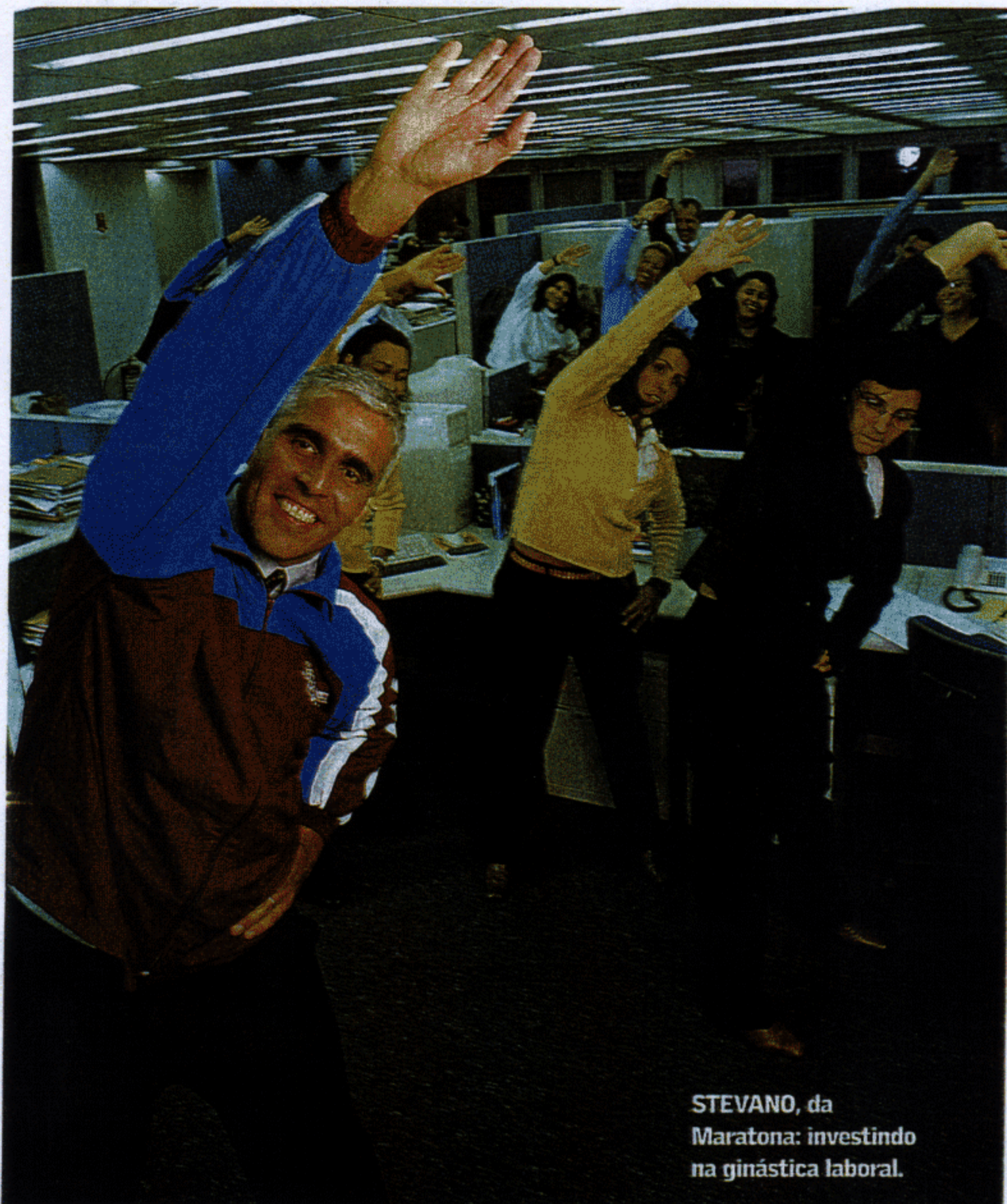




IDÉIAS & IDÉIAS

40

é o número de microcervejarias em atividade hoje no Brasil.



STEVANO, da Maratona: investindo na ginástica laboral.

SAÚDE

Empresa em boa forma

Em 1992, quando Osvaldo Stevano e Antônio Carlos Guerra, formados em educação física, abriram a Maratona Atividades Físicas e Sociais, em São Paulo, poucas eram as empresas que se preocupavam em oferecer a seus funcionários exercícios para prevenir as lesões por esforço repetitivo. Naquela época, a demanda era pela recreação no ambiente de trabalho. Mas o instinto empreendedor dos sócios ajudou-os a descobrir, três anos depois, que esse seria um grande filão,

desde que trabalhado com profissionalismo. Hoje, 80% dos R\$ 160 mil faturados mensalmente pela Maratona vêm da ginástica laboral. O restante é obtido com as sete academias montadas em empresas de grande porte. "Os exercícios preventivos são a nossa porta de entrada", explica Stevano. A empresa tem 27 funcionários, 96 estagiários de educação física e planeja crescer 20% este ano, além de ampliar a carteira de clientes, formada hoje por 36 empresas.

LAZER

Chope com cultura

O que é QI Mania? A pergunta poderia ser mais uma das 20 questões feitas nas noites de domingo na Cervejaria Colorado, em Ribeirão Preto (SP). Criado por um grupo de estudantes da Universidade de Ribeirão Preto, o jogo de perguntas e respostas foi incorporado à casa pelo empresário Marcelo Carneiro de Rocha, em dezembro do ano passado. Desde então, tornou-se a sensação da cervejaria. O número de freqüentadores aos domingos passou de uma média de 25 para 300 clientes. "É casa cheia", comemora Rocha, observando que se trata de uma parceria bem afinada. Os estudantes recebem pelas cartelas vendidas e a cervejaria, pelo consumo dos clientes. O jogo testa conhecimentos gerais nas áreas de política, televisão, esportes e cultura da cerveja.

No início, os vencedores eram dispensados de pagar a conta. Agora, com o patrocínio de lojas da região, ganham brindes e até um fim-de-semana em uma pousada. A nova atração engrossou o faturamento da cervejaria, que passou de 700 para 2.500 reais nas noites de domingo, resultando em R\$ 10 mil a mais no caixa no fim do mês. Rocha revela que, para aumentar ainda mais a clientela, a casa está fechando acordo com uma companhia aérea, que oferecerá passagens para os vencedores.