

# mercado fitness



## Hacia dónde camina la industria

Los gimnasios del futuro tendrán una gestión más profesional, deberán fijar estándares mínimos de calidad y certificarlos. Además, demostrarán un mayor compromiso con la comunidad en la que están y también con el medioambiente. Considerarán los nichos de mercado como caminos alternativos de crecimiento y sabrán aprovechar mejor la tecnología para entretener y motivar a sus clientes.

### JUKARI Fit to Fly

Se trata de un innovador y divertido programa de fitness grupal para mujeres, lanzado por Reebok y el Circo de Soleil.

### Los líderes del sector

Las 10 cadenas de gimnasios con mayor facturación en América Latina sumaron en 2008 ventas por US 370 M.

### Lanzan los UFC Gym

El ideólogo e impulsor de estos nuevos gimnasios es Mark Mastrov, fundador de la cadena 24 Hour Fitness.



**KIPRUN KR 320 RS**



**KIPRUN KR 320 VT**

**NUEVOS PLANES  
DE FINANCIACIÓN**



**KIPROT KT 962**

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 PERÚ: COMPAÑIA FITNESS • AV. Aviación 4867 Piso 2, Surco, Lima • Tel: 01-273-3168 atletikaequipos@yahoo.es  
EN VENEZUELA: TECNOSPORTS DE VENEZUELA C.A. Av. Principal de Bello Campo, Edificio Raffaele, PB, Local 02, Chacao, Caracas Tel./Fax: (++58 212) 793-20-55 • tecnosports@telcel.net.ve  
EN COLOMBIA: CAPF - CENTRO DE CAPACITACIÓN EN ACONDICIONAMIENTO Y PREPARACIÓN FÍSICA • Carrera 21 Nro 14-86 sur, Restrepo, Bogotá, COLOMBIA • FAX: (0057-1) 239-1042 ccapf2007@yahoo.es

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

## No son ellos, somos nosotros

Más veces de las que quisiéramos nos topamos en el devenir de nuestras vidas con personas que funcionan a modo de espejos en los que vemos reflejados todas nuestras imperfecciones. Sus gestos, sus tonos, sus palabras, sus silencios, todo nos irrita, sencillamente porque ponen de manifiesto lo peor de nosotros mismos.

Coexistimos a diario con personas que viven enamoradas del sonido de su propia voz. Sus palabras son como el canto de las sirenas, que cautiva sus sentidos, las obnubila y embelesa. Éstas son las personas que responden sus propias preguntas y que esperan al más mínimo silencio de su interlocutor para retomar su monólogo.

Naturalmente, para estos individuos la escucha es un desafío casi infranqueable. Sus oídos captan voces y todo tipo de sonidos, pero tienen la capacidad de ignorarlos. Prefieren ejercer su derecho a la escucha selectiva y sólo perciben aquellas palabras que les resultan inocuas, porque no dicen nada o porque son de su agrado.

Y quienes tienen estas dos cualidades suelen sufrir también de una severa miopía. No logran ver frente a sus narices ni aquello que resulta manifiestamente obvio para el resto de la gente. Pero esto no implica incapacidad alguna sino todo lo contrario. Sus ojos son sensibles a la luz y distinguen formas, pero eligen cuáles y cuándo.

Aunque estos atributos no necesariamente coexisten en una sola persona, al estar juntos se potencian. Pero no es la naturaleza de estos individuos la que nos irrita, sino la nuestra. Porque todos tenemos, en mayor o menor cuantía, alguna de esas cualidades y esos individuos sólo nos las recuerdan. No son ellos, somos nosotros.

Gracias por acompañarnos,

Guillermo Vélez

### 26 JUKARI Fit to Fly:

Se trata de un innovador y divertido programa de fitness grupal, exclusivo para el público femenino, lanzado por Reebok y el Circo de Soleil.

### 36 Lanzan los UFC Gym:

El ideólogo e impulsor de estos nuevos gimnasios es Mark Mastrov, fundador de la cadena norteamericana 24 Hour Fitness.

### 44 Hacia dónde camina la industria:

Los gimnasios del futuro tendrán una gestión más profesional y un mayor compromiso social; y sabrán aprovechar mejor la tecnología.

### 50 Música & Deportes:

Usar auriculares para escuchar música al practicar deportes puede generar infecciones y daños irreversibles en los oídos, según advierte un estudio.

### 52 Concurso GIM de Monografías:

Lo organiza Mercado Fitness para incentivar el análisis e investigación en el campo de la gestión y el marketing de clubes y gimnasios.

### 54 Clases grupales sobre elípticos:

Son similares a las que se realizan con bicicletas fijas, pero en su lugar se usan caminadores elípticos, más livianos y pequeños que los comunes.

### 72 Sport Club se expande en Argentina:

Esta empresa abrirá 3 nuevos gimnasios en el segundo semestre de 2009. Proyecta terminar el año con 24 sedes y 80 mil socios.

### 74 Los líderes del sector:

Las 10 cadenas de gimnasios con mayor facturación en América Latina sumaron en conjunto, en 2008, ventas por US\$ 370 millones de dólares.

## LATINOAMÉRICA

### 80 Universidad Corporativa:

Fue creada por la cadena colombiana de gimnasios BodyTech para mejorar y fortalecer los procesos formativos de todos sus empleados.

### 82 Gold's Gym crece en Caracas:

Con una inversión cercana a los 600 mil dólares, este gimnasio duplicó sus áreas de entrenamiento y servicios alcanzando los 2.400 m<sup>2</sup>.

### 84 Nació "You Fitness Area":

Este nuevo gimnasio abrió en abril pasado dentro del Montevideo Shopping. Tiene 1.600 m<sup>2</sup> y demandó una inversión de 900 mil dólares.

#### Tus noticias

Para mantenernos informados, para conocer más, para aprender, para mejorar, para crecer, envíanos tus novedades y noticias con fotografías (si es posible) a [noticias@mercadofitness.com](mailto:noticias@mercadofitness.com) o cargalas en [www.mercadofitness.com.ar](http://www.mercadofitness.com.ar)

Director Ejecutivo: Ing. Leandro Deltrozzo

Director Editorial: Guillermo Vélez

Directora de Arte: DG. Silvina Maceratesi

Responsable de contenidos: Lic. Solana Trucco

Impreso por: Casano Gráfica 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.



## Nueva Línea S-SERIES



**Adquiera la nueva línea S de Startrac a un increíble precio, y con garantía de 3 a 5 años.**



ARGENTINA: Humboldt 125 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Tel.: (011) 4855-6722 y rotativas - E-mail: [ventas@systemfit.com.ar](mailto:ventas@systemfit.com.ar)  
Sitio web: [www.impactfitness.com.ar](http://www.impactfitness.com.ar)  
URUGUAY: Tel.: (005989) 4540563 - E-mail: [fliacarvalho@gmail.com](mailto:fliacarvalho@gmail.com)

## Únicas bicicletas oficiales de **SPINNING**

Spinner® Velo

Spinner® Pro

Spinner® Elite

Spinner® NXT



ARGENTINA:  
Humboldt 125 - Ciudad Aut. de Bs. As.  
Tel.: (54 11) 4855-6722 y rotativas  
E-mail: [ventas@systemfit.com.ar](mailto:ventas@systemfit.com.ar)

URUGUAY:  
Tel.: (005989) 4540563  
E-mail: [fliacarvalho@gmail.com](mailto:fliacarvalho@gmail.com)

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



# SPINNING®



*Si busca bicicletas, el mercado le ofrece muchas opciones.  
Pero si busca un negocio exitoso, con el respaldo de una  
marca líder en el mundo, usted tiene una única alternativa.*



**SPINNING®, un concepto que sigue creciendo.**



ARGENTINA: Humboldt 125 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
Tel.: (011) 4855-6722 y rotativas - E-mail: [ventas@systemfit.com.ar](mailto:ventas@systemfit.com.ar)  
Sitio web: [www.impactfitness.com.ar](http://www.impactfitness.com.ar)  
URUGUAY: Tel.: (005989) 4540563 - E-mail: [fliacarvalho@gmail.com](mailto:fliacarvalho@gmail.com)

Spinning® es una marca registrada de Mad Dogg Athletics, inc. y es utilizada bajo licencia de Mad Dogg Athletics, Inc.

# SOLUCIONES DEPORTIVAS

SET DE MANCUERNAS



SOPORTES Y ESTRUCTURAS



MINICRAMP



COLCHONETAS Y STEP



TOBILLERAS Y OTROS ACCESORIOS



RACK Y EQUIPOS



BARRAS Y ACCESORIOS CROMADOS



DISCOS Y MANCUERNAS



FABRICANTES E IMPORTADORES



LAS PALMAS 2329 SAN JUSTO (1754) BS. AS. ARGENTINA  
TEL. (54 11)4651-4692 | FAX. 4484-4111 | ID. 609\*286  
WWW.SONNOSWEB.COM | INFO@SONNOSWEB.COM



**SONNOS**<sup>®</sup>

COMPAÑÍA DE SOLUCIONES DEPORTIVAS

60  
קולקציה



**SCHNELL**

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

CONFERENCIAS 2009

# Pasaron *las quintas* y *las sextas* ya tienen fecha



El 23 y 24 de abril pasado, **264** empresarios de clubes y gimnasios de Argentina, Chile, Uruguay, Perú y Bolivia participaron de la quinta edición de las **Conferencias Mercado Fitness**, realizadas en la Ciudad de Buenos Aires (Argentina).

A lo largo de los dos días que duró el evento, se dictaron más de 20 horas de conferencias sobre temáticas vincu-

ladas a la gestión y al marketing de clubes y gimnasios. Las presentaciones estuvieron a cargo de diferentes especialistas del sector, provenientes de Brasil, España, Perú, México, Estados Unidos y Argentina.

El evento tuvo el apoyo de estas empresas: Uranium Fitness, Gatorade, Body Systems, Star Trac, Power Plate, DeportSalud, Controles y Servicios,

Fenix Machines, Mir Fitness, P y P Equipamientos, P-equipe, LDPI.com, GMP Equipamientos, JIG Argentina, Kip Machines, Equipamientos Fox, Precor, Selfishness, Schnell, FullMak y Poda.

La sexta edición de este evento se llevará a cabo en Buenos Aires el 22 y 23 de abril de 2010. ¡los esperamos a todos! ■



# FITNESS LINE JBH EQUIP

Equipamiento integral para tu gimnasio.

+++

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 - info@jbhequip.com.ar - www.jbhequip.com.ar





# RANDERS®

- Carga Máxima: 120Kg.
- Rueda Cromada de 18Kg.
- Consola electrónica para sala de cardio.
- Movimiento central con rulemanes.
- Apoya brazos reforzados.

INDOOR BIKE  
PROFESIONAL

899SP



¡MÁS DE 1000 UNIDADES  
YA FUNCIONANDO EN EL PAÍS!

**\$1290 + IVA**

**EMBREEX**



550



570



575



563

## PURO ENTRENAMIENTO



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



Gabriel Orbuch

# Uranium lanzó su nueva línea

El 23 de abril, **Uranium Fitness** presentó su nueva línea de equipamiento profesional para gimnasios. "Realizar este lanzamiento en los tiempos que corren es una decisión audaz", resalta **Gabriel Orbuch**, titular de la firma, quien asegura que "el desarrollo de estos productos demandó dos años de trabajo".

Según Orbuch, los aparatos que acaba de lanzar al mercado cumplen con las altas exigencias que su empresa tiene para con todos los productos que comercializa. "Son equipos de muy alta performance, que ofrecen las mismas prestaciones que las grandes marcas internacionales", señala.



En este contexto, el empresario destaca: "Tienen que conocer los equipos personalmente y probarlos. No podemos transmitir todas sus ventajas en una foto o por teléfono. El producto que logramos nunca se vió en equipos nacionales".

Por otro lado, fruto de un reciente acuerdo con una empresa de China, que produce equipamientos cardiovasculares para algunas de las marcas más prestigiosas del mundo, Uranium incorporó a su propuesta cintas, elípticos, bicicletas verticales y horizontales con su propia marca y respaldo.

"Nuestro objetivo es claro: que cada gimnasio pueda mirar a sus clientes, con productos de categoría, accesibles y de una prestación sin igual", explica Orbuch, quien además subraya que "las decisiones audaces son las que marcan la diferencia en momentos de crisis".

Quienes deseen "Redescubrir Uranium" pueden hacerlo ingresando a [www.uraniumfitness.com.ar](http://www.uraniumfitness.com.ar) ■

## Comienza una nueva era... Incorpore Wellness a su Gimnasio

- Desarrolle una exclusiva unidad de negocios
  - Mayor fidelización con sus socios
- Técnicas vanguardistas del cuidado corporal



### CARTHAGE

El equilibrio perfecto entre salud y cuidado estético

Capacitación profesional. Solicite un asesor:  
(5411) 4961-6942 / (5411) 4962-7473

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

INDUSTRIA ARGENTINA

**IDEAL GIMNASIOS**

**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)  
Casafoust 642 (1416) Cap. Fed.  
Tel. Fax: (011) 4777-7555

compañía  
argentina  
de lockers



INTERPLAZA HOTEL · CÓRDOBA · ARGENTINA  
26 DE SEPTIEMBRE 2009

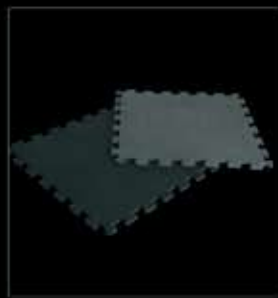
CONFERENCIAS / 09  
**MERCADO**  
**FITNESS** **RAIS**  
más cerca tuyo

# MIR®

● ● ● ● FITNESS



PIENSO LLEGAR  
PIENSO MIR



DISTRIBUIDORES OFICIALES



PISOS DE PROTECCION ENCASTRABLES

FÁBRICA

Helguera 5245, Capital  
Tel/Fax: 4574-4842/43  
mir@mirfitness.com.ar  
www.mirfitness.com.ar

SHOPS

- Jerónimo Salguero 1923, Capital
- Humahuaca 3850, Capital

¿QUERÉS MEJORAR TU CALIDAD DE VIDA?  
MIRÁ **OUR TIME TV**  
www.ourtimefitness.com.ar



Luisito Fitness - www.luisitofitness.com.ar

**PLATINUM**  
by **MILLENNIUM**



Sillón Femoral  
Sentado



Pantorrillera  
Parado



Polea Doble  
a la Pared



Peck Deck



Por Stephen Tharrett (\*)

# Prosperar en tiempos de desafío económico

Conozca en esta segunda parte de mi columna algunas estrategias que los empresarios de gimnasios pueden aprovechar para mejorar su posicionamiento en el mercado e incrementar su número de miembros.

En épocas difíciles desde el punto de vista económico, los empresarios -especialmente los del fitness- suelen ofrecer descuentos en sus servicios con el objetivo de no perder participación de mercado. Y, comúnmente, estos descuentos se contagian entre todos los competidores.

Éste es un contexto ideal para que el empresario profesional mejore su posición en el mercado, fortalezca su marca y, en última instancia, aumente su número de clientes. La pregunta clave es: ¿cómo hacerlo? Mi respuesta es la siguiente:

- **Piense dos veces antes de hacer un descuento.** Si su gimnasio tiene una marca fuerte, compatible con los precios que cobra, piense bien antes de aplicar descuentos. De hecho, en momentos de crisis, algunos empresarios con marcas fuertes -asociadas a la calidad en el servicio- eligen aumentar sus precios como parte de su estrategia de posicionamiento entre el público de alto nivel adquisitivo.

**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



# FITNESS BEAT

VIDEOS • DVD • CD • 32 COUNTS [www.fitnessbeat.com](http://www.fitnessbeat.com)



## >ACCESORIOS<

**NEW**



GUANTE PARA FITNESS QUUZ®

QUUZ CYCLE®



nueva indoor bike QUUZ a precio promocional.

EQUIPOS OFICIALES PARA BODY PUMP®



MINITRAMP POWER JUMP®



STEP QUUZ®



COMPACTERAS SIMPLES / DOBLES

MICROFONOS



MANCUERNAS CROMADAS AGARRE NEOPRENE 1-5 KILOS



MANCUERNAS VINILICAS RECUBIERTAS CON GOMA 1-5 KILOS



TOBILLERA REFORZADA 1 - 4 KILOS



ACCESORIOS PARA GIMNASIOS



BANDAS EN OCHO



BANDAS DE LATEX



GYM BALL



PILATES MAT



COLCHONETAS



BANDA REDONDA CON AGARRE NEOPRENE



PELOTA RITMICA



ISOTONER RING



ROLOS



BANDA LARGA CON AGARRE NEOPRENE

Juramento 1420 / C1428DMR  
Capital Federal / Bs. As. / Argentina

Tel.: (54 11) 4784 1074  
Fax: (54 11) 4784 7046

[info@fitnessbeat.com.ar](mailto:info@fitnessbeat.com.ar)

REPRESENTANTE EXCLUSIVO FITNESS BEAT CONSULTE POR ZONAS PARA DISTRIBUCIÓN

• **Sepa lo que sucede alrededor.** Como muchos de sus competidores bajarán los precios, consecuentemente se verán reducidos sus niveles de calidad en el servicio. Esto repercutirá negativamente en la experiencia de sus clientes. Por eso, conocer lo que sucede a su alrededor le permitirá identificar falencias en la competencia y generar propuestas atractivas para los miembros descontentos de esos gimnasios.

• **Busque oportunidades de compra.** Si su meta es incrementar su presencia en el mercado, éste es el momento apropiado para buscar oportunidades de compra de otros gimnasios. Muchos de sus competidores desean obtener liquidez en un esfuerzo por eliminar o disminuir sus posibles pérdidas. Si conoce su mercado y a sus competidores, usted tiene la oportunidad de aprovechar esta situación.

En 2006, algunos clubes y empresas del sector se vendían a múltiplos tan altos como 8 a 12 veces su EBITDA (ganancias antes de descontar intereses, impuestos, depreciación y amortización). Sin embargo hoy, en un contexto de poco crédito y baja liquidez, las compras se pueden hacer en 2 a 3 veces el EBITDA; e incluso, a veces por menos dinero cuando se trata de empresas en dificultades financieras.

¿Cómo aumentar el número de miembros en estas épocas de incertidumbre?

• **Centrarse en la retención de socios y en la renovación de planes a vender más que en la venta de nuevas membresías.** Su gimnasio ya tiene un público cautivo que lo valora, éste es el momento de aprovechar su lealtad y crear más razones para que sus miembros permanezcan allí. Ponga el foco en los servicios que tienen mayor valor para ellos y así los mantendrá satisfechos y tendrá más probabilidades de reclutar socios adicionales, que llegarán por recomendación de sus clientes actuales. Es más fácil para un consumidor comprarle a una empresa en la que confía que entablar una nueva relación con una entidad desconocida.

• **Promueva el "buzz marketing".** Con "buzz" nos referimos al zumbido que generan los buenos comentarios sobre nuestra empresa. Esto incluye las referencias de los miembros actuales y el marketing viral vía Internet. Estas herramientas suelen tener bajo costo y, por lo general, son más eficaces que el correo y la publicidad. Por eso considere la posibilidad de impulsar programas de referidos que agreguen valor a sus miembros actuales y atraigan a nuevos socios.

Si el segmento de público que usted atiende posee un buen nivel de educación y tiene un ingreso económico razonablemente aceptable, y si su gimnasio ofrece un servicio de calidad, usted debería invertir una porción mucho más importante de su presupuesto de

marketing en programas de referidos.

También puede aprovechar el potencial de Internet mediante la creación de mensajes «escritos y visuales» que pueden ser fácilmente compartidos con una audiencia relativamente amplia. Varios operadores de gimnasios han creado excelentes campañas de bajo costo en Internet para comunicarse con su público.

• **Perfeccione el mensaje que transmite su marca** y no intente que éste diga de todo para todos. Ahora es el momento de crear mensajes atractivos y bien dirigidos.

• **Cruces de mercado.** Éste es también el momento ideal para relacionarse con empresas de otros sectores, que estén en su misma comunidad y que apunten a una audiencia similar a la suya. Entonces reúnanse con los propietarios de esas empresas y analice con ellos de qué forma cada uno puede ayudar a promover los servicios del otro entre sus respectivos clientes.

Espero que estas ideas, lo ayuden a crear un plan que le permita mejorar su posición en el mercado e incrementar su número de clientes. En la próxima edición de Mercado Fitness, abordaremos la gestión de gastos. ■

(\*) Consultor norteamericano de la industria del fitness. Vicepresidente de ClubCorp. Fue presidente de IHRSA. Coautor de textos y DVD "Fitness Management". [steve\\_tharrett@comcast.net](mailto:steve_tharrett@comcast.net) / [www.healthylearning.com](http://www.healthylearning.com)

**HAY UN SISTEMA SUPERIOR PARA EL TRATAMIENTO DEL AGUA EN PISCINAS CUBIERTAS.**

Con **HIDRION**, el revolucionario sistema que ioniza el agua, las piscinas cubiertas van a estar cristalinas y saludables, sin algas, ni hongos, ni virus, ni bacterias. **BASTA DE CLORO** y productos químicos en la piscina, que afectan la piel y corroen las instalaciones. **HIDRION** es un equipo fácil de instalar en el circuito de agua de la piscina intercalado entre la bomba y el filtro, que ioniza el agua automáticamente cuando funciona la bomba. **HIDRION** es un sistema ecológico de extraordinario éxito en Europa.

**Hidrion**  
TRATAMIENTO DE PISCINAS

REPRESENTANTE EXCLUSIVO  
**Controles y Servicios** SRL  
[controlserv@fibertel.com.ar](mailto:controlserv@fibertel.com.ar)

**0-800-266-0607**



**Fuimos los primeros,  
somos los primeros.**

P-equipe fue la primera empresa argentina dedicada a la fabricación de equipamiento para el Método Pilates y aún hoy lidera el mercado.



**LÍNEA PREMIUM**

**Calidad Superior**

**Para uso intensivo**

**Libre de mantenimiento**

**Estándares de calidad internacional**

**Post-venta garantizada**



Juan Segundo Fernandez 1318 Local 15 - Lomas de San Isidro. CP(1642) Bs.As.- Argentina.  
Tel. (+54 11) 4892-0490 - info@p-equipe.com.ar - www.p-equipe.com



Por Luis Amoroso (\*)



# Ganar con la excelencia

(Parte I)

Tanto en el ámbito de los gimnasios como en otras industrias, la guerra de precios es el común denominador. Sin embargo, optar por bajar los precios para enfrentar la competencia, suele convertirse en un callejón sin salida que termina asfixiando financieramente a la empresa.

El valor de venta del servicio o producto debe sustentar el funcionamiento de la compañía. De lo contrario, todos los involucrados pierden. No hay dinero para inversiones ni para mantener las instalaciones, decae el nivel de servicios, lo cual afecta al cliente, quien muchas veces opta por irse.

Lo recomendable para tornarse competitivo es desarrollar estrategias y visualizar caminos diferentes a los de sus competidores, que le permitan **ganar mercado gracias a la excelencia de su propuesta y no precisamente por ser el más barato de su zona.**

A continuación, describiremos cuatro de los diez **errores más comunes en la gestión de gimnasios.** Los restantes seis se difundirán en la próxima edición. Conocerlos, puede ser para usted el punta pie inicial para comenzar a transitar su propio camino hacia la excelencia.

## ERROR 1: NO SABER VENDER

Lo típico aún hoy es que los dueños de gimnasios realicen grandes inversiones en sus instalaciones, comprando el mejor equipamiento, y luego se sienten a esperar que las personas entren a conocerlo. Esto produce un gran vacío, ya que no se desarrollan las estructuras de venta apropiadas.

Pero en los últimos años, el mercado se ha profesionalizado y, cada vez más, los dueños de gimnasios entienden que éste es un negocio que, como todos, se sustenta con ingresos y para generarlos hay que saber vender servicios. La **venta de gimnasios** tiene la particularidad de ser básicamente **emocional.**

Sin embargo, hoy todavía la mayoría de los gimnasios focaliza sus estrategias de venta en el producto, en lugar de hacerlo en la persona. El interesado llega a la recepción y se le da información: precios, planes, horarios, etc. Luego se lo invita a conocer el gimnasio: la sala de



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

**Con palanca de acero super reforzada \$1.160**  
Calidad garantizada

**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



**Moderno Indoor Bike**



**Caminador elíptico profesional**

Alte. Brown 504 Capital Federal / Te: (011) 155 821 8961  
México 653 (2000) Rosario / Santa Fe.  
Te: (0341) 4575721/4585976/4553057 / 07newedal@infovia.com.ar



musculación, la de aeróbica, la piscina, etc. y finalmente éste se marcha.

Por el contrario, lo recomendable sería **poner el foco en la persona** para entender qué es lo que está buscando y cuáles son sus necesidades. Generalmente, las principales motivaciones que llevan a alguien al gimnasio son de tipo emocional: quiere sentirse bien y tener una mejor calidad de vida. Por eso **el abordaje de la venta debe ser emocional**.

Usted no puede quedarse de brazos cruzados, esperando que lleguen por sí solas las personas interesadas en sus servicios. Debe salir a buscarlas mediante eventos, campañas publicitarias, promociones, telemarketing, etc. Y cuando estas acciones comiencen a generarle visitas, entonces llegará el momento más importante del proceso de ventas: **el contacto inicial**.

### El proceso de ventas

El 50% de una venta se concreta en los primeros dos minutos, a partir del instante en que la persona entra a la recepción y alguien, del otro lado del mostrador, le da la bienvenida con una sonrisa. Si ese contacto inicial es bueno, la mitad de la venta está cerrada. El resto dependerá

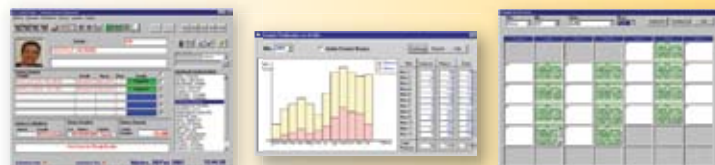
de entender las necesidades de esa persona y presentarle el gimnasio como una solución.

Lamentablemente, el común de las veces la persona responsable de las ventas en el gimnasio también realiza tareas administrativas que le insumen tiempo y esfuerzo, lo cual no la predispone de la mejor manera para ocuparse



## 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**  
**Visitenos en www.controlgym.com.ar**

## Hidro World

**FÁBRICA DE SAUNAS**



Asesoramiento sin cargo.



Service de todas las marcas.

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



de darle a los visitantes una atención de primer nivel. Por eso es importante contar con personal específico, asignado sólo al área de ventas.

El paso siguiente al contacto inicial es **la clasificación de ese visitante**. ¿Qué fue concretamente lo que lo trajo hasta el gimnasio? No está contento con su físico, viene por recomendación médica, desea hacer amigos, etc. El vendedor debe descubrir el motivo por el cual llegó la persona hasta allí, para poder presentarle el gimnasio como la solución ideal a sus problemas.

Si este paso se concreta en forma apropiada, 75% de la venta está casi asegurada, aunque el visitante no conozca aún los precios de las cuotas. En esa instancia, luego del contacto inicial y de la clasificación, ya existe una relación entre el visitante y el vendedor. Entonces, llega el momento del **tour**, o sea, **mostrarle la solución al visitante** dentro del gimnasio.

Durante el recorrido por las instalaciones, el vendedor debe medir el interés de compra de la persona haciéndole determinadas preguntas y adelantándose a las posibles objeciones que ésta puede tener al conocer el precio. Terminado el recorrido, se regresa al área de ventas donde cómodamente sentados, el vendedor realizará **la presentación de precios** al visitante.

Este paso debe realizarse en forma rápida y sencilla. En lugar de presentarle al visitante, como suele hacerse en la mayoría de los gimnasios, un abanico interminable de opciones de planes y de precios, hay que restringir la propuesta a sólo dos alternativas, en función de su perfil de

compra. Esto requiere dinamismo en el análisis y selección de las propuestas adecuadas.

Si el tour no fue bien realizado, puede que en este momento aparezca alguna **objeción** por parte del visitante a fin de abortar la compra. Entonces, el vendedor deberá superar tal objeción (es caro, no tengo tiempo, debo consultarlo, etc.) para cerrar la venta y formalizar la inscripción con el pago.

Pero la venta no termina allí, falta un paso fundamental: **obtener dos referidos del nuevo cliente**. ¿De qué manera? Una vez cerrada una venta, se le ofrece al nuevo socio la posibilidad de invitar a dos amigos a tomar una clase en forma gratuita. Se obtienen los datos de ambos invitados (nombre, teléfono, e-mail) y se los llama para agendar una visita de éstos al gimnasio.

## ERROR 2: NO GENERAR NUEVOS CONTACTOS

Existen gimnasios reactivos, que esperan que los visitantes lleguen solos. Para este grupo, las chances de crecer son escasas. El éxito, por el contrario, lo alcanzan quienes son pro activos. Para esto es necesario llevar adelante un plan estratégico que apunte a generar nuevos contactos. Eventos, campañas de publicidad, telemarketing, etc. todas las herramientas son válidas.

Recuerde que el proceso de ventas comienza con una visita. Durante la misma, es necesario obtener ciertos datos del potencial cliente como: nombre, teléfono, dirección. Ésa es la única manera de poder contactar a esa persona en el futuro. Al final del proceso, el visitante puede comprar o no. Pero en caso de no hacerlo, la venta no se acaba allí.

Pulsómetros Ciclocomputadoras  
GPS Relojes y Regalos empresariales

Polar - Garmin - Casio - Oregon Scientific - Tressa - Pro Space - Sigma - Suunto - Reebok - Timex



Oportunidad Gimnasios!  
Atención Mayoristas

U\$S 50-  
Compra mínima 3 unidades

+ 54 11 4713-1676  
Sportwatches@hotmail.com

info@universogym.com.ar  
Cel. 24 Horas 11 62869034

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

33  
EQUIPAMIENTOS  
MÉTODO PILATES



TE: (03488)154 09189 / (03488) 469226  
info@33pilates.com.ar - [www.33pilates.com.ar](http://www.33pilates.com.ar)



**NÃO**  
PRESSÃO  
fitness tiempo libre

**Show Room**  
Senador Morón esq. Mattaldi - Bella Vista

**NÃO**  
PRESSÃO  
fitness tiempo libre



ventas por mayor y menor



Una semana después, el vendedor deberá contactar telefónicamente a esa persona para invitarla a tomar una clase en forma gratuita. Es decir, intentará rescatarla como cliente por medio de una invitación. En el caso de aquellos que sí compraron en su primera visita, también habrá que contactarlos telefónicamente dos semanas después con dos objetivos: 1) preguntarle cómo se sienten en el gimnasio; 2) ofrecerles dos invitaciones para amigos.

Con los datos de esos dos amigos referidos, el vendedor intentará telefónicamente agendar sus visitas al gimnasio con el mismo pretexto de tomar una clase gratuita. Puede suceder que esas personas asistan a la cita o no. Si ocurre lo primero, comienza el ciclo de venta con el contacto inicial; si sucede lo segundo, se las llama nuevamente para reagendar.

En el mercado actual crece día a día la oferta de gimnasios que compiten por el mismo segmento de la población: la gente activa. En consecuencia, **cada vez es menor el número de visitantes espontáneos**, lo cual torna imperioso aprovechar al máximo cada visita. Por eso es tan importante la sistematización del proceso de ventas y la capacitación de los vendedores.

**El secreto de un buen vendedor es saber relacionarse con la gente**, escuchar y preguntar cuando haga falta. El objetivo de un buen equipo de ventas será generar en cada venta una nueva oportunidad de venta, por medio de referidos. En gimnasios con procesos de venta sistematizados, hasta 35% de las visitas pueden producirse en forma programada.

### ERROR 3: NO CUIDAR LA RETENCIÓN

La industria de gimnasios ha cambiado completamente en los últimos años. Las empresas han madurado y **hoy es mucho más complicado conquistar nuevos clientes**. Esto torna cada vez más sofisticadas las acciones de marketing e incrementa las inversiones necesarias para atraer visitantes.

Los gimnasios rentables no sobreviven más gracias a los ingresos complementarios, por el cobro de matrículas de inscripción o de credenciales, sino por el volumen constante de clientes. Por ese motivo, retener a los actuales socios es tan importante. Hoy entre 20 y 30% de los clientes abandona mes a mes. Hay que reducir esa cifra a 7 u 8% y conseguir el mismo porcentaje de nuevos clientes, tan sólo para sustentar el negocio.

Cuando el motivo del alejamiento del socio es externo al gimnasio, no hay mucho por hacer. Pero 7 de cada 10 veces, los clientes se van por causas que el gimnasio podría revertir si quisiera: equipamiento mal conservado,

falta de motivación, falta de limpieza, falta de atención del personal o superpoblación. Usted debería tener gente atendiendo estos aspectos.

Retención no significa llamar por teléfono a quien no pagó, eso es cobranza. Retención es contactar telefónicamente a quien no está usando el gimnasio para ofrecerle algún tipo de beneficio a cambio de que regrese. Use su molinete no sólo para controlar quién no está al día en su cuota, sino también para detectar quiénes no están frecuentando el gimnasio o lo hicieron menos de 5 veces el último mes. Esas personas son de riesgo y lo van a abandonar.

Como la mayoría de los costos en gimnasios son fijos, estos tienen un alto nivel de apalancamiento operativo. Entonces por pequeña que sea una mejoría en sus ingresos, se generan grandes variaciones en la rentabilidad neta. Una vez que su empresa opera por encima del punto de equilibrio, hasta 75% de la cuota de cada cliente nuevo se convierte en utilidad. Por eso es fundamental para usted prestarle especial atención a la retención.

Claro que esto significa un enorme desafío para su empresa, fundamentalmente porque a medida que el gimnasio avanza en años, su grupo de clientes es más heterogéneo en sus necesidades y expectativas. Atender a todos y mantener a la mayoría feliz, le demandará sistematizar también un proceso para ocuparse de la retención.

### ERROR 4: NO VER EL GIMNASIO COMO UN NEGOCIO

Muchos empresarios del fitness abrieron inicialmente sus gimnasios como parte de **un sueño personal**. Pero hoy se encuentran con que, en verdad, tienen en sus manos un negocio, que les demanda contar un equipo de colaboradores capacitados y honestos a fin de mantenerse a flote.

Entonces deben comenzar a pensar como empresarios y fijar objetivos claros: saber adónde quieren llegar. Para lograrlo, el presupuesto debe ser cuidadosamente calculado, hay que determinar con qué recursos se cuenta y desarrollar un plan estratégico de acción a fin de alcanzar el objetivo fijado.

En el camino hacia la meta, el dueño estructura el negocio y delega tareas, pero mantiene siempre las responsabilidades. Luego es él quien ejerce el monitoreo y control del trabajo de sus colaboradores en cada área del gimnasio, mediante el uso de planillas especialmente diseñadas a tal fin.

En la próxima edición conocerá los restantes seis errores más comunes en la gestión de gimnasios. ■

(\*) Socio consultor de FitBiz. Como orador presentó más de 30 seminarios y cursos en todo Brasil y más de 10 seminarios internacionales en América del Sur, Estados Unidos y Europa.

# FITNESS SHOP

www.fitness-shop.com.ar

*Franquicias - Ventas Mayoristas*

Equipamentos para el hogar  
y gimnasios.

Accesorios Fitness,  
boxeo, natación,  
artes marciales.

Envíos a todo el país.

Los mejores descuentos  
a gimnasios.

Distribuidor de Hi Power  
y Precor.



Universal  
Nutrition



Informes/Consultas:

www.fitness-shop.com.ar

fitnessshop2008@live.com.ar

(0223) 451 2073 - (0223) 491 0739

Mar del Plata - Buenos Aires - Argentina



LANZAMIENTO

# Fit to Fly

Se trata de un innovador y divertido programa de fitness grupal, exclusivo para el público femenino, lanzado por Reebok y el Circo de Soleil.

Con el propósito de hacer el ejercicio divertido, Reebok y el Circo de Soleil se unieron para crear JUKARI Fit To Fly, una innovadora clase de fitness grupal diseñada para mujeres de todas las edades y condición física. En ésta, las participantes realizan movimientos acrobáticos utilizando una especie de trapecio diseñado para este fin.

"Reebok entiende lo que las mujeres quieren al ejercitarse y qué productos buscan. Nuestros artistas son reconocidos por su atletismo, coreografías y su don artístico. El reto de unir estas dos habilidades para crear un nuevo programa de ejercicios fue muy emocionante", dice Mario D'Amico, director de marketing del Circo de Soleil.

JUKARI Fit to Fly es una clase de una hora, en la que se ejercita todo el cuerpo con entrenamiento aeróbico, de



## EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS

**ESTILO Y CALIDAD**  
**UNA ELECCION INTELIGENTE...**

# PROLINE X

**CODIGO 10000 XP V8**  
CINTA ELECTRONICA  
PROFESIONAL  
PROLINE XP

**NUEVO MODELO**

**CODIGO 10007 A**  
INDOOR BIKE

**CODIGO 10010**  
ESCALADOR ELIPTICO  
CON TRABAJO DE BRAZOS

**LINEA AEROBICA**

**LINEA PILATES**

- REFORMER
- COMBO CHAIR
- LADDER BARREL
- CORRECTOR ESPINAL
- MEDIO TRAPEZIO
- BOX

**CODIGO 10015**  
CRAZY FIT

**NUEVO**

**CODIGO 12005**  
REFORMER  
CON MEDIO TRAPEZIO



**Maquinas Sanmartino**  
EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS

**ENVIOS A TODO EL PAIS**



**Fábrica y Ventas:**  
Las Heras 978 • (5800) Río Cuarto - Córdoba • Telefax: (0358) 4648213 - Tel.: (0358) 4640414 • Celular: (0358) 154 203393 - 156-541184 • [maquinassanmartino@arnet.com.ar](mailto:maquinassanmartino@arnet.com.ar)

**WWW.MAQUINASSANMARTINO.COM**

fuerza y de balance. Un instructor dirige la clase, que tiene hasta 12 personas. Los movimientos del programa se realizan con el **FlySet**, un aparato diseñado especialmente, que está compuesto por cuerdas de tres hebras muy resistentes, fijadas al techo, que giran en 360 grados y tienen una longitud ajustable con dos presillas, entre las que se coloca la **FlyBar**, una barra de acero cubierta de neoprene.

Este programa demandó ocho meses de diseño y pruebas rigurosas. "Lo importante era adaptar y probar los movimientos para que se sintieran reales, pero que al mismo tiempo fueran fáciles y accesibles para todos", sostiene **Lyn Heward**, director creativo del programa Reebok-Circo de Soleil. Además agrega que "cualquier persona que tome la clase de JUKARI Fit to Fly debe irse sintiendo que ha experimentado algo diferente y que lo ha hecho con el estilo de los artistas del Circo de Soleil".

La combinación de ambas empresas dio como resultado una nueva forma de ejercitarse y además una nueva gama de productos para vestir, diseñados para las mujeres. Reebok ha creado dos colecciones de indumentaria y calzado: "On the Move" y Reebok-Circo de Soleil. "Las colecciones proporcionan un alto nivel de rendimiento sin sacrificar el estilo y el detalle. Son piezas versátiles que se pueden combinar y mezclar o integrar al guardarropa diario de cada mujer, y pueden usarse tanto dentro como fuera del gimnasio", señala **Michele Slobin**, directora de ropa para mujeres de Reebok.

Las clases de JUKARI están siendo lanzadas a lo largo de este año en importantes gimnasios de doce ciudades alrededor del mundo: Hong Kong, Ciudad de México, Madrid, Londres, Cracovia, Munich, Seúl, Kuala Lumpur, Santiago de Chile, Montreal, Los Ángeles y Buenos Aires.

En esta última ciudad, la actividad se lanzará con exclusividad en las sedes de Unicenter y Libertador de la cadena **Sport Club**. En tanto que en Chile, ya se lanzó el pasado 4 de mayo en el club **Balthus Las Condes**, ubicado en Santiago. ■

## Encuesta

En 2008, antes de lanzar **JUKARI Fit to Fly**, Reebok y Circo de Soleil realizaron una encuesta entre 15 mil mujeres de 25 países. Entre otros datos, esta investigación reveló que: aunque casi la mitad de las mujeres sabe que ejercitarse es muy importante para su salud, menos del 25 por ciento hace ejercicios con regularidad. Al indagar por qué, descubrieron que: más de la mitad (54 por ciento) de las mujeres siente que ejercitarse es una tarea tediosa y que 61 por ciento se ejercitaría más, si hacerlo fuera más divertido.

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



**FENIX Machines**®

REPUESTOS & ACCESORIOS PARA EQUIPAMIENTOS DE MUSCULACION INDOOR CYCLE Y PILATES






**NUEVOS SERVICIOS  
VENTA DE EQUIPAMIENTO**




**Profesional y Residencial**

MAQUINAS DE MUSCULACIÓN  
BICICLETAS DE INDOOR  
EQUIPAMIENTO CARDIOVASCULAR  
EQUIPOS DE PILATES  
(IMPORTADOS Y DE LAS PRINCIPALES MARCAS DEL PAÍS).




**Reciclado de Equipos Usados  
Garantía en todos los articulos**




**ENTREGA INMEDIATA EN TODO EL PAIS**

**DISTRIBUIDOR EN CAPITAL FEDERAL  
SATURN SUPPLEMENTS**

Flores: José Bonifacio 3101 | 4613-0025  
Balvanera: Av. Entre Ríos 662 Local 7 | 4381-9362






Ricardo Rojas 1253 | Quilmes | Bs. As. | Argentina  
Te: (54-11) 4200-1798 / 1444 | id: 301\*1931 / 2  
Cel.: 15 - 6593 - 7320  
E-mail: [info@fenixmachines.com.ar](mailto:info@fenixmachines.com.ar)  
Site: [www.fenixmachines.com.ar](http://www.fenixmachines.com.ar)

# La CGA renovó autoridades

En abril pasado la **Cámara de Gimnasios de Argentina (CGA)** renovó sus autoridades. Tras la correspondiente votación, la nueva comisión directiva de la entidad quedó conformada de la siguiente manera:

**Presidente:** Guido Miguez.

**Vicepresidente:** Adrián Carlos Stoll.

**Secretario:** Claudio Benedit.

**Prosecretario:** José Alberto Torres.

**Tesorero:** Carmen Raffaele.

**Pro tesorero:** Alejandra Diana Zidar.

**Vocales titulares:** Marta Bellucci y David Btsh.

**Vocales suplentes:** Alberto Jorge Terán y Guillermo Rodríguez.

**Órgano de fiscalización titular:** Luis Enrique Poghettini.

**Órgano de fiscalización suplente:** Alberto José Wollmann.

## Encuentros sobre "Precios"

La comisión responsable de discutir políticas de "precios" dentro de la cámara viene realizando una serie de encuentros con sus asociados de Capital Federal y Gran Buenos Aires. En estas reuniones, los participantes intercambian

experiencias y se aconsejan mutuamente a fin de encontrar la mejor manera de conducir sus gimnasios.

La CGA ya cuenta con delegados zonales en diferentes barrios y localidades, como Villa Devoto y San Martín, y se espera que pronto se sumen otros con miras a lograr una mayor cobertura que estimule el crecimiento generalizado del sector. Los próximos encuentros con delegados zonales se realizarán durante el mes de junio de 2009 y tendrán como fin pactar aumentos de precios para julio.

"Esperamos contar con una participación cada vez mayor de empresarios de gimnasios que quieran sumarse a la cámara para trabajar en conjunto y obtener más y mejores beneficios para nuestros asociados. Por eso, necesitamos que todos participen y se comprometan para lograr el crecimiento de nuestro sector", aseguran desde la CGA.

Por más información sobre la Cámara de Gimnasios de Argentina llamar al teléfono (011) 4857-2659. ■

**FITNESS GYM**  
 Equipamiento Integral para Gimnasios

Av. Centenario N° 3539 - Quilmes - (B1878EKJ) - Bs.As. - Argentina. - Tel/Fax: (5411) 4278-2885 - mail:fitnessgym@maquinasdegimnasios.com.ar

**¡Nueva Línea!  
 Lanzamiento**

**Fitness GIRC SYSTEM**

Giro Tonic

**"Única en Argentina"**



**Deluxe**

**Carga**

**Cardiovascular**

**ECONLINE**

**Body & Exercise Plans**

**Resistencia Cero**

"CINTA PROFESIONAL USO INTENSIVO"

3 HP RC-07



Visítenos en [www.maquinasdegimnasios.com.ar](http://www.maquinasdegimnasios.com.ar) y en [www.resistenciacer.com.ar](http://www.resistenciacer.com.ar) ENVIOS A TODO EL PAÍS. SERVICIO TÉCNICO





**Escalar. Dar zancadas. Hacer pasos largos, cortos. Hacia arriba, hacia abajo. Resistente. Más resistente. Hacia adelante. Hacia atrás. Repetir.**

Entrégueles a sus miembros la experiencia más novedosa del mercado con el Adaptive Motion Trainer™ [AMT®] de Precor. Más que cualquier otro equipamiento de cardio, éste se adapta y responde a la manera en que usted se mueve para obtener un mejor entrenamiento. El nuevo AMT. Prepárese para una experiencia de movimiento al ejercitar.

Precor ofrece un paquete completo con la calidad en su equipo de Fuerza, superioridad Cardiovascular, Entretenimiento accesible, y Servicios completos.



REPRESENTANTE Y SERVICIO TÉCNICO  
EXCLUSIVO EN ARGENTINA Y URUGUAY



**ARGENTRADE SRL**

TEL: 0221-471 2323 • [mktg@randers.com.ar](mailto:mktg@randers.com.ar)

**PRECOR®**

© 2009 Precor Incorporated

ESTADOS UNIDOS

# A pesar de la crisis, la gente no abandona el gimnasio



Un estudio realizado recientemente en Estados Unidos, por encargo de **Anytime Fitness**, reveló que la mayoría de los norteamericanos no está dispuesta a renunciar a la membresía de su gimnasio para recortar sus gastos ante la crisis, aunque muchos reconocieron que están tomando en consideración los precios.

Entre los encuestados que ya pertenecen a gimnasios, 60 por ciento afirma que mantendrá su membresía actual. Y 23 por ciento planea conservarla, pero se cambiará a un gimnasio más barato. Al considerar dónde entrenar, 54 por ciento señala que el precio es el factor más importante. Mientras que 21 por ciento dice que la conveniencia -por cercanía geográfica u horarios- y la atmósfera son los puntos más importantes a tener en cuenta en la elección.

“Estos datos sirven para demostrar la importancia que tienen la salud y la actividad física para los estadounidenses”, comenta **Mark Daly**, director de Medios de la cadena de gimnasios de 24 horas **Anytime Fitness**, patrocinadora de la encuesta, que fue llevada a cabo por la compañía Opinion Research Corporation.

Desde la empresa aseguran que a pesar de que la gente busca formas de recortar los gastos, sigue reconociendo el valor que tiene el fitness para lograr un estilo de vida saludable. “Destinar tiempo y dinero para ir a un gimnasio puede ser difícil, pero las personas que lo hacen están contentas con su decisión”, asegura Daly.

De los encuestados, 43 por ciento indica que la salud y la pérdida de peso son las principales motivaciones en su deseo de iniciar o mantener un programa de ejercicios. Sólo 16 por ciento de los participantes afirma que mejorar su apariencia física es lo que más los motiva, en tanto que 8 por ciento dice que entrena principalmente para reducir sus niveles de estrés.

“Mientras otras cadenas de gimnasios están luchando para sobrevivir debido a la crisis económica, nuestro número de miembros ha crecido a nivel nacional”, indica Daly. Anytime Fitness fue fundada en 2002 y en la actualidad cuenta con más de 1.000 clubes en Norteamérica y Australia. ■

Encontrá lo que buscás en:  
[WWW.DEPORTSALUD.COM](http://WWW.DEPORTSALUD.COM)

deportsalud  
the wellness shop

**PROMOCIÓN!**

**LANZAMIENTO DE NUEVAS PLATAFORMAS VIBRATORIAS PLANAR-3 Y OSCILATORIAS TRIANGULARES EN Expo Wellness!**

Deportsalud Srl Empresa especialista en montaje de gimnasios, asesoramiento personalizado y venta hogareña.  
Cuando busque productos de Fitness... encuentrelos en Deportsalud Srl, Lo esperamos

Lunes a Viernes de 10:00 a 20:00hs. (011) 4797 4231 ventas@deportsalud.com  
Sábados de 10:00 a 16:00hs. Av. Maipú 1769, Vicente López (1638)

Te ofrecemos la mas amplia variedad en equipamiento profesional para tu gimnasio, con entrega inmediata de toda la línea y al mejor precio del mercado. Comprobalo visitando nuestro show room o solicitando vendedor y catálogo.

**TE 106 PLUS**  
Cinta Motorizada Profesional



Plegable. Motor 2,5 HP. C.C Vel de 1/20 Km/h. I. elect 1/15%. Gran computadora 20 programas. Sistema de ventiladores, zócalo para conectar MP3 con 2 parlantes incorporados. Banda de 150 x 51 cm.

**TE 103 PRO**  
Cinta Motorizada Profesional



Motor de C.A de 3 HP. Vel. de 1 a 22 Km/h, I. elect 1/18 %, Gran computadora con display LCD color azul de fondo y "backlight", caracteres color blanco, 8 programas de entrenamiento incorporados + 1 manual banda de rodamiento de 155 x 58 cm.

**TE 9929 EP**  
Caminador elíptico profesional



Programable. Gran computadora digital con sistema de grafico de barras y varios programas de ejercicio incorporados. Medición de pulso (-Medidas : 1,46 m de largo x 0,82 m de alto)

**TE 9925**  
Caminador elíptico profesional



Caminador Elíptico/Escalador Equipo 2 en 1. Pedales ajustables Computadora digital multifunción Resistencia variable y ajustable en hasta 8 posiciones Medidas de 1,30 m (largo) x 0,64 m (ancho) x 1,67 m (alto)

**TE 8890 M**  
Escalador Profesional



Resistencia variable en varios niveles para ejecución. Gran computadora central. Indicación de pulso cardiaco por sistema de contacto. Medidas 121 cm. largo) x 77 cm. (ancho) x 160 cm. (altura).

**TE 9917**  
Bicicleta Magnética Profesional



Computadora de display Jumbo, mide tiempo, velocidad, distancia, pulso, calorías. Medición de grasa corporal. Equipada con Hand Pulse. Asiento regulable en distancia.

**TE 9905**  
Bicicleta Magnética Profesional



Computadora con display Jumbo. Medición de frecuencia cardiaca de alta precisión. Equipada con hand pulse. 8 niveles de resistencia. Manubrio ajustable en altura. Asiento regulable en altura

**TE 9912**  
Bicicleta Electromagnética Ergométrica



Sistema de Resistencia Electromagnética. Recostada Jumbo que indica tiempo calorías consumidas distancia y pulso. equipada con hand pulse. 12 programas. Asiento regulable en distancia

**TE 9901 A**  
Bicicleta Electromagnética Profesional



Bicicleta Ergométrica magneto de alto poder Computadora con display Jumbo que indica tiempo calorías consumidas distancia y pulso. equipada con hand pulse. 12 programas Asiento regulable en forma horizontal y vertical.

**TE 943 A**  
Indoor Bike Profesional



Indoor Bike. Única en su categoría. Diseño de última generación. Volante de inercia de 18Kg. Con freno central. Asiento regulable en altura y distancia

**TE 948 PRO**  
Indoor Bike Profesional



Indoor Bike de excelente estética y gran robustez. piñón fijo, volante de inercia de 18Kg. Manubrio con apoya brazos y varias posiciones. Asiento regulable horizontal y verticalmente. Pedales con punteras. Sistema de variación de resistencia por sistema de palanca.

**TE 3000**  
Cama para método Pilates Profesional



Estructura metálica con laterales de madera haya Medidas: 2,47 m (largo) x 0,79 m (ancho) x 0,35 m (alto) con 5 resortes de resistencia de 60 cm de largo. Barra apoyapie en 3 posiciones: 45, 90 y 160 grados. Tapizados de alta densidad y rodamientos de poliuretano con rulemanes.



Tener en claro las expectativas, elaborar un plan, desarrollar hábitos de trabajo consistentes y productivos, alimentarse bien y descansar, no aceptar excusas de uno mismo. Éstos son 5 aspectos clave para mejorar su desempeño en ventas.

# Foco, la herramienta clave en ventas

Lograr la excelencia en cualquier emprendimiento demanda foco. Ya sea que se trate de deportes, artes o negocios, existen lineamientos comunes para lograr el éxito: la repetición y las mejoras tomando como base el desempeño anterior más destacado, el deseo de ser el mejor y un claro foco no sólo en los resultados sino en el proceso que permite arribar a tales resultados.

Lograr la excelencia en ventas no es diferente. Pero antes de avanzar, definamos excelencia en ventas. No se trata de memorizar una técnica ni tampoco consiste en manipular gente. Se trata de su habilidad (o la de su equipo de ventas) para crear una conexión entre usted, su posible cliente y su empresa, que tendrá como resultado un intercambio de valor que involucra a todas las partes.

Por lo tanto, lograr la excelencia en ventas depende de su habilidad para comunicarse de una manera profesional y personalizada que alcance a sus prospectos y los mueva en dirección a su objetivo.

Mientras lee este artículo, piense en su desempeño y en el de su equipo de ventas. Pregúntese qué tan seguido estas recomendaciones son tenidas en cuenta, si es que alguna vez las ha considerado. Y recuerde: "ocasionalmente" y "consistentemente" son cosas diferentes que lo llevarán a resultados también diferentes.

## 1. Deje en claro sus expectativas

Si no tiene un objetivo final en mente, ¿cómo piensa llegar ahí? Es muy probable que sus vendedores reciban todos los meses ciertas metas para alcanzar y superar. Eso es lo más obvio. Pero ¿qué tan claro tienen sus vendedores que su trabajo es generar oportunidades de negocios y no sólo esperar que éstas lleguen? ¿Es éste el trabajo que ellos quieren y eligen hacer? ¿Tienen expectativas claras y realistas sobre lo que van a obtener como resultado de su esfuerzo?

Responder estos interrogantes ayudará a que todos vean su realidad con mayor claridad.

## 2. Elabore un plan

Una vez que todos tienen las expectativas en claro, hay que implementar un plan. La manera más simple y efectiva de hacerlo es usar esta fórmula:

- a) Sepa la meta de cada vendedor para un determinado período.
- b) Sepa el ratio de cierre de ventas (efectividad) de cada vendedor (usemos 50% para ser simples).
- c) Sepa cuántos tours cada vendedor necesita realizar para alcanzar su meta en función del ratio de cierre de ventas.

d) Sepa cuántas entrevistas/tours necesita agendar cada vendedor (considere que 20% a 30% de las personas que agendaron una entrevista no vendrá).

e) Sepa cuántos contactos necesita cada vendedor a fin de lograr agendar el número necesario de entrevistas.

Ahora que conoce las variables a considerar en la fórmula, recuerde que el plan a crear necesita ser realista, no teórico. Una vez que cada vendedor determina el número de prospectos que necesita cada mes para alcanzar su meta, éste puede saber cuántos contactos (leads) debe generar.

Cada vendedor tiene que conocer el número de llamadas y de visitas que recibe cada mes. Por ejemplo, si Roberto necesita 300 contactos por mes y recibe 100 llamadas o visitas espontáneas en ese periodo, entonces necesita crear por su cuenta 200 contactos más. Lo logrará si pone el foco de manera consistente en estas áreas: campañas de referidos, planes corporativos, recuperación de ex clientes, vinculación con la comunidad y seguimiento y cierre de sus prospectos actuales.

Finalmente, no sólo debe usted crear el plan sino que tendrá que controlar regularmente a sus vendedores y realizar las correcciones necesarias en el proceso de ventas para evitar que estos lleguen al final del mes sin alcanzar sus expectativas.

### 3. Desarrolle hábitos de trabajo consistentes y productivos

La realidad de un verdadero profesional y de una persona de éxito es que dan lo mejor de sí y son productivos todo el tiempo, no sólo cuando tienen ganas o se sienten motivados. En nuestra industria, debemos ser particularmente diligentes en este sentido porque nuestro trabajo tiene un importante componente social. Cuando nos toca un día malo de ventas, la tentación es compadecernos de nosotros mismos, lo cual es aún menos productivo. Si esto sucede, pídale a sus vendedores que evalúen los siguientes puntos:

a) ¿Cuánto tiempo dedican cada día a llamar a prospectos con el objetivo de profundizar la relación con ellos?

b) ¿Llegan al gimnasio todos los días sabiendo que necesitan un mínimo de 4 entrevistas agendadas?

c) ¿Dedican un mínimo de 2 horas cada semana al plan de desarrollo de negocios descrito en el punto 2?

d) ¿Dedican 15 minutos, 2 veces al día, a vender paseando por el gimnasio o por las cercanías del mismo?

# GIM MARKETING

IDEAS

## GESTIÓN

### CONCURSO LATINOAMERICANO DE MONOGRAFÍAS INÉDITAS

INSCRÍBASE ANTES DEL VIERNES 19 DE JUNIO.  
FECHA FINAL DE ENTREGA: 31 DE AGOSTO DE 2009.



Los autores de las **3 mejores monografías** podrán presentarlas en las **6tas Conferencias Mercado Fitness 2010** y además éstas serán publicadas como **nota de tapa** en la revista.

#### PANEL DE EVALUACIÓN

**David Miller**, Sports Clubs International (México).  
**Elio Bustos**, BJP Consultora en Marketing (Argentina).  
**Kárem Pezúa**, Fitness Marketing (Perú)  
**Pablo Viñaspre**, UP Quality Fitness Clubs (España).  
**Ricardo Cruz**, B2F - Business to Fitness (Brasil).  
**Sebastián Jiménez**, Gimnasios Tatán (España).  
**Guillermo Vélez**, Mercado Fitness (Argentina).

Bases del Concurso GIM en [www.mercadofitness.com.ar](http://www.mercadofitness.com.ar)



e) ¿Tienen una mentalidad de cierre? Es decir, ¿buscan generar la mayor cantidad posible de ventas antes del final de cada mes o periodo?

f) ¿Comparten (y ponen en práctica) la creencia de que lo que hagan o dejen de hacer hoy afectará -positiva o negativamente- los resultados de las próximas semanas y meses?

g) ¿Realizan al menos una práctica semanal de habilidades de venta, de 30 minutos de duración (fuera de los horarios de reunión de ventas), con otros miembros del staff?

#### 4. Sienta su estómago y su cerebro

Todos sabemos lo difícil que es poner el foco en algo cuando tenemos bajo el nivel de azúcar en sangre por no comer bien. A veces estamos tan acelerados que dejamos pasar el día sin almorzar, sin hidratarnos bien y sin tener momentos para recuperar el aliento. Usted sabe, me refiero a estos días en que nuestra boca no logra articular las palabras que necesitamos decir. Bien, hay que parar con esto.

Hacer un receso para comer algo rápido, tomar un refresco y dejar la mente descansar unos minutos tendrá resultados maravillosos en su capacidad para hacer foco. Desayune como le gusta, lleve consigo algunos aperitivos y buena cantidad de agua para todo el día y ocasionalmente descanse un poco. El éxito en las ventas es un proceso consciente, no un piloto automático. Respecto a la alimentación de su estómago, usemos la analogía de un atleta. ¿Usted cree que un maratonista podría llegar a la meta sin comida ni agua?

Y con relación a la alimentación de su cerebro, ¿cuál fue el último libro que leyó o CD que escuchó para mejorar su desarrollo como profesional? El éxito en las ventas no se trata sólo de cómo invierte su tiempo en el trabajo, sino también de lo que usted hace en su tiempo libre. Si adopta el hábito de leer un libro o una revista por mes o tan solo tomarse 30 minutos por semana para buscar información en Internet, notará que su foco va a cambiar drásticamente y también lo harán sus niveles de venta.

#### 5. No acepte excusas de usted mismo.

A veces decimos cosas como: "no me siento cómodo saliendo a buscar referidos", "hoy estoy cansado", "no soy bueno para cerrar una venta", etc. La realidad es que estamos poniendo excusas por no ser buenos en algo. Conozca sus debilidades y cámbielas, no espere que éstas cambien por sí solas. Pida ayuda. Va a sorprenderse de la cantidad de recursos que existen hoy para facilitar su progreso.

#### Conclusión

¿Cuál es el desempeño que usted y su equipo de ventas tiene en estas 5 áreas? Si usted pone el foco de manera consistente en estas áreas tendrá: una sensación de mayor dominio de su empresa, más placer en su trabajo, mejores relaciones con sus miembros y staff y, por supuesto, más ventas. ¡La elección es suya! ■

Este artículo fue redactado para IHRSA por Karen D. Woodard, presidente de Premium Performance Training. karen@karenwoodard.com

**Diseño, calidad y el mejor precio del mercado**

**XFIT**

**OFERTA \$ 6.100**

**Cinta Profesional Motor 3Hp C.A 6 Prog. Preestablecidos**

- Bicicletas
- Escalador
- Elíptico
- Máquinas y bancos para Musculación
- Accesorios

**PROMO 11 Bicicletas Indoor + Tarima para profe \$ 12.300**

**Bicicleta Indoor**

**www.xfit.com.ar E-mail info@xfit.com.ar**  
**Av. Remedios de Escalada 3090 V. Alsina**  
**Lanús Oeste CP 1822 Tel 011 4208-1480**

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

**CONTROL DE ACCESO POR Huella digital y Tarjetas**

**TODO EN UNO**

**"Ningún socio puede olvidarse los dedos."**

**www.supergympro.com.ar**

BBDO

SABORES A  LIMÓN  MANDARINA  MANZANA



 NUEVA PROPEL BY GATORADE.  
0% CALORÍAS CON ANTIOXIDANTES.



Es 0% calorías. Y además contiene antioxidantes, que ayudan a eliminar radicales libres, moléculas que pueden dañar tus células. Así protegés tu cuerpo y tu piel.

PROBÁ PROPEL. TE RENUEVA. 

Alimento líquido dietético a base de sales con 28mg% de sodio y 13mg% de potasio; sabores a limón, mandarina y manzana; fuente de antioxidantes: vitamina C y E. Gatorade y Propel son marcas registradas de Stokely-Van Camp, Inc.

# Alianza Mastrov lanza los UFC Gym

El fundador de 24 Hour Fitness llegó a un acuerdo con los directivos de Ultimate Fighting Championship (UFC), la principal organización de artes marciales mixtas del mundo, para iniciar el desarrollo de una nueva cadena de gimnasios.

En 1983, **Mark Mastrov** tomó prestados de su abuela 15 mil dólares para comprar el 10 por ciento de un club en San Leandro, California. Ése fue el comienzo de su empresa **24 Hour Fitness**. En 2005, cuando la vendió a un fondo de inversión en 1,700 millones de dólares, ésta era una cadena con más de 400 gimnasios y 3 millones de miembros.

A principios del año 2008, Mastrov puso en marcha junto a **Jim Rowley**, un ex-ejecutivo de 24 Hour Fitness, una firma de capital privado denominada **New Evolution Fitness Company (NEFC)**, con sede en Carolina del Norte, Estados Unidos. Y uno de los primeros proyectos que encaró esta compañía fue el lanzamiento de los **UFC Gym**.

Este emprendimiento surgió de una alianza con **Lorenzo Fertitta** y **Dana White**, propietarios de **Ultimate Fighting Championship (UFC)**, el principal organizador de eventos de artes marciales mixtas -conocidas también como valetodo- de todo el mundo. Sus competencias se televisan *pay-per-view* en más de 100 países y 17 idiomas.

El público objetivo de los UFC Gym estará compuesto por jóvenes -de 18 a 34 años de edad-, un segmento postergado en Estados Unidos por gran parte de la industria, que ha puesto mayor énfasis en atender a los mayores de 50 años. Los gimnasios tendrán de 2.700 a 3.700 m<sup>2</sup> y estarán ambientados con colores dinámicos, pantallas de plasma y la misma música energizante que se escucha en los campeonatos de UFC.



**esféricos estudio**  
de María del Huerto Segura

WORKSHOPS  
**Strength Pilates on the BALL**  
**Pilates on the BALL con Accesorios**  
**Pilates con Disco Sport y Bosu**  
8 y 9 de Agosto, Bs. As, Argentina  
por **Colleen Craig**  
(Canadá)

[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



**SEGURIDAD Y CONFORT AL INSTANTE** **PROTEC** **PROTEJA SUS PISOS FACILMENTE**

**MAT PRO**  
PISOS ENCASTRABLES DE CAUCHO

**RESISTE IMPACTOS Y ALTAS CARGAS**  
**FACIL APLICACION**  
**FACIL LIMPIEZA**  
**ENVIOS AL INTERIOR Y EXTERIOR**

**PROTEC**

(5411) 4442-1796  
[info@mat-pro.com.ar](mailto:info@mat-pro.com.ar) - [www.mat-pro.com.ar](http://www.mat-pro.com.ar)



Fábrica de camas de pilates

**RC MÁQUINAS**

**\$2799** Precio sujeto a cambio sin previo aviso

Tel: 03541 425714, Cel: 03541 15577745, [r.c.maquinas@gmail.com](mailto:r.c.maquinas@gmail.com)

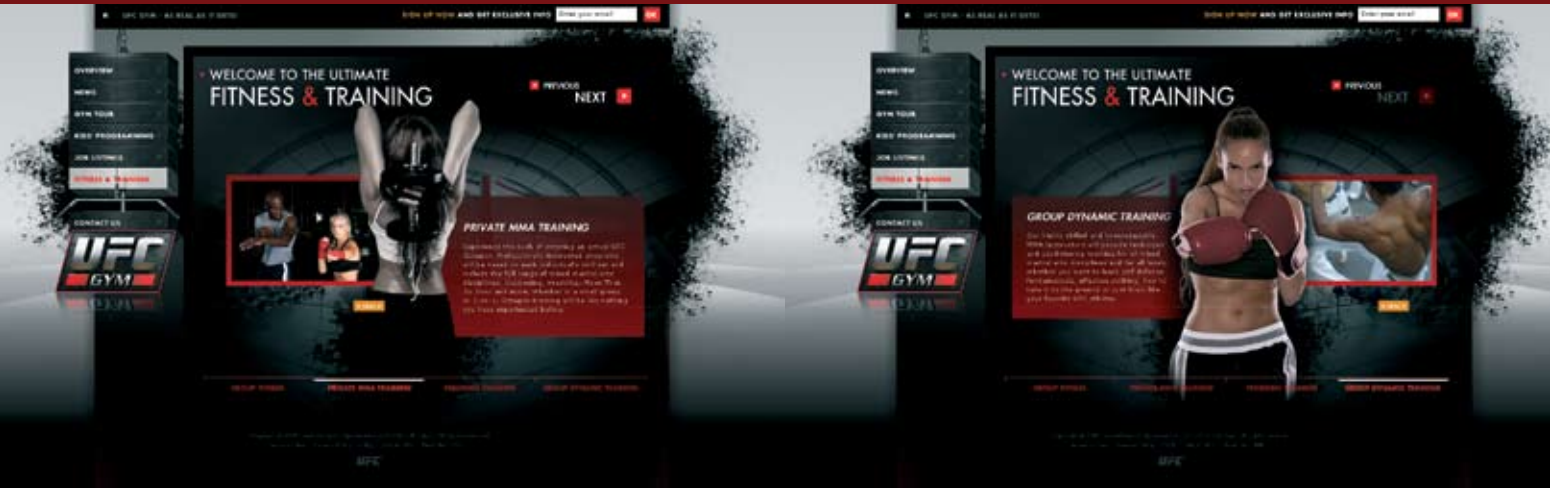


**SOMOS FABRICANTES**

**NEW SPA**

Cabinas de Ozono - Cápsulas Termoadelgazantes - Camas Solares  
Aparatos de Pilates - Hidromasajes - Saunas - Duchas

TE: (011) 153 037-1975 / 153 004-2999  
[www.new-spa.com.ar](http://www.new-spa.com.ar)



Además de ponerse en forma realizando clases de fitness grupal o ejercitándose en los equipos cardiovasculares y aparatos de fuerza, los miembros de los UFC Gym podrán aprender distintas disciplinas marciales -como judo, karate, taekwondo, jiu-jitsu brasileño, boxeo, kickboxing y lucha- igual que lo hacen sus peleadores preferidos.

Estos clubes no tendrán canchas de básquet ni piscinas, pero sí un Octógono que es el ring usado en los torneos de UFC, para realizar entrenamientos privados. Mastrov asegura que lo que diferencia a un gimnasio de otro es la experiencia que puede entregarles a sus miembros. "En los UFC Gym brindaremos una experiencia diferente a todo lo que existe en el mercado", dijo Mastrov a la revista CBI.

Por su parte, Rowley destacó: "Actualmente existe mucha homogeneidad entre los gimnasios. La mayoría tiene el mismo equipamiento y el mismo diseño. La única diferencia es el precio. Nosotros, en cambio, utilizaremos métodos de entrenamiento dinámicos, divertidos e interesantes, que son diferentes a todos los demás".

Mastrov y Rowley esperan abrir entre 5 y 10 clubes en 2009. Por el momento, la compañía ya ha firmado acuerdos con dos destacados campeones de valetodo como **George St. Pierre** -de Montreal, Canadá- y **BJ Penn** -de Hawaii-, quienes abrirán sus propios UFC Gym y serán las caras visibles de estos en sus respectivas ciudades.

Para conocer más en detalle visitar [www.ufcgym.com](http://www.ufcgym.com) ■

CUANDO QUERAS ... DONDE QUIERAS

GO  
planetago.com

Ahora también Venta por Catálogo

Ventas por Mayor: +54 341 445 2062 - Rosario - [ventas@planetago.com](mailto:ventas@planetago.com) - [www.planetago.com](http://www.planetago.com)  
Exclusivos Rosario: Corrientes 966 - San Lorenzo y Mitre - Córdoba 1482 - Mendoza 3832 - San Martín 5069 - C.C.Libertad L-31



Por Paola Ruiz Morales (\*)

# Personas creando experiencias para personas

Lograr que la experiencia de un cliente sea completa y supere sus expectativas requiere de cualquier empresa de servicios mantener motivados y alineados con sus objetivos especialmente a aquellos empleados que interactúan con sus clientes.

Sabemos que nuestros clientes nos prefieren por diversas razones y no sólo porque tengamos las mejores instalaciones del mercado o los precios más bajos. El sector del fitness tiene como misión satisfacer un completo sistema de necesidades humanas, que involucra tanto aspectos físicos como emocionales y psicológicos.

Si logramos tener a todo nuestro personal -especialmente a aquellos colaboradores que interactúan de manera directa con los clientes- motivado y alineado con los objetivos de la empresa, la experiencia para el miembro será completa y llenará sus expectativas.

Muchas veces ocurre que el cliente está frecuentemente en contacto con su profesor o entrenador, pero si al momento de interactuar con la persona de recepción, ésta no tiene el espíritu que el socio percibe en su entrenador,

su experiencia decae y queda la sensación de que esa recepcionista no hace bien su trabajo y no pertenece a la empresa.

## Arreglar la casa

Tiempos como el actual constituyen una perfecta oportunidad de arreglar la casa puertas adentro, profesionalizando al staff y planteando o replanteando objetivos. Tener una mirada autocrítica hacia el interior de nuestras empresas nos mantendrá competitivos. Porque nos permitirá redireccionar nuestras prácticas con el fin de fidelizar a nuestros clientes a través de acciones de **reencantamiento y reforzamiento de la cultura**.

Todos sabemos que la mayoría de los clubes y gimnasios surgió como una empresa familiar. Es decir que su nacimiento se vio forjado por la idea de crear un negocio, que además de

lucro concediese la oportunidad de ser legado. Por eso, inicialmente los colaboradores son personas cercanas y/o familiares. No se establece una estructura formal, cada uno hace lo que puede y se privilegia la lealtad por sobre el desempeño.

Por esta razón, cuando una organización entra en expansión -como sucedió en el periodo económico anterior, en el cual hubo una explosión de gimnasios- las tareas no se distribuyen de acuerdo a las competencias, sino más bien a la disponibilidad.

Además, se agregan nuevos miembros que vienen a satisfacer necesidades más bien reactivas que proactivas, sin la inducción adecuada. Esto produce una desconexión y los diferentes miembros de la estructura comienzan a actuar aisladamente. En estricto rigor, el objetivo inicial (la idea del fundador) se diluye y ya nadie sabe para qué trabaja.

¿Le ha pasado que al recibir algún servicio la persona que lo atiende actúa como si no trabajase en la empresa que representa?

Si le ha pasado, sabe a que me refiero. Y si no le ha pasado es porque en las empresas con las que usted interactúa

## Franquicias y zonas distribución disponibles

Envíos por contra reembolso a todo el país



Exposición y Ventas:

9 de Julio 150 - local 18 - Gal. del Sol - Córdoba

Tel. 0351 4254256 / 0351 4115614

e-mail: ricardochivilo@hotmail.com

www.santonjafitness.com.ar

www.laboratorio-techlab.com.ar



se realizan **alineaciones constantes** del personal y tienen una cultura de entrenamientos permanentes.

### Cómo mejorar

Dentro de los subsistemas de personas, liderar, negociar, involucrar y fidelizar a los colaboradores es una de las tareas más duras y exigentes que existen dentro de una organización. Esto exige transformación y autocrítica de los líderes permanentemente.

Para tomar esta oportunidad de arreglar la casa, plantéese un objetivo y establezca un **plan de entrenamiento** o formación de su personal haciéndose las siguientes preguntas:

- ¿Qué quiero que mis clientes experimenten cuando están dentro de mis instalaciones?
- ¿Qué quiero que mis clientes sientan?

Cuando haya contestado estas preguntas fórmese las siguientes:

- ¿Tengo personal aquí que pueda entregar esto?
- ¿Qué le falta a mi personal para que pueda ofrecer lo que mis clientes quieren?

Con estas preguntas podrá construir un perfil de servicio, al que llamará **perfil de competencias transversales** (es de-

cir atraviesan a todo el staff) y podrá estructurar una acción de formación. Estas competencias, en la práctica, establecen una **cultura de la organización** y es lo que los clientes perciben como el valor agregado de un servicio que supera sus expectativas, tornándose en una experiencia positiva, que no se olvida.

El mundo atraviesa hoy una situación socio-económica que genera nuevas necesidades en la población. Recuerde que si la crisis le afecta a usted, sus clientes también están siendo afectados en alguna dimensión y esto guiará sus acciones. Si hoy su empresa está centrada en sus clientes, no existe nadie mejor que su staff para entenderlos. Al final de cuentas, se trata de personas creando experiencias para personas. ■

(\*) Psicóloga Laboral UDD. Master en Dirección de Personas UAI. Consultora. Directora Personas Novasports.

"UN LÍDER ES AQUEL QUE SABE ADÓNDE SE DIRIGE, SE PONE EN MARCHA Y VA."  
*John Erskine*



## CURSO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA DE GIMNASIOS

A CARGO DE LOS CONSULTORES BRASILEÑOS  
**LUIS AMOROSO y RICARDO CRUZ**

**AGOSTO 13, 14, 15 y 16**  
**SEPTIEMBRE 17, 18, 19 y 20**

**CUPO SÓLO PARA 30 PERSONAS**

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

FITBIZ ARGENTINA Av. Paseo Colón 470 2º D (1063) Bs. As. Argentina  
Tel/Fax (54 11) 4115-3525/24 - info@fitbiz.com.ar



# BEAMFIT™ Nuevo programa de fitness sobre una viga



David Mesirow, reconocido profesional del fitness internacional, es el creador de **Beamfit™**, un nuevo programa de fitness diseñado para integrar lo físico y el equilibrio emocional, centrándose en todo el cuerpo. Combina movimientos que son familiares, como los del step o aeróbicos de bajo impacto, con la filosofía del yoga y el pilates, para mejorar equilibrio, estabilidad, fortaleza, resistencia y estiramiento.

Las clases de Beamfit se realizan sin calzado, sobre una especie de viga, liviana y de fácil de almacenamiento,



que se coloca en el suelo. Ésta tiene cerca de 1,5 metros de largo, 15,25 cm de ancho y 5 cm de alto. Está fabricada con una espuma especial de alta densidad que amortigua el impacto sobre tobillos, rodillas, caderas y espalda. Además, en la base posee un recubrimiento que minimiza movimientos innecesarios para un entrenamiento seguro.



Mesirow señala que su programa ofrece una gran gama de opciones a los movimientos tradicionales, para cubrir las necesidades de un amplio espectro de público. Este experto recomienda las clases de Beamfit tanto para atletas y profesionales del fitness como para gente común, adultos mayores y niños. ■

Para más información visitar [www.beamfit.com](http://www.beamfit.com)

## AQUAJIG



Presentamos la primera bicicleta fija del mercado para clases grupales en el agua.

- :: Hecha 100% en acero inoxidable.
- :: Con manubrio para realizar ejercicios de remo.

Nuevo caminador acuático Programa de entrenamiento AquaRUN y AquaTHERAPY

Bicicleta oficial de Aqua Cycle by Cristina Barcala. Cursos y Certificaciones. [www.cristinabarcala.com.ar](http://www.cristinabarcala.com.ar)

Desarrollada y patentada por



[www.jigargentina.com.ar](http://www.jigargentina.com.ar)  
[info@jigargentina.com.ar](mailto:info@jigargentina.com.ar)  
 Tel/Fax: (54 11) 4484-6512

**CENTRO ROUST**  
 REEDUCACION POSTURAL GLOBAL  
 PRESENTA LA REVOLUCION EN EL FITNESS

La clase body-mind que faltaba en su gimnasio



**La Globalidad en su Salón de Fitness**

- Formación oficial en Gimnasia Postural Global
- Cursos regulares e intensivos
- Especializaciones en gimnasia correctiva, pre y post parto y 3ª edad
- Capacitaciones in company

Esta técnica es ideal para satisfacer las necesidades de poblaciones especiales como deportistas, adultos mayores, embarazadas, personas con dolores de columna, etc.

Tel.: (011) 4393-2446 / [rpgcentro@yahoo.com.ar](mailto:rpgcentro@yahoo.com.ar) / [www.rpgcentro.com.ar](http://www.rpgcentro.com.ar)



• FRECUENCIA CARDIACA CONTROLADA

• PROTEGE TU COLUMNA VERTEBRAL

• CUIDA TUS ARTICULACIONES

• RESISTENCIA AL IMPACTO

**CYBEX**<sup>®</sup>

**MEJOR RESULTADO EN MENOS TIEMPO Y SIN RIESGO DE LESION**

**Argentina:**  
Vilas Club Representante Oficial  
Pablo Raffinetti: (5411) 4777-9239  
pratffinetti@cybexintl.com.ar

**Chile:**  
**Fitness Options**  
Andres Ortiz S.: (56) (2) 220-4469  
(56) (9) 8-9026751  
aortiz@fitnessoptions.cl

**Director regional de ventas  
para América Latina y el caribe.**  
Jaime Fairfoot - jfairfoot@cybexintl.com

**FITNESSOPTIONS**  
www.fitnessoptions.cl

**Nuestra Misión es Apoyar tus proyectos:**  
visítanos en nuestra sala de venta o llámanos (56) (2) 220-4469

EN



ELEGIMOS SUPERARNOS  
PARA NO SER SUPERADOS

PRÓXIMAMENTE...



— i — G N O —

OTRO PASO MÁS EN LA EVOLUCIÓN

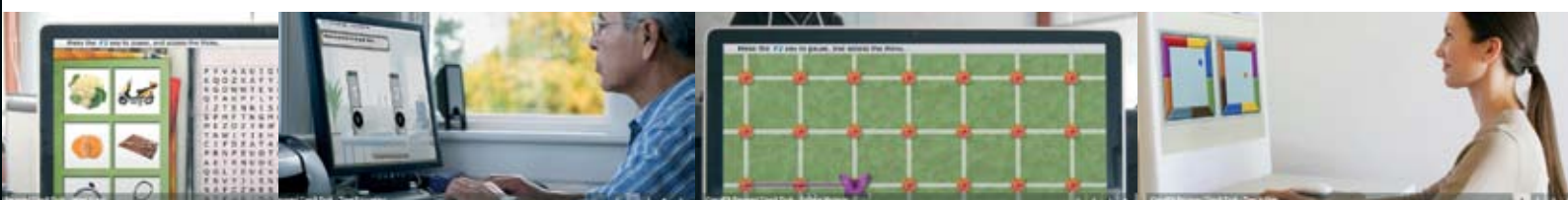


[WWW.EQUIPAMIENTOSFOX.COM](http://WWW.EQUIPAMIENTOSFOX.COM)

Estados Unidos

# Proliferan los gimnasios mentales

Estos ofrecen rutinas de ejercicios para mantener en forma el cerebro y frenar los efectos del envejecimiento. Sus miembros entrenan las capacidades visuales, auditivas y de memoria. Existen centros que combinan actividad física y mental.



Los "Brain Gyms" o "Gimnasios Mentales" ofrecen rutinas de ejercicios para mantener en forma el cerebro y frenar los efectos del envejecimiento. Cuentan con computadoras y programas informáticos, con los que sus asociados pueden entrenar sus capacidades visuales, auditivas y de memoria, mediante juegos diseñados con estos fines.

Las firmas desarrolladoras de los sistemas de ejercitación mental basan sus aplicaciones en un descubrimiento científico relativamente reciente: la neuroplasticidad. Es decir, la capacidad del cerebro de renovar sus conexiones a lo largo de la vida, como resultado de una mayor actividad mental.

Sin embargo, los médicos no se han pronunciado todavía sobre la eficacia de esta terapia y dividen sus opiniones entre la prudencia y el rechazo. Algunos científicos la consideran una respuesta al temor de padecer demencia o la enfermedad de Alzheimer, cada vez más extendidas en una sociedad envejecida.

## Nifty after Fifty

También existen en el mercado empresas que combinan actividad física y mental. Un ejemplo es la norteamericana **Nifty after Fifty®** (Ágil después de los 50), que ha desarrollado centros para personas de 50 años o más, que ofrecen programas de fitness, supervisión clínica, terapias físicas, asesoramiento nutricional, un simulador de conducción para mejorar las

habilidades de manejo, programas de ejercitación mental y un servicio de rejuvenecimiento no quirúrgico para el contorno corporal y facial.

El entrenamiento mental de Nifty after Fifty® se realiza a través de un programa informático especialmente diseñado para rescatar y preservar las habilidades mentales de una persona, enriquecer su intelecto, mejorar su capacidad para recuperar y recordar información y para resolver problemas.

## Algunos proveedores

Por otro lado, es significativa también en Estados Unidos la proliferación de salas de gimnasia mental en centros de jubilados, donde empresas como Happy Neuron Inc. o Cognifit Ltd. proveen los programas necesarios.

**Happy Neuron Inc.:** Esta compañía norteamericana aplica los conocimientos y la investigación del campo de la neurociencia cognitiva a la estimulación y el fortalecimiento de la capacidad natural del cerebro para aprender a cualquier edad y para mejorar la salud general del mismo.

Sus programas de capacitación proponen un desafío y formas divertidas para estimular el cerebro. Los juegos están diseñados y desarrollados por un equipo de neurólogos y psicólogos cognitivos para trabajar funciones como la memoria, la atención, el lenguaje visual y espacial, entre otras. Más información en [www.happy-neuron.com](http://www.happy-neuron.com)

**CogniFit Ltd.:** Esta firma israelí, con oficinas en Estados Unidos y en Europa, personaliza los programas de fitness cerebral mediante una evaluación que determina el estado de salud cognitiva del individuo, creando luego un programa específico para cada caso. Sus desarrollos los realiza un equipo de trabajo multidisciplinario que incluye psicólogos, informáticos y diseñadores gráficos. Más información en [www.cognifit.com](http://www.cognifit.com).

## El ejercicio ayuda al cerebro

Spark, un libro de **John Ratey**, un psiquiatra de la Escuela de Medicina de Harvard, reúne evidencia de los últimos 10 años que demuestra que el ejercicio es la herramienta más poderosa para optimizar y reforzar la función cerebral, gracias a la liberación de determinadas sustancias que produce en el organismo.

Una de esas sustancias -una proteína llamada BDNF- tiene un profundo impacto en el desarrollo del cerebro. Los efectos beneficiosos de BDNF se atrofian por las presiones de la vida moderna, pero sólo una pequeña cantidad de actividad puede provocar su liberación. Además, el aumento de los niveles de actividad ayuda a producir proteínas y enzimas que deshacen los residuos que obstruyen el cerebro y provocan el pensamiento débil.

Fuente: HCM

Tendencias

# Hacia dónde camina la industria



Los gimnasios del futuro tendrán una gestión más profesional, deberán fijar estándares mínimos de calidad y certificarlos. Además, demostrarán un mayor compromiso con la comunidad en la que están y también con el medioambiente. Considerarán los nichos de mercado como caminos alternativos de crecimiento y sabrán aprovechar mejor la tecnología para entretener y motivar a sus clientes.

**pro club  
manager**

**SOFTWARE DE ADMINISTRACIÓN Y CONTROL DE ACCESO  
PARA PEQUEÑOS Y MEDIANOS GIMNASIOS**

El común de los mercados latinoamericanos de fitness funciona a modo de caja en la que resuenan tendencias gestadas principalmente en Estados Unidos, en algunos países de Europa y -en los últimos años- también en Oceanía. Brasil es el espejo más cercano, en el que es posible ver reflejados los destellos del primer mundo.

De la observación y el análisis de lo que hoy sucede en estos mercados es posible inferir que en el corto plazo los empresarios de gimnasios de América Latina deberán:

- Profesionalizar más su gestión, fijar estándares mínimos de calidad y luego certificarlos.
- Demostrar compromiso con la sociedad y responsabilidad con el medioambiente.
- Evaluar nichos de mercado como alternativa de crecimiento.
- Aprovechar la tecnología para entretener a sus clientes, motivarlos y ayudarlos a obtener los resultados que buscan.
- Garantizar diversión y socialización en cada una de las actividades que ofrecen.

Conocer y atender estas tendencias le brindará al lector una oportunidad única de adelantarse al futuro y tomar decisiones que le permitan lograr hoy un diferencial importante frente a la competencia. A continuación, se explica con mayor detalle cada uno de los puntos antes mencionados.

## Profesionalización

En los próximos años, a medida que avancen aún más la epidemia de la obesidad y las enfermedades vinculadas a ésta, la promoción de programas de salud y actividad física no será cuestión de uno pocos sino parte de un plan estratégico, desarrollado e impulsado por el Estado y por las empresas para contener sus costos en salud.

Estos elementos configuran un panorama alentador para el sector que deberá promover "el fitness para una mejor calidad de vida" y no el "fitness por el fitness en sí mismo". Pero para ser tenida seriamente en cuenta, la in-

dustria tendrá que **profesionalizarse** aún más y establecer **estándares** -en las áreas técnicas y de gestión- y luego **certificarlos**.

En los últimos tiempos sucedieron una serie de hechos que confirman cierta **inercia hacia una mayor profesionalización**. Por ejemplo, se produjo una llegada importante al sector de ejecutivos de otras industrias, con mayor experiencia en el campo de la gestión, las finanzas y el marketing.

En línea con este proceso de profesionalización y jerarquización de la actividad, aparecieron en los últimos dos años en Argentina varias iniciativas privadas que procuran darles un **aval universitario a los instructores** de fitness y entrenamiento personalizado, que trabajan en clubes y gimnasios y tienen mayoritariamente formación terciaria.

Esto sucede mientras legisladores de algunas provincias, como Buenos Aires y Mendoza, estudian proyectos de ley para regular el ejercicio de la educación física, tanto en el ámbito público como en el privado, con la creación de **Colegios de Profesionales de la Educación Física**, lo cual implicaría la matriculación de los profesores.

Otro ejemplo que confirma la jerarquización de la actividad es que algunas empresas en Sudamérica certificaron la calidad de sus procesos de gestión bajo la norma ISO 9001:2000. **Compañía Atlética**, de Brasil, **Personal Training**, de Perú, **Sport Club Unicenter** y **Buena Vida Club & Spa**, de Argentina, dieron el puntapié inicial.

## Tendencias del Fitness en DVD

Este artículo fue redactado en base a "Tendencias del Fitness", un trabajo de investigación realizado por **Guillermo Vélez**, editor de esta revista. El mismo tiene 60 minutos de duración y está disponible a la venta en formato DVD. Por más información escribir a victoria@mercadofitness.com

## PLATAFORMA VIBRATORIA CON ACCESORIOS

**PACK COMPLETO INCLUYE:**  
Equipo, Almohadón, Mancuernas,  
Box, Colchoneta, Tiras Fijas,  
Afiche y Hoja Básica de Ejercicios

### BENEFICIOS

- Tonifica
- Reduce la celulitis
- Ayuda a bajar de peso
- Mejora la circulación sanguínea
- Reafirma la piel
- Aumenta el equilibrio y la flexibilidad
- Combate la osteoporosis



FÁBRICA  
**GMP**  
EQUIPAMIENTOS

Equipos | Accesorios | Mantenimiento  
FABRICANTES / IMPORTADORES / EXPORTADORES

SHOW ROOM PORTAL ROSARIO SHOPPING

Móvil: (0341) 156 903 022  
Tél.: (0341) 568 2434

Solicite el catálogo completo sin cargo  
[www.gabrielmarti.com.ar](http://www.gabrielmarti.com.ar)

En otros países hubo intentos de certificaciones específicas. En 2005, la **Asociación Brasileña de Normas Técnicas** creó un sello de excelencia para gimnasios. El Padrón Nacional de Calidad en Actividad Física debía establecer los criterios de evaluación en materia de personal, equipamientos y servicios. Pero la iniciativa no prosperó.

Por otro lado, hace dos años trascendió que estaba en estudio en España el anteproyecto de una **nueva ley reguladora del ejercicio profesional del deporte**, que entre otros puntos pretendía establecer una clasificación de las características de los centros deportivos, similar a la que usan los hoteles, con el fin de aportar información suficiente al usuario sobre la calidad de las instalaciones que se dispone a utilizar.

Actualmente **IHRSA**, una entidad sin fines de lucro que agrupa a más de 9 mil gimnasios en todo el mundo, participa de un proyecto para crear un proceso voluntario de certificación de centros de fitness en Estados Unidos. Los estándares a cumplir estarían vinculados con la gestión de procedimientos de emergencia y riesgo, necesidades de personal, prácticas operativas, equipamientos y mantenimiento, entre otros.

### Responsabilidad Social Empresaria

En los últimos tiempos, se consolida en todo el mundo entre los consumidores una tendencia a incorporar **nuevos criterios** en sus procesos de decisión de compra de productos y servicios. Ya no sólo consideran el precio y la calidad de lo que consumen, sino que incluyen criterios sociales y medioambientales para evaluar sus compras.

Por eso, demostrar compromiso con la comunidad en la que están a través de acciones simples pero concretas, les permite a las empresas transmitir una imagen de responsabilidad social que les **agrega un valor diferencial** frente a la competencia. Y esto redundará en mejores niveles de venta y en mayor lealtad por parte de sus clientes.

Organizar eventos deportivos o sociales a beneficio, recolectar alimentos no perecederos para donarlos a entidades solidarias o juntar juguetes para niños carenciados. Las alternativas son muchas, si la voluntad de ayudar existe.

Pero uno de los ejemplos de prácticas socialmente responsables más novedosos para el sector son las políticas o acciones eco-sustentables. Cada vez son más los gimnasios que buscan aminorar el impacto ambiental de su actividad mediante acciones como:

- Un consumo más eficiente de energía (colocando lámparas de bajo consumo);
- Reducir el uso de papel (publicidad e inscripciones vía web);
- Colocar cestos para desechos reciclables, como papeles, latas y botellas de plástico;
- Instalar temporizadores en las duchas para controlar el consumo de agua y dosificadores de jabón para evitar el derroche;
- Usar productos de limpieza ecológicos.

En Sudamérica ya existen gimnasios 100% eco-amigables como **EcoFit**, en Brasil, y **EcoClub**, en Chile, que pertenece a la cadena Sportlife. Pero no sólo los gimnasios están encarando políticas eco-saludables, sino también algunos proveedores del sector. Por ejemplo, el fabricante asiático **SportsArt Fitness** reutiliza las cajas para empacar repuestos y no usa más espuma de poliestireno en sus envoltorios, sino papel reciclado.

Otro referente en materia de equipamientos eco-amigables es la compañía norteamericana **Woodway**. Sus trotadoras consumen hasta 50 por ciento menos energía eléctrica que las cintas convencionales. Esto es posible gracias a que el usuario camina en una superficie que se desliza sobre rodamientos, lo cual reduce la fricción provocada por sus pasos, permitiendo que este aparato funcione con un motor mucho más pequeño.





**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.

## Segmentación

A medida que el sector se torna más **competitivo** -porque crece la oferta- y más **complejo** -porque el perfil de la demanda es más diverso-, el camino que algunas empresas eligieron para crecer en la industria es **atender nichos de mercado**, o sea, segmentos específicos de la población que tienen características especiales que los diferencian del resto y que no son atendidos o están mal atendidos por otros proveedores.

Esta segmentación se puede realizar considerando diferentes variables como género, edad, nivel socio económico, condición física, patologías, entre otras. Teniendo en cuenta una o algunas de estas variables a la hora de segmentar y con una cuota importante de creatividad, varias empresas crearon propuestas diferentes a lo que existía en el mercado.

Entre estas propuestas es posible encontrar: gimnasios express para gente con poco tiempo; gimnasios exclusivos para mujeres, para hombres, para niños, para adultos mayores y para atletas de alto rendimiento. También hay gimnasios que sólo ofrecen entrenamiento personalizado y otros que están abiertos las 24 horas del día.



Y como si esto fuera poco, existen propuestas de fitness para segmentos aún más específicos como madres que acaban de dar a luz o tienen niños pequeños (Stroller Fit); personas a las que les gusta entrenar en privado (Private Workout); fanáticos de los años 80 (Retro Fitness); y amantes del boxeo y las artes marciales mixtas (LA Boxing).

## Tecnología

Está a la vista de todos que este negocio necesita de cierto grado de masividad o volumen de clientes para asegurar su rentabilidad. Ese volumen afecta sin duda toda pretensión de personalización que cualquier gimnasio desee imprimirle a sus servicios.

En este contexto, aunque parezca contradictorio, la misma tecnología que aleja a las personas unas de otras y las masifica, deberá ser también la que permita un nuevo tipo de acercamiento, en este caso entre los gimnasios y sus clientes, haciendo posible un mayor y mejor control de su evolución y por ende una mayor personalización de los servicios.

Las aplicaciones de la tecnología en el campo del fitness pueden dividirse en:

### 1) Exertainment

Este término surge de la combinación de dos palabras en inglés: **exercise** y **entertainment**. Ejercicio y entretenimiento. En este contexto, lo primero por reconocer es que a la gran mayoría de la gente **no le gusta hacer actividad física**, por lo cual la industria debe buscar maneras de entretenerla mientras ésta se ejercita.



Éste es el motivo principal por el que llegan las pantallas de televisión a los gimnasios. Desde un sólo aparato de tv frente a los equipos de cardio hasta una pantalla de LCD integrada a cada cinta, bicicleta y elíptico... el abanico de opciones que ofrece la tecnología para quitarle la monotonía a un programa de entrenamiento es muy amplio.

Pero en estas pantallas, el usuario puede hacer mucho más que ver programas de televisión. Si así lo desea, puede conectar su iPod y escuchar música o ver sus videos favoritos, y en algunos casos puede navegar por Internet y chequear correo electrónico.

Cualquiera sea el uso que le den, el objetivo es olvidar la cantidad de kilómetros que llevan caminados o pedaleados y que aún les restan realizar. La pantalla es una distracción del ejercicio que están haciendo y les permite quitar el foco del malestar que les genera la actividad física para ponerlo en algo que les gusta.



Modelo registrado Nº 71717



**Bicicleta Alta Montaña**  
Patente Nº 71717  
Desarrollo Argentino  
**La sensación de lo real**  
**\$1750.-**



**Bici Sport**  
Patente Nº 71716  
**\$1250.-**

**DISPONEMOS DE STOCK**

Estos precios no incluyen I.V.A.

Showrooms: CENARED. Muñiz 1520. Ituzaingo. (Prov. de Bs. As.)  
Puntos de venta: Av. Rodolfo López Nº 1575 (Quilmes) - Tel. (54 11) 4254-0337 / 4257-0454  
info@xspinning.com.ar - www.xspinning.com.ar - www.italyforce.com.ar

## 2) Xergames

Numerosas investigaciones revelan a diario la enorme cantidad de horas que la población infantil pasa sentada, mirando televisión, usando la computadora o con videojuegos. Asimismo se sabe que la mayoría de los niños no realiza la cantidad recomendada de actividad física diaria. Y mientras tanto la epidemia de obesidad infantil avanza.

En este contexto, aparecieron en el mercado una nueva generación de videojuegos que estimulan la práctica deportiva y les permiten a los niños, al mismo tiempo, seguir frente a las pantallas, como ellos quieren, pero de una forma físicamente activa. Esto es lo que se conoce como **xer-games**, término que proviene de la conjunción de las palabras **exercise** y **games**, que en español significan ejercicios y juegos, respectivamente.

Pero estos juegos no sólo encontraron eco en la población infantil, si no también entre los adultos, que ven en ellos una alternativa más divertida y motivante para mantenerse en forma. Al igual que la música, una película o un programa de televisión, los videojuegos entretienen a sus usuarios mientras estos hacen actividad física, casi sin darse cuenta.



Si bien existen productos de este tipo específicamente desarrollados para uso profesional, los lanzamientos con mayor repercusión se dieron en el mercado de consumo masivo. Algunos de los más conocidos y vendidos son la consola **Wii** de **Nintendo**, **Kinetic Combat** de **Sony**, **EA Sports Active** y **PC FIT**.

## 3) Techno Training

Un tercer campo de aplicación de la tecnología para ayudar a las personas a mejorar su condición física se denomina **Techno Training**, un término que conjuga las

palabras **tecnología** y **entrenamiento**. Y justamente de eso se trata: de una serie de herramientas tecnológicas que permiten **recopilar y administrar información** acerca del desempeño de los clientes para **medir resultados** y mostrarles a estos sus **progresos**.

- Una de las primeras soluciones lanzadas fue el **TGS de Technogym**, que permite a la persona almacenar su historial de entrenamiento en un dispositivo portátil, conocido como la llave. El cliente carga y descarga en una terminal multimedia, llamada **Wellness Expert**, el programa de ejercitación generado por un entrenador. Allí puede observar los ejercicios indicados, con sus respectivas imágenes, cantidad de series y repeticiones.

- Por otro lado, **Mad Dogg** lanzó recientemente junto a **Apple** la aplicación **iSpinning** -disponible para **iPhone** e **iPodTouch**- que permite al individuo, que realiza clases de Spinning, recibir y almacenar en su dispositivo portátil información sobre la velocidad a la que entrenó, la distancia que recorrió y su frecuencia cardíaca media, entre otros datos.

- **Curves**, por su parte, presentó en 2008 el **Curves Smart Personal Coaching System**, un sistema que regula el rango y la velocidad de movimiento a realizar en cada máquina del circuito, según la condición y características físicas de cada usuaria. Este sistema incorpora el esfuerzo realizado por la persona mientras ésta se ejercita, lo analiza y toma decisiones por su cuenta para perfeccionar el entrenamiento.

## 4) Virtual Training

El **Virtual Training** -o entrenamiento virtual- significó la aparición en el mercado de sistemas informáticos que sustituyen a personas y hacen innecesaria la presencia física de un entrenador real. Algunos de los productos que se ofrecen hoy son:

- **Fitness On Request** es un innovador *dispenser* de clases



# PAR-KE-GOM S.A

Sucursales: Boedo 1327, (1239) / Cap. Fed. - Argentina - Tel/Fax: (54 11) 4923-2209  
Chaco - Ruta 11 km 1006 CP 3500 Resistencia Chaco - Tel. 03722-467169 - resistencia@parkegom.com  
Fábrica: G. Fructuoso Rivera 2847, (1437) / Cap. Fed. - Argentina. Tel: (54 11) 4918-9556/4987/4863. Fax: (54 11) 4919-5253  
E-mail: info@parkegom.com / web: www.parkegom.com

▪ 29 colores a elección ▪ Espesor 18 mm ▪ Dureza 30 shores/a ▪ Disminuye la probabilidad de lesión deportiva



### ▪ PISOS ENCASTRABLES EN GOMA EVA

Ideal para gimnasios, natatorios, duchas, vestuarios, clubes, institutos de enseñanza de artes marciales, etc.

### ▪ BARRENADORES PARA PILETAS

grupales, que permite a gimnasios ofrecer a sus clientes, mediante una terminal interactiva, docenas de clases las 24 horas, todos los días, sin la presencia física y real de un instructor.

- **Koko Smartrainer** es un multi-gimnasio interactivo, de uso intuitivo, que guía y motiva a sus usuarios mediante una pantalla táctil. Este aparato permite combinar 70 tipos de ejercicios diferentes con la secuencia correcta, indicándole visualmente al usuario la manera acertada de realizar cada movimiento.



- **eSpinner®** es la una nueva bicicleta fija de Star Trac, que cuenta con una pantalla táctil integrada en la que sus usuarios pueden seguir las indicaciones de un instructor virtual de Spinning para realizar, en el momento que deseen, una clase a medida.

### Programas de entrenamiento

Cuatro de las organizaciones más reconocidas del sector en Estados Unidos: **ACE** - Consejo Americano de Ejercicios), **ACSM** - Colegio Americano de Medicina del Deporte), **IHRSA** e **IDEA**, tienen coincidencias importantes acerca de las principales tendencias en lo que respecta a programas de entrenamiento.

Según estas entidades los programas que más crecerán son: el entrenamiento personalizado; las actividades para poblaciones especiales (niños y adultos); los programas específicos para deportes; la gimnasia funcional; las clases de baile; los circuitos; las fusiones de técnicas tradicionales con otras body-mind; el express fitness; el entrenamiento por vibración y los trabajos enfocados en el desarrollo de la fuerza.

Cualquiera sea el programa, hay dos tendencias que subyacen a todos, porque son demandas visibles y concretas de los consumidores: **socialización** y **diversión**.



**Socialización:** El creciente énfasis en las actividades grupales es producto, entre otras cosas, de la necesidad de las personas de **pertenecer a una comunidad**. Es de esperar incluso que cada vez más clases se dicten en círculo, en grupos o en parejas, y no sólo

para agregarles un estímulo externo, sino sobre todo para la gente esté más en contacto.

**Diversión:** En cualquier programa de entrenamiento, la diversión de los clientes debe ser uno de los objetivos más importantes a cumplir, aún si esto significa restarle intensidad a la actividad física. La experiencia del socio en el gimnasio debe ser placentera. ■

**P&P**  
EQUIPAMIENTO PILATES

*La Vida que buscas*

¡¡MAS QUE UN EQUIPO DE PILATES!!

Tel: (+54)(11) 4544-9994/6058  
E-mail: info@pypequipamientos.com - Web: [www.pypequipamientos.com](http://www.pypequipamientos.com)

Diseño: ourtimefitness.com.ar

# Recomiendan no usar auriculares al hacer deportes

Usar auriculares para escuchar música durante una práctica deportiva puede generar infecciones y daños irreversibles en los oídos, según advierte el **Instituto Mexicano del Seguro Social (IMSS)**. “Los perjudicados son principalmente individuos entre 15 y 25 años, que suelen utilizar estos reproductores portátiles con el volumen entre 80 a 120 decibeles”, explica **Alma Pesquera**, coordinadora del área de Audiología y Otoneurología del Hospital Regional Carlos MacGregor Sánchez Navarro.

La especialista señala que 4 de cada 10 jóvenes que acuden a consulta por problemas auditivos, acompañan el ejercicio con auriculares, ya sea al aire libre, en un parque o plaza, o dentro de un centro deportivo. “Por este motivo, la atención de este segmento de la población se incrementó 20 por ciento en los últimos 10 años”, subraya Pesquera.

El alto nivel de sonido emanado por estos equipos pone en riesgo a los deportistas de padecer trastornos en sus oídos, que pueden llegar a la hipoacusia (sordera). Según cifras del IMSS, en México 27 por ciento de la población sufre algún deterioro en los oídos, tran-



sitorio o permanente, porcentaje que podría triplicarse en los próximos años.

También existe riesgo por la proliferación de bacterias u hongos, “lo cual sucede a causa de la humedad y el sudor en el conducto auditivo externo, ocasionando infección aguda o crónica”, indica Pesquera. Al hacer ejercicios se eleva la temperatura corporal y los auriculares funcionan a modo de tapones, que impiden la ventilación en los oídos. “Así los gérmenes se reproducen más rápido, se acelera la producción de cerumen (cerilla) y el riesgo de sufrir inflamaciones (otitis externa)”, especifica la profesional.

En este contexto, la especialista indica que dicho fenómeno social ha contribuido al incremento de enfermedades auditivas, que antes se manifestaban después de los 50 años de edad y hoy aparecen antes de los 20 años. Por eso, recomienda no utilizar estos aparatos y destaca que “en caso de hacerlo, hay que ser moderados, usándolos no más de 2 horas al día y con volumen entre 20 y 30 decibeles”.

Fuente: [www.jornada.unam.mx](http://www.jornada.unam.mx)

**Ahora puedes llevar el Método Pilates a domicilio con los Nuevos Equipos Plegables**

**Reformer Plegable**

**Accesorios**

**Estante**

**Cursos**

**Cadillac Plegable**

**Valija con rueditas**

**CON LA COMPRA DE UN REFORMER PLEGABLE TENES EL CURSO DE FORMACIÓN "PILATES DELIVERY" SIN CARGO**

Más información [www.martinguidofitness.com](http://www.martinguidofitness.com) / [ventas@martinguidofitness.com](mailto:ventas@martinguidofitness.com) / Cel. 15-50151816



**SK 9000 BIKE**



# **Cuando el deporte se convierte en Koncept: SK Line**

**SK 9100 ELÍPTICA**



**SK 9900 RECUMBENT**



**SK 6950 CINTA MOTORIZADA**



REPRESENTANTE Y SERVICIO TÉCNICO  
EXCLUSIVO EN ARGENTINA



**ARGENTRADE SRL**

TEL: 0221-471 2323 • [mktg@randers.com.ar](mailto:mktg@randers.com.ar)

GESTIÓN IDEAS MARKETING

# Concurso GIM de Monografías Inéditas

Con el objetivo de incentivar el análisis e investigación en el campo de la gestión y el marketing de clubes y gimnasios, **Mercado Fitness** organiza el primer **Concurso Latinoamericano de Monografías Inéditas, GIM Gestión Ideas Marketing**, para empresarios y profesionales del sector.

La convocatoria está abierta a propietarios y gerentes de clubes y gimnasios, directores de área, coordinadores deportivos, entrenadores personales, instructores de fitness u otros profesionales y emprendedores de la actividad física y la salud interesados en temáticas afines a la gestión y el marketing de clubes y gimnasios.

Las monografías podrán abordar, des-

de algunas de sus múltiples y diversas perspectivas, cualquiera de

estos temas: ventas, retención, marketing, comunicación, gestión financiera, administración, liderazgo, motivación, atención a clientes, tecnología, nichos, franquicias, arquitectura, poblaciones especiales, entre otros.

Los interesados en participar tienen tiempo para inscribirse sin cargo hasta el viernes 19 de junio. Las monografías deberán presentarse antes del 31 de agosto. Y los ganadores del concurso se darán a conocer en la edición de noviembre de Mercado Fitness.

El Panel de Evaluación de las monografías estará conformado por

profesionales con amplia formación y reconocida trayectoria en la industria de clubes y gimnasios.

Un resumen de aquellas monografías que obtengan los tres primeros lugares de este concurso será publicado como nota de tapa en diferentes ediciones de la revista Mercado Fitness durante el año 2010.

Además, sus autores podrán participar -si así lo desean- de un panel durante las **6tas Conferencias Mercado Fitness**, a realizarse en abril de 2010, en el que tendrán 20 minutos cada uno para desarrollar el contenido de sus respectivas monografías.

Para conocer las bases del concurso visite [www.mercadofitness.com.ar](http://www.mercadofitness.com.ar) ■

# Nancy Nakazato

en Rosario

Sábado  
27 de junio

De 14 a 15 hs.

**YOGA PARA LA SALUD**

De 15 a 17 hs.

**SERIE HEROES**



  
**amici**

FORMACION EN FITNESS Y SALUD

san martin 1376 • rosario • (0341) 4407553  
contacto@amicivirtual.com.ar • www.amicivirtual.com.ar

estudiosangon.com.ar

## STRIDE®



TENEMOS UNA AMPLIA GAMA DE REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA GIMNASIOS:  
discos, barras, mancuernas, pelotas, colchonetas, tobilleras.

ADEMÁS LÍNEA "PILATES".



• Chair, Reformer c/ torre, Ladder Barrel, Accesorios

• Reformer

Húsares 2232 - Quilmes Oeste - Bs. As. - Arg. - Tel: 5411-4200-1078  
Cel: 15-5506-0813. - [www.stride.com.ar](http://www.stride.com.ar) - email: info@stride.com.ar

Cuando se trata de Superarse,  
Existen 3 clases de personas:  
**Las que** dejan todo por lograrlo,  
**Las que** sienten miedo,  
**Las que** ni siquiera lo intentan...

Nosotros apoyamos  
a quienes dejan todo en cada desafío,  
**En cada** proyecto,  
**En cada** entrenamiento,  
**En cada** clase...

A quienes el cansancio y los imposibles  
jamás los vencen...  
porque rendirse no es una opción...

De ellos nos sentimos orgullosos.

Para ser uno de ellos no alcanza con intentarlo...  
Hay que dejar el alma en el desafío...  
Hay que vencer las barreras de los límites internos....

Entender que no se trata de Condiciones...  
Se trata de Decisiones...

Una vez que formes parte de esta Tribu...

**Nada Será Igual ...**





# Clases grupales sobre *elípticos*

Son similares a las que se realizan con bicicletas fijas, pero en su lugar se usan caminadores elípticos livianos y pequeños. Son aptas para todo público y hay clases especiales para diferentes segmentos. Se pueden combinar con actividades de musculación o de relajación. Su popularidad crece en Europa y en Estados Unidos.

Desde hace unos años, el entrenamiento grupal en elípticos comenzó a ganar terreno en la grilla de clases de gimnasios en Estados Unidos, España y Alemania, entre otros países. Los equipos utilizados en esta actividad tienen algunas modificaciones respecto de los que están comúnmente en el sector cardiovascular. Principalmente, son más livianos y pequeños, lo cual permite optimizar el uso del espacio físico en la sala de fitness grupal.

“Hoy este concepto de entrenamiento se está implantando rápidamente en los gimnasios, al igual que lo hizo el ciclismo indoor en años anteriores. Y en verdad, son semejantes ya que se practican en clases colectivas, que están dirigidas por un instructor, al ritmo de la música”, explica **Javier Sanjuán**, de la empresa española **Meinsa S.L** creadora del elíptico **Tisone Sport** para clases grupales.

Al igual que con las clases de ciclismo indoor, el entrenamiento grupal en elípticos cuenta con certificaciones específicas, tales como **Elipdoor** o **Indoorwalking**, que ofrecen no sólo los equipamientos necesarios para estos programas, sino también formación a instructores, música, vestimenta, merchandising y otros elementos.

Durante estas clases, que tienen entre 30 y 45 minutos de duración, un instructor indica un conjunto de ejercicios, siguiendo el ritmo de la música y con diferentes niveles de intensidad. Esta actividad puede combinarse con otras tanto cardiovasculares como musculares y de relajación. “Lo aconsejable es tener un mínimo de 11 elípticos (10 para los usuarios y 1 para el profesor)”, explica Sanjuán.





Desde Indoorwalking destacan que el movimiento elíptico es natural y fácil de realizar. Además gracias a su bajo impacto evita lesiones en rodillas, caderas y espalda. "Sus beneficios cardiovasculares y el trabajo de diferentes grupos musculares tornan ideal a esta actividad para quienes buscan estar en forma, bajar de peso o incluso prepararse para una competición deportiva", explican.

Indoorwalking ha desarrollado programas con elípticos para diferentes grupos de usuarios. Tienen uno llamado "Senior", de 30 minutos de duración, exclusivo para público de la tercera edad. Y cuentan con otro llamado "Hips", que fue pensado para mujeres y pone el foco en la ejercitación de músculos de la zona pélvica. ■

## Algunos referentes de esta actividad:



**Elipdoor** - [www.elipdoor.com](http://www.elipdoor.com)

El elíptico E-900 fue desarrollado por Tisone Sport para la práctica de Elipdoor.



**Indoorwalking** - [www.indoorwalking.net](http://www.indoorwalking.net)

Esta compañía ha fabricado dos modelos de su caminador elíptico Indoorwalker.



**Keiser** - [www.keiser.com](http://www.keiser.com)

El **M5 Strider** de Keiser fue diseñado para entrenamiento grupal e individual.



**InCore Fitness** - [www.e-ryde.com](http://www.e-ryde.com)

InCore Fitness presenta su **E-ryde**, diseñado para rutinas grupales e individuales.



**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.

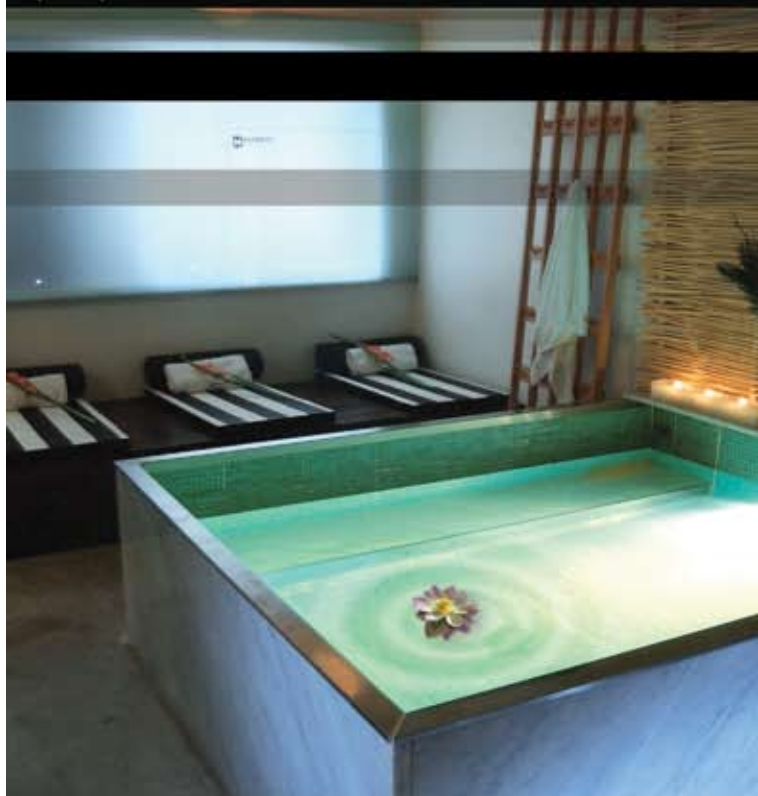
**MARCÁ HOY LA DIFERENCIA, INVERTÍ EN DIGITAL SOFTWARE.**

[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



*Respirá  
Hacer*

Av. Callao 1046 PB B - Buenos Aires - Argentina  
(5411) 4811 0058 / 4814 0494 [www.markusformen.com](http://www.markusformen.com)



Elegido entre los 10 mejores Spa del mundo por el diario DIE WELT de Alemania. <http://besten.welt.de>

**MARKUS otorga FRANQUICIAS territoriales a operadores calificados. Módulos Express para Gimnasios y otros espacios de Fitness.**

FRANCHISING GROUP  
[info@fgroup.com.ar](mailto:info@fgroup.com.ar) [www.fgroup.com.ar](http://www.fgroup.com.ar)

FitBiz Institute

## Curso de Gestión Estratégica de Gimnasios



Ya está abierta la inscripción al curso de **Gestión Estratégica de Gimnasios** que dicta todos los años **FitBiz Institute**. El mismo tiene 64 horas de duración, está a cargo de los consultores brasileños **Luis Amoroso** y **Ricardo Cruz** y se realizará en el Hotel Wilton (Av. Callao 1162), de Capital Federal.

Este curso se llevará a cabo en dos módulos mensuales de 32 horas cada uno. El primer módulo tendrá lugar el 13, 14, 15 y 16 de agosto y el segundo módulo se realizará el 17, 18, 19 y 20 de septiembre de 2009. Los días de cursada son jueves, viernes, sábado y domingo, de 9am a 6pm. El cupo es de 30 inscriptos.

A la fecha, más de un centenar de propietarios y administradores de clubes y gimnasios de distintos puntos de Argentina y también de países vecinos, así como emprendedores a punto de iniciarse en el sector del fitness, ya han realizado este curso en alguna de sus 5 ediciones anteriores.

### Segundo nivel

Por otro lado, **FitBiz Institute** dictará un segundo nivel de capacitación para aquellas personas que ya han realizado el curso básico antes mencionado. Este nuevo módulo tendrá 24 horas de duración, se llevará a cabo los días **3, 4 y 5 de julio** y pondrá énfasis en: gestión estratégica, liderazgo y presupuestos.

"Con este nuevo módulo, complementamos y profundizamos los contenidos transmitidos en el curso anterior, teniendo en cuenta las necesidades expresadas por los alumnos", explica **Luis Amoroso**, director de FitBiz Institute.

Para obtener más información, favor de llamar al (011) 4115-3524 o 25 o escribir a [info@fitbiz.com.ar](mailto:info@fitbiz.com.ar)

Envíos a  
todo el país



Fábrica de Equipamiento Profesional para  
Gimnasios, Hoteles y Spa



Línea Pilates



Línea Musculación / Aeróbica



Accesorios Fitness / Musculación

**Show Room** Av. E. Olmos 431 - Local "B" - Córdoba. Tel: (0351) 4118866 / Móvil: (0351) 155099115

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

e-mail: [ventas@evolutioncenter.com.ar](mailto:ventas@evolutioncenter.com.ar)

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



# Lanzan el primer “Siestario” en Latinoamérica

Esta innovadora propuesta de relax y descanso está comenzando a ser implementada en empresas, hoteles, aeropuertos, gimnasios y spa en Estados Unidos, Europa y Japón. A Latinoamérica llega de la mano de la firma Selfishness.

Numerosos estudios científicos han comprobado que dormir la siesta regularmente acarrea múltiples beneficios para una persona, tales como prevenir y reducir el nivel de stress así como disminuir los riesgos de enfermedades cardiovasculares. Además, favorece la memoria y facilita los mecanismos de aprendizaje.

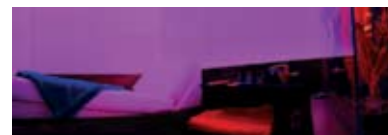
Con esta información entre manos, dos emprendedores argentinos, **Viviana Vega** y **Daniel Leynaud**, lanzaron **Selfishness**, una empresa cuyo objetivo principal es llevar al individuo a un estado de armonía, equilibrio y bienestar a través de siestas reparadoras, que mejoran su predisposición y humor para continuar su día con mayor productividad.

Para lograrlo desarrollaron el primer **Siestario**® de Latinoamérica. Se trata de un recinto de 4 m<sup>2</sup>, que se adapta estéticamente a la arquitectura del lugar donde se instala. Éste incluye: el mobiliario, los equipos de cromoterapia, aromaterapia, sonidos y los implementos para la degustación de un *blend* elaborado especialmente para este fin.

La primera unidad fue instalada en un spa de la Ciudad de Buenos Aires. “Nuestra propuesta reivindica el concepto milenario de la siesta y lo moderniza, al incorporarle programas de bienestar total que mejoran y potencian las virtudes benéficas de la siesta, estimulando los cinco sentidos”, explica **Vega**.

Al ingresar al **Siestario**®, el usuario responde un cuestionario para determinar cuál es la siesta adecuada. “Una vez que se elige el tipo de siesta, se activan una combinación de colores, sonidos, aromas e infusiones, que lo ayudarán a lograr una experiencia única y obtener los beneficios reparadores y/o energizantes de la siesta”, añade **Vega**.

“Cada sesión dura entre 20 y 45 minutos, no más. Porque ése es el tiempo justo para dormir una siesta y obtener de ella todos sus efectos benéficos”, asegura **Leynaud**. Los programas son desarrollados por un equipo de médicos, psicólogos, arquitectos y especialistas en Feng Shui y Ayurveda. “Así logramos una armonización sistémica de espacios, sensaciones y bienestar”, explica.



Además, Selfishness brinda a terceros servicios de ambientación para la siesta y el descanso y desarrolla también programas corporativos de *Work-Life Balance* - o sea balance entre la vida personal y la laboral - y *Fatigue Management Solutions*, cuya traducción al español es “Soluciones para el manejo del cansancio”.

Por más información sobre este tema escribir a [vivianavega@selfishness.com.ar](mailto:vivianavega@selfishness.com.ar) o llamar al (011) 155-045-7583. ■

**WELLNESS ACCESORIOS**

# ATLETIC SERVICES S.A.

**TUDO EN DEPORTES**

**Venta mayorista de barras y discos olímpicos, agarres, mancuernas, trampolines, colchonetas y bandas elásticas.**

Juan Ramírez de Velasco 360 (1414) Cap. Fed. Argentina  
Tel.: (54 11) 4858-3377 / 3388  
[atleticservices@ciudad.com.ar](mailto:atleticservices@ciudad.com.ar) / [www.atleticservices.com.ar](http://www.atleticservices.com.ar)

**Le Corps**

Virrey del Pino 2237 (1426) Belgrano  
Ciudad Autónoma de Buenos Aires

Tel: (011) 4780-1085 / 5786-0458

[www.lecorpilates.com.ar](http://www.lecorpilates.com.ar)  
[lecorpilates@yahoo.com.ar](mailto:lecorpilates@yahoo.com.ar)

**MACHINE PARFAITE**

**Fabricación de Equipamiento para Método Pilates**

Instituto de capacitación y práctica de Método Pilates

Envíos al interior - Exportación de equipamiento

Variedad de colores en tapizados

Servicio técnico - Garantía



**cada rutina  
requiere una  
nutrición completa\***



**Calidad Premium**  
nuevo diseño

**GENTECH**

*/ General / Engineered / Nutritional / Technology /*

54 11 4744 0606

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

**En Suplementación Nutricional  
elija sólo la más alta calidad.**

Productos elaborados bajo estrictas  
normas microbiológicas y sanitarias

## ActivCore FEX - Entrenamiento Funcional

ActivCore, empresa con sede en Michigan-Estados Unidos desarrolló **ActivCore FEX**, una técnica de entrenamiento funcional creada para tratar desequilibrios musculares y mejorar la estabilidad del núcleo en un individuo. En esta técnica se utiliza una estación de trabajo que sostiene una variedad de cuerdas y elásticos de diferentes medidas. Los ejercicios se realizan sobre una camilla, colchoneta o en el suelo.

ActivCore FEX "es una forma eficaz para activar los músculos, mejorando sustancialmente la calidad de vida las personas de todas las edades y habilidades", aseguran desde la empresa. Sus principales beneficios son: aumento de la fuerza funcional, mayor estabilidad y amplitud de movimientos, mejor equilibrio y reducción de riesgo de lesiones, dolores musculares y malestar.

Para más información visitar [www.activcore.com](http://www.activcore.com)



**Barcelona**  
BIOMECANICA



Barcelona presenta su LINEA DE ALTO RENDIMIENTO diseñada con la colaboración de HORACIO ANSELMO

### TODO PARA SU GIMNASIO

- >> LINEA BARCELONA
- >> OLIMPICA
- >> ALTO RENDIMIENTO
- >> ESCALADORES - BICICLETAS - ACCESORIOS
- >> DISEÑOS EXCLUSIVOS - MÁQUINAS A MEDIDA

PROVEEDORES DEL CLUB ATLÉTICO BOCA JUNIORS

Showroom y ventas: Machado 1544 - Castelar

Fábrica: Guido 860 - Morón

Email: [edu\\_barcelona@live.com.ar](mailto:edu_barcelona@live.com.ar)

Tel: (54 11) 4483-0246 / Cel: 156 675-0651



FLOWIN®

## Ejercicios con deslizamiento



Flowin® es un nuevo método de entrenamiento funcional, desarrollado en Suecia, que sirve para ejercitar todo el cuerpo. El mismo se realiza sobre una superficie lisa y resbaladiza, de 120 por 50 centímetros, utilizando patines especiales, que vienen en diferentes medidas, sobre los cuales el usuario apoya sus manos, pies o rodillas.

Flowin® permite realizar innumerables ejercicios, ya sea en posición erecta u horizontal, sobre el suelo. Es apto para todas las edades y niveles de entrenamiento. Un instructor guía a los miembros del gimnasio en los ejercicios, con la ayuda de diversos puntos

de apoyo. Se puede trabajar sobre la plataforma con o sin zapatillas.

Algunas de las aplicaciones y beneficios más comunes del Flowin® son:

- Ejercicios multifuncionales para todo el cuerpo y para todo tipo de clientes.
- Herramienta para el entrenamiento del tronco superior.
- Clases grupales de entrenamiento express.
- Diversas posibilidades para el entrenamiento personalizado
- El gimnasio puede guardar equipos para 30 personas en 0,8 metros cuadrados.

Más información [www.flowinusa.com](http://www.flowinusa.com)

### HELIX

## Con foco en aductores y abductores

Helix es un innovador equipo para entrenamiento aeróbico en el que el usuario realiza ejercicios de pie sobre plataformas que debe mover lateralmente, en forma circular, dibujando un ocho con ambos pies. Este ejercicio aeróbico permite trabajar también la fuerza del interior y el exterior de los muslos así como los glúteos.

#### Características

- Aducción y abducción, mientras se entrena aeróbicamente.
- Posee una computadora con cinco funciones e integra el monitoreo de ritmo cardiaco.



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



Equipamiento J. Pilates



Es un equipo liviano y altamente resistente, que permite realizar mas de 250 ejercicios de la técnica, a su vez es versátil y armonioso para el layout y la performance del local.



## ALL Style II

Reformer de Aluminio

### Principales Características:

- ✓ Liviano.
- ✓ Apilable vertical y horizontalmente.
- ✓ Peso estimado 30 kilos.
- ✓ Desplazamiento silencioso.
- ✓ Construido en aluminio 100%.
- ✓ Fabricación propia.
- ✓ Sistema de ruedas que permite el fácil traslado.



Alfaro 280, Acassuso (B1641BWB) Buenos Aires, Argentina. Teléfono - Fax: 005411 4733 3959 - Email: [info@ldpil.com](mailto:info@ldpil.com)

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

# Diplomaturas de Aula Fitness y la UAI

El centro de capacitación **Aula Fitness** y la **Universidad Abierta Interamericana (UAI)** lanzaron en mayo dos diplomaturas: Personal Trainer y Método Pilates. Ambas se dictan bajo modalidad presencial, teórico-práctica. Tienen una duración de ocho meses y se cursan los días sábado en Avenida San Juan 951, Capital Federal.

- **Diplomatura en Personal Trainer:** abarca los niveles inicial, intermedio y avanzado e incluye marketing para entrenadores y gerenciamiento deportivo. Está dirigida a profesores y licenciados en educación física, entrenadores y otros profesionales con títulos equivalentes. (Comenzó en mayo).

- **Diplomatura en Método Pilates:** comprende las modalidades Mat y Reformer en los niveles inicial, intermedio y avanzado; y la aplicación del método al entrenamiento de la danza y el deporte de alta competencia. Además, incluye un módulo de marketing para instructores de pilates y gerenciamiento deportivo. (Comienza en julio).

Hacia mitad de año estas instituciones tienen previsto ofrecer las diplomaturas bajo modalidad semi-presencial y a distancia, utilizando una plataforma de e-learning. Además, tienen también proyectado en un futuro cercano organizar diferentes actividades de capacitación en las principales ciudades del interior del país.

Por más información llamar a los siguientes teléfonos (011) 6009-2229 / 156 9244136 o

escribir a [malonso@aulafitness.com](mailto:malonso@aulafitness.com) / [www.aulafitness.com](http://www.aulafitness.com) ■



**CINTAS EN ALQUILER**

**JCG**  
FITNESS EQUIPMENT

Consultá al 0358-4628009  
[fitnessequipment@arnet.com.ar](mailto:fitnessequipment@arnet.com.ar)

**CARDIOFITNESS®**  
DEPORTE, NUTRICIÓN & SALUD

**MEDICO ESPECIALISTA EN  
MEDICINA DEL DEPORTE**

- Orientación médico deportiva
- Evaluación de la capacidad física y consumo máximo de oxígeno
- Dietas personalizadas para mejorar el rendimiento deportivo
- Determinación del somatotipo y composición corporal
- Elaboración de planes de entrenamiento
- Test de la condición física
- Rehabilitación de lesiones deportivas
- Cursos de Capacitación

**Dr. Jorge Osvaldo Jarast**  
Mansilla 3967 - Capital Federal  
Tel.: 4833-4706  
[www.cardiofitness.com.ar](http://www.cardiofitness.com.ar)

# PERTENECER PARA CRECER CRECER PARA GANAR

**RADICALCAGE**  
RADICAL FITNESS

RADICAL CAGE® brinda un Entrenamiento Personalizado fabuloso dentro de una jaula de metal. Vivi la magia de entrenar como un verdadero Kickboxer!

# RADICAL LOS 3 NUEVOS DE RADICAL FITNESS

**RADICALMTB**  
RADICAL FITNESS

RADICAL MTB® es un Sistema de Entrenamiento Deportivo Grupal que te prepara para practicar Mountain Bike. Único en su categoría a nivel mundial. Salí a rodar con nosotros!

**RADICAL'N FAST**  
RADICAL FITNESS

RADICAL'N FAST® ofrece un Entrenamiento super rápido utilizando un circuito de máquinas de musculación y ejercicios aeróbicos simples y atléticos. Solo 30 minutos por sesión y resultados increíbles!

## Alianza estratégica en Rosario

La dirección del **Instituto Mirta de Fussi** de Rosario, Santa Fe, cerró un importante acuerdo con **Medicina Esencial**, la cobertura médica del Grupo Oroño que posee más de 30 mil asociados. Ambas empresas se han unido para potenciar el cuidado de la estética y la salud en el campo de la prevención.

Por el acuerdo suscripto, los socios de Medicina Esencial tendrán 10 por ciento de descuento en todas las actividades que se dictan en cualquiera de las 4 sucursales del Instituto Mirta de Fussi. El descuento abarca inscripción y mensualidad de yoga, pilates y/o entrenamiento en plataforma vibratoria.

El grupo Oroño es la unión de los Centros Médicos de atención más importantes de la ciudad de Rosario y zonas aledañas.

## MIR hace escuela

El pasado 3 de abril, **José Miranda**, representante de **MIR FITNESS**, dictó una clase para los alumnos de Educación Física de la Universidad Maimonides, en Buenos Aires. Miranda explicó a los presentes cuáles son los productos que su empresa importa, fabrica y comercializa, así como sus beneficios y el tipo

de uso que se le puede dar a cada uno. "Estamos a disposición de todas las universidades y/o instituciones educativas que deseen que expliquemos a sus alumnos con qué tipo de productos de fitness pueden encontrarse en el mercado", señala Miranda.



## Lanzamiento de Perdiendo Peso Junior



A casi un año de haber lanzado en Corrientes el programa "Perdiendo Peso" para adultos, su creador **Ito Iturraiga** -propietario del gimnasio Performance- y la profesora **Lucrecia**

**Lencina** presentaron la versión Junior de esa actividad. Se trata de un programa de ejercicios para niños que necesitan perder peso en forma paulatina y mejorar su calidad de vida.

Perdiendo Peso Junior incluye actividad física, más el asesoramiento interdisciplinario de médicos, nutricionistas y psicólogos. "Está hecho a medida y funciona acorde a las capacidades de cada niño", detalla Iturraiga.

Las clases son grupales y tienen una hora de duración. Se realizan todos los días, de lunes a viernes. Tienen entrada en calor, un segmento principal o núcleo en el que se combinan diferentes estilos del fitness, un segmento localizado y finalmente uno de relax. Para más información visitar [www.gymperformance.com](http://www.gymperformance.com)

### Dejanos tus noticias

Para mantenernos informados, para conocer más, para aprender, para mejorar, para crecer, envíanos tus novedades y noticias con fotografías (si es posible) a [noticias@mercadofitness.com](mailto:noticias@mercadofitness.com) o cargalas en [www.mercadofitness.com.ar](http://www.mercadofitness.com.ar)



**Soluciones y Servicios electrónicos e informáticos**

**SERVICIO Y ASESORAMIENTO TECNICO ESPECIALIZADO EN CLUBES Y GIMNASIOS**

**AUDIO - VIDEO - TV - SONIDO & ILUMINACION PROFESIONAL - MUSICA FUNCIONAL - ACUSTICA - SISTEMAS INTEGRADOS AUTOMATIZADOS Y ROBOTIZADOS - ELECTRONICA GENERAL**

- \* Instalaciones
- \* Mantenimiento Preventivo
- \* Reparaciones
- \* Aislación de Ruido

**+ 54 11 155 4124879 / + 54 11 156 8186640**

**[www.syselectronicos.com.ar](http://www.syselectronicos.com.ar)**

[syselectronicos@fibertel.com.ar](mailto:syselectronicos@fibertel.com.ar)

**¿Busca rentabilidad en su negocio?**



PILATES SIN LIMITES



ENTRENAMIENTO PERSONALIZADO



Tratamiento de Sobrepeso y Obesidad

**Organice nuestros cursos en su gimnasio o estudio**

**Cursos Especiales:**

- :: Gimnasia adaptada al sobrepeso y obesidad.
- :: Nutrición deportiva.
- :: Reformer adaptado al sobrepeso y obesidad.
- :: Reformer y las patologías.

**Cursos sobre reformer básico y avanzado.**

Ciudad Jardín El Palomar (Bs.As) / Argentina  
 (54 11) 4751-8503 / 7609 / Cel. 15-3041-9176/75  
[homereformer@gmail.com](mailto:homereformer@gmail.com) / [www.homereformer.com.ar](http://www.homereformer.com.ar)

## Nuevo accesorio acuático



Se acaba de lanzar al mercado nacional **Evo Acuatic**, un equipo de arrastre para el medio acuático. "Este accesorio, único en Argentina, permite potenciar el entrenamiento en el agua, trabajando la fuerza y la resistencia", explica **Cristina Barcala**, quien está a cargo de las capacitaciones con este producto.

Evo Acuatic está compuesto por paletas dobles circulares y posee una perilla con cinco posiciones que se cierran o se abren para regular la fuerza. Cada persona trabaja según su condición física. "Este equipo es liviano, fácil de guardar y no requiere mantenimiento", detalla Barcala.

Para aprovechar al máximo el trabajo con Evo Acuatic, se dictan dos programas de capacitación: uno para el acondicionamiento físico y el otro para uso terapéutico.

Además, la empresa fabricante de este equipo está desarrollando uno de arrastre para los miembros inferiores, que será lanzado próximamente. Por más información escribir a [barcala@ciudad.com.ar](mailto:barcala@ciudad.com.ar) o visitar [www.cristinabarcala.com.ar](http://www.cristinabarcala.com.ar)

## GMP estuvo en FIBO 2009

La empresa rosarina **GMP Equipamientos** estuvo presente en **FIBO 2009**, la principal muestra de fitness, wellness y salud de Europa, que se realizó entre el 22 y el 25 de abril pasado, en la ciudad de Essen, Alemania. En un recinto de más de 70,000 m<sup>2</sup>, cerca de 480 empresas expusieron sus productos y equipamientos.

Durante el evento, **José Luis Fussi**, titular de la firma, mantuvo reuniones de negocios con diferentes empresas que quieren abrir nuevos canales comerciales. "Importadores de la Republica Checa están interesados en nuestros equipos de pilates, que son muy competitivos en calidad y en precio", concluye Fussi. Por más información visitar [www.gabrielmarti.com.ar](http://www.gabrielmarti.com.ar)

**WHEY XPRO**  
INCLUYE VASO BATIDOR DE REGALO  
**FIRE EDITION**

PROTEINAS + TAURINA  
CREATINA / GLUTAMINA  
ANTIOXIDANTES

PONETE EN FORMA.  
TE AYUDA.

**ENASPORT**  
SPORT NUTRITION

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

**VOS PODÉS SER VENDEDOR ENA. CONTACTANOS.**

EMPRESA DE NUTRICION ARGENTINA S.R.L.  
Florida 1595 · Bahía Blanca · Buenos Aires · Telefax 0291 488 8207/488 8235  
[administración@enasport.com.ar](mailto:administración@enasport.com.ar)

## Mar del Plata Entrena 2009



Los días 13 y 14 de junio se llevará a cabo el **3er Congreso Argentino de Ciencias del Ejercicio, Deporte, Fitness y Salud**. El mismo tendrá lugar en el Complejo Albert Einstein, en Mar del Plata. El programa del evento incluye convención de fitness, simposios, workshop de pilates, gimnasia acuática, certificaciones de Curuchet Sprint, torneo de coreografías, entre otras actividades.

En Mar del Plata Entrena estarán presentes reconocidos profesionales del



medio como: Juan y Gabriel Curuchet, Cristina Barcala, Adrián Andreani, Alejandro Calvino, Pablo Ferrigno, Carla Coronel, María José Cordonnier, Diana Almerares, Romina Samelnik, Julián Rud, Mariela Ruggeri, Michi Chiaburri, Juan Segovia y Carlos Núñez, entre otros.

Además, se realizará una Expo Fitness con stands de indumentaria deportiva, accesorios para gimnasios, venta de máquinas de pilates, bicicletas de indoor, etc. Para más información visitar [www.mardelplataentrena.com.ar](http://www.mardelplataentrena.com.ar)

## Jornadas de Nutrición Deportiva

Los días 26 y 27 de junio se realizarán las **X Jornadas Internacionales de Nutrición para la Actividad Física y el Deporte**. Son organizadas por **CardioFitness** y **Nutrinfo** y tendrán lugar en el Complejo La Plaza de Capital Federal.

Estas jornadas están destinadas a: licenciados en nutrición, nutricionistas, médicos, profesores de educación física, kinesiólogos y a estudiantes de esas carreras. El costo de inscripción al evento es de 130 pesos hasta el 12 de junio. A partir del día posterior y hasta la fecha del evento inclusive, la inscripción costará 160 pesos.

Para más información llamar a los teléfonos (011) 4833-4706 / 4834-6563.

www.edudg.com.ar

Biomecánica y sólidos que potencian tus músculos

### Disfrute del ejercicio que de la fuerza nos ocupamos nosotros

Estructura de caño de 2 y 3.2 mm

Lingotes con bujes

Poleas con rodamiento

Pte. Quintana 667 | Rosario | Argentina | (54) 0341 464 9441  
[holiday@citynet.net.ar](mailto:holiday@citynet.net.ar) | [www.biomaxfitness.com.ar](http://www.biomaxfitness.com.ar)

¿Buscás calidad? 

Los productos Saturn se fabrican en Estados Unidos y son importados directamente a la Argentina de la misma manera que se comercializan en el país de origen.

Saturn: La diferencia entre ser o parecer importado...

"SATURN SPORT NUTRITION CENTER"  
[www.saturnargentina.com.ar](http://www.saturnargentina.com.ar)  
[ventas@saturnargentina.com.ar](mailto:ventas@saturnargentina.com.ar)  
 José Bonifacio 3101 [Cap. Fed.] CP: C1406GYO  
 Tel/Fax: (011)4613-0025  
 Envíos a todo el país  
 También distribuimos los productos de Fenix Machines

# Certificación de Functional Training



Juan Carlos Santana

Durante los días 18 y 19 de julio se realizará en Buenos Aires la **1º Certificación Internacional de Functional Training**, con la presencia de **Juan Carlos Santana**, director del **Institute of Human Performance (IHP)** y una de las mayores autoridades del mundo en la materia. Junto a él estará el profesor **Justo Aon**, representante del IHP en Argentina.

Este evento se realizará en el Gimnasio Le Parc Centro (San Martín 645, Capital Federal). El sábado 18 tendrá lugar la Certificación IHP Básica, teórica-práctica. El costo de inscripción es de 180 dólares hasta el 15 de junio y de 200 dólares después de esa fecha.

Al día siguiente, el domingo 19, se realizarán dos seminarios teórico-prácticos, uno de alto rendimiento deportivo y el otro para deportes de combate. El costo de inscripción es de 100 dólares hasta el 16 de junio y de 120 dólares después de esa fecha. Para quienes deseen inscribirse tanto a la certificación como a los seminarios, el costo es de 230 dólares hasta el 15 de junio y luego 250 dólares.

Para más información visitar [www.ihpargentina.com](http://www.ihpargentina.com)

---

## Copa Saturn Fisioculturismo & Fitness

El domingo 14 de junio se realizará la octava edición de la **Copa Saturn Fisioculturismo & Fitness** organizada por **Saturn Supplements Argentina**. La misma se llevará a cabo en el Club Pedro Echagüe, Portela 836, Capital Federal.

La Copa Saturn, en la que participan todas las categorías de fisioculturistas, reparte 10 mil pesos en premios: 3500 en efectivo y 6500 en suplementos. Para más información llamar al teléfono (011) 4613-0025.

¡Sumale a tu local una propuesta diferente!



**Karen Oviano**

**Panamá 2280, Martínez**

**+5411 4717-4865 / 4717-5130**

**info@karenoviano.com**

**Fábrica & Showroom**

**[www.karenoviano.com](http://www.karenoviano.com)**



Una buena idea, un contexto que acompañe, observar las tendencias culturales y de consumo, distinguir el espacio de mercado a explotar y la mejora continua en el servicio, son las claves para un negocio exitoso. El caso de Markus Day Spa.

Por Marilyn Balaguer (\*)

# El auge de los Spa

Para generar un buen negocio, los empresarios verticalistas de antes apuntaban a lograr una buena idea que tuviera sustento en su experiencia como dirigentes, ávidos comerciantes y negociadores. Si la idea resultaba atractiva y dejaba un suculento margen de ganancias, tenían un éxito asegurado. Eran otros tiempos, el mercado era más generoso y el marketing, el posicionamiento, la construcción de una marca, eran conceptos que quedaban todavía demasiado lejos.

Como empresaria sé que **una buena idea** sigue siendo necesaria, aunque no es suficiente. Es preciso tener en cuenta que el mercado está altamente segmentado y que cada vez son menos los nichos disponibles y rentables. En ocasiones, puede resultar más inteligente arrancar con un negocio en funcionamiento, aceitado y libre de grandes riesgos, que aventurarse a la conquista del "todo nuevo".

El **escenario** es otro punto importante, ya que debe favorecer a la idea, porque de nada vale una idea genial sin un contexto que la acompañe, la impulse. Por eso, es beneficioso distinguir las tendencias culturales y de consumo, porque es fundamental saber cuánta vida útil tiene nuestro negocio, de qué manera incidirá en su crecimiento, y si nuestra inversión retornará en un tiempo razonable o luego de muchos años.

## Tendencias

El servicio de spa ya no sólo se encuentra en los spa propiamente dichos, ahora los casinos y los hoteles lo ofrecen como un plus (en Las Vegas los spa tienen aproximadamente 20 mil m<sup>2</sup>). Con logrados ambientes, brindan una atmósfera alegre e informal, alejada de esa sensación intimidatoria que producen algunos spa lujosos.

Trenes, barcos, aviones de primera línea e inclusive aeropuertos también

brindan servicios de spa. Aunque parezca increíble, ya existen trenes con gimnasios y centros de spa totalmente equipados, aviones que ofrecen masajes durante el vuelo, cruceros con menús de comida orgánica y natural (Cruceros Crystal). Hasta Disney se sumó a la tendencia con su programa de desintoxicación para la pérdida de peso.

Con gran habilidad, tienen en cuenta que el pasajero es una persona estresada y saben que se impone una conciencia general: el estrés perjudica de manera directa la salud, debilitando el sistema inmunológico. Por esto, la incorporación del spa como lugar de prevención y bienestar en la mente de las personas le quitó el rótulo de "lujo ocasional".

## Markus Day Spa

Cuando creamos **Markus** desarrollamos una idea original, que no había

## ROAN PIENSA EN SUS CLIENTES

Con la nueva línea de bactericida **GENETIC**, poderoso gel alcohólico descontaminante y santizante de manos.

ZONAS DISPONIBLES PARA DISTRIBUIDORES .

**SERVICE**

Bicicletas / Cintas / Escaladores / Elípticos / Máquinas de musculación  
Reparación , venta de repuestos y máquinas .

**CAMAS DE PILATES**

Reparación y venta de repuestos .





sido explotada dentro de Latinoamérica. Mediante intensas investigaciones encontramos ese lugar en el mercado: un *day spa* exclusivo para hombres, orientado a su cuidado personal, físico y también emocional.

Estábamos en el lugar y el momento correctos porque distintas tendencias nos acompañaban en ese entonces y hoy siguen vigentes con una evolución en aumento. La primera de ellas, fuerte e indiscutible, el metrosexual, un hombre hedonista que pone gran énfasis en su imagen.

Le siguen otras de igual envergadura: la tendencia a una alimentación *light*; el florecimiento del *fitness*; el movimiento internacional *Slow Food*, defensor del gusto por la comida artesanal, con base en el *Slow life*; y la última y más nueva, la tendencia social *Downward*, que significa trabajar menos horas, tener menos ambición, darse más gustos personales, lograr un mejor balance entre vida y trabajo.

Markus surge aprovechando ese escenario favorable y ese nuevo target: un hombre atento al cuidado del cuerpo, las manos, la piel, el color y la caída de pelo, la grasa localizada en el abdomen. Alguien al cual no lo avergüenza mostrar su lado femenino, aunque no le gusta atenderse en el mismo lugar que la mujer.

Éste es un segmento de clase media alta que se amplía cada vez más en

edades y muestra una gran variedad entre empresarios, gerentes corporativos, profesionales de todas las carreras, deportistas, extranjeros. En definitiva, personas que viven en las grandes urbes, que gastan más de un tercio de sus ingresos en sí mismos.

A este fenómeno se le suman los hogares unipersonales. Se trata de viviendas con un solo habitante, con más capacidad para gastar debido a la falta de responsabilidades familiares. Las estimaciones indican que en 2010 la franja de estos hogares será del 22 por ciento, y en el 2025, del 26 por ciento.

Es importante no pasar por alto que Buenos Aires se convirtió en un nuevo destino para la comunidad *gay*, ciudad catalogada como *gay friendly*, es decir abierta a un segmento de público con ingresos por encima de la media, que destina su dinero a los gustos personales y al cuidado del cuerpo.

### Crecimiento

Con cuatro años de consolidación de marca, Markus fue elegido entre los 10 mejores *Day Spa* del mundo por el diario alemán *Die Welt* y aún hoy continúa siendo el único en su categoría dentro del territorio latinoamericano.

Nuestro objetivo es optimizar cada vez más los servicios y ofrecer nuevos que se encuentren en expansión y sean de vanguardia mundial. Hacemos de Markus un servicio cada vez más inte-

gral con tratamientos anti-age, terapias alternativas y clásicas.

•• Aplicaciones de Botox®, peelings, rellenos hialurónicos, tratamientos faciales; implantes capilares, cirugía plástica y su sofisticada gama de masajes, siendo éste el servicio con mayor demanda. Por nombrar algunos: el tailandés, el tántrico, el shiatsu, el ayurvédico, el masaje con toallas o piedras calientes, la reconocida reflexología.

•• Hemos introducido al mercado latino terapias alternativas como la exótica de vinos en tinajas de madera, la terapia de la cerveza o la del chocolate. Incorporamos también el método Chopra antiestrés, cursos de meditación y *self management*. También ofrecemos las terapias clásicas: afeitadas con toallas calientes, gabinete de sauna, sudatorium, relax room, jacuzzi.

•• Además, estamos renovando y ampliando el *siesta room*, ya que la siesta es una actividad que suma adeptos en todo el mundo. De hecho, ya hay empresas que se encargan de adaptar sus oficinas, para que sus empleados descansen al mediodía y aumenten su productividad.

En síntesis, observamos el ritmo del mundo y ofrecemos un lugar de descanso, de estética, de relax, de renovación. Comenzamos siendo un *Day Spa* y hoy somos un negocio que se ha convertido en una indudable necesidad para el hombre actual.■

(\*) Cofundadora de Markus Day Spa For Men.

**dob**  
PESAS

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



**FUNDICIÓN PROPIA**

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

Consumo calórico

# ¿Puede *medirlo* un aparato de gimnasia?

Muchos equipos para entrenamiento aeróbico -como cintas de trote, elípticos y bicicletas- cuentan con dispositivos para medir el gasto calórico de sus usuarios mientras estos se ejercitan. Sin embargo, varios estudios médicos destacan que esos datos no son exactos sino aproximados.

Las calorías son una medida de energía. Al realizar actividad física se gasta energía y para averiguar cuánta se consumió es necesario saber también cuánto oxígeno utilizó el organismo del individuo durante ese proceso. El consumo de oxígeno estará supeditado a factores como: edad, peso, género, talla, condición física, fármacos, etc.

Entonces, ¿cómo pueden una trotadora o una bicicleta conocer e indicar el consumo calórico de un usuario sin estos datos? Una buena aproximación es el ritmo cardíaco, porque cuando el cuerpo demanda más oxígeno, el corazón late con más rapidez. Sin embargo, no todas las personas consumen el mismo oxígeno por cada latido.

El metabolismo basal promedio en un hombre de 25 años, que pesa 70 kilogramos y mide 1,70 metros, es de 1.750 kilocalorías, lo que representa un consumo de oxígeno de entre 0,2 y 0,3 litros por minuto. Uno de los métodos para determinar su gasto energético total es multiplicar el metabolismo basal por un coeficiente predeterminado que depende de la intensidad de la actividad física realizada: por ejemplo, en una actividad leve se multiplica por 1,5; en una moderada por 5; y en una intensa por 7.

Los equipamientos cardiovasculares utilizados en gimnasios realizan una valoración aproximada del consumo

energético. Para hacerla miden el tiempo de actividad, la velocidad y la resistencia que ofrece la máquina. Algunos equipos más sofisticados permiten introducir valores como el peso o la talla del usuario, pero aún con todas estas indicaciones, la información que dan no deja de ser aproximada.

Al respecto, **Miguel Valle Soto**, director de la Escuela de Medicina Deportiva de la Universidad de Oviedo en España, dice: "Los datos que ofrecen estos aparatos son relativos, sin embargo pueden ser útiles para autorregular el esfuerzo en los deportistas recreacionales". Lo importante, según este especialista, "es tener puntos de referencia y así poder apreciar progresos en el estado físico".

Un estudio presentado este año en la **Sociedad Americana de Medicina del Deporte** afirma que generalmente las máquinas yerran por mucho; es decir, muestran un gasto mayor de calorías que el real. De hecho, investigaciones realizadas con caminadores elípticos señalan que estos suelen mostrar un consumo calórico hasta 26 por ciento más alto que el real.

Otro factor importante en este sentido es la calibración de las cintas de trote, los elípticos y las bicicletas estáticas. "No basta con comprarlas y dejarlas sin mantenimiento; es necesario ajustarlas cada cierto tiempo para que den buenos resultados. En nuestro laboratorio tenemos un dinamómetro isocinético que requiere ser calibrado al menos dos veces al año para que los datos de consumo energético sean fiables", remarca Valle Soto. ■

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

SOMOS FABRICANTES



FULL  
MAK

RETAPIZAMOS LAS MÁQUINAS  
DE TU GIMNASIO

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

SOMOS ESPECIALISTAS

H. Yrigoyen 3916. San Justo. Buenos Aires.  
Tel. (54 11) 4482-2791 - Nextel ID 568\*3378  
[www.fullmak.com.ar](http://www.fullmak.com.ar) - [info@fullmak.com.ar](mailto:info@fullmak.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

Show room. Arcos 2447. Belgrano.  
Mail: [contacto@nbequipamiento.com](mailto:contacto@nbequipamiento.com)

Tel. (54 11) 4896-2359  
cel.: 011-15-4435-5169



## Opinan los especialistas

**Alejandra Vélez** (Médico Nutricionista): “Los médicos hemos logrado que la población general comprenda de modo sencillo el concepto de gasto de energía de nuestro cuerpo a través del conteo de calorías. Pero no por ello es éste el método más exacto. La medición del consumo de oxígeno que una actividad física demanda en una persona específica es sin duda la forma más exacta”.

Para Vélez, aunque los contadores de las máquinas usadas en gimnasios pueden sobre o subvalorar el consumo de calorías, no dejan de ser una buena medida orientadora, que sirve de estímulo para la población general que hace actividad física. No obstante, para los deportistas de elite no son de utilidad como indicador.

**Osvaldo Jarast** (Médico Deportólogo): “Las mediciones en los displays de las máquinas son básicas, ya que existen muchas variables a considerar. Por ejemplo, si uno está tomado de las barandas o ejerce alguna presión isométrica

sobre ellas, el género, la toma de medicamentos que producen variaciones en la frecuencia cardiaca, el nivel del aire en el ambiente, la obesidad mórbida, entre otras.

Por eso, las personas que padecen enfermedades como hipertensión, diabetes o infartos previos, no deben recurrir a este tipo de controles básicos. Esos individuos necesitan establecer sus parámetros de entrenamiento previamente bajo supervisión de un equipo médico deportivo, que arme un plan de trabajo que se ajuste a sus necesidades individuales y minimice los riesgos sobre su salud.

Jarast también opina que “no hay nada superior como indicador que la medición directa del consumo de oxígeno en cada individuo”. En este sentido remarca: “Es de inestimable ayuda cuando se desea optimizar el entrenamiento en deportistas que requieren ajustes finos en el plan de trabajo físico”. Sin embargo, este método es costoso y requiere de equipamiento específico y de personal entrenado.

**TENDENCIAS  
FITNESS**   
**HOY ES EL AYER DE MAÑANA**  
Por Guillermo Vélez



(54 11) 4115-3524/5 - [www.mercadofitness.com](http://www.mercadofitness.com)

Conozca en 60 minutos lo último que ofrece la industria del fitness en materia de equipamiento, tecnología, programas de entrenamiento y gimnasios de nicho. Asimismo, entienda por qué la profesionalización y la responsabilidad social empresarial son importantes para su negocio.

PRECIO  
PRE-VENTA **\$75.-** U\$ 25 (dólares)\*

VALIDA PARA COMPRAS REALIZADAS ANTES DEL 30 DE JUNIO

\* EL PRECIO NO INCLUYE COSTO DE ENVÍO.

**mercado  
Fitness**

# Sport Club se expande en Argentina

La cadena argentina de gimnasios **Sport Club** espera abrir poco antes del comienzo de la primavera una nueva unidad de 2000 m<sup>2</sup> ubicada dentro de **DOT Baires**, el flamante centro comercial que la inversora en bienes raíces IRSA inauguró en la intersección de Avenida General Paz y Autopista Panamericana, al norte de la Ciudad de Buenos Aires.

**Esta empresa abrirá 3 nuevos gimnasios en el segundo semestre de 2009. Proyecta terminar el año con 24 sedes y más de 80 mil socios activos.**

como con Carrefour abrimos gimnasios en Soleil, Pilar y Neuquén, con Cencosud lo hicimos en Unicenter, y lo haremos en Montevideo y Santa Fe, Acoyte, Lomas

de Zamora y Almagro II. Estos 4 últimos fueron recién firmados, sus obras están en iniciación y son un modelo de gimnasio diferente, más pequeño (tendrá cada uno entre 600 y 1000 m<sup>2</sup>).



Por otro lado, Sport Club planea, para la misma época del año, la apertura de su primera unidad Aqua. Ésta tendrá 4000 m<sup>2</sup>, contará con 3 piscinas y estará dentro del complejo que la cadena francesa de supermercados Carrefour tiene sobre la ruta 8, en Pilar. Hacia fines de 2009, la empresa abrirá otra sede de 2000 m<sup>2</sup> en el Shopping Las Palmas de Pilar, al norte del Gran Buenos Aires. Los 3 gimnasios serán equipados por Technogym.

“Estas aperturas prueban que nuestra relación con las grandes cadenas de retail se consolida”, remarca **Adrián Anaya**, presidente de Sport Club. Y además agrega: “Así

“La unidad de DOT Baires -prosigue Anaya- es la primera que construimos en un shopping de IRSA, empresa con la cual también vamos a vincularnos a través de Soleil, ya que lo compraron”. Según Anaya, la mayoría de sus últimos gimnasios se abrió en shoppings porque estos tienen seguridad y estacionamiento pero sobre todo porque “notamos que cambiaron los hábitos de la gente, que hoy prefiere consumir en centros comerciales”.

Sport Club aspira a cerrar el año 2009 con 24 sedes abiertas (hoy cuenta con 21) y más de 80 mil asociados (actualmente tiene 70 mil). ■

**COMO EMPRESA DE SERVICIO CON UNA TRAYECTORIA EN EL MERCADO DEL FITNESS, SEGUIMOS BRINDANDO SURTIDO, CALIDAD Y EL PRECIO QUE USTED NECESITA.**

**GYM HOME**

Marcelo T. de Alvear 1230 (C1058AAT) Bs. As. / Tel.Fax: (54 11) 4816-5650 / Centro de distribución: Landines 3840 (C1419EZD) Bs. As. Tel. (5411) 4501-1278 / Tel.Fax: (54 11) 4503-6518 / gymhome@fibertel.com.ar / www.gymhomearg.com.ar

# Presentan Fitness Gyro System



La empresa **Fitness Gym**, dedicada a la fabricación y venta de equipamientos para gimnasios, desarrolló **Gyro System**, un novedoso aparato de ejercitación en el cual el usuario puede, mediante movimientos circulares, entrenar todos los músculos de su cuerpo. Esta técnica ya es popular en estudios de Estados Unidos y de Europa.

Entre los principales beneficios de Gyro System se destacan: desarrolla la fuerza y la densidad ósea, moviliza la espina dorsal y las articulaciones, realiza el estímulo neuromuscular, revitaliza la energía natural y alivia la tensión del cuerpo.

"Con materia prima de excelencia y conceptos propios de diseño, desarrollamos un equipo de alto nivel, preparado para ofrecerle a sus usuarios una nueva y efectiva forma de ejercitación muscular sin impacto", explica **Fabián Raineri**, titular de Fitness Gym.

Por más información escribir a [fitnessgym@maquinasdegimnasios.com.ar](mailto:fitnessgym@maquinasdegimnasios.com.ar) o llamar al (011) 4278-2885. ■

 **GLOBUS**  
Sport & Medical Company

**TECNOLOGÍA EUROPEA  
APLICADA AL FITNESS**

ELECTROESTIMULACIÓN INTELIGENTE

**EQUIPOS DIGITALES PORTÁTILES**



**NUEVO  
GENESY 1000**

PLATAFORMA VIBRATORIA

**PHYSIOPLATE: SESIONES DE 20 MINUTOS**



**CONSULTÁ LA PROMOCIÓN ESPECIAL MERCADO FITNESS**

**PARA MAYOR INFORMACIÓN COMUNÍQUESE**  
011 4139-7437 - [info@globusdeargentina.com.ar](mailto:info@globusdeargentina.com.ar)  
[www.globusdeargentina.com.ar](http://www.globusdeargentina.com.ar)



Por Guillermo Vélez (\*)

LATINOAMÉRICA

# Perfil <sup>DE</sup> LOS líderes DEL sector

Los clubes deportivos y gimnasios más destacados de América Latina tienen en media 1 empleado cada 31 miembros; 0,75 miembros por metro cuadrado construido; y una mensualidad que ronda los U\$ 45 dólares. Además, el 80 por ciento tiene menos de 20 años de vida en el mercado.

Las 10 empresas latinoamericanas con mayor facturación en 2008 sumaron en conjunto ventas por 370 millones de dólares. El 47,3 por ciento corresponde al mercado mexicano, 31,1 por ciento al brasileño, 12,2 por ciento al argentino y 9,5 por ciento al colombiano. Si se consideran a las siguientes 10 empresas del ranking de ventas, la facturación total en 2008 ascendería a 470 millones de dólares.

Una consulta realizada por Mercado Fitness en febrero pasado entre más de medio centenar de empresarios latinoamericanos revela que en media los gimnasios líderes tienen 1 empleado cada 31 miembros. No obstante, en algunos clubes la realidad es muy diferente. Por ejemplo, hay cadenas que tienen 1 empleado cada 17,6 clientes y, en el otro extremo existen otras con 1 empleado cada 47,8 clientes.

La mediana de miembros por metro cuadrado construido en la región es de 0,75. Igual que en el punto anterior, hay casos extremos con realidades muy diferentes a ésta. Por ejemplo, existen cadenas de clubes con 0,5 socios por metro y, en el extremo contrario otras con 1,9 socios por metro cuadrado.

La mensualidad media entre los gimnasios líderes de América Latina es de \$ 45 dólares. En el extremo más bajo de precios aparecen clubes con mensualidades de U\$22 dólares y en el extremo más alto otros con cuotas de U\$120 a U\$125.

Es necesario en este punto destacar la importancia que los dos primeros índices -cantidad de socios por cada empleado y también por metro cuadrado- tienen sobre el tipo de servicio que cada empresa está en condiciones de ofrecer. Esos índices acaban teniendo, sin duda, una relación directa tanto con el precio de la mensualidad que cobran como con el nivel de expectativas de sus clientes respecto al servicio.

## Sector joven

Al analizar el año de fundación de las empresas consultadas, según la investigación realizada por Mercado Fitness, se concluye que poco menos de la mitad (43,4%) de los clubes y gimnasios líderes nació en los años 90. En tanto, 35,9 por ciento inició sus operaciones en los últimos 9 años. Es decir que prácticamente 80 por ciento de las empresas tiene menos de 20 años en el mercado.

**NITREC**  
EQUIPAMIENTOS PARA GIMNASIOS  
bicicletas indoor - elípticos - pilates

www.nitrec.com.ar  
infonitrec@yahoo.com.ar  
(011) 4283-2265 / 15-5106-0346  
Muzzilli 345 - Lomas de Zamora

envios al interior

**LION FORCE**

EQUIPAMIENTO DE MUSCULACIÓN EN CONSTANTE EVOLUCIÓN  
EQUIPAMIENTO AERÓBICO / ACCESORIOS / ASESORAMIENTO

MÁQUINAS USADAS EN EXCELENTE ESTADO

Puerto de Palos 837 Villa Domínico / Tel (54 11) 4207-8668  
Cel.1135469561 / Radio 632\*635 / www.lionforce.com.ar



Fotografía: gentileza de Megatlon

En Latinoamérica, algunas de las más antiguas son **Runner** (Brasil) y **Aerobic** (Uruguay), que nacieron en 1983. **Cía Athletica** nació en 1985, la primera unidad de **MultiSpa** (Costa Rica) es del año 86 y **BodyShop** (República Dominicana) nació el mismo año. Por su parte, los empresarios fundadores de estas empresas también son muy jóvenes: tienen en promedio 43 años de edad.

## Financiamiento

A causa de la **informalidad** que caracteriza a muchas empresas del sector y también por la misma **juventud** de esta industria, el mercado financiero todavía no ve con buenos ojos a los gimnasios. Y en un contexto difícil como el actual, la desconfianza es mayor que la que naturalmente sienten hacia esta industria.

Las **tasas de interés son altas** y los **bancos son muy exigentes** en cuanto a los requisitos para dar financiamiento, motivo por el cual la mayoría de las empresas del sector tiene que financiar su crecimiento con capital generado por el mismo negocio o mediante préstamos privados, lo cual hace todo más lento.

En cuanto a la participación de **fondos de inversión** de capital privado en este sector, aunque se ha intensificado en los últimos 5 años, todavía es baja en América Latina. En la actualidad **sólo hay dos fondos** invirtiendo activamente: el **SEAF**, con BodyTech en Colombia, y **Nexus Capital** con Sport World (México).

Hasta antes del comienzo de la crisis, A!BodyTech de Brasil tenía como meta abrir su capital en 2011 con una prime-

ra oferta pública de títulos. Pero en el contexto actual, las condiciones necesarias -en materia de facturación, **ebitda**, capital flotante, etc.- son mucho mayores, con lo cual la empresa decidió hacer una colocación privada durante los próximos meses.

Por su parte, BodyTech de Colombia tenía también como meta entrar en la **Bolsa de Valores en 2009**. Pero al ser consultados sobre el tema, ejecutivos de esta empresa explicaron que los planes siguen vigentes pero que "habrá que esperar la recuperación de los mercados".

Por otro lado, a principios de marzo pasado, en **República Dominicana** se anunció la aprobación de la segunda emisión de **valores de oferta pública** de corto plazo -se trata de U\$ 1,68 M en Papeles Comerciales de 365 días- de la empresa Franquicias Dominicanas, administradora de la cadena **Gold's Gym**.

Respecto a empresas que cotizan en bolsa de valores, son muy pocas en todo el mundo. En Estados Unidos hay tres: **Life Time Fitness**, **Town Sports International** y **Health Fitness Corp**. En Europa, están **Virgin Active** (Reino Unido) y la cadena escandinava **SATS**; y en Asia, **Konami Sports** (Japón). Dentro de este pequeño grupo de empresas, una es latinoamericana: **Sport City** de México.

## Expansión

Cuando estas empresas consiguen el capital necesario para apalancar su crecimiento, eligen expandirse fundamentalmente en 4 caminos diferentes:



### Potencia el entrenamiento acuático en tu gimnasio

Equipo de Arrastre EVO ACUATIC by Cristina Barcala  
Pat. N° 079202

- Ideal para trabajos de fuerza y resistencia
- Permite regular la fuerza en cinco posiciones
- Livianos, fáciles de guardar y resistentes
- No requieren mantenimiento

Único en Argentina

Dos programas de capacitación: • Acondicionamiento físico • Uso terapéutico

barcala@ciudad.com.ar - www.cristinabarcala.com.ar



**Fusiones y adquisiciones:** Compran gimnasios ya existentes o se fusionan. El ejemplo más resonante y reciente es la compra por parte de BodyTech de Colombia de **Gym El Polo**, un exclusivo gimnasio de Miraflores, en Lima (Perú). Otros ejemplos importantes de adquisiciones aparecen en Brasil, donde A!BodyTech compró el año pasado las 3 unidades de Fórmula (2 en San Pablo y 1 en Campinas), el gimnasio Atrio en Goiânia y el gimnasio Master también en San Pablo.

En lo que respecta a fusiones, la red líder de Panamá, **PowerClub Gym**, que hoy tiene 5 unidades en funcionamiento, nació en 2004 de la unión de los clubes Power House y Pacific Gym.

**Segundas marcas:** Otro de los caminos que exploran para expandirse estas empresas son las submarcas o segundas marcas, con las que atienden a consumidores de un nivel socio-económico más bajo.

Algunos ejemplos son: Sport World de México ya abrió su segunda unidad con la marca Fit Club y algo similar había hecho antes en ese país Sport City, con la submarca Entrenna. BodyTech, en Colombia, compró en 2005 las 8 unidades de la red Athletic y mantuvo la marca para trabajar con ese segmento. SportLife en Perú abrió recientemente Life Sport & Fitness en una zona más popular de Lima.

**Nichos:** Otra alternativa de crecimiento para estas empresas son los nichos. **Energy Fitness**, una red de 7 gimnasios full service de Chile, lanzó el año pasado **Quick Fit**, gimnasios más pequeños enfocados en entrenamiento de 30 minutos, y ya tiene 2 unidades. Power Club acaba de abrir en Panamá su primer estudio Power Pilates.

**Megatlon** en Buenos Aires abrió hace unos años **Megatlon Pilates**. **Sport City**, en México, tiene **SWIM** para quienes desean aprender a nadar, **Women's Workout**, sólo para mujeres y lanzó en el segundo semestre del año pasado su línea **Executive**, para un segmento con perfil empresarial. Por otro lado, **MultiSpa** en Costa Rica tiene **Fitness One on One**, con foco en entrenamiento personalizado.

**Internacionalización:** Hasta hace poco tiempo ninguna empresa latinoamericana tenía presencia en más de un país con unidades propias. Pero la historia cambió a principios de este año cuando **BodyTech** de Colombia compró **Gym El Polo** en Lima (Perú) y se convirtió en la primera empresa del sector en internacionalizarse.

Siguiendo el mismo camino, **Scandinavia Gym**, una red con 9 unidades en Guatemala, está a punto de abrir su primer gimnasio fronteras afuera, en un shopping mall en El Salvador. ■

(\* ) Periodista / Editor de Mercado Fitness / guille@mercadofitness.com

**Fi Training**  
Soluciones en Gestión

Capacítense para gerenciar su gimnasio con eficiencia:  
Ventas - Retención - Finanzas  
Recursos Humanos - Planificación  
Negociación - Marketing - Coaching

www.fitmental.com / info@fitmental.com  
Informes e inscripción:  
(54 11) 4331-6698 / 0089 de 10:00 a 18:00 hs.

**ROCODROMO®**  
Muros de escalada

(0221) 15-508-1352 / 15-501-9378  
info@rocodromo.com.ar  
[WWW.ROCODROMO.COM.AR](http://WWW.ROCODROMO.COM.AR)

**12º M.L. CONVENCION CON TODOS**  
CONGRESO INTERNACIONAL DE FITNESS  
WELLNESS, DEPORTES & CALIDAD DE VIDA  
EXPO-FITNESS ARGENTINA 2009

**GOLD CUP** (Campeonato Abierto de Fitness & Danza para grupos)  
15 Y 16 DE AGOSTO 2009 - CLUB G.E.B.A. - BUENOS AIRES, ARGENTINA  
[www.marcelolevin.com.ar](http://www.marcelolevin.com.ar) / [info@marcelolevin.com.ar](mailto:info@marcelolevin.com.ar)

**EXEL PRO**  
Con el respaldo de la empresa de servicio técnico líder en el mercado.

BICICLETAS DE INDOOR CYCLE  
IMPORTADORES DIRECTOS

Cel.: (011) 15-4058-7195  
[kapitanpedales@yahoo.com.ar](mailto:kapitanpedales@yahoo.com.ar)

**NEW PLAST**

Fabricamos aros, bastones, conos, vallas, discos sumergibles, boyas rompe olas, escaleras de coordinación, varillas para marcación, media esfera de equilibrio dinámico y muchos artículos más.

José Ignacio Rucci 2238 (B1824GYD)  
Lanús Oeste - Buenos Aires - Argentina  
Tel. (5411) 5290-0992 - 5290-0993

**ESCUELAS NEF**  
NUEVA EDUCACION FISICA

10 AÑOS DE TRAYECTORIA EDUCATIVA CAPACITANDO INSTRUCTORES Y PROFESORES.

INSTRUCTORADOS Y MASTERS.  
CONSTANCIAS OFICIALES Y PUNTAJE DOCENTE.

Sedes: Capital, Vicente López, Quilmes, Lanús Este y Morón.

[www.escuelasnef.com.ar](http://www.escuelasnef.com.ar) / [info@escuelasnef.com.ar](mailto:info@escuelasnef.com.ar)  
Informes e inscripción: (54 11) 4331-6698/0089  
de Lunes a Viernes de 10:00 a 18:00 hs.

**FABRICAMOS EQUIPAMIENTO PARA PILATES EN LA PATAGONIA Y RESTO DEL PAÍS**

Consulte nuestros cursos de capacitación **Precios lanzamiento**

Tel: (54 11) 4982-8105  
[alejandro.jump.fly@gmail.com](mailto:alejandro.jump.fly@gmail.com)  
General Roca, Río Negro, Argentina.  
Alsina 1866 Tel: (02941) 427091  
[www.jump-fly.com.ar](http://www.jump-fly.com.ar)

Hombreras anatómicas

**mercado Fitness**

SUSCRIBASE AHORA MISMO

Suscripción Anual / 6 ediciones  
> En Argentina: \$180  
> Consultar costos internacionales.

Incluye el envío bimestral de la revista, por correo privado con acuse de recibo.  
[info@mercadofitness.com](mailto:info@mercadofitness.com) // (54 11) 4115-3524 / 25

ORGANIZAN

**CAPIW**  
CÁMARA ARGENTINA DE PROVEEDORES  
DE LA INDUSTRIA DEL WELLNESS

 Axis Group

**AHORA MÁS JUNTOS  
QUE NUNCA.**



**31 de julio / 1 de agosto de 2009**



Centro de Exposiciones Costa Salguero  
Buenos Aires / Argentina.



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

Para participar como expositor [mcapmany@axisgroup.com.ar](mailto:mcapmany@axisgroup.com.ar) o telefónicamente (54 11) 5273-7065

# Ideas ecológicas para gimnasios

La empresa **SportsArt Fitness**, fabricante de equipamientos cardiovasculares y de musculación, desarrolló un sencilla guía práctica que permite a los clubes y gimnasios disminuir el impacto ambiental de su actividad y encarar políticas eco-amigables. De este modo, estos no sólo demuestran compromiso con el medioambiente y la comunidad sino que experimentan reducciones en sus costos, en algunos casos significativas.

A continuación, transcribimos las recomendaciones de esta guía:

## Iluminación

- Sustituir todos los focos incandescentes por fluorescentes.
- En áreas con iluminación natural suficiente, apagar las luces durante el día.
- Cuando sea posible, sustituir las luces con claraboyas.
- Polarizar o espejar vidrios para rechazar la entrada de calor, lo cual aliviará el trabajo de los equipos de aire acondicionado, disminuyendo su consumo de energía eléctrica.

## Pisos

- Usar pisos de caucho reciclado en la sala de pesos libres. También considerar el uso de baldosas encastrables en lugar de rollos, ya que de este modo es necesario usar menos material cuando un área del piso debe ser reemplazada.
- Usar pisos de bambú en la zona de equipos cardiovasculares. El bambú es considerado ecológico debido a su rápida tasa de crecimiento.
- Considerar el uso de alfombras de cáñamo. Usar alfombras recicladas y reciclables en el sector de oficinas y área de recepción.

## Vestuarios

- Instalar dispensadores automáticos, ya que estos permiten racionalizar el consumo de insumos -como jabón- y reducen la emisión de residuos.
- Quitar las toallas de papel y colocar secadores de manos.
- Instalar inodoros de bajo flujo y grifos con control automático de cierre.
- Instalar detectores de movimiento para la iluminación en zonas de baños y lockers. Fuera de los horarios pico esto puede ahorrar gran cantidad de electricidad.
- Instalar un sistema de recirculación de agua caliente.
- Instalar duchas de bajo flujo.
- Utilizar papel higiénico reciclado.
- Considerar la utilización de aguas grises (recolectada y reciclada) para servicios de lavandería y baños.

## Limpieza general

- Usar productos de limpieza amigables con el medio ambiente.
- Utilizar toallas de papel reciclado.
- Usar materiales de construcción ecológicos para remodelaciones.
- Elegir jardines que no requieran de mucho riego.
- Reciclar todos los diarios, revistas, plásticos, pilas, etc.



## Eco-POWR

La última innovación ecológica de la firma **SportsArt Fitness** es el desarrollo de un nuevo motor para las cintas llamado **Eco-POWR**. Éste fue diseñado para usar 32 por ciento menos energía eléctrica que los motores estándar, lo que permite que un gimnasio con 12 cintas ahorre unos 3.000 dólares al año en las facturas de electricidad.

**SOMOS FABRICANTES**

Gral. Lamadrid 847 Villa Adelina Bs.As Argentina / Tel:(54 11) 4766-5016 / pesasdelosol@hotmail.com / www.pesassol.com.ar

### LINGOTE "DOBLE U" PLASTIFICADO

- Diseñado y desarrollado con matrices exclusivas de Pesas Sol, obteniendo un producto único, con medidas siempre uniformes.
- Plastificado con material de excelente calidad, logrando así que el lingote sea totalmente silencioso y estético.
- Su diseño único y moderno permite cargar y descargar el lingote sin desarmar la máquina, lo que resulta muy beneficioso en el momento del traslado.
- Excelente relación precio y calidad.

# AllSquashCourt®

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

## Pilarte

Equipos y accesorios para Método Pilates



Reformer  
\$ 2.400

Combo Chair  
\$ 1.500



Barrel  
\$ 1.300

PROMOCIÓN

**Box + Jumping \$ 300**

Precios + IVA.

Informes: Hernán G. Recalde (54 11) 4222-9743 • 4222-1028 • 15-5839-1625  
www.pilarte.com.ar • correopilarte@hotmail.com



## RESORTES MG

PILATES & FITNESS

DISEÑO + IDEAS + ESTÉTICA

**Reformer + Cadillac + Chair**

resistencia correcta + duración + identificables.

**Ruedas para reformer, verticales y horizontales**

**Conjunto dientes de sierra para reformer**

**Disco de rotación**

**Flex Ring (Círculo Mágico)**

tres resistencias, azul + negro + rojo  
sistema antioval + excelente terminación.

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



Clases Grupales

Sistema Registrado por UP DOWN

- Diseños Exclusivos
- Nuevos Modelos
- Equipos de Alta Calidad

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

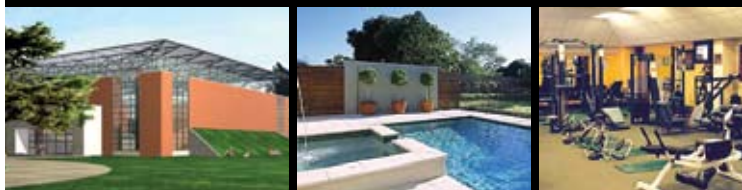
5800 - Río Cuarto - Cba. - Argentina

E-mail: info@updown.com.ar

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

## ARQUITECTURA CREATIVA

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

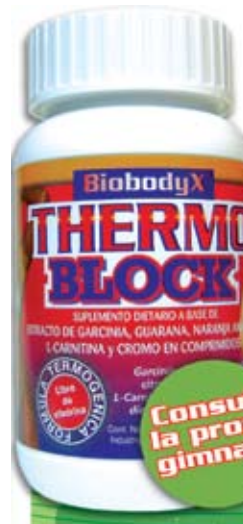


Optimización del espacio. Ambientaciones adecuadas a partir de los materiales, la luz y el color. Impacto visual.

MACERATESI / PARODI ARQUITECTOS

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

La mejor manera de cuidar a tus clientes.  
La mejor suplementación natural.



**BiobodyX®**

Suplementación Inteligente

Llámanos al 011-4584-6734  
o mandanos un mail a: info@biobodyx.com.ar  
y averiguá cómo mejorar la performance de tu gimnasio.

Consulta la promo gimnasios



**CGA**

Cámara de Gimnasios de Argentina

Organización Argentina dedicada a desarrollar y promover la industria del fitness y del wellness.

### OBJETIVOS

Nuestro principal objetivo es Apoyar a los miembros de la CGA en la administración de su negocio propiciando siempre el intercambio de información para lograr el crecimiento y desarrollo constante de su empresa.

Av. Corrientes 5260 Capital Federal - ( 1414 ) Tel/Fax: 4857-2659 e-mail: info@camaradegimnasios.org.ar / www.camaradegimnasios.org.ar



### ASOCIESE!!

Ser parte de la Cámara de Gimnasios de Argentina es un camino seguro hacia la expansión y el éxito. Forme parte de la CGA y recibirá todos los beneficios que brindamos.

Necesitamos del Apoyo y la participación de todos!!

# Universidad Corporativa



La cadena colombiana de centros médicos y deportivos **BodyTech** creó en agosto del año pasado su propia universidad corporativa. Ésta surgió como un proyecto del departamento de Gestión Humana de la empresa “con la idea de mejorar y fortalecer los procesos formativos de todos los empleados de BodyTech”, explica **Paola Rezk**, vicepresidente corporativa responsable del proyecto.

Con casi un año de vida, la Universidad Corporativa BodyTech (UCBT) ya capacitó a 700 personas, realizó 23 acciones formativas completas y organizó dos eventos externos de ca-

Fitness Revolution  
ahora es Body Action corp

**CAMBIOS COMPROBADOS**  
**SOCIOS FIDELIZADOS**  
**MAYOR RENTABILIDAD ...**

y Ud. ya nos contacto?



**BODY**  
**ACTION**  
CORP

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

Central Perú : 511 - 2256691 / Nextel 511 \* 408 \* 9763  
info@bodyactioncorp.com

Uruguay : 02 - 9081514 / 02-614 1350  
info@uruguay@bodyactioncorp.com

# BodyTech

pacitación. Desde la empresa destacan que estos eventos de formación mejoran el clima organizacional, fortalecen las competencias laborales, dan oportunidades de crecimiento al personal, generan sentido de pertenencia, permiten la interacción entre áreas y cargos, la retroalimentación permanente para procesos de mejoramiento continuo, así como la identificación de deficiencias y necesidades en cada sector y puesto de la compañía.

Actualmente, la UCBT no tiene ubicación física ya que funciona como un concepto de formación interna y no como institución, “aunque esta posibi-

lidad no se descarta a futuro”, expresa Rezk. Las acciones formativas se llevan a cabo en las instalaciones de la empresa y se encuentra en estudio la implementación del apoyo de una plataforma de e-learning para facilitar los procesos de educación a distancia.

Entre las expectativas y planes a largo plazo, “aspiramos a atender al total de los empleados con capacitación, implementar acciones formativas e-learning y lograr alianzas con universidades para realizar eventos de educación continuada (diplomados, especializaciones, maestrías)”, concluye Rezk. ■

## Los contenidos que se dictan en la UCBT se resumen en cuatro áreas:

- Corporativo (historia, estructura empresarial, servicios, plan estratégico).
- Comercial y Servicio (modelo de ventas, servicio al cliente, ventas corporativas, PNL, inteligencia emocional).
- Técnico y Científico (conceptos de ejercicio y salud, valoración clínica y médica, factores de riesgo en actividad física, core training, prescripción del ejercicio, fisiología del ejercicio, biomecánica).
- Personal y Humano (proyecto de vida, autoconocimiento).

Energice su Sala de Cardio.

Presentamos la eSpinner™



Mi trabajo era el que decidía cuándo yo podía tomar una clase de Spinning®. Pero eso era antes.

Ahora tengo mi propio instructor de Spinner® virtual y la clase con la intensidad que yo busco - en mi propio horario y cuando yo lo deseo.

Energice su gimnasio hoy mismo. Visite [www.startrac.com/espinner](http://www.startrac.com/espinner) o llame al 001-714-508-3724 001-626-961-8772.

©2009 Star Trac. All rights reserved. Star Trac and the Star Trac logo are registered trademarks of Unisen, Inc. eSpinner™ is a trademark of Mad Dogg Athletics, Inc. SPIN® Spinning® Spinner® and the Spinning logo are registered trademarks of Mad Dogg Athletics, Inc. iPod is a registered trademark of Apple, Inc.



**SPINNING**



expect different.



## VENEZUELA

# Gold's Gym duplica su tamaño

*Con una inversión cercana a los 600 mil dólares, este gimnasio duplicó sus áreas de entrenamiento y servicios alcanzando una superficie de 2.400 m<sup>2</sup>.*



2007



2009

El primer **Gold's Gym** de Venezuela abrió sus puertas en Caracas, en agosto de 2007, con una superficie de 1.200 m<sup>2</sup>. Tras casi dos años de funcionamiento, sus propietarios duplicaron su apuesta y el tamaño del gimnasio, llegando a casi 2400 m<sup>2</sup>.

“Estamos muy contentos con el desempeño del primer local y el valor que aportamos a nuestros miembros. Sin embargo, el espacio inicial era pequeño para los ‘estándares’ de Gold's Gym, por lo cual arrendamos el local contiguo al gimnasio y concretamos esta ampliación”, explica **Andrés Capriles**, master franchisee de Gold's Gym en Venezuela.

Con una inversión cercana a los 600 mil dólares, además de ampliar considerablemente los espacios, se agregó un salón de Mind, Body & Soul y una peluquería. Con estas modificaciones, Gold's Gym espera alcanzar los 4.000 miembros en febrero de 2010.



“Queremos ofrecerles a nuestros clientes mayor comodidad, servicios adicionales y áreas para socializar con el objeto de hacer aún más satisfactoria su experiencia en el gimnasio, reforzando así nuestra presencia en el mercado”, afirma Capriles.

En cuanto a las perspectivas a futuro, Capriles señala que esperan consolidar aún más la operación de su primera unidad para “prudente y oportunamente” seguir con el plan de expansión en Caracas y luego en el resto del país. “Además esperamos vender nuestra primera subfranquicia para el segundo semestre de 2010”, señala. ■

**POLAR**<sup>®</sup>  
LISTEN TO YOUR BODY



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

## Novedades

### Crean entidad de Gerencia Deportiva

En el marco del Congreso Internacional de Gerencia Deportiva, realizado recientemente en Venezuela, se creó la **Asociación Latinoamericana de Gerencia Deportiva (ALGEDE)**. “Este es un proyecto que un grupo de personas que trabajamos en este área teníamos desde el año 2001”, señala **Rosa López**, presidente de la flamante entidad.

El congreso contó con la presencia de participantes y ponentes provenientes de: Brasil, Argentina, Colombia, Costa Rica, Chile, Colombia, México, Estados Unidos, Guatemala, España, Puerto Rico y Venezuela. Hubo 580 participantes, 12 ponentes internacionales, 43 trabajos académicos y 8 talleres.

La ALGEDE quedó conformada de la siguiente manera:

Presidenta: Rosa López (Venezuela)  
 Vice-presidente: Gonzalo Bravo (EE.UU. - Chile)  
 Secretario: Alberto Calderón (Colombia)  
 Tesorera: Mireya Medina (México)  
 Director de Promoción y Difusión: Tulio Guterman (Argentina)  
 Directora Científica: Luisa Vélez (Puerto Rico)  
 Codirectores Científicos: Sandra Jiménez (Costa Rica) y Ricardo Sonoda (Brasil)

## COSTA RICA

### La mitad de la población no hace actividad física

De acuerdo a un estudio realizado por la **Red de Actividad Física y Salud**, en Costa Rica 50 por ciento de los habitantes no realiza nunca ningún tipo de ejercicio físico, mientras que 20 por ciento de la población infantil presenta sobrepeso u obesidad.

Según la investigación, la inactividad física es el estilo de vida que caracteriza a 23 por ciento de los escolares costarricenses y esta cifra se dispara a 60 por ciento cuando éstos llegan al colegio y a la universidad.

Además, 62 por ciento de los hombres y 52 por ciento de las mujeres del país tiene un peso superior al que deberían. Esta situación los hace propensos a sufrir enfermedades como diabetes, hipertensión y cáncer.

“El nivel de inactividad y sedentarismo en el país es tal, que las personas no llegan a moverse de manera continua ni siquiera diez minutos durante todo el día”, asegura **Margarita Clamamaunt**, coordinadora de la Red.

**FULLGYM**  
EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS

Inversiones Salud y Vida Ltda. Av. 8 Norte 340 / Viña del Mar / Chile  
 Tel: 56-32-682216 / móvil: 82098963 / ventas@fullgym.cl / www.fullgym.cl

**HF-FITNESS**  
SOLUCIONES EN LO ALTO

PARAMOUNT STAR TRAC SPINNING Idpil.com  
 POWER PLATE Fitness X8eat mercado Fitness FITNEZ

Tel: 7083210  
 Cel: 094540563  
 www.hf.com.uy info@hf.com.uy

## MEXICO

### Lanzan clínicas contra la obesidad



Se inauguraron recientemente en la Ciudad de México cinco clínicas en las que se atenderá

mensualmente a unas 15 mil personas con sobrepeso u obesidad. "A todas se les hará una valoración médica y se les elaborarán programas nutricionales personalizados", señala **Armando Ahued**, secretario de Salud local.

Las clínicas de obesidad que se habilitaron se ubican en centros de salud, donde personas de todas las edades podrán ser atendidas. La idea es "básicamente reducir en cuestión nutricional, porque cuando hay un paciente con obesidad generalmente uno o más miembros de la familia tienen el mismo problema", destaca Ahued.

El Distrito Federal ocupa el primer lugar a nivel nacional en obesidad y México es el primer país de la lista en materia de obesidad infantil y el segundo con obesidad en adultos. Aunque no existe un dato exacto, se estima que en los últimos cinco años la obesidad aumentó 35 por ciento entre los niños de la capital azteca.

## CHILE

### Sportlife se expande

La red chilena de clubes **Sportlife** abrió una unidad de 1000m<sup>2</sup> en la ciudad de Los Andes y prepara la pronta apertura de otra sede -ésta de 1100m<sup>2</sup>- en Osorno. Además, en Santiago, ya empezaron a la construcción de una unidad de 1200 m<sup>2</sup> en la Ciudad Empresarial y otra de 1000 m<sup>2</sup> en La Reina, que deberían estar listas en octubre. "No hemos sufrido golpes producto de la crisis, lo cual es importante. Y tenemos mucho trabajo por delante", señala **Julio Berazategui**, socio gerente de la empresa.

## URUGUAY

### Nació You Fitness Area

A mediados de abril se inauguró en la capital uruguaya el gimnasio **You Fitness Area**, dentro del Montevideo Shopping. Este club tiene 1.600 m<sup>2</sup> de superficie, capacidad para 2000 socios y demandó una inversión de 900 mil dólares.

Cuenta con cuatro salas de ejercitación: yoga y pilates, musculación, actividades aeróbicas y spinning. Esta última posee una pantalla gigante en la que se exhiben imágenes del Tour de France, como forma de hacer más entretenido el ejercicio físico.

El gimnasio además ofrece otros servicios como: bronceado, sauna húmeda, masajes, tratamientos de estética corporal, peluquería, bar y venta de ropa deportiva.

### Se muda ViaAqua Spa

**ViaAqua Spa** se traslada a un edificio de cinco plantas sobre el estacionamiento de **Punta Carretas Shopping**, en Montevideo. La inversión necesaria para este nuevo emprendimiento es de U\$ 4 millones de dólares y la fecha de apertura prevista es febrero de 2010.

Cada una de las 5 plantas del nuevo edificio tendrá 800 m<sup>2</sup>. Contará con amplios vestuarios, una zona de aguas integrada por dos piscinas, sauna seca y húmeda, dos hidromasajes y sala de relax. El gimnasio tendrá un área de musculación de 400 m<sup>2</sup> y una sala de estiramiento. También habrá una clínica estética, un centro médico nutricional, servicios de podología, peluquería, solarium y bistróbar.

**SPORT**  
MAGAZINE

[www.sportmagazine.com.py](http://www.sportmagazine.com.py)

(595 21) 447 790 y (595 21) 447 788  
info@sportmagazine.com.py  
Asunción - Paraguay



VENTA

**Guillermo Cacian**

Vendo lockers en muy buen estado, de chapa, color gris, tiene 12 compartimientos a \$ 600. Capital Federal.  
TE: (011) 156 141-5731  
guillecacian@hotmail.com

**Gabriel Fabiano**

Vendo urgente gimnasio marca Athletic 16 ejercicios, y cinta con motor y tablero de la misma marca, modelo 1275, muy buenas, precio total \$ 3000. Del Viso (GBA).  
TE: (03488) 481-787  
info@unijuegos.com.ar

**Javier García**

Vendo urgente sillón de cuadriceps marca Millennium con 100 kg. en buen estado, tapizados nuevos, mando fotos. Paraná (Pcia. de Entre Ríos).  
TE: (0342) 156 118-941  
tortugademoladora@hotmail.com

**Natalia Catala**

Vendo dos reformers, un trapecio, un combo chair, dos box, dos flex ring, dos tablas de salto y dos colchonetas, todo tapizado en color negro y son de guatambú, muy buen estado. Luján (Pcia. de Mendoza).  
TE: (0261) 155 886-566  
natilates@hotmail.com.ar

**Germán Martini**

Vendo cinta marca Athletic, en perfecto estado, muy poco uso, velocidad de 0,1 a 16 km/h, inclinación electrónica, velocidad, calorías, tiempo, 16 programas. Villa Mercedes (Pcia. de San Luis).  
TE: (02657) 154 481-57  
martiniger@hotmail.com

**Gustavo Muñoz**

Vendo cuatro bicis (2 recumb y 2 convencionales) con regulacion de carga magnética, en conjunto o separadas, en buen estado, cada una \$ 800; vendo dos cintas Sport Arts modelos 1150 y 3100, a \$ 4000 y \$ 5500 respectivamente. Balcarce (Pcia. de Buenos Aires).  
TE: (02266) 154 750-24  
centrocorpus@yahoo.com.ar

**Boris Tapia**

Vendo máquina prensa inclinada, poco uso, con regulación en distancia y selección de carga por lingotera,

muy buen estado, escucho ofertas. Pueden verla directamente en el gimnasio Sport Club Unicenter, en el 2do nivel del Shopping. Martínez (GBA).  
TE: (011) 4836-1516  
boristapia@sportclub.com.ar

**Guillermo Trunzo**

Vendo 20 equipos kit local o body pump, completos, color negro, en buen estado y en uso, el lote se vende completo, no por separado, precio \$ 1900. Lanús (GBA).  
TE: (011) 155 003-6435  
indoorgym1lanus@yahoo.com.ar

**Andrea Andrada**

Vendo 12 barras con topes clips de 1 kg., 14 discos de 1.25 kg., 14 discos por 2.50 kg., 4 discos de 5 kg. de fundición, 4 discos por 5 kg. y 4 discos de 2.50 kg. revestimiento negro, marca Milenio. Vendo caminador Randers a \$ 900. Gonzalez Catán (GBA).  
TE: (011) 155 039-8246  
andreaandrada@laferrere.com.ar

**Diego Castillo**

Vendo mancuernero con 14 pares de mancuernas que van desde los 4 kg. hasta los 20 kg., en total son 302 kg., muy buen estado. Córdoba (Capital).  
TE: (0351) 688 41-42  
profdiego\_@hotmail.com

**Martín Folcia**

Vendo lote de máquinas de musculación, dorsaler, camilla de cuadriceps, cuatro poleas, bancos, espaldar sueco, 2 bicis, 300 kg., a \$ 6000. El Triunfo (Pcia. de Buenos Aires).  
TE: (02355) 154 880-09  
mfolcia@hotmail.com

**Gastón Rodríguez**

Vendo bicis de indoor usadas, muy buen estado a \$ 850. San Miguel (GBA).  
TE: (011) 156 537-7376  
gastoner79@hotmail.com

**Walter Gelmini**

Vendo lote de musculación, 9 meses de uso, dorsaler, press de pecho, press de hombros convergente, doble polea simple, todas con lingotes, \$ 11500, marca Stride, accesorios de regalo. San Miguel (GBA).  
TE: (011) 4664-1547  
centrogelmini@hotmail.com

**Juan Manuel Etchenique**

Vendo dorsaler con 80 kg., peck deck con 60 kg., remo bajo con 80 kg. y camilla cuadriceps-isquiotibiales con 80 kg. a \$ 1100 cada una; dos bancos de press plano y dos inclinados a \$ 300 cada uno, escucho ofertas por todo. Capital Federal.  
TE: (011) 155 307-5113  
juanetchenique@hotmail.com

**Gastón Vallejos**

Vendo polea alta combinada, polea doble enfrentada, sillón de cuadriceps, camilla de isquio, peck deck, smith, 2 bicicletas, 1 escalador, banco scott, banco plano, multiangular, barras, 130 kg. de discos, cambio por auto, lote completo, todo marca Millennium, 5 años de antigüedad. Capital Federal.  
TE: (011) 155 763-8366  
gaston\_roman@yahoo.com.ar

**Marcelo Busi**

Vendo dos cintas Concord 9000 en muy buen estado, 3 hp, marca velocidad calorías y distancia, hasta 25 km. por hora, apagado de emergencia, bandas nuevas cambiadas en marzo de este año. La Plata (Pcia. de Buenos Aires).  
TE: (0221) 154 592-170  
barba21@ciudad.com.ar

COMPRA

**Lisandro Parolari**

Compró 5 camas de pilates reformer. Mar del Plata (Pcia. de Buenos Aires).  
TE: (0223) 460 21-82  
lisandroparolari@yahoo.com.ar

**Martín Sánchez**

Compró aparato para ejercitar tren superior e inferior, escucho ofertas. Malargüe (Pcia. de Mendoza).  
TE: (02627) 153 083-42  
sanchino2003@yahoo.com.ar

**Daniel Carro**

Compró bicicletas usadas de indoor marca Star Trac, pago contado. Florida (GBA).  
TE: (011) 154 998-5381  
danielcarro2001@yahoo.com.ar

ALQUILER

**Javier Orti**

Vendo o alquilo dos faciales 4000 Diablito y una cama solar Miami Sun potenciada. Capital Federal.

TE: (011) 4773-1837  
ortijavier@hotmail.com

**Emilio De Rosa**

Alquilo natoratorio climatizado, piletas de 25 mts. por 10 mts. y 8 mts. por 5mts., vestuarios de 100 mts2 cada uno, gran parque libre, 35 mts. por 27mts. 1200 mts2 de losa libre. San Miguel (GBA).  
TE: (011) 4758-9893  
emilio.de.rosa@hotmail.com

PERMUTA

**Pablo García**

Vendo rack de sentadilla y remo a caballo -ambos de caños 80 cm. por 80 cm.- o permuto por multifuerza gravedad cero o multicadera, a convenir. Santa Teresita (Pcia. de Bs As).  
TE: (02246) 154 434-55  
gpablodamian@hotmail.com

**Guillermo Conte**

Vendo banco plano, inclinado y declinado, a \$ 1500 los 3. Compró bicicletas y cintas para correr. Permutó máquinas de gimnasio. Hudson (GBA).  
TE: (011) 4216-4017  
guillermoconte@hotmail.com

FONDO DE COMERCIO

**Aldo Celli**

Compró gimnasio funcionando preferentemente zona oeste del Gran Bs. As. Escucho propuestas. Ramos Mejía (GBA).  
TE: (011) 4656-7150  
winnergym@argentina.com

**Nestor Figueroa**

Vendo urgente estudio de Pilates en pleno Belgrano, 60 socios, crecimiento constante de aproximadamente 10 personas por mes, se vende por no poder atender, 5 reformers, 1 barrel y 1 chair, amplia recepción y dos consultorios a \$ 40000. Cap. Fed.  
TE: (011) 155 823-4540  
neshorfi@hotmail.com

**Alfredo Veit**

Vendo fondo de comercio gimnasio funcionando dentro de club, excelente barrio y nivel socio-económico, muy bien equipado con musculación (máquinas y pesos libre), entrenamiento funcional y sector cardiovascular. Haedo (GBA).  
TE: (011) 155 140-5466  
alfredoveit@yahoo.com.ar



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

## PUBLICIDADES EN ESTA EDICIÓN

33 Pilates - (03488) 154 09189 / info@33pilates.com.ar	22
AllSquash - (011) 4812-9257 / info@allsquashcourt.com.ar	79
Amici - (0341) 440-7553 / www.amicivirtual.com.ar	52
Aquajig - (011) 4484-6512 / info@jigargentina.com.ar	40
Arquitectura Creativa - (011) 4554-7458 / arquitectura_creativa@yahoo.com.ar	79
Athletic Services S.A. - (011) 4858-3377 / 88 / athleticervices@ciudad.com.ar	58
Barcelona Biomecánica - (011) 4628-0651 / edu_barcelona@live.com.ar	60
BH Hi - Power - (0221) 471-2323 / mktg@randers.com.ar	51
BiobodyX - (011) 4584-6734 / info@biobodyx.com.ar	79
Biomax - (0341) 464-9441 / holiday@citynet.net.ar	66
Body Systems - www.BodySystems.net	53
Calderas Santero - (011) 4931-0183/0294 / info@calderassantero.com	16
CardioFitness - (011) 4833-4706 / www.cardiofitness.com.ar	62
Carthage - (011) 4961-6942 / www.carthagebeauty.com	12
Centro Roust - (011) 4393-2446 / rpgcentro@yahoo.com.ar	40
Cia. Arg. de Lockers - (011) 4777-7555 / lockers@argentinelockers.com.ar	12
Control Gym - (011) 4958-1711 / info@controlgym.com.ar	21
Cristina Barcala - barcala@ciudad.com.ar / www.cristinabarcala.com.ar	75
Cybex - (011) 4777-9239 / praffinetti@cybexint.com.ar	41
DeportSalud - (011) 4797-4231 / ventas@deportsalud.com	30
Digital Fitness - (011) 4711-6168 / contacto@digitalfitness.com.ar	55
Equipamientos Fox - (011) 4278-3072 / ventas@equipamientosfox.com.ar	42
Equipamientos Millennium - (011) 4265-1609 / ventas@equipmillennium.com	15
Ena Sport Nutrition - 08102226891/administracion@enasport.com.ar	65
Escuelas NEF - (011) 4331-6698/0089 / info@escuelasnef.com.ar	76
Esféricos - (011) 4941-2836 / 156-196-9419 www.esfericos.com.ar	36
Evolution Center - (03543) 423732 / ventas@evolutioncenter.com.ar	57
Fenix Machines - (011) 4200-1444 / ventas@fenixmachines.com.ar	27
Fitmental - (011) 4331-6698/0089 / info@fitmental.com	76
Fitness Beat - (011) 4784-1074/4787-6588 / info@fitnessbeat.com.ar	17
Fitness Company - (011) 4713-5090 / info@fitness-company.com.ar	88
Fitness Gym - (011) 4278-2885 / fitnessgym@maquinasdegimnasios.com.ar	28
Fitness Shop - (0223) 451-2073 / 491-0739 / juliosalerno@hotmail.com	25
Full Mak - (011) 4441-3228 / info@fullmak.com.ar	70
Gatorade - www.gatorade.com.ar	35
Gentech - www.gentech.com.ar	59
Globus - (011) 4139-7437 / info@globusdeargentina.com.ar	73
GMP Equipamientos - (0341) 421-6955 / 453-5080	45
Go - (0341) 4452062 / ventas@planetago.com	37
Gym Home - (011) 4816-5650 / gymhome@fibertel.com.ar	72
Hidrión / Dolphin - 0-800-266-0607 / controlserv@fibertel.com.ar	18
Hidro World - (011) 4509-6879 / info@hidro-world.com.ar	21
Home Reformer - (011) 4751-8503 / homereformer@gmail.com	64
HTN Suplementos - (011) 4555-0770 / info@htn-nutrition.com	46
Impact Fitness - (011) 4855-8574 / adillen@systemfit.com.ar	05
Informática & Deportes - (0341) 4932606 / info@entrenar.com.ar	34
JBH Equip - (011) 4228-6141/4228-3182 / info@jbhequip.com.ar	09

## PÁG.

JC Fitness Equipment - (0358) 462-8009 / jcmaquinas@infovia.com.ar	62
Kapitan Pedales - (011) 15 4058-7195 / kapitanpedalen@yahoo.com.ar	76
Karen Oviano - (011) 4717-4865 / info@karenoviano.com	67
Kip Machines - (011) 4327-2963 / hmoavro@kipmachines.com	02
LDPL - (011) 4733-3959 / www.ldpil.com	61
Le Corp - (011) 5786-0458 / lecorpilates@yahoo.com.ar	58
Lion Force - (011) 4207-8668 / www.lionforce.com.ar	74
Máquinas Sanmartino - (0358) 464-8213/maquinassanmartino@arnet.com.ar	26
Markus Spa - info@fgroup.com.ar / www.fgroup.com.ar	56
Mat Pro - (011) 4442-1796 / info@mat-pro.com.ar	36
Mir Fitness - (011) 4574-4842/43 / mir@mirfitness.com.ar	14
MTD Gym - (0341) 4575721 / 07newedal@infovia.com.ar	20
Não Pressão - (011) 4666-9484 / naoindumentaria@hotmail.com	23
NB Equipamiento - (5411) 4896 2359 / rushvicente@hotmail.com	70
New Plast - (011) 5290-0992 / 0993	76
New Spa - (011) 153-037-1975 / www.new-spa.com.ar	36
Nitrec - (011) 4283-2265 / infonitrec@yahoo.com.ar	74
Organización M.L. - info@marcelolevin.com.ar / www.marcelolevin.com.ar	76
P&P Equipamientos - (011) 4544-6058/9994/info@pypequipamientos.com	49
Paramount - (011) 4855-8574 / adillen@systemfit.com.ar	04
Parkegom - (011) 4923-2209 / info@parkegom.com	48
P-equipe - (011) 4892-0490 / 0540 / info@p-equipe.com.ar	19
Pesas Dob - (011) 4755-1885 / 1835 / info@pesasdob.com.ar	69
Pesas Sol - (011) 4766-5016 / pesasdelsol@hotmail.com	78
Pilarte - (011) 4222-9743/15 5839-1625 / correopilarte@hotmail.com	79
Pilates Delivery - (011) 155-015-1816 / www.martinguidofitness.com	50
Pilates Per Lei - (011) 4982-8105 / alejandro.jump.fly@gmail.com	76
Precor - (0221) 471-2323 / www.precor.com	29
ProClub Manager - proclub@solucionarg.com	44
Radical Fitness - (011) 4381-7061 / info@radicalfitness.net	63
Randers - (0221) 471-2323 / info@randers.com.ar	11
RC Máquinas - (03541) 425-714 / 155-77745 / r.c.maquinas@gmail.com	36
Resortes MG - (011) 4687-0041 / resortesmg@fibertel.com.ar	79
Roan Service - (011) 4735-2298 (L. 24 hs.) / roan@argentina.com	68
Rocódromo - (0221) 15 508-1352 / info@rocodromo.com.ar	76
Santonja Fitness Point - (0351) 426-3845 / ricardochivilo@hotmail.com	38
Saturn Supplements - (011) 4613-0025 / ventas@saturnargentina.com.ar	66
Schnell Sport - ventas@schnellsport.com.ar	07
Semikon - (011) 4208-1285 / ventas@semikon.com.ar	64
Soluciones y Servicios - (011) 155-4124879/syselectronicos@fibertel.com.ar	31
Sonnos - (011) 4651-4692 / info@sonnosweb.com	06
Star Trac - (011) 4855-8574 / info@spinning-ar.com.ar	04
Stride - (011) 4200-1078 / info@stride.com.ar	52
Universo Gym - (011) 4713-1676 / info@universogym.com.ar	22
Up Down - (0358) 156001268 / info@updown.com.ar	79
Xfit - (011) 4208-1480 / info@xfit.com.ar	34
X-spinning - (011) 4254-0337 / info@xspinning.com.ar	47

## PÁG.

### CALENDARIO 2009

#### Junio

1 al 5 - **IHRSA University** (Barcelona, España)  
25 al 28 - **WellnessRio 2009** (Rio de Janeiro, Brasil)

#### Julio

31 y 1 de agosto - **VI ExpoWellness 2009** (Buenos Aires, Argentina)

#### Agosto

12 al 16 - **IDEA Convention** (San Diego, EEUU)  
13 al 16 - **Curso FitBiz Institute** (Buenos Aires, Argentina)

#### Septiembre

17 al 20 - **Curso FitBiz Institute** (Buenos Aires, Argentina)  
26 - **Conferencias MF 2009 País** (Córdoba, Argentina)

### Octubre

14 al 17 - **Club Industry** (Chicago, EEUU)  
22 al 24 - **IHRSA Fitness Brasil** (San Pablo, Brasil)

### CALENDARIO 2010

#### Marzo

10 al 13 - **IHRSA 2010** (San Diego, EEUU)

#### Abril

22 y 23 - **Conferencias MF 2010** (Buenos Aires, Argentina)

#### Fecha a Confirmar

**Salón del Gimnasio** (Madrid, España)

 URANIUM



Redescubra Uranium



Con el respaldo de:  
**FITNESS**  
COMPANY

 URANIUM  
[www.uraniumfitness.com](http://www.uraniumfitness.com)

# EL PAQUETE COMPLETO

## ELEVATION™ SERIES

Todo lo que quieres. Todo lo que tus usuarios quieren. Equipada con lo más revolucionario en la industria del fitness, la línea de equipos cardiovasculares de la Elevation™ Series ofrece integración perfecta con iPod®, conectividad con USB y Vistas Panorámicas, la combinación perfecta para que tus usuarios disfruten al máximo del ejercicio y regresen por más.

Life Fitness es la marca #1 en el mundo en equipos de ejercicios para gimnasios. Para más información contacta a nuestro Distribuidor Nacional al (54 11) 4713-5090 o a través de la Sección Comercial de [www.fitnesscompany.com.ar](http://www.fitnesscompany.com.ar)



BICICLETA RECLINADA  
LIFECYCLE® 95R



ELÍPTICA 95X



TROTADORA 95T

BICICLETA VERTICAL  
LIFECYCLE® 95C

**CONECTA TU CUERPO  
CONECTA TU MENTE**

**LifeFitness**

WHAT WE LIVE FOR

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

Distribuidor Exclusivo  
**FITNESS**  
COMPANY  
[www.fitnesscompany.com.ar](http://www.fitnesscompany.com.ar)

➤ **Casa Central:**  
Av. San Martín 640 (1672) San  
Martín 54-11-4713-5090  
[info@fitnesscompany.com.ar](mailto:info@fitnesscompany.com.ar)

➤ **Sucursal La Lucila:**  
Av. del Libertador 3501