comoditizadas" (aquelas que todos têm), as avançadas (aquelas que poucas pessoas têm) ou as prioritárias (aquelas que só você tem)? Estas ferramentas, embora sejam de ação muito simples, têm feito a diferença para muitas pessoas. Espero que para você também gere reflexão e faça diferença. ■

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.

Enfim, a Copa do Mundo chegou. Viva a África!

A África do Sul está mostrando que um país do terceiro mundo pode sim fazer uma festa como poucas se viram nesses oitenta anos de Copa. Exemplo de superação e de vontade, a África do Sul está dando a volta por cima e essa Copa só veio coroar essa ascendência.

Esse é um ótimo momento para as academias criarem eventos ligados à Copa e assim reterem seus alunos dentro da academia durante os jogos, sejam os do Brasil e os outros também.

Decorar a academia, usar um uniforme diferencial, fazer promoções, envolver tudo e todos. Com certeza a academia terá um excelente retorno de seus alunos e a fidelização dos mesmos tantos aos próximos eventos quanto na renovação de contrato.

Nessa edição trazemos em nossa matéria de capa o ídolo, não do futebol, e sim da natação nacional e internacional Gustavo Borges. Esse nome tem credibilidade, respeito e carisma. Além de ter sido um dos melhores atletas de nosso país, agora ele mostra que também pode ser um grande empreendedor. Sua metodologia de ensino vem crescendo cada vez mais e proporcionando aos empresários do setor resultados de qualidade e rentabilidade.

Já que a temática é esportes, vale a pena conferir a matéria do nosso colunista João Moraes, que fala sobre rafting.

Desejamos a todos uma excelente Copa do Mundo e uma ótima leitura!

Equipe Empresário Fitness & Health ■

Acesse nosso site: www.revistaempresariofitness.com.br

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

Novo endereço:

Praça Olavo Bilac, 95 - sala 12
Santa Cecília - São Paulo / SP - CEP 01201-050

Telefone: (11) 3662-4387

- **04** Reflexão e Ação - Jorge Gonçalves
Construindo um futuro
- **06** RH e Relacionamento - Thiago Villaca
Os pilares do sucesso para professores
- **08** Equipamentos - Force Fitness
Lançamento
- **10** Melhor Idade - Cacilda Velasco
Voluntário: faça por você e pelos outros
- **12** Arquitetura - Patricia Totaro
Para quem é sua academia?
- **14** Psicologia - Dra Sâmia Hallage
Treinamento mental
- **16** Consultoria - Prof. Nilton C. Leite
Como fazer no frio
- **18** Motivação - Erik Penna
Você já agradeceu hoje?
- **20** Gestão - Eduardo Guimarães
Planejar, executar, checar, agir...
- **22** Matéria de Capa
Metodologia de sucesso
- **34** Consultoria - Marlynês Pereira
Liderança de sucesso
- **36** Consultoria - Luis Perdomo
Academias e a gestão ética
- **38** Consultoria - Leonardo Allevato
Sua academia na mídia
- **42** Qualificação Profissional - Andrea Vidal
O que preciso para iniciar na carreira fitness?
- **44** Consultoria - Flávio Bueno
Academia em forma de cooperativa
- **46** Esportes - Por João Moraes Neto
Rafting
- **48** Manutenção - Prof. Almir Facchinatto
Ventiladores
- **50** Atleta em Destaque - Arlindo Silva
Campeão mundial aos 70



EXPEDIENTE

EMPRESÁRIO
Fitness & Health

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

Atitude Editora Ltda - RGP Editora Ltda - **Empresário Fitness & Health**
Ano VIII - Edição nº 46 - maio/junho - 2010

Editor Responsável - Romeu Gomes Paião Junior - atitude.romeu@uol.com.br
Executiva Adm. e Comercial - Vivian Ingrid Ignácio - atitude.vivian@uol.com.br
Diagramação e Layout - Lilian Fernandes - lilisf@gmail.com

Assinaturas e Relacionamento - Renata Moreira - atitude.assinaturas@uol.com.br
Assistente Editorial - João Paulo Reis - atitude.mkt@uol.com.br
Evandro Batista - Auxiliar Administrativo
Redação e Publicidade - Atitude Editora Ltda - RGP Editora Ltda
atitude.editora@uol.com.br

Praça Olavo Bilac, 95 - sala 12 - Santa Cecília - São Paulo / SP
CEP: 01201-050 - Fone/Fax: (11) 3662-4387
Fotolito e impressão: AWA Editora Gráfica Ltda.
Tiragem de 12.000 exemplares - Distribuição Nacional

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

Os pilares do sucesso para profissionais que trabalham em academia

"Somente quando soubermos equilibrar mente, corpo e alma teremos a possibilidade de sermos quem desejamos ser"

Aprendemos, muito didaticamente, que nossas competências orbitam a esfera de nosso conhecimento, de nossas habilidades e atitudes a fim de obtermos o melhor de nós mesmos no que entendemos ser fundamental para o nosso sucesso, seja no âmbito empresarial ou algo mais pessoal como nossa carreira.

Na superficialidade deste tema deixamos de observar algo mais profundo no que diz respeito a nossa particularidade humana. Somos dotados de mente, corpo e alma. Esses são os pilares que sustentam nossa existência. Não longe disso a mente possui sua relação com o conhecimento, assim como nossas atitudes são reflexo do nosso corpo e por fim nossas habilidade possuem origem em nossas almas.

No artigo sobre Liderança (Ser Humano, Liderança, Sociedade e Espiritualidade) falamos que precisamos entender quem somos para justificar o que fazemos, no entanto, agora estamos prontos para desenvolver de forma mais profunda este tema.

Nossa mente (conhecimento) é perfeitamente adaptável ao ambi-

ente que está inserido, nosso corpo (atitudes) também possui esta característica fantástica, no entanto nossa alma (habilidade) não é tão maleável quanto nossos corpos e mentes. Tal afirmação pode ser justificada pelas nossas escolhas. Escolhemos para nós (ou deveríamos) o que gostamos. Ninguém faz

O primeiro pilar do sucesso trata da mente, a mente é o grande "tomador" de decisões, é ela que diz "sim" ou "não" para determinada situação. Quando a mente aceita uma escolha da alma o sentimento que isso resulta é a liberdade de ser quem você escolheu ser.

Educação Física porque quer ser milionário (embora este objetivo seja perfeitamente alcançável), contudo muitas pessoas caem na armadilha de pensar que, depois que se formam, escolhem a profissão errada, pois essa não lhes proporcionou retorno financeiro que esperavam, ou pior, tentam colocar a culpa de tanto trabalho e pouco "reconhecimento" nos patrões, empresas e qualquer algo externo a eles.

Mas como isso acontece?

O problema (ou a solução) está nas mãos dos profissionais empreendedores que entendem que ninguém faz o que não quer. Como é possível alguém fazer algo que não deseja? Neste sentido, nossas habilidades (alma), nos fez escolher tal profissão, pois entende que precisamos ficar próximos do que escolhemos e por consequência do

que nos faz bem. Todos nós temos histórias de escolhas entre receber mais ou fazer o que gosta. No entanto os empreendedores, aqueles que seguem suas almas, entendem que não há dinheiro que pague a escolha de fazer algo que lhe traz prazer.

E o que isso tem a ver com o nosso sucesso?

O primeiro pilar do sucesso trata da mente, a mente é o grande "tomador" de decisões, é ela que diz "sim" ou "não" para determinada situação. Quando a mente aceita uma escolha da alma o sentimento que isso resulta é a liberdade de ser quem você escolheu ser. E qual a linguagem do corpo? A linguagem da felicidade. Não é a toa que são poucos os profissionais que vemos trabalhando com aquele "brilho nos olhos".

Essas pessoas, com brilhos nos olhos, é quem, de fato terá sucesso, não só na carreira, mas em toda esfera da vida. ■



Thiago Villaça

Coordenador A!Body Tech - Unidade Botafogo - Contato: thiago.villaca@abodytech.com.br www.thiagovillaca.com.br

MATRIX

Strong • Smart • Beautiful

Esperare algo **mais.**

Chegou hora de experimentar algo realmente **impressionante** em equipamentos para sua academia.



G3 Series



G7 Series



T Series

19 2107 5300 | www.johnsonhealthtech.com.br

Powered By

JOHNSON

Force Fitness lança linha Advanced com mais de cem aparelhos para musculação

Em São Paulo, várias academias já possuem os equipamentos da nova linha

Force Fitness - fabricante de equipamentos para musculação - lança sua mais nova linha no mercado: Advanced, composta por mais de cem aparelhos, que trabalham todos os grupos musculares de pernas, braços, ombros, costas, peito, abdômen e glúteo, indo ao encontro de uma demanda que cresce dia a dia, seja em academias, residências, clubes, hotéis, escolas ou spas. Além de atender as necessidades do consumidor, os equipamentos da nova linha Advanced também se harmonizam, facilmente, com os espaços e cumprem um papel decorativo e funcional.

A nova linha se destaca pelo design e a robustez de cada aparelho, com manoplas emborrachadas de alta resistência, maior densidade dos estofados e menor peso, uma vez que os cabos de aço foram substituídos por fitas no caso de alguns aparelhos. Os consumidores ainda podem escolher as cores e a forma de pagamento.

Marcelo Parreira é proprietário da AM Fitness, na zona sul de São Paulo. Há 6 anos compra os equipamentos da Force Fitness. "O que mais me chamou a atenção nos aparelhos da Force Fitness foi à biomecânica do exercício associada ao conforto que o aparelho proporciona na execução do movimento. Os exercícios são executados com amplitude total de movimento gerando uma contração muscular eficiente para cada grupo muscular. Outro ponto relevante é a capacidade de regulagem que os aparelhos possuem, eles atendem todas as estaturas, desde o aluno mais baixo ao mais alto", explica Parreira.

Além de empresário do setor fitness, Marcelo também é fisioterapeuta. Segundo ele, os aparelhos desenvolvidos e fabricados pela Force Fitness facilitam a reabilitação muscular. "Consigo regular a angulação e amplitude do movimento para a contração desejada para cada caso", fala Marcelo.

Há 15 anos no mercado, Marcelo reconhece a importância de ter produtos resistentes. "Após esses anos de parceria observei a durabilidade dos equipamentos. Os aparelhos geram pouca manutenção e sempre que necessário a Force me atendeu com rapidez e eficiência, coisa rara no mercado de fitness", ressalta.

Além da beleza e funcionalidade, a qualidade e a resistência dos aparelhos comprovam a experiência da Force Fitness no mercado, fazendo da empresa uma referência no setor. De olho no futuro, Marcelo já planeja os próximos passos para abrir, em breve, uma nova academia, desta vez, toda equipada com a linha Advanced "Tive o prazer de conhecer a linha nova da Force e gostei muito. Estilo encorpado e arrojado, muito bonito, mantendo a qualidade biomecânica. Às vezes o que vemos no mercado são equipamentos que chamam a atenção pela beleza, mas não atendem as necessidades biomecânicas dos exercícios, esse é o grande diferencial da Force. Estou muito satisfeito".



Force Fitness

De acordo com os dados da Fitness Brasil, o nosso país tem o maior mercado de academias de ginástica da América Latina e é o segundo maior em número de academias no mundo. Foi nesse mercado que, há quase 7 anos, os sócios Cláudio Alves e Cláudio Santos apostaram. Os empresários reuniram a experiência e o conhecimento que já tinham do setor e montaram a Force Fitness, empresa especializada na fabricação de equipamentos de musculação e condicionamento físico.

São mais de cem modelos desenvolvidos com tecnologia nacional e idealizados de acordo com as medidas de peso e estatura do brasileiro. Esta característi-

ca somada ao know how de profissionais qualificados garante o destaque da Force Fitness no concorrido cenário verde e amarelo. Todos os equipamentos das linhas Prime, Round e Advanced tem estrutura em metalon, pintura eletrostática, manoplas emborrachadas de alta resistência e estofamento de densidade 160, revestido em tecido de baixa absorção.

Além de se apresentar com uma completa linha de equipamentos para braços, costas, pernas, glúteos, ombros, peitos, abdômen e outros acessórios, a Force Fitness oferece assistência técnica full time, além de uma série de serviços agregados que beneficiam clientes e parceiros.



LP-23 Multi estação

Para seduzir a clientela, os empresários montaram uma academia de ginástica próxima à fábrica, onde estão expostos todos os aparelhos da Force Fitness. Enquanto os alunos se exercitam, os interessados podem conferir a qualidade e o desempenho de cada aparelho. A estratégia tem dado certo. O design, a ergonomia e o conforto das peças conquistam os mais exigentes profissionais da área e garantem aos empresários grandes e bons negócios.

FORCE FITNESS

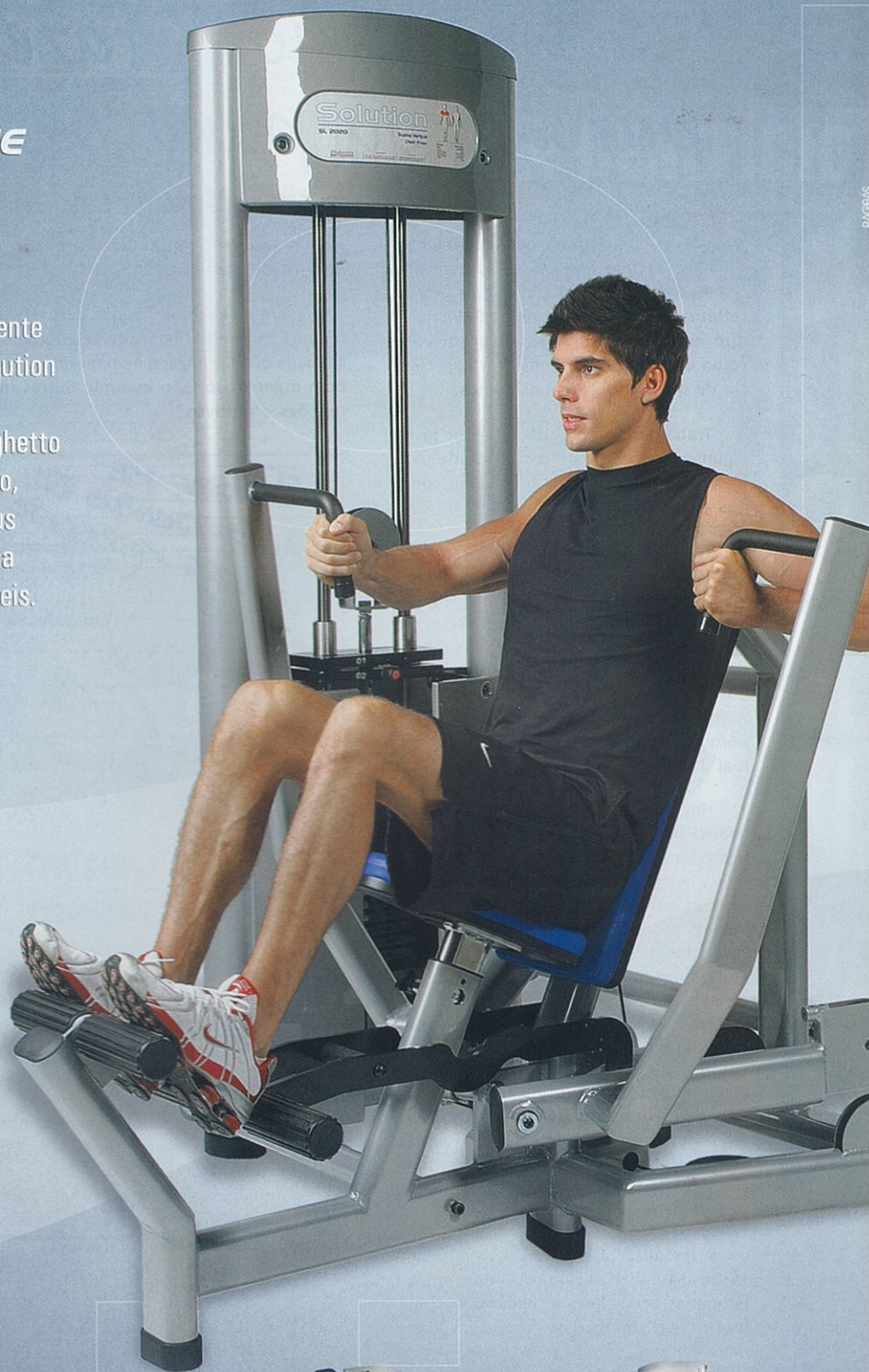
Avenida Nossa Senhora das Graças,
741 - Jardim Ruyce - Cep 09980-000 -
Diadema/SP - Tel.: (11) 4048-2345
www.forcefitness.com.br ■

Solution

Righetto
FITNESS EQUIPMENT

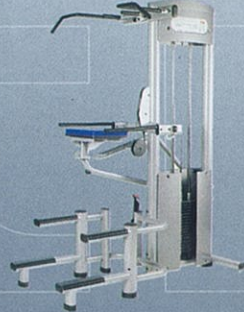
Porque não há limite para tecnologia

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



Exclusivo

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



Voluntário - fazer o bem para si ou para os outros????

Ser bom "virou" moda! É lamentável, mas importante aspecto que vivemos agora, que gostaria de refletir com os leitores desta Revista, já que estamos no mundo corporativo e como empresários devemos ter consciência de que seres humanos somos.

Trabalhando no terceiro setor já há alguns anos, sentimo-nos à vontade para abordar a febre que está tomando conta das pessoas.

Temos uma enorme dificuldade de admitir nossos erros, mentiras e vilanias, até mesmo nossas pequenas e grandes malvadezas. No geral, sempre achamos que os outros estão errados, enganados, que somos vítimas de injustiça e nos achamos cheios de razão. Esse mecanismo de defesa é primitivo de nosso ser, porque dói muito não se reconhecer bom, leal e confiável.

Hoje praticar o bem é obrigação dos "bons" humanos. No entanto posturas de nosso cotidiano demonstram situações de nítida desigualdade ou preconceito: - compramos camisetas de campanhas, escolhemos produtos com selos verdes e participamos de eventos cuja renda é destinada a alguma entidade assistencial, mas desconhecemos em que medida tais instituições se comprometem com verdadeiras mudanças estruturais.

Só a nossa boa intenção não basta, isso só demonstra superficialidade, um modismo absoluto. Fica evidente um não comprometimento com mudanças profundas nas estruturas sociais, políticas e econômicas.

A banalização do bem gera a banalização do mal. Sem querer, com nossas pequenas ações bem intencionadas, mas ineficazes, somos capazes de provocar mais mal que bem.

Fazer o bem requer saber o que o outro precisa e não impor a ele o que queremos dar. Precisamos respeitar os valores, os saberes e o modo de viver do outro. Praticar o bem e a caridade não pode estabelecer um jogo de poder, onde quem dá tem o direito de ditar as regras e de fazer do que recebe um eterno devedor.

A bondade consciente é uma conquista interna, espiritual. Ela só pode ser exer-

cida plenamente quando não encobre desejos de manipulação.

Quem é realmente capaz de praticar o bem? Será que a bondade exterior, essa caridade que faz julgar a mim mesmo como bom e generoso, não esconde outras intenções e motivos?



O desejo obsessivo de praticar o bem pode ser sinal de carências profundas, vindas de outras fontes internas. Tanto isso é verdade que os instrutores do Centro de Voluntariado de São Paulo, durante a formação dos seus candidatos, insistem no perigo de o voluntariado querer substituir sua vida pessoal pela ação filantrópica. Há sugestão de limites de tempo de dedicação (cerca de duas horas por semana) e mesmo de intensidade afetiva na doação. E se, a pessoa quiser trabalhar com questões sociais durante um período maior de tempo, é dito com todas as letras que o caminho certo para isso será se capacitar profissionalmente.

Uma pessoa só é capaz de praticar a bondade real depois de conhecer a si mesmo e aceitar seu lado mais sombrio, sua própria agressividade. Isso quer dizer que quem pratica o bem dessa forma consciente o faz de maneira saudável: não se julga "bom", "santo", "puro", mas um ser que tem aspectos positivos e negativos, que é capaz de ser ciumento ou arrogante numa ocasião, mas também generoso e solidário em outra.

Jean-Jacques Rousseau dizia que para praticar a bondade é necessário cuidar de si e ter compaixão. Primeiro, é preciso estarmos íntegros, integrados a nossos aspectos negativos e positivos, nos aceitarmos como somos, para então nos dedicarmos aos outros.

A vontade de fazer o bem nasce da boa maternagem. Essa interação se dá quando a mãe consegue estar de maneira profunda com seu bebê, formando um corpo para dois, uma alma para dois, uma mente para dois, até que a criança possa criar um mundo psicológico só seu para habitar. Daí nasce o respeito e o amor. Quando o bebê percebe que a mãe não é só dele, mas é seu "porto seguro" ele desenvolve a consideração pela mãe e dela exige apenas e tão somente a nutrição. Pode-se dizer que ele é cruel, egoísta, mas não mau. Com o tempo ele se percebe numa relação com o outro, aí a criança torna-se capaz de amar porque já provou a sensação amorosa nessa fusão inicial. Sentindo-se já separado da mãe, o bebê pode finalmente reconhecer nela a fonte de todo esse amor e prazer. Quando cresce, ser bom e amoroso torna-se então uma condição natural para ele, pois é plenamente capaz de entender esse sentimento já vivenciado com outras pessoas.

A compreensão sobre a bondade genuína chega quando nos tornamos capazes de amar e não vemos mais o mundo do mesmo jeito. "O mal não existe, existe força não transformada (...). O mal é o bem em formação, o que ainda não está pronto. Não corrija o mal. Aumente o bem. Ele absorverá o mal que existe ao seu redor". ■



Cacilda Velasco

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

EMBREEX 800AL PROFISSIONAL

CUSTO x BENEFÍCIO



www.embreex.com.br

e-mail: contato@embreex.com.br

+55 47 3251-4900

Rodovia Ivo Silveira, Km 5, n 4005 - Brusque/SC - CEP 88355-200 - Brasil

Para quem é a sua academia?



Runway I
Unidade Lago Norte



Unique Family Club

Falamos o tempo todo em público-alvo: a academia deve ser adequada a ele, devemos superar as suas expectativas e várias outras frases do gênero, todas muito corretas.

Quero explorar um pouco essa **adequação da arquitetura ao cliente-alvo**. Temos total consciência que, assim como qualquer outro negócio, para uma academia dar certo é preciso **foco**.

Temos que definir quem queremos atender, por que queremos atender a este grupo de pessoas e como vamos fazer isso. Simples assim.

Através de pesquisa e observação, definimos o padrão social, econômico e principalmente o estilo de vida do cliente-alvo. Como sabemos que todos querem sentir-se parte de um grupo, exploramos este desejo na arquitetura da academia. Cada um tem que sentir que pertence ao lugar e que a sua academia é a melhor opção para o seu lazer.

E como fazer isso na prática?

Conhecendo os outros lugares onde o nosso cliente-alvo frequenta, começamos a entender as suas preferências em termos de arquitetura: As lojas onde o nosso cliente gosta de fazer compras são mais sofisticadas ou despojadas? Os bares que ele frequenta são lugares com a última tendência em termos de decoração e música ou mais clássicos? E os restaurantes? São espaços ao ar livre ou mais fechados? Mais convidativos e de aspecto

natural ou mais elegante e com design mais arrojado?

Com estas observações, vamos entendendo o estilo de vida e os desejos dos clientes potenciais da academia e começamos a conceituar a arquitetura para atender a estas expectativas. Não se trata de copiar estes outros espaços ou detalhes, até porque os usos são distintos, mas trata-se de trazer para o nosso espaço da academia, elementos que proporcionem a mesma sensação.

Proporcionar Sensação

O primeiro ponto a lembrar é que a sensação é proporcionada através dos **5 sentidos** e não só da visão! Cores, texturas, materiais são muito importantes, mas também, é importante o som (volume e tipo de música), a sensação olfativa, o tato e até o paladar. O cérebro humano faz a leitura global do ambiente e nos proporciona a sensação.

No quesito **visual**, a cor é um fator fundamental para criar sensação. Cores quentes, como vermelho, laranja e amarelo passam a idéia de conforto e calor, enquanto as cores frias passam a sensação de limpeza e tranquilidade. O uso de muitas cores fazem de uma academia um espaço mais alegre e menos sofisticado, enquanto poucas cores transmitem a imagem de mais sofisticação e tranquilidade.

Continuando com a visão e incluindo o **tato**, os materiais de diferentes texturas e tipos também compõem o ambiente: enquanto um local com aço inox e vidro é por definição frio, um ambiente com madeira e pedra é aconchegante. E essas comparações podem continuar indefinidamente. São essas misturas de materiais, texturas e cores que fazem o projeto arquitetônico.

Falamos dos elementos fixos: pisos, paredes. Mas devemos tirar partido do que podemos mudar ao longo do dia ou da época do ano, que são o **som** e a **iluminação**.

Mesmo dentro do grupo que queremos atender, os clientes esperam **sensações diferentes** nas diversas horas do dia ou mesmo nos diferentes dias da semana ou estações do ano. O estímulo que um aluno que treina às 6:00 hs da manhã precisa ter é diferente do que o de um aluno das 21:00 hs. Um quer sair energizado para um dia de trabalho, o outro

quer relaxar após o dia. Sexta-feira é dia de festa e a academia pode se transformar. Final de semana é mais relaxante que dia útil. Resumindo, tirando partido de luz e som diferentes podemos atender a estas expectativas diferentes. E ter alunos mais fieis, que nem sabem por que, mas adoram treinar na sua academia.

Toda marca deveria ter o seu **aroma**. As lojas já perceberam isso há muito tempo e as academias que começaram a trabalhar com o olfato do aluno estão tendo ótimos resultados também. O aroma marca assim como um logotipo e o nosso corpo sente falta dele. Acredito em um aroma desenvolvido para cada empresa e aplicado de forma discreta em vários elementos, inclusive em sabonetes distribuídos aos alunos, além de colocado no próprio espaço.

Desafio

Quero que você faça uma brincadeira de depois me conte: Olhe as duas fotos que ilustram este artigo: são academias inauguradas com 1 mês de diferença entre elas, na mesma cidade para públicos bem distintos. Agora, imagine um aroma e uma música para cada uma delas. E imagine quem é o aluno que gosta de cada uma. Não dá para pensar que o cliente que goste de uma é o mesmo que gosta da outra: são para pessoas de estilo de vida diferentes, apesar de ter o mesmo padrão sócio cultural e outros índices estatísticos.

Lembre-se sempre de se colocar no lugar de seu cliente, entendendo o que ele busca, pense em como adequar a arquitetura a esta expectativa e Bom Projeto!

Um abraço. ■



Patricia Totaro

Arquiteta, fundou e dirige o escritório Patricia Totaro | Arquitetura de Resultados, especializado em projetos esportivos, com mais de 90 projetos construídos no segmento Fitness e Wellness em 15 anos de experiência.

Contatos: site: www.patriciatotaro.com.br / email: patricia@patriciatotaro.com.br / twitter: PatriciaTotaro / fone: (11) 3081-0909.

O MELHOR EQUIPAMENTO

ESTÁ NA FORCE FITNESS

NOVA LINHA ADVANCED



TR-20 Cama Flexora



TR-112 Cross Over Articulado



TR-35 Banco Regulável 0° à 90°



TR-19 Smith Machine



TR-03 Banco Adutor Abdutor



TR-56 Banco Extensor



TR-24 Peitoral Dorsal

QUALIDADE

PREÇO

DURABILIDADE

ASSISTÊNCIA TÉCNICA

Parcelamos
em até
10x
sem juros

Peça seu orçamento sem compromisso

www.forcefitness.com.br

Av. Nossa Senhora das Graças, 741

Jd. Ruyce - Diadema/SP

Fone: (011) 4048 - 2345

E-mail: forcefitness@globo.com

**Force
Fitness**

Treinamento mental

Quando decidimos encarar um desafio, como iniciar um treino de corrida ou encarar um programa de condicionamento, pensamos logo em treinamento físico. Sem dúvida esse é o primeiro passo. Entretanto, para atingir um bom rendimento é fundamental considerar e incluir em nossa planilha o treinamento das habilidades psicológicas.

Nas últimas décadas, observamos o crescimento das ciências aplicadas ao esporte, e a Psicologia acompanha o desenvolvimento dessas ciências. A Psicologia do Esporte é uma especialidade que, em linhas gerais, estuda o comportamento humano no contexto esportivo. Seu principal objetivo é aperfeiçoar o desempenho do atleta, visando sempre seu bem estar psicológico. Além de beneficiar atletas de alto rendimento, os conhecimentos da Psicologia do Esporte podem aprimorar a prática de esportes sem fins competitivos.

Pesquisas científicas comprovam que algumas variáveis como motivação, concentração e ansiedade interferem no desempenho esportivo. Portanto, variáveis físicas e psicológicas interagem para criar atletas vitoriosos.

Uma técnica bastante utilizada por atletas de alto rendimento é o treinamento mental ou visualização. Essa técnica refere-se ao processo de imaginar-se e sentir-se desempenhando uma atividade. A base do treinamento mental está no fato de que os impulsos neuromusculares produzidos pela imaginação são idênticos aos produzidos

durante a execução do movimento, em menor intensidade.

Imaginar é algo que fazemos habitualmente. Em dias de calor podemos fechar os olhos e rapidamente conseguimos visualizar-nos à beira-mar. Mas, para que a visualização tenha efeito sobre o nosso desempenho é preciso treinar essa habilidade.

O primeiro passo é o relaxamento. Quanto mais relaxada a pessoa

Pesquisas científicas comprovam que algumas variáveis como motivação, concentração e ansiedade interferem no desempenho esportivo. Portanto, variáveis físicas e psicológicas interagem para criar atletas vitoriosos.

estiver, melhor será a visualização. Em seguida, com os olhos fechados, iniciamos o processo de visualização, que deve incluir todos os nossos sentidos. Ou seja, além de formar um quadro mental com imagens, podemos adicionar outros estímulos do ambiente, como sons por exemplo. A imaginação pode ser interna, onde a dica é sentir-se executando as ações. Outra possibilidade é imaginar que estamos assistindo nosso próprio desempenho, que seria a imaginação externa. Não existe regra, cada pessoa pode usar o tipo de imaginação que lhe convier.

Algumas sugestões devem ser observadas para que essa técnica seja bem empregada. A visualização deve ser feita, inicialmente, com

habilidades que a pessoa executar bem. A habilidade ou evento imaginado deve aproximar-se do ritmo e velocidade do desempenho real ou desejado. Além disso, é fundamental que a pessoa sempre imagine que está sendo bem sucedido ao executar aquela habilidade.

O treinamento mental ou visualização auxilia no controle da ansiedade experimentada antes de uma prova, facilita a aprendizagem de novas habilidades e correção de movimentos específicos e ajuda a manter o foco de atenção em aspectos relevantes da atividade. Essa ferramenta também pode ser importante no processo de reabilitação de uma lesão.

Mas, para que a técnica dê resultados é preciso incluí-la em nossa planilha de treinamento de forma consistente e sistemática. Podemos realizar o treinamento mental em várias situações, como por exemplo, antes dos treinos físicos, na noite que antecede uma prova, durante o alongamento e até mesmo em instantes antes da largada.

O importante é que cada um encontre a sua própria maneira de utilizar o treinamento mental. ■



Dra. Sâmia Hallage

Doutora em Psicologia na USP, psicóloga clínica e esportiva, psicóloga da seleção brasileira de vôlei feminino e da equipe de vôlei Sollys Osasco.

CONHEÇA TODO DETALHE DA MÁQUINA PRÓ-PHISICAL

- ① Carenagem de proteção das roldanas e bateria de peso confeccionados em vacuum forming
- ② Estrutura elíptica, redonda e oblonga que variam de 2.65mm à 3.00mm de espessura
- ③ Adesivo indicativo dos grupos musculares
- ④ Guia dos pesos em aço inox
- ⑤ Cabos de aço revestido em nylon
- ⑥ Sistema de ajuste de tensão
- ⑦ Estofado anatômico confeccionado em espuma automotiva com tecido antimfofo
- ⑧ Botões que facilitam a regulagem dos equipamentos
- ⑨ Ajuste de regulagem de banco com amortecedores a gás
- ⑩ Sistema variável de esforço
- ⑪ Sistema simplificado de ajuste de banco
- ⑫ Pintura eletrostática a pó
- ⑬ Ponteiros de acabamento super resistentes, confeccionadas em borrachas



BANCO EXTENSOR



Design moderno e arrojado, aliado à segurança e conforto! Botões para regulagem do equipamento e ajuste do banco com amortecedores à gás, proporcionando maior bem-estar para execução do exercício.

Fábrica:

Rua Rodolpho Alexandre Martinelli, 140 - 7º Distrito Industrial
CEP: 17 212-747 - Jaú-SP
e-mail: prophysical@prophysical.com.br
homepage: www.prophysical.com.br

Fone/Fax:

(14) 3621 1880
(14) 3624 2521
(14) 3624 9707
(14) 3624 3055



PRÓ-PHISICAL®
APARELHOS A SERVIÇO DE SUA SAÚDE

No frio, o que fazem os corredores de rua e os frequentadores de academia?

O frio chegou e agora muitos corredores abandonam os parques da cidade para voltarem à academia. Devido ao vento gelado e à preguiça de sair na rua por aí correndo. Mas como devo treinar na esteira? Qual velocidade ideal para não perder o meu condicionamento físico? As esteiras são boas para treinar com qualidade? Quais as vantagens das esteiras? Estas dúvidas e outras são sempre frequentes para os amantes da corrida de rua. Além de muitos corredores pararem de correr no frio, também têm aqueles praticantes de academia que no inverno não gostam de ir para a academia. E como manter o peso durante o inverno? Quais sugestões para a alimentação?

Hoje em dia a evolução nos treinamentos físicos exige cada vez mais dos equipamentos para academia e as indústrias desenvolvem seus equipamentos de acordo com as exigências do mercado. Por isso que há esteiras que no momento só faltam falar. Algumas têm até simulação dos percursos de provas conhecidas, como maratona de Nova Iorque, maratona de Paris e a nossa São Silvestre.

Para aqueles que vão treinar em uma esteira normal, vamos tentar tirar algumas dúvidas e dar algumas dicas: se você tem um programa de corrida elaborado pelo seu treinador, converse com ele para passar o treinamento na esteira, mas você treina sozinho, então sempre que for para a esteira escolha a que tem inclinação, pois esta variação faz muita diferença no seu treinamento. Segundo alguns estudos e experiências de alguns treinadores, 1% de inclinação na esteira proporciona a mesma velocidade quando está correndo ao ar livre. A velocidade ideal é aquela que você está habituado em seu treinamento do dia a dia. Exemplo: caso

you realizou uma corrida de 10 km em um tempo de 50 minutos sua velocidade média é 12 km/h e se foi em 60 minutos a velocidade média é de 10 km/h. Sempre acrescentando 1% de inclinação na esteira. Para aqueles que nunca participaram de provas comece com uma menor velocidade e vai aumentando aos poucos. Lembrando que correr na esteira exige boa coordenação, portanto muito cuidado para não cair. Com todas estas informações e treinamento adequado é possível manter o condicionamento físico e melhorar exercitando na esteira durante o inverno.

Ao treinar na esteira você tem a possibilidade de manter o ritmo constante de uma prova que queira realizar em determinado tempo previsto, e ainda você diminui bastante o impacto proporcionado pela corrida, pois a esteira tem sistema de amortecimento adequado e mais o tênis ideal de corrida, menos impacto para as articulações. Joelho e lombar agradecem. Outros treinos excelentes na esteira são: os famosos tiros de velocidade, intervalados e treino de subida com uma elevação maior, pois podemos sempre manter a mesma velocidade. Estas são as vantagens de correr indoor. Portanto, não dê desculpas para cancelar seu treino no inverno, vá para a academia e mantenha sua planilha de corrida em dia.

Para os praticantes de atividades em geral que têm preguiça de frequentar a academia durante o inverno, fica um aviso importante: deixar de treinar poderá ter uma surpresa desagradável, pois o nosso metabolismo poupa muita energia no frio e o nosso apetite aumenta mais no inverno e em consequência comemos mais durante as refeições principais. E claro a resposta seria um aumento de peso, mas como nós estamos sempre com

muita roupa, não percebemos a mudança no corpo. Acredito que geralmente as pessoas que fazem atividades durante o verão não gostariam de alguns quilinhos a mais. Então aqui vão algumas dicas: agasalhe-se melhor para treinar, muda o horário de treino se possível, aquece bem com exercícios dinâmicos antes de começar um trabalho mais forte, esqueça os alongamentos estáticos, altere o treino para circuito, usa a esteira em diferentes etapas, exemplo: para os experientes corra 500 metros mais fortes na esteira e vai para os aparelhos depois retorna a esteira e mantenha a distância mas muda a velocidade, para iniciantes comece com 200 metros, faça super séries e descanse menos de uma série para outra. Quanto à alimentação toma um ótimo café da manhã, coloca um lanche entre o café e o almoço, coma no mínimo duas frutas por dia. No inverno é comum tomar sopa à noite, porém prefira as de legumes e com menos calorias e cuidado com os pães que acompanham as sopas e os chocolates quentes no dia a dia. Lembrando também que é muito importante tomar água no frio. Ah, nunca saia da academia com blusa molhada ou somente de regata, leva sempre um agasalho, pois o vento gelado com o suor do treino poderá causar um resfriado indesejado.

Com todas estas dicas citadas acima é possível manter a forma física no inverno e deixar os quilinhos a mais de lado. Bons treinos para todos e tenham um ótimo inverno. ■



Prof. MS. Nilton C. Leite

CREF 03308-G/SP. Responsável pela Equipe de corrida Nilton Leite Personal Fitness. Mestrado em reabilitação Neuro-motora, Especialista em Fisiologia do exercício e Obesidade e Emagrecimento. Atividade atual: Assessoria Fitness e Personal. www.niltonleitepersonalfitness.com.br

Para os praticantes de atividades em geral que têm preguiça de frequentar a academia durante o inverno, fica um aviso importante: deixar de treinar poderá ter uma surpresa desagradável, pois o nosso metabolismo poupa muita energia no frio e o nosso apetite aumenta mais no inverno e em consequência comemos mais durante as refeições principais.

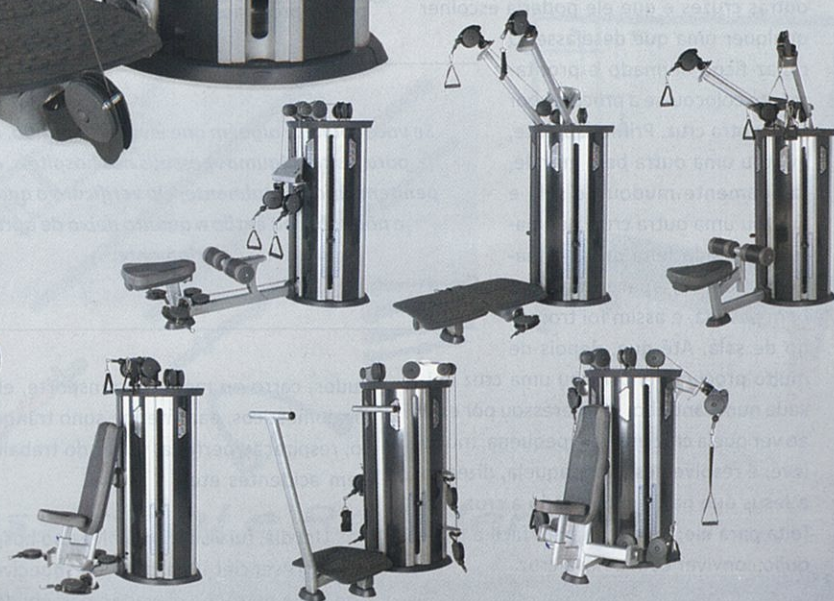
RX10

ALUMINIUM

Projeta VOCE pra qualquer lugar.



Simple, intuitiva e natural, a linha RX10 possui tecnologia de ponta, design refinado, acabamento em alumínio, com ergonomia que simula a mecânica do corpo humano e possibilita excelente biomecânica. A multifuncionalidade dos aparelhos proporciona uma ampla gama de opções de exercícios para todo o corpo, incluindo a base de força, estabilidade, dinâmica e movimento.



NOVA Esteira RX10

- Tela de LCD 15" Touch Screen
- Entrada USB
- Entrada para TV e DVD



Conheça a linha completa no site www.totalhealth.com.br
Informações: (16) 3209-6000 • vendas@totalhealth.com.br

Você já agradeceu hoje?

Anuncie com cem línguas a mensagem agradável, mas deixe que as más notícias se revelem por si mesmas".

William Shakespeare

Tudo que deres a vida, a vida lhe dará de volta.

Certa vez, um amigo me contou a seguinte estória:

"Um rapaz vivia reclamando da vida, resmungava de tudo, achava que tudo de ruim acontecia com ele. Foi então que, numa noite, durante um sonho, Jesus apareceu e perguntou por que ele reclamava tanto das coisas. E ele respondeu, dizendo que o Senhor havia lhe dado uma cruz mais pesada do que ele podia carregar.

Jesus tirou a cruz do pescoço dele e disse que abriria uma exceção e que o colocaria num lugar onde haveria várias outras cruzes e que ele poderia escolher qualquer uma que desejasse. O rapaz ficou animado e prontamente colocou-se a procurar por uma outra cruz. Primeiramente, avistou uma outra bem grande, rapidamente mudou de sala e avistou uma outra cruz, que parecia ter sido feita de uma madeira maciça, aparentemente bem pesada, e assim foi trocando de sala. Até que, depois de muito procurar, encontrou uma cruz deixada num cantinho, se interessou por esta ao ver que a cruz era bem pequena, muito leve, e resolveu escolher aquela, dizendo a Jesus que havia encontrado a cruz perfeita para ele, pois seria bem fácil e tranquilo conviver com a nova cruz.

Ao concordar com ele, Jesus disse que, em toda cruz, havia um nome escrito no verso, e sugeriu que ele, antes de colocar a cruz em seu pescoço, olhasse para saber quem a havia utilizado anteriormente.

Ficou surpreso e envergonhado ao ler seu próprio nome, ou seja, a cruz que ele achava ideal já era dele há tempos".

A pergunta que fica é: por que há pessoas que reclamam tanto da vida?

Já reparou como é comum escutar pessoas lamentando, enfatizando os problemas e concentrando-se no negativo da vida. Esse tipo de gente foca apenas o que lhes falta e vive reclamando que o dinheiro é insuficiente, que o emprego não aparece nunca, que a promoção no trabalho demora demais, que a sala de aula da outra professora é melhor, que o vizinho é chato, que nunca tem tempo suficiente para viajar, e assim esquece de valorizar e agradecer as dádivas que recebe cotidianamente.

São pessoas que transformam qualquer probleminha num problema.

Veja quantas bênçãos recebemos diariamente: saúde, família, amigos, ocupação profissional, filhos, alimentos, es-

Se você conhece alguém que vive reclamando, convide-a para visitar algumas pessoas nos hospitais, asilos e penitenciárias. Fatalmente, ela verificará o quanto é feliz e não sabe, ou então o quanto deixa de agradecer diariamente.

tudos, carro ou meio de transporte, eletrodomésticos, paz interior, sono tranquilo, respiração perfeita, voltar do trabalho sem acidentes etc.

Um dia, fui visitar um colega no hospital e presenciei uma cena inesquecível. Logo que entrei no elevador, percebi dois rapazes, gozando de visível saúde, vestidos com paletó e gravata. Um reclamou para o outro: "que calor insuportável", e o outro respondeu: "estou suando e ainda vou ter que visitar aquele cliente estúpido". Foi incrível, logo que eles acabaram de falar isso o elevador parou no oitavo andar e entrou uma enfermeira carregando um senhor numa cadeira de rodas, e um dos rapazes educadamente disse: "Bom dia, tudo bem com vocês?"

E rapidamente o senhor da cadeira de rodas suspirou fundo e, feliz da vida, disse: "tudo ótimo, hoje já posso respirar sem a ajuda dos aparelhos".

Se você conhece alguém que vive reclamando, convide-a para visitar algumas pessoas nos hospitais, asilos e penitenciárias. Fatalmente, ela verificará o quanto é feliz e não sabe, ou então o quanto deixa de agradecer diariamente.

Há muitos ingratos. E isso pode ser comprovado até na Bíblia, na passagem em que Jesus curou dez paralíticos e apenas um voltou para agradecer. Seja você este um que volta para agradecer.

Um bom e simples exercício de gratidão é criar a notícia boa do dia. Passe a anotar em sua agenda o que de melhor lhe aconteceu naquele dia. No final da semana, releia tudo que anotou e, provavelmente, vai perceber vários fatos positivos que anteriormente passavam despercebidos.

Repare que a felicidade está na simplicidade. A vida é um espelho, simplesmente reflete nossos atos. Hoje, antes de deitar, amanhã antes de levantar, faça uma reflexão sobre tudo de bom que acontece com você e agradeça.

Não espere perder, para depois dar valor. ■



Erik Penna

Palestrante selecionado entre os 25 maiores nomes em motivação do Brasil, autor dos livros *A Divertida Arte de Vender* e *Motivação Nota 10*.
www.erikpenna.com.br



Bem Estar
Equipamentos

(17) 3485 1682

Sinônimo de saúde!



Plataformas Vibratórias

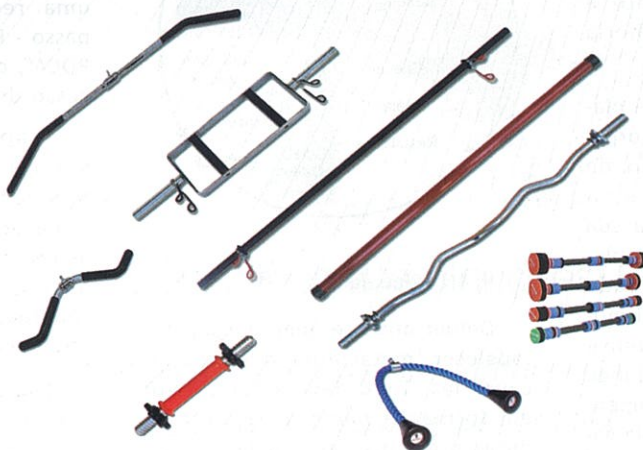
Musculação

Pilates

Fisioterapia



Acessórios



Linha Profissional e Residencial



vendas.bemestar@hotmail.com

vendas_bemestar@hotmail.com

www.bemestarequipamentos.com.br

Melhoria contínua: planejar, executar, checar, agir...

Parafraseando Fernando Pessoa: Planejar é preciso. Viver não é preciso...

O planejamento é premissa básica e necessária para o sucesso de qualquer negócio. É bem verdade que muitos empresários, gestores, coordenadores e colaboradores de clubes e academias já atentaram para este fato.

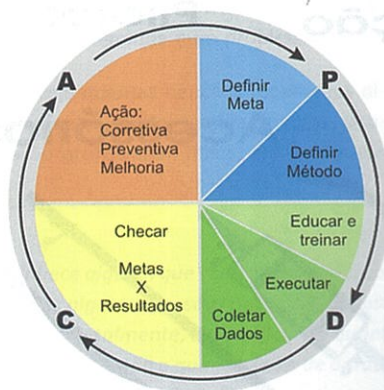
Toda organização empenhada e comprometida com seu próprio crescimento realiza reuniões, pesquisas de mercado, fóruns, entre outros artifícios e com base na Missão, Visão e Valores estabelecem o seu Planejamento Estratégico. Ótimo, não é mesmo? Até quando tudo começa a ficar "engavetado", sem aplicação ou acompanhamento e consequentemente sem melhoria nos processos.

Talvez o mais difícil não seja planejar, mas sensibilizar toda a organização a programar o plano de ação, não é verdade? Em muitos casos, todos acabam voltando à sua "base condicionada", ou seja, a velha rotina reativa de deixar tudo como era antes. É muito difícil mudar, e ainda mais difícil é o gerenciamento da mudança organizacional. Esta tarefa exige muito conhecimento, esforço, dedicação e controle total de todas as etapas que constituem o plano de ação.

Para que haja mudança estrutural e comportamental se faz necessário persistência no que se deseja implantar, só assim poderemos vislumbrar novos cenários e alcançá-los com ótimos resultados. O ciclo gerencial PDCA ajudará na implantação e desenvolvimento da melhoria contínua, forçando a empresa incluir em sua rotina quatro aspectos fundamentais: Plan (planejar), Do (executar, fazer, realizar), Check (verificar) e Action (avaliar, agir).

O PDCA é um ciclo de análise e melhoria contínua, o que o torna uma excelente ferramenta da qualidade. O início da sua utilização se deu no Japão, no período pós 2ª Guerra Mundial, foi difundido por Deming, um dos ícones da Qualidade no século XX e atualmente é bastante utilizado por organizações comprometidas com a eficácia de seus processos.

O ciclo PDCA é de fácil utilização, sendo composto das seguintes etapas:



PLAN - Planejar

Definir onde se quer chegar, estabelecer metas e método para alcançá-las. Tudo deve estar escrito em forma de plano de ação, com datas previstas para iniciar e finalizar, pessoas responsáveis pelas ações e determinação de como, onde e quanto custará para ser implementado. Estabelecer indicadores de desempenho.

DO - Executar

Nesta etapa é necessário sensibilizar a equipe, educar, treinar, implementar e executar as tarefas exatamente como foi previsto na etapa de planejamento.

CHECK - Verificar, checar

Verificar se os resultados obtidos estão conforme o planejado e

supervisionar continuamente os trabalhos identificando desvios nas metas ou nos métodos.

ACTION - Agir corretivamente

Corrigir ou melhorar o que for constatado na fase anterior. Ao identificar desvios, será necessário definir e implementar soluções que eliminem as suas causas. Caso não sejam identificados desvios, será imprescindível realizar ações preventivas, identificando suas implicações no futuro, suas causas e possíveis soluções.

Se faz importante ressaltar que o ciclo PDCA, como a própria palavra indica, não tem um término. Ao realizar a etapa de ações corretivas ou de melhoria - Action, o produto será uma reconfiguração do próximo passo - Plan. Desta forma "gira-se o PDCA", dando continuidade ao processo de melhoria contínua.

O PDCA pode ser utilizado na realização de toda e qualquer atividade da Academia ou Clube. Uma sugestão bastante eficaz é a de criar um grupo de gestores da qualidade que acompanhem e realizem reuniões específicas para um bom andamento dos trabalhos.

Planejar é preciso. Viver é preciso! ■



Eduardo Guimarães

Mestre em formação em Engenharia de Produção. Especialista em Gestão Administrativa e Produtividade. Especialista em Fisiologia do Exercício. Conselheiro e 2º vice presidente do CREF 10 - PB/RN. Facilitador de Cursos, Palestras e Treinamentos. (83) 8858 3448 - eduardoguima@gmail.com

LION FITNESS



Seja o foco das atenções! Impulsione seu negócio!

Adquira as novidades 2010 e conheça o melhor custo benefício do mercado através do nosso atendimento exclusivo.



Viber evolution
Plataforma vibratória



A. A. Caldense
Poços de Caldas / MG

Contato lion

(17) 3485-1766

lionfitness@lionfitness.com.br
www.lionfitness.com.br

O mergulho de Gustavo Borges no ensino



Festejando cinco anos da metodologia que leva seu nome, a MGB, campeão das piscinas fala do seu negócio e dos objetivos para o futuro.

Em 2005, Gustavo Borges apresentou pela primeira vez ao mercado sua metodologia de ensino para natação. Concebida por ele e por um time de técnicos profissionais, a Metodologia Gustavo Borges nasceu com o firme propósito de descrever as melhores técnicas e processos operacionais acerca da natação para alunos a partir dos seis meses de idade e assim facilitar a operacionalização das atividades aquáticas em qualquer tamanho de piscina. "Nesta época nós já tínhamos três academias próprias e através dessa experiência percebemos como era fundamental para o sucesso contínuo do negócio essa sistematização", conta ele que hoje ao lado dos sócios, Renato Ramalho, Gustavo Pinto e Felipe Malburg já soma um patrimônio empresarial com cinco unidades pró-

prias de academias mais 150 credenciadas que usam sua metodologia. "Me orgulho em dizer que a MGB hoje está em 15 estados e 90 municípios brasileiros, atingindo diariamente a vida profissional de mais de dois mil professores e impactan-

do no aprendizado esportivo de mais de 30 mil alunos", afirma.

Acostumado a olhar para frente, Gustavo pode ser traduzido como aquele tipo de empresário que está sempre em busca de algo mais. "O



esporte me ensinou a superar limites, a sempre dar um pouco mais do que eu achava que podia. Essa busca contínua pela excelência faz parte da minha vida”, analisa.

E é com essa determinação que ele tem conquistado a confiança de outros muitos empreendedores esportivos do país. Em sua rede de credenciados, estão desde pequenas escolas do interior do país, a grandes redes, espalhadas por várias cidades e grandes centros, além de clubes e prefeituras. “O que buscamos é a constante atualização pedagógica da rede e proporcionar o sucesso de todos dividindo preciosas dicas administrativas e possibilitando que usem da força de uma marca já consolidada”, explica.

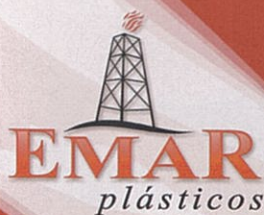
O começo

Nascido em Ituverava, interior de São Paulo, economista, formado pela Universidade de Michigan, nos



EUA, Gustavo Borges ganhou destaque pelo seu desempenho na natação competitiva desde muito cedo. Além de ser considerado um excelente atleta por sua desenvoltura técnica, sempre teve a seu favor uma personalidade calma, postura séria e determinada que fez dele um dos esportistas mais bem sucedidos da história do esporte brasileiro. Na-

dador com maior número de medalhas olímpicas do país e dono da mais longínqua carreira, Gustavo inaugurou em 2002, quando ainda competia, sua primeira academia na cidade de Curitiba, no Paraná. “Escolhi o local por ser a cidade onde meus sócios residiam. Como eu ainda estava muito dedicado aos treinos, precisava que eles estives-



LINHA COMPLETA DE ACABAMENTOS PARA APARELHOS DE GINÁSTICA



Venda exclusiva para fabricantes de aparelhos

Fone: (17) 3269-9990 - www.emar.com.br

NEGÓCIO
& FITNESS

**AUMENTE O LUCRO
DA SUA ACADEMIA HOJE!**

**CONQUISTE
A FIDELIDADE DE
SEUS CLIENTES**

**AUMENTE O NÚMERO
DE MATRÍCULAS
EM SUA ACADEMIA**

**TRANSFORME
SUA RECEPÇÃO
EM UM EFICAZ
DEPARTAMENTO
DE VENDAS**

**CONFIRA A
REVISTA NEGÓCIO E FITNESS.**

ACESSE E CONFIRA O CONTEÚDO EXCLUSIVO DA REVISTA ON LINE!

www.acadesystem.com.br

**ACREDITAMOS QUE SEU SUCESSO
É NOSSO OBJETIVO!**

**Confira nossa agenda com eventos em São Paulo - Belo Horizonte
Curitiba e Cidades do Interior de São Paulo.**

QUER + RESULTADOS?



GESTÃO ÉTICA E RESPONSÁVEL

Você pode aumentar rapidamente o número de clientes pagantes e a satisfação dos alunos obtendo mais e melhores resultados econômicos!

Saiba como podemos ajudá-lo na construção de histórias vitoriosas, como as que você pode conferir nos depoimentos dos Associados Acade.

Acesse agora acadsystem.com.br e saiba como é possível!

**Confira condições especiais para novos associados.
Ligue agora 11 2539-7821 e agende uma visita!**

Você, proprietário ou gestor:

A equipe Acade pode, e quer, participar de seu sucesso!

Conheça este novo modelo de negócios que pode mudar os resultados de sua academia, aumentando o lucro e sua segurança!

Saiba como aproveitar, totalmente e sem investimento, o real potencial de sua academia.

Em primeiro lugar, gostaria de reafirmar e confirmar o conceito de uma gestão ética e responsável, pois é exatamente o que o Acade nos mostrou. O Acade, com suas grandes técnicas e sabedorias, que simultaneamente se passam por simples e complexas, e aos poucos se tornam importantes ferramentas de uso para vender mais e mais. O Acade nos ensinou a ver todos os lados da venda, a compreendê-la, a dominá-la, e de uma forma simples, fazendo tudo naturalmente!

Henrique e Simone - Proprietários - Academia Citrus Gym (Ribeirão Preto - SP)



"No início foi muito importante o treinamento de vendas onde as vendedoras tiveram a oportunidade de aprimorarem as técnicas de abordagem adquirindo mais confiança e, desta forma, aumentando as chances de obter bons resultados. Outros fatores importantes em nossos bons resultados foi o de acatarmos as sugestões e orientações dadas pelo Acade, na transparência de informações e a confiança recíproca. Nossa satisfação é muito grande, em consequência dos bons resultados obtidos."
ODAIR FERNANDES - ACADEMIA USA SPORT

Você pode ter + clientes + **satisfeitos** por + **tempo** com resultados **garantidos**.

Você também pode se associar!

11 2539-7821 | 5512-2290

acadsystem@acadsystem.com.br

www.acadsystem.com.br



sem por perto”, explica o empresário que ao lado dos mesmos sócios abriu a segunda unidade na cidade de São Paulo, em março de 2004, e a terceira na cidade de Curitiba, em janeiro de 2005. “Em setembro de 2008 inauguramos em Londrina, no norte do Paraná, e até o fim deste ano Curitiba ganhará sua terceira unidade”, conta ele.

O dia a dia

Residindo em São Paulo, Gustavo hoje divide sua rotina entre a administração geral dos negócios e, especialmente, dedica-se ao constante aperfeiçoamento de sua metodologia. Viagens ao exterior, troca de experiências com outros nadadores e técnicos consagrados fazem parte do seu dia a dia. “Recentemente estive com meus sócios nos EUA participando em San Diego da Irhsa, maior feira de fitness do mundo. Por lá, colhemos muitos aprendizados que em breve toda rede colocará em prática”, adianta ele que também passou por Mineápolis visitando a rede Foss Swimming, a maior da costa oeste do Mississipi, especializada em natação infantil. As portas abertas que possui mundo a fora, graças as suas façanhas olímpicas também são fortes aliadas. Vice-chairman da FINA, comentarista

ta oficial de natação da Rede Globo, Gustavo também vive atarefado com compromissos referentes ao mercado de esporte e bem-estar do país, por sua referência de empresário bem sucedido.

Em conversa com a Empresário & Fitness ele falou sobre sua transição do esporte para a vida empresarial e de como tem observado o mercado.

- A maioria dos atletas de ponta não se prepara para a vida após o esporte. Como foi sua transição?

- Sempre me preocupei com isso. Quanto mais eu despontava no esporte mais eu me preocupava. Sabia que seria ainda mais difícil adaptar-me a uma realidade diferente. Por isto, nunca parei de estudar e sempre economizei o dinheiro que ganhava para o momento da parada. Também achava um desper-

dício me dedicar a uma coisa por mais de vinte anos e derrepente ter que iniciar outra carreira do zero. Queria conciliar todo o aprendizado que tive no esporte com um negócio na mesma linha.

- O mercado de bem-estar cresce no Brasil. Essa foi a sua oposta?

Sim. Acredito que essa tendência se manterá por muitos anos. É visível que os brasileiros estão entendendo cada vez mais a importância de ter uma vida equilibrada. A atividade física é fundamental ao bem-estar das pessoas em todas as fases de suas vidas, principalmente na infância e na velhice. O país atravessa uma fase de consolidação econômica positiva e a sofisticação dos cidadãos cada vez mais traz a busca por esse equilíbrio.

- Como empresário, qual sua visão sobre o mercado?



RÁDIOACADEMIA



Academia deve ser sinônimo de entretenimento, onde o lema é **bem estar, saúde e diversão!**

Music & Emotion

A **RÁDIOACADEMIA** cria para sua academia uma programação musical inteligente, que muda e acompanha o perfil do seu público e suas variações no decorrer do dia, proporcionando um ambiente ainda mais agradável, contagiante e dinâmico o ano todo.

POWER VISION

Para turbinar ainda mais a sua RÁDIOACADEMIA, você conta com o Power Vision, que integra seu sistema de som com as TVs da sua academia, transformando sua rádio em um poderoso sistema de comunicação e entretenimento audiovisual, trazendo mais resultados às suas ações de fidelização e marketing.



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

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



Music & Emotion for Business



O mercado vem crescendo acima do PIB. Estamos, porém, passando uma fase de transição onde a valorização desse serviço e a organização do setor estão se profissionalizando cada vez mais. Como exemplo, nas minhas unidades, estamos investindo em média 30% a mais do que o costumeiro em infraestrutura e expansão de serviços. Com isto deveremos manter nosso percentual de lucratividade compensados com a melhora no retorno operacional e os incrementos de receita. Acredito que em 2010 teremos um bom crescimento, que deverá ficar em torno de 20% para as

minhas unidades e em 7% para o mercado.

- Em relação ao mercado mundial. Como vai o mercado de academias brasileiro?

Hoje, o Brasil está muito bem servido pelas academias que tem. Em termos de serviços acredito que o brasileiro é muito exigente e temos um dos melhores serviços do mundo. Em termos de equipamentos a indústria nacional tem se desenvolvido extraordinariamente neste setor possuindo hoje ótimos equipamentos. Cada mercado possui a sua particularidade.

Nos EUA, por exemplo, se o cliente quiser ser bem atendido terá que contratar um serviço de personal trainer. Já no Brasil, os instrutores das academias dão mais atenção aos clientes de uma forma geral. O que percebo é que quanto mais serviços ligados ao bem-estar global da pessoa a academia prover, como por exemplo, espaço para as crianças, fisioterapia, estética etc., mais chance a academia terá de se diferenciar.

- Na sua opinião porque apesar do mercado promissor, muitas academias acabam não sendo lucrativas no Brasil?



É difícil analisar e dar uma visão específica, mas de uma maneira geral, considero que a informalidade de gestão aliada falta de foco e objetivos declarados são as principais razões. Isto gera uma falta de continuidade no trabalho e não retêm os alunos na academia.

- Qual a dica você daria para quem está começando neste mercado ou pretendendo investir?

Ter um diferencial de mercado, trabalhar em um nicho e buscar diferenciação. Isto através de um planejamento estruturado buscando foco e posicionamento do negócio de forma clara e contínua.

- Dê um exemplo do que pode ser na prática esse diferencial.

Na unidade Gustavo Borges Morumbi, por exemplo, recentemente inauguramos a piscina fundo do mar. Totalmente lúdica, ela conta



com detalhes que recriam as riquezas naturais do oceano em imagens de animais e sons. As crianças não querem sair de lá, e assim, as aulas de natação ficam bem mais proveitosas.

- E como vai sua expectativa em relação à Copa 2014 e à Olimpíada de 2016?

Esses dois eventos levaram o Brasil a atingir um patamar de otimismo generalizado. Vamos ter grandes oportunidades decorrentes destes eventos e de todo o entorno que eles trarão. O país respirará atividade física e esportes competitivos por um longo período gerando oportunidades. Temos que nos pre-



EBV

O MELHOR PISO PARA SALA DE MUSCULAÇÃO!

VANTAGENS E BENEFÍCIO

- ✓ Suporta grandes impactos
- ✓ Protege o piso e equipamentos
- ✓ Fácil instalação
- ✓ Antiderrapante, macio e confortável
- ✓ Diminui o ruído do ambiente.

“Tenho o EBV em minha sala de peso livre desde 2005, ao longo destes anos, não houve deformações ou marcas dos pesos que caem sobre ele, além de tudo, o EBV tem um alto poder de absorver impactos. Nova Vedovati esta marca eu assino em baixo!” Isac Rocha. *Academia Isac Rocha - Brasília - DF*



NOVAVEDOVATI
Soluções Inteligentes

Solicite uma proposta: 18 3917 4669 - 8139 2052
www.novavedovati.com.br • Pres. Prudente - SP



COSTÃO FITNESS

MEETING: sport | business

29 de julho a 1º de agosto de 2010
Costão do Santinho Resort
Florianópolis/SC

**12 CURSOS | 18 AULAS | 4 WORKSHOPS | PALESTRA
FEIRA FITNESS | LAZER | ESPORTES DE AVENTURA | PRAIA**

José Carlos Lima de Souza - Gallo (BA), Cida Conti - Escola Fitness (SP), Mônica Tagliari (SP), Dr. Markus Vinicius Nahas (SC), Luiz Fernando Martins Kruehl (RS), André Bronstein - Equipe Mídia em Foco, Marynês Pereira (SP), Gestores de Arenas Esportivas, entre outros.

Inscrições no site www.unesporte.org.br/meeting

Coloque em forma seus conhecimentos junto aos ícones do fitness e gestão de academia no melhor resort de praia do país.

OPÇÕES DE PACOTE:

Evento + Day use = R\$ 480,00
(3x Cartão Visa - até dia 10/07)

Evento + Hospedagem = R\$ 846,00
(até 10 vezes)



Mais informações no site do evento ou na Unesporte pelo fone (48) 3335.6050

Realização:



Apoio:



equipotel 2010

LUGAR DE NEGÓCIOS CINCO ESTRELAS

Reserve seu espaço na maior e melhor feira de hotelaria e gastronomia da América Latina

Há 48 anos imprimindo excelência e consolidando os melhores negócios



FUI PARA A
EQUIPOTEL



Hotelaria – Gastronomia – Design – Spa

de 13 a 16 de setembro

das 13h às 21h (acesso até as 20h)

Pavilhão de Exposições do Anhembi - São Paulo - SP

Eventos Simultâneos:



Realização:



Media Partner:



Afiliada à:



Informações:

www.equipotel.com.br

SP: (11) 5574.5166

RJ: (21) 2235.5486

www.sportmix.com.br

pararmos bem para poder absorver o máximo destas oportunidades.

- E a expectativa para os seus negócios? Quais os planos futuros?

Continuar a caminhada de expansão contínua que temos feito tanto das academias Gustavo Borges quando da Metodologia Gustavo Borges. Meu objetivo é ver nosso trabalho facilitando a vida dos empresários de academias com piscina assim como das crianças que estarão usufruindo do aprendizado do meu método entrando num caminho sem volta para o bem-estar.



Gustavo Borges em números

O homem

2,03 metros de altura
30 cm de palma de mão
Pé 47
2 filhos

As conquistas

4 medalhas olímpicas
19 medalhas panamericanas

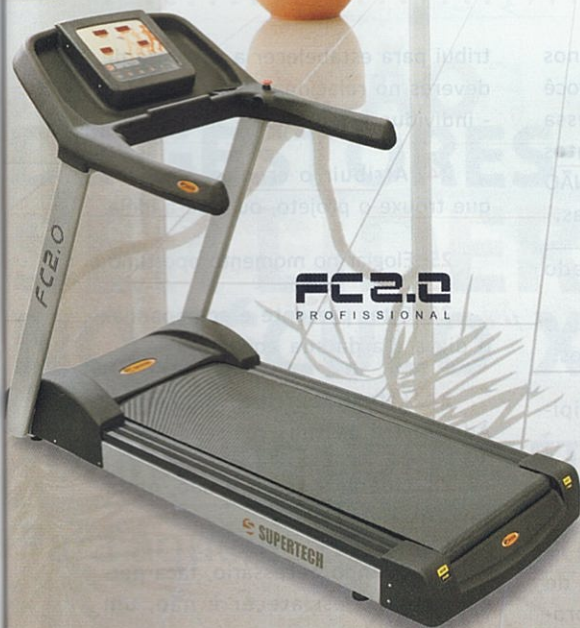
Os negócios

5 academias próprias
150 estabelecimentos credenciados que usam sua metodologia
Seu sistema de ensino está presente em 15 estados e 90 municípios brasileiros
Seu método é utilizado por mais de 15 mil alunos
As raias das suas piscinas próprias enfileiradas somam mais de 2 quilômetros ■



SUPERTECH Linha 2010

só falta você para completar esta linha



FC2.0
PROFISSIONAL



ELITICO



FC 1.0
PROFISSIONAL



SUPERTECH
Equipamentos Ergométricos

Av. Humberto Cereser, 3817
Caxambú - Jundiaí - São Paulo
Cep: 13218 711
Fone: 11 4601 1146
sac@supertechfitness.com.br

www.supertechfitness.com.br

SPORT MIX



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

REPRESENTANTE EXCLUSIVO
FONES: (11) 3733-2500 / 3733-2200
www.sportmix.com.br

B | I | O | M | A | X

Liderança de sucesso

Algumas orientações aos Líderes para ajudá-los a cumprir a sua missão e alcançar o sucesso.

1. Sugestões, opiniões e colaborações de sua equipe devem ser elogiadas pela iniciativa, agradeça sempre e depois analisem em conjunto.
2. As pessoas devem ser orientadas, capacitadas e terem a oportunidade de melhorar, caso não ocorra dentro de um prazo determinado entre ambos, deve ser desligada.
3. Os processos precisam ser analisados e aprimorados para que as pessoas exerçam sua função com excelência.
4. Oriente as pessoas. Corrija os processos.
5. Verifique seus processos e os corrija, rapidamente, caso ocorram erros sistemáticos.
6. O Líder deve analisar processos e orientar pessoas.
7. As pessoas tem o direito de saber como estão se saindo em seu trabalho e para isso existem as avaliações e os feedbacks que devem ser constantes, no mínimo uma vez por semana.
8. Analise e observe o comportamento e não a pessoa.
9. Empresas sensíveis são compostas de pessoas que se melindram por qualquer coisa e isso compromete a produtividade e a lucratividade, pois, em vez de focar no cliente ficam atrás dos culpados.
10. O Líder deve tirar as pessoas da ZONA DE CONFORTO.
11. Ao receber uma orientação ou feedback, agradeça. Não justifique, não negue, não duvide. Reflita, corrija e tenha foco na solução.

12. Ao julgar você se baseia nos seus próprios princípios e o que você faria se estivesse no lugar dessa pessoa. AS pessoas são diferentes e a maneira de agirem, também. NÃO COMPARE. As situações são únicas.

13. Não leve tudo para o lado pessoal.

14. Escute todos os envolvidos.

15. Não tome decisões precipitadas. Analise.

16. O autoconhecimento é necessário para ser um Líder.

17. Se estiver com problemas de autoestima deve procurar ajuda profissional. Problemas de autoestima são fáceis de diagnosticar: alteração constante de humor; necessidade forte de autoafirmação beirando o exibicionismo; prazer em coagir pessoas e ameaçar; arrogância; insatisfação constante; foco no problema; busca sempre quem são os culpados; irritabilidade exagerada; ego inflado; precipitação nas decisões sem qualquer análise; auto-sabotagem; recrimina e despreza opiniões diferentes da sua; persegue os talentos de sua equipe.

18. Administre o ego, o orgulho e a arrogância da certeza. Pratique a humildade. Coloque-se no lugar do outro.

19. Em todo problema existe uma oportunidade de aprendizagem.

20. Não julgue as pessoas baseado em você mesmo.

21. De cabeça quente, melhor sair de cena.

22. Não grite. Respeite as pessoas.

23. Pratique a ética. Ética que significa: o que é bom para o indivíduo e para a sociedade, e cujo estudo con-

tribui para estabelecer a natureza de deveres no relacionamento indivíduo - indivíduo e indivíduo - sociedade.

24. Atribuir o crédito à pessoa que trouxe o projeto, ou teve a idéia.

25. Elogiar no momento oportuno.

26. Estar presente e acompanhar o dia a dia da sua equipe.

27. Esteja aberto às mudanças. Administre as suas resistências.

28. Liderar é servir e não, obter favores pessoais.

29. Quando necessário, faça perguntas para esclarecer e não, um interrogatório.

30. Seja educado e gentil com as pessoas e duro com os resultados.

31. Se lhe trouxerem problemas, faça-os pensar nas soluções. Eduque a sua equipe. Ensine a pescar. Descentralize.

32. As pessoas certas irão lhe seguir. Não arraste ou empurre as "erradas".

33. O seu sucesso é o sucesso da sua equipe.

34. Não desista, esta é a sua missão. Orientar pessoas.

35. Vibre e comemore sempre.

Nosso Planeta precisa de Líderes como você! Vamos juntos fazer a diferença na vida das pessoas! ■



Marynês Pereira

Business & Career Coaching
marynes@marynespereira.com.br



FORMAÇÃO DE GESTORES SER LÍDER NO SÉCULO XXI

FORMANDO LÍDERES ÉTICOS E COM FOCO EM RESULTADOS!

Para aqueles que acreditam que o Líder pode fazer a diferença.

OBJETIVOS

Apresentar a importância do líder nos resultados da equipe e da empresa; discutir e apresentar as principais ferramentas dos líderes nas conduções de equipes e negócios; os estilos de lideranças e sua influência; como potencializar pontos fortes.

PÚBLICO ALVO

Líderes ou futuros líderes que pretendem aprimorar e ampliar sua visão sobre a sua atuação e os resultados obtidos e esperados.

ASSESSMENT

Todos os participantes terão direito a uma avaliação de Perfil de Liderança.

DATAS

• 1º PARTE - 16, 17 e 18 de julho das 9h às 18h / • 2º PARTE - 23, 24 e 25 de julho das 9h às 18h

PROGRAMA GERAL

- A Neurociência contribuindo para uma liderança eficaz
- Os processos mentais envolvidos na tomada de decisão
- Investindo em seus pontos fortes e de sua equipe
- Por que as pessoas seguem os Líderes?
- As necessidades de sua equipe
- Os estilos de Liderança e como ampliar sua influência
- Os Alpha Líderes e como alavancar suas forças únicas e essenciais ao negócio e controlar seu comportamento negativo.

PALESTRANTES

- ➔ Marynês Pereira
- ➔ Maurício Marchesani

Inscreva-se já:

Informações e Inscrições no site

www.providersolutions.com.br

ou pelos telefones

(11) 3254.7459 • Fax (11) 3254.7628

Av Paulista, 726 17º andar – Bela Vista – São Paulo/SP – Cep: 01310-910

Quais as competências que preciso ter para iniciar a minha carreira no Fitness?

Esta é a pergunta mais frequente que temos ouvido dos estudantes de Educação Física, futuros Profissionais que desejam atuar no setor do Fitness.

O sucesso pode fazer grande diferença quando se une competência técnica e competência comportamental. Se essas competências forem desenvolvidas, a organização ganha em qualidade, rapidez e resultados, e o colaborador conquista o respeito e a satisfação dos clientes internos e externos.

Mas, afinal, o que pode ser entendido como competência técnica e competência comportamental, se a própria noção de competência apresenta múltiplos significados?

A competência técnica tem como base o conhecimento adquirido na formação profissional. Em outras palavras, a competência técnica é própria daqueles cujo currículo (formação profissional) é adequado à função que exercem e que, de modo geral, são profissionais que revelam a preocupação em se manterem atualizados.

A competência comportamental é adquirida na experiência. Faz parte das habilidades sociais que exigem atitudes adequadas das pessoas para lidar com situações do dia-a-dia. De modo geral, o desenvolvimento dessa competência é estimulado pela curiosidade, paixão, intuição, razão, cautela, audácia, ousadia.

Sugiro assistir ao filme "Uma mente brilhante". A trama do filme evidencia a fronteira entre as competências técnica e comportamental.



E ainda praticar diariamente o quadro abaixo para desenvolvê-las:

Competências Comportamentais

- Que experimenta
- Que tem atitude
- Que faz a suas oportunidades

Competências Técnicas

- Que busca conhecimento
- Que busca referências

"Algumas pessoas sonham com o sucesso. Outras trabalham para conquistá-lo".

Muito sucesso e até a próxima edição. ■



Andrea Vidal

CREF 2619G/SP. Líder da Fitness Mais -
Escola de Excelência em Fitness -
www.fitnessmais.com.br -
www.twitter.com/fitnessmais



fitnessmais
Escola de Excelência Profissional

Avaliação Física e Treinamento

Softwares, Livros e Equipamentos.



Adipômetro Digital Inteligente

O Primeiro no mundo a ser, Digital, Científico e Inteligente.

Fabricado desde 2009
Estrutura metálica

Prime Med



Adipômetro Alumínio NeO

Qualidade, ergonomia e modernidade, Alumínio maciço, ultra leve e cromado.

Fabricado desde 2008
Estrutura 100% em Alumínio

Prime Med



a partir de
5 x R\$ 53,40

Adipômetro Cescorf

O mais tradicional adipometro do Brasil replica do Hapend Científico.

Fabricado desde 1981
Estrutura metálica

Cescorf



Kits PHYSICAL Terrazul



PHYSICAL Terrazul



Software de Personal + Avaliação + ADM.

Software de Avaliação + Treino + ADM.

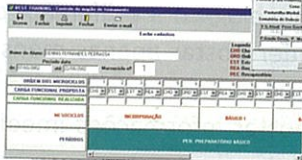
Best Training[®]

★★★★★ Personal Training



O Melhor do
Treinamento com
Periodização

- Prescrição integrada
- Cardio pulmonar
- Musculação
- Flexibilidade



Tudo para:
Avaliação Física e Treinamento

encontre na loja da...
www.terrazul.com.br



**Avalia
Compara
e agora
também
Prescreve.**

PHYSICAL TEST
Avaliação Física
+ Prescrição **7**



Incluso
28 vídeo-aulas.

Atualizações
a partir de
4 x R\$ 49,25



7 Prescrição - Montagem de treino,
Novos testes e novos relatórios,
Cálculo de divisão da massa magra,
Composição, Cardio, Musculação, Natação,
Análise Postural com fotos, Flexibilidade
envio por e-mail em PDF, HTML e saída de
dados para EXCEL.

TERRAZUL

20
ANOS

11 - 3272-9305

Sua academia na mídia

Marketing é, sem dúvida, uma das ferramentas mais importantes para qualquer empresa. Quanto sua empresa investe em marketing? Sua empresa tem um departamento de marketing? Qual a relação custo/benefício das campanhas?

Afora a parte conceitual de que toda empresa deve estar envolvida em um trabalho de marketing voltado para a captação/retenção de clientes, o foco parece estar mudando.

trazer mais clientes e reter os que já estão lá. É só saber usar. Muitos empresários ainda relutam em utilizar essas mídias com medo do mau uso por parte de seus funcionários. Nesse caso, capacitação e treinamento são as melhores soluções.

As empresas que estão usando essas mídias estão experimentando uma maior interatividade com os clientes, ajudando a melhorar os índices de retenção. Para quem ainda não as utiliza, seguem algumas dicas:

Escolha uma mídia para começar: o Orkut é a mais popular e se for bem utilizado pode agregar pessoas, servir como meio de divulgação de eventos e dar visibilidade ao seu negócio.

Escreva um blog levando informação relevante para o seu público e também para aqueles que navegam na rede. Um blog bem escrito pode tornar seu negócio referência no mercado por conta da visibilidade que ele pode trazer.

As mídias sociais vieram para ficar e não estar inserido nelas é deixar para trás um público cada vez maior de novos clientes. O uso racional das redes sociais pode trazer muitos benefícios a custo quase zero para sua empresa. Fora do mercado fitness, algumas empresas já possuem um Departamento de Mídias Sociais: Orkut, Facebook, Twitter, YouTube, Flickr e Blog são algumas dessas redes que podem trazer mais clientes e reter os que já estão lá. É só saber usar.

As mídias sociais vieram para ficar e não estar inserido nelas é deixar para trás um público cada vez maior de novos clientes. O uso racional das redes sociais pode trazer muitos benefícios a custo quase zero para sua empresa. Fora do mercado fitness, algumas empresas já possuem um Departamento de Mídias Sociais: Orkut, Facebook, Twitter, YouTube, Flickr e Blog são algumas dessas redes que podem

Em primeiro lugar, apesar do crescente número de pessoas utilizando a internet, ainda é necessário educá-las para, sistematicamente, participarem do ambiente das mídias sociais.

Para isso, a divulgação interna através de cartazes é fundamental para levar as pessoas a participarem do ambiente virtual da academia.

O Twitter acompanha a mesma tendência por ser parecido com um blog, com a diferença de se poder postar apenas mensagens curtas. Você pode, por exemplo, postar informações imediatas e fotos de um evento da academia e isso será visto em tempo real por milhares de pessoas. Recepcionistas bem treinadas podem postar dezenas de mensagens ao longo do dia, levando informação para quem estiver co-

Escreva um blog levando informação relevante para o seu público e também para aqueles que navegam na rede. Um blog bem escrito pode tornar seu negócio referência no mercado por conta da visibilidade que ele pode trazer.

nectado. Isso torna sua empresa mais conhecida no mercado.

Vídeos curtos de eventos ou de aulas podem ser postados no YouTube e, se estiverem acompanhados de um texto explicativo com algumas palavras relevantes associadas ao seu negócio, sua academia pode aparecer bem colocada nos mecanismos de busca na internet. Que academia não sonha em aparecer nas primeiras colocações quando procuram "academia" ou "fitness" no Google?

O mesmo vale para as fotos que você posta em redes como o Flickr. Muitas pessoas e empresas utilizam o Orkut para postar suas fotos, mas essa rede não é indexada pelos mecanismos de busca. Ou seja, suas fotos serão acessadas apenas pela sua rede, quando poderiam estar levando o nome de sua empresa para o mundo!

O universo de possibilidades em redes sociais na internet é bastante vasto. Escolha sua estratégia, treine seu time e veja

como essa ferramenta pode potencializar os seus negócios.

A sua empresa já está inserida nas mídias sociais? Participe de nosso fórum no Orkut na comunidade da LA Fitness Solutions. ■



Leonardo Allevato

Consultor em Fitness. (21) 7894-5551.
www.lafitness.com.br

VIP service



• Avaliação Funcional



• Musculação (vídeos)
• Montagem de Séries



- Administrativo
- Financeiro
- Marketing
- Vendas
- Gestão de Turmas
- Agenda

A partir de
R\$ 150,00
mensais

SAIA JÁ DO ALUGUEL!

APROVEITE ESTA PROMOÇÃO

PACOTE COMPLETO

SIVIS Gym Light

Por Apenas

+ Catraca

R\$ 499,00
12x

+ Leitor

+ 300 mini-cards

Promoção válida até 30/04/2010

Indispensável em sua academia!



Entregamos em até

48
horas



Sistemas

www.sivis.com.br

(24) 3348-5953

1ª FEIRA DE NUTRIÇÃO ESPORTIVA DO BRASIL

EXPO NUTRITION & SPORTS SHOW

15 a 17 de Julho - PIER MAUÁ - RJ - 13 às 21h

Participação dos mais importantes fabricantes e importadores de suplementos vitamínicos e minerais, energéticos, proteicos, isotônicos e alimentos voltados para praticantes de atividades esportivas.

SPORTS NUTRITION CONVENTION

Coordenação de Heloisa Guarita - Pres. da ABNE

Palestrantes *experts* abordando novos temas em nutrição esportiva.

COMPETIÇÕES

- I Copa Expo Nutrition de Culturismo e Fitness 2010
- I Miss Biquini Wellness Brasil 2010



Av. Rodrigues Alves, 10
Pça. Mauá
Rio de Janeiro - RJ

Informações: (21) 3478 1999 • e-mail: savaget@savagetpromocoes.com.br • Faça o seu cadastro on-line pelo site www.exponutrition.com.br e evite filas.

Apoio



Apoio Institucional



Parcerias



Realização



Patro





A MAIOR FEIRA DE NEGÓCIOS DO SETOR DE ESPORTE, FITNESS E QUALIDADE DE VIDA DO BRASIL.

RIO SPORTS® SHOW 12ª EDIÇÃO

15 a 17 de julho - PIER MAUÁ - RJ
13 às 21 h

Agora em novo local

PIER MAUÁ

Mais conforto para você



20.000 m²

Eventos simultâneos:

- Rio Sports Convention
- 2º Ultra Endurance-1000 bikes
- 1º Fest Dance
- Miss Biquini Wellness
- Expo Nutrition & Sports Show
- Sports Nutrition Convention
- FísioReab Sports Show
- FísioReab Sports Convention

aproveite e visite



Rua Rodrigues Alves, 10
Pça. Mauá
Rio de Janeiro - RJ

Público alvo: Gestores e Coordenadores de Academias, Centros Esportivos, Clubes, Fitness Center de Hotéis, Condomínios, Lojistas de material esportivo, além de Personal Trainers, Professores e alunos de educação física, Fisioterapeutas, Nutricionistas e empresários do segmento esportivo.

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

Patrocínio



Apoio



Parcerias



Parceria Internacional



Realização



Av. Governador Magalhães Pinto, 1582 Niterói - CEP 35.500-220 - Divinópolis - MG

Academias e a Gestão Ética

A fórmula da prosperidade e o lucro

Muito se fala em estratégia, posicionamento de mercado, gestão e outras técnicas fundamentais para gerir um negócio, inclusive neste espaço.

Nada, ou quase nada, é abordado sobre uma questão fundamental, e que, na verdade, é a **fórmula da prosperidade e do lucro**.

Esta fórmula já é conhecida da maioria das empresas bem-sucedidas, pode ser explicada assim:

Lucro = Compromisso com os Colaboradores = Respeito com os Clientes = Relevância para a Sociedade = Prosperidade.

Um aspecto interessante é que os fatores alteram pouco o resultado.

Outra abordagem ou explicação é que, na moderna economia, todos os outros fatores de produção estão a serviço desta fórmula.

Estrutura gerencial, produtos, tecnologias, máquinas ou equipamentos, recursos financeiros, etc. somente têm serventia quando subordinados a essa fórmula.

Por exemplo: qualquer mudança ou falta de compromisso com os colaboradores afetará o respeito aos clientes, mudando a relevância para sociedade e por consequência, o lucro.

As empresas que adotam o que chamamos de Gestão Ética o fazem para se enquadrar nos valores e crenças de seus gestores.

Mas também por motivos econômicos!

Nada é tão forte (próspero), relevante para a sociedade (mercado), lucrativo (respeito aos clientes) como uma organização que implantou esta fórmula.

Estas organizações têm muitas vantagens sobre todas as outras, algumas delas tão óbvias que passam despercebidas de muitos gestores, citarei somente algumas:

Baixo consumo de energia na gestão de equipes (ausência de conflitos como resultado do compromisso das pessoas com a visão da empresa).

Comunicação com a sociedade - Mercado - com baixo custo e alto impacto (clientes respeitados comunicam mais e melhor).

Flexibilidade e adaptação com baixo investimento (clientes e colaboradores desenvolvem juntos melhores produtos e serviços).

Planejamento e Visão holística do mercado - posicionamento mercadológico - diferenciada (é o conjunto da sociedade ou dos clientes que orienta e define as necessidades).

Custo de recrutamento e treinamento muito baixo - mais lucro - (as pessoas se identificam com a causa e querem participar).

Poderia descrever mais algumas vantagens competitivas deste modelo de organização, mas meu objetivo aqui é sensibilizar o moderno gestor para este novo (antigo) caminho!

Até a próxima! ■

As empresas que adotam o que chamamos de Gestão Ética o fazem para se enquadrar nos valores e crenças de seus gestores.

Mas também por motivos econômicos!



Luis Perdomo

Palestrante especialista em estratégia e Marketing. Criador do Acade, gestão ética&responsável.

Manejo

**PREÇO IMBATÍVEL
DE LANÇAMENTO!
CONSULTE-NOS.**

CENTURY

★ ALTA TECNOLOGIA
★ BAIXA MANUTENÇÃO



- Roda Cromada
- Pés niveladores
- Suporte para garrafas em alumínio ou polietileno
- Cores Guidão: Preto e Vermelho
- Cores Bike: Preto e Cinza



★ **SISTEMA DE FRENAGEM
BLUE EFFICIENCY**
proporciona eficiência e
segurança nas frenagens
de emergência.

★ **PÉ DE VELA DE ALTA RESISTÊNCIA**
movimento central SHIMANO.

★ **PEDAL COM PLATAFORMA**
(firma-pé) e trava para sapatilhas.

★ **VERSÁTIL**
vários ajustes de assento e guidão.

★ **ASSENTO EM GEL**
proporciona maior conforto durante
todos os tipos de exercícios.

★ **PINTURA ELETROSTÁTICA A PÓ**
maior resistência e durabilidade.

TEL. FÁBRICA (37) 3212 6668

TELEVENDAS (37) 9983 2329

Contato NEXTEL - 97*1034

www.manejofitness.com.br

comercial@manejofitness.com.br

Av. Governador Magalhães Pinto, 1582 Niterói – CEP 35.500-220 – Divinópolis MG

Academia em forma de cooperativa

Prezados leitores da Revista Empresário Fitness,

Meu nome é Flávio Bueno, sou Educador Físico e Mestrando na área da Psicologia do Esporte pela Universidade de Medicina de Córdoba na Espanha.

Preocupado com o mercado de trabalho na minha profissão, que certamente deve ser, também, a preocupação de qualquer profissional que trabalhe ou venha a trabalhar nesta área, desenvolvi uma pesquisa com 413 (quatrocentos e treze) recém graduados em Educação Física, de ambos os sexos.

A pergunta era: "qual o seu maior objetivo depois da formação?" Para a minha grande surpresa, 337 (trezentos e trinta e sete) professores responderam que seu maior objetivo era ter a academia própria. A razão deste desejo, conforme a grande maioria, não me surpreendeu: os baixos salários oferecidos pelas Academias e a carga excessiva de trabalho contribuíram muito para esta resposta.

Como os meus colegas, assim que me graduei, montei um estúdio de Personal Trainer com aproximadamente 100m², junto com outro professor, objetivo que acabei deixando um pouco de lado para investir na minha formação acadêmica e no aparelho que desenvolvi para Personal Trainer o Personal counter. Sei, por experiência própria, o grande investimento que a realização deste sonho acarreta, o que o torna inviável para gran-

Cooperativa, para diluir investimento entre um número maior de participantes, o que reduz o risco e o valor do projeto, como explico a seguir:

Suponhamos um número x de participantes que, por hipótese definimos em 40 (quarenta). Cada cooperativado entraria com o valor de R\$ 25.000,00 (Vinte e cinco mil reais), que totalizaria R\$ 1.000.000,00 (Um milhão de reais), dinheiro suficiente para montar uma academia de médio a grande porte.

Assim os cooperativados, graduados em Educação Física, seriam os professores e administradores da academia. Outra vantagem seria a capacidade de ampliação do negócio devido ao grande número de investidores e também á

possibilidade de possíveis filiais.

O projeto ainda está no papel, mas já existem muitos interessados em conhecer melhor está proposta. Nossa ideia inicial seria desenvolver este projeto em São Paulo, pois a grande maioria dos interessados é residente naquela cidade.

A pergunta era: "qual o seu maior objetivo depois da formação?" Para a minha grande surpresa, 337 (trezentos e trinta e sete) professores responderam que seu maior objetivo era ter a academia própria. A razão deste desejo, conforme a grande maioria, não me surpreendeu: os baixos salários oferecidos pelas Academias e a carga excessiva de trabalho contribuíram muito para esta resposta.

de maioria dos que o almejam. A locação, a aquisição de aparelhos e o tempo para solidificar o empreendimento são fatores que fazem com que o objetivo seja abandonado ou nem iniciado.

Pensando nisto desenvolvi um projeto, na forma de uma

Como os meus colegas, assim que me graduei, montei um estúdio de Personal Trainer com aproximadamente 100m2, junto com outro professor, objetivo que acabei deixando um pouco de lado para investir na minha formação acadêmica e no aparelho que desenvolvi para Personal Trainer o Personal counter. Sei, por experiência própria, o grande investimento que a realização deste sonho acarreta, o que o torna inviável para grande maioria dos que o almejam. A locação, a aquisição de aparelhos e o tempo para solidificar o empreendimento são fatores que fazem com que o objetivo seja abandonado ou nem iniciado.

Encaminhei a proposta para alguns jornalistas de renome, que acharam excelente a idéia e se propuseram a fazer uma matéria sobre o assunto, dando credibilidade e visibilidade para o projeto.

Como afirmei acima, acredito muito no poder da união aliada a uma boa administração para chegar ao sucesso.

Caros leitores,

Estou à disposição para maiores esclarecimentos de interessados em conhecer melhor esta nova proposta para quem sabe nos tornarmos futuros sócios.

Abaixo o meu site para contato.

Um grande abraço. ■



Flávio Bueno

Graduado em Educação Física - Mestre em Psicologia do Esporte - Inventor do aparelho Personal Counter - Colunista da Newsletter da Polar - Colunista do Portal da Educação Física -
www.flaviobueno.com.br -
www.carbonic.com.br

ESTEIRA MOD. 1186L

BYACTION
Fitness

PREÇO IMPERDÍVEL

1 ANO DE GARANTIA

CONSULTE UM DE NOSSOS VENDEDORES.

Descrição 1186L

- Inclinação de 15%
- 5HP de potência de pico
- Velocidade de 20Km/h
- Carga Máxima: 150kg
- Potência Máxima: 5HP
- Tensão: 220v ~ 5Hz
- Velocidade: 1 ~ 20Km/h
- Inclinação: 1 ~ 15%
- Teste de Batimento Cardíaco: Sim
- Função de Treinamento: Tempo/Distância/Caloria
- Dimensão da Lona: 1380X510mm
- Dimensões da Esteira: 1900X950mm
- Peso: 105Kg

ISO 9001

(24) 3342-5889 / ID: 88*1131
comercial@byaction.com.br
Rua General Oswaldo Pinto da Veiga nº:231 - 6º andar
Volta Redonda - RJ

Promoção válida até 31/03/2010
ou enquanto durarem nossos estoques.

www.byaction.com.br

Rafting

Escolhi o Rafting para minha coluna, pois tenho uma paixão antiga por esta modalidade. Como sitiante em Juquitiba, município distante cerca de 70 km de São Paulo, tive o privilégio de ver esta modalidade “praticamente” surgir no Brasil. Digo praticamente porque a modalidade como há conhecemos, com todos remando, surgiu graças ao “visionário” José Roberto Pupo, que em 1990 trouxe os primeiros botes e criou a CANOAR. No Brasil a história do Rafting começa por volta de 1982 com a criação da primeira operadora de Rafting Brasileira, a TY-Y Expedições, cujas descidas se restringiam ao Rio Paraíba do Sul e Rio Paraibuna, ambos em Três Rios/RJ, que atuava na modalidade remo central, diferente da Canoar que introduziu os botes feitos para todos os participantes remarem.

Desde a sua criação, a Canoar se manteve nas margens do Rio Juquiá (Juquitiba/SP), local considerado como uma das grandes “meças” do Rafting e da canoagem nacional (hoje a Canoar opera em mais de 15 destinos diferentes, confira pelo site www.canoar.com.br). E foi graças a esta proximidade do rio Juquiá e de minha amizade com o Zé Pupo que pude participar do primeiro curso de guia de Rafting promovido pela Canoar. Extremamente duro este curso realiza uma imersão no esporte, criando inúmeras situações que podem ocorrer no rio.

O Rafting como esporte se consolidou por volta de 1996, com o surgimento de diversas empresas em São Paulo, Rio grande do sul e Santa Catarina. Atualmente, estima-se em 50 o número de operadoras de Rafting no Brasil, explorando descidas comerciais nos estados de São Paulo, Rio de Janeiro, Rio Grande do Sul, Santa Catarina, Minas Ge-

rais, Paraná, Bahia, Mato Grosso do Sul e Tocantins.

O Rafting como atividade vem a cada dia ganhando mais espaço e adeptos. É uma das atividades mais procuradas pelas empresas para treinamento outdoor. A prática do Rafting implica conceitos muito importantes no relacionamento entre as pessoas, como solidariedade, união, liderança, trabalho em equipe e percepção sensorial, todos temas muito importantes a serem trabalhados no mundo corporativo.

Para escrever esta matéria sobre Rafting eu não poderia deixar de conversar com uma das maiores personalidades deste esporte no País, José Roberto Pupo, Tri Campeão Brasileiro de Rafting, Técnico de Canoagem em Bracelona 92 e fundador da Canoar.

Abaixo seguem alguns trechos deste “bate papo”.

João Moraes: Fale um pouco da sua história nos esportes de remo?

José Roberto Pupo: Meu início foi na Canoagem, em 1983. Em pouco tempo já estava disputando competições de canoagem, especialmente na categoria Slalom (modalidade com os obstáculos artificiais em corredeira). Logo conheci o Rafting, e também me apaixonei por este esporte. No caiaque, prati-

quei em ondas no mar, rios com corredeiras, travessias oceânicas, e em quase todos os ambientes disponíveis. Particpei de competições de Canoagem (fui 2 vezes vice-campeão na modalidade Slalom), Rafting (Tri-campeão brasileiro) e até Canoar havaiana.

JM: Conte-me como foi que você descobriu o Rafting e como ocorreu o início do Rafting na Canoar??

JP: Descobri no Rafting nas viagens que fazia a Europa para representar o Brasil na modalidade Canoagem Slalom. No começo, trouxe um bote para curtir com amigos e família, mas as pessoas começaram a ver e a querer experimentar. Foi um começo descompromissado e gostoso, onde tudo era feito pelo amor em descer os rios.

JM: De quando começou o Rafting no Brasil para os dias de hoje, como você avalia a evolução do esporte?

JP: Sem dúvida o crescimento foi grande e positivo, estima-se em mais de cem, o número de empresas de Rafting no país. O esporte cresceu em todas as direções “geográficas” e também de horizonte, como uma forte opção de turismo de aventura, e esportivamente, onde somos bi-campeões mundiais, com a equipe de Brotas Alaya Bozo D’água, e vice-campeões pan-americanos, com a equipe Brasil Canoar.

O Rafting como atividade vem a cada dia ganhando mais espaço e adeptos. É uma das atividades mais procuradas pelas empresas para treinamento outdoor. A prática do Rafting implica conceitos muito importantes no relacionamento entre as pessoas, como solidariedade, união, liderança, trabalho em equipe e percepção sensorial, todos temas muito importantes a serem trabalhados no mundo corporativo.

JM: Quantos rios temos hoje catalogados para a prática do Rafting?

JP: Muitos, pelo menos uns 40 pontos distintos, outros tantos em que o esporte é praticado e não conhecemos, e ainda outro muitos a serem descobertos.

JM: Existe uma "Meca" do Rafting, assim como o Havaí para o Surf?

JP: No Brasil temos Juquitiba (primeiro lugar onde o esporte foi praticado), Brotas, Socorro, todos em São Paulo. Três Coroas (RS), Ibirama (SC) e muitos outros lugares. No mundo, o Rafting é muito praticado em todos os locais onde existem corredeiras, mas eu destacaria o rio Zambeze, na Zâmbia, na cidade de Vitória Falls, onde ocorrem descidas os 7 dias da semana.

JM: Quais os principais eventos de Rafting no Brasil?

Dos primeiros botes infláveis surgidos nos Estados Unidos, em meados de 1936 para os dias atuais, o Rafting cresceu muito. Esportivamente o Rafting é praticado "extra-oficialmente" há quase 15 anos com disputas na Europa, mas apenas com a criação da IRF (International Rafting Federation) ocorreu o primeiro Campeonato Mundial, realizado em 1999 na África do Sul, e o Brasil esteve presente representado pela equipe Canoar Máster, que obteve a 7ª colocação.

JP: Esportivamente temos o campeonato brasileiro, que ainda não tem data e local definido para este ano. Em Foz do Iguaçu/PR, teremos o campeonato pan-americano, em 22 de agosto.

JM: Para finalizar o que podemos esperar do Rafting para os próximos anos?

JP: Acho que o Rafting atingiu um bom patamar de divulgação, e agora, com o processo de regulamentação, que vem sendo realizado pela ABETA (Associação Brasileira de Empresas de Turismo de Aventura), vai ganhar ainda mais visibilidade e destaque. O Brasil é o atual campeão mundial na modalidade, e deve continuar a sua hegemonia, com o pólo de treinamento em Brotas, onde já existem novas gerações de atletas

treinando e se destacando no esporte.

Podemos concluir que o Rafting Brasileiro tem muito a evoluir e com

tão pouco tempo de vida, já revela muitos talentos e uma identidade muito grande com este País repleto de rios e aficionados por esportes radicais.

Dos primeiros botes infláveis surgidos nos Estados Unidos, em meados de 1936 para os dias atuais, o Rafting cresceu muito. Esportivamente o Rafting é praticado "extra-oficialmente" há quase 15 anos com disputas na Europa, mas apenas com a criação da IRF (International Rafting Federation) ocorreu o primeiro Campeonato Mundial, realizado em 1999 na África do Sul, e o Brasil esteve presente representado pela equipe Canoar Máster, que obteve a 7ª colocação.

Espero que ao final desta matéria quem nunca experimentou uma descida de Rafting se anime a fazê-lo e quem já pratica possa ter se inspirado mais ainda neste esporte que é pura adrenalina.

Boas aventuras!!! ■



João V. de Moraes Neto

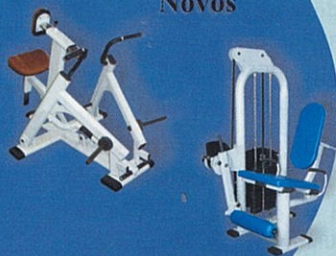
CREF 033716-G/SP - Diretor Técnico do Clube de Corrida EcoGym.
jmoraes.neto@uol.com.br

OUTFITmixx

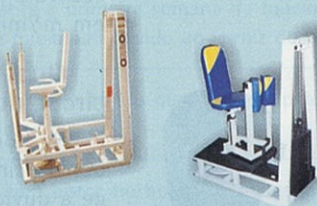
VENDA DE EQUIPAMENTOS NOVOS

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

Novos



Reformados



Movement TECHNOLOGY

Suprema



Site: www.outfitmixx.com.br outfitmixx@ig.com.br
MSN: luci-mg@hotmail.com
Orkut: <http://www.orkut.com/Profile.aspx?uid=15043251506647329139>
Comunidade da loja: <http://www.orkut.com/Community.aspx?cmm=51470910>
Rua: Prof. Antônio de Paula Santos, N° 157 São Paulo - SP

N° 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,
carenagem e Silicone.

Dicas de manutenção de ventiladores - parte I

Os ventiladores

Existem vários tipos de ventiladores e exaustores.

O modelo e o tamanho corretos devem ser selecionados para que atendam às necessidades e mantenham baixos os custos.

Observe também nossas dicas sobre instalação, operação e manutenção.

Na maioria das vezes o que se procura é um ventilador. Contudo em ambientes onde existe alguma fonte importante de vapor de água, fuligem ou gordura, é conveniente instalar um exaustor, para que a ventilação tome o caminho bem definido e garanta a boa qualidade do ar.

Os ventiladores de teto permitem inversão de rotação. Isto significa que nos dias quentes ele resfria (soprando) o ambiente e nos dias frios suga o vento frio para cima misturando com o ar quente.

Recentemente foi introduzido no comércio o exaustor da academia toda. É um grande exaustor que se instala na parte mais alta das academias. Ele gera uma circulação de ar vertical: o ar quente que sobe é expelido, enquanto o ar fresco se infiltra pelas aberturas espalhadas por todo o ambiente. O porte destes aparelhos está diretamente associado à vazão de ar produzida. No caso dos ventiladores de teto, deve-se assegurar que o ventilador esteja corretamente fixado.

Observe a tendência natural de ventilação de sua academia e instale os ventiladores de parede para complementá-la ou acentuá-la. Para posicionar o exaustor, lembre-se que o ar quente, mesmo contendo mais vapor, sobe. O mais importan-

te é que a boca do exaustor seja colocada próximo à fonte de poluição.

Os cuidados para se obter maior eficiência são a limpeza periódica das grades e a substituição das malhas de filtragem, que podem estar saturadas de gordura.

Por segurança, ventiladores devem estar sempre longe do alcance de crianças. Assim, os ventiladores de teto são mais seguros. Instale a chave de liga-desliga junto ao interruptor de luz do ambiente, de modo que se lembre facilmente de ligá-lo ao entrar e desligá-lo ao sair.

Alimentação elétrica

Certifique-se de obter da rede elétrica uma frequência com mínima oscilação possível e uma tensão que não ultrapasse o limite de + 10%. Para o sistema de arranque recomenda-se no mínimo uma proteção contra o curto circuito e sobrecarga, através de fusíveis e relês térmicos adequados.

Atente-se no caso para as normas fixadas pelas companhias de fornecimento de energia, bem como as recomendações dos fabricantes a respeito dos equipamentos a utilizar. Uma proteção adicional por meio de um relê contra falta de fase e sobtensão seria também desejável.

Tipos de ventiladores

- Ventiladores de Coluna
- Circuladores de Ar fixados na parede
- Teto orbital giro
- Ventiladores de teto com inversão de rotação (exaustor e ventilador)

- Climatizadores:
 - Reduz a temperatura
 - Reduz a poeira
 - Aumenta a umidade do ar, beneficiando a respiração
 - Elimina odores
 - Emissão zero de gases poluentes
 - Custo zero de instalação
 - Baixo consumo de energia

Comercial

São mais resistentes que os residenciais, devido a sua utilização ser mais constante e com uma vazão média entre 100 à 300 m³/minuto. Normalmente são fabricados em plástico.

Fixo

São mais indicados para ambientes médios e grandes que necessita de uma ventilação mais profunda, uniforme e localizada, com um ótimo alcance linear.

Por não possuir peças móveis como no modelo oscilante, tem um baixo custo de manutenção e uma durabilidade bem maior.

Banda de Ventilação: Estreita com um alcance longo.

Oscilante

São indicados para ambientes médios e pequenos, onde a ventilação é mais necessária nas imediações do ventilador com uma ótima ventilação lateral em detrimento ao seu alcance.

Banda de ventilação: Larga com alcance médio à pequeno.

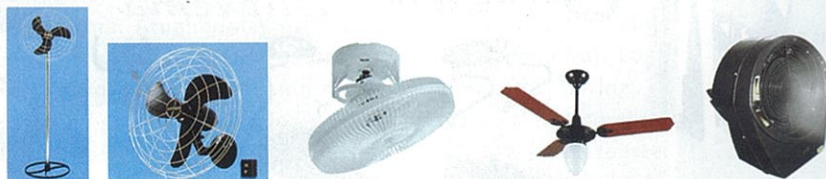
Fatores relevantes

A escolha de um ventilador tem muito haver com o seu volume de deslocamento de Ar, porque quanto maior for a sua capacidade, maior a sua área de ventilação.

Portanto a escolha de um ventilador não deve se restringir ao diâmetro da hélice e sim, também ao seu volume de deslocamento de Ar em m³/min.

Qual a diferença entre um circulador e um ventilador?

Na hora de comprar um ventilador ou circulador de ar, sempre surge a dúvida da verdadeira utilidade de cada um.



O ventilador concentra o vento numa única direção, enquanto que o circulador distribui o vento no ambiente. Nos ventiladores o vento é mais concentrado e direcionado. Já nos circuladores, o vento é espalhado, visando, como o próprio nome diz, circular o ar.

Antes de qualquer operação de manutenção ou limpeza, desligue o ventilador da corrente elétrica.

Como devo fazer para limpar meu ventilador?

Utilize um pano úmido com água detergente neutro para limpar as partes plásticas.

Se houver muita poeira utilizar um aspirador de pó para facilitar a remoção no compartimento do motor.

Para proteção das partes plásticas utilize silicone em aerossol e em seguida passe uma flanela seca.

Manutenção Preventiva de Ventilador de Pé, afixado na Parede ou Orbital

- Semestralmente, coloque uma soma de óleo desingripante aerossol na parte móvel do sistema giratório do ventilador.

- Em lugares suscetíveis a poeira ou maresia trimestralmente limpe e coloque um antiferrugem na parte metálica.

- Substitua a graxa na caixa do giratório a cada ano, em lugares com maresia a cada 6 meses. Não coloque graxa em excesso.

- Limpe as partes do ventilador e em seguida passe uma cera automotiva nas peças metálicas e pintadas, nas partes cromadas utilize (limpa cromo).

- Verifique sempre o suporte e os parafusos que sustentam o aparelho.

- Verifique a folga nas partes que se movimentam ex.: eixo do motor, pino do suporte da cabeça do ventilador, braço do oscilante, ante-braço, etc.

- Verifique se alguma parte do sistema giratório está prendendo o movimento.

- Verifique se o eixo do motor está rodando livremente.

- Verifique os rolamentos.

O ruído nos mancais deverá ser observado em intervalos regulares de 30 à 60 dias. Um ouvido bem treinado é perfeitamente capaz de distinguir o aparecimento de ruído anômalo, mesmo empregando meios muitos simples (uma chave de fenda, etc.), sem necessidade de recorrer a cornetas acústicas ou estetoscópios comumente encontrados no mercado. Um zumbido uniforme é sinal de que o rolamento está trabalhando em perfeitas condições.

Na segunda parte falarei sobre ventiladores de teto com inversão de rotação (exaustor e ventilador).

Quando na academia precisar de ventilação forçada, o ventilador é um bem necessário, pergunte ao seu consultor quantos deverão ser colocados na sua sala. ■



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

Tabela de Defeitos e Procedimentos Ventilador de Pé, Parede e Teto Orbital	
Defeito	Procedimento
Hélice gira lentamente	1 - Verificar se o parafuso do bico de polia está apertado; 2 - Verificar se o controle de velocidade não está no mínimo; 3 - Verificar se a ligação está correta: motor em 220V tomada 220V, motor em 110V tomada em 110V.
Ventilador fazendo barulho excessivo	1 - Verificar se os parafusos da grade estão bem apertados; 2 - Verificar se as paletas da hélice não estão raspando nas grades; 3 - Verificar se o parafuso do bico de polia está bem apertado.
Ventilador não oscila	1 - Verificar se a porca borboleta encontra-se apertada. Se estiver bem rosqueada o ventilador deve oscilar, se estiver desrosqueada o ventilador não deve oscilar. 2 - Verifique se soltou algum dos pinos ou parafusos que sustenta o braço giratório. 3 - Verifique se o senfim do eixo, está com o parafuso halled solto. 4 - Verifique se a coroa soltou da intermediária ou do pino. 5 - Verifique se a coroa está com os dentes gastos. 6 - Verifique se tem alguma parte do sistema do giratório que está prendendo o movimento.
Ventilador não funciona	1 - Verificar se o botão liga/desliga encontra-se na posição liga; 2 - Verificar se a ligação do ventilador está correta; 3 - Verificar se existe energia na rede de força; 4 - Para o ventilador de pedestal - verificar se o plug está conectado na tomada e se o plástiplug está conectado corretamente ao motor; 5 - Verificar se o controle de velocidade está funcionando. Para fazer este teste, ligar o ventilador direto na rede, se este funcionar normalmente, existe problema na caixa de velocidade.
Ventilador está com cheiro de queimado	Verificar se o esquema de ligação está correto. Obs: durante a primeira semana de funcionamento é normal o cheiro de queimado devido ao verniz do enrolamento do motor.
Ventilador está trepidando	Verificar se os parafusos que fixam as paletas ao bico de polia estão apertados.
Ventilador não para de oscilar	Verificar se a porca borboleta está desapertada.

Arlindo Silva: campeão mundial

Destacamos a história de um atleta que superou todas as dificuldades encontradas em sua caminhada e pela sua garra e determinação conseguiu chegar ao topo, ser Campeão Mundial.

Arlindo da Silva, 70 anos, nascido em Portugal, veio para o Brasil e depois de muito batalhar conseguiu dedicar-se a sua paixão: a vida de atleta. Abriu sua própria academia (Academia Silva), onde trabalha como personal trainer e instrutor de musculação. Sua academia fica localizada na Zona Leste de São Paulo.

Em paralelo as suas atividades na Academia ele disputa campeonatos de supino e terra, e naturalizou-se brasileiro para defender o Brasil em campeonatos mundiais.

Sua trajetória não foge a da maioria dos atletas brasileiros que precisam lutar para conseguir patrocínio e muitas vezes necessitam custear suas despesas para poder competir. Arlindo mesmo sem patrocinadores suficientes para arcar com os custos para a sua participação em campeonatos conseguiu se tornar Campeão Mundial em sua categoria no ano de 2008 e 2009.

Arlindo disputa campeonatos desde 1970 e iniciou sua busca pelo título mundial no ano de 1992. Atualmente ele disputa o campeonato na categoria Peso 75 e Idade Master, seus patrocinadores atualmente são Equilíbrio Fitness (MG) e Falcon Doces (SP).

Suas principais conquistas foram:



Resumo

- 02 vezes Campeão Mundial;
- 03 vezes Vice-Campeão Mundial;
- 04 vezes Campeão Sul Americano;
- 14 vezes Campeão Brasileiro;
- 13 vezes Campeão Paulista;
- 13 vezes Campeão da Copa São Paulo;

Campeonatos Mundiais

• E.U.A. (Reno)	2009	1º lugar
• 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 (Vila Maria)	2002	3º lugar
• República Tcheca (Praga)	2000	4º lugar
• África (SunCity)	1999	8º lugar
• Argentina (Vila Maria)	1998	8º lugar
• Canadá (Hemelton)	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

Academia Silva

Rua Coronel João de Oliveira Melo, 406 - Vila Antonieta

CEP: 03474-020 - S. Paulo - SP - Fone: 2724-8750 - e-mail: rick_nobrega@yahoo.com.br ■

impulsa



Movimente-se!

Os produtos Impulse garantem eficácia e bem-estar com qualidade internacional por preço nacional.



Seja mais, seja Impulse:

- Ajustes precisos para melhor biomecânica
- Coluna de pesos em aço usinado
- Qualidade profissional com baixo custo
- Estrutura das máquinas em tubo oblongo
- Cabos aeronáuticos extra-resistentes
- Ajuste de carga sem sair da posição do exercício
- Certificações internacionais de qualidade:
ISO 9001:2000; ISO 14001:2004; ISO 10015;
OHSAS 18001

wellness 

Solicite o catálogo com a linha completa.
www.wellness.com.br - vendas@wellness.com.br

Impulsa

Simule as principais maratonas e parques do mundo na Esteira E-750 da Movement



Central Park - NY

E-750

A única esteira com recurso VOLTA AO MUNDO que simula os principais parques e maratonas do mundo de forma confortável e segura.



O circuito escolhido é monitorado através de uma interface amigável e interativa. Controlada por um display de 15" com touchscreen a E-750 torna o treinamento ainda mais realista com percursos e inclinações idênticas ao circuito original.

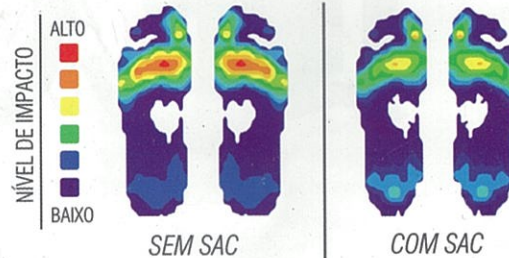
Dessa forma a E-750 é ideal para treinamento avançados e perfeita para quem gosta de desafios.

A E-750 ainda conta com o SHOCK ABSORBER CONTROL – SAC

O SAC é um sistema de controle de impacto que se ajusta perfeitamente ao peso do usuário protegendo-o contra lesões, tornando o exercício confortável e principalmente seguro.

A E-750 é recomendada pelo mais renomados ortopedistas para usuários com sobrepeso, na terceira idade, atletas de alta performance ou quem simplesmente busca uma atividade física isenta de dores ou lesões.

ESTUDO DO IMPACTO DURANTE A CORRIDA



www.movement.com.br / falecom@brudden.com.br / 0800-772 4080

 **Movement**

