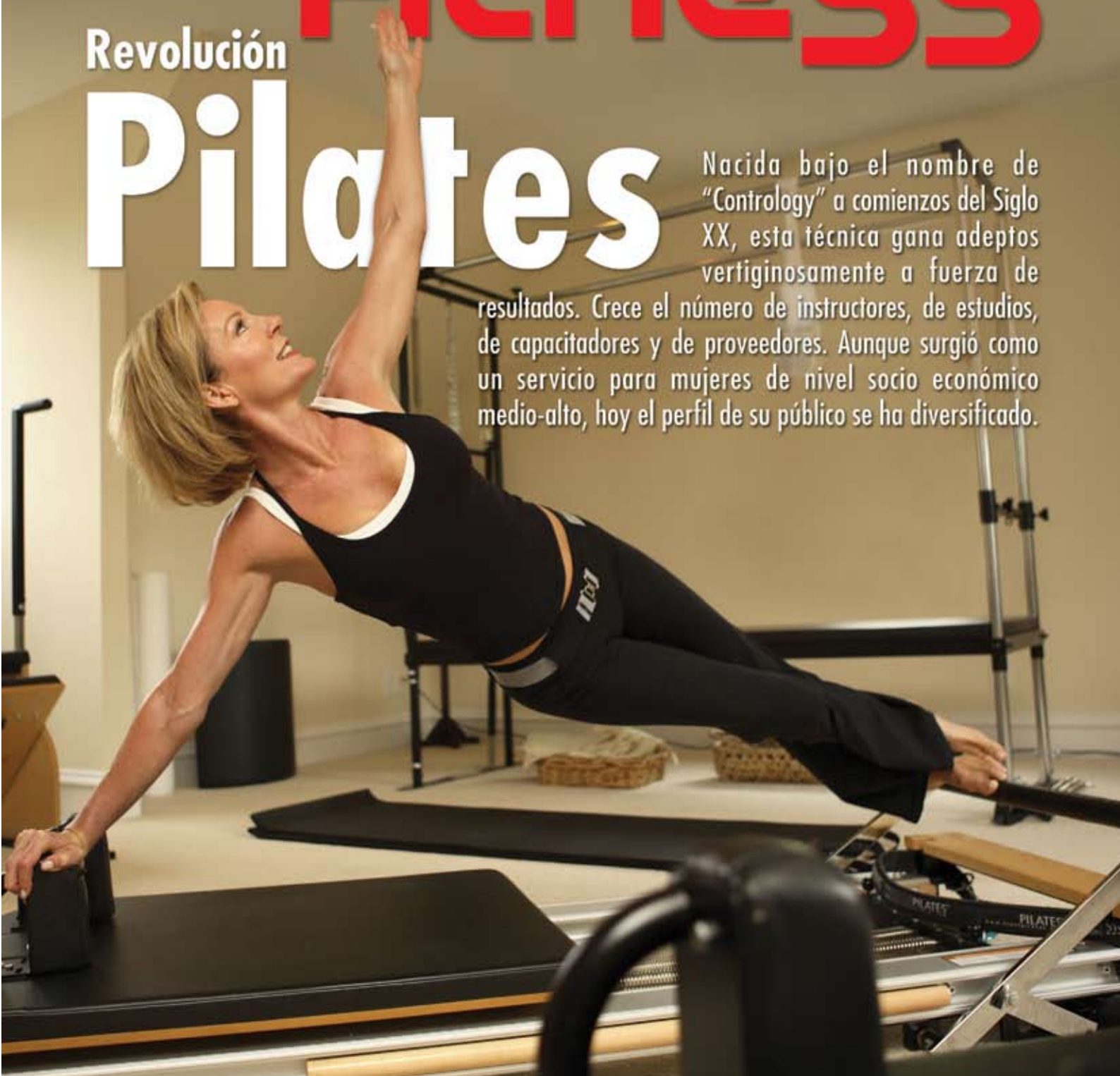


# mercado Fitness

Revolución

# Pilates

Nacida bajo el nombre de "Contrology" a comienzos del Siglo XX, esta técnica gana adeptos vertiginosamente a fuerza de resultados. Crece el número de instructores, de estudios, de capacitadores y de proveedores. Aunque surgió como un servicio para mujeres de nivel socio económico medio-alto, hoy el perfil de su público se ha diversificado.



## En Chile pág. 84

Plaza Activa: gimnasios públicos  
Magíster en Actividad Física  
Campaña "Corazones para Chile"

## En Perú pág. 86

Gimnasio sponsored by Nike  
IPD: Congreso Panamericano  
Aeróbic Maratón "Doble Impacto"

## En Uruguay pág. 88

Reportaje a Álvaro Padín  
Aeróbic crece en Montevideo  
Nuevos centros de Spinning



# KIP Machines

KIP FITNESS + HEALTH S.R.L.

en la vanguardia tecnológica...



**KIPROT**

**KT 960/2**

Línea completa de Equipamiento Electrónico Cardiovascular

Pantalla de matriz de puntos  
Porta caramañola  
Porta libros...



**KIPCYCLE**

**KCR 110/2**

**KIPCYCLE**

**KCR 410/2**



**Nuevo Modelo**

**KIPRUN**

**KR 320 VT**

Pantalla de LCD 15" integrada al tablero.  
TermoRegulación®:  
Sistema de TermoRegulación Corporal.  
Pantalla de matriz de puntos  
Porta caramañola  
Porta objetos...



**KIPFLIP**

**KF-3**

Convenio KIP - Indoor Cycle

**INDOOR CYCLE**

Comprando 10 bicicletas KF-3  
te becamos con un curso de  
Indoor Cycle dictado por su  
creador José Slamon.

**EVOLUCION**

Tecnológica

Funcional

Ergonómica

Estética

En CHILE: EQUIPAMIENTOS FITNESS Ltda.  
Coyancura 2270 Of. 801 - Santiago de Chile  
Tel.: 09- 335 8297 - Fax: 09- 234 9783  
Celular: 09- 822 8973 - vts@kipmachines.com

En URUGUAY: DECELESTE  
Colombia 1329 Montevideo  
Tel./Fax: (0059-82) 924 8849  
mail@deceleste.com.uy

Ya estamos en PERÚ  
peru@kipmachines.com

Nos reservamos el derecho de modificar las características de las máquinas sin previo aviso.

Av. Pte. Roque Sáenz Peña 615 Of. 520 - Tel: (011) 4327 2963 - BUENOS AIRES  
Calle Buenos Aires 4650 - Telefax: (0341) 464 7302 - 463 7919 - ROSARIO  
www.kipmachines.com - 0810 444 0108 - ventas@kipmachines.com



## A las corridas por la vida

Pará, pará, pará... no me dejes. La escena del tren que se aleja en el andén, dejándonos atrás, y nuestro paso apresurado que no alcanza. El viejo despertador a cuerda que no suena y una vez más llegamos tarde. El turno que olvidamos, el examen que no dimos, el trabajo o el cliente que perdimos.

"Paren el mundo que me quiero bajar", escuché alguna vez a alguien suplicar, pero el estoico tic tac de la vida sigue sin detenerse. Hay tiempos que cumplir, horarios que respetar y fechas de entrega para todo. Media hora no son 10 minutos, "ya" es ahora, y hoy no es lo mismo que mañana.

¡Ay! ¡Qué locura! ¿Cómo hago? Más o menos, aproximadamente, alrededor de... son nuestras mejores armas. Igual no llegamos a tiempo y vemos cómo la meta continúa alejándose, mientras nosotros, ya agitados de tanto correr, perdemos fuerzas y sobre todo deseos de seguir en carrera.

Pero en la recta final, cuando mirando hacia atrás notamos cuán largo es el camino transitado, decidimos que un esfuerzo más vale la pena; que bajar los brazos ahora sería una falta de respeto hacia quienes corren con nosotros y están igual de cansados; que en definitiva "más vale tarde que nunca".

Y es entonces cuando entendemos que podemos correr, trotar o caminar, lo importante es no detenernos porque de algún modo, antes que se acabe el tic tac, vamos a llegar y también habrá un premio para nosotros esperando.

Gracias por acompañarnos,

Guillermo Vélez

Foto de tapa: [www.performancepilates.com](http://www.performancepilates.com)

- 
- 12 "Otras" 10 maneras de mantener felices a sus clientes:**  
IHRSA comparte algunas ideas para disminuir los altos índices de deserción de socios en gimnasios.
- 
- 16 Fish! Atrapar la energía, liberar el potencial:**  
Conozca el mejor camino para crear una atmósfera laboral distendida y divertida, pero sumamente productiva.
- 
- 30 Regulan el ejercicio de la educación física:**  
Avanzan en Buenos Aires y Mendoza proyectos de ley que procuran regular el ejercicio de la educación física.
- 
- 36 "30 Minutos" piensa en Latinoamérica:**  
Esta franquicia española tiene hoy 20 gimnasios femeninos, 85 empleados, 5000 clientas, y factura 2,5 millones de euros.
- 
- 44 Revolución Pilates:**  
Nacida bajo el nombre de "Contrology" a comienzos del Siglo XX, esta técnica gana hoy adeptos vertiginosamente a fuerza de resultados.
- 
- 50 "Sin asesoramiento nutricional, el gimnasio no da respuestas":**  
Reportaje a Marinalba Santos Bandy, directora del programa Nutrazone de Gold's Gym Perú.
- 
- 62 ¿Cuánto vale mi gimnasio?:**  
Ésta es la pregunta que se hace un propietario que desea vender su empresa. Conozca un camino simple para valuar su gimnasio.
- 
- 74 Crece el fitness residencial:**  
La venta de aparatos de gimnasia para el hogar ha tenido un crecimiento sostenido cercano al 25 por ciento en los últimos tres años.
- 
- 84 En Chile:**  
Plaza Activa: gimnasios públicos al aire libre / Programa contra la obesidad / Magíster en Actividad Física / Campaña "Corazones para Chile".
- 
- 86 En Perú:**  
Gimnasio sponsored by Nike / IPD organizó Congreso Panamericano / Aeróbic Maratón "Doble Impacto" / Curso básico para jueces de natación.
- 
- 88 En Uruguay:**  
Reportaje a Álvaro Padín, director de Bethel Spa / Aeróbic crece en Montevideo / Se abren más Centros Oficiales de Spinning / Salud en riesgo.



Director Ejecutivo: Ing. Leandro Deltrozzo  
 Director Editorial: Guillermo Vélez  
 Directora de Arte: DG. Silvina Maceratesi  
 Impreso por: Alfabetta Talleres Gráficos S.A.  
 Administración y Redacción: Tel. (54 11) 4115-3524/25 Av. Paseo Colón 470 2ºD (1063) Bs. As. Argentina.  
[info@mercadofitness.com](mailto:info@mercadofitness.com) / [www.mercadofitness.com](http://www.mercadofitness.com)

Registro de Propiedad Intelectual en trámite.

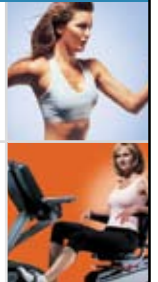
Mercado Fitness es una publicación bimestral. Las colaboraciones firmadas no reflejan necesariamente la opinión de la revista, y el editor no se hace responsable de los conceptos vertidos por los entrevistados ni del contenido de las notas promocionales y mensajes publicitarios.

**mercado  
fitness**

Financiación y leasing propio disponible



Representante exclusivo en Argentina y Uruguay  
Humboldt 125 (1414) Cap. Fed.  
Buenos Aires - Argentina  
Tel.Fax: (54 11) 4855-8574 (Rot.)  
E-mail: adillen@systemfit.com.ar



Designed to inspire

▽ Spinner NXT

▽ Spinner Elite

▽ Spinner Pro

Únicas bicicletas oficiales de SPINNING



PARAMOUNT

INNOVATING FITNESS

Nueva línea dual de fuerza.



IMPACT FITNESS

Poseemos una mirada integral del servicio que requieren los centros deportivos, gimnasios, Spa's, hoteles y edificios. Proveemos equipamiento, programas de funcionamiento y de entrenamiento, brindamos capacitación y certificación.

Representar de manera exclusiva, tanto en Argentina como en Uruguay, a las empresas STAR TRAC, PARAMOUNT, SPINNING, nos permite integrar el mejor servicio con el mejor equipamiento que existe en el mercado.

“No vendemos equipamiento, brindamos soluciones integrales”.

REPRESENTANTE EXCLUSIVO DE:



Prestigio internacional, precio nacional.

Representante Exclusivo en Argentina y Uruguay

Humboldt 125 (1414) Cap. Fed. - Argentina  
Tel.Fax: (011) 4855-8574 (Rot.) / adillen@systemfit.com.ar





# SPINNING®

*The Ultimate Ride For Body And Mind*

**Producto y concepto: solución integral para su negocio.**



**Diferenciate y convertite**  
 en un Centro Oficial de Spinning autorizado por Mad Dogg Athletics, Inc.



REPRESENTANTE EXCLUSIVO  
 EN ARGENTINA Y URUGUAY

[www.spinning-ar.com.ar](http://www.spinning-ar.com.ar)

En Argentina: Tel. (54 11) 4855-8574

En Uruguay: Tel. 708-3210 / Cel. 094-540563

Spin®, Spinner® y Spinning® son marcas registradas de Mad Dogg Athletics, Inc. y son utilizadas bajo licencia de Mad Dogg Athletics, Inc.

**Inscripciones 2008, ya están abiertas.**



## **CURSO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA DE GIMNASIOS**

a cargo de los consultores brasileños Luis Amoroso y Ricardo Cruz.

Realmente muy bueno. Una gran experiencia. Un antes y un después en lo laboral. Tan interesante como un buen libro. Muy enriquecedor, oportuno, aplicable. ¡Excelente! Inolvidable. Productivo. Abre caminos. Despierta la curiosidad. La mejor inversión que he realizado. No me pudo ocurrir algo mejor. Aprendí mucho. Muy reconfortante. No faltó ni un detalle. Exactamente lo que buscaba. Superé mis expectativas. Descubrimos un potencial altísimo. Me voy distinto y muy motivado.

**Ellos ya lo hicieron. ¿Vos qué estás esperando?**



[www.fitbiz.com.ar](http://www.fitbiz.com.ar)

**Duración 60 hs. / Cupo sólo para 20 personas.**



**Te llevamos  
a tu casa  
las mejores  
capacitaciones.**

**Más de 52 horas,  
en audio y video.**

**Comprá hasta en  
6 cuotas sin interés.**

gestión, marketing, administración financiera, ventas, atención de clientes, retención, arquitectura, coaching, motivación, liderazgo, pilates, programas de bienestar corporativo, comunicación, legislación, recursos humanos, natatorios, tendencias, sedentarismo etc.

- ❑ 1as Conferencias Mercado Fitness 2005 (8 hs. audios) \$80 pesos (26 dólares).
- ❑ Ciclo de Conferencias Expo Fitness 2005 (12 hs. audios) \$120 pesos (40 dólares).
- ❑ 2das Conferencias Mercado Fitness 2006 (6 DVDs - 8 horas) \$380 pesos (125 dólares).  
DVD de cada charla de los disertantes \$110 pesos (35 dólares).
- ❑ Taller FitBiz "Atención a Clientes" (4 hs. de videos) \$260 (85 dólares).
- ❑ Taller FitBiz "Las 9 estrategias del éxito" (4 hs. de videos) \$260 (85 dólares).
- ❑ 3ras Conferencias Mercado Fitness 2007 (6 DVDs - 8 horas) \$380 pesos (125 dólares).  
DVD de cada charla de los disertantes \$110 pesos (35 dólares).
- ❑ Seminario FitBiz "Arquitectura Estratégica" (4 hs. de videos) \$260 (85 dólares).
- ❑ Seminario FitBiz "Marketing para Gimnasios" (4 hs. de videos) \$260 (85 dólares).

Estos precios incluyen costos de envío sólo dentro de la República Argentina.



**FINANCIACIÓN DISPONIBLE.**

Consultar por pagos en cuotas con cheques o con tarjetas de crédito. VISA - MASTER CARD - PAGO FÁCIL - RAPI PAGO - WESTERN UNION

# PLATINUM

by MILLENNIUM



Espejadas



Sillón de Cuádriceps



Press de Hombros



Polea Alta



Polea Doble a la Pared



Peck Deck



Pantorrillera Parado



Camilla Femoral



Aductores Combinados



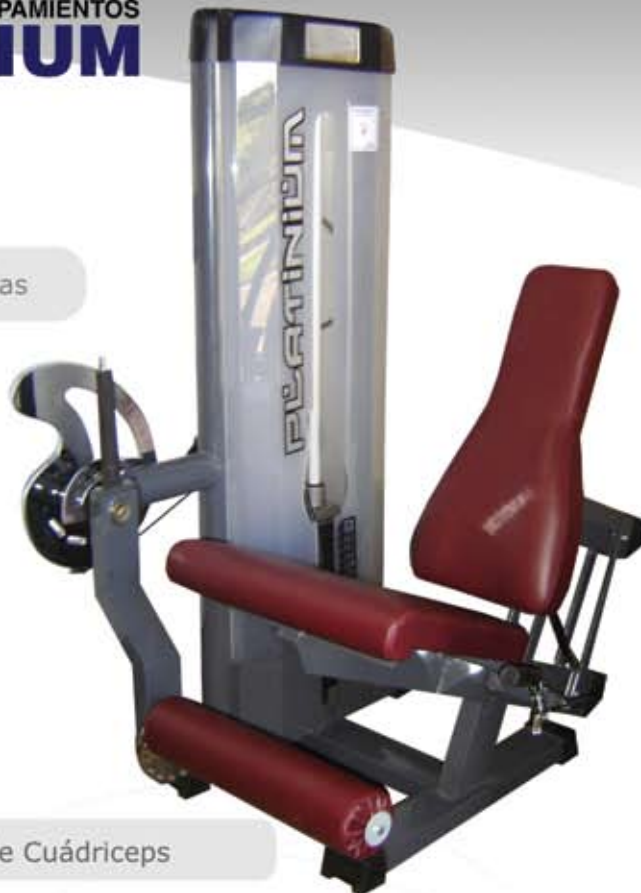
Prensa 45°

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

[info@equipmillennium.com](mailto:info@equipmillennium.com) | [ventas@equipmillennium.com](mailto:ventas@equipmillennium.com)



Esmeriladas



Sillón de Cuádriceps



Máquina de  
Hombros



Camilla Femoral



Aductores  
Combinados



Peck Deck



Patada de Glúteo  
con Carro



Polea Doble  
Enfrentada



Multicadera



Polea Alta



# SONNOS®

COMPAÑÍA DE SOLUCIONES DEPORTIVAS



Mancuerna con goma.

Mancuerna de fundición.



Discos de fundición y recubiertos en goma con y sin manijas.



**Accesorios para salón de musculación / Accesorios para salón de aeróbica**

**FABRICANTES E IMPORTADORES**

Visite nuestra página web [www.sonnosweb.com](http://www.sonnosweb.com)

Tel: (54 11) 4647-1177 Fax: (54 11) 4647-1177 Cel: 15-5523-3218 - Julio A. Roca 383 - Ramos Mejia - Bs. As. - Argentina  
[www.sonnosweb.com](http://www.sonnosweb.com) - [info@sonnosweb.com](mailto:info@sonnosweb.com)

# VITNIK



fashionimagegroup.com

CITY EVOLUTION EXPERIENCE



vitnik.com



# “Otras” 10 maneras de mantener felices a sus clientes

La industria de gimnasios disfruta hoy de un gran éxito en la venta de membresías. Sin embargo, por cada 15 millones de socios que atraviesan la puerta de entrada, 12 millones salen por la de atrás. La deserción de clientes representa una pérdida financiera para los propietarios, una oportunidad desperdiciada para los gerentes, y una experiencia frustrante para los clientes mismos.

Aunque no existe una solución a la medida de todos para este problema, las siguientes sugerencias pueden ayudarlo a mejorar la retención en su gimnasio.

## 1. Consiga la gente apropiada para trabajar.

Todo empleado fortalece o debilita la cultura que respalda o destruye cualquier iniciativa por mejorar la retención. Los empleados deben reconocer el rol vital que juegan en convertir el gimnasio en un lugar amigable, hospitalario, y más efectivo a la hora de ayudar a sus clientes a lograr un estilo de vida más saludable.

Esto puede significar despidos, pero no simplemente de aquellos empleados que envenenan la moral de sus compañeros de trabajo, sino también de socios que contaminan el ambiente del gimnasio. Si un cliente está todo el día quejándose y transmitiendo sus miserias a otros socios, lo más saludable es invitarlo a irse.

## 2. Estimule la hospitalidad y premie el éxito.

La hospitalidad nunca debe presuponerse, ni puede perfeccionarse por completo. No obstante, sí puede ser enseñada, estimulada, modelada e incesantemente incrementada. El entrenamiento en hospitalidad debe ser un evento agendado con regularidad, del cual participe todo el equipo. Los líderes tienen que perfeccionar este aspecto en su interacción diaria con los clientes, así como premiar y reconocer a aquellos empleados que sepan crear momentos mágicos para los socios.

## 3. Asegúrese que los dueños y gerentes sean visibles.

En el horario pico, por ejemplo, cuando el gimnasio está lleno, ningún gerente debería estar oculto en su oficina; por el contrario, en ese momento del día, los responsables del lugar deben estar en la sala interactuando con los clientes. Además, la presencia ocasional del dueño también sirve como confirmación de que se preocupa por todo lo que sucede en el gimnasio.

## 4. No de nada por sentado respecto de los nuevos socios.

Pídales a los nuevos clientes que declaren sus objetivos al venir al gimnasio. Éstos generalmente no cambian y pueden ser usados luego como argumentos para remotivarlos cuando sus patrones de uso se modifican, indicando que están perdiendo contacto con el gimnasio.

Aproximadamente 40 por ciento de los clientes nuevos nunca fue a un gimnasio antes. Por eso tienen que atravesar varias barreras psicológicas al entrar. Para ellos, cada regla, programa y aparato de gimnasia es un misterio. Hay que proveerle a cada socio nuevo una introducción personalizada al gimnasio. Y dentro de las dos primeras semanas, debemos llamarlos para saber cómo les está yendo.

## 5. Incentive el uso del gimnasio desde temprano.

Poner en movimiento a sus clientes nuevos durante los primeros 90 días es esencial. Combata la deserción temprana incentivando el uso del gimnasio durante ese período. Por ejemplo: si un nuevo socio usa el gimnasio 4-5 veces en los primeros 30 días, déle 2 pases de invitados; si viene otras 4-5 veces el segundo mes, déle una sesión de entrenamiento personalizado gratis. Además de premiar el uso, esto sirve para mostrarles servicios que de otra manera quizá nunca hubieran probado.

Collection

[www.schnellsport.com.ar](http://www.schnellsport.com.ar)



### 6. Facilite la interacción entre socios.

Cuando se trata de retención, las relaciones entre los socios son aún más importantes que el vínculo entre los socios y el gimnasio. Los niveles de retención son más altos entre los clientes que socializan con amigos (tanto los nuevos como los antiguos) en el gimnasio. Los country clubs, por ejemplo, tienen niveles de retención mayores que los gimnasios comerciales, en parte porque ponen el énfasis en los espacios y eventos sociales.

Cafeterías, restaurantes, y otras áreas confortables facilitan la creación de vínculos entre sus clientes. Además, las celebraciones, fiestas y otros eventos promueven tales relaciones. Tan sólo haciendo que el gimnasio se convierta en una experiencia socialmente disfrutable es posible lograr que la gente se quede.

### 7. Demuestre gratitud.

El tiempo es el recurso más escaso entre los adultos. Cada vez que alguien visita su gimnasio, está regalándole su tiempo (así como el dinero que trabajó para ganar). Visto desde esta perspectiva, la gratitud debe ser una característica primordial en un gimnasio que valora a sus clientes. Aquellos que continuamente expresan a sus clientes, implícita y explícitamente, cuánto aprecian su presencia, están acertando una de las notas más vitales en la retención.

### 8. Practique la escucha activa.

Desarrolle en su gente el hábito de escuchar, interpretar y responder proactivamente en función de los intereses de sus clientes. De esta manera, los socios se convierten en

aliados en la tarea de mejorar la experiencia de todos dentro del gimnasio. Motive a su personal de servicio al cliente para responder a las quejas de sus socios.

Desarrolle una política de recuperación, así cuando un socio recibe un servicio pobre, su personal está listo para corregir la situación e informar a sus superiores al respecto de modo que estos también puedan responder.

### 9. Reconozca y premie a sus clientes más valiosos.

Sistemas de reconocimiento que benefician a los socios con mayor frecuencia de uso y con más altos niveles de consumo pueden ser una herramienta potente para lograr que sus clientes más valiosos se sientan apreciados. Reconozca y premie a estos tres tipos de clientes: a) los que vienen hace mucho (5 años); b) los que vienen mucho (usan el gimnasio 100 o más veces al año); 3) los que gastan mucho.

### 10. Permita congelar las membresías.

Algunos socios simplemente necesitan un descanso. Entre los que piden cancelar sus membresías, seguramente unos cuantos estarán dispuestos en cambio a aceptar un "receso" para retomar la misma luego. La mayoría de los socios cree que sólo tiene dos opciones respecto de sus membresías: seguir pagándola o cancelarla. Cuando se les presenta esta tercera opción -congelar su membresía temporalmente- una pequeña pero significativa minoría está dispuesta a considerar esta alternativa. ■

Esta información fue extraída de La Guía para Retención de Socios de IHRSA, escrita por John McCarthy y patrocinada por Technogym. Para comprar esta publicación visite [www.ihrstore.com](http://www.ihrstore.com)

INDUSTRIA ARGENTINA

**IDEAL GIMNASIOS** compañía argentina de lockers

**LOCKERS SHERIFF**  
garantía de calidad y seguridad

- ★ llaves magnéticas no duplicables
- ★ tamaños y cierres varios
- ★ alquiler y venta

[www.argentinadelockers.com.ar](http://www.argentinadelockers.com.ar)  
Casafoúst 642 (1416) Cap. Fed.  
Tel. Fax: (011) 4777-7555

**Le Corp**  
Virrey del Pino 2237 (1426) Bs. As. / Tel: (54 11) 5786-0458 / 4780-1085  
[www.lecorpilates.com.ar](http://www.lecorpilates.com.ar) / [lecorpilates@yahoo.com.ar](mailto:lecorpilates@yahoo.com.ar)

Instituto de Capacitación, asesoramiento y práctica de Método Pilates  
Envíos al interior - exportación de equipamiento  
Variedad de colores en tapizados  
Garantía

Equipamiento para método Pilates

# FITNESS LINE JBHEQUIP



+++

Pantalla de LCD  
con TV por cable  
y DVD.



+++

Velocidad de 0 a 18 Km/H  
Motores de 3 y 4 HP según modelo.

Envíos a todo el país.

Av. Córdoba 5096 - tel. (54 11) 4776-8315 - Capital federal  
Jean Jaures 1285 (1824) - Lanús Oeste - Pcia. de Buenos Aires

Tel./Fax: (54 11) 4228-6141 4228-3182 e-mail: info@jbhequip.com.ar - www.jbhequip.com.ar

# FISH!

## Atrapar la energía, liberar el potencial



¿Le gustaría tener en su gimnasio empleados entusiastas, divertidos, alegres, llenos de energía, “dispuestos a todo” por la empresa, con una actitud permanente de entrega hacia sus clientes? ¿Le gustaría convertir a sus clientes en fanáticos de su empresa? Seguramente la respuesta sea “Sí” y quiera saber cómo lograrlo.

**John Christensen**, de Charthouse, puede contárselo a través de su video FISH!, en el que muestra cómo un grupo de muchachos, que trabaja en una pescadería de **Pike Place** -el mercado más famoso de Seattle (Estados Unidos)- logró crear una atmósfera laboral distendida y divertida, pero sumamente productiva.

Pescados que vuelan por el aire, gritos que van y vienen, malabarismos con cangrejos, bailes improvisados, sonrisas y bromas por doquier, son algunos de los recursos que estos hombres de guardapolvo blanco y botas negras de goma emplean para encantar a sus clientes, divertirlos, atraparlos, y de paso venderles pescado.

Hacen de la venta un espectáculo que genera un clima de euforia controlada, sumamente positivo porque convierten un trabajo en apariencia aburrido y repetitivo en una oportunidad para divertirse y pasarla bien, mientras se ganan la vida. Sin duda, su eficacia como equipo radica en su capacidad de motivación.

Trabajar en una pescadería no es fácil: hace frío permanentemente, todo huele mal, hay humedad y es común resbalarse y caerse. Pero aún así los empleados de esta empresa eligen amar su trabajo y alcanzan el máximo de satisfacción y felicidad cada día. Y aunque es más fácil decirlo que hacerlo, lo consiguen. ¿Cómo lo hacen?

### La filosofía FISH!

Christensen identifica 4 aspectos fundamentales para lograr este clima de energía y entusiasmo en la pescadería de Pike Place.

#### 1) LA ACTITUD:

Los trabajos no son ni deben ser cárceles, aunque a veces los convirtamos en tales por la actitud con la que escogemos realizarlos. Si cualquier trabajo puede ser aburrido, cualquiera también se puede hacer con energía y con entusiasmo. Porque aunque no siempre sea posible elegir el trabajo que uno hace, sí se puede escoger cómo se hará el mismo, es decir, elegir la actitud con la que iniciamos el día.

Ésta es una elección que debemos hacer de manera conciente cada mañana al despertarnos y salir de la cama, diciendo: “Yo elijo que éste sea un gran día”. Debemos tomar la decisión de ser felices, de disfrutar lo que hacemos, de pasarla bien mientras nos ganamos la vida. Al aceptar que cada uno elige su actitud demostramos responsabilidad

e iniciativa. De lo contrario actuamos como víctimas.

Claro que ese cambio de actitud requiere coraje. De hecho, liderar cambios es arriesgado, pero no cambiar también lo es. Para lograrlo hay que tener confianza y fe en uno mismo, pero sobre todo voluntad. Cuando elegimos amar el trabajo que hacemos, todos los días podemos alcanzar el máximo de felicidad y satisfacción.

**Elegir la actitud** es sin duda el ingrediente principal de la receta de Pike Place, sin el cual los tres siguientes carecen de sentido.

#### 2) JUGAR

Los 12 empleados de esta pescadería atribuyen en parte su éxito al hecho de que están jugando, y no ven su trabajo (sus jornadas son de 14 horas) como tal, sino como una oportunidad de divertirse. El equipo entero está comprometido con la idea de convertir la pescadería en un lugar alegre y divertido, en un recreo para adultos.

Jugar es algo que hacen los niños todo el tiempo y que los mayores muchas veces olvidan. En Pike Place los empleados toman su trabajo en serio, ya que muchas familias dependen de él, pero sencillamente la pasan bien, se divierten de manera respetuosa, entretienen a los clientes haciéndolos parte de sus juegos. Esto es clave: si la gente no participa, no se divierte, por eso saben que necesitan integrarla.

- ✓ *Fabricación exclusiva*
- ✓ *Asesoramiento*
- ✓ *Garantía*

**LADDER BARRELL**



**REFORMER**



**EXPORTAMOS**

**COMBO CHAIR**



**TRAPECIO**



**NUEVAS FECHAS  
CURSOS DE  
CAPACITACION**

Tel: (5411) 4702-2507  
4704-5729

[info@pypequipamientos.com](mailto:info@pypequipamientos.com)

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



Las ventajas de este recurso son muchas: la gente feliz trata bien a los demás, pasarla bien conduce a la creatividad; es sano; el tiempo pasa más rápido; y el trabajo se convierte en la recompensa y no en un camino hacia la recompensa.

### 3) ALEGRARLES EL DÍA

En Pike Place no venden pescado, en realidad éste es el subproducto de lo que en verdad ofrecen: diversión en diferentes maneras. Motivan a sus clientes a pasarla bien, los incluyen en sus bromas y juegos, es decir, los hacen parte de la diversión. De este modo, les generan recuerdos que les causarán sonrisas e historias para contar a otras personas después. Así crean un flujo de sentimientos positivos.

Sucede que los empleados aman servir (atender) a las personas, hacerlas felices, alegrarles el día. Sus clientes llegan con un humor a la pescadería y se van con otro, por eso vuelven, no por el pescado. De hecho a veces vienen, en sus horas de almuerzo, pero no a comprar sino a divertirse y a ser parte de ese clima de alegría.

### 4) ESTAR PRESENTES

En esta peculiar pescadería atienden a cada cliente como si se tratara de un amigo de toda la vida, prestándole total atención, sin distracciones de ningún tipo. Los empleados están involucrados con sus trabajos y fundamentalmente enfocados en cada persona con la que tratan. Por eso, cada vez que interactúan con alguien dejan todo lo que están haciendo en ese momento para escuchar realmente a la persona y entender lo que ésta necesita y fue a buscar.

Para ello, primero hacen contacto visual y la saludan, así le dejan saber que notaron su presencia y que no será ignorada. Luego se presentan diciendo su nombre y conversan con el cliente, logrando una conexión única. Para esto, es preciso olvidarse del mundo por un instante, o sea de todo lo que acontece alrededor, y estar realmente con esa persona, aceptar que pregunte mil veces lo mismo y responderle tantas veces como haga falta.

### Círculo virtuoso

El objetivo de la filosofía FISH! de trabajo es sencillamente crear un ambiente laboral en el que se pueda respirar energía, sonreír más a menudo, y estar contentos con lo que hacemos y con cómo lo hacemos. No hay dudas de que pasarla bien aumenta el nivel de energía, lo cual incrementa a su vez el entusiasmo del grupo y en consiguiente su productividad. Es en verdad un círculo virtuoso y el límite es el cielo.

Pero son los empleados quienes deben encontrar esta filosofía por si mismos, porque necesitan experiencias de aprendizaje propias y tiempo para interiorizarlas. Cambiar no será fácil, requerirá una decisión firme y voluntad para hacerlo. Muchos se mostrarán escépticos porque les asusta el cambio. Habrá que ayudarlos dándoles el ejemplo y recordándoles que vivir plenamente o dejar pasar la vida es una elección. ■

- <Accesorios
- <Capacitación
- <Asesoramiento
- <Variedad de colores
- <Garantía

somos exportadores

# wull

## EQUIPOS

Show Room: Av. Andrés Rolón 100, Local 11. San Isidro. Buenos Aires. Argentina.  
 Tel. (5411) 4723-5556 Cel: 15 5182-0129 Nextel: 54\*554\*692- wull@wull.com.ar - www.wull.com.ar

Siempre existe la posibilidad de innovar, en **FOX** lo hacemos permanentemente, hoy también tenés...



# OLYMPIO



¿Aún pensás que no podés tener lo mejor a un excelente costo?

Agradecemos a nuestros clientes y amigos por posicionarnos **liderando** el mercado, dándoles nuevas alternativas en productos y servicios.

BY DISEÑO



CON LA GARANTÍA DE



Dr. A. Schweitzer 3421 | Quilmes | Buenos Aires | Argentina  
Tels.: 54 11 4278-3072 / 73  
[www.equipamientosfox.com](http://www.equipamientosfox.com) | [ventas@equipamientosfox.com](mailto:ventas@equipamientosfox.com)  
Industrias Gold S.R.L.



[www.fenixmachines.com.ar](http://www.fenixmachines.com.ar)

REPUESTOS & ACCESORIOS  
PARA EQUIPAMIENTOS DE MUSCULACION E INDOOR CYCLE

**LANZAMIENTO**



**PRECIOS ESPECIALES PARA GIMNASIOS**

- Discos Olímpicos y Standard con Agarre de: **1,250 - 2,500 - 5 - 10 - 15 y 20 Kg.**
- Mancuernas Fijas con terminaciones Cromadas y Agarre de Caucho:
  - **Set de 12 Pares x 390 Kg. y de 11 Pares x 335 Kg.**
  - Racks Porta Mancuernas
  - Pinos Portadiscos
  - Porta Barras
  - Barras Olímpicas y Standard – Agarres de Todo Tipo.

Felipe Amoedo 2515 | Quilmes | Buenos Aires | Argentina | C.P. 1878  
Te: (54-11) 4200-1444 | Nextel: 301\*1931 - 301\*1932 | e-mail: [info@fenixmachines.com.ar](mailto:info@fenixmachines.com.ar)

**MIR**  
FITNESS

Renová tu gimnasio



Steps **NUEVO MILENIO**



Colchonetas



Tobilleros



Equipos Body Pump ©



Bandas elásticas



Mini Tramp



Mancuernas



Gym Ball



Fábrica: Helguera 5245 (C1419CVA) Capital - Argentina - Tel/Fax: 4574-4842/43 - [mir@mirfitness.com.ar](mailto:mir@mirfitness.com.ar)

Mir Fitness Shop: Jerónimo Salguero 1923 (C1425DED) Capital / Humahuaca 3850 Capital / Arenales 2052 Capital.

[www.mirfitness.com.ar](http://www.mirfitness.com.ar)



¿Querés mejorar tu calidad de vida?  
Mirá Our Time Tv  
[www.ourtimefitness.com.ar](http://www.ourtimefitness.com.ar)



LA ESCUELA DE PILATES N°1 DEL MUNDO

# Pilates

## INSTITUTE

By Michael King

L A T I N O A M E R I C A



Certificaciones Internacionales · Certificaciones de Estudios · Licencias y Franquicias  
Asesoramiento en Apertura de Estudios · Capacitaciones Permanentes

**PILATES WORLD MASTERS 07**

11 & 12 de AGOSTO Buenos Aires ARGENTINA

[umanapilates.com](http://umanapilates.com)



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



[www.vp-indumentaria.com.ar](http://www.vp-indumentaria.com.ar)

[umanagolf.com](http://umanagolf.com)

[INFO & CONTACTO]

Verónica Ponienman & Gerardo Fosque  
T.54.11.6779.5225 :: C.54.11.15.5060.1000

[veronica@pilates-institute.com](mailto:veronica@pilates-institute.com) :: [gerardo@umanapilates.com](mailto:gerardo@umanapilates.com)



Por Marcos Tadeu (\*)

# La era del entretenimie

El mercado de equipamientos para gimnasios está viviendo un momento de "pasión por la tecnología". En Brasil no hay todavía casi nada concreto en ese área, pero en el exterior, principalmente en Estados Unidos, existen varias empresas que están haciendo un lanzamiento tras otro de equipos que traen cada vez más tecnología.

En este artículo deseo referirme específicamente a lo que muchos en este mercado consideran una "tendencia" que va a predominar en los equipamientos del futuro: la inserción de tecnologías del entretenimiento como pantallas de tv, acceso a internet, e-mails, consolas de videojuegos en los paneles y otros recursos de este tipo.

Aún a riesgo de parecer "la voz en contra" del mercado una vez más, hago la siguiente observación: si fuese responsable por esas empresas proveedoras no invertiría mi dinero en esa tendencia, creyendo que será predominante en unos años ya que, en mi opinión, no lo será.

## Explico por qué:

Los gimnasios -principalmente en Estados Unidos- están hace unos años buscando atraer los llamados "baby-boomers", que hoy son los sesentones, cincuentones y cuarentones de la sociedad. En ese país del norte lo han logrado con mucha competencia y con trabajo duro. Pero yo no creo que dicho grupo de personas esté buscando ese tipo de entretenimiento en los gimnasios.

Lo que esa gente quiere, a mi entender, es "high-touch" en lugar de "high-tech". O sea, más contacto humano, más y mejores relaciones, atención y hasta cariño. Ese grupo de personas va a adherirse a la práctica de actividad física sólo si consiguen sentirse bien y cómodas en un ambiente de gimnasios, que para muchos de ellos, es totalmente nuevo. No creo que quieran ver televisión en el gimnasio, y mucho menos leer sus correos electrónicos (trabajar). De videojuegos entonces ni hablar.

Otro argumento de los defensores de la tecnología del entretenimiento en los aparatos de gimnasia es que estos pueden ayudar a atraer a los adolescentes hacia el fitness, y así combatir el sedentarismo y principalmente la obesidad infantil. Concuerdo con la necesidad de hacer que los niños se ejerciten, ya que están cada vez menos activos, pero no creo que ésta sea la mejor manera.

Hace poco tiempo fui a un gimnasio en San Pablo que tenía dos consolas de videojuegos para que los niños usaran mientras estaban esperando el comienzo de su clase de natación, o bien, que sus padres vinieran a buscarlos. Recuerdo que al ver esa escena inmediatamente pensé: "Éste no es un gimnasio al que quiero que venga mi hijo a entrenar".

Porque uno de los motivos por los que los padres llevan a sus hijos a un gimnasio o a un club (y además pagan

**IdentifyCard**  
Sistemas de Identificación y Control

Sistemas de Administración y Control de Accesos con identificación visual, especialmente diseñados para Clubes y Gimnasios.

Credenciales y Tarjetas plásticas con tecnología de código de barras, banda magnética y/o proximidad.

Molinetes de acero inoxidable con puente simple o doble

Pedro Ignacio Rivera 4732 8 B (1431) / Cap. Fed. / Argentina  
Tels.: (54 11) 4524-3896 / 4522-8052  
info@identifycard.com.ar / www.identifycard.com.ar

# ¿nto?



por ese servicio) es justamente sacarlos por un tiempo de enfrente de la televisión y de los videojuegos. Y no importa si el juego es pasivo o si está acoplado a una cinta o a una bicicleta. Aún si mi hijo se ejercita mientras juega, no es eso lo que quiero para él. Y no olviden la lección de marketing del gran maestro Peter Drucker: "Cliente no es quien compra, sino quien toma la decisión de comprar". Y en este caso son los padres...

Y para completar, creo que la educación y el ejemplo dentro de casa son fundamentales para evitar la inactividad y la consecuente obesidad en los jóvenes. Si los padres comen mal y mucho, no se ejercitan y tienen sobrepeso, difícilmente conseguirán hacer que sus hijos lleven una vida activa y saludable.

Desde el punto de vista del marketing, esa tendencia es una más entre los miles de ejemplos de empresas que intentan reinventar al cliente, haciéndolo consumir productos que éste no pidió, no desea ni tenía necesidad de comprar. Por el contrario, el marketing de verdad se hace partiendo del cliente, entendiendo sus deseos y necesidades, usando la inteligencia competitiva, y una gran dosis de sensibilidad. Y reconociendo los propios errores.

Es muy común en el área de tecnología que los fabricantes se fascinen con sus creaciones y basen sus inversiones en la reacción de lo que llamamos los "early adopters" -aquellos aficionados que compran todas las novedades tecnológicas ni bien son lanzadas y pasan horas de la semana investigando en Internet qué está por venir-. El problema es que esas personas no forman un mercado de tamaño suficiente como para sostener esos productos en el mediano y largo plazo. Creo que es eso lo que está sucediendo actualmente con la industria del fitness.

Pero les remarco un detalle, que les dejo como recordatorio: **Nosotros no estamos en el negocio de la tecnología. Estamos en el negocio de servir personas y ayudarlas a tener más salud y mayor autoestima.** ■

(\* ) Director de Fitness Management School (Brasil).  
www.fitnessmanagement.com.br

## SÓLO SIRVE DAR LO MÁXIMO

En MervickLab® elaboramos únicamente productos de alta performance, utilizando materias primas de calidad y bajo controles estrictos.

- PURE WHEY
- PURE EGG
- MIX EGG/WHEY
- GAINER COMPLEX
- CREATINE PREMIUM
- CREATINE CREAPURE
- FAT BURNER PREMIUM
- BCAA PREMIUM
- GLUTAMINE
- CARBO COMPLEX

**!NUEVA! WHEY PROTEIN BAR**

El más agradable sabor a fruta y una delicada cobertura de chocolate. Nada de lo que probaste hasta ahora se parece, ni tiene su valor proteico.

Para cualquier información adicional, consulte a su entrenador o comuníquese directamente con nuestro servicio de información: [info@mervick-lab.com.ar](mailto:info@mervick-lab.com.ar)

EL EQUIPO EN ARGENTINA  
CALIDAD INTERNACIONAL

PURE NUTRITION

**MAXIMA PUREZA. MAXIMA RESPUESTA. ☎ 02320-401400**



Por Paula Rey (\*)

# Presupuesto ¿Cuánto cuesta equipar un Spa?

La cantidad de proveedores para equipar un spa que existe es tan amplia y variada como lo son sus precios. Por ese motivo, es importantísimo antes de definir la compra, comparar no sólo los precios, sino también el conjunto de prestaciones que nos va a brindar la empresa proveedora: tiempos "reales" de entrega, garantía, repuestos, etc.

A continuación, pasamos un "presupuesto tipo" de los equipamientos estándar (con sus características) para el armado de un spa en un gimnasio:

## Baño Sauna

Superficie en madera especial (higroscópica); aislación (cielorraso y paredes) en Vidrotel de 1"; bancos (ubicación según medidas) hechos con la misma madera; puerta doble contacto, machimbrada de ambos lados, con vidrio visor térmico, herrajes de bronce, manijones en madera torneada y cierre de seguridad a rodillo; calefactor mono/trifásico con carcasa exterior de acero inoxidable y bandeja superior porta piedras; comando con termostato Caem 30-110°, testigos de funcionamiento y contactores.

Accesorios: balde de madera; cucharón de bronce con mango de madera torneado; termómetro de hasta 110°; respaldos en los bancos superiores; tarima de piso desmontable; tapa de ventilación corrediza en cielorraso; carga de piedras especiales; defensa de madera para el calefactor; artefactos de luz para alta temperatura; apoyo

cabeza anatómico en madera; balde, cucharón, termómetro, reloj de arena.

**Medidas:** 1.90 x 1.80 mts (capacidad 5 a 6 personas - 3 gradas)

**Precio neto** estimado desde \$7000 a \$9000, según la madera utilizada y la empresa.

Recuerde que siempre el precio del Sauna debe ser "Llave en Mano", sin contemplar gastos de viaje, ni estadía.

## Ducha Escocesa

Barrales para embutir en pared con tres jets de bronce cada uno de corte individual. Receptáculo de recuperación de agua realizado en acrílico. Bomba centrífuga de alta presión y gran caudal. Pulsador neumático. Duchón: plato de ducha con brazo de 20 cm. y llave de paso.

**Precio neto** estimado desde \$3500 a \$4500, dependiendo de los materiales de los componentes y los accesorios.

## Baño de Vapor

Trifásico / Monofásico. Gabinete en acero inoxidable con aislación térmica en lana de vidrio. Resistencias blindadas. Encendido neumático, válvula de vaciado, controladores de corte. Potencia de la caldera: dependerá del tamaño del recinto: puede ir desde los 6 KW hasta 18 KW. Comando: panel con termómetro y termostato digital.

**fitness + carthage = belleza y salud**

**GEL CRIOGENO PARA FRATA- REDUCTORES Y REAFIRMANTE**  
con Fosfatidilcolina y Coffe

**GEL PARA TRATAMIENTOS REDUCTORES**  
con Chrysantholium, Fosfatidilcolina

**Tratamiento Modelador con Cafeína y Extracto vegetal**

**CARTHAGE**

**Venta exclusiva para profesionales, Gimnasios, Centros de Estética, Spa, Fitness Center.**  
Casa central: (5411) 4961-6942 / (5411) 4962-7473

**www.carthagebeauty.com**



**Precio neto** aproximado desde \$3000 a \$3500.

Puerta para escocesa y/o vapor: necesaria por su tipo de material y cerramiento con burlería especial. **Precio neto** dependiendo del material y del tipo de vidrio (satinado, espesor, etc.) de \$800 a \$1200.

### Minipiscina o Hidromasaje Grupal

**Medidas Estándar:** 2.50 x 2.00 x 1.00 mts o 2.00 x 2.00 mts. En este equipamiento las variaciones de precios son muy amplias, dado que puede tener infinidad de opciones, como ser: luces, equipo de filtrado, cantidad de jets (pueden ir de 9 jets hasta 33 jets la más completa), camilla ergonómica con inyectores de aire, almohadas cervicales, etc.

**Precios netos** estimativos desde \$8000 hasta \$13000

Equipo de Calefacción. Cobertor aislante superior (son opcionales). **Precio neto** estimado entre \$3000 a \$4500.

### Ducha Vichy o Vichy Shower

Es un equipo para tratamiento en gabinete que le agrega diferenciación al spa. Trabaja combinando el masaje de agua a diferente temperatura y presión, desde un barril con microdusas que generan un masaje filiforme sobre toda la espalda y a su vez permite en la camilla el masaje manual con la posibilidad de trabajar con fangos, algas, envolturas corporales, etc.

**Precio neto** aproximado desde \$5500 hasta \$7000

### Reposeras para Sala de Relax

**Medidas:** 2.00 x 0.80 mts. Construidas en madera, con respaldo reclinable y diseño anatómico.

**Precio neto** desde \$600 hasta \$1000

### Camilla para Masajes

**Medidas:** 2.00 x 0.80 x 0.80. Construidas en madera con la parte superior tapizada en cuero ecológico y estante de apoyo en la parte inferior.

**Precio neto** estimado desde \$1000 hasta \$1500, dependiendo modelos y fabricantes.

### Crema e Insumos

Todos estos elementos tienen una amplia variedad de precio, dependiendo fundamentalmente de la calidad de los productos, la presentación, la cantidad, etc. Pero podemos decir que un producto de buena calidad y presentación ronda los siguientes precios:

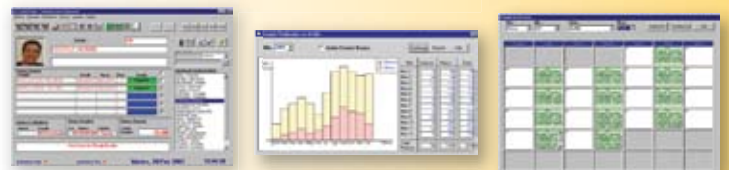
### Línea corporal básica

Gel reafirmante Modelador	x 500 grs.	\$25 a \$30
Crema reafirmante y reductora	x 500 grs.	\$24 a \$35
Gel criógeno	x 500 grs.	\$20 a \$30
Gel Termogénico	x 500 grs.	\$23 a \$30
Leche corporal con Caviar	x 500 grs.	\$40
Gel Exfoliante	x 500 grs.	\$30 a \$35



## CONTROL GYM

SOFTWARE ADMINISTRATIVO Y DE CONTROL PARA GIMNASIOS, CLUBES, CENTROS DE PILATES, NATATORIOS, SPAS, CENTROS DE ARTES MARCIALES



// Funcionando actualmente en clubes y gimnasios de primer nivel en todo el país.

// Capacitación y Soporte post-venta.

// Datos de Socios y Profesores.

// **Control de Acceso compatible con lectores de códigos de barras,** lectores de huella, molinetes, etc.

// Vigencia de Múltiples Actividades por Socio.

// Caja Diaria. Impresión de Comprobantes.

// Ventas y Stock de Artículos.

// Asistencia de Profesores y Control de Clases.

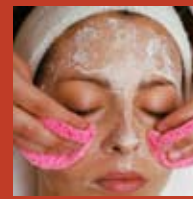
// Planillas de Reserva de Turnos.

// **Socios Potenciales y Gestión de Marketing.**

**Una poderosa herramienta a la hora de tomar decisiones en base a la elaboración de Informes, Gráficos y Estadísticas.**

### SCE Sistemas

Seriedad, Compromiso y Experiencia en el desarrollo de software administrativo y de control orientado a gimnasios  
**Tel: (54 11) 4958-1711 / info@controlgym.com.ar**  
 Visítenos en [www.controlgym.com.ar](http://www.controlgym.com.ar)



### Línea facial básica

Leche de limpieza con algas o caviar	x 500 grs.	\$25 a \$30
Loción Tónica	x 500 grs.	\$24 a \$28
Gel exfoliante con microcristales	x 500 grs.	\$30 a \$38
Máscara Plástica de Centella y Algas	x 200 grs.	\$60
Máscara de cobre	x 50 grs.	\$37
Fango	x 250 grs.	\$25 a \$35
Máscara Shock anti-age	x unidad	\$10
Ampollas Humecto Nutritivas	x unidad	\$23

A esta línea de productos para tratamientos en gabinete se le deben sumar: espátulas - esponjas - bols - cubrecamillas - vendas elásticas - parafinero - set de piedras para masaje - aceites de masaje corporal - esencias para aromaterapia - velas - hornillos - pinceles - cofias - ropa descartable para gabinete - vichas - batas - toallas - toallones - dispencer de agua - jugos - frutas - variedad de té - cobertores térmicos, etc.

En definitiva, son muchos los elementos que se pueden sumar al spa para darle mayor cantidad de servicios y opciones, que por supuesto tendrán un gran costo adicional al de los equipamientos, pero que deben estar presentes para realizar los tratamientos en gabinete.

### Precios de venta

Como ya lo hemos mencionado, la zona más rentable del spa es la de los tratamientos de gabinete, que de acuerdo a la ubicación y status del spa pueden variar significativamente, pero daremos algunos precios promedio de referencia a los que se ofrecen estos servicios:

Masaje relajante / Descontracturante	de 50 min.	\$45 a \$80
Masaje reductor / Reafirmante	de 50 min.	\$45 a \$85
Drenaje Linfático	de 60 min.	\$60 a \$70
Masaje con piedras calientes	de 60 min.	\$70 a \$120
Pulido y limpieza facial	de 45 min.	\$40 a \$80
Pulido corporal y máscara	de 60 min.	\$80 a \$120
Limpieza y Máscara facial	de 45 min.	\$50 a \$90

Los paquetes que combinan el circuito húmedo (sauna, ducha escocesa, baño de vapor, relax e hidroterapia) con algún tipo de masaje pueden variar desde los \$70 hasta los \$400 según el tiempo (2 a 5 horas) y el tipo de tratamiento elegido.

Cabe aclarar que si bien los equipamientos como el sauna, ducha escocesa y baño de vapor son requisitos básicos para tener un "verdadero spa", son los que generarán menor rentabilidad, ya que en los spa resort (dentro de los hoteles), este servicio se da en forma gratuita para agregar valor y en los spa urbanos el precio del mismo no puede superar los \$50 pesos.

Está comprobado que lo que el cliente más consume son los tratamientos y siempre está esperando "nuevas propuestas", que está dispuesto a pagar para conseguir una experiencia distinta y que le genere "bienestar". Justamente en la diversidad de propuestas está la ventaja competitiva.

Para tener en cuenta: este año en Argentina se están construyendo o remodelando 500 spa, de los cuales 300 están ubicados en Buenos Aires.■

(\*) Marketing & Project Planner / prconsulting@yahoo.com.ar

Nota: Todos los precios en este artículo están expresados en pesos argentinos.

**AGUA CALIENTE, CALEFACCION  
CLIMATIZACION DE PISCINAS  
HOTELES - CLUBES - GIMNASIOS - SPA**  
PROYECTOS - MONTAJES - ASESORAMIENTO PERSONALIZADO



Generadores de vapor  
Termotanques industriales  
Calderas para calefacción  
Climatizadores de piscinas



**GENERADORES DE  
AGUA CALIENTE**  
ANTISARRO - DE TRES O  
MAS CIRCUITOS  
TODO EN UN SOLO EQUIPO  
- Menos Espacio  
- Menos Calorías  
- Más Rendimiento  
- Más Duración



# CONOCERTE ES UNA FORMA DE SUPERARTE

El GSSI Gatorade Sport Science Institute vino a la Argentina para realizar el Sweat Test a Luciana Aymar y otras reconocidas figuras del deporte y el periodismo.

El Sweat Test, paso por paso.

Los participantes realizaron diversos ejercicios físicos bajo distintas condiciones de exigencia y temperatura controladas.

Con parches especiales se recolectaron muestras de los electrolitos (sodio y potasio) que perdieron al transpirar. Además, se midió la ingesta de bebidas y su cambio de peso durante el ejercicio.

Los resultados fueron enviados al GSSI en Chicago, Estados Unidos, para ser analizados.

**De ese análisis surgió, entre otras cosas, que la ingesta de líquidos durante el ejercicio no fue suficiente: los participantes sólo repusieron cerca del 50% de las pérdidas de fluidos producidas por la sudoración.**

En base a los resultados, el GSSI diseñó estrategias de hidratación individuales para que cada uno pueda alcanzar su máximo rendimiento físico y mental.

**Gatorade. Funciona para Luciana Aymar, funciona para vos.**

Buscá más información en [www.gssi.com.ar](http://www.gssi.com.ar)





## Escritorio para hacer ejercicios



Expertos estadounidenses en obesidad desarrollaron un escritorio vertical que ayuda a los empleados a hacer ejercicio y perder peso mientras trabajan, evitando los perjuicios de la vida sedentaria y acabando con la excusa de "falta de tiempo" para hacer ejercicio.



Los creadores, de la Clínica Mayo de Minnesota, -Estados Unidos-, dijeron que el diseño puede ayudar a la gente obesa a perder hasta 30 kilogramos por año, según el estudio que publicó la revista **British Journal of Sports Medicine** y que fue reproducido por la BBC.



Quince voluntarios con sobrepeso quemaron un promedio de 191 calorías por hora usando la cinta para caminar, una cifra mayor a las 72 calorías que se gastan con sólo sentarse en el escritorio. Este, a un costo de 2 mil dólares, fue diseñado para usarse por dos o tres horas al día y está integrado por una computadora, un teclado y una cinta para caminar, similar a la de los gimnasios.

El marco de acero del aparato tiene la forma de la letra H y se encuentra apoyado en cuatro ruedas de goma que pueden asegurarse, de forma que también se mueva fácilmente. Además, hay dos paneles para sostener el monitor, el teclado y el mouse.

## Récords curiosos

Recientemente un par de llamativos récords se han logrado en América latina en el ámbito de gimnasios. El primero sucedió en Chile, donde el deportista **Erwin Valdebenito**, de 43 años, logró correr 24 horas ininterrumpidas sobre una máquina 'trotadora' instalada en la Plaza de Armas de Santiago, en la que totalizó 247 kilómetros. El segundo sucedió en Costa Rica donde el ciclista, **Carlos Carrillo Estrada**, de 71 años de edad, logró romper su propio récord de ciclismo indoor al pedalear, sin parar, por 20 horas. En ese tiempo, Carrillo recorrió 305 kilómetros a una velocidad aproximada de 15 kilómetros por hora.

## Lanzamiento de Motorola

**Motorola** lanzó en Europa dos packs de edición limitada especialmente creados para quienes quieren escuchar música durante la práctica de deporte. En esta ocasión, y como iconos para un público amante del deporte, esta compañía cuenta con dos rostros muy conocidos: David Beckham y Maria Sharapova. Los packs incluyen los auriculares Bluetooth estéreo Motorola S9 y una banda elástica (brazalete) que permite sujetar al brazo de forma segura el teléfono móvil o el iPod Nano.

Fuente: Prensa de Motorola



# FENIX Machines

**Repuestos y Accesorios para Equipamientos de Musculación e Indoor Cycle**

**Service y mantenimiento de máquinas de musculación y bicicletas de indoor cycle**  
**4200-1798 / nextel 301\*1931**



nuevo

**Telefax: (54 11) 4200-1444 / nextel 54\*301\*1932**  
**ventas@fenixmachines.com.ar / www.fenixmachines.com.ar**  
**Administración y Ventas**  
**F. Amoedo 2515 (1878) Quilmes / Buenos Aires / Argentina**

APLICACION EN SECO



- Gimnasios • Saunas
- Vestuarios • Zonas de tránsito

ENVIOS AL INTERIOR Y EXTERIOR

# MAT<sup>®</sup> PRO

PISOS DE PROTECCION  
ENCASTRABLES

RESISTE IMPACTOS  
Y ALTAS CARGAS

FACIL APLICACION

FACIL LIMPIEZA

(5411) 4442-1796  
 info@mat-pro.com.ar  
 www.mat-pro.com.ar

ROBUSTAS Y FUERTES, COMO VOS NECESITÁS  
EL MEJOR PRECIO DEL MERCADO



Av. Nazca 1932 (1416) Tel.: (54 11) 4581-306  
Ricardo Gutierrez 3233 / Tel.: (54 11) 4504-3466  
1932@arnet.com.ar / www.gerbosport.com.ar

## Buenos Aires y Mendoza Regularan de la educa

En forma simultánea avanzaron a nivel legislativo en ambas provincias proyectos que procuran regular el ejercicio profesional de la educación física tanto en el ámbito público como en el privado.

A principios de julio trascendió que legisladores de las provincias de Buenos Aires y de Mendoza aprobaron en sus respectivos órganos parlamentarios proyectos que apuntan a darle un marco legal a la actividad de los profesores de educación física.

En el caso de Buenos Aires, tomó estado parlamentario un proyecto de ley recientemente presentado por la diputada del Frente para la Victoria, **Mirtha Cure**, en la Cámara de Diputados bonaerense cuyo objetivo es la creación en ese territorio del "Colegio de Profesionales de la Educación Física".

La iniciativa pretende regular la actividad en gimnasios, natatorios y demás espacios recreativos, para brindar seguridad a quienes desarrollen actividades deportivas, quedando la misma en manos de un profesional capacitado en salud psicofísica.

"Dicha norma jurídica garantizará ámbitos deportivos y/o recreativos seguros y controlados para la práctica de todo tipo de deporte", según dicen sus impulsores.

El licenciado **Juan Carlos Mardones**, ex director de Educación Física de la Provincia, apuntó que el proyecto "defiende a los profesionales de la Educación Física, que llegan a unos 50.000 docentes, ante el avance de usurpadores de títulos que apelan a diferentes artimañas para desempeñar actividades que no le son propias, sin darse cuenta que causan un daño psicofísico incalculable a la gente que dicen ayudar".

# el ejercicio ción física



Además Mardones, quien fuera el creador de los Torneos Juveniles Bonaerenses, afirmó que es necesario darle al profesional de la Educación Física "un marco jurídico legal, en el que encuentre seguridad laboral y un contenido regulatorio de todas las actividades concernientes a la profesión".

Por su parte, la diputada Cure justificó su iniciativa diciendo: "Hay gente que lamentablemente tiene severas lesiones a causa de verdaderos irresponsables que desarrollan esta actividad sin título profesional. Por tal motivo, es indispensable colegiar a los profesores a la brevedad, para así determinar los límites de su labor".

Además señaló la necesidad de "entender al profesor como un agente de salud, no como un médico, sino como alguien que sirve para prevenir diferentes enfermedades no transmisibles, como la hipertensión, diabetes y hasta la obesidad, que en muchos casos son agravadas por los estilos de vida sedentarios".

"Asimismo la iniciativa procura evitar lesiones innecesarias provocadas por prácticas corporales diagnosticadas de forma inadecuada y negligente por parte de "idóneos" o ex deportistas que son muchas veces los que están a cargo de administrar la actividad física ostentando títulos y saberes que no poseen", concluyó la diputada.

## También en Mendoza

El 20 de junio pasado se sancionó en Mendoza la ley 7723, que regula el ejercicio legal de la educación física

**biomax**  
HINETIC SYSTEM

Disfrute del ejercicio, que de la FUERZA nos encargamos nosotros.

Biomecánica y solidez que Potencian tus músculos...

Fábrica: Pte. Quintana 667/ Rosario-Argentina/ Tel.: (0341) 4649441  
E-mail: holiday@citynet.net.ar / www.biomax.com.ar

**FAGA S.R.L.** incorpora un NUEVO MODELO de bicicleta para GIMNASIOS marca **GIAN ROBERT** CON TRANSMISION A CADENA Y MOVIMIENTO CENTRAL IGUAL AL DE LAS BICICLETAS DE CALLE (como las que usaban nuestros abuelos).



PRECIO VENTA:  
**\$ 790.-**



*Potrá  
La mejor*

Transmisión a correa multi V.  
Movimiento central DISEÑO EXCLUSIVO  
PRECIO VENTA:  
**\$ 1.150.-**

SERVICIO TECNICO ESPECIALIZADO  
ESTOS PRECIOS "NO" INCLUYEN I.V.A



Paraguay 4676 - (2000) Rosario - Santa Fe - Argentina  
TE: 0341- 4613562 / 4119089 / 4116231  
fagasr1@speedy.com.ar / fagasr1@cablenet.com.ar  
www.fagasr1.com.ar



ca como profesión. La misma fue impulsada por el senador justicialista **Raúl Guerra**, quien dijo al respecto: "El crecimiento de gimnasios que abrían sin control o de estudiantes que trabajan en la actividad sin título nos llevó a modificar el proyecto que había y a adaptarlo a las necesidades que existen hoy".

Ésta es la primera vez que se regula específicamente un área que cuenta con más de 4.000 profesionales en esta provincia. La Ley podrá habilitar controles sobre gimnasios, centros de rehabilitación o recreativos, escuelas de verano y academias deportivas. Hasta ahora, estos trabajadores eran fiscalizados por la ley mendocina de deporte y por el estatuto docente, que rige para todos los profesores y maestros.

El proyecto aprobado es una ley marco, que contempla puntos generales que deberán ser luego desglosados en aspectos más particulares. A partir de este momento, el Ejecutivo tiene 180 días para convocar a los actores pertinentes para que participen de la elaboración del contenido específico que debe tener la ley.

Aunque aún no hay fecha para esta convocatoria, **Alberto Hernández**, secretario general de la **Asociación de Docentes del Deporte, la Educación Física y el Tiempo Libre (Addefre)**, aseguró al diario Los Andes de Mendoza que una de los principales sugerencias será la de implementar la colegiatura de la profesión y, por ende, la matriculación de todos los egresados.

"De esta forma si un profesional es sancionado se le puede retirar la matrícula y además existiría un colegio que nos agrupe para controlar mejor la actividad", explicó. Entre los participantes estarían, además de Addefre, los institutos de formación docente en educación física y la Subsecretaría de Deportes de Mendoza.

Desde esta entidad señalaron que el principal beneficio de esta ley, sin precedentes, es que "esta vez los controles no se quedarían en meras intenciones, multas o clausuras sobre locales que trabajan en forma irregular, como sucede hasta ahora". ■

Fuentes: Agencia NOVA, El Parlamentario y Los Andes

# MTD Gym

[www.mtdgym.com.ar](http://www.mtdgym.com.ar)

Escalador



### Ficha Técnica

Cuadro pintado con poliuretano
Disco inercial de 20 kg.
Platos de acero y palancas de acero
Punteras de fácil colocación
Cadena de paso fino
Movimiento central con rulemanes
Asiento "Soft" súper cómodo de gel
Pedales de aluminio reforzados
Caños de 100 x 50

**Oferta Limitada**  
**Con palanca de**  
**acero super**  
**reforzada \$850**  
**Calidad garantizada**



Modelo Indoor Bike

“Cuerpo y mente  
trabajan como una unidad  
integrada”



.fabricación nacional  
.asesoramiento integral  
**.exportamos**



Marcos Paz 24 (B1609EEN) San Isidro  
Tel.: (011) 4700-0393  
info@p-equipe.com.ar

**www.p-equipe.com**



Por Ariel Couceiro (\*)



# Del genoma paleolítico al entrenamiento deportivo

En el ámbito del fitness se da la curiosa particularidad de contraponer al mismo con el entrenamiento de atletas con fines deportivos. Digo curiosa porque parece nacer del desconocimiento de lo se busca lograr al entrenar un atleta, que es justamente mantenerlo lo más sano posible, a pesar de que las exigencias de su deporte podrían llevarlo a contraer lesiones y desequilibrios físicos de todo tipo.

En otras palabras: la preparación física deportiva apunta a mejorar el rendimiento del deportista para su especialidad y a neutralizar los desequilibrios y asimetrías que el propio deporte le generan. El fitness, por su parte, pretende compensar los males provocados por el estilo de vida sedentario que caracteriza a la población hoy.

Tales males son el resultado de someter a la inmovilidad absoluta un organismo preparado evolutivamente para realizar grandes esfuerzos diarios, tendientes a la supervivencia. Los animales (la especie humana incluida) se rigen por una ley universal de "eficiencia de subsistencia", que establece que cierta

cantidad de kilocalorías en alimentos se puede obtener con determinado esfuerzo físico.

Durante gran parte del período evolutivo, el animal humano ha seguido esta regla, manteniendo un equilibrio balanceado entre gasto muscular/energético y aprovisionamiento de alimentos. Sin embargo, el desarrollo económico y la industrialización alteraron esta relación, al punto en que hoy una persona puede obtener grandes cantidades de kilocalorías sin el más mínimo esfuerzo.

Además, los alimentos procesados artificialmente se han vuelto mucho más ricos en calorías que los que se obtienen directamente de la naturaleza. Como consecuencia de esto nació en la población la necesidad de realizar ejercicios físicos de manera sistemática para saldar la deuda energética muscular contraída.

Por otro lado, se ha revertido la tradicional visión de la medicina que consideraba al sedentarismo como la condición basal del organismo, pa-

sando a sostener hoy en día que la condición basal es la del entrenamiento. De hecho, el organismo de un atleta es el que cumple con las condiciones en las que existe un funcionamiento pleno de los sistemas enzimáticos y transportadores.

Dentro del entrenamiento deportivo en general, y del alto rendimiento en especial, se encuentran los mejores recursos para lograr que un organismo se desempeñe eficientemente, aún en condiciones de extrema exigencia orgánica/funcional. Entonces, ¿por qué no aplicar estos mismos recursos a los individuos sedentarios, previendo su adecuada dosificación?, ¿cuáles serían los riesgos o impedimentos?

No hay dudas de que poner tales recursos del alto rendimiento deportivo al servicio de la gente común, que busca acondicionamiento físico para mejorar su salud, sería una forma de hacerla conseguir sus objetivos mucho más rápida y eficientemente. ■

(\*) Profesor Nacional de Educación Física  
corposao@hotmail.com

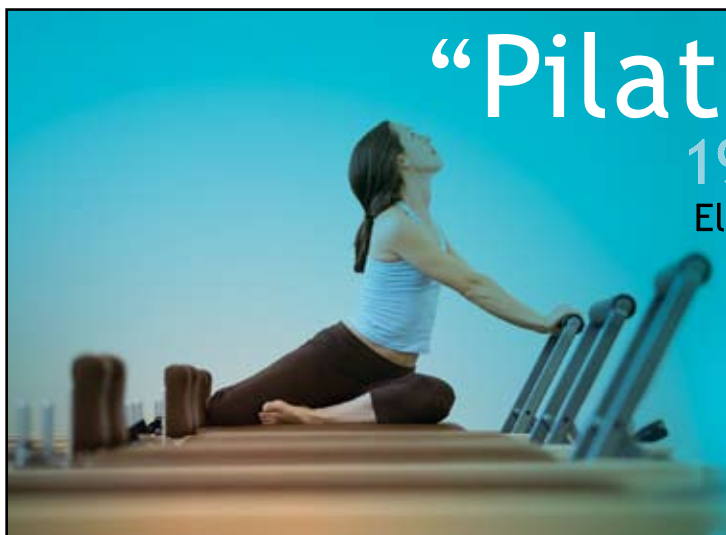
## “PilatesConference”

19 y 20 de Octubre de 2007

El Método Joseph Pilates y sus Aplicaciones

Todos los niveles.  
Cupos Limitados.  
Se entregan certificados.

NH Hotel City&Tower  
Bolívar 160 Ciudad de Buenos Aires  
Informes e inscripción [www.pilatesconference.com.ar](http://www.pilatesconference.com.ar)



# FortSport

## OMAR

## Barra de Proteínas High Protein Bar

# BORRELLI

"Las barras de proteínas OMAR BORRELLI son el reemplazo perfecto de una comida, ideal en el deporte y en el trabajo. Puedes consumirlas antes o después de la actividad física"

**0** Grasas  
%Trans

*Omar Borrelli*  
IFBB PRO

**30g** de  
Proteínas



"Campeón De Campeones"  
"Campeonato Ibero Sudamericano.  
categoría hasta 80 kg".  
"NPC southeastern USA.  
categoría hasta 80 kg".  
"NPC southeastern USA overall".  
"NPC Jan Tana USA.  
categoría hasta 80 kg".  
"NPC Jan Tana USA overall".



# Expansión “30 Minutos” piensa en



Eduardo Berastegui

Esta franquicia tiene hoy 20 gimnasios femeninos en diferentes ciudades españolas. Emplea a 85 personas y tiene alrededor de 5000 clientas. Su facturación anual asciende a 2,5 millones euros. Ya comenzó su expansión internacional en Europa y busca llegar a América latina en breve.



La franquicia española de gimnasios femeninos, **30 Minutos**, acaba de registrar su marca para su internacionalización en el mercado europeo. Bajo el nombre de 30 Minutes - Women Fitness, esta firma aspira a comenzar un nuevo proyecto fuera de España. Posteriormente sus directivos piensan avanzar sobre América latina.

“Los buenos resultados obtenidos en este último año han propiciado la firma de acuerdos con distribuidores en Portugal y en Francia”, explica **Eduardo Berastegui**, director Comercial y de Marketing. En la misma línea el directivo anunció que están “cerrando un acuerdo para México y nos gustaría durante el próximo año lograr lo mismo para Argentina y Brasil”.

Los centros **30 Minutos®** ofrecen circuitos de entrenamiento para mujeres con máquinas hidráulicas, que se realizan en sólo media hora, sin horarios prefijados, en un ambiente divertido y con la atención permanente de una monitora. Además, cuentan con una zona de entrenamiento cardiovascular y otra de estiramientos/pilates. A ello se suman servicios de estética y masajes.

**30 Minutos** cuenta hoy con 20 centros en funcionamiento en diferentes ciudades españolas, en los que trabajan 85 personas atendiendo alrededor de 5000 clientas en total. Esta empresa factura anualmente más de 2,5 millones euros. En este reportaje con **Mercado Fitness**, Berastegui habla sobre la expansión de la firma.

## MF: ¿Cómo y cuándo nació 30 Minutos?

EB: La actividad de la empresa comenzó en el año 2004, y ya en 2005 abrimos el centro piloto. Sólo cuatro meses después, el segundo centro propio ya estaba funcionando. La experiencia en nuestros gimnasios fue un éxito rotundo. En ambos cubrimos gastos desde el primer mes.

A principios de 2006, acorde con nuestros planes iniciales, se lanzó la franquicia. En sólo 6 meses firmamos las 10 primeras franquicias que abrieron entre julio y octubre. A finales de este año, contaremos con unas 25 franquicias. Muy por delante de nuestras expectativas.

## MF: ¿A qué atribuyen el crecimiento que han tenido?

EB: A la confianza en un concepto muy novedoso y sencillo a la vez. El nuestro es un programa de ejercicio sólo para mujeres, supercompleto y realmente muy eficaz. En sólo 30 minutos, sin horarios, a un precio muy competitivo y con la supervisión permanente de una monitora.

## MF: ¿Qué los diferencia de otras como Curves, Contours Express, etc.?

EB: Para el cliente final, creemos que la fórmula de 30 Minutos funciona y divierte, y esto es importantísimo. Al final, el éxito de los centros radica en que nuestras clientas perciban el servicio que ofrecemos como excelente.

Además la flexibilidad de la fórmula 30 Minutos frente a otros gimnasios similares permite introducir una pequeña zona cardiovascular, o un sector de tratamientos de estética y bienestar. Esto completa la propuesta para nuestras clientas y amplía las fuentes de ingresos para nuestras franquiciadas.

## MF: ¿Y de cara al franquiciado qué los diferencia?

EB: Para el franquiciado este negocio tiene múltiples ventajas también. En primer lugar, requiere una inversión significativamente menor que otros gimnasios similares y ofrece una tasa de rentabilidad muy por encima de la del sector.

Además, nosotros nos tomamos muy en serio el éxito de nuestros franquiciados. Por eso contamos con un equipo humano más numeroso que nuestra competencia, lo que nos permite dar un mejor nivel de servicio a cada una de nuestras franquicias, a través no sólo de la formación y el apoyo en la apertura, sino de un acompañamiento permanente.

## MF: ¿Dónde radica la clave de éxito de este tipo de propuestas?

EB: El éxito de este tipo de franquicias se debe a la existencia de una demanda previamente desatendida. Sin olvidar que este sistema de entrenamiento consigue resultados visibles de forma rápida y eficaz.

# Latinoamérica



**MF:** ¿Por qué eligieron expandirse a través del franchising?  
**EB:** Consideramos que era la forma más rápida de crecer y la más óptima para darnos a conocer a la gente con interés en tener su empresa en este sector.

**MF:** ¿Cómo describiría a la mujer consumidora de 30 Minutos?

**EB:** La mujer que entrena en nuestros centros no tiene un perfil típico. Nuestro sistema es válido para todo tipo de mujeres.

**MF:** ¿Representan, en su opinión, una competencia para los gimnasios tradicionales?

**EB:** No. Creo que básicamente ayudamos a hacer más grande la "tarta". ■

## ¿Cuánto cuesta esta franquicia?

La inversión inicial para abrir un centro **30 Minutos®** está entre los 60.000 y 90.000 euros (80 a 120 mil dólares). La inversión se recupera en 15-20 meses. Esta franquicia está pensada para personas que disfruten con el trato al cliente, que tengan una personalidad abierta, capacidad para entusiasmar a la gente y que estén acostumbradas a estar de cara al público. Aunque no se requiere experiencia previa en el sector, sí es necesario que sea gente comprometida con la salud y el bienestar.



## RESORTES MG PILATES & FITNESS DISEÑO + IDEAS + ESTÉTICA

**Reformer + Cadillac + Chair**  
 resistencia correcta + duración + identificables

**Disco de Equilibrio (Propiocepción)**  
 dos tamaños (510 mm y 400 mm) y cuatro alturas  
 40mm (amarillo), 50mm (azul), 60mm (rojo) y 70mm (verde)

**Círculo Mágico (Flex Ring)**  
 tres resistencias, azul + negro + rojo  
 sistema antioval + excelente terminación

**Topes tijera para mancuernas**

Montiel 2322 (1440) Cap. Fed. / [resortesmg@fibertel.com.ar](mailto:resortesmg@fibertel.com.ar)  
 (54 11) 4687 0041 / 4686 6251 / Contacto: Héctor Muñoz

# FITNESS MARKET

[www.fitnessmarket.com.ar](http://www.fitnessmarket.com.ar)

**Inauguramos Centro de Distribución**

Lima 645 Cap. Fed. Tel. (011) 4384-5756 / 4383-7930



**Ventas por Mayor y Menor**

**Suplementos Nutricionales / Indumentaria Deportiva  
 Equipamientos y Accesorios para Fitness**



**La Plata:** Diag. 80 N° 1054 - Tel. 427-7242 / **Quilmes:** Alem N° 59 - Tel. (011) 4257-3040

**Martínez:** Rawson N° 2077 - Tel. (011) 4798-7368

**Adrogué:** Macías N° 651 Tel. (011) 4294-0354

**Santa Fe:** Peat. San Martín N° 2080 Gal. Saguir - Loc. 23

**Pergamino:** Pinto N° 594 Tel. (02477) 44-3769

**Bahía Blanca:** Soler N° 206 - Tel. (0291) 452-6868

**SPORT NUTRITION**

ENERGÍA - POTENCIA - RENDIMIENTO

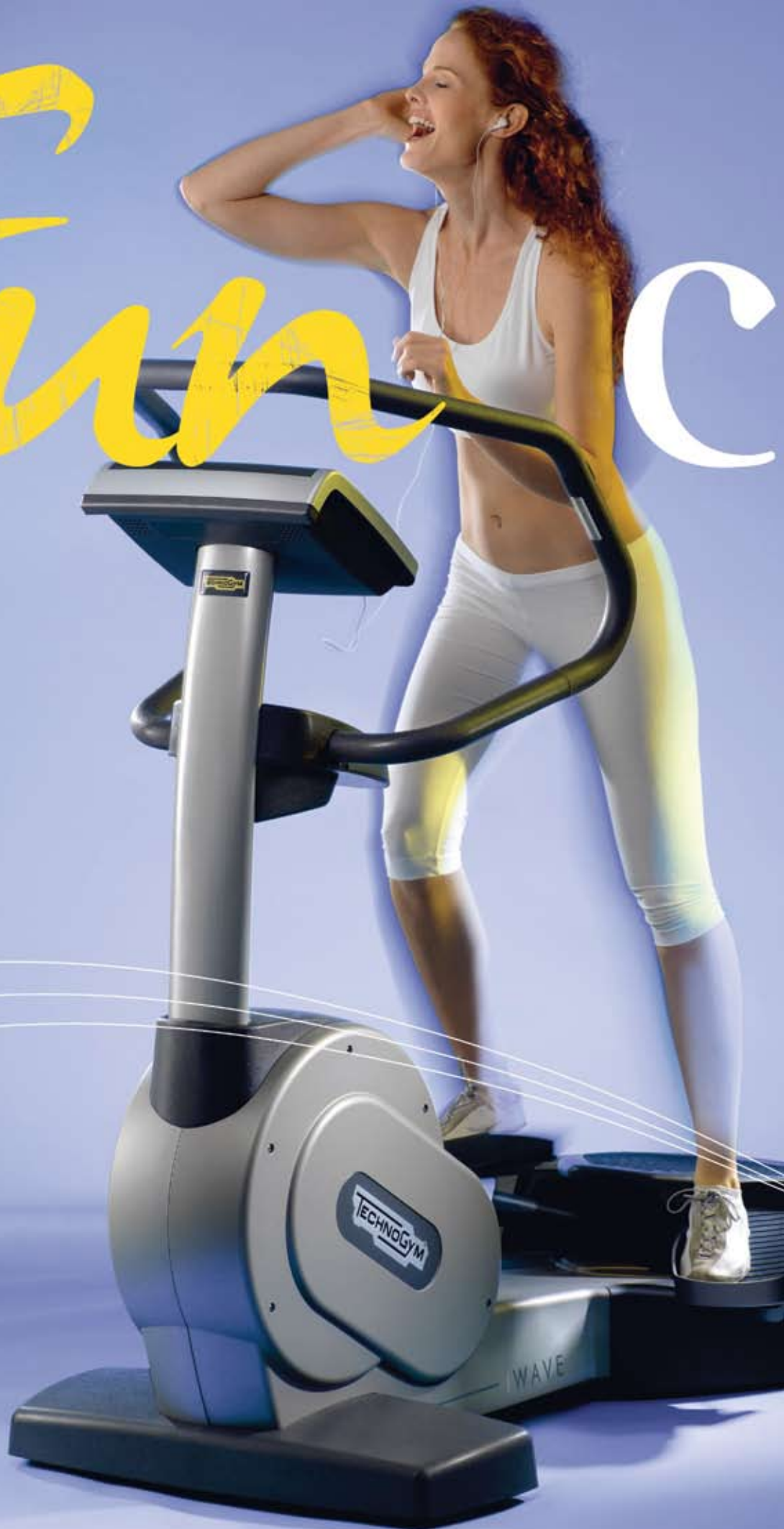
**THIS IS MY SPORT  
 THIS IS MY  
 SPORTNUTRITION**

Conseguí los productos en Fitness Market y en [desuplementos.com.ar](http://desuplementos.com.ar)

100% WHEY PROTEIN WHEY GAINER  
 CREATINE BIO-CELL RIPPED FULL FRUCTOSA  
 GLUCOSA HYDRO PLUS BARRA PUMP

Tel.: (011) 4384 5756  
[nutriciencia@velocom.com.ar](mailto:nutriciencia@velocom.com.ar) [www.sport-nutrition.com.ar](http://www.sport-nutrition.com.ar)

# Fun C



# ditional.

CARDIO WAVE™

Think Lateral. Move Lateral. Enjoy Wave.

Wave, la primer máquina en ofrecer movimiento lateral multiplano, te ofrece la mejor combinación de diversión y funcionalidad en un solo equipamiento.

Divertite con Wave:

- Funcional y efectiva.
- Fácil de usar e ideal para todos los grupos de usuarios.
- Divertida y motivante.
- La nueva era cardio.

Pensá de forma lateral, movete de forma lateral y ampliá el alcance de tu negocio.

BARD INTERNATIONAL S.A.

Galván 3450 [C1431FVU] Ciudad Autónoma de Buenos Aires, Argentina

Tel.: 4545.7700 / E-mail: [info@bard-international.com](mailto:info@bard-international.com)

[www.bard-international.com](http://www.bard-international.com)

Technogym®, The Wellness Company™ y Cardio Wave™, son marcas registradas propiedad de Technogym® S.p.a. en Italia y otros países. Cardio Wave está pendiente de patente.

**TECHNOGYM**  
The Wellness Company™

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



Investigación

# Hábitos deportivos de la población argentina

En Argentina, aproximadamente 60 por ciento de los varones y 75 por ciento de las mujeres de 25 a más de 70 años, no hacen actividad física regularmente. Como consecuencia, gran número de ciudadanos están dentro de la categoría de población de riesgo, en lo que a salud se refiere. Así lo señala el estudio de "Hábitos deportivos de la población argentina", realizado por la **Secretaría de Turismo y Deporte de la Nación** con el soporte del Instituto Nacional de Estadística y Censos (Indec).

El sedentarismo no sólo atenta contra la calidad de vida de la población provocando la aparición de enfermedades, sino que además tiene un alto costo económico para el país. De hecho, 20 por ciento del presupuesto destinado a organismos relacionados con la salud podría ser evitado si se lograra cambiar tal situación por medio de la implementación de programas que fomenten la actividad física.

Según un estudio de la **Organización Panamericana de la Salud (OPS)**, en 24 países americanos, 60 por ciento de los argentinos no cumple con la recomendación médica de realizar todos los días, al menos, 30 minutos de actividad física moderada. Este nivel de sedentarismo es un reflejo de las políticas locales: Argentina no figura dentro de los países del continente que adoptaron iniciativas eficaces para promover la actividad física, como es el caso de Brasil, Colombia y Chile.

Las conclusiones del estudio manifiestan que el sedentarismo está instalado en la población argentina adulta y crece

entre los jóvenes. La falta de hábitos en actividades físicas y/o deportivas es altamente significativa en ambos sexos y en todas las franjas etarias, independientemente del nivel social o condición de actividad. Por otro lado, a los escasos niveles de práctica se suma la insuficiente frecuencia e irregular dosificación, con que se llevan a cabo.

Por otra parte, la constante y progresiva reducción de los espacios verdes, la precariedad o ausencia de infraestructura complementaria, el aumento de los índices de inseguridad y la escasa presencia o difusión de programas masivos dirigidos a facilitar la participación de la población, son factores que atentan contra el uso intensivo y sustentable de los lugares públicos.

En las grandes ciudades es escaso el nivel de accesibilidad a clubes. Surge entonces la necesidad de fortalecer estas instituciones tradicionales en el sistema deportivo del país, ya que desde hace dos décadas padecen una progresiva crisis estructural. De profundizarse este estado de situación verían afectada aún más su participación futura una importante proporción de actuales y potenciales usuarios.

Estos factores multicausales favorecen la no participación de la sociedad poniendo en riesgo la salud de un gran número de personas, creando un marco propicio para la aparición de enfermedades que podrían ser evitadas tan sólo con la práctica de alguna actividad física realizada en forma periódica y sistemática. ■

Fuente: [www.diariolarepublica.com.ar](http://www.diariolarepublica.com.ar)

**nBequipamiento** Exportamos

Fábrica de equipos y accesorios para la técnica de Joseph Pilates

Cursos de capacitación en todos los niveles.

Reparación y service.  
"La mejor calidad y la más moderna tecnología"

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

Show room. Arcos 2447. Belgrano. Tel. (54 11) 4786-6406  
Mail: [contacto@nbequipamiento.com](mailto:contacto@nbequipamiento.com) cel.: 011-15-4435-5169

**POOL**

**TECHNIC**

**CONSTRUCCIÓN DE PISCINAS, CLIMATIZACIÓN TOTAL, ELECTRÓLISIS SALINA Y SPA DESIGN.**

**Somos especialistas en el diseño y construcción de natatorios para clubes, gimnasios y hoteles.**

Alberti 664, Gral. Pacheco - Gran Buenos Aires  
Tel/fax: (54 11) 4736-0579 / 155 002-9935 / [mittarditi@yahoo.com.ar](mailto:mittarditi@yahoo.com.ar)

# VOS TAMBIÉN ELEGÍ

# KROMAX *die Maschine*



SERVICIO

CONFIABILIDAD

CALIDAD

DURABILIDAD

GARANTÍA

RESPALDO



LAS PRODUCCIONES  
DE CUESTIÓN DE PESO,  
GRAN HERMANO,  
Y SUSANA GIMÉNEZ

ELIGEN



**KROMAX die Maschine** Una empresa dedicada a la fabricación, comercialización y reparación de máquinas para entrenamiento cardiovascular. Descubra más sobre nuestra empresa y conozca un proveedor confiable para su Fitness Center en [www.kromax.com.ar](http://www.kromax.com.ar)



INDUSTRIA ARGENTINA



Dir. Santa Rosalía 1976 :: San Andrés :: Buenos Aires :: B1651ERJ :: Argentina Tel: (+54 +11) 4755-3179 Tel/fax: (+54 +11) 4115-9566 (Rotativas) E-mail: [info@kromax.com.ar](mailto:info@kromax.com.ar)



## Internet & Fitness

# Lanzan un gimnasio

La ciudad de Córdoba fue cuna del primer gimnasio virtual de Argentina en el cual aquellas personas que no quieran o no tengan tiempo de ir a un gimnasio convencional, ahora pueden tomar cualquier clase de fitness -indoor cycling, GAP o aerobox por ejemplo- a través de una computadora conectada a Internet.

Para ello deben ingresar al sitio [www.deporbas.com](http://www.deporbas.com) y seguir cualquiera de las clases ofrecidas a través de su PC. Las mismas se transmiten en vivo y en directo en formato Windows Media (sonido e imagen). Además, la página cuenta con un módulo de chat mediante el cual cada alumno puede consultar en tiempo real al docente.



Esteban Basnec

"La idea surgió hace más de cuatro años, cuando decidimos transmitir por Internet con una cámara IP un taller de natación para niños de Jardines de Infantes, con el fin de que los padres pudieran observarlos mientras estaban en sus trabajos", recuerda **Esteban Basnec**, el ideólogo de este gimnasio virtual.

Como el servicio tuvo buena repercusión, Basnec pensó en generar clases en vivo y en directo que cualquiera pu-

diera seguir a través de un monitor. "Cuando vimos que no existía nada igual, sentimos mucha alegría y responsabilidad", comenta. El desarrollo tecnológico estuvo a cargo del ingeniero en Sistemas **Ricardo Pons**.

Este gimnasio pretende captar principalmente a sujetos que no hacen actividad física por vergüenza, inseguridad o falta de tiempo. Basnec sabe que "aquellas personas que están hoy bien contenidas por profesionales y que reciben un muy buen servicio en gimnasios tradicionales seguramente no se inclinarán por nosotros".

En un principio, las actividades que se dictan son aquellas que no necesitan de grandes desplazamientos y que están enfocadas a un nivel inicial. Actualmente este gimnasio ofrece 5 horas de clases online en vivo, aunque sus creadores pretenden alcanzar las 12 horas hacia finales de este año, y las 24 horas en 2008.

Los aranceles que tiene el servicio son muy competitivos y están por debajo de los que cobra un gimnasio tradicional. "El gimnasio virtual está pensado para que los usuarios no tengan excusas para "empezar ahora" con una actividad física. Somos en realidad un complemento, más que una competencia", dice Basnec.

De hecho, este servicio también puede ser contratado por gimnasios convencionales que cuenten con una buena conexión a Internet de banda ancha y un proyector. "Mediante esta herramienta virtual, los gimnasios podrán ampliar su oferta de clases a un menor costo y sin riesgos laborales ni cargas sociales", explica Basnec. ■

14 años transformando  
necesidades en resultados objetivos



**Roan Service**



### Departamento de Ingeniería Electrónica y Mecánica

. Está capacitado para el cuidado y la solución de los problemas de  
Cintas // Bicicletas // Escaladores // Elípticos // entre otros

#### Servicio

. Reemplazamos su máquina hasta su reparación en caso de llevar  
más tiempo de lo previsto

#### Venta

. Accesorios // Repuestos

# virtual en Córdoba

## ¿Internet como entrenador personal?

Un programa de motivación on-line realizado por una escuela de medicina en Estados Unidos ayuda hoy a 249 adultos sedentarios a realizar en promedio más de dos horas semanales de ejercicio a lo largo de un año

Investigadores del Miriam Hospital de Rhode Island, afiliado a la Escuela de Medicina Warren Alpert de la Brown University, concluyeron que quienes participaron en un programa de entrenamiento personalizado pasaron de prácticamente no hacer nada de ejercicio a un promedio de dos horas semanales.

Después de seis meses siguiendo este programa, los usuarios se han habituado a hacer ejercicio físico durante 120 minutos a la semana, señalaron los especialistas en un artículo de **Archives of Internal Medicine**.

Se estudiaron a 249 adultos sanos y sedentarios de la zona de Rhode Island y Pittsburg, que fueron seleccionados al azar para tomar parte en uno de los tres programas de actividad física. Para evaluar si los voluntarios mejoraban su estado físico, los investigadores midieron el uso del oxígeno mientras éstos entrenaban.

En total, el equipo determinó que todos tuvieron una mejora media de un 5,2% en seis meses, y de un 5,9% en un año. Bess Marcus, una de las investigadoras, asegura que el programa de motivación actuó como una sesión de asesoramiento, ayudando a las personas a encontrar los obstáculos que les impedían hacer ejercicio.

En un principio el equipo investigador estaba un poco inquieto por utilizar una actividad sedentaria como Internet para motivar a la gente a hacer ejercicio, pero el programa demostró que los voluntarios solían conectarse sólo durante unos cinco minutos para hacer una pregunta y registrar sus actividades.

Fuente: Archives of Internal Medicine

# ENIG 2007

ENCUESTA NACIONAL DE LA  
INDUSTRIA DE GIMNASIOS 2007



**Nuestro crecimiento y  
consolidación como industria  
depende en gran medida de  
la información sobre la cual  
basemos las decisiones  
que tomamos.**

Con el propósito de contar con la información necesaria para mejorar el nivel de conocimiento y entendimiento de la industria de gimnasios de Argentina, solicitamos tu contribución como dueño, administrador, director o responsable de un gimnasio respondiendo la encuesta publicada en **[www.mercadofitness.com](http://www.mercadofitness.com)**

**SE SORTEARÁN IMPORTANTES PREMIOS ENTRE  
QUIENES COLABOREN CON ESTA ENCUESTA.**

Mercado Fitness garantiza que tus respuestas serán analizadas en forma global y de manera confidencial.

Con el auspicio de



Avda. Paseo Colón 470 2° D - Buenos Aires - Argentina  
TE: +54 11 4115-3525/4 - [info@mercadofitness.com](mailto:info@mercadofitness.com)  
[www.mercadofitness.com](http://www.mercadofitness.com)



# Revolución Pilates

Nacida bajo el nombre de "Contrology" a comienzos del Siglo XX, esta técnica gana adeptos vertiginosamente a fuerza de resultados. Crece el número de instructores, de estudios, de capacitadores y de proveedores. Aunque surgió como un servicio para mujeres de nivel socio económico medio-alto, hoy el perfil de su público se ha diversificado.

A principios del siglo veinte, **Joseph Pilates** creó la técnica "Contrology" basándose en conceptos de la gimnasia, la traumatología, el ballet y el yoga. Trabajando como enfermero durante la Segunda Guerra Mundial, puso en práctica diversos ejercicios para mejorar la salud de los convalecientes, uniendo la dinámica y la fuerza muscular con el control mental a través de la respiración y la relajación.

Para los más débiles o los heridos, utilizaba los resortes de las camas, los instalaba en las paredes y con la ayuda de elásticos, lograba que pudieran mover sus extremidades. De este modo, la rehabilitación era mucho más rápida.

Con el tiempo los diseños fueron adaptándose hasta convertirse en lo que hoy se conocen como reformers, cadillacs y demás equipamientos para la práctica del método.

En Estados Unidos, donde Pilates montó su primer estudio, la técnica se hizo popular entre coreógrafos y bailarines. En su segundo libro "Return to life through Contrology" de 1945, dejó plasmadas las bases de sus ejercicios principales, como así también sus teorías y su filosofía sobre salud, higiene y ejercicio físico. Tras su muerte en 1967 y sin registrar la técnica, Contrology siguió generando adeptos, pero el apellido de su creador derivó en el nombre genérico de la disciplina.

Software para Administración, Control de Acceso Automático y Entrenamiento de Fuerza y Fitness

[www.supergympro.com.ar](http://www.supergympro.com.ar)

# Supergym FingerPrint

Un **NUEVO** Control de Acceso  
que está dejando **HUELLAS...**

[Info@entrenar.com.ar](mailto:Info@entrenar.com.ar)

[www.entrenar.com.ar](http://www.entrenar.com.ar)

INFORMATICA & DEPORTES - Desarrollo Profesional de Software Deportivo

Tel. y Fax : 54.341.4932606

## La expansión

En los últimos años, el Método Pilates ha experimentado un crecimiento exponencial en América latina tanto en número de practicantes como en cantidad de instructores y de estudios especializados. Al respecto, **Verónica Poniaman**, head trainer y directora de **Pilates Institute By Michael King** Latin America dice: "Latinoamérica está ávida de información, todos queremos crecer y prosperar con Pilates. Pero Brasil es sin duda el mercado más imponente en el método".

En Argentina, la disciplina llegó en julio de 2001 de la mano de **Tamara Di Tella**, quien registró su nombre y Pilates como marca al tiempo que desarrolló una de las franquicias especializadas más grandes de América latina. Actualmente los estudios dedicados al método son muchos y la fiebre por practicarlo sigue en aumento.

"El método creció rápidamente, inclusive adelantándose a otros países no sólo de la región sino también de Europa", asegura **Patricia Ávila**, directora de la firma **Contrology**, quien comenzó impartiendo clases en 2001 y un año después se lanzó a fabricar equipos. Por su parte, **Vicente Rush**, titular de **NB Equipamientos**, confirma que "han aumentado considerablemente los estudios en todas las provincias y se han implementado dentro de los gimnasios más importantes".

A pesar de este crecimiento, en la opinión **Natalia Maidana**, directora de **Rukalaf**, un centro de Pilates que funciona en Santa Fe desde febrero de 2005, "éste es un negocio al que le falta madurar más". De hecho, según **Martín Guido**, director de **Buenos Ayres Beauty**, "muchas gente abrió centros pensando que bastaba con poner camillas y un cartel afuera que dijera Pilates, pero terminaron cerrando".

"Recién ahora la gente sabe qué es Pilates. Fue un trabajo de hormiga darlo a conocer", afirma **Emilio Laje**, director

de **Le Corp Pilates**, fábrica de equipamientos y estudio. En su opinión, "en este país, en el que todo se copia, pasó con Pilates lo mismo que con las canchas de padel y con los video clubes: todo el mundo abrió un estudio".

Esto, entre otras cosas, trajo aparejada la proliferación de proveedores de aparatos que vieron incrementadas sus ventas de manera considerable. **Real Pilates** de **Gregorio Malamud**, por ejemplo, "espera para este año un incremento de al menos 25 por ciento en sus ventas respecto a 2006". Las estimaciones de NB Equipamientos para 2007 son igual de positivas: "Hemos tenido un gran crecimiento en las ventas al exterior y esperamos vender 300 equipos este año".

Según **Sebastián Cañón**, socio de **Activa BodyScience**, estudio y fabricante de accesorios y equipamientos para el Método Pilates de la provincia de Santa Fe, "el 70 por ciento de sus ventas se destinan a la apertura de nuevos estudios de Pilates en todo el país".

## El crecimiento y sus peligros

**Gerardo Fosque**, director comercial de **Pilates Institute** en la región, atribuye el abrupto crecimiento del sector a dos razones: "Por un lado, tras la debacle de 2001, no había muchas otras oportunidades de negocio en nuestro mercado; y por el otro, faltaban alternativas de entrenamiento para atender al segmento de mujeres entre 35 y 60 años de edad", explica.

Claro que también colaboraron en la difusión de la técnica los beneficios concretos que conlleva para la salud de quienes la practican. "El crecimiento de Pilates se sustenta principalmente en el aporte que hace a la calidad de vida de quienes lo practican: sus resultados son impresionantes", asegura **Ramiro Pereira Duarte**, socio gerente de **Pilatesland**, un fabricante con sede en Carlos Paz (Córdoba).

Fabricamos todo tipo de máquinas para gimnasios

[www.holleyfitness.com.ar](http://www.holleyfitness.com.ar)

EXPERIENCIA INNOVADORA



Bicicleta Indoor



Press de nuca paralelo

**HOLLEY®**  
**FITNESS**



Cama pilates



Estudio Per Lei



Sport Club Body

Esto desencadenó un boca a boca permanente. "Noventa por ciento de nuestros alumnos llegan por recomendación de amigos o de médicos", subraya Maidana, de Rukalaf. En coincidencia Rush señala que "parte del incremento en la demanda se debió a recomendaciones de médicos, especialmente traumatólogos, y de kinesiólogos que utilizan la técnica para rehabilitar a sus pacientes".

No obstante, **Juan Bosco Calvo**, director de **Corpora Pilates**, empresa dedicada a la capacitación de profesionales en España, remarca: "Pilates funciona sólo cuando está bien hecho, ésa es su virtud y su problema. Se podría hacer esta comparación: es como si alguien hablara de la cirugía por primera vez y aparecieran cientos de personajes que se auto titulan cirujanos, sin saber manejar un bisturí".

En la misma línea Ávila dice: "Lo negativo es que a veces el crecimiento no es acompañado por la debida capacitación de los profesores que imparten el método, a lo cual se suma la aparición en el mercado de una gran diversidad de equipos que no tienen la calidad que la técnica requiere ni respetan los diseños originales".

### Perfil del cliente

Según Fosque, "95 por ciento de quienes practican el método es mujer, tiene entre 35 y 60 años, y busca resultados tanto a nivel estético como en su salud". En general, agrega Maidana, "pertenecen a un nivel socioeconómico medio-alto y llegan con problemas ocasionados por el stress y el sedentarismo, o bien, para recuperarse de lesiones causadas por otras actividades".

En la opinión de **Enrique Prieto**, titular de **P & P Equipamientos**, el perfil del consumidor fue cambiando a través del tiempo. "Comenzó siendo utilizado por una elite de mujeres de buen nivel económico pero hoy, gracias al reconocimiento de los beneficios que brinda, es consumido por una mayor diversidad de gente", dice.

Aunque el segmento masculino creció en participación, la mayoría siguen siendo mujeres. Al respecto, Laje comenta: "No es exclusivo para la mujer, pero le cabe justo, ya que desarrolla el tono muscular, la elasticidad y modela sin desarrollar volumen". Según Ávila "muchas personas se acercan porque se cansaron de las clases multitudinarias en gimnasios, con música fuerte y con poco control".

Asimismo los adultos mayores han encontrado en esta técnica una buena opción. Sobre el tema, **Nadia Requena**, licenciada en kinesiólogía y fisioterapia y docente coordinadora de **Pilates Zone** de Córdoba, opina: "Pilates suma al mercado de la actividad física a un segmento poblacional que antes no participaba: la gente de la tercera edad, que toma conciencia que el ejercicio es sinónimo de calidad de vida".

### El negocio

Montar un estudio de Pilates requiere de una inversión que varía de acuerdo a las dimensiones y formas de administrar el negocio a implementar. Actualmente, se pueden encontrar centros en espacios muy reducidos con cuatro máquinas hasta grandes establecimientos exclusivos con capacidad para cientos de personas.



### Delivery a domicilio

Martín Guido, con ocho años como director de Buenos Ayres Beauty, notó que un alto porcentaje de sus alumnos dejaban de concurrir al estudio por falta de tiempo. Entonces ideó la forma de llevar a domicilio la técnica creada por Joseph Pilates. Para ello, el instructor trae consigo un reformer "plegable" de 25 Kg. de peso, de muy fácil armado, en una valija con rueditas especialmente diseñada para su traslado. Para más información: [www.martinguidofitness.com](http://www.martinguidofitness.com)

## PESO LIBRE PARA TU GIMNASIO

Calidad superior, al mejor precio

20% de descuento hasta vender los primeros 500 kilos.

- # Mancuernas cromadas
- # Mancuernas recubiertas en goma
- # Discos olímpicos recubiertos en goma
- # Barras olímpicas
- # Racks:
  - # Portamancuernas
  - # Portadiscos





Contrology

En la opinión de **Marcos Barrionuevo**, titular de **Australia Pilates**, aunque muchos gimnasios "sumaron Pilates a sus actividades, los mejores resultados se han logrado en estudios especializados, ya que Pilates es una disciplina en sí misma y no una técnica más de gimnasia grupal".

Según Ávila, "la inversión mínima en equipamiento básico -3 a 4 reformers o un circuito de reformer, cadillac, barril y chair- ronda los 10 mil pesos". La titular de Contrology asegura que "en un espacio de 30 m2 se puede armar un circuito completo, para el que hay que calcular 6 m2 por cada equipo".

Por su parte, Fosque asegura que "el aprovechamiento del m2 por cliente con Pilates Mat es espectacular, ya que no hay costo de equipamiento y la capacidad de producción es impresionante. Pilates Reformer es también una muy buena opción, siempre y cuando se maneje bien el libro de turnos y la contención del alumno".

**Guillermina Torrano**, administradora del **Instituto Mirta de Fussi**, que cuenta con 4 sedes en Rosario, comenta que para montar un estudio en el interior "hay que pensar en una inversión de más de 50 mil pesos inicialmente". Según **Juan Carlos Gentile**, titular de **Sunbright Pilates**, "en promedio la inversión se puede recuperar en 10 o 12 meses, considerando gastos de preparación del local".

### En gimnasios

A partir del sustantivo crecimiento de Pilates, muchos gimnasios decidieron sumarse al fenómeno ampliando sus ofertas de servicios de acondicionamiento físico. Un ejemplo es la red de clubes Megatlon, de Capital Federal, que además de ofrecer clases de Pilates Reformer en varias de sus sedes, cuenta con un estudio exclusivo con más de 600 socios en el barrio porteño de Palermo.

Para **Javier Petit de Meurville**, gerente de Marketing de la firma, el crecimiento de Pilates "no fue explosivo, sino gra-

dual y sostenido, y responde a que muestra resultados concretos, permite una mayor conciencia del propio cuerpo, y requiere de un grado de personalización, que ayuda a la fidelización del cliente". Respecto al 2006, Megatlon Pilates tuvo un incremento de socios del orden del 20 por ciento.

Según **Roxana Blanco**, socia gerente de **Sport Club Body**, "el interés por Pilates está decayendo, salvo en las sedes de alto nivel socio-económico donde funciona muy bien". En su experiencia, "como anexo es rentable y nos suma valor, pero su recaudación no es significativa desde el punto de vista financiero para el conjunto del gimnasio".

**Luis Curci**, director de **P-equipe**, firma proveedora de equipos, dice que "la mayoría de los gimnasios quiere anexas Pilates Reformer a su oferta de servicios, pero tienen problemas de espacio para ubicar las camas". Por eso P-equipe acaba de lanzar el "Alu-equipe", que es un equipo apilable vertical y horizontalmente. "La idea fue crear un aparato de fácil movilidad que pudiera compartir la sala con otras actividades de fitness", explica Curci.



Alejandro Díaz

### Flex y Jump Fly

Alejandro Díaz, instructor de Pilates en Mat y Reformer desde hace cuatro años, con certificación de Pilates Institute de Londres, creó dos nuevas variantes basándose en posiciones del método básico original. La primera, Flex®, es un sistema de elongación con esferas combinado con stretching. Y Jump Fly® es un trabajo aeróbico con Jumper® (tabla de salto modificada) que incluye técnicas de danza y fitness "para quienes buscan bajar de peso". Por más información visitar [www.jump-fly.com.ar](http://www.jump-fly.com.ar)

**VIDEOS • DVD**

**CD • 32 COUNTS**

**EQUIPOS DE AUDIO**  
Compactas con pitch  
Amplificadores, baffles. Instalaciones de audio para gimnasios

**ACCESORIOS**  
Bandas elásticas / Mancuernas  
Body kits / Pesas / Steps

**NUEVAS PROMOCIONES**

**CDS DOBLES & DVDS**  
1 X \$ 30 • 2 X \$ 55  
3 X \$ 80 • 4 X \$ 100

**CDS SIMPLES & VIDEOS VHS**  
1 X \$ 25 • 2 X \$ 45  
3 X \$ 60 • 4 X \$ 75

**CDS TRIPLES & PACKS (DVD+CD)**  
1 X \$ 40 • 2 X \$ 70  
3 X \$ 100 • 4 X \$ 120

**NUEVO Mini Quuz**  
Medidas 9,75 x 5,75

**SERVICIOS** Musicalización e Iluminación / Edición digital de música y video / Multicopiado de cds, dvds, videos

**Step Quuz**

- Diseño original de alta performance
- Con carcasa de aluminio y goma antideslizante
- Incluye correa para fijarlo con bandas elásticas y agarre
- Medidas de altura por 5 cm compatibles con los Step Company

**Mini Tramp Power Jump**

- 1 mt de diámetro
- Plegable
- Soporta 150 kg
- Recomendado para programas de peso

**Fitness Beat**  
music for fitness

Juramento 1420 / C1428DMR  
Capital Federal / Bs. As. / Argentina  
Tel.: (54 11) 4784 1074 / 4787 6588  
Fax: (54 11) 4785 3896  
info@fitnessbeat.com.ar  
[www.fitnessbeat.com](http://www.fitnessbeat.com)

REPRESENTANTE EXCLUSIVO FITNESS BEAT  
CONSULTE POR ZONAS PARA DISTRIBUCION

## Precios altos

En sus comienzos, Pilates manejaba precios considerados prohibitivos para la gran mayoría de la población, por lo que su oferta se limitaba a un nivel socio-económico alto. Paulatinamente, se sumaron personas de clase media que accedían a pagar una cuota más alta que la de un gimnasio para practicar esta técnica.

Según **Diana Bustamante**, directora de **Master Fitness**, la gente paga más porque "en los estudios encuentran personal altamente capacitado y ambientes acordes a las necesidades body-mind, lo cual no se logra en gimnasios tradicionales que ofrecen Pilates como una clase más en sus grillas". En la misma línea, **Sergio Acuña**, de **Wull Equipos**, agrega: "La personalización que ofrece Pilates genera un valor agregado que pocas veces ofrece un gimnasio común. Esto el cliente lo sabe y lo paga".

"Sucede que para ser bien realizado, el método exige una atención muy personalizada y esto lo hace más caro que otras prácticas. El alumno se da cuenta de sus beneficios y por eso no se queja por el precio", explica **Isabel Puentes**, quien dirige el **Estudio Santa Mónica** en Uruguay desde 2001. "Nosotros trabajamos con grupos de hasta 6 alumnos en Pilates Studio y con 12 alumnos en Mat", dice.

## Capacitación y responsabilidad

Todavía no existe un estándar claro y ni un criterio unificado respecto al nivel de capacitación que debe tener un instructor para dictar Pilates. Lo que sí está a la vista es que de su grado de preparación, profesionalismo y compromiso con la salud de sus clientes depende el futuro de esta técnica.

Al respecto, Fosque, de Pilates Institute, dice: "El instructor debe tener un año de preparación, contar con conocimientos en anatomía y biomecánica, y realizar una formación de 120 horas para poder dictar Pilates". Su socia, **Verónica Ponienman**, asegura que "80 por ciento de los instructores que dictan clases en Reformer, no están formados en Mat, que es la base del método".

Bosco Calvo asegura que sus profesores realizan una formación de más de "70 horas presenciales, 200 de práctica, y tienen la certificación que otorgan escuelas avaladas por Pilates Method Alliance". Según el director de Corpora Pilates "se estima que actualmente hay cuatro mil instructores de Pilates en España" muchos de los cuales "obtuvieron sus titulaciones por correspondencia".

En Contrology, consideran que "para lograr excelencia, primero se debe tomar clases durante 2 años y recién luego realizar los cursos de Polestar (PF, S1, S2 y S3) y de Pilates Institute (Mat, Reformer, Remedial y One to one)". Patricia Ávila asegura que aunque la formación sea costosa para el instructor porque deberá pagarla en dólares, "sólo una buena capacitación garantiza el éxito del método".

**Pilates Zone**, que expide una certificación universitaria, permite la inscripción a su instructorado solamente de profesores de educación física o de otros profesionales de la salud. "Sólo un profesional puede manejar, con criterio válido, el método y su aplicación a las distintas patologías. No hay que olvidar que una de sus principales






**Consulte por Zonas Disponibles para Distribución**

Buenos Aires  
(+54) 011 4555-0770  
info@htn-nutrition.com

[www.htn-nutrition.com](http://www.htn-nutrition.com)



**HTN**  
**HIGH TECH NUTRITION**

**HTN helps improve your performance**

- USA Whey Protein
- Creatine Micronized
- Creatine Cell Pack
- Glutamine Micronized
- USA Amino Pack
- BCAA Pack
- L-Carnitine TT 500
- Mass Gainer + Extra Pack

HTN® importación - exportación de suplementos nutricionales de alta calidad.



### Pilates Institute 2008

Más allá de las certificaciones clásicas de Mat 1, 2 y 3, Reformer 1, Cadillac y Chair, Pilates Institute lanzará: Water Pilates, Kidspilates, Reformer 2 y los días técnicos de espalda saludable, rodilla y pie, sacro ilíaca y cade-

ra, hombro y cuello y postura clínica, capacitaciones que aún no se habían dado en el país.

Water Pilates: El agua es un medio inestable, donde se verifican muy buenos resultados trabajando la estabilización. Los principios del entrenamiento del método Pilates lo conducirán a un nuevo desafío: como desafiar su centro desde lo más simple hasta lo más complejo.

Kidspilates: El método aplicado a niños de entre 8 y 12 años, desarrollará en ellos la conciencia corporal y la concentración, que se verá reflejado en todas sus actividades. Por informes escribir a [veronica@pilates-institute.com](mailto:veronica@pilates-institute.com)

funciones es la de rehabilitación y corrección”, remarca Requena.

Al respecto, la opinión de Isabel Puentes es contundente: “En un fin de semana se puede formar cantidad de instructores, pero de ningún modo calidad”.

#### A futuro

Para Pereira Duarte “la tendencia es bien clara: el Pilates bien usado vino para quedarse”. En coincidencia Bosco Calvo opina que “el crecimiento va a continuar, pues Pilates es un método que funciona. Luego llegará un proceso de selección natural: la gente sabrá dónde ir si quiere un buen Pilates”.

En Rukalaf creen que “el ritmo de crecimiento que la técnica viene teniendo llegará a su tope máximo y luego se nivelará”. Para Requena, “este año comenzará la decantación, ya que el público empieza a conocer más del método y lógicamente a exigir más. Entonces, sólo quienes estén realmente capacitados se consolidarán y aquellos que no lo estén, deberán rápidamente ponerse en sintonía”.

En la opinión de Fosque “estamos a tiempo de generar una base sólida para seguir creciendo como mercado, ya que tenemos la capacidad de ser líderes en esta técnica, que es altamente efectiva y constituye una nueva era en el cuidado personal”. Es una manera diferente de pensar el entrenamiento físico, “es la revolución del fitness” apunta Torrano. ■

(\* ) Periodista colaboradora.

# FitBiz Manager

SOFTWARE DE GESTIÓN ESTRATÉGICA



¿Siente usted  
que debe hacer acrobacias  
para mantener en forma  
su gimnasio?

---

**Controle** la Conversión,  
Deserción y Rotación de clientes.

---

**Haga proyecciones** de Visitas,  
Ventas, Renovación, Costos y Flujo de caja.

---

**Diseñe y maximice**  
la Eficiencia de la atención en  
musculación y clases grupales.

---

**Contáctenos ahora mismo para mayor información.**

[info@solucionarg.com](mailto:info@solucionarg.com) / [www.SolucionARG.com](http://www.SolucionARG.com)

Power by SoluciónARG.



# “Sin asesoramiento nutricional, el gimnasio no da respuestas”



Opina Marinalba Santos Bandy, directora del programa Nutrazone de la cadena Gold's Gym de Perú. “Sólo con ejercicio físico el cliente no obtendrá resultados. Necesita ser asesorado y educado para modificar también sus hábitos alimenticios”, remarca esta licenciada en nutrición.

**Marinalba Santos Bandy** es licenciada en nutrición dietética, tiene dos maestrías y un doctorado en Salud Pública. Nació en Río de Janeiro (Brasil) pero hace 26 años que vive en Lima, Perú, donde se desempeña como directora del Departamento de Nutrición y Dietética de la Universidad Femenina del Sagrado Corazón.

Además es creadora y directora desde hace 4 años del programa **Nutrazone** mediante el cual ofrece servicios a los socios de la cadena de gimnasios Gold's Gym de Perú, junto a un equipo de más de 35 de profesionales de nutrición y dietética.

En este reportaje con **Mercado Fitness**, comenta algunos detalles sobre el programa que ha desarrollado y comparte su visión acerca de la importancia de contar con un servicio de asesoramiento nutricional para clientes en el gimnasio.

**MF: ¿Qué descripción haría del panorama sanitario del Perú?**

**MSB:** El Perú es víctima hoy, como los demás países del

planeta, de males como el sedentarismo y la obesidad. Nuestra población ha dejado atrás en su alimentación la biodiversidad que la caracterizaba, producto de sus pisos ecológicos y de sus microclimas, con abundancia en verduras, en frutas, y otros alimentos muy sanos.

**MF: ¿Y a qué puede atribuir ese fenómeno?**

**MSB:** En Sudamérica copiamos todo a causa de la globalización. En Lima estamos a tan sólo 5 horas de vuelo de Miami (Estados Unidos): imitamos no sólo la forma de vestir y de comportarse de los norteamericanos, sino también sus hábitos alimenticios y demás costumbres.

**MF: ¿Qué importancia tiene la educación para combatir este mal?**

**MSB:** La educación tiene un efecto muy grande sobre la problemática de la obesidad. Porque es necesario concientizar a la población de que el cuerpo de una persona debe recibir en alimentos aquello que necesita para realizar determinada actividad física, en lugar de ver a la comida como una fiesta.



**Esféricos Estudio**  
María del Huerto Segura

Esferodinamia - Pilates on the Ball



**Capacitación**  
Venta de Balones  
Flex Ring/Rolos/Mats  
Accesorios

Exclusivos en Argentina  
Gymnic Italy

Collen Craig  
el 8 y 9 de Septiembre  
Nuevo Workshop.

[www.esfericos.com.ar](http://www.esfericos.com.ar) / [info@esfericos.com.ar](mailto:info@esfericos.com.ar)  
Tel.: (54 11) 4941-2836 / (011) 15-6196-9419



**BIGTILE**  
PISOS DEPORTIVOS

BALDOSA CIEGA INDOOR  
BALDOSA CALADA OUTDOOR

**DESARROLLADOS PARA CLUBES Y GIMNASIOS**  
**IDEAL AREA DE PESO LIBRE Y VESTUARIOS**

Fabrica y Distribuye:  
  


Av. Mosconi 3166 (C1419EQX) Bs. As. - Argentina  
Tel: (54 11) 4574-4545 / Fax: (54 11) 4573-0270  
[www.bigtile.com.ar](http://www.bigtile.com.ar) / [www.atomplast.com.ar](http://www.atomplast.com.ar)  
[ventas@atomplast.com.ar](mailto:ventas@atomplast.com.ar)

LÍNEA

# Atenas



ATENAS 380



ATENAS 580



ATENAS 370

Garantía 1 año  
Motores 5 años  
**1/5**

iiiLA CINTA MAS VENDIDA!!!

1980 X 700 MM  
0 A 16 KM/H  
CONTROL DE PULSO  
POR CONTACTO  
NO NECESITA  
TRANSFORMADOR

LÍNEA PROFESIONAL

EL PRECIO MAS BAJO DEL MERCADO



VISITÁ NUESTRO NUEVO SITE  
[www.randers.com.ar](http://www.randers.com.ar)



# RANDERS®

EXCELENCIA EN PRODUCTOS

## EMBREEX



ARG 340



ARG 360



ARG 570



ARG 204



T-32



T-40



T-50

CONSULTÁ POR EL REPRESENTANTE MAS CERCANO A TU GIMNASIO



DISTRIBUYE Y GARANTIZA

### ARGENTRADE SRL

CALLE 514 N° 2050 • (1901) LA PLATA • ARGENTINA  
TEL/ FAX: (0221) 471 2323 LÍNEAS ROTATIVAS  
info@randers.com.ar • www.randers.com.ar  
www.bebesit-argentina.com.ar

**MF: ¿Y respecto al sedentarismo qué puede decirnos?**

MSB: No hay cultura de práctica de actividad física en nuestro país. La gente no tiene la costumbre de caminar o de hacer ejercicios regularmente para dar una respuesta saludable a sus cuerpos. Realmente tenemos mucho trabajo que hacer para que las personas hagan actividad física y vean a los gimnasios como una necesidad.

**MF: ¿Cuál es la situación del mercado de gimnasios hoy?**

MSB: Sin duda, el crecimiento ha sido exponencial en los últimos años. Desde la llegada de Gold's Gym al Perú, surgieron allí muchas otras marcas en el sector del fitness que cambiaron el escenario local. Sólo nosotros tenemos en nuestros gimnasios más de 20 mil socios, a los que tratamos de educar respecto a sus hábitos alimenticios. Pero claro, lleva mucho tiempo.

**MF: ¿Cómo se originó el programa Nutrazone?**

MSB: Yo era miembro de Gold's Gym y mientras entrenaba allí me di cuenta que al común de los socios no les alcanzaba con ejercitarse para obtener resultados, principalmente a aquellos que no tenían una conciencia internalizada sobre la necesidad

de combinar actividad física con una alimentación balanceada.

La gente iba, pasaba tres meses en el gimnasio y salía diciendo que no había tenido buenos resultados. La verdad era que habían dado un primer paso muy importante pero les faltaba el segundo, que era recibir orientación alimentaria para modificar sus hábitos y costumbres a la hora de comer. Entonces creé el proyecto Nutrazone, se lo presenté a la empresa y fue aceptado.

**MF: ¿Qué cantidad de personas participan hoy del programa?**

MSB: Alrededor de 4 mil socios de la cadena Gold's Gym, que tiene 11 sedes en Lima (Perú), es decir 20 por ciento de la población total de clientes es miembro activo de Nutrazone. El programa cuenta con 3 nutricionistas por gimnasio abocados a asesorar y a educar a los miembros en materia de alimentación. Son todos profesionales, con conocimientos científicos. No hay lugar para empirismos.

**MF: ¿Nutrazone es un servicio que se compra a parte?**

MSB: Al realizar su inscripción, todos los miembros de la cadena pasan por su evaluación física y por una orientación nutricional básica. Pero quienes además desean ingresar a un programa específico de nutrición deben realizar otra inversión.

A ellos les mostramos los alimentos que deben consumir por día y las cantidades necesarias para cada caso. Tratamos de que entiendan que no por haber hecho una hora de ejercicios pueden volver a sus casas y comer todo lo que encuentren en sus refrigeradores, porque de esa manera jamás van a obtener buenos resultados.

En Nutrazone, cada dos meses, premiamos a todos aquellos miembros que están en el programa y que en tiempo récord alcanzaron los objetivos que esperaban con sus cuerpos. Si hay resultados, la persona se siente feliz y sigue dentro del programa para mantener su peso.


**MF: ¿A futuro, es imaginable un gimnasio sin un servicio de nutrición?**

MSB: No, no puede ser concebible porque sus clientes necesitan de nuestro apoyo profesional. Así como es necesaria una costurera para coser mi ropa, se necesita de un nutricionista para conocer cuáles son los requerimientos alimentarios de una persona para que ésta alcance resultados con su programa de actividad física.



Espacios equilibrados y armónicos para descubrir las mejores sensaciones.

- Hidromasajes en acrílico
- Saunas
- Spa
- Ducha Escocesa & Finlandesa
- Cabinas de Nieve
- Pediluvios
- Mamparas

La fuerza de los elementos: agua, tierra, fuego y aire, crean ambientes saludables de la forma más natural.



ventas: av. mitre y 51a - hudson  
buenos aires - argentina  
54.11.4254.9009 / 4224.2747  
info@hidrospa.com.ar  
www.hidrospa.com.ar

100% GENUINE MADE IN U.S.A

# SATURN<sup>®</sup> SUPPLEMENTS



**EXCELENCIA EN NUTRICIÓN**

JOSÉ BONIFACIO 3101 CP. 1406 BUENOS AIRES  
TEL/FAX: (54 011) 4613-0025 ARGENTINA  
NEXTEL: 190\*669 saturn-arg@sinectis.com.ar  
<http://www.saturnargentina.com.ar>

Distribuidor Oficial



Bebida Isotónica



**FITNESS EQUIPMENT**

FABRICA Y VENTAS	EXPOVENTAS EN CÓRDOBA CAPITAL	VENTAS EN CAPITAL
SANTA ROSA 205 / X5802BVA RÍO CUARTO, CÓRDOBA TEL.: (0350) 462-8009 - 155 072357/58	VELEZ SARRFIELD 520 TEL.: (0351) 4263750 155 944931	TEL.: (011) 4545-6268 154 172 2184

ENVIOS A TODO EL PAÍS  
[fitnessequipment@arnet.com.ar](mailto:fitnessequipment@arnet.com.ar) / [jcmaquinas@infovia.com.ar](mailto:jcmaquinas@infovia.com.ar)  
[www.jcmaquinas.com.ar](http://www.jcmaquinas.com.ar)

# POLAR<sup>®</sup>

**LISTEN TO YOUR BODY**



Argentina  
[www.infopolar.com.ar](http://www.infopolar.com.ar)

Bolivia  
[www.polarbolivia.com](http://www.polarbolivia.com)



**Misión:** Organización dedicada a desarrollar y promover la industria del Fitness & Wellness.

**Visión:** Ser la Organización por excelencia reconocida a nivel nacional e internacional que impulsa el mercado del Fitness en Argentina.

**Objetivos:** Apoyar a sus miembros en la administración de sus negocios propiciando siempre el intercambio de información y know how.

**Ser parte de la CGA es un camino seguro hacia la expansión y el éxito de su empresa. Sumate hoy**



**MF: ¿Y por qué les lleva tanto tiempo a los gimnasios darse cuenta de esto?**

MSB: Entre otras cosas porque el entrenador físico se cree nutricionista y quiere direccionar la alimentación de personas comunes y corrientes como si fuera la suya, que es la de alguien entrenado, con cierta preparación y desarrollo muscular. En mi opinión, el entrenador debe enfocarse en la mecánica y la fisiología del ejercicio, mientras el nutricionista hace el diseño del programa alimentario para el cliente.

Aprender a comer es muy difícil y un entrenador no puede cambiar los hábitos alimentarios de una persona en su casa, en su trabajo, o sea, en su vida. En cambio un nutricionista sí puede hacerlo. Pero mientras no haya conciencia de eso, mientras estos dos profesionales no se pongan de acuerdo y respeten sus campos de acción mutuamente, el fitness no va a darles respuestas a los clientes. ■



## Inglaterra Proponen un impuesto para alimentos grasos para combatir la obesidad

Gravar con un impuesto los alimentos con un alto contenido de grasas, azúcar y sal permitiría salvar cada año más de 3.000 vidas en Gran Bretaña, al reducir el número de enfermedades cardiovasculares, reveló recientemente un estudio científico.

El trabajo de investigación, efectuado en Queen's Medical Centre (Nottingham, centroeste de Inglaterra), examinó la viabilidad de tres tipos de impuestos que contribuirían a reducir la obesidad, al combatir los malos hábitos alimentarios.

El primero de los impuestos investiga-

dos por el equipo gravaría los alimentos que contengan un índice elevado de grasas saturadas, el segundo castigaría los que generalmente son nocivos para la salud, mientras que el tercero se aplicaría a los productos que tengan muchas grasas, sal y azúcar.

El equipo de investigadores determinó que esta última opción sería la más eficaz, pues permitiría evitar 3.200 muertes anuales causadas por enfermedades cardiovasculares, lo que supondría una reducción del 1,7% a nivel nacional.

Pero "se necesitan más investigaciones para comprender mejor los efectos

potenciales de un impuesto sobre las grasas, en particular entre los más pobres", determinó el equipo.

La Federación para la alimentación y las bebidas, que representa a la industria agroalimentaria, rechazó la propuesta fiscal, por considerar que "no tenía sentido" y que castigaría alimentos sanos como el queso.

Alrededor de una cuarta parte de la población del Reino Unido es obesa, y el porcentaje de niños obesos ha aumentado más del 40% entre 1995 y 2004. ■

Fuente: Agencia AFP

# Pilarte

Equipos y accesorios para Método Pilates



Reformer  
\$ 1750

Combo Chair  
\$ 900



Barrel  
\$ 800

**PROMOCIÓN**  
**Box + Jumping \$ 300**

Informes: Hernán G. Recalde (54 11) 4222-9743 • 15-5839-1625  
www.pilarte.com.ar • correopilarte@hotmail.com

# FULL MAK

## RETAPIZAMOS LAS MÁQUINAS DE TU GIMNASIO

Servicio de mantenimiento preventivo.  
Venta por mayor y menor de repuestos y accesorios.

SOMOS FABRICANTES

SOMOS ESPECIALISTAS

Tel. (54 11) 4441-3228 - Cel. 155 700 0213 - Nextel ID 568\*3378  
www.fullmak.com.ar - info@fullmak.com.ar

# Bicicletas que generan energía eléctrica



Unas bicicletas estáticas que generan energía eléctrica aprovechando el esfuerzo del usuario han obtenido en España el segundo premio nacional de medio ambiente e innovación, según informó el instituto **Jesús Obrero de Gasteiz**.

El proyecto fue desarrollado por seis alumnos de unos 20 años de este instituto, y aprovecha la energía generada al pedalear en estas bicicletas, muy usadas en gimnasios, para obtener electricidad.

La electricidad obtenida se puede almacenar o también aprovechar para alimentar al equipo de audio y video de la propia bicicleta, que en ocasiones lleva un televisor incorporado para hacer más ameno el esfuerzo.

El proyecto quedó en segundo lugar, a muy poca distancia del ganador "En bicicleta por Leganés" quien será el representante español en la fase internacional del concurso el próximo mes de septiembre.

La elección de los ganadores fue una labor de la **Asociación de Educación Ambiental y del Consumidor, ADEAC**, que dentro de su programa Ecoescuelas, tiene como objetivo promocionar actividades innovadoras para la resolución de problemas medioambientales. ■

Fuente: Efe Gasteiz

# ORION

Nueva línea

Estaremos los días 3 y 4 de agosto en **EXPO WELLNESS 2007** presentando nuestra exclusiva línea **ORION**



www.mateos-davenport.com.ar

**Innovación Tecnología Diseño**



Es un producto de **STRIDE**

Húsares 2232 - Quilmes Oeste - Buenos Aires  
Tel.: 5411-4200-1078 Cel.: 1555060813  
www.stride.com.ar - info@stride.com.ar

## Hidro World

### Construimos su spa

- Hidromasajes
- Saunas
- Duchas Escocesas
- Baño Finlandez
- Duchas Vichy
- Piletas de natación de hormigón



Asesoramiento sin cargo.

Presbítero Julian Navarro 5711 / 13 Vicente López (1606) Prov. Bs As.  
Tel. (54 11) 4509-6879 / info@hidro-world.com.ar / www.hidro-world.com.ar

## “Software a medida, sin pagar demás”

Esto es lo que promete **Digital Software**, empresa enfocada en el desarrollo de software para gimnasios, clubes y centros de bienestar. Al respecto, **Fernando Correa**, titular de la firma, dice: “Desde el 2 de mayo ofrecemos una nueva herramienta de cotización para que los usuarios armen sus propios sistemas informáticos, a la medida de sus necesidades, tan sólo completando un formulario web”. Más información en [www.digitalsoftware.com.ar](http://www.digitalsoftware.com.ar)

## I & D festeja con San Lorenzo

Es porque el equipo de Boedo, reciente campeón del torneo clausura 2007 del fútbol argentino, utilizó el sistema **X-Training® FUSSION**, desarrollado por **Informática & Deportes**, para llevar adelante la programación de sus entrenamientos físicos. Este sistema se usa para planificación, periodización y control del entrenamiento deportivo. Más información en [www.entrenar.com.ar](http://www.entrenar.com.ar)

## Lanzan software FitBiz Manager

La consultora **FitBiz** prepara el lanzamiento de su software de gestión estratégica de gimnasios **FitBiz Manager**, desarrollado por **SolucionARG**. “Este software brindará a los administradores de clubes y gimnasios la información necesaria para una adecuada toma de decisiones en la gestión de sus empresas”, explica **Luis Amoroso**, director de la consultora. Más información en [www.solucionarg.com](http://www.solucionarg.com)

## Kromax lanza nueva bici de indoor

Se trata del **modelo KX-C100** para clases de ciclismo estacionario. La nueva versión se fabrica con transmisión a cadena o a correa. “Como todas las bicicletas Kromax, ésta también cuenta con garantía escrita de 2 años en los componentes mecánicos e ilimitada en la estructura”, informa **Viviana Kroll**, titular de la empresa. Por más información visite [www.kromax.com.ar](http://www.kromax.com.ar)

## Presentan Spinning Computer

El lanzamiento oficial se realizará en el marco de la **ExpoWellness Argentina** en agosto próximo. Esta computadora, que se adosa a las bicicletas de **Spinning**, permite medir ritmo cardíaco, revoluciones por minuto, velocidad y distancia recorrida, y gasto calórico. Spinning ofrecerá la capacitación correspondiente en el uso de este nuevo producto a fin de que los instructores certificados puedan aprovechar al máximo las prestaciones del mismo. Más información en [www.spinning-ar.com.ar](http://www.spinning-ar.com.ar)

## Anuncian importante alianza

**Body Systems LatinAmerica** ha cerrado un acuerdo comercial y técnico con los representantes oficiales de **Polar** en México y en Argentina. Como paso inicial de una serie de acciones programadas en conjunto, Polar apoyará la difusión de RPM, el programa de ciclismo indoor que comercializa Les Mills - Body Systems en 63 países del mundo. Por más información visite [www.bodysystems.net](http://www.bodysystems.net)

- Inteligente
- Amigable
- Silencioso

Concept 2 Remo bajo techo

**Good Will R.C.**

Colón 593 - Ciudad - Mendoza

Tel. (0261) 4265874 - [www.concept2.cl](http://www.concept2.cl) - [goodwillrc@gmail.com](mailto:goodwillrc@gmail.com)



## Millennium presenta Platinum

Se trata de su nueva línea de máquinas de musculación. "Cuenta con un inédito diseño principalmente en su lingo-tera cubierta", destaca **Julio Ventura**, titular de la firma. "Además incorpora novedosos materiales de alta calidad y una serie de mejoras, que buscarán posicionar la línea como lo hicieron sus antecesoras", añade. Por más información visite [www.equipmillennium.com](http://www.equipmillennium.com)

## Carthage apuesta al fitness

Con la seguridad de que la actividad física y los tratamientos estéticos son los mejores aliados para modelar el cuerpo de una persona, este laboratorio propone al mercado de gimnasios nuevas alternativas para brindar a sus clientes más exigentes. "La estética y el gimnasio se sinergizan cuando el ejercicio no es suficiente para combatir zonas rebeldes del cuerpo", explican desde Carthage. Para mejorar la textura de la piel, hidratarla y disminuir el efecto capitone que provoca la celulitis, Carthage recomienda la utilización de la Espuma Modeladora antes de empezar la actividad aeróbica. Por más información escriba a [carthage@sion.com](mailto:carthage@sion.com)

## Fitness Gym apuesta al Método Pilates

Esta empresa fabricante de equipamiento de fuerza y aparatos cardiovasculares para uso profesional en gimnasios y clubes anunció recientemente su incursión en el mercado de Pilates con el lanzamiento de una línea completa de aparatos para la práctica de esta popular técnica de entrenamiento.

Más información en [www.maquinasdegimnasios.com.ar](http://www.maquinasdegimnasios.com.ar)

## Nace Fitness Broker

Se trata de un espacio 100 por ciento virtual destinado a facilitar procesos de compra, venta, permuta, donación y/o alquiler de productos usados, fondos de comercio, inmuebles y servicios afines entre empresarios y profesionales de la industria de clubes y gimnasios, así como a promover distintas oportunidades de negocios dentro del mercado del fitness. Visite [www.fitnessbroker.com.ar](http://www.fitnessbroker.com.ar)

**solución ARG**  
**sarGym Manager**<sup>®</sup>

Software de administración  
Management de planes  
Débitos automáticos  
Control de acceso  
Servicio Premium

**¡Descubra!**  
**FitBiz Manager**  
Soft de Gestión Estratégica

Lanzamiento  
Julio 2007

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

# Lanzan FAST en Brasil



**Funcional Athletic System Training** es un programa grupal de entrenamiento de fuerza, basado en el principio de inestabilidad mecánica para generar estímulos sensorio-motores. Desarrollo de la fuerza, potencia, agilidad y coordinación, además del equilibrio y de la flexibilidad, son algunos de sus principales objetivos.

El FAST se basa en los principios del entrenamiento funcional y trabaja grandes grupos musculares simultáneamente en cada ejercicio, quemando muchas calorías y desarrollando la coordinación motora.

Este programa fue lanzado recientemente en Brasil por la compañía **Fit Pro**, liderada por la profesora **Cida Conti**. Para realizarlo se emplea una plataforma multifuncional que permite realizar ejercicios que combinan fuerza, equilibrio y flexibilidad, tanto para fitness como para terapia y rehabilitación.

La plataforma FAST está diseñada para integrar ejercicios con bandas elásticas de resistencia ajustable con otros realizados sobre una gran esfera. Las bandas pueden ser fijadas en seis diferentes puntos de la plataforma, mientras que una concavidad en la parte central de la misma permite que encaje allí la bola u otros elementos para el entrenamiento de la estabilidad.

A través de la progresión de carga del conjunto de elásticos accesorios, el FAST puede ser fácilmente utilizado para sesiones de ejercitación tanto con iniciados como con personas bien entrenadas. Al trabajar con la bola, cuanto menos sea el grado de contacto del cuerpo de la persona con la misma, mayor resulta la dificultad del ejercicio.

Primero los usuarios del FAST aprenden a realizar ejercicios sentados sobre la esfera. La progresión sigue hasta que los alumnos consiguen llegar a posiciones más difíciles con mayor exigencia de equilibrio y estabilidad para todo el cuerpo. ■

Fuente: [www.fitpro.com.br](http://www.fitpro.com.br)

# PUSH & LIFT en Argentina

**Push & Lift** es un nuevo programa grupal de estímulo localizado y cardiovascular, que usa técnicas específicas de musculación como así también bloques de ejercicios de fuerte impacto circulatorio periférico y central.

La fuerza, resistencia, tono muscular, corrección postural básica y disminución del tenor grasoso son los objetivos centrales del programa. Se desarrolla con el uso de barras y discos además de la complementación de trabajos isométricos y excéntricos con bandas elásticas, ejercicios de pesos libres y técnicas analíticas.



“Esencialmente, Push & Lift pretende ser una posibilidad más para entrenar en forma grupal la resistencia y la fuerza específica con incursiones en trabajos cardiovasculares de alto contenido energético”, explica **Adrián Andreani**, representante comercial de Push & Lift.

En la opinión de **Ana González Mascaró**, responsable del diseño, la capacitación y la dirección técnica del programa “Push Lift es una combinación equilibrada, sistemática y dosificada de ejercicios que apuntan a mejorar la estética corporal general con una correcta alineación muscular y esquelética”. ■

COMPRA LO NUEVO EN *Mirta de Fussi*<sup>®</sup>



**SEMIESFERA AEROBICA**  
ENTRENAMIENTO CARDIOVASCULAR COMPLETO

- Complemento aeróbico ideal. Reemplaza al Step
- Entrenamiento completo y divertido
- Útil para tonificar y lograr equilibrio
- Curso y Manual de Capacitación
- Ventas a todo el país
- Se puede usar de ambos lados en forma segura



Pte. Roca 2176 - ROSARIO  
Tel.: (0341) 453-5080 / 481-5321

www.mirtadefussi.com.ar

NOVEDAD  
EN FITNESS

**CONTROLOGY**  
auténtico pilates

Reformer Chair Cadillac Lader Barrel Wall Unit



el mejor equipamiento - la mejor capacitación

www.contrology.com.ar Info@contrology.com.ar  
4784-9559 - 154-176-5964 - 155-062-4399

**AllSquashCourt**<sup>®</sup>

ESPECIALISTAS EN CONSTRUCCIONES DEPORTIVAS



- Pisos deportivos indoor/outdoor.
- Nueva sup. de despegue en goma.
- Pulido y limpieza de pisos de madera.
- Pintura.
- Iluminación.
- Ventilación y acondicionamiento de aire frío/calor.



Ofrecemos asesoramiento, proyecto, construcción, equipamiento, mantenimiento, refacciones y reparaciones.

**Instalaciones bien mantenidas, clientes satisfechos.**

Oficinas: Posadas 1355, 11° B (1011) - Ciudad de Buenos Aires, Argentina.

TE/FAX: (54 11) 4812-9257 / info@allsquashcourt.com.ar / www.allsquashcourt.com.ar

**NUEVO**

**REMO, 100% mecánico,**  
ideal para  
**Gimnasios,**  
**Centros de**  
**rehabilitación,**  
**Clubes, Spa y**  
**uso familiar.**



Edmundo D. Amicis 133.  
Cel.: (0358) 156 001268  
- 154 017147 -

5800 - Río Cuarto - Cba. Argentina  
e-mail: info@updown.com.ar



**EL HIPERMERCADO DEL FITNESS**

Hogar-Gimnasios-Clubes-Hoteles-Consorcios-Clínicas

**COMPRA · VENTA · CANJE**



**Máquinas usadas con garantía.**

**Envíos a todo el país.**

Elípticos - Bicicletas - Indoor Bike - Cintas - Minigyms - Maq. de musculación - Accesorios

Equipamientos reacondicionados a Nuevo - La mayor variedad en marcas y modelos.  
Exclusivo sistema PLAN CANJE - Tomamos máquinas usadas en parte de pago.

Importación, Fabricación y Distribución

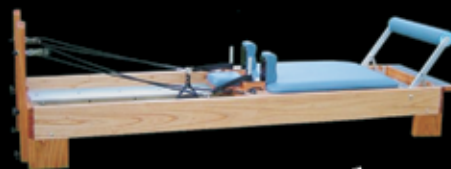
Martínez Rosas 1055 (C1414ADC)

Cap. Fed. - Bs. As. - Tel/Fax (54 11) 4854-1693

info@unicomfitness.com.ar - www.unicomfitness.com.ar



**Sunbright**  
equipamiento pilates



**EXPORTAMOS**

LINEA COMPLETA

REFORMER

TRAPECIO

COMBO

CHAIR

LADDER BARREL

UNIDAD DE PARED

BABY ARC

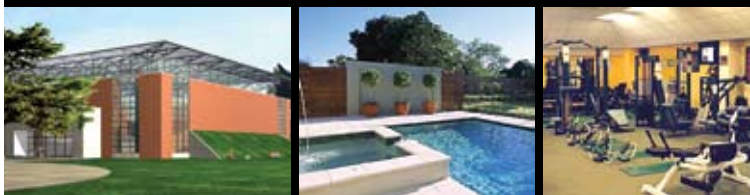
La mejor máquina del mercado .... a precio normal  
3 años de garantía total. Capacitación incluida.

011-15-52473531

gotace@speedy.com.ar

**ARQUITECTURA CREATIVA**

PROYECTO Y CONSTRUCCIÓN DE OBRAS NUEVAS Y RECICLAJES  
PARA SU GIMNASIO, CLUB, SPA, CENTRO DE SALUD Y HOTEL



Optimización del espacio. Ambientaciones adecuadas a partir de los materiales, la luz y el color. Impacto visual.

MACERATESI / PARODI ARQUITECTOS

Gral. E. Martínez 1297 7ºD (1426) Cap. Fed. / Tel.: (011) 4554-7458  
arquitectura\_creativa@yahoo.com.ar

**ARQUITECTURA TEXTIL**

Cno. Gral. Belgrano km. 10,5 [1876] Bernal  
Pcia. Buenos Aires - Tel. (54 11) 4270-3700



# Promoción del deporte en institutos de menores



El secretario de Deporte de la Nación, **Claudio Morresi**, firmó un convenio con la **Secretaría del Menor, Niñez, Adolescencia y Familia** por el cual se extiende el programa "**Deporte como vehículo de inclusión**", que funciona desde 2005 e implementa escuelas deportivas dentro de los institutos correccionales de menores.

El Instituto San Martín -que alberga diariamente entre 40 y 70 chicos de entre 13 y 15 años- fue el lugar donde se firmó el acuerdo. Ahí, los chicos fueron los encargados de realizar una exhibición de gimnasia deportiva ante los funcionarios.

"Sepan que hoy fueron los artífices de las sonrisas de todos los que los quieren", les dijo Morresi. Y agregó: "Desde la Secretaría, acompañamos a todos los sectores de nuestra sociedad tratando de impulsar la práctica deportiva". Estas escuelas también existen en los institutos Roca, Belgrano, Inchausti y Agote, y en las residencias Almafuerite, Picado y Gutiérrez (todas de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires).

"Nos sentimos orgullosos de poder acompañar este programa. Entendemos que es un deber del Estado asumir los compromisos y tratar de ayudar a todos los sectores de nuestra sociedad. Ojalá que ustedes continúen cerca del deporte, porque éste nos hace jugar con el otro, nos hace necesitar al otro y nos hace aprender a respetar las reglas de juego", afirmó el funcionario. ■

Fuente: Prensa - Secretaría de Deporte de la Nación

## Una industria al servicio del gimnasio

**traigym** WEIGHT  
AERO WEIGHT  
AEROBIC GYM

**Nueva computadora nacional,  
sin problemas de reparación y repuestos,  
perfecta visualización de funciones.**

**OFERTA**  
Consulte planes  
hasta 6 pagos.



### Cinta Profesional PK-675 by TRAI-GYM

- : Motor de 3 hp de corriente alterna.
- : Tiempo de uso ilimitado.
- : Velocidad de 0 a 18 km/h.
- : Tiempo de entrenamiento.
- : Distancia recorrida.
- : Calorías.
- : corte electrónico de emergencia.

**Lingotes plasticos 5 Kg.**  
Silencioso, Irrompible,  
Calce perfecto

### Barras y mancuernas con discos

(para programa de musculación en 2 colores, gris metalizado y negro).

**Bicicleta Indoor**

**Colchonetas // Bandas elásticas // Tobilleras // Muñequeras // Steps**

**Todos los accesorios para equipar su Gimnasio,  
al mejor precio, la mejor calidad y directo de fábrica.**

Leandro N. Alem 1120 / Dock Sud / Avellaneda / Arg.

(54 11) 4201-2042 / 0199

traigym@hotmail.com / www.traigym.com.ar



## Responsabilidad social empresarial

En el mes de mayo del corriente año se puso en marcha en Córdoba el proyecto **CEDAR** (Complejo Esperanza de Alto Rendimiento) iniciado por el empresario **Ricardo Taier**, dueño del gimnasio Quality, con el apoyo del Gobierno de Córdoba y de **Equipamientos Fox**.

"El proyecto consiste en crear un espacio dentro de los establecimientos penitenciarios (unidades de menores) destinado a la integración y al cuidado de la salud mediante el deporte. El objetivo principal es cooperar en el proceso de rehabilitación de los internos y su reinserción a la sociedad", explica **Federico Vulcano**, de Equipamientos Fox.

En esta primera etapa se comenzará instalando un gimnasio dentro de la cárcel de Bower, situada en la provincia de Córdoba, para luego continuar con las demás unidades del país. "Fox apoya esta iniciativa colaborando con el proyecto y agradece la confianza depositada en la empresa", concluye Vulcano.

# EVOLUTION CENTER

Envíos  
a todo el  
País

## Fábrica de Equipamiento Profesional para Gimnasios



REFORMER METÁLICO



TOBILLERAS



BANDAS  
ELÁSTICAS



PELOTAS



ESCALADOR



BICICLETAS  
FIJAS



MINITRAMP  
super reforzado



COLCHONETAS



STEP



GUANTES

Solicite nuevo catálogo  
de productos



www.evolutioncenter.com.ar

\* OFERTA ESPECIAL VALIDA POR COMPRA MÍNIMA DE 10 UNIDADES.  
\*\* OFERTA ESPECIAL VALIDA POR COMPRA MÍNIMA DE 5 UNIDADES  
OFERTA VALIDA HASTA AGOTAR STOCK.

Show Room: Av. E. Olmos 431 - Local "B" - Córdoba.

Tel.: (0351) 4118866 / Móvil: (0351) 155099115

Fábrica: Los Alemanes 5872 - Los Boulevares - Cba. Tel: (03543) 423732

Contacto: [ventas@evolutioncenter.com.ar](mailto:ventas@evolutioncenter.com.ar)

# ¿Cuánto vale mi gimnasio?

Ésta es la primera pregunta que se hace a sí mismo un propietario que desea vender su empresa. Conozca en este artículo un camino simple para valuar su gimnasio.

Lo primero a tener en cuenta es que un gimnasio vale lo que un comprador esté dispuesto a pagar, siempre que el vendedor también quiera vender a ese precio.

Recuerde que el siguiente análisis servirá tan sólo para ayudarlo a establecer un precio de consulta. Aún así el vendedor deberá buscar el asesoramiento de un tasador especializado o de un contador antes de establecer el precio real de venta.

EL CÁLCULO MÁS COMÚN consiste en usar un múltiplo del EBITDA ajustado.

## ¿Qué es el EBITDA?

EBITDA es la sigla de "Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation and Amortization" que en español quiere decir "Ganancias antes de Intereses, Impuestos, Depreciación y Amortización".

Ventas recientes sugieren multiplicar el EBITDA por 3, 4 o 5 períodos (años) para calcular el valor de aquellos gimnasios que alquilan los inmuebles donde están instalados. En cambio para los gimnasios que funcionan en un local propio y planean venderlo en la misma operación, se recomienda multiplicar el EBITDA por 5, 6 o 7 períodos.

## ¿Cómo ajustar el EBITDA?

Es altamente recomendable que usted consulte con un tasador especializado o con un contador para que éste lo ayude a determinar su EBITDA. A continuación, algunas consideraciones a tener en cuenta:

**Remuneración del dueño-gerente.** Estime cuánto le costaría contratar a alguien para realizar su trabajo en la gerencia del negocio. Ajuste el EBITDA para arriba o para abajo según la diferencia entre ese valor y lo que usted realmente se paga a sí mismo.

**Costos no continuos.** Tal vez usted haya comprado equipamiento nuevo o instalado un aire acondicionado y registrado ese gasto. Sin embargo, ése no será un gasto recurrente cada año para el comprador. Eso debe ser ajustado en los cálculos.

**Gastos personales del vendedor.** Descuento todos los gastos que usted pueda documentar que no estén relacionados con el negocio, como viajes, teléfono celular, crédito de su auto, comida, seguro personal, etc.

**Ingresos no registrados.** Si usted no registra todas las entradas de dinero y depósitos en la cuenta de la empresa, no puede esperar que el cálculo del valor de su negocio contemple esos ingresos. Es un arma de doble filo. Si usted le "roba" a su negocio, tampoco conseguirá el valor real del gimnasio en la venta.

CLUB MACHINE  
Centauro  
NUEVO MODELO  
CINTA DE CORRER PROFESIONAL

- ✓ Tablero digital
- ✓ Motor 3HP C/A
- ✓ Industria Argentina

www.centaurofitness.com.ar

www.centaurofitness.com.ar

SHOWROOM: Bompland 2168 Palermo TEL:4899-2255

www.centaurofitness.com.ar  
info@centaurofitness.com.ar

## Otros factores que afectan el valor

**Mantenimiento inadecuado.** Si usted no mantiene sus equipamientos, muebles e instalaciones en buen estado, eso puede reducir el valor de venta del gimnasio. En la óptica del comprador, él tendrá que invertir más dinero para dejar el negocio en orden. Algunos gimnasios actualmente reservan entre 3 y 5 por ciento de sus ingresos anuales para mantener sus instalaciones en condiciones competitivas.

**Planes pre-pagos con cheques anticipados representan un riesgo.** Si usted anticipó el cobro de más del 20 por ciento de los cheques que tiene en su poder con fecha diferida en concepto de servicios aún no prestados, el comprador podrá solicitarle un descuento relativo al período al que los clientes todavía tienen derecho y no han usado, a raíz del riesgo de eventuales cancelaciones por parte de estos y la consiguiente obligación de reembolsarles el dinero.

**Una vez que el flujo de caja del gimnasio ha tenido la oportunidad de madurar, su valor de venta estará en función de su habilidad para generar dinero.**

**Competencia.** Los operadores de gimnasios entienden que cuando un nuevo competidor llega a un mercado, los gimnasios ya presentes sufren un impacto financiero inmediato, y luego comienzan lentamente a reestabilizarse. Sin embargo, a los compradores no les gusta la incertidumbre y la inestabilidad generadas por la competencia y podrán querer un descuento en el precio de compra.

## Chequeos usuales

Una vez que usted haya logrado un valor básico estimado, deberá chequearlo nuevamente considerando lo siguiente:

**Costos de reposición de personal.** Generalmente, si el gimnasio tiene más de tres años en funcionamiento, esos costos son irrelevantes. Pero en gimnasios más nuevos, es común luego de una compra que haya cambios significativos en la composición del staff, lo que irá a generar gastos extra en indemnizaciones, etc.

**Comparaciones.** No hay muchas ventas de gimnasios normalmente y cuando las hay los detalles no son divulgados. Sin embargo, un buen consultor o tasador podrá ofrecerle algunos datos de ventas de gimnasios similares para compararlos. ■

Fuente: [www.healthclubsforsale.com](http://www.healthclubsforsale.com)

# EMPRESA DE NUTRICION ARGENTINA SRL



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



2x1

CONSULTE A SU  
DISTRIBUIDOR POR LA  
PROMO DEL MES!

DISTRIBUIDOR PARA CAPITAL FEDERAL y GBA

**ENA DISTRIBUCIONES**  
de Alberto Ingutto

Triunvirato 5491 - (1431) Capital Federal  
Tel. (011) 4544-9306 / 4545-6722

DISTRIBUIDOR PARA ROSARIO y ZONA

**NATURAL SPORT DISTRIBUCIONES**  
de Hernán Quiroga

Tel. (0341) 156 96-6218 · [enarosario@yahoo.com.ar](mailto:enarosario@yahoo.com.ar)

PARA EL RESTO DEL PAIS

**Empresa de Nutrición Argentina S.R.L.**

Tel./Fax: (0291) 488-8207 / 488-8235  
Florida 1595 - B8003JSY Bahía Blanca  
[administracion@enasport.com.ar](mailto:administracion@enasport.com.ar)

Por Miryam Bloch (\*)



# Feng Shui Una puerta abierta a la energía

¿Sintió alguna vez alegría o desgano apenas entraba a algún lugar? ¿Se le ocurrió preguntarse si esa sensación era causada por los objetos, por la iluminación, o simplemente por las personas que allí estaban?

Feng Shui significa viento y agua. Esta técnica milenaria utilizada por los orientales, según dicen los especialistas, es una herramienta para vivir mejor, o al menos en armonía con los espacios en los que se habita.

Según el Feng Shui, la ubicación de un edificio respecto a los puntos cardinales, como así también los colores con los que está pintado, la distribución y el tamaño de sus espacios internos, entre otros aspectos, son factores que inciden emocionalmente en las personas que lo frecuentan o lo habitan.

“Cada casa o negocio tiene su personalidad y no es casualidad que vivamos o trabajemos allí, sino que debemos cumplir un ciclo en ese lugar, obtener un aprendizaje”, explica **Mariángeles Di Lucrezia**, instructora y asesora profesional de Feng Shui.

Ocurre que en todo ambiente existe un “Chi” o energía vital, que determina el equilibrio del hábitat y su conexión con el entorno. Ese flujo de energía llega por todas partes. Cada lugar es diferente y todo lo que rodea ese espacio tiene influencia.

## WHIRLY CYCLE

**La mejor bicicleta importada del mercado.  
Al mejor precio.**



Más de 1.500 bicicletas entregadas y funcionando desde 1998.

**Consultar por cantidad / Financiamos hasta 12 pagos sin interés**

San Martín 645 Cap. Fed.  
Contáctenos por mail: [a\\_olivera@fibertel.com.ar](mailto:a_olivera@fibertel.com.ar)  
ó al 15 5578 1001 Sr. Alfredo Olivera

## Activa BodySciences



Chair  
nuevo



Pro Flat reformer



Pro Reformer

Visite nuestro catálogo en línea en: [www.activapilates.com](http://www.activapilates.com)

# Tecnología y seguridad al servicio del rendimiento.



## RT400

- Cinta profesional para personas hasta 180 kg.
- Inclinación y declinación.
- 20 programas de entrenamiento.
- Opcional: monitor LCD.
- Velocidad de 0 a 25 km/h.



## E-710

- Cinta profesional para personas hasta 150 kg.
- Computadora programable.
- Velocidad de 0 a 18 km/h.



### Bike Machine

Tucumán 1304  
S2000 - Rosario  
Pcia. de Santa Fe  
Te.: 0341 477 6228  
Fax: 0341 440 0931  
bikemachine@bikemachine.com.ar  
www.bikemachine.com.ar

### Bicimundo

Rivadavia 301 esquina Lima  
X5000 - Córdoba  
Pcia. de Córdoba  
Te.: 0351 422 1665  
Fax: 0351 428 3910  
bicimundo@arnet.com.ar  
www.bicimundocordoba.com.ar

### Surex Argentina S.A.

Av. Hipólito Yrigoyen 2175/81  
B1870 - Avellaneda  
Pcia. de Buenos Aires  
Te.: 011 4208 1285  
Fax: 011 4218 2727  
ventas@semikon.com.ar  
www.semikon.com.ar



"En un gimnasio, por ejemplo, si al abrir la puerta de entrada sólo se observa el largo del local y unos ventanales por atrás, es posible que el negocio no funcione, ya que de esa manera la energía vital se escapa. Tampoco son positivos los salones cerrados, en los que no entra gente y sólo se usan para guardar cosas", dice Di Lucrezia.



En la opinión de **Sergio Mahnic**, profesor de gimnasia y miembro de la Asociación Panamericana de Feng Shui, "en un gimnasio el ambiente debe ser funcional y hacer hincapié en el trabajo que allí se hace, que tiene que ver fundamentalmente con el cuerpo y la salud". Para lograrlo hay que tener en cuenta estas recomendaciones:

- Corregir deterioros funcionales como un vidrio roto o algo más sutil, como por ejemplo, malos olores, desórdenes o elementos que no tengan que ver con el lugar.
- Corregir la circulación energética -el Chi de los lugares-, manteniendo el acceso hacia el gimnasio despejado, para favorecer la entrada de energía positiva.

## Agua, espejos, colores

Existen ambientes, por ejemplo sin ventanas, en los que por falta o por exceso de luz, de aire o de sonidos, la energía puede acelerarse o estancarse, lo cual no es positivo. Según Mahnic "es posible activar naturalmente la energía con peceras o fuentes, que le dan al lugar lo que le falta". También se puede lograr lo contrario, "con elementos que moderen y que aquieten, como llamadores de ángeles o plantas", añade.

Las fuentes intentan reproducir la presencia de agua en los ambientes y además contribuyen al equilibrio de las cargas iónicas del aire, que influyen sobre el estado de ánimo de las personas y dan una sensación de aire más limpio y sano. "Igualmente siempre es necesario un estudio previo para saber dónde colocarlas correctamente para que ofrezcan buenas influencias", dice Mahnic.

Los espejos, por su parte, son realmente buenos siempre que se tenga en cuenta qué es lo que van a reflejar. "En los gimnasios por ejemplo son un material de trabajo -explica Mahnic- y en salones que no son amplios, dan sensación de mayor apertura, lo cual es positivo. Pero pueden resultar negativos en espacios grandes, donde no se necesita

El **Feng Shui** sugiere la necesidad de que estos cinco elementos simbólicos de la naturaleza se mantengan en mutuo equilibrio. El Fuego, la Tierra, el Metal, el Agua y la Madera representan cada uno un movimiento, una transformación distinta de Chi (energía). Tales elementos se encuentran en los siguientes objetos de la vida diaria:

ELEMENTOS	OBJETOS
<b>Fuego</b>	Cocina, hornos, velas, inciensos, TV, computadoras, luces rojas.
<b>Tierra</b>	Cerámicas, piedras, cristales, mármoles, pinturas de paisajes con naturaleza.
<b>Agua</b>	Acuarios, fuentes, cuencos con agua e imágenes acuáticas.
<b>Metal</b>	Hierro, plata, aluminio, cromo, móviles de metal y todo tipo de metales.
<b>Madera</b>	Plantas vivas y flores, cuadros de bosques y praderas. Los objetos de madera no la representan porque no está viva.



### Suplementos Importados y Nacionales para deportistas y gente activa

Twinlab - Universal - Optimun Nutrition - Victory  
Muscletech - Prolab - Xenadrine - BSN - EAS  
Labrada - Axzo - Top Gun - "Ofertas"

### Cursos Personal Trainer de la IFBB - NASM

YA ESTAN A LA VENTA PRODUCTOS ESPAÑOLES ELABORADOS  
EN LA CIUDAD DE CORDOBA:

Elite - Hardcore - All Sport - American Fitness - "Ofertas"  
[www.laboratorio-techlab.com.ar](http://www.laboratorio-techlab.com.ar)

Franquicias y Zonas de Distribución disponibles

Librería Santonja en español de Musculación,  
Nutrición y Fitness  
Envíos al interior y al exterior

### Accesorios para Boxeo y Artes Marciales

Catamarca 37 - Tel. Fax: (0351) 426-3845 y  
9 de julio 150 - local 18 - Gal. del Sol - Córdoba - Cp.: 5000  
Tel. Fax: (0351) 425-4256 - Tel.: (0351) 411-5614  
Celular: (0351) 156-509645 / 156-779751  
E-mail: [ricardochivilo@hotmail.com](mailto:ricardochivilo@hotmail.com)  
[www.santonjafitness.com.-ar](http://www.santonjafitness.com.-ar)

Solicite gratuitamente listas de precios y folletos de los suplementos,  
mándenos su dirección de correo, no de mail, para enviárselos por carta.  
Asesoramiento vía mail.

sumar mayor amplitud y podrían crear la sensación de falta de contención”.

“Los colores también son sumamente importantes”, dice **Graciela Krawiec**, especialista en Feng Shui. En su opinión, “en la recepción de un gimnasio se pueden usar colores cálidos y estimulantes que inviten a los clientes a quedarse y a conocer el lugar”. En los salones de clase la elección del color también es importante para hacer más confortable el espacio. “Si la temperatura del lugar es muy elevada se recomienda optar por colores fríos, como el verde y el azul. En cambio, hay que elegir tonalidades cálidas como marfil o crema, si las temperaturas son bajas”, apunta.

El objetivo debe ser, según Mahnic, “naturalizar el ambiente”. Como no se puede poner en el gimnasio un bosque, ni un mar, ni una selva, “hay que usar otros elementos para que generen allí un ambiente más saludable”, explica. Además recalca este especialista que “al haber en estos lugares un intercambio continuo de oxígeno y monóxido de carbono, es necesario iluminarlos y ventilarlos de la manera más natural posible”.

### Profesionalismo

Algunos supuestos “expertos en la materia” sostienen que el Feng Shui lo soluciona todo. Sin embargo hace falta más que una fuente de agua para que un ambiente sea sanamente habitable.

Obviamente existen diferencias entre Oriente y Occidente y eso debe volcarse también a la manera de aplicar esta técnica, ya que ni las construcciones, ni el clima, ni la situación geográfica permiten una aplicación “universal” de esta técnica.

El Feng Shui no es una lista de consejos básicos. Un hágalo ya, un color por aquí, una ventana por allá y vea cómo puede ser millonario y feliz en un abrir y cerrar de ojos. Por el contrario “es una herramienta milenaria que permite interactuar con la naturaleza de forma tal, que la armonía llegue a un ambiente”, explican los expertos.

“En un gimnasio esta técnica ayudaría a lograr un espacio vital, que te traslade, ya sea por un sonido, por la vista, o por objetos, hacia una renovación permanente. Y a que la persona que vaya allí logre también un equilibrio emocional. El gimnasio debe ser un lugar donde uno aprenda a crecer y a desarrollarse”, concluye Mahnic. ■

(\* ) Periodista - Colaborador.

# Athletic

## EL ADN DEL FUTURO

### Línea Profesional



Extreme 3000EP



Extreme 3000BHP



Professional PRO 2



Entrega inmediata, financiación exclusiva  
Show Room: Alvarez Thomas 1899  
Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Tel./Fax: (011) 4553-8961/74  
[www.athletic.com.ar](http://www.athletic.com.ar)

# Athletic

## TE PREPARA

## Los inquietos engordan menos

Un estudio realizado por científicos en Alemania y en Estados Unidos detectó una molécula que provoca que la gente se mueva nerviosamente, y al parecer quienes la tengan engordan menos.

Ratones que presentan esa molécula "de la inquietud" tienen una mayor probabilidad de ser criaturas atléticas, mientras que aquellos que no la tienen parecen ser más sedentarios y propensos a engordar. Los expertos indicaron que los humanos tienen el mismo mecanismo genético que explica los movimientos con inquietud.

El jefe de la investigación, el profesor Mathias Treier, indicó que aquellos que se mueven nerviosamente hacen ejercicio diariamente incluso sin saberlo. "Gastamos energía al movernos con inquietud y éste por supuesto es uno de los factores clave en el balance de la energía", afirmó.

Además añadió: "Claramente las personas que tienen ese fenotipo están más protegidas contra la obesidad producida por la ingestión de comida, por ejemplo, que aquellas que son más calmadas". ■

Fuente: BBC News

## La inactividad eleva el riesgo de fracturas

Los hombres inactivos tendrían mucho más riesgo de sufrir fracturas de todo tipo, en especial de cadera, que los varones que hacen alguna clase de ejercicio.

Investigadores suecos descubrieron que los hombres sedentarios son 1,5 veces más propensos que sus pares más activos a sufrir una fractura ósea y 2,5 veces más propensos a romperse la cadera.

Aunque el equipo sueco no puede explicar el mecanismo detrás de esto, propuso una teoría: el ejercicio aumentaría la resistencia del esqueleto, la masa muscular y mejoraría el equilibrio. Los hombres activos que participaron en el estudio hacían tres o más horas semanales de ejercicio intenso.

Los investigadores suecos analizaron los antecedentes clínicos de 2205 hombres de entre 49 y 51 años, y los siguieron durante 35 años. En este período, 482 participantes sufrieron por lo menos una fractura. Luego, entrevistaron a los hombres y los volvieron a examinar a los 60, 70, 77 y 82 años.

Al final del período de seguimiento, el 31 de diciembre último, 896 participantes seguían vivos. Estos resultados se publican en PLoS Medicine. ■

Fuente: New York Times.

Secretaría de Extensión - Facultad de Ciencias Médicas - UNC

### CURSO UNIVERSITARIO DE PILATES

Pilates terapéutico para todas las edades



Facultad de  
Ciencias Médicas



SECRETARÍA  
DE EXTENSIÓN  
CIENCIAS MÉDICAS

Pilates Zone

Certificación  
Universitaria

Informes e Inscripción

Luis de Tejeda 4155 - Cerro de las Rosas - Córdoba

Tel. (0351) 4812708 - Cel. (0351) 155950037

www.fcm.unc.edu.ar/extensión

www.pilateszone.com.ar



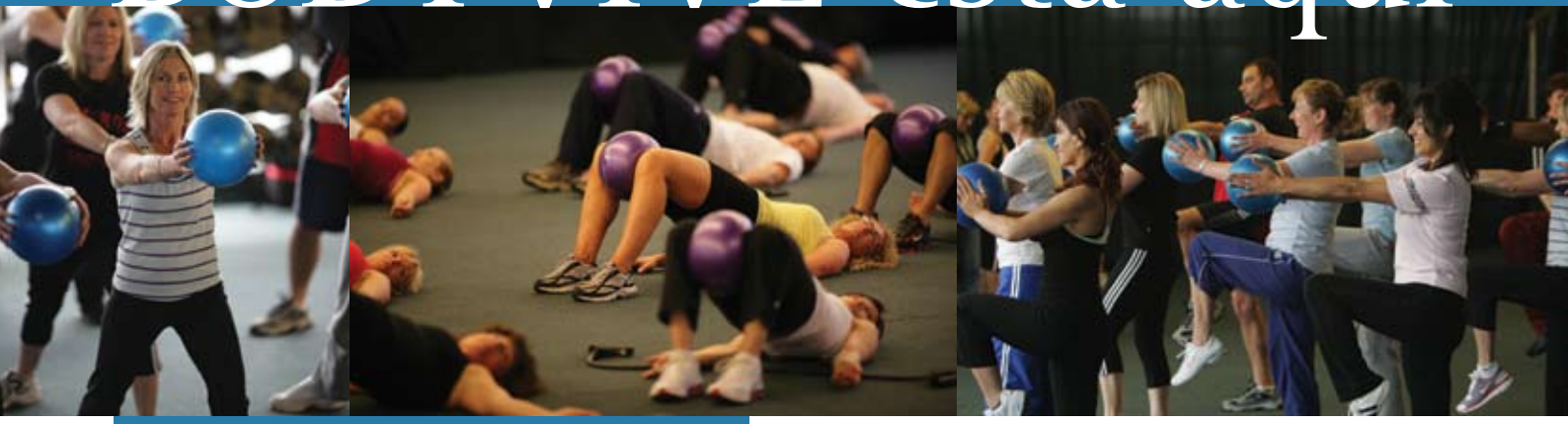
# GO

diseños para  
Gente Activa

compra en nuestra  
tienda virtual  
visitando [www.planetago.com](http://www.planetago.com)  
y llevate un regalo mencionando  
este aviso.

**Locales Exclusivos**  
Rosario: Corrientes 966 | San Lorenzo y Mitre | Córdoba 1482 | Mendoza 3838 | San Martín 5069 | Mitre 830 L29 | Córdoba: 9 de Julio 40 - L13  
9 de Julio 1050 | +54 341 4452062 | Rosario | [ventas@planetago.com](mailto:ventas@planetago.com)  
**Franquicias:**  
[franquicias@planetago.com](mailto:franquicias@planetago.com)

# BODYVIVE está aquí



La central argentina de Body Systems lanzó BODYVIVE, el nuevo programa que comercializa Les Mills en todo el mundo a través de su red de agencias oficiales. El lanzamiento local coincidió con los realizados en 63 países.

El 8, 9 y 10 de junio se realizó en la Ciudad de Buenos Aires el primer entrenamiento de instructores de **BODYVIVE**, en el gimnasio New Body Building del barrio porteño de Belgrano. Participaron profesores de los primeros Centros Oficiales de Body Systems adheridos a este programa, entre los cuales se encuentra la Red Megatlon con su sede platinum, La Imprenta.

BODYVIVE es otra creación de Les Mills, un programa diseñado para cubrir las necesidades del fitness para un mercado que incluye adultos de más de 45 años. "La gente adulta mayor ya no se ajusta a los estereotipos de la mediana edad. Es más activa, más adinerada, más consciente de la salud", explica **Gabriela Retamar**, directora técnica de **Body Systems LatinAmerica**.

De hecho -prosigue- sólo en Estados Unidos, la gente de más de 35 años representa 68 por ciento de la población que practica fitness grupal. Y a pesar de que sus necesidades han sido parcialmente satisfechas con propuestas de gimnasia colectiva, nunca antes se había presentado un programa precoreografiado y basado en el modelo ampliamente conocido de Les Mills".

En la opinión de Retamar "BODYVIVE es una clase muy especial, con música espectacular de la década de los 70/80, ideal para ser enseñada por los instructores maduros que conectan muy bien con los adultos".

En la misma línea agrega: "La posibilidad de lanzarla y relanzarla cada tres meses con nueva música y coreo, permitirá a todos los gimnasios clientes elaborar creativas campañas de marketing direccionadas a potenciar la consolidación de un segmento del mercado en fitness grupal que crece en todo el mundo en forma sostenida".

Para mayor información visitar [www.bodysystems.net](http://www.bodysystems.net) o escribir a [info@bodysystems.org](mailto:info@bodysystems.org). Consultas telefónicas: 0054 11 4964 5557, interno 1. ■

**MUSKLEMAN®**  
DESDE 1961 FABRICANDO MÁQUINAS PARA GIMNASIOS

□ PL 780 PRENSA

PL 700 MULTIFUERZA □

CON EL RESPALDO DE APOLO SRL.

Cayena 282 (altura Hipólito Yrigoyen 3500) - Lanús Oeste - Gran Buenos Aires  
TE: (54 11) 4832-6844 - [apolo@arnet.com.ar](mailto:apolo@arnet.com.ar) - [www.apolodeportes.com.ar](http://www.apolodeportes.com.ar)



4ª Edición

la muestra más importante dedicada al Fitness, el Deporte y la Salud.

3 y 4 de Agosto de 2007 :: Centro de Exposiciones Costa Salguero - Pabellón 2 y 3  
Horario: viernes y sábado: de 10.00hs. a 20.00hs.



¿Estás listo para la principal exposición comercial de la industria de clubes y gimnasios de Argentina?

Querés saber POR QUÉ no te podés perder la 4ª ExpoWellness:

- 1) - Conferencias de capacitación - Viernes 3 y Sábado 4 - Cupo Limitado.
- 2) - Presentación de Productos y Nuevas líneas 2008 los dos días del evento.
- 3) - Se presentarán las últimas tendencias en técnicas de gimnasia.
- 4) - Se realizará por segundo año consecutivo el Campeonato Musumeci Classic.
- 5) - Habrá shows de exhibición todo el día sábado 4 de agosto.

CONFERENCIAS GRATUITAS Y CON CUPO LIMITADO

**Viernes 3**

14.00 a 16.00 hs. - Conferencia dirigida a los empresarios del Fitness. **LUIS AMOROSO**, director de la consultora FitBiz.

16.30 a 18.30 hs. - "Valor cuota", debemos competir por precios? - **MARCELO TERRÉ** D.C Body Systems Latin America

**Sábado 4**

10.00 a 14.00 hs. - Conferencia Fitness Grupal - Prof. **GABRIELA RETAMAR**

15.00 a 19.00 hs. - Capacitación Universitaria en Fitness - Dr. **JORGE FRANCHELLA**



Acreditate SIN CARGO ingresando a [www.expowellness.com.ar](http://www.expowellness.com.ar) o telefónicamente +54 (11) 5031 - AXIS (2947)



➔ Si desea ser EXPOSITOR ⇐

COMUNÍQUESE con: Matías Capmany, Gerente Comercial, Axis Group | Tel: +54 (11) 5031-AXIS (2947) Int. 33  
Cel: +54 (11) 5415-2830 | Email: [mcapmany@axisgroup.com.ar](mailto:mcapmany@axisgroup.com.ar) | [www.axisgroup.com.ar](http://www.axisgroup.com.ar) | [www.deportsalud.com](http://www.deportsalud.com)



ORGANIZAN



MEDIA SPONSOR





Por Osvaldo Valentín (\*)

# Una etapa de definiciones



En reglas generales la formación y capacitación de profesionales, mas allá del campo en el actúen, siempre trae beneficios a todos los sectores involucrados. Si atendemos a lo que nos ocupa, el Fitness, seguramente estamos ingresando en una etapa de definiciones en cuanto regularizar y terminar de definir en función de las necesidades de nuestra industria, las condiciones, cualidades, capacidades y perfil profesional que deben tener los instructores y entrenadores que trabajan en nuestros gimnasios.

Hasta aquí esta actividad profesional es cubierta por Profesores de Educación Física y por egresados de Escuelas de Fitness. Éstas últimas con la libertad que implica la diagramación de programas de estudio, actualización de los mismos, interpretar la dinámica del sector y lograr certificaciones con contenido real.

Si bien contamos en un capital humano de muy buen nivel, debemos aspirar a tener profesionales con certificaciones o títulos reconocidos en el ámbito nacional, ya sea por el Estado o por Certificadoras de Nivel. Esto implicará un beneficio para los clientes, para los responsables de gimnasios, para los proveedores, para el Estado y funda-

mentalmente para todos aquellos que eligiendo esta profesión, con estudio y con vocación, siguen aportando al crecimiento de estos nuestros espacios.

El profesional del fitness debe contar con una formación especializada e integral que le permita dar respuestas; fundamentadas, efectivas y contenedoras. Más aún hoy, que en tantos casos, se acercan personas al gimnasio con prescripciones médicas y derivadas prácticamente desde todas las ramas de la medicina.

Que los gimnasios puedan ampliar la prestación de estos servicios que fueron en otros tiempos el culto de la estética corporal, depende en buena medida de los profesionales que actúen dentro de ellos. Este vínculo de la actividad con la salud de la gente implica más responsabilidad y mayor compromiso, y ello está íntimamente ligado a los conocimientos de los profesionales del sector.

Hoy nadie ignora la particularidad de este profesional del fitness en cuanto a los contenidos de su capacitación, el caudal de información necesaria, conciencia de prestación de servicio, lo específico de sus conocimientos, su vínculo con la salud de la gente y su ne-

cesidad de permanente actualización.

Ponderando la actuación de los profesores de educación física en nuestro medio, debemos reconocer que en su formación obtienen contenidos de índole general, respecto del entrenamiento y la preparación física, y muy frecuentemente poco renovados en el concepto fisiológico, lo cual hace reformular el concepto metodológico. Por otra parte, el profesor está formado para la docencia primaria, secundaria y terciaria y en niveles de deporte escolar y formativo, y no para el manejo de personas adultas.

La idea a partir de este espacio es generar un foro permanente que permita desarrollar una tarea participativa de todos los interesados en la búsqueda de sumar experiencias, intercambiar criterios, debatir ideas y propuestas que apunten a: la correcta formación, capacitación con contenidos, jerarquización por conocimientos, búsqueda del marco regulatorio y la correcta inserción de este profesional como la herramienta idónea que asegure beneficios para todos los sectores. Aún hay mucho por resolver, consensuar, regular y legislar, pero ése es el fin y quizás estemos en el comienzo. ■

(\*) Director del Instituto San Fernando Centro  
osvaldosfcentro@yahoo.com.ar



# PILATESLAND®

Fábrica y Venta de Equipos

Línea Completa de Equipamiento



Wall Unit



Combinado



Trapezio



Reformer Con Torre



Ladder Barrel



Combo Chair



Step Barrel



Baby Arc

PILATESLAND FABRICANTE DE EQUIPOS  - ASESORAMIENTO INTEGRAL Y CAPACITACIÓN

Barcelona - España: (34) 935 441 693

Buenos Aires - Argentina: (54) 11 48145313

Córdoba - Argentina: (54) 3541 436645

Miami - USA: (1) 786 546 2797

[info@pilatesland.com](mailto:info@pilatesland.com)

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

# Crece

La venta de aparatos y accesorios de gimnasia residencial ha tenido un crecimiento sostenido en los últimos tres años cercano al 25 por ciento. Las cintas de trote son el producto preferido por los consumidores.

En sintonía con la progresiva toma de conciencia, por parte de la población, respecto a la importancia de la actividad física para la salud, la venta de aparatos de gimnasia para uso hogareño ha experimentado en Argentina, a la largo de los últimos tres años, un crecimiento sostenido cercano al 25 por ciento.

Aunque algunos proveedores atribuyen los aumentos en la facturación del segmento principalmente a la inflación, otros reconocen incrementos concretos en los niveles de venta. "En lo que va de 2007, nuestras ventas crecieron 30 por ciento respecto a igual período del año anterior", dice **Alexandre Kaiser**, socio gerente de **Merco Fitness SRL**, firma brasileña que fabrica y comercializa la marca **Athletic Way**.



**Australia** 

Únicos en zona oeste del Gran Bs. As. Equipamientos Pilates

REFORMER - CADILLAC - CHAIR - LADDEL BARREL  
WALL UNIT - ACCESORIOS - CAPACITACIÓN

[australia\\_mb@yahoo.com.ar](mailto:australia_mb@yahoo.com.ar)

Exposición y Ventas:  
Gdor. I. Arias 3007 - Castelar  
☎ (+54-11) 4661-8794

Fábrica:  
Cmte. Peredo 806 - Ituzaingó  
Cel: 15 6163-2542

**dob**  
PESAS

- DISCOS STANDARD Y OLÍMPICOS
- DISCOS CON AGARRE
- SET DE MANCUERNAS ARMADAS
- LINGOTES
- LADRILLOS GUÍA
- PLATOS INERCIALES PARA INDOOR BIKES
- BARRAS Y MANCUERNAS
- MANUBRIOS PINTADOS, CROMADOS Y PLASTIFICADOS

AZCUENAGA 3535  
Villa Lynch (1672)  
Tel.: (54 11) 4755-1885/1835  
[www.pesasdob.com.ar](http://www.pesasdob.com.ar)  
[info@pesasdob.com.ar](mailto:info@pesasdob.com.ar)

**FUNDICIÓN PROPIA**

# el fitness residencial

¿A qué se debe? En su opinión "a que hoy la gente tiene más conciencia de lo importante que es cuidar su condición física para estar bien". A esto hay que sumar la estabilidad económica lograda, "que permite que los precios sean más accesibles y que se pueda comprar en cuotas", explica **Gustavo Hernández Fusaro**, titular de **JBH Equip**, firma que importa y comercializa productos de origen asiático.

Además, hay que sumar la ola de inseguridad que persuade a muchas personas de realizar actividad física al aire libre, con lo cual prefieren moverse en sus casas. Y por otro lado, la tendencia creciente de la construcción también ha motorizado de manera importante la venta de estos productos. Al respecto **Gabriel Orbuch**, titular de **Fitness Company**, que importa productos americanos y asiáticos, dice: "Cualquier edificio de cierta categoría -US\$ 2000 el m<sup>2</sup>- tiene hoy un gimnasio".

En coincidencia, **Walter Assain**, socio gerente de **Industrias Gold**, empresa que fabrica en Quilmes equipamiento de fitness para uso profesional y hogareño bajo la marca Fox, reconoce: "El boom de la construcción repercutió directamente en los niveles de venta de aparatos de gimnasia para el hogar".

Los productos hogareños son diseñados y desarrollados para soportar pocas horas de uso diario, a manos de uno o dos integrantes de una familia. Aunque algunos se fabrican en Argentina, en su mayoría, son importados de Estados Unidos, de Brasil, o de algún país asiático, como China o Taiwan. En la actualidad, 7 de cada 10 aparatos de gimnasia que se venden en el mundo son para uso residencial.

Aunque algunos importadores venden en forma directa al público, la mayoría de los proveedores de productos de fitness hogareño usa los supermercados, las casas de deportes, Internet, o las tiendas especializadas, como sus principales vías de comercialización. Solamente en el caso de Athletic Way, el principal canal comercial son los shoppings: de allí proviene 40 por ciento de sus ventas.

## Estacionalidad, preferencias y perfiles

Tal como sucede con los gimnasios tradicionales, la estacionalidad en el comportamiento de los consumidores de este tipo de productos es marcada. "Las ventas aumentan durante la primavera, porque la gente quiere ponerse en forma para el verano", asegura Orbuch.

También se registran picos de demanda en fechas especiales como el día del padre o de la madre, ya que estos productos se compran como regalo para terceros. "En invierno, el frío también incide positivamente en el comportamiento de la demanda, porque a la gente le cuesta más salir de sus casas para entrenar", explica Kaiser.

No obstante, según **Miguel Nocera**, encargado de la firma **Gym Home**, que también fabrica, importa y vende artículos de fitness para el hogar con marca propia, "el crecimiento en los niveles de demanda se sostiene a lo largo del año, no sólo antes del verano, lo cual demuestra que las personas cada día se cuidan más".

La cinta de trote pasó a ser, en los últimos años, el equipamiento de ejercitación preferido por los consumidores hogareños, desplazando a las bicicletas. Los elípticos ocupan el segundo lugar del ranking de predilección -según los proveedores- seguidos por las bicicletas, las multiestaciones de musculación, y los accesorios como colchonetas, pesas, tobilleras, bandas elásticas, guantes y bolsas de boxeo.

Explicar el porqué de la preferencia por las cintas resulta simple: "El ejerci-



## Insumos, repuestos y leasing de equipos de bronceado

13 años de experiencia en la venta y leasing de camas solares.  
Obtenga el mejor rendimiento con repuestos originales Dr. Müller.  
El mayor importador y distribuidor de tubos, lámparas y acrílicos del mercado le ofrece el asesoramiento para el reacondicionamiento de sus equipos.

Proveedor de la cadena

**SILVER SOLARIUM**  
express

Representante en Argentina de



**SunExpress**

Tucumán 1577 - Buenos Aires - (5411) 4372-4975 - [www.silverexpress.com.ar](http://www.silverexpress.com.ar)

cio de caminar es el que la gente puede realizar con mayor facilidad y por eso las cintas son y seguirán siendo líderes en venta", explica Kaiser, quien dirige el rumbo del principal fabricante en Sudamérica de aparatos de fitness para hogar. Brasil es el segundo mercado del mundo en este segmento, después de Estados Unidos.

El perfil del consumidor de este tipo de productos es bastante heterogéneo: mujeres jóvenes, preocupadas por la estética; hombres, de entre 40 y 50 años de edad, que priorizan el factor salud; en general, la mayoría tiene poder adquisitivo medio-alto, son saludables y concientes de los beneficios del fitness.

### ¿Contra los gimnasios?

¿Representan los aparatos de gimnasia hogareños una competencia seria para los gimnasios? Algunos proveedores, como Orbuch, opinan que sí. "La persona que tiene en su edificio un

gimnasio equipado con productos de calidad profesional, deja de ir al gimnasio pero sigue manteniendo un estilo de vida activo desde su casa", dice.

Lo mismo opina **Fernando Cosarinsky**, responsable de marketing de **Argen-trade SRL**, firma que importa y distribuye productos de origen brasileño y taiwanés con la marca **Randers**. "Los aparatos de fitness hogareño que vendemos son una alternativa real para la gente que no quiere ir a los gimnasios", asegura.

Pero otros proveedores creen que son en realidad aliados de los gimnasios. "Los aparatos hogareños pueden ser un buen complemento para quien no quiere estar ni un día sin hacer actividad física", remarca Kaiser. "También son ideales para quienes no tienen tiempo de ir al gimnasio y ven en estos productos la oportunidad de salir del sedentarismo en el cálido clima de su hogar

junto a su familia", agrega.

Si bien algunos pocos proveedores reconocen que históricamente la compra de estos aparatos respondía sobre todo a decisiones compulsivas de consumo, que terminaban con la cinta o la bicicleta transformada en "un hermoso perchero" en el living o en el dormitorio, la mayoría sostiene que hoy estos aparatos de hecho se usan. "Si el producto es de alta calidad, se usa y bastante", asegura Orbuch.

En esta línea Hernández Fusaro añade: "Los productos son cada vez más sofisticados y completos. Por ejemplo, las cintas que comercializamos tienen desde pantalla de plasma, para TV y DVD, hasta ventilación, y muchos otros detalles que garantizan al usuario cierto grado de confort y diversión mientras se ejercita, que antes no tenía. Entonces, eso hace que los productos efectivamente se usen cada vez más". ■

Por Guillermo Vélez - Editor de la revista especializada Mercado Fitness.

**18 y 19 de agosto 2007 Bs.As. Argentina**

**CONGRESO INTERNACIONAL DE FITNESS, WELLNESS, DEPORTES & CALIDAD DE VIDA**

### "ML Convención con Todos"

- 10° Congreso de Técnicas de Fitness Grupal
- 10° Encuentro de Actividades Acuáticas
- 7° Encuentro de Actividades Alternativo-Complementarias (Body & Mind)
- 6° Congreso Nacional de Entrenamiento Personal, Preparación Física & Rehabilitación por el Ejercicio
- 4ª Jornada Nacional de Técnicas de Pilates Mat, con Reformer y con Elementos
- 3° Curso de R.C.P. y Primeros Auxilios
- 2° Ride de Spinning
- 1° Encuentro Gratuito de Suplementación Deportiva
- 60 Presentadores entre Nacionales y Extranjeros,
- 5 Salones Simultáneos, 2 Piscinas

MARCELO  LEVIN

**10° ANIVERSARIO**

**Club GEBA Bartolomé Mitre 1149**  
**Informes e Inscripción:**  
**info@marcelolevin.com.ar**  
**www.marcelolevin.com.ar**

**Si sos Dueño de Gimnasio y soñás con tener las "clases llenas"; perfeccioná a tus Instructores en el Congreso más importante de la Argentina. Mencionando este aviso, cada 5 instructores que inscribas, 1 tiene free pass, COMUNICATE YA al (54 11) 4982-0226 o escribí a info@marcelolevin.com.ar**

Estudio sobre dietas en España

# Las mujeres por estética, los hombres por salud

A la hora de hacer dieta, la estética es para las mujeres la primera razón, mientras que para los hombres es la salud, según señala un estudio presentado por la **Agencia Española de Seguridad Alimentaria y Nutrición (AESAN)** bajo el título "Preocupaciones, percepciones y hábitos en relación con el control de peso corporal en diversas poblaciones españolas".

Para este trabajo se examinó a un colectivo de más de 2.100 personas de distintas edades y de cinco poblaciones españolas (Madrid, Barcelona, Valencia, Sevilla y Bilbao). Del mismo se concluye que actualmente 66 por ciento de la población quiere perder peso frente a un 6 por ciento al que le gustaría ganar peso.

El estudio constató que la estética es el principal motivo (73%) para comenzar una dieta sobre todo en el caso de las mujeres. La salud es la segunda razón para hacer dieta (42%) en la población, y se convierte en la primera en la población masculina.

Sin embargo ésta última es una tendencia que varía con la edad y la forma física puesto que los jóvenes cada vez están

más preocupados por su físico y menos por su bienestar, al contrario que la gente que padece sobrepeso, sin distinción en la edad, que ve en su forma física un condicionante para tener enfermedades.

El estudio demuestra que la población mayoritariamente acude al médico a la hora de ponerse a dieta, aunque al menos 40 por ciento de las mujeres se declararon autodidactas a la hora de introducir cambios en su alimentación. Entre los hombres, la fuente de información nutricional más utilizada es su preparador físico.

Por otra parte, el estudio constata que las mujeres son las primeras que abandonan las dietas, mientras que los hombres son más constantes. Entre los motivos más frecuentes: el cansancio y la falta de voluntad, tanto en hombres como en mujeres.

En cuanto a la duración, la media se encuentra en poco más de dos meses, lo que aleja la posibilidad de conseguir cambios permanentes e introducir pautas en la alimentación que les establezca una disciplina alimentaria. Finalmente, el momento más habitual para comenzar una dieta es el verano. ■

Fuente: Europa Press

## **X ITALYFORCE** BIOMECÁNICA Y FUERZA EN ACCIÓN

Modelo registrado  
N° 71717

### **Bicicleta Alta Montaña**

Patente N° 71717

Desarrollo Argentino

**La sensación de lo real**

**Línea estándar \$1.250.-**

**Línea titanium \$1.580.-**



Montada sobre  
rulemanes



### **Caminador circular**

**\$1.980.-**

### **Bici Sport**

Patente N° 71716

**1 año de garantía.**

**\$840.- Mínimo 5 unidades.**

**US\$ 300.- Mínimo 10 unidades  
para exportación a  
países limítrofes.**



Estos precios no incluyen I.V.A.

Showrooms: CENARED. Muñiz 1520. Ituzaingo. (Prov. de Bs. As.) - Gimnasio Club Villa España. Calle 151 e/26 y 27 (Berazategui)

Punto de venta: Av. H. Yrigoyen N°314 (Quilmes) - Tel. (54 11) 4254-0337 / 4257-0454

info@xspinning.com.ar - www.xspinning.com.ar - www.italyforce.com.ar

## Body Language

## Ejercicios para mejorar el rendimiento sexual



En el país con mayor número de musulmanes del mundo, Indonesia, donde se podría esperar que el sexo fuera tabú, gimnasios y salones de belleza tratan las relaciones sexuales con la mayor naturalidad y lo que es más sorprendente: ofrecen claves y ejercicios para mejorar el rendimiento en la cama.

No son sólo los más modernos gimnasios los que "entrenan" para obtener y ofrecer más satisfacción en los encuen-

tros íntimos, también se apuntan a esta curiosa "educación sexual" los centros de masaje tradicionales, que transmiten a las jóvenes indonesias sabidurías ancestrales para complacer a sus maridos en el lecho.

En la moderna capital del país, una ciudad con 15 millones de habitantes con una aplastante mayoría musulmana, abundan los gimnasios con clases de "Body Language" ("lenguaje

corporal"), un ejercicio similar al aeróbic, originario en Estados Unidos, que tiene como objetivo reforzar los músculos que intervienen en el intercambio sexual.

Decenas de mujeres practican varias veces a la semana estos ejercicios, no sólo con el objetivo de mejorar su forma física sino, sobre todo, buscando asombrar y satisfacer al máximo a sus parejas. "Lo que hacemos son funda-

## La inactividad física puede acarrear disfunciones sexuales

Un estudio publicado recientemente por la "American Journal of Medicine" confirma que uno de los factores importantes que influyen negativamente en la vida sexual de las personas es el sedentarismo. Tal estudio asegura que 18 por ciento de los estadounidenses mayores de 20 años sufre de problemas de erección, que en estos casos estarían ligados a la vida sedentaria que llevan.

Resultados parecidos obtuvo una investigación publicada en los "Archivos del Comportamiento Sexual" (Archives of

Sexual Behavior), para la cual se analizó a un grupo de hombres sedentarios que comenzaron a hacer ejercicios aeróbicos por una hora de 3 a 5 veces por semana, quienes, luego de un período razonable, afirmaron que mejoraron sustancialmente su vida sexual.

Dentro de las disfunciones sexuales relacionadas con la poca actividad física se destaca la disfunción eréctil. "Sucede que la erección -explica el estudio- depende, entre otros factores, de un adecuado aporte sanguíneo para el llenado de los cuerpos cavernosos

del pene, que son los responsables de la erección".

"Esto prosigue- está relacionado con la capacidad cardiovascular del varón y con su estado aeróbico. Asimismo, si el hombre tiene dislipemia (trastorno de las grasas), diabetes, hipertensión, problemas vasculares y/o trastornos endocrinos, tiene mayores probabilidades de padecer cierta disfunción eréctil. La suma de algunos o todos estos factores de riesgo conforman el Síndrome Metabólico, el cual tiene su origen, principalmente, en el sedentarismo".

[www.magnum-forces.com](http://www.magnum-forces.com)



**MAGNUM FORCES**

Nueva página web. Visítala.

**El E-COMMERCE donde podrás buscar todo lo que necesites para tu gimnasio.**

Todo lo que quieras, lo vas a encontrar. Máquinas de musculación, bancos, cintas, bicicletas, accesorios para aerobics, elementos para boxeo, pilates y ropa deportiva.

INSCRIBITE COMO CLIENTE.  
IMPORTANTES PROMOCIONES  
Y DESCUENTOS.

ENVÍOS AL INTERIOR.

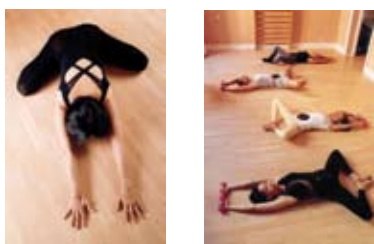
Exposición y ventas: Guido Spano 4452. Munro - Bs. As. - Argentina.  
Tel.: (54 11) 4762-0965 (Rot.) / Fax (54 11) 4756-8299

MAGNUM FORCES



GYM SERVICE

[www.gymservice.com.ar](http://www.gymservice.com.ar)



mentalmente ejercicios en los que intervienen la pelvis, los abdominales y los músculos vaginales, para mejorar las relaciones sexuales", explica Noey, entrenadora de Body Language en varios gimnasios de Yakarta.

### Kung Fu sexual

Es un paso adelante a partir del conocimiento del Body Language, aunque se puede practicar de manera independiente. Es una técnica en la que se aprende a ser consciente de los músculos relacionados con la sexualidad, sobre todo los del suelo pélvico y diafragma urogenital, además de ganar flexibilidad y fuerza en los mismos, realizando un entrenamiento específico vaginal.

Entre otros beneficios, esta técnica promete: mejoras de la calidad en las relaciones sexuales, tanto para el hombre como para la mujer, aumento del placer, encuentro del punto "G", y mayor facilidad para alcanzar el orgasmo. Por más información, los interesados pueden visitar [www.bodylanguage.es](http://www.bodylanguage.es) ■

Fuente: [www.terra.cl](http://www.terra.cl)

# Empresarios prefieren lugares de ocio para hacer negocios



A los empresarios de hoy ya no les gustan sus oficinas para mantener sus citas laborales o reuniones de negocios. Un estudio elaborado en España por la empresa de marketing y comunicación **Eventos 4D** revela que, en su lugar, prefieren reunirse en sitios donde sea posible el esparcimiento como hoteles, restaurante o gimnasios.

La encuesta, realizada entre altos cargos y mandos medios de 100 empresas

españolas, afirma que los directivos prefieren cerrar tratos en centros de ocio como prolongación de la jornada laboral y por que consideran que favorece una relación "cordial y amigable" entre las empresas.

De hecho, el 73 por ciento de los directivos consultados considera "indispensable" mantener buenas relaciones con sus socios fuera de la oficina. El estudio refleja la "importancia" de este nuevo fenómeno, en el que se destacan los lugares que permiten el acceso a Internet, lo que para el 87 por ciento de los encuestados facilita "mucho" los flujos de negocio.

Los directivos también han admitido que son "mucho más receptivos" a las iniciativas cuando están disfrutando de un almuerzo o después de una relajante sesión de 'spa'. En este sentido, afirman que esta alternativa a la oficina crea lazos de "cordialidad" entre los socios, al incorporar un valor añadido a las reuniones de trabajo "extraoficiales". ■

Fuente: [www.eleconomista.es](http://www.eleconomista.es)



**TENEMOS UNA SOLUCIÓN EN SISTEMAS A LA MEDIDA DE CADA UNA DE LAS NECESIDADES DE TU EMPRESA.**

La tecnología y la información pueden ser tu principal aliado a la hora de competir.

**MARCÁ HOY LA DIFERENCIA, INVERTÍ EN DIGITAL SOFTWARE.**

[www.digitalsoftware.com.ar](http://www.digitalsoftware.com.ar) - Solicite una demostración en [contacto@digitalsoftware.com.ar](mailto:contacto@digitalsoftware.com.ar)  
Catamarca 4031 - Vte. Lopez - Buenos Aires - Argentina. Tel. (54 11) 4711-6168 / 4790-8270

# Reformers para el Método Pilates

Si estás pensando en anexas un Estudio de Pilates a tu gimnasio, o bien en cambiar los equipos que compraste hace ya un par de años, este informe fotográfico es ideal para vos. Conocé a continuación los reformers, con sus respectivos precios, que ofrecen los principales proveedores de equipamiento para el Método Pilates.



Empresa: Australia  
 Precio: \$2.200 + IVA.  
 australia\_mb@yahoo.com.ar



Empresa: Contrology  
 Precio: \$2.600 + IVA.  
 info@contrology.com.ar



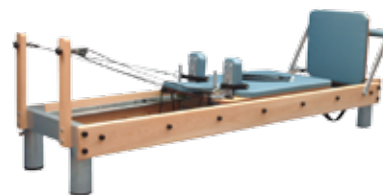
Empresa: Evolution Center  
 Precio: \$2.200 + IVA  
 ventas@evolutioncenter.com.ar



Empresa: Fitness Gym  
 Precio: consultar  
 fitnessgym@maquinasdegimnasios.com.ar



Empresa: Fox  
 Precio: \$2.490 + IVA.  
 ventas@equipamientos.com



Empresa: Holley Fitness  
 Precio: \$1.500 + IVA.  
 info@holleyfitness.com.ar



Empresa: JC  
 Precio: \$2.500 + IVA.  
 jcmaquinas@infovia.com.ar



Empresa: Le Corp  
 Precio: \$2.530 + IVA.  
 lecorpilates@yahoo.com.ar



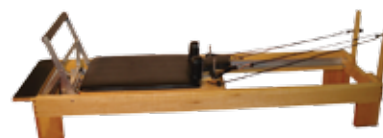
Empresa: Gabriel Marti  
 Precio: \$ 1.980 + IVA.  
 gabrielmarti@ciudad.com.ar



Empresa: NB Equipamiento  
 Precio: \$2.590 + IVA  
 contacto@nbequipamiento.com



Empresa: P-equipe  
 Precio: \$ 2.790 + IVA.  
 info@p-equipe.com.ar



Empresa: Pilarte  
 Precio: \$ 1.750 + IVA.  
 correopilarte@hotmail.com



Empresa: Pilates Land  
 Precio: \$ 2.750 + IVA.  
 info@pilatesland.com



Empresa: P&P  
 Precio: consultar  
 info@pypequipamientos.com.ar



Empresa: Real Pilates  
 Precio: \$ 1.780 + IVA.  
 info@realpilates.com.ar



Empresa: Sanmartino  
 Precio: \$ 2.480 + IVA.  
 maquinasanmartino@arnet.com.ar



Empresa: Sunbright  
 Precio: \$ 2.400 + IVA.  
 gotace@speedy.com.ar



Empresa: Wull  
 Precio: \$ 2.595 + IVA.  
 wull@wull.com.ar

Nota: Todos los precios están expresados en pesos argentinos (tipo de cambio hoy U\$S1 dólar = \$3,1 pesos)



mercado  
Fitness

# Viste tu gimnasio

A lo largo de 2007, Mercado Fitness premiará a **60 gimnasios** de todo el país con **10 chombas** para vestir a los integrantes de su staff.

¿El objetivo? Facilitar la identificación de los mismos por parte de los clientes, mejorar la imagen corporativa de cada gimnasio y reforzar el sentido de pertenencia de todos los miembros de su equipo.

**No te quedes afuera** y aprovechá esta oportunidad única de vestir tu gimnasio sin costo alguno.

Condiciones: Para participar de estos sorteos un responsable por cada gimnasio deberá completar el 100 por ciento de la encuesta que Mercado Fitness tiene publicada en Internet. Por más información ingresar a [www.mercadofitness.com.ar](http://www.mercadofitness.com.ar)

Importante: Esta campaña no contempla la incorporación del logotipo de los gimnasios ganadores en las prendas a entregar.

[info@mercadofitness.com](mailto:info@mercadofitness.com) / [www.mercadofitness.com.ar](http://www.mercadofitness.com.ar)

Sin límites  
INDUMENTARIA  
DEPORTIVA

## VENTA

**Hernán Madeo**

Vendo lote completo de gimnasio: 15 máquinas marca Equipamientos Millennium, con 2 años de uso; 500 kg en discos; 2 cintas Randers ST 560; 3 bicicletas ProForm; mancuernero, portadiscos, bancos, 15 pares de mancuernas, 4 barras 1,70mt, 3 barras 1,10m. TE: (011) 1540677864 hernanmadeo@hotmail.com

**Rosa Matamala**

Vendo equipos de gimnasio por cierre: aparatos, bancos, discos, etc. y elementos de aeróbica. Neuquén (Capital). TE: (0299) 442-8115 ro\_mag1@hotmail.com

**Daniel García**

Vendo lote de máquinas: 1 dorsaler alta y baja, 1 scott con polea, 1 máquina de hombros, 1 banco móvil plano y otro inclinado, 1 banco romano, 2 poleas de tríceps, 300 kg. discos comunes. Mar del Plata (Pcia. de Buenos Aires). TE: (0223) 154 002-662 flexfirst@yahoo.com.ar

**Silvana D'Andrea**

Vendo urgente prensa 45° carga lateral y superior, caño 100 x 50 cm, marca Total Machine, muy buen estado, tapizado y rulemanes nuevos, a \$ 1500. Fotos. Avellaneda (GBA). TE: (011) 156 168-1124 anivlis77@yahoo.com.ar

**Hernán Villaverde**

Vendo equipamiento Fox: sillón cuádriceps, camilla isquiotibiales, dorsaler y remo bajo, peck-deck, sillón de aductor y abductor, polea doble de pared, press plano e inclinado, bici indoor, escalador elíptico, etc. Rafael Calzada (Pcia. de Buenos Aires). TE: (011) 156 396-3070 hernanvillav@gmail.com

**Jorge Cordero Viedma**

Liquidamos por viaje, 8 bicicletas de indoor en inmejorable estado, poco uso en gimnasio de hotel a \$ 450 cada una. Cap. Fed. TE: (011) 156 198-8776 jorge\_corderoviedma@hotmail.com

**Federico Martínez Des Rotours**

Vendo urgente por viaje reformers completos metálicos como nuevo, poco uso \$ 1800 cada uno. Córdoba (Capital). TE: (0351) 422-9586 magnogym@yahoo.com

**Romina Vacsman**

Vendo equipos Pilatesland en perfecto estado: 2 reformers \$ 1900 cada uno con accesorios tabla de pique y box; 1 trapecio combinado \$ 3900 con tabla de pique y box; 1 combo chair \$ 1000; 1 ladder barrel \$ 900; 1 step barrel \$ 200. Capital Federal. TE: (011) 4381-5918 info@inshapebuenosaires.com

**Maximiliano Arocena**

Vendo equipamiento completo de gimnasio con 15 máquinas, 3 bicicletas Spin Fox, 1 cinta Spirit 450 (21/2HP), 500 kg. discos, 10 barras, 12 mancuernas, audio profesional, 2 ventiladores industriales, computadora, 20 colchones, cajón salto, tabla de pique. Berazategui (Pcia. de Buenos Aires). TE: (011) 4226-4407 / 155 592-4424 gimnasiciser@hotmail.com

**Gastón Castro**

Vendo 3 reformer poco uso, con box, tabla de salto y de extensión a \$ 2400. Godoy Cruz (Mendoza). TE: (0261) 424-3940 castrogaston@hotmail.com

**Guillermo Marchak**

Vendo lote de máquinas Magnum Forces línea nueva, todo a \$ 20000. Vendo cintas JBH profesionales en excelente estado de 2hp a \$ 3500 y de 3hp a \$ 4000. Moreno (Pcia. de Buenos Aires). TE: (011) 155 176-3075 / ID 601\*4930 / gam981@hotmail.com

**Oscar Machado**

Vendo máquina para aductores, excelente estado, muy poco uso, nacional, 40 kg, poleas individuales, oportunidad, \$ 900. Cap. Fed. TE: (011) 4551-9206 gym@oscarmachado.com.ar

## ALQUILER

**Daniel Hobert**

Se alquila importante salón de 250 mts2 con piso de parquet para múltiples actividades. Capital Federal. TE: (011) 155 248-5779 / (011) 4588-3365 danielhobert@yahoo.com.ar

**Omar Jaime**

Alquilo espacio disponible en gimnasio. San Antonio de Pádua (GBA). TE: (011) 155 722-1575 / 4787-2509 ojaim@hotmail.com

**Fernando Erlein**

Alquilo salón para clases de gimnasia, cursos, ensayos de danza, eventos. Capital Federal. TE: (011) 156 724-8615 ba-77@hotmail.com

**Pablo Celada**

Alquilo sala de sol pleno lista para usar, recién instalada y salón de 60 mts2 con bicicletas de indoor para diferentes usos. Lanús (GBA). TE: (011) 156 473-1269 paboceladaxxi@hotmail.com

**Javier Orti**

Alquilo espacio dentro de importante gimnasio de Palermo para desarrollar la actividad de solarium (contamos con habilitación), instalación eléctrica montada. Cap. Fed. TE: (011) 4773-1837 javierorti@bodyfactorygym.com.ar

**Rosamar Fariña**

Alquilo amplio salón espejado dentro de gimnasio en Villa Lugano para actividades varias (artes marciales, clases de tango, danza, etc.). Cap. Fed. TE: (011) 4601-6717/luganogymclub@hotmail.com

**Laura Tomás**

Alquilo por hora salones para clases de gimnasia, indoor cycle, danzas, pilates. Un salón para indoor cycle, con 11 bicicletas y un salón para clases con piso madera de 80 mts2. Tigre (GBA). TE: (011) 4005-0705 tigreboodyfitness@yahoo.com.ar

**Eduardo Barile**

Compro máquinas usadas: polea doble enfrentada; sillón cuádriceps; prensa 45°; pecho peck deck; bancos hombros, bíceps y 45°; bicis indoor y cinta. Florida (GBA). TE: (011) 156 733-5129 centroaerobicomercial@yahoo.com.ar

**Gustavo Mufarregé**

Compro bolsas de Tae-Bo con o sin soporte, focos y guantes, en principio nuevos o con poco uso. Santa Fe (Capital). TE: (0342) 481-0274 alccursos@yahoo.com.ar

**Hugo Rato**

Compro máquinas usadas marca Kip, bicis y cintas. Chacabuco (Pcia. de Buenos Aires). TE: (02362) 642-143 freetimegym@hotmail.com

## COMPRA

**Fernando Cañada**

Compro máquinas usadas, escaladores, bicicletas, smith, etc. Enviar precios por mail, zona de residencia y teléfono. Castelar (GBA). TE: (011) 4692-1435 fercanada@hotmail.com

**Cintia Navone**

Compro slide marca Reebok en buen estado. Viedma (Río Negro). TE: (02920) 424-564 cintia\_navone@hotmail.com

**Susana Vignolo**

Compro elementos de gimnasia acuática, botilleras, step, guantes neoprene, tablas, cinturones, todo de segunda mano. Villa Gesell (Pcia. de Buenos Aires). TE: (02255) 453-306 aguacalara@gesell.com.ar

## FONDO DE COMERCIO

**Fabiana Halein**

Vendo fondo de comercio de gimnasio. Cap. Fed. TE: (011) 4813-2704 ba-77@hotmail.com

**Fabiana Longo**

Vendo fondo de comercio de centro de medicina estética y spa, el lugar es alquilado, consta de 5 box, 1 consultorio, 3 camas de pilates, tratamientos corporales y faciales. pedicura, manicura, podología. San Fernando (GBA). TE: (011) 4474-65175 fabys64@hotmail.com

**Verónica Ruffo**

Vendo gimnasio totalmente equipado y funcionando a 1° oferta urgente por viaje. Santos Lugares (GBA). TE: (011) 4843-9123 verokevinjorge@hotmail.com

## BUSQUEDA

**Eduardo Pérez**

Busco salón para alquilar o lugar físico para poner en funcionamiento un gimnasio. Cap. Fed. TE: (011) 156 016-5561 personaltrainer1@gmail.com

**Andrea Di Carlo**

Busco espacio físico en gimnasio, spa, centro médico y salud, centro de estética o club, para instalar centro de pilates. Capital Federal. TE: (011) 156 054-5072 andydicarlo@hotmail.com



Un espacio 100% virtual destinado a facilitar intercambios comerciales entre empresarios y profesionales de la industria de clubes y gimnasios, así como a promover oportunidades de negocios dentro del mercado del fitness.

Alquileres

Compras

Donaciones

Empleos

Fondos de Comercio

Permutas

Proyectos

Servicios

Ventas

WWW.FITNESSBROKER.COM.AR



# WELLNESS PARAGUAY 07

SALUD Y BIENESTAR

24, 25 y 26 de Agosto  
Asunción - Paraguay

## FITNESS WELLNESS RUNNING ADVENTURE

Informes: [www.sportmagazine.com.py](http://www.sportmagazine.com.py)  
[info@sportmagazine.com.py](mailto:info@sportmagazine.com.py)  
 Tel.: (595 991) 400 360

SALON DE EVENTOS Y CONVENCIONES - HOTEL CROWNE PLAZA ASUNCION  
 Cerro Corá c/ EE.UU.

### INVITADOS ESPECIALES



Waldyr Soarez  




Inelia Garcia  




Cida Conti  




Alice Becker  




Tati Sanchis  




Jorge Gavilan  


Organiza





# Plazactiva Gimnasios públicos, al aire libre

Son una buena alternativa para personas de escasos recursos. Cuentan con máquinas aeróbicas, de fuerza y de flexibilidad. Son habituales en España y cada vez más frecuentes en Chile. Montarlos cuesta entre US\$ 7.500 y US\$ 22.000. Proyectan expandirse al resto de Sudamérica.



**Plazactiva** trae a Sudamérica el novedoso concepto de gimnasios públicos al aire libre, que se han transformado en otros países como España en una opción real para que la población de menos recursos pueda hacer deporte y recrearse. Estos cuentan con una línea de aparatos que extraen las funciones de las máquinas de un gimnasio tradicional, pero están preparados para ambientes exteriores.

Dichos productos son resistentes a todo tipo de clima y a ataques vandálicos. "A través de los gimnasios organizamos circuitos deportivos de uso público y desarrollamos programas junto a profesores y monitores de educación física", explica **Tomás Reyes**, gerente comercial de **Plazactiva**.

La firma surgió hace 2 años en Chile "inspirada en la necesidad de abrir en las ciudades los espacios públicos para su uso saludable", señala Reyes. En esta línea agrega: "Queríamos quebrar la indiferencia de estos espacios y atraer hacia ellos gente de todas las edades, en torno al deporte para promover hábitos saludables".

Los equipos fueron desarrollados para entrenamiento aeróbico, muscular, de elongación y de flexibilidad. Tienen la señalética que indica el correcto uso de los mismos así como las zonas deportivas. Los costos van desde 4 a 12 millones de pesos (7.500 a 22 mil dólares) según el tamaño de los circuitos. La empresa se encarga de la mantención los primeros seis meses.

Actualmente Plazactiva tiene en funcionamiento gimnasios públicos al aire libre en siete comunas, con 15 plazas habilitadas y 7 colegios municipalizados.

**MF: ¿Sus proyectos se llevan adelante siempre en forma conjunta con los municipios (comunales) o también por iniciativas privadas?**

TR: Ambas. Plazactiva pretende ocupar los espacios de privados también.

**MF: ¿Representan sus gimnasios una competencia seria para los gimnasios tradicionales?**

TR: Para la gente que quiere realizar acondicionamientos

físicos de mayor rendimiento, no. Pero para quienes necesitan ejercitar, ya sea para mantenerse activos, por rehabilitación o para otras funciones livianas, sí somos una alternativa.

**MF: ¿Cuál es el perfil de sus usuarios?**

TR: Tenemos gente de todas las edades y estratos sociales.

**MF: ¿Sus gimnasios están controlados por algún profesional de la salud?**

TR: Las máquinas están avaladas por cada municipio que las adquiere, entidades que cuentan con la supervisión del Ministerio de Salud. Y además, uno de nuestros servicios más potentes es ofrecer la asesoría de monitores capacitados para educar a los usuarios a ocupar según sus cualidades cada una de las máquinas.

**MF: ¿Qué dificultades han encontrado hasta ahora para el desarrollo de Plazactiva en Chile?**

TR: La experiencia hasta hora ha sido muy positiva. La gente ha adoptado esta iniciativa de manera veloz. Al principio, la desinformación y falta de hábito amenazaban con mermar su desarrollo, pero el proceso terminó siendo simple y ahora existen lugares donde la gente ocupa de manera organizada su Plazactiva.

Hay zonas de riesgo social incluso (La Pintana), donde se han querido robar algunas piezas, pero finalmente, la misma vecindad condena y recupera los elementos. El impacto social ha sido fuerte, la gente ha cambiado sus rutinas, está organizando su espacio en torno a un nuevo elemento: gimnasios en sus plazas.

**MF: ¿Tienen previsto expandirse a otros países de la región?**

TR: De todos modos. Ya hay contactos hechos tanto para regiones chilenas, como para países vecinos. La expansión de Plazactiva tiene varios frentes. Por un lado, va desarrollando sus líneas de productos. Y por otro, va en busca de más mercados donde desarrollar circuitos, tanto en empresas privadas como en espacios que el estado ofrece. Hoy está en pleno desarrollo el diseño de nuestra nueva línea inmobiliaria para las áreas de descanso de las mismas plazas. ■

## Programa contra la obesidad

Según datos del INTA, Chile tiene una de las tasas de obesidad escolar más altas del mundo: tres de cada diez niños en edad escolar es obeso, por lo que tienen diez veces más probabilidades de prolongar esa enfermedad durante su adultez.

El grupo educacional Alcántara-Alicante, que cuenta con siete colegios en las comunas de La Florida, Peñalolén, Puente Alto, Maipú, lanzó en junio pasado un ambicioso programa de alimentación sana y saludable que involucra a sus 14 mil alumnos y sus familias. La iniciativa cuenta con un activo respaldo del Instituto de Nutrición y Tecnología de los Alimentos (INTA), de la Universidad de Chile.

Este programa, inédito entre los colegios particulares subvencionados del país, se denomina "Aprendamos a alimentarnos bien", y tiene como objetivo lograr una educación integral donde alumnos, alumnas y sus familias sean concientes de la importancia de una buena alimentación.

Fuente: [www.elmostrador.cl](http://www.elmostrador.cl)

## Nuevo director en Deportes

El ex deportista **Ricardo Vorpahl Navarrete** fue nombrado recientemente como nuevo director de Chiledeportes. Vorpahl, que en marzo estuvo muy cerca de asumir el cargo, esta vez no esperaba el nombramiento. "Cuando la presidenta nombró a Ana Loreto Ditzel pensé que ya no iba a existir una nueva posibilidad de que en Chiledeportes se eligiera a alguien del mundo deportivo", reconoce el funcionario.

En declaraciones a El Mercurio afirmó: "El deporte en este país se hace gracias a Chiledeportes. Claro, se puede gastar mejor el dinero, pero no se puede desconocer y borrar una institución porque hay un par de proyectos irregulares en algunos clubes o en alguna región. La institución es mucho más que eso".

Fuente: El Mercurio

## Magíster en Actividad Física

La **Universidad Católica del Maule (UCM)** lanzó la segunda versión de su programa de Magíster con mención en actividad física y salud, a partir de agosto. Este postgrado tiene como objetivo fortalecer y mejorar la calidad de vida de la población a través de la actividad física y el movimiento.

Entre sus contenidos se destacan: fisiología aplicada al ejercicio, bases científicas de la motricidad humana, valoración de la condición física y del estado de salud, biomecánica deportiva y aplicaciones en investigación, nutrición, y hábitos y estilos de vida saludable, entre otros.

Además de profesores de Educación Física, el programa está dirigido a profesionales del área de la salud, por lo que pueden solicitar su ingreso los egresados de cualquier universidad o instituto de educación superior, que estén en posesión del grado de licenciado o título equivalente y se desempeñen profesionalmente en el campo de la actividad física, el deporte y la salud.

El plan de estudios tiene una duración de cuatro semestres, a partir de agosto, con clases los días sábado, de 9 a 18 horas, en el Campus San Miguel. Por más información llamar a los fonos 203444 y 203441. E-mail [willagr@ucm.cl](mailto:willagr@ucm.cl)

## Campaña "Corazones para Chile"



En los últimos años, el estilo de vida y las malas condiciones de alimentación, sedentarismo, tabaquismo y stress que proliferan entre los chilenos, ha provocado que 21,6 por ciento de la población sea hipertensa, lo que ha convertido a los eventos cardiovasculares en la primera causa de muerte en el país.

La situación se agrava al considerar que de ese 21,6 por ciento de chilenos hipertensos, sólo 60 por ciento se encuentra diagnosticado, y dentro de ese porcentaje, sólo 40 por ciento de los afectados recibe el tratamiento que permite mantener la enfermedad bajo control.

Por ello, mediante la campaña "Corazones para Chile", la Sociedad Chilena de Cardiología y Cirugía Cardiovascular, la Sociedad Chilena de Hipertensión, la Fundación Chilena de Hipertensión Arterial y la Cruz Roja Chilena realizarán diversas actividades para crear conciencia en la población acerca de la hipertensión arterial (HTA) y sus riesgos, educar acerca de los criterios de evaluación y su adecuado manejo.

Con el lema "Contrólate la presión hoy", se buscará combatir el crecimiento de esta enfermedad, hacer un llamado a los chilenos para mantener sus índices bajo la "Zona de control de la Hipertensión" (establecida entre 120.80 y 140.90 de acuerdo al perfil de cada paciente) y dar a conocer las ventajas de someterse a un tratamiento constante.

Sponsored by Nike

# Nace Air Sports Club en Lima



Vladimir Figari

**Air Sports Club**, el primer gimnasio del mundo en recibir un patrocinio directo de Nike, abrirá sus puertas en Lima a mediados de agosto próximo. El mismo estará ubicado en el centro comercial **Larcomar**, en el distrito de Miraflores, y sus asociados podrán disfrutar de una vista inmejorable del Océano Pacífico.

El gimnasio, que tendrá una superficie de 1200 metros cuadrados y estará equipado con máquinas Technogym, demandó una inversión de 600 mil dólares. Sus fundadores y principales impulsores del proyecto son el economista **Rafael Medina** y el tres veces y actual campeón nacional de triatlón en Perú, **Vladimir Figari**.

Luego se sumaron como inversionistas y socios minoritarios Fernando Cuba (20%), y el presidente de Perú Runners, Gonzalo Rodríguez Larraín (10%). La inversión fue financiada en un 80 por ciento por los mismos socios y el resto del dinero provino de créditos bancarios. El retorno de la inversión está previsto en 24 meses.

"En nuestro país, la oferta gimnasios no atiende al público A, el más exigente, y nosotros queremos ocupar ese espacio", explica Figari. **Air Sports Club** planea admitir sólo 700 clientes y luego cerrar la venta de inscripciones. El pase anual tendrá un costo mensual de 96 dólares y el trimestral costará 120 dólares por mes.

La preventa comenzó en junio y ya han anticipado su inscripción 200 personas. "Ha habido una muy buena aceptación del público, llevamos vendida ya la tercera parte de nuestra capacidad operativa. Ni bien lleguemos al cupo límite dejaremos de vender membresías y funcionaremos a puerta cerrada", promete Figari.

En esta línea añade: "Para diferenciarnos en la calidad del servicio que ofrecemos, vamos a admitir la mitad de público que normalmente aceptaría otro gimnasio en la misma área. En consecuencia, el cliente no va a tener que

Cuenta con el patrocinio de Nike, tendrá 1200 m<sup>2</sup>, demandó una inversión de 600 mil dólares y aceptará tan solo 700 asociados.

esperar nunca por una máquina, porque el gimnasio no estará saturado de gente en los horarios punta".

Además del área de musculación y de un espacio para equipos cardiovasculares, **Air Sports Club** contará con sala de indoor cycling, un estudio de Pilates con reformers, amplios vestuarios, guardería infantil, servicio de lavandería, y un spa. Asimismo se ofrecerán clases de Body By Dance, el programa de bailes y coreografías de **Nike**.

"Firmamos un convenio inédito con Nike para el uso de su isotipo y además la compañía realizó un aporte de capital para el lanzamiento del gimnasio", comenta Figari, quien reconoce que el aval de Nike fue fundamental para lograr el visto bueno de Larcomar, con quien firmaron un acuerdo de operación por 10 años.

Las expectativas, reconoce Figari, son muy altas. "La inversión ya está hecha y ahora sólo nos resta ofrecer un buen servicio", dice. Claro que el camino para estos empresarios no fue nada fácil: "Crear una nueva marca es lo más difícil. Convencer a quienes había que convencer, sin tener experiencia previa como operadores de gimnasios, no fue fácil pero nosotros estamos seguros de nuestro proyecto", dice.

Aunque aún no han iniciado la operación de su primera unidad, los impulsores de **Air Sports Club** ya piensan en abrir, al cabo de dos años, dos gimnasios más con las mismas características en La Molina, donde ya tienen locales en vista, y en San Isidro. "No buscamos instalarnos necesariamente en centros comerciales, sino en espacios abiertos en los que podamos realizar una ambientación similar a ésta", dice.

"Luego iremos a provincia -anuncia Figari- de donde ya nos han llamado con propuestas, aunque todavía es un poco prematuro. Porque primero queremos posicionarnos bien en Lima y luego avanzar hacia provincia posiblemente con un formato de nivel más económico". ■

## Breves

## IPD organizó Congreso Panamericano



El **Instituto Peruano del Deporte** organizó, del 06 al 12 de julio pasado, el XX Congreso Panamericano de Educación Física, Deportes y Recreación, en el auditorio de la Universidad San Ignacio de Loyola de la ciudad de Lima.

Este evento de carácter científico, tecnológico y de investigación tuvo como objetivo transmitir los avances realizados a la fecha en las siguientes áreas: educación física, deportes, recreación, gestión, administración y marketing deportivo, ciencias aplicadas y promoción de la salud, fitness-wellness y turismo deportivo.

## Curso Básico para Jueces de Natación

A fines de mayo último, la Dirección Nacional de Recreación y Promoción del Deporte dictó, en las instalaciones de la piscina olímpica del campo de Marte, el tercer curso de capacitación denominado "I Curso Básico para Jueces de Natación". La capacitación fue auspiciada por la Federación Deportiva Peruana de Natación y estuvo a cargo del prestigioso profesor Joel Ugarte.

## Aniversario de la Escuela de Aeróbicos

En julio pasada, la Escuela de Aeróbicos y Fitness dirigida por el profesor Martín Tapia cumplió 15 años formando y capacitando instructores de aeróbica en Perú.

## Aeróbic Maratón "Doble Impacto"

Una maratónica jornada de fitness se realizó en el coliseo del colegio Inmaculada Concepción a fines de junio pasado con motivo del Aeróbic Maratón 'Doble impacto'. En dicho torneo se realizaron exhibiciones de Capoeira, Boxeo tailandés, Kung fu, Tae kwon do, Aeróbica de Competencia, Kick boxing y Fitness de Combate.

Entre las personalidades que se dieron cita, resaltan los nombres de Roberto Torres, Yoryi Ramos y Dan Lui Alva en la modalidad de Taebo Total; Marco Palma y Team en Aero Box; Rosendo Pérez y Vanesa Ferro y equipo en X Box; Orlando Polanco, Janet Briones, Cecilia Castro Ypanaque y Pilar Huapaya en equipo de Hard Combat; Sacha Bravo y equipo en Cardio Combat; Richard Polo y el Team de Fight DO.

Fuente: [www.peru.com](http://www.peru.com)

**fitness**  
**Revolution**

[www.fitnessrevolution.com.pe](http://www.fitnessrevolution.com.pe)

**Cambios comprobados**  
**Socios Fidelizados**  
**Mayor Rentabilidad**  
... y

**Ud. ya nos contacto?**

[ 511 ] 9791 - 2585 / Nextel: [ 511 ] 408 \* 9763

[info@fitnessrevolution.com.pe](mailto:info@fitnessrevolution.com.pe)



**mercado**  
**Fitness**  
Representante exclusivo

**Bethel Spa** nació en 2004, en barrio Malvin, como un centro de estética pensado para mujeres de clase media y media alta. Ofrece servicios de peluquería, depilación, tratamientos corporales, faciales, sauna, jacuzzi, además de otros servicios de medicina no invasiva, como bótox, mesoterapia, y todo tipo de masajes.

Además, recientemente ha sumado a su propuesta clases de fitness grupal, de baile con diferentes ritmos, y también montaron una sala con equipos de entrenamiento. Su cuota mensual "por gimnasia y aparatos" ronda los 30 dólares, mientras que un tratamiento estético puede llegar a costar unos 500 dólares.

"Este emprendimiento nació de nuestra necesidad de hacer algo por los demás, queríamos ayudar a la comunidad.

Tuvimos la posibilidad de comprar una casa y empezamos con el proyecto. Claro que fuimos recompensados económicamente, pero el fin principal era ayudar. Por eso le pusimos Bethel, que en hebreo quiere decir Casa de Dios", recuerda **Álvaro Padín**, director de Bethel Spa.

Con el tiempo, a los servicios de Spa fueron sumando los de fitness. "La gente quería recibir una propuesta más integral que también contemplara la actividad física dentro de su programa de bienestar", explica Padín, quien además se manifiesta en este reportaje sobre el estado actual de la industria del fitness en Uruguay.

**MF: ¿Cómo ves a los gimnasios hoy en el país?**

AP: Están muy bien. Nosotros en estos tres años hemos crecido muchísimo y

los gimnasios. Durante ese período del año, en que los días son más largos y oscurece mucho más tarde, la gente elige estar al aire libre, en la playa por ejemplo, en lugar de venir al gimnasio.

**MF: ¿Qué autocritica podrías hacer respecto a Bethel?**

AP: Bueno... siempre se puede mejorar y nosotros estamos mejorando. Hoy nos estamos agrandando pero en los inicios no dimensionamos bien el área de estética y el lugar nos quedó chico, a tal punto que estamos superpoblados y necesitamos más espacio físico en forma urgente para los gabinetes y la zona de relax. Pero igual nos va demasiado bien y eso nos dificulta cualquier autocritica.

**MF: ¿Qué rol juega el Estado en la promoción de la actividad física?**

AP: Se van haciendo cosas. Tenemos un presidente que es médico y ha empezado primero a combatir el taba-

quismo y ahora está enfrentando la problemática de la obesidad, tratando que la gente haga un poco más de actividad física.

**MF: ¿Qué perspectivas tiene el sector a futuro?**

AP: Todos los que hagan bien las cosas, van a crecer.

Hoy estamos viendo cómo aquellos que tienen buenas propuestas abren nuevas sucursales. Nosotros, por ejemplo, el año pasado abrimos una en Carrasco. Y, por el contrario, los que hacen mal las cosas a la larga también van a pagar las consecuencias.

Hay muchas academias en Montevideo, algunas muy buenas. El futuro del sector depende de qué tan bien capacitados estén los operadores de gimnasios para llevarlos adelante y elegir a los mejores profesionales para formar sus equipos de trabajo y luego mantenerlos motivados y actualizados. ■

Opina **Álvaro Padín**, director de Bethel Spa. Por el contrario asegura que "quienes trabajen mal también van a terminar pagando las consecuencias".

## “Los que hagan las cosas bien van a crecer”

creo que a nivel general está pasando lo mismo. Como consecuencia del avance de la obesidad y de las enfermedades asociadas a la misma, la gente llega a su consulta médica y de ahí es derivada hacia la actividad física. Y como necesita algún tipo de control o conducción profesional para hacerla, busca a los gimnasios.

**MF: ¿Qué dificultades enfrenta la industria?**

AP: Lo más difícil para todo el que está en este rubro es el verano, porque cae abruptamente la población en



## Breves

### Aerobic crece en Montevideo

La red de gimnasios femeninos creada por el profesor **Luis Moroni** se prepara para la apertura, en los primeros días de agosto próximo, de su cuarta sede, que en esta oportunidad -y por primera vez- será mixta.

El nuevo **Aerobic Mix** estará ubicado en 26 de marzo y avenida Brasil, en pleno corazón de Pocitos, una de las zonas más selectas de la ciudad. El gimnasio será **Centro Oficial de Spinning** -el primero en Montevideo- y también de **Body Systems**. Estará equipado con máquinas Paramount y Life Fitness.

Según Moroni, "si las cosas salen como están previstas, posiblemente cada año se pueda abrir en agosto un nuevo local, hasta llegar a 8 o 9 unidades".

Más información sobre Aerobic ingresar a [www.aerobic.com.uy](http://www.aerobic.com.uy)

### Se abren más Centros Oficiales de Spinning

Tras su reciente desembarco en el mercado, el programa Spinning consolida su presencia en Uruguay. De la mano de **Hi-Fitness**, en tan sólo un par de meses desde su lanzamiento oficial en abril, ya hay cuatro centros oficiales en Montevideo.

Al gimnasio Aerobic, se sumaron Club Bigua de Villa Biarritz y los gimnasios Doga y Flex. Durante el mes de agosto, en lugar a confirmar, se realizará un evento de lanzamiento de Spinning con cerca de un centenar de bicicletas oficiales, "en el que se podrá vivir una experiencia diferente y compartir una jornada con mucha alegría y energía", promete **Antonio Carvalho**, titular de Hi-Fitness.

"Lleguen nuestras felicitaciones a los cuatro Centros Oficiales de Spinning en Montevideo y alentamos a los demás gimnasios a sumarse a esta propuesta", concluye el empresario. Por más información sobre este programa en Uruguay llamar a los teléfonos 708.32.10 / 094.540.563 o escribir a [antuanc@adinet.com.uy](mailto:antuanc@adinet.com.uy)

### Control Gym en Uruguay

En mayo último se llevó a cabo, en Montevideo, una charla acerca de la importancia de implementar un software para una mejor administración del gimnasio. La misma estuvo a cargo del ingeniero **Sergio Estévez**, director de la empresa **Control Gym**. "Fácil de implementar y usar, el sistema constituye una poderosa herramienta de apoyo a la hora de tomar decisiones en base a la elaboración de informes, gráficos y estadísticas", explica Estévez. Más información en [www.controlgym.com.ar](http://www.controlgym.com.ar)

### Salud en riesgo

El 99 por ciento de los uruguayos presenta factores de riesgo biológicos o en su conducta de enfermedades crónicas no transmisibles, según reveló la primera Encuesta Nacional sanitaria divulgada por el **Ministerio de Salud Pública (MSP)**.

El 31 por ciento de los adultos fuma a diario, 48 por ciento bebe bebidas alcohólicas, y 93 por ciento comió menos de cinco porciones de frutas, verduras y hortalizas por día, reveló la encuesta.

También se conoció que 38 por ciento de los adultos uruguayos tiene un nivel de actividad física bajo, 60 por ciento sufre sobrepeso u obesidad, 34 por ciento tiene la presión arterial elevada y 33 por ciento registra colesterol elevado.

El sondeo se realizó con una muestra representativa de 2010 personas, entre los 25 y los 64 años, a quienes se les preguntó en base a factores como tabaquismo, alcoholismo, dieta inadecuada, obesidad, presión arterial elevada, sedentarismo, hipercolesterolemia y glucemia elevada.

Fuente: [www.argenpress.info](http://www.argenpress.info)

**HF**  
**HI-FITNESS**  
SOLUCIONES EN LO ALTO

**STAR TRAC**

**PARAMOUNT**

**FitBeats**

**SPINNING**

**mercado fitness**

**CONTROL GYM**

Tel: 7083210 Cel: 094.540.563

## 1 Musculación

Empresa: **Biomax**  
Tel/Fax: (0341) 464-9441  
E-Mail: holiday@citynet.net.ar

Empresa: **Evolution Center**  
Tel/Fax: (0351) 411-8866  
ventas@evolutioncenter.com.ar

Empresa: **Fitness Company**  
Tel/Fax: (011) 4713-5090  
E-Mail: info@fitness-company.com.ar

Empresa: **Fitness Gym**  
Tel/Fax: (011) 4278-2885  
fitnessgym@maquinasdegimnasios.com.ar

Empresa: **Fox**  
Tel/Fax: (011) 4278-3072 / 73  
ventas@equipamientosfox.com.ar

Empresa: **Gerbo Sport**  
Tel/Fax: (011) 4581-3065  
E-Mail: 1932@arnet.com.ar

Empresa: **Holley Fitness**  
Tel/Fax: (011) 4259-4387  
E-Mail: holleyfitness@yahoo.com.ar

Empresa: **JBH Equip**  
Tel/Fax: (011) 4228-6141/4228-3182  
E-Mail: info@jbhequip.com.ar

Empresa: **JC Fitness Equipment**  
Tel/Fax: (0358) 462-8009  
E-Mail: jcmaquinas@infovia.com.ar

Empresa: **Magnum**  
Tel/Fax: (011) 4762-0965  
www.magnum-forces.com

Empresa: **Máquinas Sanmartino**  
Tel/Fax: (0358) 464-8213/464-0414  
maquinasanmartino@arnet.com.ar

Empresa: **Millennium**  
Tel.: (011) 4265-1609 / 4205-2331  
E-Mail: ventas@equipmillennium.com

Empresa: **Muskleman**  
Tel/Fax: (011) 4832-6844  
E-Mail: apolo@arnet.com.ar

Empresa: **Paramount**  
Tel/Fax: (011) 4855-8574  
E-Mail: adillen@systemfit.com.ar

Empresa: **Sagittarius**  
Tel/Fax: (011) 4581-3065  
E-Mail: 1932@arnet.com.ar

Empresa: **Stride**  
Tel/Fax: (011) 4200-1078  
E-Mail: info@stride.com.ar

## 2 Cardiovascular

Empresa: **Athletic Way**  
Tel/Fax: (011) 4553-8974 / 8961  
E-Mail: ariel.arg@athletic.com.br

Empresa: **Bicimundo**  
Tel/Fax: (0351) 422-1665/428-3910  
bicimundo@arnet.com.ar

Empresa: **Bike Machine**  
Tel/Fax: (0341) 447-6228/440-0931  
bikemachine@bikemachine.com.ar

Empresa: **Centaurio**  
Tel/Fax: (011) 4899-2255  
E-Mail: maxivitale@argentina.com

Empresa: **Faga S.R.L.**  
Tel/Fax: (0341) 4613562  
E-Mail: fagasrl1@speedy.com.ar

Empresa: **Kip Machines**  
Tel/Fax: (011) 4327-2963  
E-Mail: hmoavro@kipmachines.com

Empresa: **Kromax**  
Tel/Fax: (011) 4755-3179  
E-Mail: info@kromax.com.ar

Empresa: **MTD Gym**  
Tel/Fax: (0341) 4575721  
E-Mail: 07newedal@infovia.com.ar

Empresa: **Randers**  
Tel/Fax: (0221) 471-2323  
E-Mail: info@randers.com.ar

Empresa: **Spinning**  
Tel/Fax: (011) 4855-8574  
E-Mail: info@spinning-ar.com.ar

Empresa: **Surex Argentina S.A.**  
Tel/Fax: (011) 4208-1285/4218-2727  
ventas@semikon.com.ar

Empresa: **Trai Gym**  
Tel/Fax: (011) 4201-2042  
E-Mail: traigym@hotmail.com

Empresa: **Whirly Cycle**  
Tel/Fax: (011) 15 5578-1001  
E-Mail: a\_olivera@fibertel.com.ar

Empresa: **X-Italyforce**  
Tel/Fax: (011) 4254-0337  
E-Mail: info@xitalyforce.com.ar

## 3 Accesorios & Peso Libre

Empresa: **DOB Pesas**  
Tel/Fax: (011) 4755-1885  
E-Mail: info@pesasdob.com.ar

Empresa: **Fitness Market**  
Tel.: (011) 4384-5756 / 4383-7930  
E-Mail: contacto@fitnessmarket.com.ar

Empresa: **Impact Fitness**  
Tel/Fax: (011) 4855-8574  
E-Mail: adillen@systemfit.com.ar

Empresa: **Mir Fitness**  
Tel/Fax: (011) 4574-4842/43  
E-Mail: mir@mifitness.com.ar

## 4 Repuestos & Insumos

Empresa: **Fenix Machines**  
Tel/Fax: (011) 4200-1444  
ventas@fenixmachines.com.ar

Empresa: **Resortes MG**  
Tel/Fax: (011) 4687-0041  
E-Mail: resortesmg@fibertel.com.ar

Empresa: **Sonnos**  
Tel/Fax: (011) 4647-1177  
E-Mail: info@sonnosweb.com

## 5 Suplementos

Empresa: **Ena Sport Nutrition**  
Tel. Cap. Fed. y GBA: (011) 4544-9306  
Tel. Interior: (0291) 488-8207/8235  
administracion@enasport.com.ar

Empresa: **HTN Suplementos**  
Tel/Fax: (011) 4555-0770  
E-Mail: info@htn-nutrition.com

Empresa: **Mervick**  
Tel.: (02320) 401400  
E-Mail: info@mervick-lab.com.ar

Empresa: **Santonja**  
Tel/Fax: (0351) 426-3845  
E-Mail: ricardoquivilo@hotmail.com

Empresa: **Saturn Supplements**  
Tel/Fax: (011) 4613-0025  
E-Mail: saturn-arg@sinctis.com.ar

Empresa: **SportNutrition**  
Tel/Fax: 4384-5756  
E-Mail: contacto@fitnessmarket.com.ar

## 6 Software

Empresa: **Control Gym**  
Tel/Fax: (011) 4958-1711  
E-Mail: info@controlgym.com.ar

Empresa: **Digital Fitness**  
Tel/Fax: (011) 4711-6168  
E-Mail: contacto@digitalfitness.com.ar

Empresa: **Identifycard**  
Tel.: (011) 4524-3896  
E-Mail: info@identifycard.com.ar

Empresa: **Informática & Deportes**  
Tel/Fax: (0341) 4932606  
E-Mail: info@entrenar.com.ar

Empresa: **Solución ARG**  
E-Mail: info@solucionarg.com

## 7 Pilates

Empresa: **Activa BodySciences**  
www.activapilates.com

Empresa: **Australia Pilates**  
Tel/Fax: (011) 4661-8794  
australia\_mb@yahoo.com.ar

Empresa: **Contrology**  
(011) 15 4176-5964/15 5062-4399  
E-Mail: info@contrology.com.ar

Empresa: **Le Corp Pilates**  
Tel/Fax: (011) 5786-0458  
E-Mail: lecorpilates@yahoo.com.ar

Empresa: **Making Dreams SRL**  
Tel/Fax: (03541) 436645  
E-Mail: info@pilatesland.com

Empresa: **NB Equipamientos**  
Tel/Fax: (011) 4786-6406  
E-Mail: rushvicente@hotmail.com

Empresa: **P & P**  
Tel.: (011) 4704-5729/15 4994-0227  
E-Mail: info@pypeequipamientos.com.ar

Empresa: **P-equipe**  
Tel/Fax: (011) 4700-0393  
E-Mail: info@p-equipe.com.ar

Empresa: **Pilarte**  
Tel.: (011) 4222-9743/15 5839-1625  
E-Mail: correopilarte@hotmail.com

Empresa: **Real Pilates**  
Tel/Fax: (011) 4953-7989  
E-Mail: info@realpilates.com.ar

Empresa: **Sunbright**  
Tel/Fax: (011) 15 5247-3531  
E-Mail: gotace@spedy.com.ar

Empresa: **Wull Equipos**  
Tel/Fax: (011) 4723-5556  
E-Mail: wull@wull.com.ar

## 8 Lockers

Empresa: **Cia. Argentina de Lockers**  
Tel/Fax: (011) 4777-7555  
lockers@argentinelockers.com.ar

Empresa: **Mexpell**  
Tel/Fax: (011) 4554-6920/21  
E-Mail: ventas@mexpell.com.ar

## 9 Calderas

Empresa: **Calderas Santero**  
Tel/Fax: (011) 4931-0183/0294  
E-Mail: info@calderassantero.com

## 10 Audio & Video

Empresa: **Fitness Beat**  
Tel.: (011) 4784-1074/4787-6588  
E-Mail: info@fitnessbeat.com.ar

## 11 Capacitación

Empresa: **Esféricos Estudio**  
Tel/Fax: (011) 4941-2836  
E-Mail: info@esfericos.com.ar

Empresa: **Mirta de Fussi**  
Tel/Fax: (0341) 421-6955/453-5080

Empresa: **Pilates Institute**  
Tel/Fax: (011) 6779-5225  
veronica@pilates-institute.com

Empresa: **Pilates Zone**  
Tel/Fax: (0351) 4812708  
www.pilateszone.com.ar

## 12 Servicio técnico

Empresa: **Full Mak**  
Tel/Fax: (011) 4441-3228  
E-Mail: info@fullmak.com.ar

Empresa: **Roan Service**  
Tel/Fax: (011) 4735-2298 (L. 24 hs.)  
(011) 4763-3079  
E-Mail: roan@argentina.com

## 13 Construcción

Empresa: **AllSquash**  
Tel/Fax: (011) 4812-9257  
E-Mail: info@allsquashcourt.com.ar

## 14 Remos

Empresa: **Up Down**  
Tel/Fax: (0358) 156001268  
E-Mail: info@updown.com.ar

Empresa: **Concept 2**  
Tel/Fax: (0261) 4265874  
E-Mail: goodwillrc@gmail.com

## 15 Indumentaria

Empresa: **Go**  
Tel/Fax: (0341) 4452062  
E-Mail: ventas@planetago.com

Empresa: **Schnell Sport**  
natalia.arriola@schnellsport.com.ar

Empresa: **Vitnik**  
E-Mail: vitnik@vitnik.com

## 16 Arquitectura

Empresa: **Arquitectura Creativa**  
Tel/Fax: (011) 4554-7458  
arquitectura\_creativa@yahoo.com.ar

## 17 Saunas

Empresa: **Hidrospa**  
(011) 4254-9009/4224-2747

Empresa: **Hidro World**  
Tel/Fax: (011) 4509-6879  
info@hidro-world.com.ar

## 18 Hidratación

Empresa: **Gatorade**  
Web: www.gatorade.com.ar

## 19 Arquitectura Textil

Empresa: **Pagani**  
Tel/Fax: (011) 4270-3700

## 20 Natatorios

Empresa: **Pool Technic**  
Tel/Fax: (011) 4736-0579  
mittarditi@yahoo.com.ar

## 21 Pisos

Empresa: **BigTile**  
Tel/Fax: (011) 4574-4545  
E-Mail: ventas@atomplast.com.ar

Empresa: **Mat Pro**  
Tel/Fax: (011) 4442-1796  
E-Mail: info@matpro.com.ar

## 22 Belleza & Salud

Empresa: **Cartaghe**  
Tel/Fax: (011) 4961-6942  
www.carthagebeauty.com

## 23 Nutrición

Empresa: **Felfort**  
Tel/Fax: (011) 4618-0000  
consumidor@felfort.com.ar

## 24 Bronceado

Empresa: **Silver Solarium**  
Tel/Fax: (011) 4371-4975  
www.silverexpress.com.ar

## 25 Refacción de máquinas

Empresa: **Unicom**  
Tel/Fax: (011) 4854-1693  
E-Mail: info@unicomfitness.com.ar

# Calidad global, costos locales.

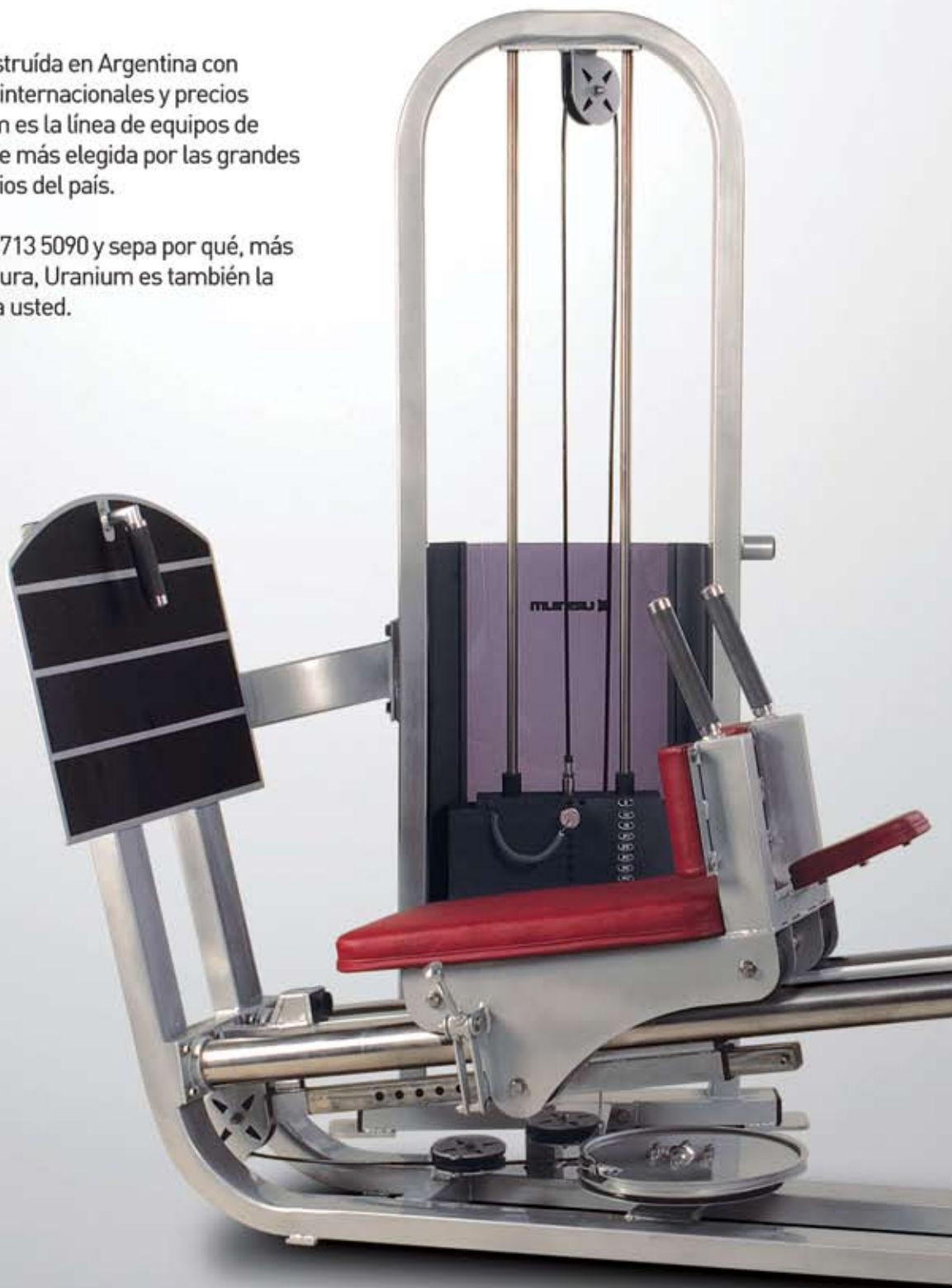


Desarrollada y construída en Argentina con criterios de calidad internacionales y precios accesibles, Uranium es la línea de equipos de fuerza e indoor cycle más elegida por las grandes cadenas de gimnasios del país.

Llámenos al (011) 4713 5090 y sepa por qué, más allá de su envergadura, Uranium es también la mejor solución para usted.



Megafit Barrío Norte  
La Imprenta  
Sportclub Almagro  
Sportclub Flores



Con el respaldo de



 **URANIUM**

(011) 4713 5090

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

→ conquista  
la cima



## PRESENTAMOS EL NUEVO SUMMIT TRAINER

Versátil. Natural. Fluido.

El nuevo Summit Trainer de Life Fitness combina lo mejor del entrenamiento elíptico con el escalado en un solo producto que desafiará a cualquier usuario.

- Longitud de la zancada ajustable para el usuario para máxima versatilidad
- Movimiento natural, intuitivo incluso para principiantes
- Transición fluida de zancadas rápidas a flexiones de pierna profundas
- Cinco posiciones de entrenamiento diferentes para un óptimo trabajo de glúteos, cuádriceps y femorales

Life Fitness es la marca número uno en el mundo en equipamiento de clubes y gimnasios. Para más información por favor comuníquese con nosotros.



Distribuidor Exclusivo



➤ Casa Central

Av. San Martín 640  
(1672) San Martín  
Tel.: (54 11) 4713-5090

[www.fitness-company.com.ar](http://www.fitness-company.com.ar)

➤ Sucursal La Lucila

Av. del Libertador 3501

*Life Fitness*

LIFEFITNESS.COM