

REVISTA

EMPRESÁRIO

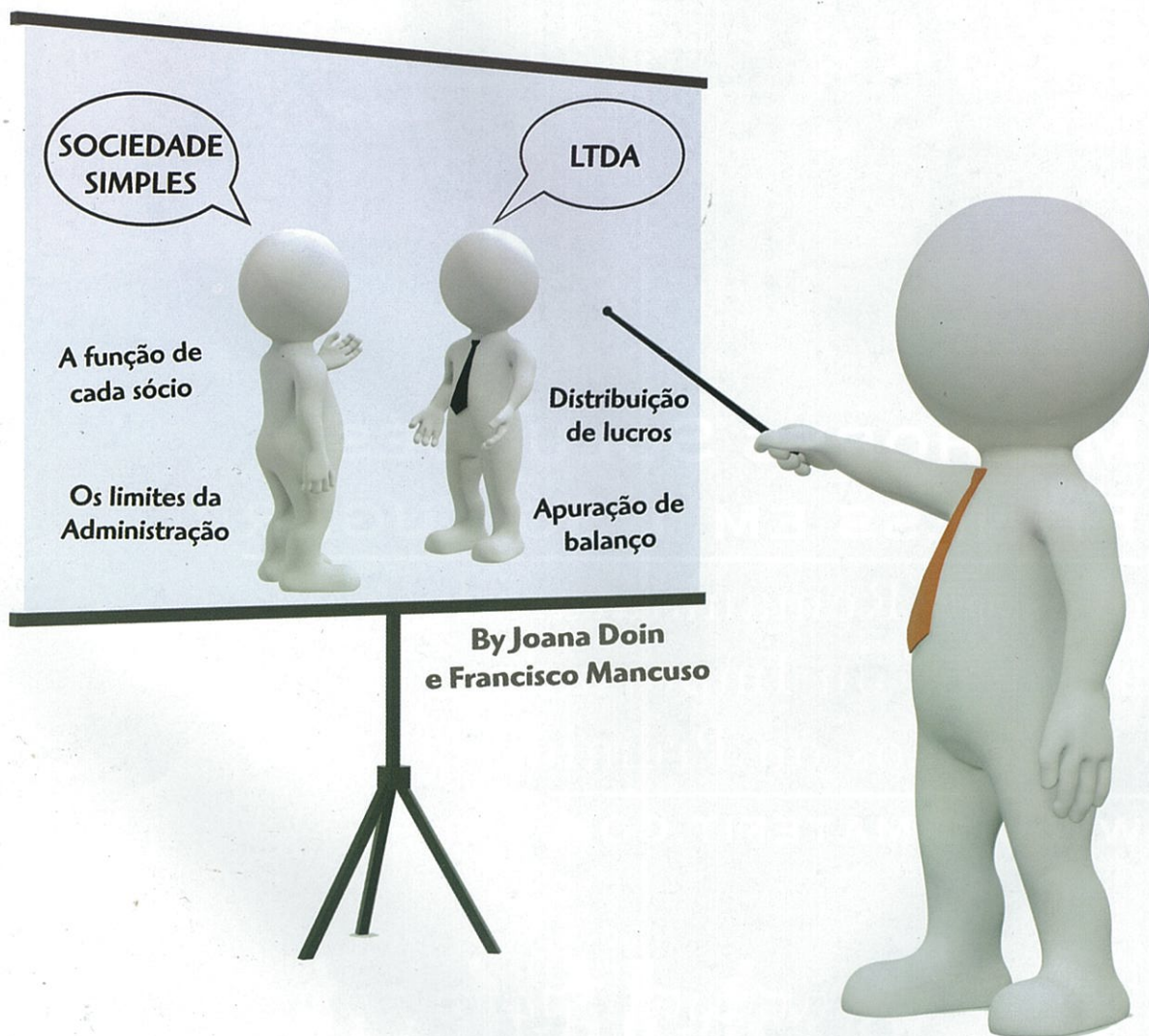
Fitness & Health

Ano XI - Nº64

ISSN 1678-7362



Qual a melhor composição societária para minha academia?



**Marketing
Por**

Noara Pozzer

**Lucros
Por**

Mario Gazziro



AS MELHORES SOLUÇÕES DO FITNESS EM 1 SÓ LUGAR

- Novos ou Remanufaturados
- Nacionais ou Importados
- Econômicos ou Premium

WWW.ULTIMATEFIT.COM.BR



TITANIUM

MATRIX

RIGHETTO
FITNESS EQUIPMENT

Moviment

Life Fitness


gervasport
FITNESS EQUIPMENT

 SUPERTECH
FITNESS EQUIPMENT

Gamma Fitness

 SCYBEX

 TOTAL
HEALTH



Para a sua academia, studio ou condomínio, a Ultimate Fit garante o máximo retorno do investimento. Para cada necessidade, o melhor custo benefício do mercado brasileiro.

+5511 2362-2956 / +5511 2368-2725

ULTIMATE
Fit

Editorial

Caros amigos leitores vamos lá rumo há mais uma etapa vencida em um ano que se finda e outro cheio de trabalho e sucesso que se iniciará! É chegada a hora de começar a festejar, trocar os presentes tirar os amigos secretos, pensar no futuro, fazer as programações e ter muita fé que tudo irá ser próspero e grandioso como nossas expectativas. A Revista Empresário Fitness & Health deseja que 2014 seja melhor em todos os sentidos para você leitor e pensando nisso já traz de matéria de capa com Joana Doin e Francisco Mancuso uma matéria incrível sobre composição societária, o que vai fazer você pensar e repensar na saúde dos negócios da sua academia e estúdio.

Além de poder contar com nossas matérias que são totalmente voltadas para sua gestão de qualidade. Vamos lá é agora que levantamos as mangas e rumo ao sucesso!

Um grande abraço a todos!

Boa leitura!
Equipe Empresário Fitness.

Quer fazer a Assinatura da Revista Empresário Fitness & Health ?



Esta é a forma mais eficaz de garantir que todas as edições do ano farão parte da sua coleção, pois nossa distribuição gratuita acontece de forma rotativa podendo não levar ao nosso leitor todas as publicações do ano que ocorre bimestralmente. Portanto, não perca esta PROMOÇÃO dois anos de assinatura (correspondendo há 12 revistas). Entre em contato com atitude.assinaturas@uol.com.br ou (11) 3857-1817.

Expediente

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

Paris Editora
Empresário Fitness & Health
Ano XI- Edição 64

Diretoria Geral
Vivian Ingrid Ignácio
atitude.vivian@uol.com.br

Diagramação e Layout
Alexsandro Augusto Ignácio
contato.alexaugusto@hotmail.com

Artes Gráficas
Alexsandro Augusto Ignácio
contato.alexaugusto@hotmail.com

Assistente de Marketing
Maria Edivania Santos
atitude.mkt@uol.com.br

Redação e Publicidade
Paris Editora
pariseditora@uol.com.br
Rua. Margarida Nº26 AP. 26
Barra-Funda - São Paulo/SP
CEP: 01154-030
Fone/Fax: (11) 3857-1817

Fotolito e Impressão:
Gamgraf Gráfica Fotolito Editora
Fone: (11) 98259-6679
Tiragem de 13.000 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 poder 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).

Sumário

06 <i>Consultoria</i> Renato Barasnevicius Buscando o Equilíbrio das contas.	16 <i>Aconteceu</i> Anderson Teixeira O que aconteceu na convenção fitness e saúde.
08 <i>Consultoria</i> Marcelo Marques Investindo em diversas atividade para reter o aluno.	18 <i>Satisfação</i> Fernando Valle Pacotes com todas as aulas, ou pagamento por aula à parte.
10 <i>Tecnologia</i> Ricardo Imperatrice Tecnologia em academia.	30 <i>Qualidade de vida</i> 10 atividades que podem tornar a vida dos profissionais mais saudáveis.
12 <i>Marketing</i> Noara Pozzer Marketing em academias.	
14 <i>Lucros</i> Mario Gazziro Fit Tech aposta em equipamento remanufaturados.	

E Mais:

32 - Lutas

Ronaldo Cardoso
Educação x Violência.

34 - Terceira Idade

Amanda Monteiro
Atividade Física para terceira idade.

36 - Bem Estar

Rogério Fizzer
Benefícios da natação na infância.

38 - Informativo

André Nessi
Posse Fiep.

40 - Nutrição

Giovana Guido
A importância do café da manhã para seus alunos.

42 - Manutenção

Profº Almir Diógenes
Dicas de manutenção Tênis de grama Natural.

28 - Boa leitura

Matéria de Capa **20** Composição Societária



REVISTA

EMPRESÁRIO
Fitness & Health

5



Renato Barasnevícius
Consultor da 4GOAL
Tel: (15) 9 8154-8804
E-mail: Renato@4goal.com.br

Buscando o equilíbrio das contas

Segundo o Sebrae, a falta de planejamento e gestão deficiente dos negócios estão entre os principais motivos de mortalidade das empresas, ou seja, uma falta de controle financeiro aliada a desinformação resultam em planejamento e gestão falhos e insuficientes.

Na busca de uma correta e equilibrada situação financeira, é fundamental ter disciplina nos processos de controle, preenchimento e divisão dos centros de custos, agindo desta forma será possível ter uma perfeita visualização da atual situação das finanças e assim analisar financeiramente sua empresa e qualificar esse resultado, e sendo ele ótimo, bom ou ruim, tomar as decisões necessárias para otimizá-lo, pois mesmo tendo lucro, este pode estar abaixo do mercado significando uma deficiência na sua gestão.

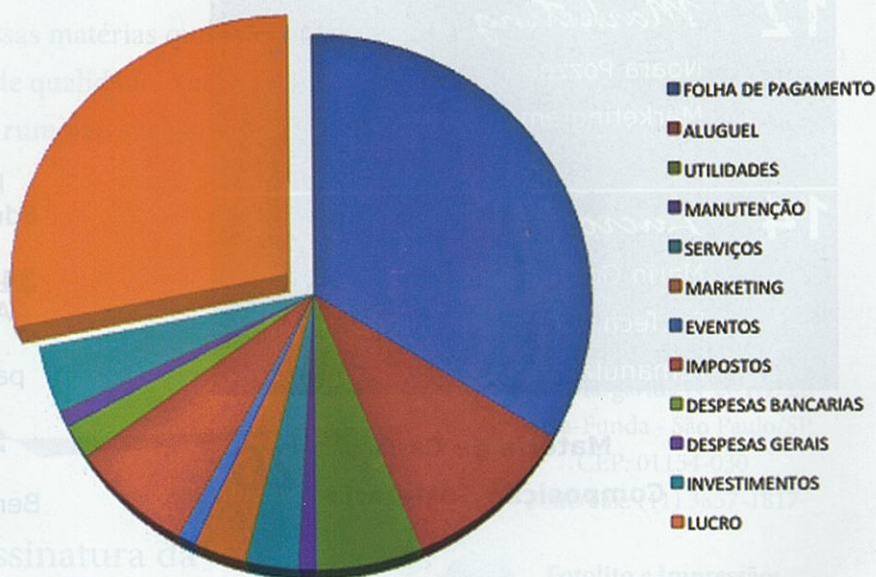
No mercado de academias, a maior fatia no centro de custos é a folha de pagamento, sendo esta uma despesa semi-variável, ainda temos luz, água, telefone entre outros nesta qualificação, aluguel e algumas taxas e impostos como despesas fixas e manutenção, materiais de consumo, eventos e etc.... como despesas variáveis, é muito importante separar todos esses custos e dividi-los por centros. Fazer o lançamento diariamente desses dados em uma planilha de excel, vai ajudar muito na análise, controle e visualização dos resultados mensais. A boa gestão e

equilíbrio desses centros de custos proporciona uma perfeita saúde financeira e por consequência ajuda na qualidade do serviço prestado.

Na figura ao acima você terá um exemplo da proporção indicada dos cen-

citadas, mais facilmente se chegará aos resultados desejados.

Li certa vez que "o desempenho de uma empresa é baseado em soluções e problemas, se for um problema, tem solução! Se não tem solução, então não



Fonte: 4 GOAL.

tros de custos que considero ideal para as academias.

Tenha sempre em mente que a lucratividade é um indicador de eficiência operacional obtido, sob a forma de valor percentual, e que indica qual é o ganho que a empresa consegue gerar sobre o trabalho que desenvolve, essa lucratividade geralmente se encontra entre 20% a 30% da receita bruta, e que quanto maior for a disciplina das ações inicialmente

deve ser um problema. Não existe um caminho novo.

O que existe de novo é o jeito de caminhar e é bom saber que a gente tropeça sempre nas pedras pequenas, porque as grandes a gente enxerga de longe, e saber administrar essas situações é o que caracteriza um comportamento otimista e de prosperidade" (Autor desconhecido), então mantenha a disciplina e o foco e **mãos à obra!**

RIGHETTO FITNESS EQUIPMENT

A evolução em aparelhos para condicionamento físico



XT 1030

XR-5 DUAL XT

NOVA LINHA XR-5 XT DUAL

Força total para superar limites

Resistente, com design arrojado, duas baterias de peso, movimento unilateral ou movimentos simultâneos.

CARDIO-R

R2500E

Alta performance e fácil manutenção

Solução inteligente: a primeira linha nacional de esteiras que dispensa a lubrificação.



**DISPENSA
LUBRIFICAÇÃO**



RIGHETTO
FITNESS EQUIPMENT

Fábrica - Rua Itacuruçá, 568 • Jd. Aeroporto • Campinas/SP • 13056-094 • Fone: 19 3766-7600 • www.righetto.com.br



Marcelo Marques

Adm. FMU, sócio-fundador da SPORT MIX

Tel: (11) 3733-2500

E-mail: marcelo@sportmix.com.br

Investindo em um quadro com diversas atividades para reter o aluno!

Enxerga longe o gestor da academia que já percebeu que a venda não termina quando o aluno firma um contrato de matrícula, mesmo que seja por um período mais extenso, como por exemplo, um plano anual.

Atender de forma eficiente às expectativas do consumidor depois dele ter adquirido um produto ou serviço pode custar esforço e dinheiro às empresas, mas estes investimentos normalmente valem à pena. E a recompensa surge sob a forma de fidelidade do cliente. Nos dias de hoje, não basta ter instalações luxuosas, equipamentos de última geração e preço justo, a academia tem de oferecer produtos e serviços que agradem e satisfaçam por completo as diferentes necessidades individuais de cada usuário.

O tratamento de “pós-vendas” pode fazer a diferença na renovação dos planos, conquistando a “fidelidade” do aluno. Somente neste momento que se pode avaliar com precisão se as expectativas foram todas, ou em parte, realizadas e se o aluno ficou satisfeito com as propostas oferecidas. As grandes academias investem em planos de relacionamento de “pós-vendas” e já observam bons resultados. Mas o conceito pode ser adaptado a todas as outras dos mais variados portes. Qualquer produto ou serviço pode ser apresentado com um diferencial, al-


gumas recomendações são relativamente simples, onde ele passa a ser reconhecido por suas necessidades e não apenas por um número de inscrição. É nesse momento que, as academias com uma estrutura menor podem levar vantagem sobre as grandes redes, pois o contato é muito mais próximo, exatamente diante deste cenário que o pequeno gestor pode e deve lançar mão desse benefício para conseguir ampliar sua fatia no mercado.

“Adaptar-se às recomendações às vezes não exige alto investimento financeiro, em muita situação basta planejar as ações de pós-vendas e orientar as equipes de atendimento, concentrar-se em ouvir as solicitações do aluno. Resolver eventuais problemas durante o processo de consumo também é um aspecto importante, porém não é o suficiente, o posicionamento é uma ferramenta complementar neste caso que fica esquecida”.

Para oferecer o diferencial certo ao aluno, uma dica, consiste em efetuar uma “pesquisa de necessidades” junto aos alunos para saber ao certo que tipo de produto ou serviço a grande maioria espera do estabelecimento, não existe uma regra nem prazo de validade, pois vários fatores podem de uma hora para a outra alterar toda uma situação. O que é mais comum é a realização das “pes-

quisas de qualidade” logo após que o produto ou serviço foi entregue ou prestado, pode até ser de grande valor para corrigir as falhas depois do erro, mas com o mercado competitivo que estamos enfrentando na atual conjuntura, os alunos estão mais exigentes, não compensa correr o risco de cometer enganos para depois corrigir falhas se podemos antecipadamente atender de pronto seus interesses.

Outro grande erro que é cometido pelo setor de “pós-vendas”, é utilizar este serviço para realizar uma nova venda, ao aproveitar-se do banco de dados existente, sem o menor constrangimento disparam promoções, em muitos casos e para agravar, enganosas só para tentar driblar a atenção, sejam com letras miúdas, asteriscos e outras falcaturias do mercado, ou seja, perde toda a magia da ação sem falar que coloca em risco a credibilidade da academia.

Vale lembrar que, a intenção da “pós-vendas” é saber se as reais necessidades do cliente foram atendidas, se ele está satisfeito com a empresa e com o produto ou serviço que foi adquirido, a venda futura será uma consequência. Jamais deve ser confundida “pós-vendas” com “telemarketing” assunto que vai ser tratado com mais detalhes na próxima edição, não perca! 

BODYGENICS

MAXIMUM RESULTS

FÓRMULAS CONCENTRADAS. PERFORMANCE MÁXIMA.

A BodyGenics estuda constantemente a forma como diferentes organismos respondem aos treinos e de que forma podem melhor alcançar seus objetivos.

Alta qualidade e rigoroso controle, desde a seleção de suas matérias-primas até a formulação e fabricação, são os segredos desta marca que vem conquistando cada vez mais consumidores.

 **CorpoPerfeito**
líder em boa forma e bem-estar



Conheça toda a linha em: corpoperfeito.com.br

 **CorpoPerfeito**
Direct

 **Atacado**
CorpoPerfeito



Ricardo Imperatrice
Administração de Empresas pela FAAP
Tel: (11) 2148-4000

Tecnologia em academia

Cada dia mais a tecnologia tem ajudado as pessoas a viverem com mais facilidade. Quando pensamos que num passado próximo não existiam smartphones e só recebíamos e-mails se sentássemos na frente daquele enorme “micro” computador, percebemos uma grande mudança em nossos comportamentos e necessidades.

A cada avanço tecnológico do hardware (parte física) e do software (parte lógica), aumenta-se a possibilidade de uso da tecnologia em nos segmentos corporativos e pessoais. Na Academia Ecofit Club, a tecnologia sempre é pensada e usada com o objetivo de melhorar e motivar o trabalho do aluno na prática de sua atividade física.

Para tornar o ambiente mais dinâmico e moderno, televisões com programação variada são distribuídas no espaço de treinamento, proporcionando informação e entretenimento, ao mesmo tempo em que o treino é realizado. Porém, como cada aluno é único, contamos com esteiras e bicicletas com monitores individuais, onde o aluno pode selecionar a programação de TV desejada e mudar de canal quando bem entender.

Para quem prefere música ou vídeo, nossos equipamentos se integram ao iPod, para que o aluno tenha disponível na tela a sua playlist particular.


Assim o treino pode ser acompanha-

do com a música ou vídeo da preferência. Mas a integração não para por aí. Os treinos realizados podem ser armazenados no iPod e descarregados no site do fabricante do equipamento, que possui um software que ajuda a programação de novos treinos, para serem descarregados no equipamento. E mais a integra-

“O sistema disponibiliza de forma rápida e fácil para todos os professores que prescrevem treinos, as informações da avaliação médica e da orientação física que o aluno realizou.”

ção com o Facebook, que proporciona a divulgação dos treinos pessoais de cada um e a formação de grupos sociais com atletas afins.

Mas não é só com Hardware que a tecnologia pode ajudar. No campo do software, além do convencional controle administrativo e financeiro, necessário em qualquer empresa, com módulos para a área de vendas, recursos humanos, finanças, fiscal e contábil, também investimos num software também voltado a área técnica, que consegue criar um “mapa” do aluno, nosso cliente, através de marcadores que são capturados através de biometria, registros de presença ou realização de treinos. Assim podemos saber como está a frequência do aluno na academia, mas além disso quais departamentos ou aulas ele costuma ir. Com isso, entendemos também quais as aulas e professores mais populares, quais os dias e horários mais cheios e podemos dimensionar com exatidão a equipe de professores para que o aluno seja mais bem atendido.

O sistema disponibiliza de forma rápida e fácil para todos os professores que prescrevem treinos, as informações da avaliação médica e da orientação física que o aluno realizou no início dos trabalhos na academia, além das orientações periódicas e anotações de ocorrências diversas, férias e licenças. Assim, o profissional de educação física pode aliar o seu conhecimento às informações disponíveis do aluno para que o treino seja prescrito com maior segurança e com resultados maximizados. 

Você **Cuida** e se **preocupa**
com **SUA** **imagem**,
com **SEU** **corpo**,
com **SUA** **alimentação...**

...E na hora de **matar sua sede?** De **repor as energias?** Da **água que você bebe?**
Já parou para pensar nisso? Será que a **qualidade da água que ingere,**
É realmente confiável?



A **GRANVED** tem a solução completa para o tratamento da sua água, os equipamentos são dimensionados de acordo com as necessidades de cada cliente.

Para o monitoramento da qualidade da água, trabalhamos com laboratórios devidamente certificados ISO 17025.

Atendemos todo o Brasil.

**Temos equipamentos ,
para diversas utilizações:**

Desde filtros pequenos,
até equipamentos de
grande porte para o
tratamento completo
de sua:

academia, empresa, indústria...



Imagens meramente ilustrativas

E para você leitor da revista **Empresário F&H**, estamos com uma promoção imperdível de filtros cartuchos, com elemento filtrante de carvão ativado, para utilização no seu bebedor ou caixas d'água:

De **R\$ 250,00**

Por **R\$ 199,00**

(Equipamento para vazão de até 3.000l/h)

De **R\$ 150,00**

Por **R\$ 110,00**

(Equipamento para vazão de até 1.000l/h)

- Consulte os valores de acordo com a vazão e necessidade.
- Frete não incluso.
- Promoção válida até o término do estoque.
- As cores dos filtros variam de acordo com disponibilidade do estoque.
- É indicado fazer a troca do elemento filtrante uma vez ao mês.



Não perca mais tempo e entre em contato agora para tranquilidade da sua saúde e a dos seus clientes:

GRANVED
Soluções Industriais

www.granved.com.br

☎ 11 3951-6892

☎ 11 97312-6222 Vivo

@ aguas@granved.com.br

@ comercialgv@ig.com.br



Marketing

Noara Pozzer
Coord. de Marketing na Ecofit Club
E-mail: ecofit@ecofit.com.br
Site: www.ecofit.com.br

Marketing em academias

Trabalhar com marketing em academias não é tarefa fácil, principalmente pela característica dinâmica do negócio.

É absolutamente importante desenvolver um planejamento de marketing coerente com os objetivos da empresa, pois além de atrair novos alunos, é fundamental traçar estratégias para manter os alunos já matriculados e até mesmo estratégias de expansão da marca, como trabalho institucional, que busca fortalecer a marca no mercado. Em qualquer ação desenvolvida o primeiro passo é fundamental para tomada de decisão assertiva: a pesquisa com seu público. Ouvir seu cliente ou prospect é a mais verdadeira informação que você pode ter.

Entender quais as necessidades deles é o que garante o sucesso de suas ações. Ouvir sugestões da equipe, seja dos recepcionistas, professores ou qualquer outro colaborador, além de ouvir pessoas que tem contato direto com seus alunos, participar de reuniões estratégicas e entender seus objetivos, gera significado ao seu colaborador, deixando-o mais motivado e empenhado na realização dos projetos.

Outro aspecto que o departamento de marketing não pode deixar de lado são os eventos sugeridos pela equipe, pois o empenho do colaborador é ain-

da maior na hora de convidar os alunos. Redes Sociais pode ser sua grande linha de contato direto com seus clientes, e, se bem utilizadas, podem gerar muitos acessos e compartilhamentos, ou seja, propaganda gratuita direcionada ao seu público alvo: os amigos de seu cliente.


“É importante que o departamento de marketing e as ações desenvolvidas sejam vistos como investimento e não como despesa.”

Quer maior prospecção que esta? O importante é manter essas redes sempre atualizadas com assuntos de interesse do seu público, que você des-

cobre através de pesquisas citadas no início do artigo, virando fonte de informação e rede de relacionamento. Ou seja, marketing só é possível e pode ser descrito como “relacionamento”.

É importante que o departamento de marketing e as ações desenvolvidas sejam vistos como investimento e não como despesa. Uma sugestão é tornar vendas e marketing um único departamento, com participação de todos os envolvidos na construção do planejamento e na execução diária. Essa proximidade poderá gerar excelentes frutos para os alunos, pois suas necessidades serão atendidas, para a equipe que terá um significado maior em seu trabalho e para a empresa, que terá alunos fiéis, equipe motivada e alta lucratividade.

Parcerias com empresas da região também é uma excelente estratégia para aumentar as vendas e oferecer benefícios aos alunos. Através de pesquisas, descubra bares, restaurantes, enfim, locais que seus alunos mais frequentam e, através de parcerias, obter descontos ou facilidades exclusivas a eles. Aumentando o consumo deles no local, as pessoas que ainda não conhecem a academia terão interesse em conhecer!

Até a próxima reflexão! 



KIT LED FITNESS HDTV

ARROW
SOLUTIONS

www.arrowsolutions.com.br

(11) 5587-1241

TV INDIVIDUAL PARA ESTEIRAS E BIKES

- Proporciona liberdade de escolha para assistir o programa de TV enquanto se exercita.
- Pedestal com pintura eletrostática com regulagem de altura e ângulos.
- Exclusivo controle remoto com entrada para fone de ouvido.

SUPORTES ACOPLÁVEIS PARA ESTEIRAS



**SUPORTE
INTEGRITY LIFE**

**SUPORTE
95T**



KIT WIRELESS III

ELIMINE O SOM DA SALA DE CARDIO



- Sistema de áudio sem fio que envia o som da TV para receptores individuais instalados em esteiras, bikes e elípticos.
- O aluno conecta seu fone de ouvido e ajusta o volume de acordo com sua necessidade.

**Vendas e Assistência técnica própria com peças originais.
Há 12 anos desenvolvendo soluções em áudio e vídeo.**



Lucros

Mario Alexandre Gazziro

Tel: (16) 3368-1550

E-mail: mario@allbodyscan3d.com.br

Site: www.AllBodyScan3D.com.br

FitTech aposta em equipamentos remanufaturados e oferece serviço de alta qualidade

O setor de Fitness vive, atualmente, um cenário onde os custos de operação aumentam gradativamente. Além disso, a demanda dos clientes por máquinas de qualidade superior é uma realidade que tem que ser atendida. Isso faz com que empresários desta área procurem alternativas, com o objetivo de reduzir os custos operacionais, sem comprometer a qualidade do serviço prestado aos seus clientes.

O projeto de montagem de uma academia, estúdio ou até mesmo um condomínio, requer uma estrutura mínima e na grande maioria das vezes os melhores equipamentos do mercado são trazidos de fora, fazendo com que os custos sejam bem elevados. Como alternativa, os profissionais da área optam por trabalhar com máquinas mais simples, em algumas situações quase “residenciais” o que não é lucrativo uma vez que esses aparelhos não são feitos para agüentar uma grande demanda de uso durante o período diário de movimentação de uma academia, trazendo problema como grande necessidade de manutenção e quebra frequente. Ou seja, estas máquinas não apresentam a qualidade e o desempenho esperado. Para atender este cenário atual, a FITTECH oferece equipamentos das marcas mais conceituadas mundo afora, totalmente remanufaturados com até 50% de redução do

preço em relação aos similares vindos de fábrica. Fazem parte desta a lista a Cybex, Technogym, Life Fitness, Hammer, entre outras. As máquinas são entregues com pintura, estofamento, cromagem, cabos e peças novas.

“O principal diferencial da empresa é ter sido criada por pessoas ligadas diretamente à atividade física”.


Somos amigos de longa data e sempre praticamos esportes juntos. Somos triatletas e o nosso elo de ligação além da própria amizade sempre foi o esporte. Diferentemente de empresários que entram no negócio por perceberem uma boa oportunidade simplesmente, nós nos identificamos muito com a atividade.

O Rio sempre foi o centro nervoso do fitness e criador de modas para o resto do Brasil e nós estamos aqui na cidade que hoje é o centro das atenções do mundo pelos eventos que está prestes a sediar. Existe um movimento revitalizador na cidade e diferentemente de anos atrás, quando as empresas estavam migrando para outros estados (principalmente São Paulo), o Rio hoje é a bola da vez. Temos muitos clientes que aproveitam a vinda na cidade para nos visitar”, afirma Norton de Freitas, responsável pela parte operacional da FITTECH. Nos Estados Unidos, diversos espaços como clubes,

hospitais, academias e clínicas de reabilitação já adquiriram os chamados Fitness “refurbished” (remanufaturados). Os produtos também são utilizados por alguns atletas e astros de cinema.

Sobre a FitTech

Sediada no bairro de São Cristóvão, no Rio de Janeiro, a FitTech foi criada por três sócios: Andrew Denton, economista com ampla experiência em administração de empresas, e dois profissionais de Educação Física, Ricardo Muller e Norton de Freitas, com mais de 30 anos de experiência na área de Fitness e Esporte, incluindo o setor de consultoria para grandes empresas. A FitTech atua na compra de equipamentos de força e cardiovasculares usados, reforma, manutenção preventiva, manutenção corretiva e na venda de equipamentos seminovos.

A equipe também é composta por técnicos, com mais de 10 anos de experiência, capazes de oferecer assistência técnica dos equipamentos fabricados pelas principais marcas de Fitness. Isso, sem dúvida, dá credibilidade à empresa, que está sempre buscando investir nos melhores profissionais do mercado. Com isso, o cliente sente-se mais confortável em adquirir os produtos que têm o selo de qualidade FitTech. 

ALTA TECNOLOGIA

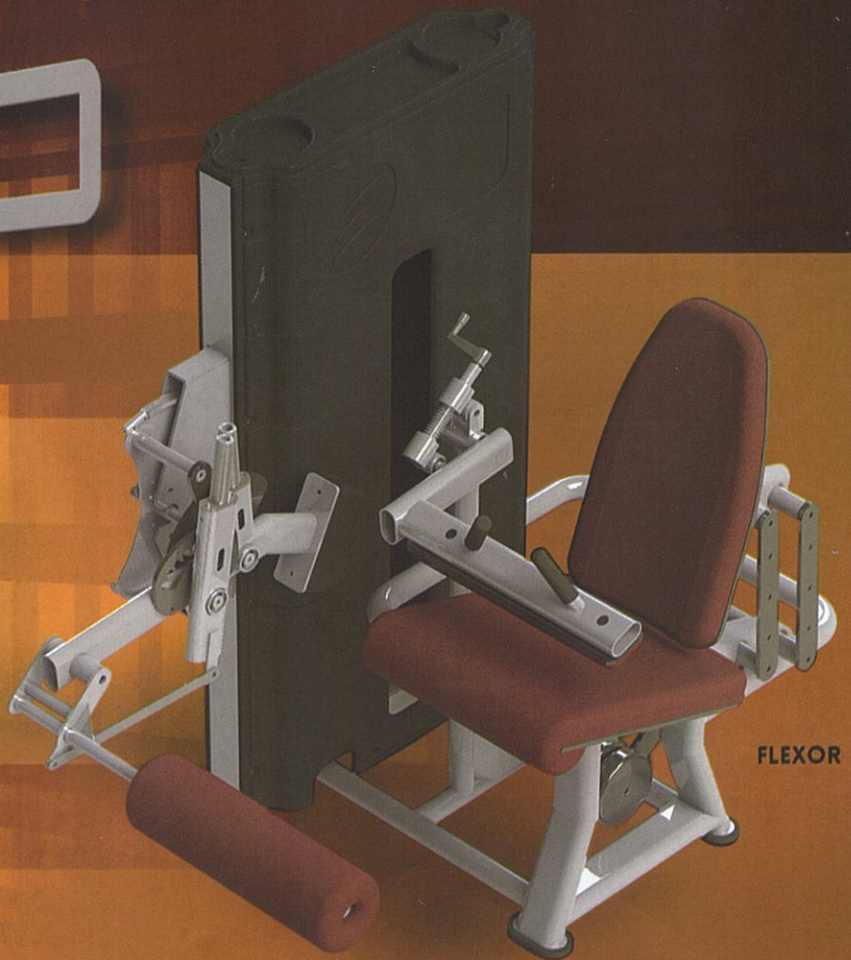
MAIS PERTO DE VOCÊ

LINHA

E 2.0



TRICEPS



FLEXOR



LEG HORIZONTAL



EVIDENCE

WWW.EVIDENCEFITNESS.COM.BR

AV. SERTÓRIO, 389 NAVEGANTES - POA - RS

51.3019.4719

Andersson Teixeira

Tel: (85) 9920-2135

Mais informações: www.convencaofitness.com.br

O que aconteceu na convenção fitness e saúde

A cidade de Fortaleza foi a cidade do Fitness nos dias 20, 21 e 22 de setembro durante o I Convenção Fitness e Saúde. O evento reuniu em sua primeira edição 18 cursos nas áreas de Educação Física e Nutrição Esportiva, Feira de Acessórios e Nutrição Esportiva, Apresentação Científica e um super Campeonato de Culturismo e Fitness.

Professores renomados e com bastante experiência no cenário nacional estiveram presentes no evento entre eles podemos citar: prof. Dr. Dartagnan Pinto Guedes (Avaliação e Prescrição de Exercício), prof. Dr. Marco Uchida (Hipertrofia Muscular), Professor Ms. Demétrius Brandão (Atividades Física para Grupos Especiais), Professor Ms. Rodrigo Minoru (Nutrição e Suplementação Esportiva), professora Carol Macario e professora Mônica Tagliari (Bola Suíça e Treinamento Suspenso), professor Ms. Fernando Fofão (OBA! Obesidade Ativa), professor Ms. Nayana Pinheiro (Exercício Físico para Idosos) foram alguns dos grandes profissionais que contribuíram para o sucesso do Convenção Fitness. No sábado, dia 21, foi realizada uma grande competição de Fisiculturismo reunindo atletas de todo estados do Ceará e demais estados do Brasil.

O I Convenção Open de Culturismo e Fitness contaram com 16 categorias e a participação de 51 atletas que vieram de vários estados do Brasil. O atleta Vinícius Zen veio de Curitiba para participar do evento e o mesmo relatou ter ficado surpreso com o excelente nível dos atletas. O atleta Zen ficou em segundo lugar em sua categoria (85 kg). O troféu do campeonato levou o nome do grande lí-

der e divulgador do Culturismo no Ceará o Sr. José da Páscoa Madeira Neto. Uma feira suplementação e acessórios foi montada durante os três dias de evento de forma simultânea a tudo o que acontecia no Convenção Fitness. A participação de grandes marcas e empresas no segmento de suplementação alimentar gerou muitas visitas e fechamentos de negócios durante todos os dias.

A feira foi aberta ao público gratuitamente de 10 às 21h na sexta e sábado e no domingo de 10 às 17h. Sem dúvida foi um final de semana de muito conhecimento, troca de experiências, network, entretenimento que colocou a cidade de Fortaleza na rota dos grandes eventos de Fitness e Saúde no Brasil. **EF**



QUAL É A ESCOLHA DA SUA ACADEMIA?



() Não me preocupo com a quantidade de pessoas que compram ou renovam seus planos.

() Quero um time comercial eficaz, com procedimentos treinados e que conquiste as metas de matrícula e renovação.



Se você escolheu a primeira opção, realmente a sua academia não precisa da 4GOAL

PARA O CASO DE QUERER TORNAR SUA ACADEMIA UMA REFERÊNCIA EM ATENDIMENTO, CONQUISTANDO SUAS METAS COMERCIAIS, A 4GOAL TEM PROGRAMAS DE TREINAMENTO INTELIGENTES E EFICAZES.



CONHEÇA A PROGRAMAÇÃO DE TREINAMENTOS DE VENDAS 4GOAL E TURBINE O DEPARTAMENTO COMERCIAL DA SUA ACADEMIA:

www.4goal.com.br
(11) 4327.2844
contato@4goal.com.br





Satisfação

Fernando Valle

Consultor - Sócio diretor da Valle Wellness

Site: www.vallewellness.com.br

Pacote com todas as aulas, ou pagamento por aula a parte

Para se responder a essa pergunta, teríamos que partir do pressuposto que os alunos estão nas academias para efetivamente fazer atividades físicas e por isso, optam por esse ou aquele serviço. Vamos partir do princípio que todas as pessoas estão se matriculando nas academias porque estão ávidas pela melhora de sua saúde e aquisição de uma vida saudável.

Como poderíamos então explicar o fato de que existem academias com, por exemplo, 1000/2000 clientes ou mais, que possuem uma sala de spinning com 20/30 bicicletas? Ou 12,13 ou 14 esteiras? Ou ainda 2 ou 3 cadeiras extensoras? Isso acontece porque a maioria dos alunos não vai! Paga e não vai! Podemos encontrar em academias em qualquer lugar do mundo, um percentual de frequência diária de alunos em torno de 33% do número de **PAGANTES**.

O ser humano é igual em todos os lugares do planeta. Pesquisas da OMS e outros órgãos apontam que de 10% a 15% da população mundial, faz atividades físicas. Sendo isso uma verdade podemos chegar a conclusão que o mesmo percentual de pessoas em média, pratica atividades físicas na Europa, Ásia, Américas, África, Oceania etc. Mantendo essa linha de ideia e proporção, passamos aos países e no

nosso caso específico a estados e cidades. Dentro de nossas cidades existem academias e dentro de cada academia existe uma população com o mesmo comportamento mundial. Mas então porque o número de academias cresce e também a quantidade de associados? Porque o que os clientes procuram nas academias está muito além de apenas esta ou aquela modalidade.

BUSCA DA ATENÇÃO

As pessoas estão em busca de **ATENÇÃO**. Matriculam-se na maioria dos casos, na segunda feira, dia internacional de começar ou terminar qualquer coisa, para aplacar sua **DOR**. **DOR** causada pelo massacre que todos sofrem incessantemente da mídia, dos médicos de seus amigos e familiares e de toda sociedade que impõe esse comportamento baseado no culto a matéria, mas em sua maioria não faz, mas paga. Cobrar separadamente pelas atividades é coisa do passado, quando ainda se achava que a maioria dos clientes estava interessada numa ou outra modalidade. Esqueçamos momentaneamente para efeito do desenvolvimento deste pensamento, aquelas pessoas que efetivamente fazem atividade física (10%) porque gostam. Pode-se perguntar a qualquer dono de academia que tenha algum

controle sobre os seus números e estatísticas, (são muito poucos) qual o percentual de alunos que paga e treina seguido durante um ano? A resposta não vai ultrapassar 8%. Agora pergunte quantos pagam um ano, e abandonam a academia? Você já viu esse comportamento na sua família ou amigos? Os famosos “estou pagando e não estou indo”. Por essa razão esse mercado cresce a números astronômicos. Nosso “público alvo” não é quem quer fazer atividades físicas e sim quem não consegue e se sente culpado por isso. Novas redes de lowcost que começam a aparecer agora sabem disso. Se seus clientes frequentassem a academia, não haveria espaço.

Vendem desejo, ilusão e esperança. Com um pouco de mente aberta, podemos chegar à conclusão de que a atividade física tem na grande parte das pessoas, sua motivação baseada na **CULPA**, **INVEJA** e **VERGONHA**. Com isso a “compra” dos serviços de uma academia, se faz por impulso e por isso, quanto mais atraente for o pacote, mais fácil fica de vender. Quanto mais atividades existirem, que o aluno provavelmente não vai fazer mais fácil fica a dar o empurrão final para adesão do cliente, que enfim “achou o lugar que vai mudar sua vida e acabar com sua dor”. Sabemos que o ser humano

só muda realmente, quando está numa zona de grande desconforto. Como isso não acontece na maioria dos casos (a dor é relativamente pequena, mas constante), o cliente paga e abandona a academia, deixando para os empresários do setor, uma rotatividade de clientes de aproximadamente 10% a 15% ao mês. Esse número é assim e não existe nada que se possa fazer para que ele desapareça, embora este seja o tema preferido da maioria dos congressos e feiras... Como aumentar a retenção! As academias podiam ser gratuitas que esse número seria o mesmo.

Exemplo que pode ser verificado nas academias corporativas, onde elas são grátis em sua maioria e apresentam e espelham esses números e comportamento. Só mesmo quem nunca teve uma academia ou desconhece o assunto, pode vender essa “mágica” ilusória. Não existe nada que possa ser feito que melhore muito a retenção em curto prazo, mas ela pode ser melhorada a médio e longo prazo, através da criação de um ambiente alegre e amigável, que será lembrado pelo seu ex-cliente quando ele ficar culpado de novo e tiver que voltar a tomar “seu remédio”.

A CHEGADA DOS CONTRATOS UM CORTE ESPISTEMOLÓGICO

Não é outro o fato que fez com que as academias passassem do patamar de bons negócios para o de ótimos negócios (quando são bem administradas). Na época das “mensalidades” a rotatividade era muito maior (de 20% a 40% mês). Com a chegada dos contratos, tudo mudou. Qualquer habitante de outro planeta ficaria surpreso se dissessemos que os clientes pagam 3, 6, 12

meses, não frequentam e apenas 1,5% pedem o dinheiro de volta. Isso acontece, porque dói muito admitir que mais uma vez não conseguimos nos cuidar, e por isso a maioria das pessoas prefere ficar na ilusão de que “daqui a pouco volta a frequentar”, e, poder responder afirmativamente, que está se cuidando, quando for socialmente perguntado. Na verdade, está apenas pagando.

O QUE É MELHOR ENTÃO?

Para as academias:

Para os donos de academia, sem dúvida nenhuma o melhor é cobrar por um pacote atraente e não querer ficar atirando para todos os lados. Até mesmo porque quem faz isso na maioria das vezes não tem o menor controle sobre o deslocamento do aluno dentro da academia. Tentar adivinhar o que o cliente quer não funciona. Ainda mais porque ele quer mesmo é atenção. Experimente fazer um levantamento das principais reclamações dos seus clientes: A recepcionista está de mau humor? O professor chega sempre atrasado? Tem cabelo no ralo? O ar condicionado está quente/frio demais? A música está alta/baixa demais? a estagiária fica falando no celular? Professor só dá atenção para gente nova e bonita? Etc..

Tudo isso tem ver com ATENÇÃO!

Para os clientes: Com relação ao aluno, o melhor para ele, seria que o mesmo se conscientizasse da importância e necessidade de se cuidar com regularidade. Sem exageros, porque só se precisa “malhar” todo o dia, porque a grande parte das pessoas se auto-

destrói diariamente através de hábitos pouco saudáveis, alimentação inadequada, consumo de álcool, fumo e derivados.

PREÇO E VALOR:

As academias em sua grande maioria são baratas. O que se paga em média, em que toda estrutura está disposição dos clientes, é menos do que um cinema ou 2 chopes e 1 salgado por dia.

Não se sabe cobrar, porque não se sabe o que vende. Quando os donos de academia se conscientizarem que trabalham vendendo “remédio para dor”, perderão o medo de melhorar os valores cobrados e irão parar de fazer concorrência de preços, que é tiro no pé na certa. Quando a consciência de que se vende ATENÇÃO, acontecer, vai acabar o medo da concorrência, porque o principal não é o tamanho nem estrutura. Os fatores mais importantes são o ambiente, a limpeza, e principalmente a energia que os colaboradores passam. Essa energia é fundamental, e vem através do exemplo diário do dono, e não de palestras, cursos ou ações de marketing.

O Valor das academias e dos profissionais que trabalham no nosso mercado é imenso. É necessário que cada profissional se valorize e se conscientize do papel que desempenha. Mais fundamental é que os empresários do setor acordem e passem a valorizar seus colaboradores. Dessa maneira, o resultado vem com certeza. Não há de ser desvalorizando seus colaboradores, que seus clientes vão valorizar seus serviços. **EF**

REVISTA

EMPRESÁRIO
Fitness & Health

19

Qual a melhor composição societária para minha academia?

Quando pensamos em construir um negócio, não é raro que aspectos societários não seja a principal prioridade do empreendedor.

O sonho de ter seu próprio negócio, qualidade de vida para si e para os clientes, maior estabilidade financeira, e a realização do sonho de atuar da maneira como entenda por correto são os principais motivos pelos quais os gestores do segmento montam sua própria academia. Mas entender a melhor maneira de formalização, através da constituição da empresa, é fundamental para seguir em frente de forma correta e segura. Simplesmente pedir para alguém “abrir a empresa”, sem ao menos entender qual tipo de empresa que se pretende formar, pode influenciar de sobremaneira a identidade do negócio, assim como a sua relação com o Fisco, com os sócios e com terceiros envolvidos. Mas, afinal, existe a forma certa para todas as academias?

Quais os principais aspectos que devem ser considerados? Existe, afinal, uma fórmula para todos os negócios? Infelizmente não. Cada negócio tem suas características e suas particularidades, que precisam ser respeitadas para idoneidade e sucesso desta caminhada. A boa notícia é que hoje é possível corrigir o trajeto das empresas que estejam enquadradas de forma incorreta, mesmo que a jornada já tenha se iniciado. Precisamos entender algumas características principais das formas de sociedades.

Não se tem a expectativa de elaborar um tratado de direito societário, mas tão somente aclarar as formatações dos negócios existentes ou prestes a serem formatizados.

SOCIEDADES SIMPLES

As sociedades simples são aquelas que os sócios exercem suas profissões, ou seja, a prestação de serviço tem natureza estritamente pessoal. É a academia formada por educadores físicos, por exemplo, ou o consultório odontológico fundado por dentistas. O grupo de personal trainers que pretende abrir um estúdio para atendimento individualizado aos clientes é um bom exemplo de enquadramento de uma sociedade simples. Parceiros que pretendem se unir para ter maior força e idoneidade diante de seus clientes e parceiros, e que pessoalmente trabalharão na atividade fim à qual a sociedade está destinada. Neste caso, via de regra, os sócios personal trainers

não teriam obrigatoriedade sequer de ter pro labore, que é a remuneração paga ao sócio por seu trabalho, e que tem incidência da cota previdenciária. Isso porque a Receita Federal do Brasil, através de Solução de Consulta 192-2012, se posicionou sobre o assunto afirmando que “não há dispositivo legal que determine a obrigatoriedade de remuneração de sócio de sociedade simples mediante pró-labore”.

Este mesmo documento prevê, inclusive, que se houver disposição no contrato social ou acordo de cotistas determinando que a sociedade não pague pró-labore e, ainda assim, houver apuração dos resultados que demonstre o lucro distribuído, o sócio administrador será remunerado tão somente pela distribuição dos lucros existentes. A distribuição pode ocorrer durante ou no final do exercício, conforme previsto no contrato social ou acordo de cotistas. Ou seja, a Receita Federal é clara ao de-



REVISTA

EMPRESÁRIO

Fitness & Health

O SUCESSO ESTA PRÓXIMO DE VOCÊ



ANUNCIE NO ESPAÇO MAIS CONCORRIDO DO MEIO FITNESS

Entre em contato: 55 11 3857-1817
ou atitude.editora@uol.com.br

terminar que não existe incidência da cota previdenciária (INSS) sempre que for acordado entre os sócios o não pagamento do pró labore, de acordo com o disposto no art. 201, § 5º, II, 1ª parte, do Decreto nº 3.048/99.

Com esta orientação da própria Receita Federal, podemos afirmar que para que o problema de muitas sociedades simples, que não sabem, via de regra, a melhor forma de remunerar seus sócios seja resolvida, basta à simples alteração do contrato social. As ferramentas existem, mas o que vemos é a pouca ou má utilização destas pelos empresários em determinadas situações. No caso acima, os sócios poderiam, caso desejassem, não receber pro labore, sem qualquer ofensa à legislação previdenciária. Para que a questão da remuneração dos sócios da sociedade simples seja esclarecida, portanto, basta que haja previsão de forma de pagamento dos sócios no contrato social ou acordo de sócios cotistas. Vale mencionar que as sociedades simples são registradas no Cartório de Registro Civil de Pessoas Jurídicas, e não na Junta Comercial, como a sociedade Empresária.

Os custos para sua formação normalmente são razoavelmente mais elevados que o custo da sociedade empresaria, e a cada alteração contratual nova taxa é devida. Mas voltemos ao principal pressuposto de sua formação: de que os sócios exerçam a atividade fim da sociedade. A expertise dos sócios deve ter direta ligação com a atividade desenvolvida pela sociedade, o que não é o caso, na empresária. Por fim, cumpre ressaltar que a denominação sociedade simples em nada se relaciona com o sistema do Simples Nacional que é aquele que estabelece normas tributárias - diferenciadas

e favorecidas - para as microempresas e empresas de pequeno porte.

A SOCIEDADE EMPRESÁRIA

De outro lado, temos a sociedade empresária tem por objeto o exercício, de forma profissional, de atividade econômica organizada para a circulação de bens ou de serviços. Esta é destinada aos empreendedores que não tenham formação em Educação Física, mas que igualmente pretendam ter a academia como negócio mercantil. Voltando ao exemplo anteriormente utilizado, do estúdio dos personal trainers, caso o negócio seja estruturado por pessoas sem a regular habilitação para o exercício da profissão, (no caso, do Conselho Regional de Educação Física, o CREF), e que, portanto, não sejam educadores físicos licenciados ou provisionados, estes devem constituir uma sociedade empresarial.

A EIRELI

Quem nunca teve ou viu o cenário de um sócio apenas no papel, mas que nunca sequer entrou na empresa? Sem qualquer informação sobre o negócio, sem poder de decisão ou recebimento de qualquer lucro? E que, em contrapartida, sequer investiu um único real na empresa? E quem nunca viu exercer esta função acima descrita à mãe, pai ou familiar próximo daquele que efetivamente conduz a empresa como único sócio gestor? Mas que, de fato, precisava ter uma pessoa a mais para compor a sociedade, uma vez que não poderia ter uma empresa sozinho? De fato, parece que este não é um cenário raro de se ver. A boa notícia é que hoje já não é mais necessária esta figura, que por mais amável que possa parecer, na boa vontade de "emprestar" seu nome à composição societária, era pouco efetivo à condução do negócio. Foi pensando nestes casos que a Lei nº 12.441, de 2011, instituiu a empresa individual de responsabilidade limitada (EIRELI), e acrescentou novos



**LÍDER ABSOLUTO EM VENDAS
DE SUPLEMENTOS ALIMENTARES NO BRASIL.**

Incremente seu faturamento com a venda de suplementos.

O CorpoPerfeito Atacado tem todo o expertise que você precisa.

- Maior Mix de Suplementos Alimentares do Brasil: 3 mil itens e 130 marcas
- Frete Grátis em todo o Brasil com entrega express
- Equipe Comercial Especializada para dar suporte na seleção do mix de sua academia
- Menor pedido mínimo do mercado: apenas R\$ 500,00
- Pagamento em 40 dias no boleto ou até 3x no cartão



seja nosso parceiro: atacado.corpoperfeito.com.br

dispositivos ao Código Civil, passando a considerar pessoa jurídica de direito privado as empresas individuais de responsabilidade limitada, constituídas por uma única pessoa (física ou jurídica) titular da totalidade do capital social integralizado. A empresa individual de responsabilidade limitada poderá optar por se enquadrar como microempresa ou empresa de pequeno porte, se atendida as exigências contidas na lei. É bem verdade que existem requisitos que precisam ser preenchidos, tais como a integralização ao capital social de 100 (cem) vezes o valor do salário mínimo vigente à época de sua formação, bem como o limite de apenas 01 (uma) Eireli por pessoa.

A Eireli pode resultar da concentração de quotas de outra modalidade societária em um único sócio, independentemente das razões que conduziram à esta destinação. Serão aplicadas à Eireli as mesmas regras previstas nas sociedades limitadas, quando possível. Vale mencionar, ainda, que a Eireli não deve se confundir com a Empresa Individual (antiga Firma Individual). Apesar de alguns entendimentos no sentido de que, embora pressuponha a existência de um CNPJ, o Empresário Individual não é uma pessoa jurídica, pois é a própria pessoa em forma de empresa, esta não é a principal diferença entre eles.

Enquanto, na Eireli, o sócio responde de forma limitada pelas obrigações da pessoa jurídica, o Empresário Individual responderá de forma ilimitada no mesmo sentido. Isso significa que na formação do Empresário Individual, a pessoa responde com seu patrimônio pessoal por todas as obrigações empresariais. Já no caso da Eireli, como a responsabilidade do sócio é limitada, seu patrimônio, a

princípio, não se confunde diretamente com o da pessoa jurídica. Desta forma, o profissional de Educação Física que exerce atividade remunerada individual, mas que não possui qualquer formalização, e vive na informalidade (e muitas vezes também na ilegalidade da sonegação), encontra na Eireli uma boa alternativa de regularização. Ou ainda, o sócio que desistiu da academia, e que desfez de fato a sociedade, pode perfeitamente se retirar dela sem que haja necessidade do ingresso de outra pessoa. Caso existam apenas dois sócios originalmente, o sócio remanescente poderá dar continuidade à empresa sozinho, alterando seu contrato social para uma Eireli ao integralizar todo o capital.

AS LTDAS

Caso a empresa tenha, em sua natureza, a figura de mais um participante, a composição societária com mais de um

sócio é legítima. Neste caso falamos, basicamente, da sociedade empresarial por cotas de responsabilidade limitada, a famosa Ltda. Sociedade limitada é aquela que realiza atividade empresarial, formada por dois ou mais sócios que contribuem com moeda ou bens avaliáveis em dinheiro para formação do capital social.

A responsabilidade dos sócios é restrita ao valor do capital social, porém respondem solidariamente pela integralização da totalidade do capital. Isso significa que cada sócio tem obrigação com a sua parte no capital social, no entanto poderá ser chamado a integralizar as quotas dos sócios que deixaram de integralizá-las. Ou seja, ele responde pelo negócio como um todo na ausência do seu ou seus sócios. As limitadas são regidas, nos casos em que não houver determinação legal expressa, pelas sociedades simples. Mas, caso haja previsão no



A Eireli pode resultar da concentração de quotas de outra modalidade societária em um único sócio, independentemente das razões que conduziram à esta destinação. Serão aplicadas à Eireli as mesmas regras previstas nas sociedades limitadas, quando possível.

acordo de cotistas ou no contrato social, poderão também, nos casos de omissão, ser regidas por analogia à lei da Sociedade Anônimas (Lei das S.A.'s). A sociedade limitada é administrada por uma ou mais pessoas designadas no contrato social ou no acordo de quotistas. Entretanto, caso todos os sócios tenham sido nomeados administradores, e, posteriormente exista o ingresso de novos sócios, estes não poderão ser considerados, por analogia, também administradores. Para que isto ocorra deverá ser assinado um novo termo com a determinação expressa. A administração nunca será por presunção. É possível que a sociedade tenha um administrador não sócio. Mas, neste caso, dependerá de aprovação unânime dos sócios enquanto o capital não estiver integralizado.

Após a integralização o limite passa a ser de, no mínimo, dois terços da soma das cotas. Caso o administrador tenha sido nomeado em ato separado do contrato social, a empresa deverá realizar o "termo de posse" no livro de atas da administração, que deverá ser assinado em

até 30 (trinta) dias da designação, sob pena de perda de seus efeitos legais. A apuração dos lucros ou prejuízos deverá ocorrer a cada exercício financeiro, ou menor tempo, caso assim determine o contrato social ou acordo de quotistas. Ao final deste balanço, os sócios farão a distribuição de lucros. Importante mencionar, por fim, que os sócios serão obrigados à reposição dos lucros e das quantias retiradas, a qualquer título, ainda que autorizados pelo contrato, quando tais lucros ou quantia se distribuírem com prejuízo do capital.

A IMPORTANCIA DO ACORDO DE QUOTISTAS

A existência do acordo de quotistas é imprescindível para uma boa e sadia relação com os sócios. O Novo Código Civil, de 2002 (Lei 10.406/2002) que regula as Sociedades Limitadas, trouxe modificações e inovações na estruturação deste tipo societário. Uma delas permite a realização de Acordo de Quotista nas sociedades limitadas, em analogia às regras

destinadas às Sociedades Anônimas.

Infelizmente, o acordo de quotistas ainda é muito pouco usado em nossa sociedade. Mas, de fato, ele nada mais é do que um contrato privado firmado entre os sócios, com principal objetivo de prever normas de conduta, obrigações e responsabilidades na gestão societária, as quais deverão ser cumpridas por todos os envolvidos na empresa. Uma característica importante do Acordo de Quotistas está na liberdade de contratar. Diante deste preceito, ao efetivar o referido documento, os sócios têm a oportunidade de expressar suas expectativas quanto à gestão societária.

Estas, quando esclarecidas, explicitadas e acordadas por todos, facilitam a administração dos negócios, pois cada sócio tem conhecimento exato de qual é o seu papel na empresa, evitando conflitos futuros.

Dentre os itens mais comuns e relevantes a serem abordados no Acordo de Quotistas, estão:

- 1 - Os limites da Administração;
- 2 - A função de cada sócio;
- 3 - Critérios para eleição do administrador
- 4 - Cessão de quotas;
- 5 - Exclusão de sócios e liquidação de cotas;
- 6 - Quórum de votação;
- 7 - Sucessão em caso de falecimento de sócios;
- 8 - Critérios de distribuição de lucros ou apuração de balanço financeiro;

Entre outros. Importante mencionar que estas determinações não poderão, obviamente, ser contrárias à lei ou ao contrato social, o que as tornaria nulas de pleno direito. É importante a efetivação do Acordo porque nem sempre é do interesse dos sócios que tais disposições estejam contidas no Contrato Social da Empresa, por serem medidas internas de conduta e até de assunção de responsabilidades, as quais, não seriam do interesse dos sócios que constem no corpo de contrato social, pois são de cunho administrativo e comercial. Certamente o Acordo de Quotistas traz maior segurança e harmonia para as relações societárias, pois permite que situações conflituosas possam ser tratadas de forma lícita para os casos em que não há obrigatoriedade legal de determinada conduta. Vale mencionar que o próprio Código Civil concede a possibilidade de previsão de regras ou disposições distintas das legais, desde que previstas no Acordo de Quotistas.

É um documento que gera obrigação entre as partes, tal qual como ocorre em um contrato privado. Ele deve ser assinado por todos os sócios, e pode ser arquivado na sede da empresa, na Junta Comercial ou no Cartório de Títulos e Documentos. Trata-se de um instrumento fundamental para que os combinados sejam bem desenhados, e, em caso de uma situação inusitada os sócios não atuem apenas no bom senso, que pode sofrer alteração dependendo da percepção pessoal de cada quotista. O que vemos, no dia a dia, uma vez instituído o referido documento, são re-



lações societárias mais maduras, que vislumbraram as possíveis consequências nos momentos de calma e tormenta. Isso dá, sem dúvida, às partes, maior tranquilidade para o exercício de suas responsabilidades empresariais.

De qualquer forma, seja para formação ou adequação do contrato social da academia, é importante que as questões de adequação sejam vistas e revistas a fim de se evitar transtornos futuros. Antes da conclusão, uma observação importante: a análise societária, a elaboração do acordo de cotistas, um contrato social bem feito não é necessário apenas para grandes negócios. Os pequenos, micros e médios empresários precisam, igualmente, prever as regras e analisar as consequências do caminho a ser trilhado em seu negócio. A antiga premissa de que só grandes corporações devem ter atenção a estas questões já não tem mais espaço. Pequenos, médios, grandes ou gigantes, estas são questões vitais ao negócio.

Qual a melhor formatação para minha academia? Isso dependerá de suas características fundamentais. Mas, com o fortalecimento do segmento em nos-

sa sociedade, ficar irregular certamente não é uma opção.

Cabe a cada sócio, empresário ou empreendedor, agora, decidir qual caminho quer tomar: o do sucesso seguro ou de ser refém da informalidade ou até mesmo da irregularidade. Aliás, parece até um pouco incoerente pensar que uma empresa que vende saúde aos clientes não possui sua saúde empresarial.

Fica a pergunta: Até quando? **EF**

Escrito por Joana Doin e Francisco Mancuso

Joana Doin é advogada sócia do escritório JD Sociedade de Advogados.

www.joanadoin.adv.br
jdoain@joanadoin.adv.br
(11) 5505 0492

Francisco Mancuso é sócio da Simplifika, empresa de assessoria pessoal e empresarial.

www.simplifika.com.br
contato@simplifika.com.br
(11) 2826-1232

nutetek
advanced supplements

ALTA TECNOLOGIA EM NUTRIÇÃO
PARA GARANTIR OS MELHORES RESULTADOS.
O melhor da suplementação com preço justo.

Matérias Primas Importadas
Ingredientes Patenteados
Fórmulas Exclusivas
Alta Concentração de Princípios Ativos
Certificação BPF (Boas Práticas de Fabricação)

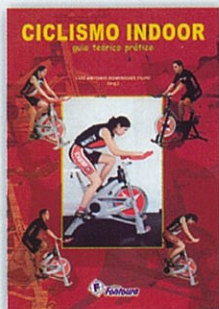
 **CorpoPerfeito**
líder em boa forma e bem-estar



Conheça toda a linha em: corpoperfeito.com.br

 **CorpoPerfeito**
Direct

 **Atacado**
CorpoPerfeito



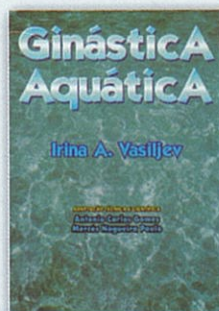
Ciclismo Indoor - guia teórico prático

Um dos objetivos dessa aula, ciclismo indoor, para a realidade das academias de um modo geral é a possibilidade do treinamento das vias metabólicas aeróbicas e anaeróbicas combinada com atividades neuromuscular. O que constitui um ótimo retorno para a saúde e estética dos praticantes. Devido a esse fato, essa atividade pode e deve ser adaptada para todos os grupos etários e níveis de condicionamento físico.



Ensaaios sobre contextos da formação em Educação Física

Resolver problemas não significa esgotar a questão, mas sim, sair de uma condição de instabilidade para algo mais estável reconhecendo que isto é temporário. Este livro relata experiências construídas e convida o leitor para dialogar, assim se formará uma comunidade em busca do que é necessário para o processo de formação profissional em Educação Física.



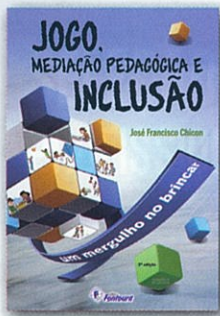
Ginástica aquática

Este livro aborda estudos voltados para os aspectos metodológicos da estruturação e controle da aula de ginástica Aquática, além de discutir aspectos voltados aos efeitos e cuidados a serem tomados na prática dessa atividade. Você vai encontrar uma série de exercícios, demonstrados com ilustrações, para fortalecer os músculos, melhora da flexibilidade e relaxamento dentro da água.



Hidratação na atividade física e no esporte

Elaborada de forma didática buscando apresentar os mais variados elementos que interferem na hidratação, desidratação e termorregulação, tanto de atletas como de praticantes de atividade física, apresentando os aspectos fisiológicos implicados também as condutas e procedimentos que devem ser adotados em ambiente de treinamento ou competição.



Jogo, mediação pedagógica e inclusão

Os jogos, brinquedos e brincadeiras populares são destacados na obra como o pontual elemento de cultura em que as crianças se apropriaram do conhecimento ensinado, interagindo consigo mesmas, com os outros e com os objetos, tendo como elemento mediador importante a ação do educador e dos colegas. Assim, este estudo mostra, explica, fundamenta, argumenta e responde a indagações pertinentes de natureza didático-pedagógica no âmbito da educação para pessoas com necessidades educacionais especiais.

Site: www.editorafontoura.com.br



Faça a Assinatura

Revista Empresário Fitness & Health

Entre em contato com atitude.assinaturas@uol.com.br
ou (11) 3857-1817.

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

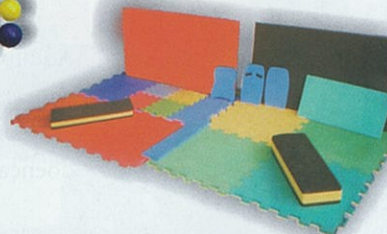
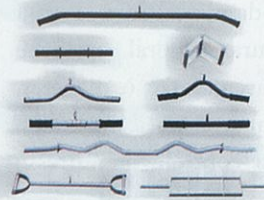
OUTFITmixx

VENDA DE EQUIPAMENTOS NOVOS

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

Novos

Reformados



Produtos Exclusivos
Para limpeza de
tapeçaria, metalão,
carenagem e Silicone.



Suprema



Site: www.outfitmixx.webnode.com.br

E-mail: 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?emm=51470910>

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

10 atitudes que podem tornar a vida dos profissionais mais saudáveis

Pesquisa apontou que excesso de peso, dores de pescoço e nas costas e ansiedade atingem quase 20% dos executivos brasileiros.

1. Mantenha uma alimentação saudável - balanceada, rica em verduras, legumes, frutas, fibras e carnes brancas e ingestão de carboidratos em quantidade moderada. Esse hábito auxilia na conservação do peso normal, facilitando um bom sono e evitando doenças como diabetes, infarto e hipertensão arterial.

2. Faça atividade física e não se esqueça dos alongamentos. O objetivo não é tornar-se um atleta, mas manter uma atividade física aeróbica regular contribui para o controle do peso, para o fortalecimento da musculatura, para a redução da gordura corporal e previne doenças cardiovasculares e o diabetes, além de aumentar a disposição física e colaborar para o controle do estresse emocional.

3. Não fume. Não ter esse hábito melhora a qualidade de vida, pois previne diversos tipos de câncer, de doença cardiovascular e até mesmo de disfunção erétil.

4. Modere o consumo de bebidas alcoólicas. O álcool não é um bom companheiro, já que pode influenciar negativamente a qualidade do sono, alterando o comportamento emocional, diminuindo a capacidade física. E, quando em excesso significativo, as bebidas alcoólicas levam à lesão hepática e ao déficit significativo do desempenho intelectual.

5. Durma bem. O sono influencia o desempenho intelectual e a capacidade de memória e é fundamental para repor as energias. Trate esse item com atenção, procurando reservar sempre um bom intervalo de sono com qualidade. Dessa forma, antes de dormir, evite alguns hábitos como fazer refeições volumosas; consumir álcool em quantidades além das indicadas; trabalhar, principalmente em computador; ver TV, especialmente telejornais; discutir e/ou conversar temas que fomentem ansiedade e/ou preocupação; exercitar-se fisicamente. Criar um ambiente adequado a uma boa noite de sono, com baixa luminosidade, temperatura ideal e pouco ruído também é boa opção para dormir com qualidade.

6. Cuide de sua aparência. Procure manter uma boa postura corporal, o peso controlado e proteja sua pele. Não se exponha ao sol em excesso e faça exercícios.

7. Mantenha suas vacinas em dia. Adultos também se vacinam. Muita gente desconhece a importância da prevenção contra tétano, as hepatites e outras doenças evitáveis.

8. Administre o estresse. Ele é inevitável em nossas vidas, mas pode ser gerenciado, o que minimiza seu impacto. Periodicamente, tenha um momento de lazer com os amigos e curta a família, reservando tempo para seus filhos e sua esposa. Namore, passeie, viaje.

9. Desenvolva outros interesses. Matricule-se em um curso de fotogra-

fia, em um clube de vinhos. Estude algo que você tem curiosidade. Enfim, ponha sua cabeça e seus sentidos em áreas diferentes do trabalho. Leia sobre assuntos diversos dos profissionais. Um bom romance ou uma boa história faz bem à cabeça, ajuda na qualidade de nosso sono e pode funcionar como uma grande ferramenta contra o estresse emocional.

10. E não se esqueça: faça check-up de saúde com regularidade. Conhecer o corpo ajuda na precaução de doenças e permite tomar atitudes que podem prolongar e melhorar a qualidade de vida, o que ajuda na relação consigo mesmo e com aqueles que nos amam. **EF**

Vita Check-Up Center

Fundado em 1999 pelo médico Dr. Antonio Carlos Worms Till, o Vita Check-Up Center disponibiliza, além de modelos exclusivos de check-up para o universo empresarial, programas de avaliação de saúde individuais, tais como: Top Saúde, Vita Mulher, Vita Teen (entre 12 e 18 anos), Vita Jovem (entre 18 e 25 anos) e Boa Saúde, além do Fitness. Situado no complexo Le Monde, na Barra da Tijuca, no Rio de Janeiro, oferece o mais amplo portfólio de exames preventivos de saúde do Rio de Janeiro, com atendimento personalizado feito por uma equipe multidisciplinar de excelência, em ambientes exclusivos.

Mais informações:

www.vitacheckup.com.br

SELEÇÃO E RECRUTAMENTO PARA PROFISSIONAIS DO MERCADO DE FITNESS

Precisando de ótimos coordenadores,
professores, estagiários, gerentes e
consultores de vendas e atendimento?



fitnessmais

Consultoria e Educação em Fitness

www.fitnessmais.com.br

WINNER *Services*

COMPRA - VENDA E REFORMA.

*SEM NOVOS COM
ASPECTO DE NOVO.**

PREÇOS IMBATÍVEIS.

*NÃO PERCA ESSA OPORTUNIDADE
DE REFORMAR SUA ACADEMIA
A CUSTO BAIXO.*

Contato:

marcelocguedes@hotmail.com

(11) 4702-0150 | 9.9113-4205





Lutas

Sensei Ronaldo Cardoso

Equipe BARBOSA JIU-JITSU & MMA TEAM.

E-mail: senseironaldocardoso1970@hotmail.com

Educação X Violência

Nos últimos tempos, com frequência, tomamos conhecimento de notícias que retratam o abandono e a violência que rondam as nossas escolas. Massacre, brigas de gangues, tráfico de drogas e, inclusive a recente forma de repressão mais conhecida como BULLING. Ação em que um ou mais alunos (as), perseguem e/ou ridicularizam um colega de classe ou estudante da mesma escola.

Discussões sobre desarmamento, jogos de vídeo game e **ARTES MARCIAIS** vêm à tona com a esperança de que suas conclusões solucionem os problemas relacionados a esses fatores de risco. Porém, nossa obrigação é identificar os reais coeficientes da violência, observando a realidade por intermédio de ações coerentes e contundentes. Mas será que isso é possível? Os casos mais comuns são os **VALENTÕES**, geralmente estudantes de mais idade que suas vítimas, totalmente desajustados e que sempre agem com o intuito de criar confusões, que na maioria das vezes fazem da vida escolar de outros colegas um verdadeiro tormento.

A partir desse pensamento, a frase de ANNE FREUD me vem à cabeça; **“MENTES CRIATIVAS SÃO CONHECIDAS POR RESISTIREM A TODO O TIPO DE MAUS TRATOS.”**, e também a Filosofia do Grã-Mestre (Fundador do

Judô) JIGORO KANO, que ensina em sua Arte que devemos primeiramente compreender a maneira correta de cair, para depois aprender a derrubar. JUDÔ significa CAMINHO SUAVE e JIU-JITSU significa ARTE SUAVE. Tanto o fundador do JUDÔ, que citei na frase anterior, quando MORIHEI UESHIBA, do AIKIDO, eram homens franzinos e criaram ARTES MARCIAIS que subjogavam a força, através do uso de técnicas. O Grã Mestre HÉLIO GRACIE (1913 - 2009) Patriarca da Família GRACIE e criador do BRAZILIAN JIU-JITSU, além de magro, sofria de bronquite asmática e também teve que superar esse obstáculo. AURÉLIO MIGUEL (JUDÔ), nosso Campeão Olímpico, começou a praticar Judô para se defender dos ataques de sua irmã mais velha.

No meu caso, além de ter sofrido com o **BULLING** eu era uma criança extremamente tímida, ficava sempre por último na escola e nas atividades esportivas, por que eu não era bom, nem para jogar futebol, e não jogo até hoje. Mas apesar de todos os traumas da infância, a arte marcial é como um porto seguro e vem de bom grado para alguém que sofre qualquer tipo de agressão, seja física ou psicológica. Ela oferece a oportunidade de se defender, evitar e ensina a contornar atos de violência. Porém, não é só um meio de DEFESA PESSOAL, a

Arte Marcial age como uma forma de controle dos impulsos agressivos e um canal para que essa energia seja aplicada em algo construtivo, como em Competições amadoras e/ou profissionais, ou seja, para a Profissionalização do Esporte Marcial.

E para concluir, eu acho muito importante que a sociedade e as autoridades estejam engajadas no combate às muitas formas de violência. Essa iniciativa deve apresentar algumas propostas de Leis com o intuito de enfatizar apropriadamente a questão da Segurança dentro dos Ambientes Escolares. Porém, devemos estar sempre atentos para os benefícios que as ARTES MARCIAIS são capazes de trazer para a **FORMAÇÃO DE CIDADÃOS** de bem, quando incorporadas ao cotidiano das crianças, dos jovens e dos adultos.

O papel principal é fortalecer os valores familiares, a postura e a conduta me diante as várias situações do nosso dia a dia, para que desta forma, possa auxiliar seus praticantes na defesa de seus direitos como cidadão, e para que possam também lutar dignamente por cada um deles. Portanto, a prática consciente e bem ministrada das artes marciais podem ser uma importante aliada no Fortalecimento do corpo da mente e do espírito e na formação do caráter. **EF**



13ª Fitness Brasil Bahia

4 A 6 DE OUTUBRO DE 2013 - SALVADOR, BA

A MAIOR FEIRA DE FITNESS E BEM-ESTAR DO NORDESTE!

Venha conferir centenas de produtos e serviços do mercado de fitness, saúde e bem-estar. Serão mais de 60 expositores trazendo lançamentos e ofertas especiais para você:

**Artigos esportivos • Acessórios • Avaliação física • Editoras e publicações
• Pilates • Moda fitness • Equipamentos • Suplementos nutricionais**

CONGRESSO

Cursos e palestras com os mais renomados profissionais do mercado:

**Musculação e Personal training • Fitness e ginástica • Treinamento funcional • Esportes
• Nutrição • Natação e hidroginástica
• Fisioterapia • Carreira
• Recreação e escola**

Acesse o site e saiba mais:

www.fitnessbrasil.com.br

MARCAS OFICIAIS

EQUIPAMENTO



NUTRIÇÃO ESPORTIVA



REALIZAÇÃO





Terceira Idade

Amanda Monteiro

Coord. Kids, Teens e Master da Ecofit Club

Grad. em Ed. Física / Pós Grad. em Adm. e Mkt Esportivo

E-mail: ecofit@ecofit.com.br

Atividade física para terceira idade

Atualmente é comum as pessoas falarem sobre a importância da prática de atividade física na terceira idade e como os resultados obtidos com essa rotina são percebidos com o tempo, ou seja, quanto mais se pratica atividade física no decorrer da vida, maiores são as chances de potencializar a saúde.

Essa fórmula de longevidade e principalmente de viver bem e com qualidade, está associada a dois fatores simples e de fácil combinação: alimentação saudável e atividade física regular. Não há idade para iniciar a prática de exercícios e em qualquer etapa da vida isso é possível.

Os estudos mostram que a cada ano temos a nossa expectativa de vida alargada. Isso vem acontecendo porque temos mais pessoas se preocupando com a manutenção da saúde, ou seja, complementando em suas atividades do dia a dia, a prática de atividades físicas regulares e também uma grande preocupação com a alimentação.

O Brasil tem uma das maiores populações de terceira idade do mundo, e a avaliação do estado de saúde deste público é essencial. Com o avanço da idade as pessoas não possuem o mesmo desempenho físico que tinham anteriormente. Por isso, é necessário manter hábitos saudáveis, focando na alimentação ba-

lançada e também na prática de atividade física regular, de pelo menos três vezes por semana.

Segundo a Organização Mundial de Saúde (OMS), a atividade física na terceira idade melhora a qualidade de vida dos praticantes, melhora a sensação de bem estar, melhora a capacidade na caminhada, equilíbrio, coordenação motora, aumento e manutenção da densidade óssea, contribui no controle do diabetes, artrites, artroses, tendinites, doenças do sistema cardiovascular e diminuição dos quadros de depressão. Mas além desses fatores, a prática de exercícios promove a independência pessoal, aumento da autonomia e principalmente a melhoras das relações sociais.

É importante destacar o trabalho conjunto do médico e do profissional de Educação Física. O primeiro fará uma avaliação clínica deste aluno, destacando seus limites e o professor, num segundo momento vai planejar, orientar e acompanhar de perto o trabalho que será realizado de forma alegre, prazerosa e principalmente trazendo resultados positivos na manutenção de saúde dos alunos.

Recomenda-se para o público da terceira idade exercício aeróbio, musculação e atividades que promovam equilíbrio e flexibilidade, pois são capacidades que sofrem importante declínio com o

passar dos anos. As aulas mais recomendadas são: natação, hidroginástica, musculação, danças e atividades rítmicas, yoga, caminhada e alongamentos, ou seja, atividades que proporcionem bem estar e esteja de acordo com a condição física do indivíduo.

“O Brasil tem uma das maiores populações de terceira idade do mundo, e a avaliação do estado de saúde deste público é essencial.”

A prática regular de atividades físicas combinadas com a alimentação balanceada, em todas as fases da vida é essencial. Não podemos evitar o processo de envelhecimento humano, mas com um estilo de vida saudável e ativo com certeza será a melhor receita para a boa manutenção da saúde e também para o envelhecimento saudável. **EF**

**Adquira seu
ingresso
antecipado!**



Feira de Nutrição Esportiva

**As últimas tendências mundiais em
Nutrição Esportiva com a Participação dos mais
importantes fabricantes e importadores.**

08 e 09 de Novembro
(Sexta e Sábado)
Profissionais: 10h às 14h
Visitantes: 14h às 20h

10 de Novembro
(Domingo)
Visitantes/Profissionais:
10h às 18h

**Pavilhão Amarelo
EXPO CENTER NORTE
SÃO PAULO**

INFORMAÇÕES: (21) 3478-1999 - contato@exponutrition.com.br - www.exponutrition.com.br

**Não perca
as competições!**



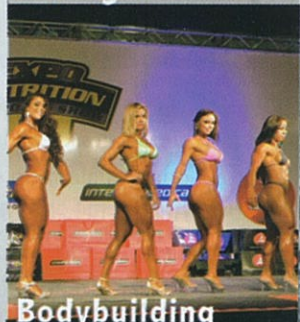
Luta de braço



Powerlifting



Strongman



Bodybuilding



Coordenador Geral do Congresso
PROF. ALVARO ADOLFO BURN
Presidente Honorário do IFBB e IFBB Pro

Lançamentos de Livros na Feira de Exposições
Franco Carli da Editora Pháaros

PATROCÍNIO



NEO NUTRI



APOIO



REALIZAÇÃO





Rogério Bruzzese Franzi
Coordenador do Aquático Ecofit Club
Tel: (11) 2148-4000
E-mail: rogerio@ecofit.com.br

Benefícios da natação na infância

Muitos são os motivos que levam os pais a matricularem seus filhos em aulas de natação. Um deles é o modismo. Outro, dar mais uma tarefa para os filhos para que eles tenham mais uma atividade, já que os pais trabalham. Por último, querem que seu filho seja um exímio nadador, levando-o a competições. Mas a verdade é que muitos não sabem os grandes benefícios desta atividade.

Quando são levados ainda bebês a essa prática, percebe-se a intimidade que esses bebês têm com a água. Sentem-se à vontade porque já estão adaptados com esse ambiente desde a gestação. Isso implica, principalmente, no melhor desenvolvimento físico e emocional.

Geralmente os pais não percebem os efeitos dessa modalidade de exercício na criança, além do simples nadar. São vários os benefícios que a criança ganha, além de fortificar a musculatura. Estudos dizem que a natação melhora o desenvolvimento neuromotor, além de fortificar a musculatura e aumentar a capacidade cardíaca dando ao indivíduo maior resistência física. Melhora também o apetite e dá à criança a noção de sociabilidade fazendo com que ela tenha um aumento da auto-estima e da autoconfiança.

Todos sabem que praticar natação, independente da idade, traz diversos benefícios para a saúde, mas, recentemente, uma pesquisa feita pelo Instituto de Pesquisas Educacionais Griffith, localizado na Austrália, demonstrou que os benefícios da natação na infância são surpreendentes. Segundo o estudo, as crianças que aprendem a nadar antes dos cinco anos de idade têm o desenvolvimento físico e mental mais evoluído que as crianças que não sabem nadar. Para a realização da pesquisa, o Instituto avaliou as habilidades de aproximadamente 7.000 crianças, em testes e monitoramento pelo período de três anos.

Então, não pense duas vezes antes de colocar seu filho na natação ou até mesmo aproveitar essas férias para praticar com ele. Muitas são as academias ou clubes esportivos que tem aulas de natação para crianças, como na Academia Ecofit

Club. Mas os pais deverão ficar atentos para a adaptação de seu filho para que eles tenham uma total afinidade e tenham vontade de continuar esse esporte por muito tempo.

Seria primordial que as escolas - tanto públicas quanto particulares - inserissem em seus currículos escolares esse esporte que é tão importante para o desenvolvimento infantil e que irá repercutir positivamente na idade adulta.

A única contra indicação é quando o bebê estiver com febre, diarreia ou vômito, reações vacinais ou dores de ouvido. Também, agasalhe sempre as crianças antes e depois das aulas. Os pais não devem matricular seus bebês nas aulas de natação com o objetivo de formarem campeões, mas sim pela formação de um hábito que lhe renderão boa saúde para sempre. A medalha de campeão em saúde ninguém tirará de seu filho. Essas

aulas deverão ser um momento de prazer para a criança para que ela possa assim desenvolver todas as habilidades citadas e assim crescer um indivíduo equilibrado e feliz. **EF**



FIEP 2014

29º Congresso Internacional de Educação Física

Mais de 59.000 participantes desde 1986.

11 a 15 de janeiro de 2014
Foz do Iguaçu - PR - Brasil
Local: Faculdade UDC / Colégio Ed. Dinâmica

Cursos de aperfeiçoamento para profissionais e estudantes.

Apresentações de trabalhos científicos com publicação na revista FIEP Bulletin.

Eventos paralelos com palestrantes de renome internacional.

Participantes de todas as regiões do Brasil e países da América-Latina.

Informações dos cursos e inscrições, no site:

www.congressofiep.com



Informações e Inscrições

Pessoalmento: Casa da Educação Física - FIEP
Rua: Belarmino de Mendonça nº 920
Esq. c/ Rua Santos Dummont - Centro

Correios: Caixa Postal, 437 - CEP 85857-970
Foz do Iguaçu/PR - Brasil

Telefones: Telefax: (45) 3523-0039
Celular: (45) 9975-1208

Internet: E-mail: fiep.brasil@uol.com.br
Site: www.congressofiep.com
Twitter: @congressofiep
Facebook: www.fiep.me/fb

Eventos Paralelos

- III Seminário de Atividade Física na Atenção à Saúde
- IV Fórum de Coordenadores de Cursos de Ed. Física
- V Seminário sobre Valores do Esporte e Ed. Olímpica
- VI Fórum de Educação Física Escolar
- VI Seminário de Direito e Legislação Desportiva
- XII Fórum de Educação Física do Mercosul
- Reunião Nacional e Assembléia da CEFIEP
- Reuniões e Assembléias da FIEP

Programação oficial e inscrições através do site www.congressofiep.com/eventosparalelos

Apresentações de Trabalhos Científicos

XI Congresso Científico Latino-Americano da FIEP
XI Congresso Brasileiro Científico da FIEP

Artigos Completos,
Pôsteres e Temas Livres Oraís
Envio até 1º de novembro de 2013
www.congressofiep.com/cientifico

29º Congresso Internacional de Educação Física

Coordenador Geral do Congresso:
Prof. ALMIR ADOLFO GRUHN
Presidente Mundial da FIEP e Delegado Geral da FIEP no Brasil

- Mais de 59.000 participantes desde 1986
- Desde o 1º Congresso, 10.000 trabalhos apresentados
- Cursos de Atualização e Aperfeiçoamento
- Participantes de 20 países
- Eventos Paralelos Internacionais
- Lançamentos de Livros na Feira de Esportes
- Evento Oficial da Educação Física

Parceiros:



Chancelas:





Informativo

André Nessi

Delegado Adjunto da FIEP - SP.

E-mail: fiep.brasil@uol.com.br

Site: www.fiepbrasil.org

Posse FIEP

Prof. André Nessi, junto com a Profa. Aide Angélica tomaram posse de DELEGADOS Adjuntos da FIEP em São Paulo. FIEP é a sigla da Fédération Internationale d'Education Physique, fundada no dia 02 de julho de 1923 em Bruxelas - Bélgica é uma organização mundial, hoje com sede e com a presidência no Brasil, localizada em Foz de Iguaçu no estado do Paraná, onde em janeiro de 2014, acontecerá o 29º Congresso Internacional. Sua ação desenvolveu-se nos domínios técnicos, pedagógicos e social de educação física e dos esportes, sua ação foi consolidada com palestras, exposições, debates e cursos com os principais professores, mestres e doutores da área, excluindo toda discussão e toda discriminação de ordem política, religiosa e social.

Na UNESCO, a FIEP é membro do Conselho Internacional de Educação Física e Ciência do Esporte (ICSSPE-CIEPSS); membro do Comitê Diretor da AIESEP. Também é reconhecida pelo COI - Comitê Olímpico Internacional. A Cruz do Mérito Internacional FIEP da Educação Física é hoje sua Condecoração principal, onde poucos a receberam. Os professores de educação física, escritores e pesquisadores, têm a Revista Científica da FIEP, a nível Internacional, que iniciou sua circulação em 1931, até os dias atuais, sendo enviada a 120 países. Prof. Almir Adolfo Gruhn, é atual presidente, que pessoalmente realizou a posse do Prof.

André Nessi e Profa. Aide Angélica, professora da UNIP-SP, junto ao Delegado de São Paulo, prof. Almir Diógenes Fachinatto. Prof. Almir Gruhn, presidente atual da FIEP, organizador desde 1983 do Congresso FIEP, recebeu as principais honrarias, 1995 - Certificado de Honra da FIEP, por John C. Andrews, em 2001 - Diploma do COI - Comitê Olímpico Internacional, assinado pelo presidente Juan Antonio Samaranch, em 2004 - Cruz de Ouro, maior condecoração da FIEP Mundial, em 2005 - Troféu Jacintho Targa, pela FIEP/RS, em 2008 - Diploma de Honra do CREF9/PR, em 2013 - Título de Cidadão Honorário de Foz do Iguaçu. Prof. André Nessi, tem uma jornada de 30 anos de dedicação, reconhecimento e valorização na educação física.

Lamenta a forma como ela é tratada no Brasil, com tantos casos já registrados pela mídia impressa, virtual ou televisiva, sobre o aumento da mortalidade por obesidade, inatividade, ataques cardíacos, sedentarismo, má alimentação e estresse. Todos estes casos poderiam ser satisfatoriamente diminuídos com a prática da atividade física orientada. Nas escolas um dos mais importantes projetos sociais, certamente seria o aumento de horas de aulas e atividades da Educação física, com mais campeonatos entre as comunidades com todas as áreas esportivas, mais ações sociais nos bairros com a presença e participação dos professores de Educação Física, atuando

com as crianças, dos grupos chamados ensino infantil, passando pelo ensino fundamental e médio. Também o ensino para grupos especiais como Gestantes, portadores de Necessidades Especiais, idosos com limitações ou não. Prof. André Nessi, conquistou o Troféu TOP FIEP como professor de Educação Física, Troféu TOP FIEP como autor do Livro Massagem Antiestresse. Foi e é ministrante de curso no Congresso FIEP desde o ano 2000. Teve a prestigiosa honra de levar seus conhecimentos para mais de cinco mil graduandos e educadores físicos somente nos eventos da FIEP. No Brasil, atuando em todos os estados Brasileiros como Educador Físico, orientando Ginástica Laboral, Massagem Laboral, Dinâmicas para Empresas, Palestras de motivação, Cursos de Técnicas aplicadas e Técnicas de Massagens, para um grupo especial de participantes de mais 200 mil alunos.

Foi um dos criadores do Curso de Pós Graduação de Massagem e Técnicas Corporais Contemporâneas, hoje um dos ministrantes do Curso de Gestão e Procedimentos em SPA. Professor da Universidade Anhembi Morumbi. Vai tentar junto com a FIEP e com toda a comunidade da Educação Física, Fisioterapia, Estética e Massoterapia, entrar entre 2013 e 2014, no livro dos Recordes, o que indica a todos a acompanharem na mídia para saberem do que se trata. O que em breve também colocaremos em pauta. **EF**


CONVENÇÃO
FITNESS
— & —
S·A·Ú·D·E

Agradecemos a todos que fizeram da
Convenção Fitness um grande sucesso.

Nosso próximo encontro já está
marcado: setembro de 2014
em Fortaleza-CE

www.convencaofitness.com.br

INFORMAÇÕES: (85) 3273.1690
(85) 9988.4344 • (21) 6999.8622

 /convencaofitnesssaude

apoio:



BODY NUTRY
SUPLEMENTOS



realização:

REVISTA **EMPRESÁRIO**
Fitness & Health



GOVERNO DO
ESTADO DO CEARÁ
Secretaria do Esporte



viver
www.cursosviver.com.br



Nutrição

Giovana Guido

Nutricionista

Tel: (11) 9579-4556

E-mail: giovana.guido@yahoo.com.br

A importância do café da manhã para seus alunos

O rientar seus alunos a não pular a principal alimentação do dia é muito importante!

O café da manhã é fundamental para começar bem o seu dia, independente do motivo alegado é um grande erro acordar e não se alimentar em no máximo 30 minutos... É de grande valia deixar o aluno ciente quando ele entra na academia que o café da manhã é seu aliado no treino assim como o que será escolhido para essa alimentação, um bom resultado exige trabalho árduo, dieta balanceada e repouso, ou seja, sono de aproximadamente 8 horas de descanso. Por quê? Acontece o seguinte: quando estamos dormindo, o corpo entra em estado de relaxamento total, então tudo funciona mais devagar e o metabolismo cai também. Se o indivíduo acorda e continua sem comer, o metabolismo não terá recebido nenhum estímulo para começar a funcionar normalmente, então, quanto mais tempo a pessoa demorar para fazer a 1ª refeição do dia, mais tempo o metabolismo irá demorar para "entrar nos eixos".

Cada vez que nos alimentamos, a temperatura do corpo sobe e o gasto calórico aumenta, afinal, precisamos de energia para digerir e metabolizar os nutrientes, então, se logo que acordarmos oferecermos uma refeição saudável,

o metabolismo começa a funcionar cedo à todo o vapor. Além de ajudar na queima de gordura e redução de apetite ao longo do dia (principalmente por glicoseimas e carboidratos refinados), tomar café da manhã todos os dias, melhora o funcionamento cerebral, ou seja, você se mantém mais concentrado e focado no trabalho, nos estudos, treinos, etc. Mas qual a composição ideal de um bom café da manhã? O que comer e o que evitar? E se o indivíduo não sente a menor fome?

Observe algumas dicas:

SEM FOME: Se o aluno é daqueles que acorda totalmente sem fome, faça

"O café da manhã é fundamental para começar bem o seu dia"

um esforço de pelo menos beber algo: pode ser um iogurte light, um suco de frutas com linhaça ou um shake de whey protein/hipercalórico, por exemplo: Pessoas que não sentem muito apetite aceitam melhor as bebidas. Outra

dica: diminua a refeição antes de dormir, talvez ele esteja comendo coisas muito pesadas que estejam o fazendo acordar sem fome;

MUITA FOME: Se ele for ao contrário, acorda com muita fome, mas tem medo de comer por engordar... Daí sim precisa fazer uma refeição bem equilibrada, só evitar açúcares e gorduras do tipo: bolo, pães recheados, bolachas, doces, leite integral, cereais com açúcar, salgados, etc.

Equilibre suas refeições com fontes de carboidratos saudáveis (nesse momento você pode misturar baixo com alto índice glicêmico), proteínas magras, gorduras boas, vitaminas e minerais.

PRÉ-TREINO: Se o café da manhã é a refeição pré-treino, aí entra muito o individual: a digestão do aluno é mais lenta ou mais rápida? Quanto tempo antes de treinar vai comer? Que esporte vai praticar? Antes de montar a refeição analise esses pontos.

De qualquer forma, o café da manhã antes do treino deverá ser uma refeição mais leve, rica em carboidratos, moderada em proteínas e pobre em gorduras. Após o treino, daí você poderá fazer um café da manhã completo. **EF**

Boa sorte!



ARNOLD

CLASSIC BRASIL
2014

PRESENÇA DE
**ARNOLD
SCHWARZENEGGER**

MAIOR EVENTO
MULTIESPORTIVO
MUNDIAL

3 DIAS DE EXPO,
COMPETIÇÕES
ESPORTIVAS
E CONFERÊNCIA

+ DE 150 EXPOSITORES

+ DE R\$ 60 MILHÕES
EM VOLUME
DE NEGÓCIOS

+ DE 60.000 VISITANTES

+ DE 25 MODALIDADES
ESPORTIVAS

+ DE 5.000
ATLETAS NACIONAIS
E INTERNACIONAIS

GRANDE COBERTURA
DA IMPRENSA

25 a 27 de Abril de 2014
RIOCENTRO • RIO DE JANEIRO • BRASIL

ARNOLD CLASSIC BRASIL

FEIRA INTERNACIONAL DE NUTRIÇÃO ESPORTIVA, FITNESS E COMPETIÇÕES

Participe e faça ótimos negócios com lojistas e consumidores. Comercialização de espaços já iniciada.

informações: +55 21 3478-1999 / 11 3061-1203 - www.arnoldclassicbrasil.com.br - arnoldclassicbrasil@savagetpromocoes.com.br

Patrocínio Diamond Expo:

NEONUTRI

INTEGRALMEDICA

PRO
PROBIOTICA

Apoio:

**Champion
WATCH**

Apoio Institucional:

GOVERNO DO
Rio de Janeiro

RIO
Riotur

GOVERNO DO
Rio de Janeiro

Rio
VISTUROS
BUREAU

ABH

ABRESE
ASSOCIAÇÃO BRASILEIRA DAS
EMPRESAS DE BARRAS E EQUIPAMENTOS DE ESPORTE

IFBB

IFBB
INTERNATIONAL FEDERATION
OF FITNESS & BODYBUILDING

Realização:

Savaget
PROMOÇÕES & EVENTOS

EXCALIBUR
Feiras & Eventos



Prof. Esp. Almir Diogenes Facchinatto
Diretor Comercial Outfitmixx e Delegado Reg. Fiep-SP
E-mail: prof.almirdf@hotmail.com

Dicas de manutenção de quadras de tênis de grama natural

Em um país em que se pode encontrar um campinho de futebol em todo lugar, por que não ter uma grande quantidade de quadras de tênis de grama? Falta de tradição? Falta de costume? Também. Mas, o principal motivo pode ser explicado pela complicadíssima, cara e trabalhosa manutenção.

Tipo de grama (em Sousas): Bermuda (Cynodom Dactylum) Tifton 419 - resistente a pragas e doenças. Pode ser considerada especial pelo fato de suportar agressões, como pisoteio, e regenerar-se rapidamente;

Base: Uma camada de 12 cm a 15 cm de terra orgânica, mais areia;

Confira alguns cuidados que devem ser tomados para manter uma quadra de grama impecável:

MANUTENÇÃO

LINHAS: Pintadas com uma tinta à base de PVA;

QUANDO CORTAR A GRAMA: No inverno, uma vez por semana. No verão, de duas a três vezes por semana. Não basta apenas cortar, é necessário recolher as folhas cortadas e palhas. Caso contrário, desenvolve-se fungos;

TAMANHO DO CORTE: De 8 mm a 10 mm. Apenas máquinas especiais



cortam a grama tão rasteira. Se não tiver, você precisará adaptar algo;

CONTROLE DE UMIDADE:

Principalmente no inverno, é necessário ter atenção especial em secar as folhas, passando uma manta ou rede sobre o gramado logo cedo. Caso contrário, os fungos vão aparecer;

CONTROLE DE ERVAS, FUNGOS E INSETOS:

Todas as manhãs, durante o manejo de secura da quadra, é observado o gramado. Ervas daninhas, paquinhas (pequenos insetos que parecem um grilo) e fungos devem ser tirados manualmente;

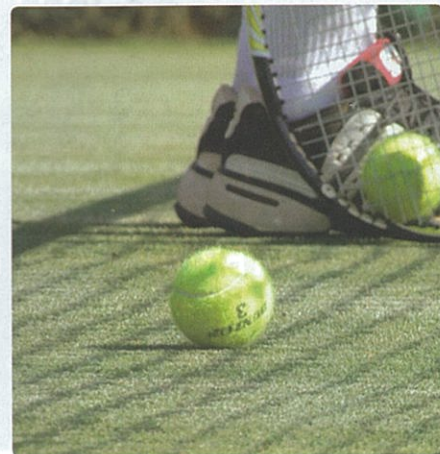
IRIGAÇÃO: No inverno, é necessário muito cuidado com a umidade, para não atrair fungos. Assim, irrigar somente nos horários de sol quente. Já no verão, é preciso ter muito cuidado com as chuvas. Se chover, não precisa

molhar. Em dias secos, pode-se molhar mais de uma vez ao dia;

ANÁLISE DO SOLO: Duas vezes ao ano. São analisados o pH, macro e micronutrientes; Nivelamento: O chamado Topdressing. Aplicação de material sobre a superfície do gramado (areia + terra orgânica). Realizado uma vez ao ano;

AERAÇÃO: Furos na quadra para oxigenar o solo. Evita também a compactação do solo. Existem máquinas que fazem este serviço, mas pode ser feito manualmente;

DIARIAMENTE: diariamente, pela manhã, é necessário passar a manta para secar o orvalho em todas as estações. **E**





LION

FITNESS

lionfitness.com.br



/lionfitnessbrasil



/lionfitness



TUDO PARA SUA ACADEMIA

VÁ MAIS LONGE

ESTEIRAS LION FITNESS



© 2013 - Lion Fitness

Há
15
ANOS
COM VOCÊ

Equipamentos de musculação - Esteiras - Elípticos - Bicicletas - Plataformas vibratórias e muito mais!



Televendas:
(17) 3485.9080



Mais produtos visite:

www.lionfitness.com.br



1º EM
EQUIPAMENTOS
IMPORTADOS!

LIFESTYLE FITNESS

www.konnenfitness.com.br

Bicicletas - Elípticos - Esteiras - Aparelhos de Musculação
Bicicleta Spinning - E-glide - Linha Funcional - Peso Livre

CONFIRA NOSSOS PRODUTOS IMPORTADOS



comercial@konnenfitness.com.br

11 4543-6636

Rua. Dr Ulisses Guimarães, 151 - Vila Assis Brasil - Mauá - SP