

mercado fitness



Costos bajos, tarifas bajas

Algunas de las redes de gimnasios más importantes de Estados Unidos y de Europa basan actualmente sus estrategias de crecimiento en una oferta más limitada de servicios, a precios mucho más bajos que la media del mercado. Para lograrlo, sin perder rentabilidad, se basan en la escala, en una alta eficiencia operativa y en una estructura de costos muy reducida. Las claves: menos empleados y más tecnología.

Claves para reducir costos

Las variables con mayor incidencia en la estructura de costos de un gimnasio son: salarios, alquiler y servicios.

Pronósticos alentadores

Una encuesta realizada a empresarios líderes del sector evidencia un pronóstico optimista para el año 2010.

Una cultura de servicios

Hay que contar con el equipo adecuado para entregar una propuesta única que supere las expectativas de los clientes.

SALÍ a CORRER

CON LA NUEVA LÍNEA DE CINTAS DE TROTE

KIPRUN 2009



 **KIP MACHINES**

Av. Pte. Roque Sáenz Peña 615 Of. 520 - Tel: (011) 4327-2963 • BUENOS AIRES
www.kipmachines.com • 0810 444 0108 • ventas@kipmachines.com

Vivir con miedo

Abro los ojos... ya deben ser las seis. Una ducha, unos mates, las noticias en la radio y el miedo que me inunda. "¿Y si hoy es el último día de mi vida?", mastico en silencio. Sólo porque alguien decide que hasta acá llegué, que esta noche no vuelvo a casa, que el de esta mañana fue su último beso y que no voy a verla crecer.

¿Cuánto vale una vida? En la compañía de seguros me dicen que mucho menos de lo que yo creo. ¿Un auto? ¿Un celular? ¿Mi billetera? ¡Tomá, llevate todo! Convivir a diario con estos temores es duro, triste, injusto y hasta siento a veces que es más difícil que enfrentarnos con los hechos consumados. Pero prefiero no comprobarlo.

Esto no es vida, no fue así que lo soñé. Entonces pensamos en huir despavoridamente hacia un lugar más tranquilo y, en teoría, menos peligroso. Dejamos atrás la familia, los amigos, la casa y el barrio que elegimos... perdemos la cotidianeidad de las cosas simples que disfrutamos. Los vamos a extrañar.

Imagino y deseo para nuestros hijos un mundo más seguro y tranquilo, en el cual podamos convivir en paz y con felicidad. En ese mundo hay más risas que llantos, hay siempre un plato de comida, una escuela abierta, un trabajo digno, un abrazo y un beso de buenas noches. Ese mundo lo tenemos que hacer nosotros, entre todos.

Mientras tanto, guardo el auto y apuro el paso hasta mi casa... el silencio hace más oscura la noche. Llave en mano, primero la reja, después la puerta de entrada y por fin el beso que esperaba. Cierro los ojos, mañana me levanto a las seis. Hoy zafé.

Gracias por acompañarnos,
Guillermo Vélez

10 Córdoba fue un éxito:

El 25 y 26 de septiembre pasado se realizó en Córdoba (Argentina) la primera edición de las Conferencias Mercado Fitness PAÍS.

16 Un buen 2009, un mejor 2010:

Una encuesta realizada entre empresarios líderes de América Latina evidencia un pronóstico alentador y optimista para el sector en 2010.

22 GIM ya tiene sus ganadores:

Conozca en esta edición a los ganadores del primer Concurso GIM de Monografías Inéditas, organizado por Mercado Fitness.

47 Creando una cultura de servicios:

Tener el equipo adecuado, ofrecer servicios únicos y superar las expectativas de clientes y de empleados, son las claves a tener en cuenta.

50 Costos bajos, tarifas bajas:

Algunas de las redes de gimnasios más exitosas del mundo basan su crecimiento en una oferta limitada de servicios, a precios muy atractivos.

56 Sumando años de vida:

Dos investigaciones realizadas en extremos diferentes del planeta confirman que la actividad física regular prolonga la vida de las personas.

68 Cómo reducir costos en temporada baja:

Según especialistas, las variables con mayor incidencia en la estructura de costos de un gimnasio son salarios, alquiler y servicios.

78 Apostando a los nichos de mercado:

Conozca los casos de dos empresas que eligieron enfocarse en la preparación física, mental y emocional de mujeres embarazadas.

LATINOAMÉRICA

86 Curves se agrupa en el Cono Sur:

Desde enero, las franquicias de Argentina, Chile, Uruguay, Paraguay y Bolivia recibirán soporte de una oficina central en Buenos Aires.

90 Premier Fitness con nueva sede:

En diciembre, la red boliviana Premier Fitness Club, del empresario Ricardo Issa, abrirá las puertas de su primer gimnasio en La Paz.

90 Nuevo Vicepresidente de Negocios:

El 2 de noviembre pasado el norteamericano Jim Vester se incorporó oficialmente al staff ejecutivo de la cadena colombiana BodyTech.

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 o cargalas en 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 / 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.

6^{TAS} CONFERENCIAS
MERCADO
FITNESS

01052010

ELIUE22

WEKCYDO

6^{TAS} CONFERENCIAS

Creemos juntos

22 / 23

DE ABRIL DE 2010

Salguero Plaza Eventos

BUENOS AIRES

ARGENTINA





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
Sitio web: www.impactfitness.com.ar
URUGUAY: Tel.: (005989) 4540563 - E-mail: 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

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

www.impactfitness.com.ar

SPINNING®

Un concepto que sigue creciendo.



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.



ARGENTINA: Humboldt 125 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires
 Tel.: (011) 4855-6722 y rotativas - E-mail: ventas@systemfit.com.ar
 Sitio web: www.impactfitness.com.ar

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

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

DISTRIBUYE

SOLUCIONES DEPORTIVAS

MINI TRAMP

Reforzados para clases intensivas.

Características:

Diámetro total: 1mt.

Superficie de salto: 80cm.

Estructura en caño de de 25mm x 2 mm

Patas huecas empotradas con regatón en acero.

Sistema de sujeción por 36 resortes cincados .

Funda cubreresortes incluida.

Garantía: 6 meses.



\$300

12 CUOTAS SIN INTERES

ODAS LAS CARJETAS DE CREDITO

EQUIPO COMPLETO CON MANIJA

Características:

2 Discos de 5 Kg. + 2 discos de 2.5 Kg. + 2 discos de 1 Kg.

Relleno de metal y cemento.

Garantía: 12 meses.

CONSULTAR POR RACKS ORGANIZADORES.



\$135

12 CUOTAS SIN INTERES

ODAS LAS CARJETAS DE CREDITO

SONNOS
SOLUCIONES DEPORTIVAS

DISTRIBUYE SOLUCIONES DEPORTIVAS: FLORENCIO VARELA 1912 SAN JUSTO | CP 1754.

TEL 4651-4692 | 4484-1114 | SONNOS@LIVE.COM.AR | SOLUCIONESDEPORTIVAS@LIVE.COM.AR

SONNOSWEB.COM

danseur

www.danseur.com.ar



danseur

// Oficinas: Av. Córdoba 785 - P.10 Dto. 20° - Cap. Fed. - Bs. As. -Tel.: (5411) 5272-4500 //

CONFERENCIAS PAÍS

Córdoba fue un éxito

El 25 y 26 de septiembre pasado se realizó con éxito en Córdoba (Argentina) la primera edición de las **Conferencias Mercado Fitness PAÍS**. Del evento participaron 118 empresarios y profesionales del fitness, el deporte y la salud, que escucharon durante ambos días conferencias ofrecidas por especialistas de renombre internacional.

Adicionalmente, más de 300 propietarios de gimnasios, profesores, instructores y emprendedores de distintos puntos del interior del país visitaron la exposición comercial que se llevó a cabo en forma paralela a estas jornadas de capacitación empresarial.

De la exposición participaron las siguientes empresas proveedoras: Equipamientos Fox, Embreex, BH, Body Systems, Concept2, Mir Fitness, Fenix Machines, Global Fitness, Pilatesland, Floor System, Schnell, P y P Equipamientos, SysGym, Fitness ID, Aion Sports Towel, GMP Equipamientos, Máxima, Bshaker e Itik.

"Estamos muy contentos y satisfechos con la aceptación que logramos en el interior para este primer evento. Tanto es así que ya estamos trabajando en la organización de las próximas conferencias en Córdoba para septiembre de 2010", adelanta **Guillermo Vélez**, director general de Mercado Fitness.







El staff del evento se vistió con Fitness ID

**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

Constitución 3227/29 - Cap. Fed. - Tel.fax: (011) 4931-0183/0294
www.calderassantero.com - info@calderassantero.com



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



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

MIR®

● ● ● ● FITNESS



Bicicleta Spin Bike



DKN
TECHNOLOGY

Plataforma vibratoria DKN XG 10
Capacitación Exclusiva

Estudio Ourtime: www.ourtimefitness.com.ar



DISTRIBUIDORES OFICIALES



PISOS DE PROTECCION ENCASTRABLES



FABRICA

Helguera 5245, Capital
Tel/Fax: 4574-4842/43

SHOPS

- Jerónimo Salguero 1923, Cap. Fed.
- Humahuaca 3850, Cap. Fed.

WWW.MIRFITNESS.COM.AR

Nueva versión

mir@mirfitness.com.ar



WWW.EQUIPMILLENNIUM.COM

PLANES FINANCIEROS A LA MEDIDA DE CADA CLIENTE

LA MEJOR RELACION PRECIO, PRODUCTO, CALIDAD DEL MERCADO



ONIX



ASESORAMIENTO A
EMPREENEDORES

Gral Vedia N° 221 (B1872 CXE) Sarandi - Bs.As. - Argentina
Te: (54-11) 4265-1609 - 4204-7019 (int114)

e-mail: info@equipmillennium.com - Cel: 156-566-7777 - Fax: 4205-2331



Por Guillermo Vélez (*)

Un buen 2009, un mejor 2010

Una encuesta realizada entre 59 empresarios líderes de América Latina indica que el balance del año 2009 para casi la mitad (44,1%) de los consultados fue "bueno" y un porcentaje aún mayor (49,2%) cree que el año 2010 será "muy bueno".

A comienzos de 2009, cuando reinaba en el sector la preocupación por el impacto que la crisis financiera internacional podía llegar a tener en la industria del fitness, una consulta realizada entre los gimnasios líderes de América Latina encendió **una luz de esperanza** arrojando resultados singularmente optimistas.

En febrero pasado, casi la mitad de los empresarios consultados (47,2%) aseguró que el año 2009 sería "bueno", un tercio (32,1%) creía que sería "regular" y 11,3 por ciento esperaba que el año fuera "muy bueno". Sólo el 3,8 por ciento manifestó creer en ese momento que el año sería "malo".

Siete meses después, a fines de septiembre de 2009, al consultarle al mismo grupo de empresas líderes cuál era el balance que hacían del año en curso hasta ese entonces, **las respuestas fueron incluso más alentadoras**: 44,1 por ciento dijo que el balance era "bueno", 28,8 por ciento lo calificó como "muy bueno", para 11,9 por ciento fue "excelente" y nadie dijo que había sido "malo".

De hecho, 64,4 por ciento de los consultados proyecta crecer en el volumen de ventas este año con relación al anterior: 6,5 por ciento en el número de unidades y 23,9 por ciento en su facturación (en dólares). En este contexto, la consultora **4D Investigación de Mercado**, a cargo del estudio, preguntó a los 59 empresarios que participaron del sondeo cómo creen que será el año 2010.

Una vez más, la gran mayoría fue muy optimista: la mitad (49,2%) cree que el próximo será "muy bueno", un tercio (28,8%) confía en que será "bueno", 16,9 por ciento piensa que será "excelente" y nuevamente ninguno de los consultados cree que 2010 será un mal año para la industria de gimnasios.

Las 59 empresas consultadas en septiembre pasado en esta encuesta reúnen hoy en conjunto 573 gimnasios en toda América Latina, tienen 811 mil metros de área construida, más de 20 mil empleados, casi 690 mil miembros activos y totalizaron en 2008 ventas anuales por 500 millones de dólares.

Las oportunidades

Al preguntarles a los empresarios del fitness cómo creen que el sector va a evolucionar a lo largo de los próximos cinco años en sus respectivos países, las respuestas encontradas, en la gran mayoría de los casos, son también notablemente optimistas.

A los fines de este estudio, se dividieron en adjetivos y sustantivos los términos utilizados en forma más recurrente por los entrevistados para describir el escenario futuro del sector. Dentro del grupo de adjetivos predominan palabras como: muy bueno, favorable, promisorio, positivo, importante, auspicioso. En tanto, el grupo de sustantivos está compuesto por los siguientes términos: desarrollo, madurez, consolidación, expansión, boom, dinamismo.

En definitiva, la evolución y el crecimiento es una realidad para la mayoría de los líderes consultados. Pero esto no será así para todo el mercado, ya que muchos van a quedarse a la vera del camino. ¿Es esto lo que va a ocurrir con los gimnasios de barrio? ¿Con los más pequeños? No necesariamente. En verdad, esto es lo que va a suceder con los improvisados, con los menos profesionales.

En la mayoría de los mercados de la región hay todavía **mucho espacio para crecer**. Por lo tanto, es de esperar que haya un número cada vez mayor de gimnasios. De hecho, nuevos actores están apareciendo lentamente y juegan un rol cada vez más importante como por ejemplo:



RANDERS®



- Monitor con back light.
- Amplia superficie de banda.
- Resistencia 150 kg.
- Programas.
- Control de pulso.
- Opcional Inclinación Electrónica.

CINTA
MOTORIZADA
ARG555



LANZAMIENTO

2009

EMBREEX



899SP



210



570



575

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

- Inversores con capital proveniente de otras industrias;
- Ejecutivos más maduros y preparados, que llegan de otros sectores más competitivos de la economía.
- El mercado corporativo que entiende que cada vez más los efectos que la actividad física tiene sobre los empleados en términos de productividad.
- Los Shopping Malls que empiezan a considerar esenciales a los gimnasios dentro de su mix de productos.

En este contexto, ¿qué se puede esperar que suceda? En los mercados más desarrollados, las empresas de gran porte van a consolidarse. Están creciendo cada vez más rápido (en número de clientes y de unidades), creando mayores barreras de entrada que dificultan la aparición de otros nuevos jugadores.

¿Cuáles son esas barreras de entrada?

- **Requisitos de capital:** De U\$ 800 a U\$ 1 500 por metro cuadrado construido. Y, en la mayoría de los casos, se trata de gimnasios de más de 2000 metros de área. Entonces, quien no tenga el capital necesario, no puede ser de la partida.

- **Economías de escala:** Es mucho más fácil negociar con un proveedor cuando se tienen 10 o 20 gimnasios que cuando sólo se tiene uno. Además, para gerenciar esos 20 gimnasios sólo se necesitan un departamento de marketing y de un departamento financiero, por ejemplo, no de veinte.



- **Integración vertical:** Es el dominio o posesión de otros actores de la cadena de valor como, por ejemplo, las empresas proveedoras de equipamientos. De hecho, una encuesta realizada en 2008 reveló que 40% de las mayores redes de gimnasios de la región se dedica también a la venta de aparatos de gimnasia.

- **Diferenciación del producto:** Las redes líderes establecen en cada mercado estándares altos en términos de calidad de infraestructura, amplitud y variedad de servicios, lo cual involucra costos operativos muy altos.

- **Valor agregado:** Además de usar el gimnasio cerca de su casa o de su trabajo, el consumidor puede entrenar en cualquiera de las 20 unidades de la red. Y también puede tomar un baño sauna sin costo o comprar un par de zapatillas con descuento en la tienda de su barrio. Eso es valor agregado.

- **Precio de venta deteriorado:** Y el cliente recibe todo esto en las grandes redes -no siempre pero sí en muchos casos- a un buen precio. Esto torna aún mayor el desafío para los gimnasios independientes que, sin escala ni diferenciación, tienen que ajustar más sus márgenes de ganancia para competir.

Esto lleva a muchas de esas empresas a una situación de vulnerabilidad financiera que a veces acaba con ellas o deriva en lo que se conoce como "proceso de integración horizontal". ¿Qué significa esto? Si esos gimnasios tienen un buen tamaño y están bien localizados, pueden llegar a ser comprados por una de estas grandes redes, lo cual representa una gran oportunidad.

En este escenario, algunas empresas unieron fuerzas para competir creando redes de clubes independientes como **G+**, en Uruguay, o **La Sede Group**, en Buenos Aires. Pero las mejores oportunidades para aquellos que no consigan superar esas barreras de entrada están, sin duda, en los nichos de mercado.

Tanto es así que algunas de las principales empresas del sector en Estados Unidos ya lo entendieron y están exportando hacia la región sus modelos de negocios. La franquicia **Anytime Fitness** -gimnasios de bajo costo abiertos 24 horas- anunció su llegada a México; **Fitness Together** -con foco en personal training- abrió su primera unidad en Brasil; y **Curves** acaba de llegar a Uruguay.

En conclusión

La actividad física es considerada finalmente hoy como una **alternativa de uso saludable del tiempo libre**. Las personas le han dado un lugar tanto en sus rutinas diarias como en sus presupuestos. Y esto sucede porque la gente está dispuesta a invertir más en su salud, en su bienestar.

En este contexto, los gimnasios ya no son vistos como símbolos de belleza estética y se convirtieron en agentes de cambios positivos en el estilo de vida de las personas. Los consumidores, en su gran mayoría, ya no están en búsqueda de un cuerpo perfecto, sino de una mejor salud y mayor calidad de vida.

INDUSTRIA ARGENTINA

IDEAL PARA GIMNASIOS, CLUBES Y NATATORIOS

COMPANIA ARGENTINA DE LOCKERS

LOCKERS SHERIFF
GARANTÍA DE CALIDAD Y SEGURIDAD

- ★ sistema operativo de cierres para cada necesidad
- ★ llaves no duplicables
- ★ tamaños standard y a medida
- ★ alquiler y venta

www.argentinadelockers.com.ar
Casafoust 642 (1416) C.A.B.A.
Tel.Fax: (54 11) 4777-7555



20% OFF
EN ARC
TRAINER

ENTRENÁ CON CYBEX.

LÍDER MUNDIAL EN EQUIPAMIENTO DE GIMNASIOS.

Ella entrena con equipos CYBEX cardio y fuerza. Equipos que tienen su origen en la ciencia del ejercicio y la medicina del deporte, diseñados para fortalecer el cuerpo siguiendo su movimiento natural.

En CYBEX hacemos más que imaginarnos un mundo sano. Lo creamos.

CYBEX

Argentina: Pablo Raffinetti - Tel : (5411) 4777-9239 - praffinetti@cybexintl.com.ar

Chile: Andrés Ortiz S. (562) 220-4469 (569) 8-9026751 - aortiz@fitnessoptions.cl

Director Regional de Ventas para América Latina y el Caribe: Jaime Fairfoot - jfairfoot@cybexintl.com.

www.cybex.com



Ésta es la transición de la industria del fitness a la del wellness. Y fue esto lo que permitió la aparición de actividades más holísticas, que comprenden al individuo como un todo -mente, cuerpo y espíritu- y de servicios más abarcativos que combinan ejercicios, con nutrición y con servicios de spa, por ejemplo.

Paralelamente, la población crece y envejece, dando origen a un nuevo tipo de público, mucho más heterogéneo. Niños, adolescentes, ancianos, personas con patologías especiales, sedentarios, mujeres embarazadas, entre otros, ocupan una porción cada vez importante de las carteras de clientes de los gimnasios.

Este nuevo tipo de consumidor tiene necesidades diferentes, está mucho más informado, tiene más experiencia, más parámetros de comparación, es más exigente, tiene expectativas más elevadas sobre los servicios que consume y por lo tanto satisfacerlo para garantizar su permanencia es más complejo.

Esta tarea exige la profesionalización del mercado. Los propietarios de gimnasios deben entender que conducen empresas de prestación de servicios y tienen que aprender a verse a sí mismos como emprendedores, como empresarios, y ya no sólo como profesores de educación física. Esto les demandará formación y alejar el empirismo como única fuente de conocimiento.

Sin duda la infraestructura es importante, pero en los próximos años el énfasis principal será puesto en los recursos humanos: en la búsqueda, reclutamiento, contratación, formación y retención de los empleados. Los empresarios deberán desarrollar proceso, tener disciplina, seguir tendencias, innovar o imitar a los mejores, reinventarse, adaptarse a los cambios y, sobre todo, actuar rápido.

En este sentido, la tecnología tendrá un papel fundamental en las empresas para reducir sus costos operativos -y de este modo tornar más rentable el negocio- y para mejorar los servicios a través de un conocimiento más profundo y de una mayor comprensión de las necesidades y metas de sus clientes. ■

(*) Periodista / Director Editorial de Mercado Fitness.



EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS

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

LINEA AEROBICA

CODIGO 10000 XP V8
CINTA ELECTRONICA PROFESIONAL PROLINE XP

CODIGO 10010
ESCALADOR ESPIRITO CON TRABAJO DE BRAZOS

CODIGO 10007 A
INDOOR BIKE

CODIGO 12000 A
REFORMER PRO LINE DELICADA COMBINACION DE METAL Y MADERA

LINEA PILATES

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

SWING FIT

PLATAFORMA VIBRATORIA

- Programación de intensidad manual.
- 3 opciones de programas preestablecidos.
- Moderno diseño y sólida estructura especial para uso intensivo en gimnasios, spa y centros de rehabilitación.

CODIGO 2006 -A
SILLON DE CUADRICEPS

NUEVO LANZAMIENTO
Fabricada y garantizada por Maquinas Sanmartino srl.

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

WWW.MAQUINASSANMARTINO.COM

ENVIOS A TODO EL PAIS



**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



Gestión, Ideas y Marketing

GIM

ya tiene sus ganadores

Quienes obtuvieron los tres primeros puestos en esta edición del Concurso GIM de Monografías Inéditas, organizado por Mercado Fitness, tienen algo en común: son chilenos o se desempeñan profesionalmente en el país trasandino.

El panel internacional de especialistas convocados por la revista **Mercado Fitness** para evaluar las monografías inéditas presentadas en la primera edición del **Concurso GIM** (Gestión, Ideas, Marketing) determinó que los ganadores son:



1er Puesto: Jorge Osorio, con su trabajo *"Efectos de un programa de fitness laboral sobre el ausentismo de causa médica en una faena minera a 4500 metros de altura"*. Este profesional dirige la consultora chilena Jorge Osorio y Cía. Ltda. -certificada bajo la norma ISO 9001:200- que se especializa en programas de bienestar corporativo.



2do Puesto: Dídac Font, con su monografía *"El patrocinio en gimnasios y clubes de wellness y spa. En búsqueda del patrocinio integral"*. Font es licenciado en Ciencias de la Actividad Física, tiene una maestría en administración de empresas y una en gestión de entidades deportivas. Actualmente es gerente de Operaciones del Club Balthus en Chile.



3er Puesto: Ricardo Boudon Hyslop, con su trabajo *"Gestionar las relaciones con el cliente, valor percibido y lealtad en clubes y gimnasios"*. Boudon es profesor de educación física, especializado en gestión estratégica y marketing deportivo. En

la actualidad se desempeña como gerente de Greenland Club, en Santiago de Chile.

Un resumen de estas monografías será publicado como artículo de tapa en diferentes ediciones de la revista **Mercado Fitness** durante el año 2010. Además, estos tres profesionales podrán -si así lo desean- presentar sus trabajos en las **6tas Conferencias Mercado Fitness**, a realizarse en Buenos Aires el 22 y 23 de abril de 2010.

El panel evaluador en esta primera edición de GIM estuvo compuesto por: David Miller (México), Kárem Pezúa (Perú), Ricardo Cruz (Brasil), Pablo Viñaspre (España), Sebastián Jiménez (España), Elio Bustos (Argentina) y Guillermo Vélez (Argentina).

"Con este concurso, nuestro objetivo es incentivar el análisis e investigación en el campo de la gestión y el marketing de clubes y gimnasios", señala **Leandro Deltrozzo**, director ejecutivo de Mercado Fitness.

El acto de premiación de los ganadores del concurso se llevará a cabo en abril durante las 6tas Conferencias Mercado Fitness y allí mismo se lanzará la convocatoria y abrirá la inscripción para la edición 2010 del Concurso GIM. "Esperamos el año próximo tener una aceptación aún mayor de esta iniciativa tan importante", destaca Deltrozzo. ■

FITNESS BEAT

www.fitnessbeat.com

CD · DVD PARA FITNESS

>ACCESORIOS<

MINI QUIZ®



GUANTE PARA FITNESS QUIZ®



STEP QUIZ®



QUIZ CYCLE®



nueva indoor bike QUIZ a precio promocional.

EQUIPOS OFICIALES PARA BODY PUMP®



MINITRAMP POWER JUMP®



COMPACTERAS SIMPLES / DOBLES / MP3



MICRÓFONOS



ACCESORIOS PARA GIMNASIOS



MUÑEQUERAS 500grs



PELOTA DE ESTIMULACIÓN PARA MASAJES (6cm) (20 CM)



PELOTA MACIZA PARA MASAJES (6cm)



PELOTAS CON PESO 10 cm (0,5 kg) 12 cm (1 kg)



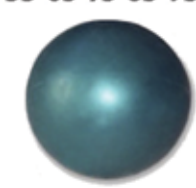
SEMIESFERA 75 cm



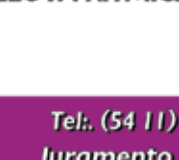
DISCO DE BALANCE



GYM BALL 55-65-75-85-95 cm



PELOTA RITMICA



BOLSO PARA PILATES MAT



PILATES MAT



COLCHONETAS



MANCUERNAS VINILICAS RECUBIERTAS CON GOMA 1-5 KILOS



MANCUERNAS CROMADAS AGARRE NEOPRENE 1-5 KILOS



TOBILLERA REFORZADA 1 - 4 KILOS



BANDAS DE LATEX



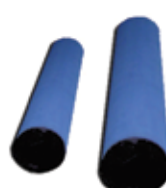
BANDAS CON AGARRE NEOPRENE



ISOTONER RING



ROLOS



Tel.: (54 11) 4784 1074 · Fax: (54 11) 4784 7046 info@fitnessbeat.com.ar
Juramento 1420 / C1428DMR · Capital Federal / Bs. As. / Argentina

REPRESENTANTE EXCLUSIVO FITNESS BEAT CONSULTE POR ZONAS PARA DISTRIBUCIÓN



Por Ricardo Boudon Hyslop (*)

Lealtad a toda costa

En los últimos años, los clubes deportivos y los gimnasios han avanzado a pasos agigantados en términos de **innovación**

para **promover la lealtad** de sus clientes. Y lo han hecho mediante interesantes programas que premian la permanencia de sus socios y los comprometen cubriendo todas sus necesidades sociales, de salud y de entretenimiento.

La Real Academia Española define "lealtad" como el cumplimiento de lo que exigen las leyes de fidelidad, las del honor y de la honrría. Son sinónimos de "lealtad" las palabras fidelidad, nobleza, franqueza, amistad, adhesión, cumplimiento.

Qué es la lealtad, de qué manera incide en la rentabilidad del negocio, cómo se puede medir y qué debe hacer su empresa para promoverla entre sus clientes.

En términos comerciales, lealtad es la "fidelidad hacia una marca, producto o empresa", resultante de una satisfacción anterior. En un

contexto tan competitivo como el actual, es altamente complicado para una empresa lograr que el consumidor le sea leal, ya que esto implica que éste permanezca como cliente incluso en situaciones adversas.

Si bien **lleva mucho tiempo construir la lealtad**, se necesitan apenas unos segundos para perderla. Y esto puede suceder como consecuencia de decisiones mal tomadas, por una mala atención o por no cumplir adecuadamente con el servicio prometido al cliente.

¿Por qué la gente se queda con nosotros?

El servicio es una de las palancas competitivas de los negocios en la actualidad. Prácticamente en todos los sectores de la economía se considera el servicio al cliente como un valor adicional en el caso de productos tangibles y, por supuesto, es la esencia en los casos de empresas de prestación de servicios, como son los clubes y gimnasios.

El escritor norteamericano **Dale Carnegie**, famoso por sus cursos de autoayuda y de desarrollo de habilidades interpersonales, acuñó en una frase sobre la lealtad lo siguiente: "**Mostrar interés genuino por los demás** no sólo nos reportará amigos sino que también nos podrá crear lealtad hacia la empresa por parte de los clientes"

El cliente que se queda en el club lo hace, por un lado, porque cumplimos con lo prometido, y por el otro porque desarrolla un grado de amistad con los profesores, con el personal de recepción, así como con otros clientes. Alguien que utiliza nuestros servicios sin dificultades, pero nunca tiene contacto con nosotros, no puede vivenciar una real pertenencia al club, por lo tanto es un cliente que difícilmente sea fiel.

Debemos procurar la generación de contactos directos, humanos, emocionales, que **promuevan la identificación con nuestra marca**. Es fundamental que aparte de los profesores, que tienen relación directa con los clientes, existan contactos entre estos y el gerente, el personal administrativo y también el de mantenimiento. Esto implica que debe haber una política de puertas abiertas, sin barreras que nos separen de los clientes.



www.mtdgym.com.ar

Con palanca de acero super reforzada \$ 1.200
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

Modero 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

Esto es lo que se conoce como **Gestión de la Experiencia del Cliente**, cuyo objetivo final es siempre que el miembro nos recomiende a sus conocidos, a sus amistades o a sus familiares. **Cuanto mejor es la experiencia, mayor será la fidelización.** Y nada es comparable con tener miles de anunciantes en la calle recomendándonos.

Con el foco en la gente

Una herramienta muy sencilla de ejecutar es el NPS (Net Promoter Score), diseñada por **Fred Reichheld** y colaboradores (The Ultimate Question, Harvard Business School Press, 2006) que consiste en hacer un par de preguntas a nuestros clientes para conocer su grado de satisfacción:

- En una escala de 0 a 10, ¿nos recomendaría usted a un familiar o a un amigo?

Los que contestan de 0 a 6 son **Detractores** (hablan mal de la empresa); los que contestan de 7 a 8 son los **Neutros** (no nos perjudican con sus comentarios pero tampoco nos benefician); y por último, los que contestan entre 9 y 10 son los **Promotores** (destacan nuestra empresa en cada oportunidad que tienen).

La segunda pregunta dependerá de la categoría bajo la cual hayamos clasificado a cada cliente:

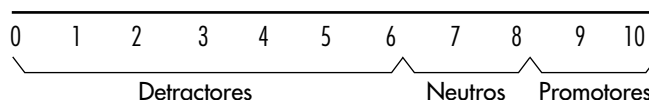
- A los **Promotores** debemos preguntarles qué aspectos de nuestra empresa destacan cuando nos recomiendan.

- A los **Neutros** debemos preguntarles en qué aspectos deberíamos mejorar para que nos recomienden.

- A los **Detractores** debemos preguntarles qué cosas de nuestra empresa no les gustan.

Estas respuestas deberían luego ser analizadas por el equipo gerencial y transmitidas al personal de atención a clientes, con el fin de motivarlos para mejorar la calidad del servicio.

El NPS resulta de la resta del porcentaje de Promotores menos el de Detractores. Un porcentaje igual o mayor al 75 por ciento, es considerado alto. Este índice nos guiará en qué aspectos debemos mejorar o reforzar nuestra empresa.



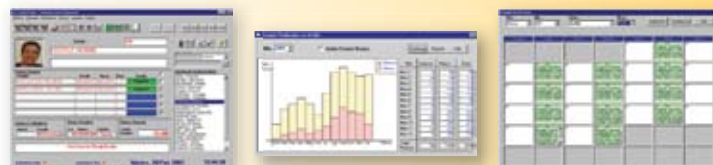
Todas las acciones generadas para mejorar el nivel de lealtad de los clientes tendrán un impacto en la rentabilidad del negocio. Por eso, hay que prestar especial atención a los costos involucrados en los programas de lealtad -premios y beneficios- para asegurarnos de que estos no pongan en riesgo la salud financiera de la empresa y que por lo tanto podamos sostenerlos en el tiempo. ■

(*) Gerente de Greenland Club / Santiago de Chile
rboudon@greenland.cl



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

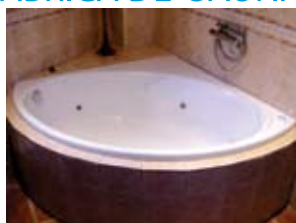
Seriedad, Compromiso y Experiencia en el desarrollo de software administrativo y de control orientado a gimnasios

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

“Motion tracking” para Nintendo Wii

Ubisoft presentó innovaciones en su programa de fitness **Your Shape** que saldrá en exclusiva para la consola **Nintendo Wii**. “Se trata de una *webcam* con un ángulo de unos 85°, que permite que el jugador esté muy cerca de la pantalla para jugar -alrededor de 2 metros-, en la que se han cuidado mucho detalles como la luz y el movimiento”, señala **David Darnes**, productor de **Your Shape** y miembro del equipo de desarrollo.

La cámara se coloca sobre la barra de infrarrojos de la **Wii** y escanea el cuerpo del jugador en diferentes posiciones, según lo determina el programa. El usuario también debe introducir sus datos de altura y de peso, y crea un modelo tridimensional que aparece en pantalla representando la silueta del jugador. A partir de ese momento, éste tendrá que seguir las indicaciones de la entrenadora personal.

La tecnología que incorpora la cámara hace un seguimiento de los movimientos del jugador “*motion tracking*”, analizando sus gestos y comparándolos en tiempo real con el movimiento ideal.

Llega la Cyberbike



La compañía **BigBen** desarrolló un nuevo periférico para la consola **Wii** de Nintendo. Se trata de una bicicleta estática, bautizada **Cyberbike**, que cuenta con una estructura de plástico y metal, que soporta aproximadamente 100 kilos. El usuario puede ajustar la intensidad de la resistencia de los pedales según su capacidad de rendimiento físico.

La **Cyberbike** cuenta con 18 pruebas, divididas en cuatro vehículos (bicicleta, vagoneta, submarino y ciclo volador) con una tarea común: limpiar el planeta. Además, tiene un modo de juego para cuatro usuarios que pueden alternarse y comparar sus tiempos; y otro destinado al fitness, con retos pensados para la quema específica de calorías.

“Aventuras en la Jungla”

El ingeniero mexicano **Carlos Delgado Mata**, profesor de la Universidad Panamericana (UP) junto a cuatro de sus alumnos en la Maestría en Ciencias, desarrolló un videojuego para el diagnóstico y desarrollo de las habilidades motrices finas y gruesas en pequeños de entre 2 y 9 años de edad.

El videojuego “*Aventuras en la Jungla*” se divide en 3 niveles y se juega utilizando una pantalla multitáctil, un control inalámbrico y una alfombra de baile. El primer nivel sirve para conocer y evaluar las capacidades motrices de los pequeños. Al usar el tapete de baile para simular los movimientos musculares que se requieren para correr, los niños desarrollan la coordinación, ritmo, equilibrio; es decir, la motricidad gruesa.

En la segunda parte, compuesta de los niveles 2 y 3, los pequeños deben unir piezas, combinando colores o multiplicando. Con esto, además de aprender los colores y matemáticas, los jugadores desarrollan las habilidades motrices finas, pues todo lo hacen con las manos a través de la pantalla multi apuntador.

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 .

14 años transformando
necesidades en resultados objetivos



Roan Service



www.naopressao.com.ar

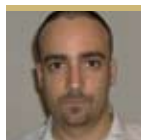


tiempo libre

NÃO
PRESSÃO

fitness

Senador Morón esq. Mattaldi - Bella Vista - Buenos Aires - Argentina
En Argentina: 011 4666 9484 / 15 6514 5100 - Exterior: +5411 4666 9484 / +54911 6514 5100
Email: naoindumentaria@hotmail.com



Por Ariel Moncalvo (*)

El desafío de vender servicios

Conozca en esta columna 5 aspectos clave en la venta de servicios, que lo ayudarán a mejorar el desempeño comercial de su club, gimnasio o estudio de pilates.

I-¿Intangibilidad o astucia? ¿Es diferente vender un producto que un servicio? Si tuviese que elegir entre venderle una máquina a un gimnasio o venderle un abono a un cliente, ¿qué elegiría? Su modelo de negocios no será el mismo si ofrece productos o si ofrece servicios. En el caso de los productos, usted podrá entregar muestras, permitir que los prueben, que los vean y toquen. Incluso podrá repararlos si se rompen.

En cambio, con los servicios habrá mayor incertidumbre, más prejuicios y menos garantías. Entonces, usted deberá reemplazar **sentidos por sensaciones**. Tendrá poco tiempo y deberá aprovecharlo al máximo: la estética de su gimnasio es muy importante y su compromiso -garantizando resultados- será fundamental en el proceso de ventas.

II- Resuelta la intangibilidad, los estándares de calidad son el segundo gran escollo a superar. ¿Dispone usted de un manual de procedimientos? ¿Realiza un seguimiento del avance de sus miembros? ¿Cómo sabe si su gimnasio es recomendado por los socios?

¿Premia a sus empleados por resultados? ¿Realiza regularmente encuestas de satisfacción? ¿Qué significan en su empresa la motivación y el trabajo en equipo?

III- Las personas producen y entregan el servicio, por eso es importante monitorear las siguientes variables del negocio que las involucran directamente:

- Calidad de atención.
- Comunicación: medios y vocabulario utilizados.
- Pro-actividad: acercarse al cliente.
- Inquietud post venta: ¿cómo va su programa de entrenamiento? ¿obtienen los clientes los resultados que esperan?
- Capacitación constante al cliente y a los empleados.
- Reuniones intersectoriales: instructores, gerencia, administración, marketing, recepción, etc. Todos tienen información distinta y una perspectiva diferente sobre lo que hace el cliente dentro del gimnasio. Entonces, ¿cómo puede usted aprovechar eso?

IV- Las "7 C" del marketing de servicios profesionales:

1. **Comportamiento:** ¿Qué opina usted de los servicios de "los profes" del gimnasio? ¿Cumplen estos con sus expectativas?

2. **Colaboración:** ¿Tiene su gimnasio sponsors que lo patrocinen?

3. **Contacto:** ¿Toda su empresa está comprometida con ofrecer el mejor producto / servicio? ¿Mantiene el mismo nivel de calidad en todo el proceso de gestión del negocio? ¿Suele usted indagar a sus clientes sobre el servicio ofrecido?

4. **Cooperación:** ¿Ofrece o recomienda servicios de otras empresas? ¿Les brinda algo gratis a sus clientes? ¿Se esfuerza por tangibilizar el servicio, por ejemplo, mediante campañas testimoniales de casos exitosos?

5. **Compromiso:** ¿Qué está dispuesto a garantizarle al cliente? La respuesta: satisfacción y resultados.

6. **Calidad:** en todos los procesos, todos hacemos marketing... El comportamiento genera comportamiento.

7. **Confianza:** Si no transmitimos confianza, difícilmente confíen en nosotros...

V- Las funciones y los roles: recuerde que la calidad es subjetiva (satisfacción), es objetiva (instructores, recepcionistas, aparatos) y es promesa (las expectativas que genera con la comunicación y lo que obtiene finalmente como resultado el cliente). ■

(*) Ariel Moncalvo es CEO de la consultora AMBS / amoncalvo@ambs.com.ar

Reformer portátil y plegable para Método Pilates



Optimice el uso del espacio en su gimnasio



Reformer abierto: Largo 2,20 mts.
Ancho 57 cm. Espesor 36 cm.
Reformer cerrado: Alto 1,30 mts.
Ancho 57 cm. Espesor 36 cm.
Peso Total: 23 kg.

Un producto ideal para convertir su salón en un espacio de usos múltiples y/o dar clases del Método Pilates a domicilio.

¡Un producto para distinguirse!

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

Productos y calidad Internacional. Ahora también exportamos a Italia

FITNESS SHOP

www.fitness-shop.com.ar

*Franquicias - Ventas por mayor y menor.
Equipamientos para el hogar y gimnasios.*

*Accesorios Fitness, Boxeo,
Natación, Artes Marciales.*

Envíos a todo el país.



Los mejores descuentos a Gimnasios.



EMBREEX

PRECOR

RANDERS®

CONSULTAS: www.fitness-shop.com.ar . fitnessshop@live.com.ar

ALBERTI 1687 . Tel.: (0223) 451 2073 - CATAMARCA 1663 . Tel.: (0223) 491 0739

Mar del Plata - Buenos Aires - Argentina

Prohíben el iPod Nano 5G en los gimnasios



Una de las grandes novedades tecnológicas de **Apple** no ha tenido una buena recepción en los gimnasios de Estados Unidos. Se trata del **iPod Nano 5G**, uno de los reproductores de música y video más usados en los centros de fitness. Su escaso peso y pequeño tamaño lo convierten en un compañero ideal para quien hace actividad física.

Pero la posibilidad de tomar fotografías y también de grabar video con este implemento son puntos críticos para muchos gimnasios y por ello lo han prohibido como una medida para preservar la privacidad de los clientes.

Concept2 presenta SkiErg



Los fundadores de los remos de interior **Concept2**, Pedro y Dick Dreissigacker, desarrollaron **SkiErg**, un dispositivo de entrenamiento ideal para los amantes del esquí nórdico, pero que, al igual que el remo bajo techo, está diseñado para ser usado por todos los entusiastas del fitness. El nuevo Concept2 SkiErg trabaja todo el cuerpo en un movimiento eficiente y rítmico, que se basa en fuerza y resistencia, ofrece bajo impacto y ejercicios con alto consumo de calorías, es adecuado para todas las edades y habilidades, y además ofrece al usuario datos sobre su rendimiento. Más información en www.concept2.com

Devolverán el dinero a socios insatisfechos



Bajo el lema "**Satisfacción o Devolución**", los clubes de fitness de la cadena **Holmes Place**, con más de 20 centros en España y Portugal, han puesto en marcha una campaña para motivar a sus socios a que consigan los objetivos que se proponen al inscribirse.

Este programa pretende incentivar y motivar a sus miembros para que entrenen un mínimo de dos veces por semana. Los expertos en fitness y los nutricionistas de Holmes Place asesorarán sobre conductas sanas de alimentación y hábitos de vida en general. También se realizan seguimientos personalizados de los socios que se inscriban al programa, ajustando su entrenamiento a sus necesidades.

Después de las 10 primeras semanas, en las que los socios deben entrenar un mínimo de dos veces por semana, si no están satisfechos con Holmes Place, la cadena se compromete a devolverles el dinero. Según los expertos de la firma, estas primeras semanas son clave para que las personas adquieran el hábito de hacer ejercicio físico.

Fuente: www.cosmobelleza.com

ATLETIC SERVICES S.A.

Venta mayorista de barras y discos olímpicos, agarres, mancuernas, trampolines, colchonetas y gym balls (3 diámetros) 65-75-85 c/inflador

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

POLAR

Distribuidor Oficial en Argentina

Tel. 011 4716-0857
Cel. 15-62869034
info@universogym.com.ar

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

www.universogym.com.ar

Gimnasia gratis para desempleados



El sitio web www.activada-mente.com ofrece una serie de sesiones de pilates, yoga y otras disciplinas, pregrabadas en video, a las que sus usuarios pueden acceder pagando el servicio desde cualquier lugar con una PC conectada a Internet. Pero en el crítico contexto socioeconómico que atraviesa España aún hoy, este sitio lanzó una serie de propuestas totalmente gratis, que están destinadas a personas desempleadas.

Pueden acceder a este servicio, completando on-line el correspondiente formulario, individuos mayores de edad, con nacionalidad española o que residan en España, que se encuentren desempleados y que estén inscriptos en el INEM. Quienes tengan estas características pueden optar por una oferta de actividad física sin costo durante seis meses. Transcurrido ese plazo, deben ponerse en contacto con la empresa y, si su situación de desempleo continúa, podrán extender el lapso del servicio sin costo.

Reconocimiento para el Arc Trainer

En un artículo publicado en el mes de septiembre pasado, la revista norteamericana Men's Journal describió a la Arc Trainer de Cybex como "el mejor y más completo equipo para entrenamiento cardiovascular en el gimnasio y definitivamente la mejor opción de ejercitación entre los escaladores".



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

Site: www.fenixmachines.com.ar

FitBiz Institute

Curso de Formación Gerencial

Durante los meses de septiembre y octubre pasado se llevó a cabo en la Ciudad de Buenos Aires -Argentina- la quinta edición del Curso de Gestión Estratégica de Gimnasios, que organiza **FitBiz Institute**.

Durante las 64 horas de formación que contempla este curso intensivo, los alumnos adquirieron conocimientos y herramientas prácticas de gestión financiera, administración, marketing,

ventas, retención, selección de personal, liderazgo y arquitectura.

El curso estuvo a cargo de los consultores brasileños **Luis Amoroso** y **Ricardo Cruz**. De esta quinta edición participaron propietarios, administradores y coordinadores de gimnasios de Capital Federal, Gran Buenos Aires, Jujuy, Río Negro, Mendoza, Santa Fe, Santiago del Estero, Lima (Perú), La Paz (Bolivia) y Santiago (Chile).

FitBiz Institute agradece el apoyo de las siguientes empresas patrocinadoras: IL Vicolo, Coffice, 5 Hispanos, Nestle, Galletiterias Mateo, Quaker, y la firma de indumentaria deportiva femenina **Fitness ID**, que obsequió prendas a todos los asistentes. Por más información sobre próximas capacitaciones, visite: www.fitbiz.com.ar



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

Deluxe Carga Cardiovascular ECONLINE Body & Exercise Plans

¡NOVEDAD!
"PLATAFORMA FITNESS
POWER VI"



¡NUEVO! REFORMER
LÍNEA *Deluxe*

Resistencia *Cero*

"CINTA PROFESIONAL USO INTENSIVO"



TARJETAS
12 PAGOS SIN INTERES



3 HP RC-07

Visítenos en www.maquinasdegimnasios.com.ar y en www.resistenciacero.com.ar ENVIOS A TODO EL PAIS. SERVICIO TECNICO





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

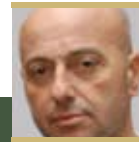


ARGENTRADE SRL

TEL: 0221-471 2323 • mktg@randers.com.ar

PRECOR®

© 2009 Precor Incorporated



Por Daniel Tangona (*)

Boot Camp & Coaching Ontológico

La unión de estas disciplinas procura integrar a las personas para que juntas alcancen y sostengan la fortaleza del trabajo en equipo y del liderazgo compartido.



Víctor Hugo Lencina y Daniel Tagona

El **Boot Camp** es un programa de entrenamiento de origen militar para civiles, normalmente desarrollado al aire libre. Mediante actividades como trepar árboles, trasladar gomas, cortar leña, subir sogas o correr por el barro, se les plantean exigencias físicas a los participantes, poniéndose a prueba su personalidad, su espíritu de superación ante los obstáculos y su capacidad para la resolución de conflictos bajo presión.

El **Coaching Ontológico**, por su parte, es una disciplina que permite encontrar y remover los impedimentos que bloquean el camino hacia el logro de los objetivos de una persona o de un equipo de trabajo. A través de esta disciplina, los individuos pueden revisar y comprender su situación actual, identificando sus oportunidades de mejora para así diseñar planes de acción que les permitan alcanzar los resultados deseados.

La unión del Boot Camp y el Coaching Ontológico procura lograr la integración de las personas y que éstas juntas alcancen, sostengan y transmitan la fortaleza del trabajo en equipo y del liderazgo compartido. El escenario natural, sumado a las exigencias físicas del Boot Camp, estimula la creatividad en los participantes, que deben diseñar una serie de acciones, individualmente y en equipo, para superar los desafíos planteados.

Cada uno de esos desafíos está estratégicamente formulado para que los individuos reconozcan sus propios límites y al mismo tiempo acepten la participación de los otros

La mayor fábrica de fitness para el hogar ahora equipa tu gimnasio

LA MAYOR RED ESPECIALIZADA

Directo de Fábrica



Loc. Martínez 4798-2801-47176736 - Urquiza 4553-8961/74 - Rivadavia 47225588 - Rosario (0341) 4492422 - Mendoza (0261) 5243693/4 - Córdoba: (0351) 4767077 y los mejores Shopping del país. Merco Fitness. S.R.L. - Av. Alvarez Thomas 1899 - Capital Federal

Athletic se reserva el derecho de proceder cambios de orden técnico y de diseño sin previo aviso. Promoción válida hasta agotar stock de 50 unidades de Extrem 3000 Bh y Extrem 2000 Bvp y 130 unidades de Extrem 2000 bs. Las fotos son solamente ilustrativas.

Bicicleta marca Athletic Modelo Extreme 2000 bvp. Origen China.



Promoción:
con la compra de 4 unidades, la 5^o te la llevás sin cargo

Bicicleta marca Athletic Modelo Extreme 2000 bs. Origen China.



Bicicleta marca Athletic Modelo Horizontal 3000 bh. Origen China.



www.athletic.com.ar

Athletic

BEST FOR LIFE

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

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 8890M

Escalador Profesional



Resistencia variable en varios niveles para ejercitación. Gran computadora central. Indicación de pulso cardíaco 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 Hard Pulse. Asiento regulable en distancia.

Nuevas Plataformas Vibratorias



TE 512 F

Plataforma vibratoria uso profesional y residencial, movimiento vibratorio tipo oscilatorio, 500 w de potencia, 30 niveles, 4 modos de acceso rápido a velocidad. Amplia plataforma utilizable de 58 x 28 cm. Peso máximo usuario: 200 Kg.

TE 526 C

Plataforma vibratoria uso profesional y residencial, movimiento vibratorio tipo oscilatorio, 300 w, 16 velocidades seleccionables, doble control de operación (en consola y en barral central), 3 programas incorporados. Amplia plataforma utilizable de 54 x 45 cm en forma semicircular. Peso máximo usuario: 200 Kg.



TE 501A

Plataforma vibratoria uso residencial, movimiento vibratorio del tipo oscilatorio ("sube/baja", o "up/down" sobre eje central a alta frecuencia), 200 W, 18 velocidades, 20 niveles, 6 programas incorporados. Peso máximo: 150 Kg.



TE 103 PRO/AC

Cinta Motorizada Profesional



Motor de 3HP CA de Verdad! (cuando compares no olvides de comparar el motor)

Motor de C.A. de 3 HP. Vel. de 1 a 22 Km/h, L. elect. v' 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 943A

Indoor Bike Profesional



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

TE 9971/MEP

Bicicleta Electromagnética



Bicicleta Electromagnética. 21 programas incorporados, incluyendo Programa con frecuencia cardíaca.

www.semikon.com.ar



para resolver los conflictos. Como integrante de un equipo, el participante se compromete con un objetivo común y entiende que el éxito depende tanto de él como de un trabajo en equipo, el cual le demandará confianza, respeto, comunicación y responsabilidad.

Para actuar de forma innovadora frente a los conflictos, el individuo deberá transformar la manera en la que observa una determinada situación. Esa transformación en el modo de interpretar lo que ocurre es paradigmática y sólo puede ser alcanzada mediante el aprendizaje de nuevas habilidades, que le permitan tomar conciencia acerca de la manera en la que sus modelos mentales determinan su forma de ser en este mundo.

En la actualidad, la función de los gerentes y directivos de empresas es la de ser líderes y creadores de contextos. Para esto, deben transformarse en personas capaces de motivar, contener y crear entornos de compromiso, responsabilidad y unión, teniendo la capacidad de formar equipos pro-activos y logrando sinergias entre sus colaboradores.



En equipo, las personas desarrollan habilidades para trabajar en conjunto, aceptando distintos puntos de vista y potenciando las cualidades naturales de cada integrante. Aprendiendo, profundizando y operando desde la confianza, el compromiso, la responsabilidad y la autenticidad, los equipos alcanzan resultados sin precedentes en el campo de entrenamiento, que luego transfieren a su quehacer cotidiano. ■

(*) Entrenador personal. Realiza esta capacitación junto con Víctor Hugo Lencina, coach ontológico y psicólogo social.

EQUIPAMIENTO INTEGRAL PARA GIMNASIOS

XFIT

Diseño, calidad
y el mejor precio
del mercado



PROMO
11 bicicletas
indoor +

Tarima
para profe
\$12.500

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



www.xfit.com.ar / info@xfit.com.ar
Av. Remedios de Escalada 3090 V. Alsina
Lanus Oeste (1822) Tel. (54 11) 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



Pque. Industrial y Tecnológico Quilmes
Cno. Gral. Belgrano Km.10,5 Bernal Oeste
CP 1876 Bs. As. Tel. 4270-3700
info@lonasur.com.ar www.lonasur.com.ar

lonasur
CARPAS Y ARQUITECTURA TEXTIL

UN PRODUCTO DE BODY SYSTEMS LATINAMERICA

FORMÁ PARTE DE ESTA COMUNIDAD



Mi **LOCKER** Gente de Fitness

Más de 1500 Amigos
Más de 1000 Fans

LLEGÓ EL ESPACIO QUE ESTABAS ESPERANDO... TRANSFORMATE EN UN USUARIO DE MI LOCKER, FORMA PARTE DE UNA COMUNIDAD QUE HARÁ HISTORIA... Y SENTITE **ACOMPAÑADO PARA SIEMPRE!!** FORMÁ PARTE DE LOS LECTORES DE NUESTRA REVISTA, SUMATE A NUESTRA COMUNIDAD EN FACEBOOK, Y REGÍSTRATE EN NUESTRA WEB: WWW.MILOCKER.NET Y ENCONTRÁ TODO LO QUE ESTABAS BUSCANDO.

Solo faltas vos

www.bodysystems.net | www.milocker.net



Pilates Delivery by Martín Guido

Martín Guido es instructor en técnicas de gimnasia y se formó en el Método Pilates en Nueva York, Estados Unidos, con **Brooke Siler**. A poco de regresar a Argentina, instaló su primer estudio especializado en el barrio de Recoleta, en Buenos Aires, hace 12 años, cuando esta disciplina daba recién sus primeros pasos en el país.

En su centro **Buenos Ayres Beauty**, junto a un staff de profesionales, ofrece actualmente, además de clases de pilates, masajes descontracturantes, entrenamiento aeróbico, sesiones de endermologie, plataforma vibratoria y tratamientos estéticos como limpieza de cutis, peeling y lifting cosmetológico, entre otras alternativas.

Pero su propuesta más innovadora, lanzada hace 6 años, se llama **Pilates Delivery**. "Es un servicio personalizado que permite a mi clientes hacer pilates en cualquier lugar",

explica Guido. Para esto utiliza un reformer plegable, un cadillac y un wunda chair, que son transportables y fueron desarrollados específicamente con este propósito.

Revés legal



www.martinguidofitness.com

En sus comienzos con el Método Pilates, Martín Guido tuvo que enfrentar un duro traspás legal, que se prolongó durante varios años, a raíz de que el nombre del método creado por Joseph Pilates había sido registrado en Argentina como una marca. "Padecí denuncias y allanamientos, pero todo llegó a su fin el año pasado cuando la Justicia declaró mi inocencia", remarca el emprendedor.

NITREC
EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS
BICICLETAS INDOOR - ELIPTICOS - PILATES

Somos Fabricantes

Muzzilli 345 - Lomas de Zamora
(54 11) 4283-2265 - (15) 5106-0346
www.nitrec.com.ar - infonitrec@yahoo.com.ar

Envios al interior

antifatiga
antivibratorio
antideslizante
acústico

PROTEC ENCASTRABLE
PISOS DE GOMA PARA CLUBES Y GIMNASIOS

MATERIAL RECICLADO PRODUCTO NACIONAL

MAT PRO
DISTRIBUIDORES OFICIALES
(5411) 4442-1796 info@mat-pro.com.ar / www.mat-pro.com.ar

SOMOS FABRICANTES

FULL MAK

SOMOS ESPECIALISTAS

RETAPIZAMOS LAS MÁQUINAS DE TU GIMNASIO

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

H. Yrigoyen 3941. San Justo. Buenos Aires.
Tel. (54 11) 4482-2791 - Nextel ID 568*3378
www.fullmak.com.ar - info@fullmak.com.ar

VISA MasterCard

www.33pilates.com.ar

33
EQUIPAMIENTOS
MÉTODO PILATES

COMPRE EN FÁBRICA
SIN INTERMEDIARIOS

Tel. (03488) 154 09189 / (03488) 469226 / info@33pilates.com.ar



Parador Montoya

Guido se traslada en una pequeña camioneta -aunque los equipos caben perfectamente en un automóvil- hasta el lugar indicado por su cliente. Este servicio es ideal para un segmento de alto nivel adquisitivo. En esta línea señala: "He logrado desarrollarlo con éxito en Buenos Aires y también en Punta del Este, durante el verano", donde además de dar clases particulares, trabaja en el Parador Montoya con el auspicio de Movistar.

Estos equipos plegables resultan de mucha utilidad también para aquellos gimnasios que tienen poco lugar y deben darle múltiples usos a una misma sala. "Son ideales, ya que se pueden armar y desarmar de forma rápida y fácil, lo cual les permite a los gimnasios mejorar su oferta de servicios sin necesidad de reformas en sus instalaciones", explica.

El reformer, mientras está plegado, mide 1,10 mts. por 0,70 mts., y abierto sus medidas son 2,20 mts. por 0,70 mts. "Pesa 23 kilos, funciona igual que una camilla tradicional, utiliza cuerdas elásticas en lugar de resortes, y se transporta en una valija con ruedas. El cadillac plegable, por su parte, pesa 17 kilos", explica Guido. ■

Para más información visitar www.martinguidofitness.com

Clienta destacada



Graciela Borges
y Martín Guido

Entre las clientas más reconocidas de Martín Guido está la actriz **Graciela Borges**, quien toma clases con él desde hace 9 años, dos o tres veces por semana. "Es una usuaria plena del Pilates Delivery, ya que por sus obligaciones laborales y sus tiempos acotados, toma sus clases en distintos puntos de la ciudad e incluso, cuando debe viajar, combinamos para vernos también fuera de Buenos Aires", dice Guido.

"Cada uno tiene que encontrar su medida en la vida y yo la encontré en el pilates", reconoce Graciela Borges. Hace unos años la actriz tuvo un problema en el tendón de su brazo izquierdo y, según ella misma relata, "gracias al pilates y al profesionalismo del staff de Martín Guido me pude recuperar perfectamente".

GO
Diseño para Gente Activa

Locales Exclusivos
 Megastore: Pte. Roca 962. Rosario
 Corrientes 966. Rosario
 San Lorenzo y Mitre. Rosario
 Córdoba 7862. Rosario
 Mendoza 3838. Rosario
 San Martín 5069. Rosario
 Hiper Libertad. Rosario
 Elorza 1988. Funes

**Ventas por Mayor
 Franquicias y Corners:**
 ventas@planetago.com
 www.planetago.com
 +54 341 445 2062



EQUIPAMIENTOS FOX EN CÓRDOBA

Presentación oficial de SIGNOS



Equipamientos Fox acaba de lanzar su nueva línea de musculación **Signos**. La presentación oficial se realizó a fines de septiembre pasado en la **Expo Gimnasios** que tuvo lugar en Córdoba, en el marco de las Conferencias Mercado Fitness PAÍS.

“Con esta línea demostramos que se puede seguir innovando en cuanto a los materiales y sobre todo al concepto del diseño de los equipos. Signos se destaca por sus líneas suaves, definidas y limpias”, remarca **Gustavo Assain**, socio-gerente de la empresa.

La incorporación de la madera es uno de los puntos sobresalientes de Signos, que también utiliza el acrílico como componente en algunas de sus partes, siempre que el cliente así lo requiera. El diseño, desarrollo y construcción de estos productos se realiza en la planta que Equipamientos Fox posee en Quilmes, al sur del Gran Buenos Aires.

En la opinión de Assain, “el producto está dirigido al segmento de clientes más exigentes, a aquellos que desean una evolución tanto estética como de calidad en los materiales, que tienen

mayor durabilidad y requieren bajo mantenimiento, cumpliendo al mismo tiempo el requisito más importante: una correcta biomecánica”.

“Después del evento de presentación en Córdoba -prosigue Assain- nos sorprendió el alto grado de aceptación de Signos y la demanda inmediata que tuvimos de la línea”. Por otro lado, Equipamientos Fox continúa con la producción de sus otras líneas: Full; Cardio, Omega; Olympto; Kids; Rehabilitación; Indoor-Bike, Pilates y Dinamic. ■

Más información en www.equipamientosfox.com

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

CON LA COMPRA DE UN REFORMER PLEGABLE TE REGALAMOS EL BOX

Más información www.martinguidofitness.com / ventas@martinguidofitness.com / Cel. 15-50151816

A full-page advertisement for Biznet Sports. The background features a woman with long blonde hair, wearing a white sports bra and light blue cargo-style pants, posing on a beach at sunset. She is leaning forward with one hand on her hip and the other behind her head. The sky is a mix of blue and orange, and the ocean waves are visible in the distance.

BZNT Sports

info@biznet.com.ar - Administración y Ventas Mayoristas: 0341 - 4110111 / 4115111



biznet.com.ar

¡IHRSA 2010 SE PONE EN MARCHA!

Regístrese hoy mismo al mejor precio y prepárese para escuchar a estos reconocidos oradores y presentadores.

Oradores Principales

Los Oradores Principales de IHRSA son seleccionados para proporcionar perspectivas convincentes sobre los temas de negocios que enfrentan hoy los operadores de clubes y gimnasios. Estos especialistas están entre los más solicitados del mundo y el público confirma la energía, la inspiración y la aplicación de sus investigaciones e ideas más exitosas. ¡Usted aprenderá cosas que podrá aplicar inmediatamente!



Malcolm Gladwell

Autor de éxito y redactor de la revista The New Yorker

Los elegidos - ¿Por qué la gente es exitosa?

Jueves, 11 de marzo • 9:00 am - 10:30 am

Patrocinado por Precor Incorporated

Los Presentadores

Los Presentadores de IHRSA son seleccionados para proporcionar sorprendentes ejemplos de la fortaleza del espíritu humano. Sus enseñanzas surgen de sus propias tragedias personales y desafíos de vida. Usted levantará su ánimo y se convencerá de que todo es posible en la vida, siempre y cuando permanezca enfocado como estos individuos tan inspiradores.

Kristina Ripatti

10 Años como Veterano, del Departamento de Policía de Los Ángeles. Oficial de Policía, del Departamento de Policía de Los Ángeles.

Tim Pearce

Oficial de Policía, del Departamento de Policía de Los Ángeles, Unidad de Pandillas.



Transformando Vidas: Un cambio total extremo. Historia de éxito

Jueves, 11 de marzo • 4:00 pm - 5:00 pm

Patrocinado por NuStep, Inc.

Silken Laumann

Cuatro veces olímpica, escritora, Campeona de los Niños.

Coraje para brillar: Liberación de vuestra excelencia interior

Sábado, 13 de marzo • 12:15 pm - 1:15 pm

Patrocinado por Productos SPRI, Inc.



Chip Heath

Exitoso autor y profesor de comportamiento organizacional en la Escuela Negocios de la Universidad de Stanford.

Cambio: Cómo cambiar las cosas cuando el cambio es duro

Viernes, 12 de marzo • 9:00 am - 10:30 am

Patrocinado por Technogym®

Viaje y Alojamiento

AHORITA es el momento de reservar su habitación de hotel y sus pasajes aéreos para IHRSA 2010. Las mejores tarifas están disponibles actualmente y cuánto más se aproxime el evento, sus gastos de viaje seguramente se incrementarán.

Hemos negociado con cuatro de los mejores hoteles de San Diego para ofrecerle a usted precios atractivos. Además, hemos contratado los servicios de San Diego ConciERGE para ayudarle a encontrar la mejor tarifa en cualquier zona en la que usted elija el hotel. Compruébelo en www.ihrsa.org/hotel.



MERCADO FITNESS ofrece a los empresarios de clubes y gimnasios de América Latina la posibilidad de inscribirse a este evento en condiciones muy especiales y a precios promocionales. Si usted desea recibir más información al respecto o quiere ser parte del grupo Mercado Fitness que asistirá a IHRSA San Diego 2010, por favor escriba a info@mercadofitness.com o llame al (54 11) 4115 3524 o 25.

**29na Convención Internacional
& Feria Anual IHRSA**

Del 10 al 13 de Marzo de 2010 | San Diego, California, USA



Yoga

contra el estrés laboral



Veinte minutos diarios de yoga y meditación en el lugar de trabajo, combinados con seis sesiones semanales en grupo, pueden aliviar la sensación de estrés en más del 10 por ciento y mejorar la calidad del sueño de los empleados, sugiere un estudio piloto.

Para realizar esta investigación, que estuvo liderada por **Maryanna Klatt**, profesora de la Universidad Estatal de Ohio (Estados Unidos), los participantes asistieron con su ropa de trabajo a encuentros grupales semanales de una hora durante el almuerzo y practicaron 20 minutos de meditación y yoga cada día frente a su escritorio de trabajo.

Después de seis semanas, las personas involucradas en este programa informaron que eran más conscientes de los factores estresantes externos, se sentían menos estresadas por los sucesos en su vida y se dormían con mayor facilidad que los miembros de un grupo de control que no participó en el experimento.

“Mi interés es comprobar si la gente llega a reducir su uso de asistencia médica al disminuir su estrés”, destaca Klatt, quien ahora planea ampliar su investigación a varios grupos poblacionales propensos al estrés, como sobrevivientes de cáncer, enfermeras de cuidados intensivos y niños en edad escolar de zonas urbanas deprimidas. ■

Fuente: www.scitech-news.com

Reformers



Aluminio



Premium

Plataformas Vibratorias

MODELO 7201

Para uso profesional o personal. Más económico que otras opciones disponibles en el mercado. Velocidad hasta 30 Hz.

MODELO 8301

Ideal para uso profesional, es un modelo robusto y con mucha funcionalidad. Posee una plataforma más grande.



Fábrica: Maipú 2976 | Rosario | Show Room - Portal Rosario Shopping

Móvil: 0341 156 903022 . Tel: 0341 568 2434 - ventas@gabrielmarti.com.ar - www.gabrielmarti.com

Fabricantes e Importadores Directos - Distribuidores en Mendoza, Córdoba y Buenos Aires



Por Pablo López
de Viñaspre (*)



Errores más frecuentes en

Describimos algunos de los errores más frecuentes con los que nos encontramos en nuestra labor como consultores de instalaciones deportivas. Creemos que el poner de manifiesto estos errores puede ayudar a muchos gestores a orientar de una forma más acertada la gestión de su instalación.

• Proyecto no definido ni compartido

En muchas ocasiones el propietario o el equipo directivo del centro tienen un proyecto empresarial en el que creen firmemente. Este proyecto suele ser una gran fuente de motivación para estas personas. Deberíamos aprovechar la fuerza del proyecto y compartirlo con toda la organización. Incluso a la hora de seleccionar al personal, es más importante compartir el proyecto que simplemente dar un horario y un sueldo.

• Metas poco claras

Toda meta tiene el propósito de definir un objetivo a superar. Cuando vemos el objetivo y sabemos dónde está, es más fácil llegar hacia él. Las metas concentran y canalizan los aportes y la energía de cada miembro de un equipo en una sola dirección. Si no hay una meta clara, los miembros no se cohesionan y no se incrementa el desempeño del equipo, y un centro deportivo es, sobre todo, un equipo.

Los equipos se establecen cuando existe una meta completa y compartida.

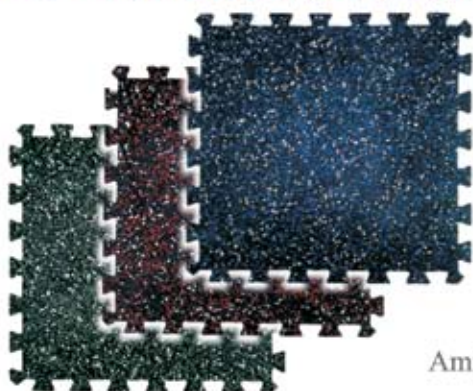


• Falta de soporte de las gerencias deportivas

El trabajo en equipo es un cambio de paradigma en la empresa, y conocer al cliente a fondo es algo que implica a todo el equipo de la instalación. Esta nueva forma de trabajar puede tener éxito únicamente si las cabezas de la organización están convencidas y capacitadas para dar el ejemplo. Para ello es imprescindible que:

1°. La gerencia conozca de forma exhaustiva el entorno deportivo o bien DELEGUE CON EFICACIA.

Un solo lugar. Todas las superficies...



Eco Black Sport.

Piso de goma fabricado con un 80% de caucho reciclado de neumáticos, 20% de caucho EPDM color y aglomerante poliuretánico libre de solventes.
Encastrable | Espesor 7 mm | Aislante
Extraordinaria durabilidad
Antideslizante | No propaga el fuego
Amigable con el Medio Ambiente | Varios colores

Floor-System

Fábrica de Pisos Deportivos.



Fábrica: Rawson 839 Haedo
Tel: +54 11 4597-4020/4628-8144
Pcia. de Buenos Aires
www.floor-system.com.ar

la gestión de gimnasios

2°. La gerencia tenga total y completa seguridad y confianza en el personal que forma la empresa Y EN LOS ELEMENTOS EN LOS QUE DELEGA.

• Liderazgo no efectivo de equipos

Los miembros de equipos recién formados son como imanes del mismo polo y se repelen. Se sienten incómodos porque están acostumbrados a trabajar solos y a que el éxito sólo dependa de ellos. En esta etapa del equipo -que suele durar entre seis meses y un año- el conductor debe ser directivo y demostrar fuerza para resolver conflictos, **trazar metas iniciales** y capacitar al equipo. A medida que los miembros del equipo van adquiriendo confianza entre sí, exhiben un mayor nivel de cooperación y mejoran sus relaciones. Entonces, el conductor o director tiene que dejar su estilo directivo y cambiarlo a uno participativo. El líder debe variar su estilo de liderazgo de acuerdo con el grado de madurez del equipo.

• Políticas retributivas desmotivantes

Muchas instalaciones deportivas siguen con salarios basados únicamente en sueldos fijos. Todo el mundo cobra lo mismo en función de su rango o puesto de trabajo, indistintamente de su aporte a la empresa o su grado de excelencia en el trabajo. Políticas salariales de este tipo fomentan la mediocridad y son injustas para aquellas personas más motivadas y comprometidas con la empresa. Por este motivo es necesario implantar el concepto de salarios con una parte variable en función del logro de objetivos de empresa, de departamento e individuales.

• Planes de formación del personal poco desarrollados

La mayoría de las instalaciones no ha desarrollado un plan de formación del personal basado en un análisis previo de carencias o necesidades de dicho personal. En otras ocasiones los centros no asumen el reto de la formación del personal y son los propios instructores los que van desarrollando un itinerario propio de formación al margen de las necesidades de la instalación.

• Falta de tiempo para el trabajo en equipo

La innovación y la mejora continuada surgen de los aportes que realizan todas las personas involucradas en la empresa. Para que éstos puedan tener lugar es necesario un espacio y un tiempo para pensar, compartir ideas,

analizar y poner en común. Las reuniones, de equipo directivo, de coordinadores, de personal técnico, de atención al cliente, etc. nos ayudarán a implementar los servicios de manera más homogénea y a crear un tráfico de información y un *feedback* entre secciones que será de gran utilidad en acciones futuras.

Estas reuniones no deberían depender del tamaño de nuestra empresa; sea cual fuese el volumen de personal que maneja, podemos sacar un gran partido de éstas.

Ventajas de las reuniones de equipos:

- Enseñan a los coordinadores a discutir, a escuchar argumentos de otros, a reflexionar acerca de lo dicho y a aceptar opiniones ajenas.
- Es un intercambio de impresiones y de críticas. Los resultados de la discusión son generalmente positivos.
- Es un excelente método para desarrollar sentimiento de equipo, actitud de cortesía y espíritu de reflexión.
- Los elementos actitudinales (la excelencia en el servicio, por ejemplo, que es imprescindible en cualquier plan de fidelización) son fácilmente asumibles por el equipo.
- Permite recolectar gran cantidad de información, ideas y conocimientos.
- La información suele procesarse como elemento educativo, con lo que estas reuniones pueden servir básicamente para aprender.

Desventajas:

- Como los resultados no son inmediatos, dan la sensación de que es una pérdida de tiempo y que se fomenta la indisciplina.
- Exige mucho tiempo para asimilar la información y convertirla en algo útil.
- Requiere un muy buen dominio del equipo por el conductor.
- Pueden ser dispersivas.
- Sólo sirve para pequeños equipos, por lo que deberemos trabajar por secciones.
- Es aplicable sólo cuando los miembros del equipo tengan conocimientos previos acerca de diversos temas que sean de utilidad al resto. ■

(*) Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, con postgrado en Planificación y Gestión de Instalaciones Deportivas. Dirige su consultora y la red de clubes UP Quality Fitness, en España. Este artículo lo realizó con la colaboración de Luis Perea Couto.

Innovamos desde
el DISEÑO, las FORMAS, los MATERIALES y el CONCEPTO.

Para los más exigentes hoy presentamos:

SIGNO

Otro paso más en la evolución.



líder en equipamientos para gimnasios

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

Creando una cultura de servicios

Tener el equipo adecuado, crear un ambiente del que todos quieran ser parte, ofrecer programas y servicios únicos, y superar las expectativas tanto de clientes como de empleados, son las claves para lograr una excelente cultura de servicios.

Conservar clientes en los tiempos actuales no es una tarea fácil. Retornar a los cinco fundamentos básicos para promover una cultura de servicios en su empresa puede ayudarlo en este desafío. A continuación, le recordamos cuáles son:

1. Contrate al equipo adecuado y entrene a sus integrantes de forma apropiada.

Todos los aspectos del proceso de contratación y entrenamiento del personal deberían estar claramente definidos por escrito. ¿Qué sucede durante una primera entrevista de trabajo? ¿Y en la segunda? ¿Tiene prevista una instancia de prueba con cada empleado para asegurarse de que es ésa la persona indicada para la función?

¿Cómo es su programa de capacitación para cada puesto? ¿Cuánto tiempo dedica a esta tarea antes de dejar a un empleado desempeñarse por su cuenta? No tener objetivos claramente definidos para cada función puede llevar al fracaso a los nuevos integrantes de su equipo. Ellos tienen que entender bien qué rol deben cumplir y cuáles son las expectativas de la gerencia respecto de su desempeño.

2. Cree un ambiente del que todos -sus clientes y empleados- quieran ser parte.

Sea claro respecto de sus expectativas en el trabajo, mientras provee una atmósfera profesional y amigable.



TRAINING PROGRAM
PUESTO DE AUTOCONSULTA MULTIMEDIA
Incorpore Calidad a sus Servicios.

Para recibir más información:
tp@amayasociados.com.ar
+54 0351 - 152417379

BENEFICIOS CONCRETOS

IMAGEN
La incorporación de TRAINING PROGRAM como un Puesto de Autoconsulta Multimedia, jerarquiza y eleva la imagen de su empresa, colocando al alcance de sus Clientes tecnología de última generación.

SERVICIO
Al poner a disposición de sus Clientes mayores recursos, se le está brindando un mejor servicio.

PUBLICIDAD Y MARKETING
Los kioscos multimedia son una excelente herramienta de publicidad y marketing.



Lo que usted haga para retener a sus clientes, también debería hacerlo para conservar a sus colaboradores. O sea que si tiene un programa llamado "el socio del mes", también debería tener uno que se llame "el empleado del mes". Su staff representa a su empresa. Sin ellos, ¿qué haría usted?

Conozca a sus familias, sepa sus fechas de cumpleaños y cuáles son sus pasatiempos. Utilice sus áreas de interés convocándolos a ayudarlo con proyectos especiales. Por ejemplo, un colaborador fanático de la tecnología podría estar a cargo del desarrollo y envío de un e-newsletter mensual. Tenga una política de puertas abiertas de modo que cualquier empleado pueda hablar con usted en todo momento.

Mantener una buena comunicación evita que cuestiones insignificantes se conviertan en grandes problemas. Cuando usted crea este tipo de atmósfera, desarrolla en su equipo y en sus clientes el orgullo de pertenecer a su organización.

3. Implemente servicios y programas únicos.

Conocer las características demográficas de su público objetivo es clave. Atender ciertas necesidades específicas de su clientela puede generarle una fuente adicional de ingresos. Mantenga presente que a veces las nuevas ideas pueden ser efectivas y funcionar bien la primera vez, pero otras veces demandarán algunos intentos para dar buenos resultados.

Lanzarlas en el momento apropiado, con la energía necesaria y con la gente indicada son ingredientes que juegan un rol importante. Por eso, escuche a su equipo -algunos de los mejores programas pueden provenir de sus ideas y energía: iniciar un club de montañismo, un desayuno para ciclistas, un desfile de modas o hasta un blog.

Muchas de estas iniciativas pueden hasta generar ingresos para su empresa y aquellas que no lo hagan, aún así brindan los beneficios y el sentido de comunidad que los miembros buscan. La habilidad de crear este tipo de lealtad y pertenencia es más valiosa que cualquier estrategia

MIR
●●●● FITNESS

MIR FITNESS TRAE
A LA ARGENTINA
LA PLATAFORMA VIBRATORIA
DKN TECHNOLOGY

DKN
TECHNOLOGY

¿Y SI LA VIBRACION FUERA UN DEPORTE ?

El modelo XG10.0 está particularmente adaptado para responder a los criterios de la nueva generación de los centros de fitness, SPAs e institutos estéticos. La XG10.0 es una simbiosis perfecta de acero inoxidable y de pintura lacada, que le aporta un toque estético muy moderno "Urban Design".



2 AÑOS DE GARANTÍA / CAPACITACIÓN EXCLUSIVA



de marketing. Cuando usted consigue que sus clientes y su staff se sientan genuinamente parte de algo, la retención de estos deja de ser un desafío. Porque esa sensación de pertenencia hace que todos quieran quedarse.

4. Supere las expectativas.

Encuentre dos o tres programas o servicios que distingan la propuesta de su club y conviértase en un experto en ellos. En nuestro gimnasio, nos enfocamos en la relación personal con los miembros, en programas de entrenamiento personalizado y en eventos especiales. Para usted, puede ser un programa de fitness para niños o las clases de fitness grupal. No intente ser de todo para todos.

Haciendo las cosas de manera simple y retornando a las bases, todo el mundo gana. En la sociedad actual, el servicio al cliente se ha convertido en un arte en extinción signado por la falta de personalización hacia el consumidor. Hemos prestado tanta atención a la tecnología que olvidamos a las personas. Una llamada para decir "feliz cumpleaños", una carta de disculpas por un error, una

nota personal manuscrita de agradecimiento, son todos gestos que significan mucho. Las pequeñas cosas hacen grandes diferencias.

5. Alcanzar el éxito personal y financiero.

Cuando uno ama lo que hace, es fácil crear un ambiente del que otros quieran ser parte. En la economía actual, sus miembros necesitan un lugar a donde ir y olvidar el estrés físico y mental que viven en sus trabajos y empresas.

Mientras que muchos están recortando sus gastos, también se están dando cuenta de que los verdaderos placeres de la vida no están en las cosas materiales, sino en la familia, en la salud y hasta en la bendición de tener un empleo. Al entender estas simples verdades, podemos comenzar a crear una atmósfera que una a las personas, haciéndolas sentir parte de algo especial. Haciendo este tipo de cosas, todos alcanzarán el éxito, tanto personal como financiero. ■

Texto escrito por Jennifer Graffice, propietaria de SPÄCHITECTS (www.spachitects.com), una firma desarrolladora de spa y centros de fitness. También se desempeña como directora de Superstition Mountain Country Club en Gold Canyon, Arizona.

Hicimos la proteína más rica y más soluble del mercado!
Platinum Whey Pro.

Elaborada con proteína importada WPC de Glanbia Nutritionals (líder mundial en proteína). Ideal para estimular el desarrollo y la definición de masa muscular!! Es instantánea y no deja grumos!! En sabores vainilla, frutilla y chocolate!

Proteína de Origen USA

Precio Lanzamiento \$99.-

ENA
Sport nutrition

Servicio al cliente
0810 222 6891 / enasport.com
administracion@enasport.com.ar

ESTUDIO GENTIL

Costos bajos, tarifas bajas

Algunas de las redes de gimnasios más importantes de Estados Unidos y de Europa basan actualmente sus estrategias de crecimiento en una oferta más limitada de servicios, a precios mucho más bajos que la media del mercado. Para lograrlo, sin perder rentabilidad, se basan en la escala, en una alta eficiencia operativa y en una estructura de costos muy reducida. Las claves: menos empleados y más tecnología.

Las empresas prestadoras de servicios con **propuestas de bajo costo** no son nuevas para muchos sectores de la economía mundial. Por ejemplo, la aerolínea norteamericana **Southwest Airlines** tiene casi 4 décadas de vida. Del mismo modo, supermercados, aseguradoras, hoteles y farmacias, entre otros, han hecho del **binomio costo-beneficio su principal diferencial**. Y la industria del fitness no es la excepción a la regla.

En la actualidad, varias de las redes de gimnasios más exitosas del mundo hacen de los **"precios bajos" el eje central de sus estrategias de crecimiento**. Pero al contrario de lo que ocurre con muchos gimnasios que, al estar ahogados financieramente, deciden bajar sus precios para incentivar la demanda, los gimnasios de bajo costo **sustentan estratégicamente** su desarrollo en una oferta de servicios a **precios muy atractivos**.

En otras palabras, los gimnasios de bajo costo **no improvisan reducciones aisladas de precios** para superar una coyuntura desfavorable, sino que basan sus estrategias de crecimiento en la oferta de un servicio, con una **muy buena relación costo-beneficio**, que fue especialmente desarrollado para un determinado segmento de mercado, cuyas necesidades y preferencias de consumo fueron tenidas en cuenta desde un comienzo.

En los últimos años, este concepto de negocio viene ganando terreno, principalmente **a través de franquicias**, en Estados Unidos y en Europa. "Este rápido desarrollo obedece a que las inversiones necesarias para abrir un gimnasio de este tipo son menores a las de un club tradicional y, del mismo modo, los costos implicados en su funcionamiento suelen también ser más bajos", explica el consultor español **Pablo Viñaspre**.



"Este modelo de negocios -añade- es relativamente sencillo y fácil de franquiciar. Pero requiere un rápido crecimiento, lo cual demanda un fuerte trabajo de comunicación". Como ejemplo basta citar a **Snap Fitness**, una red norteamericana de 2000 gimnasios de bajo costo, abiertos las 24 horas, cuya facturación creció entre 2005 y 2008 un 5.900 por ciento, alcanzando el año pasado ventas por \$ 31,7 millones de dólares.

Y en un contexto de crisis, como el que todavía padecen muchas economías del planeta, "estas propuestas resultan atractivas para el consumidor", opina **John Treharne**, CEO de **The Gym** en el Reino Unido. "Además -agrega- el mercado inmobiliario deprimido facilita nuestros planes agresivos de expansión". Esta red tiene hoy 5 gimnasios, planea abrir 10 el año que viene y alcanzar las 40 a 50 unidades en los próximos cinco años.

En América Latina, este tipo de gimnasios está dando sus primeros pasos. En San Pablo (Brasil), abrió recientemente la primera unidad de **Smart Fit**, bajo el concepto "low cost - low fare" costo bajo, tarifa baja. En México, acaba de inaugurarse la primera franquicia de **Snap Fitness** y en los próximos meses hará lo mismo en ese país su principal competidor, **Anytime Fitness**, una red de similares características.

Características principales

Este modelo de negocios con una propuesta de **precios atractivos o amistosos** se sustenta en la **escala** -necesitan crecer con velocidad en el número de unidades y por eso apuestan al *franchising*, en una **alta eficiencia operativa** y en una estructura de costos significativamente menor, que es producto de una doble reducción: **menos cantidad de servicios** y una **plantilla de empleados más reducida** que la de un club tradicional.

Al respecto, el consultor norteamericano **Steve Tharrett** indica que "estos gimnasios cuentan con el staff mínimo: un gerente/responsable de ventas, un entrenador y una recepcionista, y contratan en forma externa al personal de limpieza y a veces también a instructores independientes". En algunos casos, ni siquiera tienen un mostrador de recepción ya que el ingreso está automatizado y el usuario accede con su credencial.

Esto implica, entre otras cosas, que el perfil de los pocos empleados con los que sí cuentan en este tipo de gimnasios cambió drásticamente, privilegiándose ahora en los procesos de selección de personal a los colaboradores multifuncionales y versátiles, que son capaces de actuar con eficacia en diferentes escenarios operativos.

Además, sin duda, el uso de la tecnología juega también un papel central en la cantidad de empleados que estos gimnasios necesitan para operar. "En la sede Morubi de SmartFit tenemos sólo 15 empleados, mientras que en cualquier gimnasio convencional, de similares dimensiones, se requiere como mínimo triplicar el staff", explica **Edgard Corona**, fundador de la primera red de gimnasios de bajo costo en Brasil.

En esta línea, Tharrett comparte algunos ejemplos del aprovechamiento que hacen de la tecnología este tipo de empresas. "**Snap Fitness**, en Estados Unidos, y **McFit**, en Alemania, ofrecen a sus usuarios terminales interactivas, con pantallas táctiles, que están provistas con sistemas informáticos que les permiten a los miembros realizar por su cuenta un seguimiento de su plan de entrenamiento", explica.

Otro ejemplo es **FitSpace**, en el Reino Unido, cuyos usuarios pueden buscar on-line la sede que les resulte más conveniente para entrenar y hasta concretar su inscripción por esa misma vía. Sus instalaciones cuentan con una amplia variedad de equipamientos y una sala de ciclismo indoor con una pantalla en la que se transmiten 15 clases por día.

Al tener estas características, las cuotas de estos gimnasios son hasta 70 por



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



ciento más bajas que las de gimnasios tradicionales. No obstante, estas propuestas no están dirigidas a la población con menores recursos, sino a un público que sólo quiere pagar por lo que usa. Al respecto **Kenny McAndrew**, director de **FitSpace**, dice: “El cliente sólo paga por los servicios que usa y no por todos los servicios que le ofrecemos”.

En estos gimnasios **se eliminan los servicios que “no son esenciales”** -como piscinas, guardería, bar-cafetería, gabinete de estética y masajes- y, por lo general, tampoco se ofrecen clases de fitness grupal. Normalmente, se permite el uso libre de la sala de musculación y cardio y **se cobran aparte los adicionales** como entrenamiento personal, asesoramiento nutricional e incluso algunos cobran las toallas y el uso de las duchas.

Por ejemplo **McFit**, una cadena alemana de bajo costo, cobra a sus clientes 50 centavos de dólar para usar las duchas. Al respecto, el consultor británico **Ray Algar** dice: “A muchos socios -especialmente a las mujeres- no les gusta usar los vestuarios, con lo cual el uso gratuito de las duchas no les agrega valor. Y si lo pensamos bien, todos los gimnasios les cobran las duchas a sus socios, sólo que McFit es más transparente al respecto y les permite a ellos

elegir si quieren o no pagar por ese servicio”.

Otra característica de los gimnasios de bajo costo es que a pesar de brindar menos cantidad de servicios, **conservan un buen estándar de calidad** en los pocos servicios que sí ofrecen. “No son cuartos sucios donde tiraron algunas máquinas hogareñas. Por el contrario, ofrecen ambientes limpios con equipamiento de primera línea”, dice Algar.

Por otro lado, este concepto se basa en parte en la presunción de que su cliente tipo busca algo **específico**, tiene **poco tiempo** para consumirlo, y en muchos casos está **familiarizado con la actividad física** y por lo tanto le agrada la idea del **auto-servicio**. Al respecto, Viñaspre señala: “En general, apuntan a usuarios que son autónomos en el uso de la sala de ejercitación. Es como si tuvieran un gimnasio en sus propias casas”.

A los miembros principiantes, con poca o nula experiencia previa en gimnasios, que representan 50 por ciento de los clientes de estos gimnasios, “les resulta atractiva la oferta -según Algar- por su bajo precio y la simplicidad de la propuesta”. Asimismo, les parece tentador que **no les exijan la firma de**

un contrato al inscribirse y que, por lo tanto, puedan **desvincularse fácilmente** del club en cualquier momento que deseen.

Éste es el caso por ejemplo de **FitSpace**, cuyos clientes pueden detener el débito de su tarjeta en cualquier momento, sin la necesidad de informar al club al respecto ni de justificar su cancelación. “Lo que los clientes ven al inscribirse es lo que reciben. No hay sorpresas en letra chica”, remarca **McAndrew**.

En la opinión de Tharret, para que estos clubes realmente tengan éxito necesitan contar con un público de clase media bien educado en materia de fitness. “En mercados emergentes, como China, Rusia, India y América Latina, el consumo de fitness por parte de la clase media es aún incipiente, por lo tanto este tipo de propuestas de bajo costo tendrán allí un desafío importante, que les demandará mayor esfuerzo”.

En cuanto a las dimensiones de estos gimnasios, no hay un patrón claro: existen propuestas de 200 a 500 m² y otras como **Planet Fitness**, en Estados Unidos, y **McFit**, en Alemania, con superficies que van de los 1000 a 2500 m². Respecto a su ubicación, en general privilegian las **zonas urbanas**,

**pro club
manager**

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



Fotos: The Gym

donde la gente accede caminando, con alta **densidad poblacional** y, en algunos casos, buscan espacios poco atractivos, como un segundo o tercer piso de un edificio, donde logran **negociar mejores alquileres**.

Este tipo de propuestas de bajo costo son, y serán aún más, un rival importante, en términos de competencia, para los gimnasios tradicionales de mediano porte, que hasta ahora venían ofreciendo un servicio a un precio considerado accesible por el consumidor, que los comparaba con las propuestas de los gimnasios *premium*.

Pero, en la opinión del consultor **Ray Algar**, "la oferta de esos gimnasios tradicionales accesibles luce floja ahora frente a la de los gimnasios de bajo costo". En esta línea explica: "En los gimnasios tradicionales, lo que al comienzo suele ofrecerse como un servicio con meseras, termina siendo un auto-servicio; y lo que incluía un asesoramiento profesional pasa a cobrarse como un adicional por entrenamiento personalizado".

"Esto dejó la puerta abierta para la aparición de los gimnasios de bajo costo -prosigue Algar- que motivaron al consumidor a preguntarse: ¿por qué pagar por algo que nunca vas a re-

cibir? Entonces, quitaron de su oferta aquellos servicios comúnmente prometidos pero no entregados, y crearon una propuesta a un precio bajo, muy bajo".

Casos exitosos

Éstas son algunas de las redes de gimnasios de bajo costo más exitosas del mundo:

- **Anytime Fitness (Estados Unidos):** Posee más de 1200 franquicias y casi 750 mil miembros en Estados Unidos, Nueva Zelandia, Australia y Canadá. Su mensualidad oscila entre los 25 y 34 dólares. Los gimnasios están abiertos las 24 horas, los 7 días de la semana. Durante la noche, no tienen staff por lo cual cuentan con un sofisticado sistema de seguridad para sus socios. Más información en www.anytimefitness.com

- **Basic Fit (Holanda):** Tiene poco menos de 30 unidades. La mensualidad, en un plan anual (pago adelantado), es de 23 dólares. Cada unidad tiene una media de 125 aparatos cardiovasculares y de musculación, además de sala de spinning y Power Plate. La firma también está presente en Bélgica y en España. Más información en www.basic-fit.es

- **FitSpace (Reino Unido):** Tiene 7 unidades en funcionamiento. Su mem-

bresía mensual cuesta 17 dólares, esto significa que está un 72 por ciento por debajo del valor de la cuota media del mercado en ese país. El eslogan de esta compañía es "*Pequeños precios, grandes resultados*". Más información en www.fitspacegyms.co.uk

- **McFit (Alemania).** Esta empresa, fundada por Rainer Schaller, es la mayor red de gimnasios de Alemania. Tiene más de un centenar de clubes y medio millón de miembros. Cobra una tarifa plana mensual de 28 dólares. Sus unidades tienen en promedio 2500 m2 y están colmadas de equipos cardiovasculares y máquinas de fuerza. Ya tiene presencia en España y Austria. Más información en www.mcf.it.com

- **Planet Fitness (Estados Unidos):** Su franquicia nació en 2003 y tiene ahora 251 unidades en 29 estados norteamericanos. Su cuota mensual va de los 9 a los 19 dólares. Sus gimnasios están equipados con marcas de primera línea. Tiene entre 10.000 y 15.000 miembros por sede, y la superficie de cada unidad oscila entre los 2.000 y los 3.000 m2. Más información en www.planetfitness.com

- **Pure Gym (Reino Unido):** Propiedad del empresario hotelero Peter Roberts. Procura tener entre 15 y 20 unidades en Irlanda

Le Corps

Virrey del Pino 2237 C.A.B.A.
 (54 11) 4780-1085 / 5786-0458
lecorppilates@yahoo.com.ar
www.lecorppilates.com.ar
 Equipamiento - Capacitación

e Inglaterra para el año 2014. Como el resto de sus colegas, no tiene piscinas, saunas ni jacuzzi, sino que se concentra exclusivamente en ofrecer máquinas de musculación y equipos cardiovasculares. No hay contratos y su membresía mensual cuesta 17 dólares. Más información en www.puregym.co.uk

- **Snap Fitness (Estados Unidos):** Con

sede en Minneapolis, fue fundada en 2003. Tiene actualmente más de 2000 franquicias en funcionamiento o en construcción. Sus socios acceden a los clubes con una tarjeta llave las 24 horas, los 7 días de la semana. Su mensualidad cuesta entre 25 y 30 dólares. Tiene presencia en Estados Unidos, Canadá, México, India y Australia. Más información en www.snapfitness.com

- **The Gym (Reino Unido):** Su fundador es John Treharne. No hay contratos, su membresía mensual cuesta 25 dólares. Tiene 5 unidades, abiertas las 24 horas, los 7 días de la semana, con 160 máquinas de entrenamiento cada una. Pertenece al fondo de inversión Bridges Ventures. Más información en www.thegymgroup.com ■

Se aumenta:

- Uso de tecnología, dispensadores de credenciales para socios, sistemas informáticos de gestión de relaciones con los clientes.
- Operación eficiente: más miembros por metro cuadrado / mayor utilización de máquinas.

Se reduce:

- La oferta de servicios.
- Requisitos de capital.
- Calidad de los equipamientos.
- Los tipos de planes a contratar.
- El uso de la energía eléctrica.
- Cantidad de empleados: menos gastos en salarios, reclutamiento y entrenamiento.
- El número de proveedores.
- Mantenimiento.
- La compra de insumos.

**Gimnasios de bajo costo
Una nueva propuesta al consumidor.**

Se crea:

- Modelo de precios mucho más bajos (hasta 70% menos que un gimnasio tradicional).
- Flexibilidad en los roles y funciones del staff.
- Barreras de inscripción más bajas, en cuanto a tarifas y condiciones de contratación.
- Ambiente de auto-servicio.
- Mayor tiempo de servicio: abierto las 24 horas, los 7 días a la semana.

Se elimina:

- Instalaciones destinadas a piscina, bar, estética, etc.
- Los roles tradicionales del staff: instructores, vendedores, recepcionistas.

Fuente: www.healthclubbenchmark.com

(*) Periodista.

Consulte por Zonas Disponibles para Distribución

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

HTN
HIGH TECH NUTRITION

100% Power

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.

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



La actividad física suma años a la vida

Dos investigaciones realizadas en extremos diferentes del planeta y que fueron recientemente difundidas a la comunidad médica confirman que la **actividad física regular prolonga la vida de las personas.**

Por un lado, un estudio realizado en la **Escuela de Medicina de la Universidad Hebrea, en Jerusalén (Israel)**, indica que los adultos mayores físicamente activos pueden vivir más que los adultos sedentarios y son más propensos a mantener su independencia por más tiempo, aún cuando hayan iniciado un estilo de vida activo a partir de los 80 años.

Para arribar a esta conclusión, el equipo evaluó durante 18 años a 1.861 personas, de 70 a 88 años. Las dividieron en dos grupos: los físicamente activos -que hacían por lo menos 4 horas de ejercicio por semana- y los sedentarios -hacían menos de 4 horas semanales-.

El 15 por ciento de los mayores de 70 años físicamente activos murió en los siguientes ocho años, mientras que

entre los ancianos sedentarios la mortalidad fue del 27 por ciento en ese período. A ocho años, entre los mayores de 78 años activos, la mortalidad fue del 26 por ciento y entre los sedentarios fue del 41 por ciento.

En los mayores de 85, a tres años, la mortalidad fue de apenas el 7 por ciento para el grupo físicamente activo y del 24 por ciento para los sedentarios. Además, hacer actividad física aumentó también la probabilidad de que los ancianos pudieran seguir haciendo tareas cotidianas, como ducharse, vestirse y comer por sí mismos.

Por otro lado, en Argentina, un estudio liderado por el doctor Ricardo Allegri, profesor de neurología del Instituto Universitario Cemic e investigador del Conicet, arribó a conclusiones semejantes. Para este estudio se controló durante cinco años la salud de 337 hombres y mujeres de 80 años, que, por algún motivo, habían consultado un servicio de neurología en alguna de estas tres ciudades: Buenos Aires, Mar del Plata y Córdoba.

Según el estudio, 78 por ciento de las personas que iniciaron alguna actividad física de manera regular y bajo las indicaciones de los médicos seguía vivo a los 85 años de edad, mientras que de los que se mantuvieron sedentarios sobrevivió apenas el 46 por ciento. Además este estudio indicó que hacer 30 minutos de actividad física (nadar, caminar, hacer gimnasia acuática, bailar o andar en bicicleta) cinco días por semana fue la mejor intervención clínica para prolongar la expectativa de vida a partir de los 80 años.

FUENTES: Archives of Internal Medicine, 14 de septiembre del 2009 Diario La Nación.

WHIRLY CYCLE

COMPRE AL IMPORTADOR DIRECTO
La mejor bicicleta de Indoor del Mercado al mejor precio.
Más de 2500 bicicletas vendidas en todo el país.

WHIRLY
"la bicicleta original de Indoor Cycle"

San Martín 645 . Capital Federal . Argentina
Contáctenos por mail a msilva@leparc.com
o al 15-4196-1792 Sr. Martín Silva

Hacer ejercicio, pero de forma correcta

La actividad física tiene importantes beneficios para las personas pero hacer ejercicio de manera correcta supone todo un aprendizaje. De hecho, según una encuesta de la **Sociedad Española de Medicina de Familia y Comunitaria (Semfyc)**, sólo 12 por ciento de los individuos que inician un programa de ejercicios lo hace correctamente.

En un estudio con 68.055 pacientes, con edades comprendidas entre los 15 y los 74 años, se puso de manifiesto que las mujeres son más sedentarias que los varones, pero se llegó a una conclusión sorprendente: la población mayor es más activa que los jóvenes.



SK-9000

Bike



SK-9900

Recumbent



SK-9100

Elíptico



*Quando
el deporte
se convierte en
Koncept:
SK line*

SK-6950

Cinta motorizada



Plataforma Vibratoria
Profesional
Con vibración triplana

YV30

Vibroboost



**OFERTA
LANZAMIENTO
USD 1.800 + IVA
INCLUYE CAPACITACIÓN**

REPRESENTANTE Y SERVICIO TÉCNICO
EXCLUSIVO EN ARGENTINA Y URUGUAY



ARGENTRADE SRL

TEL: 54 221 471 2323 • mktg@randers.com.ar
sgrigera@randers.com.ar
www.hipower-gym.com

Dejar de fumar... a base de ejercicio



Una investigación de la **Universidad de Exeter (Reino Unido)** reveló que el ejercicio físico propicia un cambio en la actividad cerebral que puede ayudar a superar el síndrome de abstinencia en los fumadores que intentan dejar este hábito.

Para demostrar esto, los investigadores se fijaron en la respuesta de los cerebros de los sujetos que previamente habían dejado de fumar voluntariamente ante el estímulo de imágenes relacionadas con el tabaco; que en principio deberían darles ganas de fumar.

En aquellos sujetos que no habían realizado ejercicio previamente, al ver las imágenes se comprobó que la actividad de las áreas cerebrales relacionadas con la atención visual y la recompensa aumentaba notablemente. Sin embargo, en las personas que habían realizado ejercicio, se demostró que la actividad en dichas áreas cerebrales no aumentaba. Más aún, los mismos pacientes reconocieron que no tenían ganas de fumar.

Este estudio sugiere que el esfuerzo físico realizado mejora el estado de ánimo de las personas, desviando su atención de la necesidad de nicotina, y reduciendo la sensación de necesitar un cigarrillo, con lo que dejar de fumar se les hace más sencillo.

Ellas prefieren un entrenador



Una investigación realizada por **Núcleo de Estudios en Deporte y Ortopedia** comprobó que 51 por ciento de las mujeres prefiere entrenar con un profesional especializado, mientras que sólo 33 por ciento de los hombres tiene esa misma preocupación. Esta investigación fue hecha con base en las respuestas de 7.731 corredores.

Tal vez por el hecho de que las mujeres busquen en mayor cantidad una orientación profesional, al compararlas con los hombres, el número de lesiones sufridas por ellas es menor. El estudio reveló que 50 por ciento de las mujeres tuvo una lesión y buscó un médico, mientras que ese porcentual entre los hombres asciende al 54 por ciento.

En este sentido, otro dato interesante es que 17 por ciento de los hombres dijo haber sentido ya dolores en la columna a causa de las corridas, contra 13 por ciento de las mujeres; en compensación, 4 por ciento de los hombres tuvo ya tendinitis en el cuádriceps, mientras que 10 por ciento de las mujeres dijo haber tenido ese tipo de lesión.

Fuente: Revista O2 - 8 de septiembre de 2009

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.




Bicicleta oficial de Aqua Cycle
by Cristina Barcala.
Cursos y Certificaciones.
www.cristinabarcala.com.ar

Desarrollada y patentada por

JIG
ARGENTINA



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

BiciMundo

GYM & FITNESS



CÓRDOBA

Rivadavia 301 esq. Lima - Tel.: (0351) 4221665

Alvear 444 - Tel.: (0351) 4237655

Av. Castro Barros 367 - Tel.: (0351) 4743505

www.bicimundocordoba.com.ar

bicimundo@arnet.com.ar

**LA MEJOR FORMA DE
EQUIPAR SU EMPRESA**

Los Mejores Representantes Exclusivos

Precios

Seriedad y

Respaldo

Servicio Técnico

Especializado



Movement

DAIWA
Fitness



PERFORM

BICICLETA HORIZONTAL

- Resistencia Regulable.
- 16 Niveles de Carga.
- Computadora con 7 funciones.
- Hand Pulse.



BIKE MACHINE
FITNESS

ROSARIO

Tucumán 1304 - Tel.: (0341) 4400931

Mitre 913 - Tel.: (0341) 4477500

www.bikemachine.com.ar

bikemachine@bikemachine.com.ar

PERFORM

CAMINADOR ELIPTICO

- Doble Manubrio para brazos.
- 16 Niveles de Carga.
- Computadora Digital 7 funciones.
- Hand Pulse.



RT150 PRO

CINTA MOTORIZADA

- Motor de corriente alterna blindado.
- Sistema de absorción de impactos.
- Sensor de frecuencia cardíaca.
- Sistema Hand Pulse en los grips.



PLATAFORMA OSCILATORIA
PROFESIONAL

- Uso Profesional
- 30 Niveles de Velocidad
- 500W de Potencia
- 4 Modos de Acceso Rápido a velocidad:
 - Low (10Hz)
 - Moderate (20Hz)
 - High (30Hz)
 - Auto (Frecuencia Var.)



CINTA MOTORIZADA LX160

- Motor de corriente alterna.
- Sistema de absorción de impactos.
- Inclinación manual.
- Interruptor de emergencia.



Alto porcentaje de sedentarismo en estudiantes



Un sondeo realizado por las facultades de Medicina y de Ciencias Exactas de la **Universidad Nacional del Nordeste**, en Argentina, determinó que existe una alta prevalencia de factores de riesgo de enfermedades crónicas en los ingresantes a la universidad. El 70 por ciento de los encuestados es sedentario, hay elevado nivel de tabaquismo, escaso consumo de frutas y una alta ingesta de alcohol.

De la encuesta participaron 262 ingresantes, de los cuales 90 por ciento era menor de 25 años de edad. A todos se les evaluó el peso, la talla y la tensión arterial. A lo que se agregaron pruebas bioquímicas en sangre y cuestionarios referidos a los hábitos alimentarios y de actividad física.

Los resultados de este sondeo fueron los siguientes:

- Frecuente consumo de tabaco en 11,3 por ciento de las mujeres y 25,6 por ciento de los varones.
- El consumo de alcohol representó 8,5 por ciento, en promedio.
- El 68,3 por ciento dijo llevar una vida sedentaria, con predominio en las mujeres, pero sin diferencia muy significativa respecto de los varones.
- El consumo de frutas y hortalizas fue de tipo ocasional y sólo 15,4 por ciento de los ingresantes alcanza, según lo manifestado, la ingesta diaria recomendada.
- Presentó obesidad 5 por ciento de los estudiantes, con predominio en varones. Sólo 7 por ciento manifestó

hipertensión arterial, mientras que se verificó hipercolesterolemia en 2,4 por ciento del total. No se detectaron casos de diabetes.

Fuente: www.diariolarepublica.com.ar

Primera causa del dolor de espalda

El sedentarismo es la causa principal de los dolores de espalda en jóvenes en edad escolar, según lo indica un estudio titulado "*Dolor de espalda en adolescentes: prevalencia y factores asociados*", que fue publicado en España, en junio pasado, por la revista *Rehabilitación*.

La encuesta, realizada en Sevilla entre 849 alumnos de escuelas secundarias, señala que las chicas (72,2%) son más proclives que los chicos (27,8%) a padecer este tipo de dolor; o que son ellas, a los 14 años, cuando en mayor número manifiestan sentirlo.

Un 66 por ciento de los adolescentes estudiados, de entre 12 y 16 años, manifestó haber padecido en algún momento dolor de espalda en el año previo al estudio; y 51 por ciento en la semana anterior a la realización de la encuesta.

Fuente: www.elpais.com

WWW.

fitnessmeter

.com.ar



**LEGS LIKE THESE
BEAT
ZAPPING**

www.radicalfitness.net

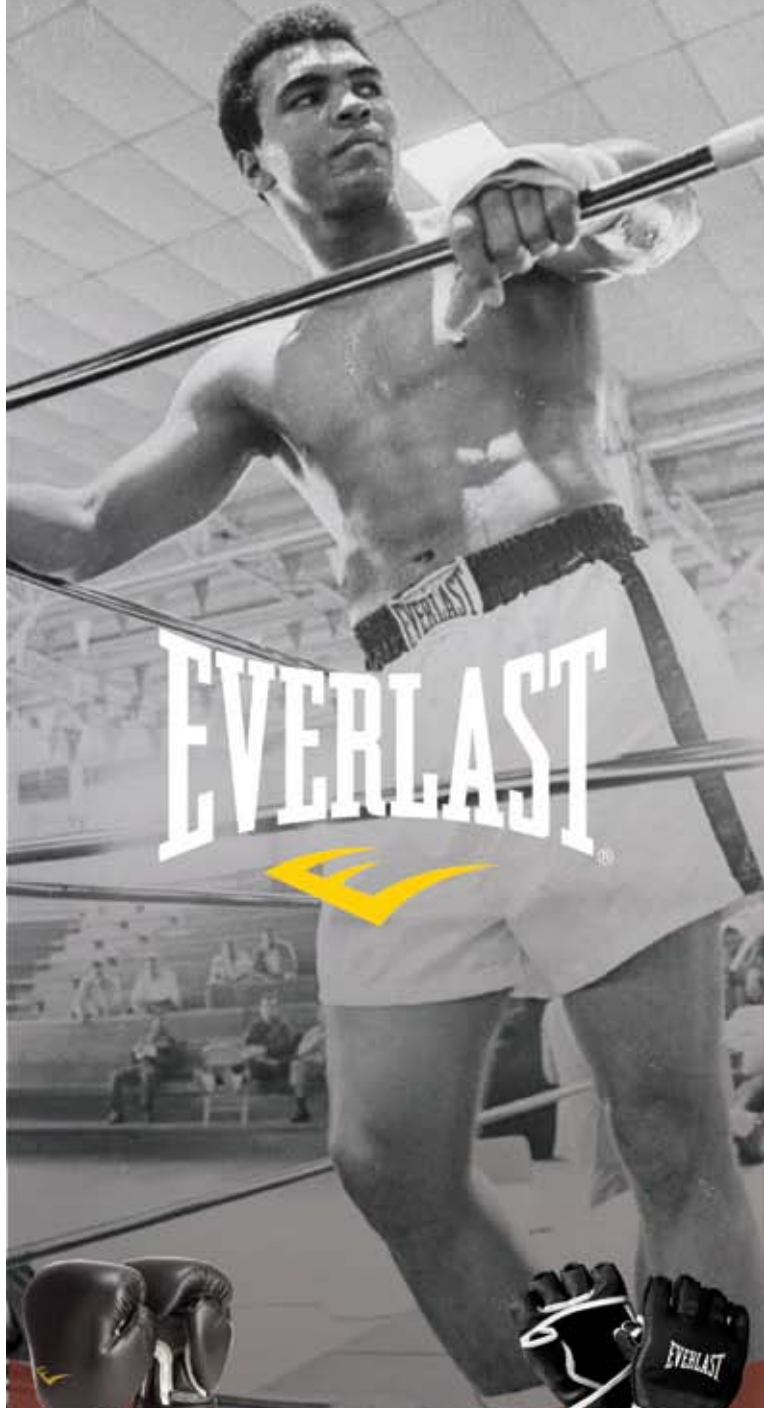


Radical Fitness International - Breaking all Limits!

Tel/Fax: (011) 4381-7061 • Moreno 1755 - Buenos Aires - Argentina

Para más información comunicate vía e-mail a Radical Fitness International: info@radicalfitness.net

FITNESS
BOXEO
MMA



EVERLAST



www.leadingbrands.com.ar
Distribuye Leading Brands SA para Argentina, Uruguay, Paraguay y Bolivia.
info@leadingbrands.com.ar - (5411) 4782 7132

Fila será proveedor de Megatlon

La red de clubes **Megatlon** y la firma italiana de indumentaria deportiva **Fila** sellaron un acuerdo por el cual ésta última será proveedor oficial de los gimnasios y vestirá a los 1200 colaboradores que Megatlon tiene repartidos en sus 18 unidades.

Fila desarrolló esta primera propuesta para Megatlon inspirada en los colores que identifican a la red de clubes -negro y naranja- trabajando con telas como wevenit de microfibra de poliéster, con tecnología flow, para todo lo que son camperas y pantalones y en jersey de microfibra de poliéster para la parte de remería.

Asimismo, Fila brindará condiciones especiales en la compra de productos para todos los clientes de Megatlon en su red de locales propios. "Para nosotros esta unión se da de manera natural debido a que Fila es una reconocida marca deportiva y Megatlon cuenta con una larga trayectoria en la actividad física y en el plano deportivo", comenta **Javier Petit de Meurville**, gerente de Marketing de Megatlon. ■



Luis Pons (Fila) y Javier Petit de Meurville (Megatlon)

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

www.evolutioncenter.com.ar



10° IHRSA Fitness Brasil

Del 22 al 24 de octubre pasado se realizó la **10° IHRSA Fitness Brasil**, la feria comercial más importante de la industria del fitness en América Latina. El evento tuvo lugar una vez más en el Transamérica Expo Center de la ciudad de San Pablo.



Guillermo Vélez junto a Ariel Caltaviano y Daniel García, miembros de la Cámara Marplatense de Gimnasios, en IHRSA Fitness Brasil.

La exposición convocó a 130 empresas proveedoras del sector, que recibieron la visita de alrededor de 12 mil empresarios y profesionales del fitness, la salud y el deporte. Y más de mil personas asistieron a las conferencias que brindaron diversos especialistas.

“El sector del fitness y el wellness de América Latina ha tenido un tremendo crecimiento. Éste es el resultado de un trabajo duro, de la determinación y la pasión de una industria que puede ofrecer lo que todos queremos: un

mundo más sano a través del ejercicio”, expresa **Jacqueline Antunes**, gerente senior de IHRSA para Latinoamérica.

Brasil es el segundo mercado del fitness más grande en el mundo, detrás de Estados Unidos, con 14.016 clubes y 4.4 millones de miembros. ■



EQUIPAMIENTO | ACCESORIOS | DESARROLLOS DEPORTIVOS | LINEA CARDIO

Barcelona
BIOMECANICA

PRESENTA SU LINEA DE
ALTO RENDIMIENTO

Barcelona
POR H. ANSEMI



PROVEEDORES DEL CLUB ATLÉTICO BOCA JUNIORS

TODA LA LINEA DE MAQUINARIA PARA GIMNASIO EN DOS PRESENTACIONES
LINEA BARCELONA - LINEA OLIMPICA

Cel. 15-6675-0651

edu_barcelona@live.com.ar

Showroom y ventas: Machado 1544 - Castelar / Fábrica: Guido 860 - Morón

GENTECH

Suplementación Nutricional de Avanzada

En la cima de
la nutrición



Nuevo
GEL ENERGÉTICO
CON **CAFEÍNA**



Nuevas
BARRAS ENERGÉTICAS



La línea más Elegida
por los deportistas Profesionales

Los productos de GENTECH son desarrollados y elaborados
en laboratorios medicinales bajo estrictas normas microbiológicas y sanitarias

54 11 4744 0606
www.gentech.com.ar

“Reforzar el vínculo entre el gimnasio y sus usuarios”

Éste es el objetivo principal que persigue Body Systems LatinAmerica con el lanzamiento de su nueva revista “Mi Locker”.

Con el fin de estimular y reforzar el vínculo entre los gimnasios y sus usuarios, **Body Systems LatinAmerica** lanzó recientemente al mercado “**Mi Locker**”, un nuevo medio de comunicación cuyo público lector está compuesto por amantes del fitness y también por personas comunes que pueden eventualmente ser usuarias de gimnasios.

“Uno de los propósitos más ambiciosos que tenemos es hacer crecer el número de gente que hace actividad física en gimnasios”, explica **Gabriela Retamar**, directora técnica de la empresa. Pero la revista “**Mi Locker**” es sólo uno de los cuatro pilares que apuntalan esta estrategia. Los otros tres son el sitio web (www.milocker.net), la comunidad en Facebook y un evento masivo de actividad física a realizarse en 2010.

La revista en papel contiene artículos de interés general sobre fitness, nutrición, entrenamiento, tecnología y tendencias. Aunque también incluye contenido de color como anécdotas y testimonios de usuarios de gimnasios. En las secciones “vestuario” y “mitos” se comentan historias y realizan análisis de la vida cotidiana en los clubes.

Además, la revista contiene un reportaje a un personaje público, en el que se explora la relación de éste con la actividad física. “**Mi Locker**” se distribuye en los gimnasios licenciados de Body Systems en Argentina, Uruguay, Bolivia, Chile y Perú. La primera edición salió en septiembre pasado y la próxima saldrá durante la primera semana de diciembre.



Gabriela Retamar

El sitio web, por su parte, cuenta con secciones similares a las de la revista, pero “lo fantástico en Internet es que el contenido se renueva constantemente”, destaca Retamar. Allí los usuarios pueden encontrar información sobre equipos de corridas, tests de actividad física y lugares dónde entrenarse.

Además, próximamente estarán online todos los centros oficiales de Body Systems y los navegantes podrán consultar el cronograma completo de clases. Para ello, los propietarios de los gimnasios licenciados accederán a un administrador de contenidos, mediante una clave, desde el cual van a actualizar permanentemente su oferta de clases. Otra herramienta distintiva que ofrecerá la página web es la posibilidad de que los instructores tengan su blog personal para cargar datos, fotos y autopromocionarse.

Por otro lado, a través de la comunidad “**Mi Locker**” en Facebook se realizan encuestas, se comparten opiniones, se comunican eventos de fitness y acciones solidarias que tienen a la actividad física como protagonista. “Este espacio crece día a día. En pocas semanas alcanzamos los 1.500 miembros”, destaca Retamar. ■

ALPH SPORTS TOWEL
TOALLA SINTÉTICA PARA USOS DEPORTIVOS
Super Absorbente - Fácil traslado - Mínimo espacio
No necesita secarse !!! Única Original Made in Japan

La solución definitiva para todos los deportistas

Representante Latinoamérica en Argentina: Tel: (02477) 411-550 / Exterior: +54 2477 411-550
e-mail: ventas@productos-exclusivos.com
www.productos-exclusivos.com

CENTRO ROUST
Gimnasia 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
- Talleres y seminarios de introducción a la R.P.G. y su gimnasia
- Especializaciones en gimnasia correctiva, pre y post parto y 3ª edad
- Capacitaciones in company

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

Tel.: (011) 4797-6261 / rpgcentro@yahoo.com.ar / www.rpgcentro.com.ar



BSHAKER
better body, better life

LDPIIL: Pioneros en el Mercado del Fitness

Bshaker tiene el orgullo de estar presente en el Mercado del Fitness desde el 2008.

Te esperamos en www.bshaker.com



Bshaker "trayectoria y calidad"

Algunos de nuestros centros oficiales:



LDPIIL.COM

Equipamiento J. Pilates

Teléfono-Fax: 005411 4733 3959

Alfaro 280, Acassuso, Buenos Aires, Argentina.

Email: info@ldpil.com

www.ldpil.com

www.bshaker.com

Los especialistas coinciden en que las variables con mayor incidencia en la estructura de costos son salarios, alquiler y servicios. A la hora de determinar qué costos ajustar, habrá que elegir aquellos que no afecten la calidad del servicio.

Estrategias

Cómo reducir costos

Como todos los años, con la llegada de diciembre finaliza la **temporada alta en gimnasios** y se inicia una época de menor afluencia de público. Esto repercute en el nivel de ingresos de las empresas, que se ven obligadas a realizar un **control más exhaustivo** de sus costos y a veces a reducirlos a fin de conservar su salud financiera.

Lo primero a considerar es cuánto será necesario reducir los costos "haciendo una previsión de ingresos en tres escenarios: pesimista, moderado y optimista", explica **Jordi Viñas**, socio director de la consultora española **Itik**. En esta

línea añade: "El tipo de reducción dependerá del objetivo que se persiga: obtener un beneficio, equilibrar costos, o bien, sostener un período de pérdidas mientras dure la época de baja".

Los especialistas del sector coinciden en que las variables que mayor incidencia tienen en la estructura de costos son: los **salarios**, el **alquiler** y los **servicios**. Según **Sebastián Jiménez**, propietario de la red de **Gimnasios Tatán** en Canarias (España), el pago de salarios puede significar entre 30 y 60 por ciento del total de egresos de un gimnasio.

"El consumo de servicios -electricidad, agua, gas- suele representar 20 por ciento de los costos y el pago del alquiler (o bien el equivalente en amortización del inmueble si se es propietario) puede alcanzar hasta 15 por ciento de las salidas operativas", dice Viñas.

A la hora de determinar qué variables ajustar, lo más importante es evitar reducciones en aquellos costos que tengan un **reflejo directo en la calidad de servicio** ofrecido al cliente. "Por ejemplo, se puede negociar con el propietario del inmueble una reducción temporaria en el monto del alquiler a ser pagado", señala Viñas.

"Pero si son necesarios ajustes de gran escala -añade el consultor español- habrá que tomar decisiones en materia de **políticas de personal**". Una alternativa en esta línea es re-evaluar la necesidad de los cargos intermedios (ej. coordinadores) en el gimnasio, que podrían suplirse con una mayor presencia del director/propietario del mismo.

Para Viñas, "en este tipo de ajustes es indispensable implementar un plan de comunicación que permita a los empleados estar al tanto, en todo momento, de las decisiones tomadas por la empresa así como sus correspondientes motivos".

Por su parte, Jiménez opina que en un escenario de ajustes habrá que racionalizar cualquier **capacidad ociosa** de la empresa y al respeto sugiere:

cursos & instructorados

Instructorados en:

- Gimnasia Aeróbica
- Gimnasia Localizada
- Gimnasia Acuática
- Fitness de Combate
- Ritmos
- Personal Trainer
- Musculación
- Preparación Física Deportiva
- Actividad Física para la 3ra. Edad
- Actividad Física para la Salud
- Método Pilates
- Tai Chi Chuan
- Yoga Integral

Cursos de:

- Masajista
- Estética Corporal
- Cosmetología



amici

FORMACION EN FITNESS Y SALUD

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



en temporada baja

1. Hacer un diagnóstico exhaustivo de todo lo que pueda ser superfluo o sustituible por una versión más económica.
2. Analizar las consecuencias, positivas y negativas, de los posibles cambios.
3. Evitar perder el posicionamiento de la marca con decisiones que puedan implicar el alejamiento de buenos clientes.
4. No perder de vista que, en cualquier situación, la solución también puede pasar por incrementar ingresos.
5. Tratar de consensuar y negociar los cambios con los implicados. Es conveniente evitar la conflictividad.

Gastos superfluos, costos ocultos

En la opinión de Viñas, si hay una gestión eficiente **no deberían existir gastos superfluos**. Sin embargo, el proceso cíclico que conlleva el manejo de un gimnasio requiere reflexiones en profundidad. "Por ejemplo, hay que evaluar la posible negociación con nuevos proveedores que resulten más económicos", explica.

También se pueden establecer acuerdos temporales con los profesores de fitness grupal, en los que se vincule su valor hora a un monto fijo, más uno variable que depen-

dob
PESAS

Pesas Dob
Alberdi 383, Villa Lynch
Gran Buenos Aires
Tel. (54 11) 5290-7850/7851
pesasdob@hotmail.com
www.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

derá del nivel de asistencia de socios en sus clases. "Para ello, habrá que contar con históricos de participación que permitan realizar comparaciones y fijar objetivos", asegura Viñas.

Jiménez, por su lado, recomienda revisar lo siguiente: sobre oferta de clases colectivas, horarios demasiado amplios, gastos de publicidad de bajo retorno y stocks ociosos de mercaderías en las tiendas o bares que generan ingresos atípicos. En esta línea sugiere además "prestar más atención a los pequeños costos -como fumigación, papelería y asesorías externas- y renegociar con los proveedores de forma más incisiva".

Por otro lado, si los costos de comunicación y marketing son demasiado elevados, "pueden privilegiarse las campañas más económicas, basadas en la comunicación interna con los socios", indica Viñas. En esta línea, a partir de la llegada de las redes sociales en Internet "se pueden lograr mejores resultados con inversiones más bajas, pero se necesitan más conocimientos en materia de marketing online", plantea Jiménez.

Según indica Viñas, los costos tradicionalmente menos valorados son los vinculados al mantenimiento y la limpieza del club. Al respecto aconseja que "los ajustes de costos en este ítem deberían ser muy controlados y acotados en el tiempo, vinculados quizás más a tensiones financieras temporales que a reducciones estructurales de costos".

Por otro lado, existen una serie de costos ocultos como, por ejemplo, los relacionados al consumo eléctrico. En este sentido Jiménez aconseja "contar con sistemas de control de calidad para racionalizar el uso de los recursos, llevar controles de costos mensuales de forma exhaustiva y trazar objetivos presupuestarios con un fuerte seguimiento".

En algunas ciudades, para reducir costos, muchos gimnasios suelen **cerrar** en los horarios de menor afluencia de público. Para Jiménez "si la demanda no justifica la oferta, ¿de qué sirve abrir si no viene nadie?". Al respecto, Viñas señala que el cierre en determinados momentos del día "puede ser una medida acertada siempre que se comunique adecuadamente y se indique el carácter temporario de la misma".

www.saturn.com.ar

biomaX
KINETIC SYSTEM

Biotecnología y solidez 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 | 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
ventas@saturnargentina.com.ar
José Bonifacio 3101 [Cap. Fed.] CP: C1406GYO
Tel/Fax: (011)4613-0025
Envíos a todo el país
Distribuidores de repuestos y accesorios para equipamientos de gimnasio Fenix Machines

En la opinión de este consultor "el punto de fuga de dinero es siempre la recepción y las áreas en las que se maneja el dinero". En este sentido, "es importante pensar de manera adecuada los circuitos administrativos y contar con el imprescindible apoyo de un sistema informático de gestión que permita agudizar los controles", remarca.

Uso de tecnología

La incorporación de tecnología puede ayudar a reducir costos en una empresa, sin importar el tamaño que ésta tenga. Al respecto, Jiménez señala que "la evolución de los equipamientos y de la tecnología de la información permitirán a los gimnasios funcionar con menor cantidad de personal en sala y también en el área de recepción". En esta línea comenta como ejemplo lo que sucede en



los gimnasios. "Contamos con un software con múltiples aplicaciones que nos permite realizar controles de costos, comunicarnos con clientes de manera electrónica y nos genera ahorros en desplazamiento, ya que podemos operarlo de manera remota", explica Jiménez.

En el caso de los gimnasios de mayor porte, según Viñas, "la tecnología debería ser capaz de arrojarles indicadores de gestión que permitan a sus gerentes tomar decisiones desde el punto de vista económico y comercial". ■

Los errores más comunes

A continuación compartimos los errores más comunes de los administradores de gimnasios a la hora de realizar ajustes:

- Suprimir totalmente sus actividades promocionales;
- Escatimar en la calidad de la propuesta, retirando servicios que ya estaban instituidos entre sus socios como, por ejemplo, las toallas o el estacionamiento gratuito.
- Tomar decisiones sin haber definido antes el camino a seguir. Esto significa achicar costos sin saber cuánto reducir y cómo afectará eso a la imagen de la empresa.



GLOBUS

BEAUTY PLANET

TECNOLOGÍA DE ÚLTIMA GENERACIÓN PARA LA ESTÉTICA INTEGRAL

ELECTROESTIMULACIÓN INTELIGENTE

EQUIPOS DIGITALES PORTÁTILES



NUEVO GENESY 1200

PLATAFORMAS VIBRATORIAS

NUEVO MODELO VASCULANTE
WAVE 100



MODELO GOLD
Amplitud de Frecuencia de 15 A 70Hz.

CAVITACIÓN PROFESIONAL

LIPO ZERO 3000



CAPACITACIÓN A CARGO DE PROFESIONALES

+5411-4725-2202 | info@globusdeargentina.com.ar

www.globusdeargentina.com.ar

REPRESENTANTE OFICIAL

Expo Wellness Argentina 2009

Los días 22 y 23 de octubre se llevó a cabo la sexta edición de **Expo Wellness Argentina**, de la que participaron más de 30 proveedores de la industria del bienestar y la salud, mostrando sus nuevos productos y servicios, que son tendencia en el mercado.

En forma paralela a la exposición comercial, se realizó un ciclo de conferencias y talleres con entrada gratuita. El evento tuvo lugar en el Centro de Exposiciones Costa Salguero, de la Ciudad de Buenos Aires, y fue organizado por la Cámara Argentina de Proveedores de la Industria del Wellness (CAPIW) y Axis Group.



Consultorio Justo Aon.

Consultorio Cristina Barcala.

Consultorio Guido Samelnik.

Consultorio Estudio Kon & Asociados.

AZTECA
ALQUILER Y VENTA DE APARATOS
PARA EL MÉTODO PILATES

Tel. (54 11) 4729-2313
Cel. 15 5746-0419
info@pilatesazteca.com.ar
www.pilatesazteca.com.ar

Grupo Silicon Dinap S.R.L.

Control de Socios

Molinetes Fabricantes
Credenciales
Accesorios
Lectores:
Proximidad - Código de Barra - Huella

Pavón 2721 CABA
tel (54 11) 4941-0478 / 1557806814
Info@gdstecnologia.com.ar

GSD GSDTECNOLOGIA

www.gdstecnologia.com.ar



Presentan nueva línea Onix



La firma **Equipamientos Millennium**, con oficinas y planta de producción en zona sur del Gran Buenos Aires, acaba de lanzar su nueva línea de máquinas de musculación, **Onix**, que fue presentada en **Expo Wellness 2009**, a fines de octubre pasado.

“Tuvimos una muy buena aceptación de la línea, a tal punto que antes de presentarla oficialmente vendimos un



Julio Ventura

primer lote de equipos al gimnasio **Pro Form de Mendoza**”, remarca **Julio Ventura**, titular de la empresa. La línea Onix demandó 10 meses de desarrollo y, según el empresario, se destaca por su innovador diseño. “Estos equipos son distintos a todos los que se ven en el mercado”, explica.

Las máquinas de la línea Onix están construidas con caño 100 x 50

x 2mm, su torre cubre lingotes es de chapa plegable de 3mm con terminación en acrílico, la pintura es de polvo horneable, sus registros permiten varios ángulos de trabajo, tienen rodamientos en todos los movimientos, cromados en alta calidad, levas de resistencia variable, terminaciones en hierros cromados y tapizados resistentes.■

Por más información visite www.equippmillennium.com



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




Equipamiento integral para gimnasios
service, accesorios, repuestos
para máquinas e Indoor Bike

**Patada
de Gluteo**



**Indoor
Bike**

Parodi 2426 Moreno Bs. As. / Defensa 941 Haedo / Argentina
(54 11) 4468-1037// (54 11) 15-6537-7376// ozono_fitness@yahoo.com.ar

 ozonofit.com.ar

Nuevo showroom en Buenos Aires



La empresa **Argentrade SRL**, abocada a la importación y comercialización de aparatos de gimnasia tanto para uso hogareño como profesional, abrió un salón de exposición en la esquina de Avenida Del Libertador y Cerrito, en Capital Federal. **Randers** es la marca propia de la compañía que se complementa con las representaciones exclusivas para Argentina y Uruguay de las líneas Precor, BHHi Power y Embreex.

“Este nuevo local nos permitirá estar más cerca de nuestros clientes, brindándoles un lugar de encuentro permanente donde podrán conocer todas las líneas y productos que comercializamos”, comenta **Fernando Cosarinsky**, representante de la firma. Por más información visite www.randers.com.ar

Local renovado y más productos



La firma **Saturn Sport Nutrition Center** remodeló su local de José Bonifacio 3101, en Capital Federal, ampliando las superficies de atención al público y de exhibición de productos. “Pensando en ofrecer un servicio más integral, incorporamos nuevos rubros y productos”, destaca **Fabián Lavalle**, CEO y director técnico de la empresa.

Si bien la suplementación deportiva sigue siendo la actividad principal de Saturn, la empresa ha incorporado a su oferta marcas de ropa, lentes deportivos, revistas, artículos para boxeo y artes marciales, los repuestos e insumos de Fenix Machines, y está sumando también a **Fitness Beat** como proveedor de balones, colchonetas, bandas elásticas, CD y DVDs. Más información en www.saturnargentina.com.ar

Activewear

Panamá 2278 Martínez. 4717-1847 // www.karenoviano.com // info@karenoviano.com

Karen Oviano

Suman TV a equipos de cardio



El gimnasio **Anubis** de Capital Federal incorporó a toda su línea de equipos cardiovasculares Clasic Series de **Life Fitness** TVs acoplables de la misma marca. "Esta acción fue un estímulo para nuestros socios, que nos permitió mejorar la rentabilidad y captar nuevos miembros", comenta **Adrián Dumani**, propietario del gimnasio.

La TV Acoplable está diseñada ergonómicamente para optimizar la visualización de los usuarios de diferentes estaturas y para minimizar el resplandor, permitiendo flexibilidad al posicionar el equipo. Además está provista de un control remoto externo muy fácil de usar. Más información en www.fitnesscompany.com.ar

Plataformas vibratorias de Fitness Gym

La empresa **Fitness Gym**, dedicada a la fabricación y venta de equipamiento para gimnasios, clubes, hoteles y spa, presenta las plataformas vibratorias **Vibra**. La firma ofrece un modelo con vibración triplana y otro con movimiento oscilante. Por más información visite el siguiente sitio web www.maquinasdegimnasios.com.ar

Inauguran local de Schnell en Campana

En el mes de octubre pasado se realizó la inauguración oficial del local de ropa deportiva **Schnell**, ubicado en French 402 de la Ciudad de Campana, en la provincia de Buenos Aires. Se trata de una propuesta de Concepto Fitness que incluye prendas especialmente confeccionadas para tenis, voley y jockey, entre otras disciplinas deportivas. Por más información visite www.schnellsport.com.ar

Não Pressão Polo Team

El equipo de polo de la firma **Não Pressão** participó a fines de octubre pasado del Torneo Internacional de Polo Femenino Las Marías, realizado en Chacras de Murray, en Pilar, del cual participaron jugadoras de Gran Bretaña y Canadá, además de las locales. **Não Pressão** se especializa en la fabricación y venta -tanto mayorista como minorista- de indumentaria deportiva y de tiempo libre. Cuenta con una amplia variedad de modelos para todos los estilos y edades. Realiza envíos al interior y al exterior. Por más información llamar al (011) 4666-9484 o visitar www.naopressao.com.ar



Soft mezclador de pisos deportivos

La empresa **Floor System**, fabricante de pisos deportivos de goma, ofrece ahora a sus clientes la posibilidad de definir on-line el color exacto de la superficie que desean adquirir, mediante un software que les permite combinar una paleta con 14 colores. El piso **Eco-Black Sport** está compuesto en un 80 por ciento por caucho reciclado y el 20 por ciento restante por caucho EPDM color, que es la parte que el cliente puede elegir en función de sus gustos y preferencias. Por más información visite www.floor-system.com.ar

MULTILED
LETREROS ELECTRÓNICOS

**INGENIERÍA EN MARKETING VISUAL
APLICADA AL DEPORTE**

Comuníquese con displays de tecnología LED. Productos dinámicos, atractivos, con óptima visualización y bajo consumo.



Cronómetros Cuentas regresivas



Cambio Jugadores



Relojes



Tanteadores Deportivos



Segunderos

Tableros electrónicos para deportes

Multiled ofrece una amplia gama de productos electrónicos de señalización visual para eventos deportivos: relojes de hora, cronómetros, relojes en autos guía, entre otras opciones. "Estos productos son elegidos por su mayor precisión en la contabilización del tiempo, por su visibilidad a distancia y funcionalidad", destacan desde la empresa.

Cada vez más, la tecnología LED está presente en eventos deportivos como, por ejemplo, en las carreras urbanas. Multiled participa en la maratón de la Ciudad de Buenos Aires y en las competencias deportivas de Trisport en sus distintas formas en el interior del país. Por más información visite www.multiled.com.ar

Simulador de manejo profesional



La empresa **X-Fit**, que se especializa en la fabricación y comercialización de equipamiento para gimnasios, lanzó al mercado un **simulador de manejo profesional**. El equipo tiene palanca de seis velocidades, marcha atrás, el volante reproduce fidedignamente la dinámica y rotación real, pedales de acelerador, freno y embrague de metal, entre otras características.

Por más información www.xfit.com.ar

Karen Oviano, con nueva colección



La firma **Karen Oviano** presenta su nueva colección "**Jugando**". "En esta línea, la diseñadora se dio licencia para jugar con colores, con tiras y nuevas formas, uniendo lo estético de la moda con el bienestar que dan el deporte y la vida al aire libre", destaca **Ximena Regueiro**, responsable del departamento de Marketing de la empresa.

En este sentido, la ejecutiva destaca: "Jugando es un estallido de color y de alegría, conservando siempre el principal objetivo de Karen Oviano, que es ver lindas a las mujeres en cada momento del día".

Más información en www.karenoviano.com

FullMak se mudó

En su nuevo local de Hipólito Yrigoyen 3941, en San Justo (GBA), **FullMak** reúne fábrica, showroom y oficinas. "Ahora tenemos mayor espacio para brindar una mejor atención", dice **Marcelo Cristó**, titular de la firma. FullMak es especialista en tapizado de máquinas de musculación y aparatos de pilates. Además, vende accesorios de fitness, repuestos e insumos, bicicletas de indoor, etc. Más información en www.fullmak.com.ar

- Inteligente
- Amigable
- Silencioso

Concept 2 Remo bajo techo

Good Will R.C.

Colón 593 - Ciudad - Mendoza

Tel. (0261) 155566176 - www.concept2.cl - goodwillrc@gmail.com

Bartolomé Mitre 4020 - Capital Federal

Tel. (54 11) 4958-2620 / 4958-5216

Un completo equipo para el fitness.
Ideal para organizar competencias
en el gimnasio.



Embarazadas Apostando a los nichos

En una industria cada vez más competitiva, **apostar a la diferenciación** en materia de servicios es el camino que muchos emprendedores escogen al desarrollar sus proyectos. Para lograr efectivamente diferenciarse suelen hacer foco en un determinado segmento de mercado, que tiene características y necesidades especiales que lo distinguen del resto.

Éste es el caso, por ejemplo, de las firmas "Salud en Movimiento" y "Embarazo Activo", cuyas fundadoras y directoras, **María Pichot** y **Mariela Villar**, respectivamente, eligieron especializarse en la atención del público femenino que requiere una preparación física y mental para la maternidad, tanto durante el embarazo como en el postparto.

A continuación algunos detalles que muestran a las claras el rumbo que ambas empresas eligieron para abrirse camino dentro de este nicho de mercado.

Salud en Movimiento

Esta firma surgió en 1989 con el objetivo de asistir a las mujeres en su preparación para la maternidad. Su fundadora, **María Pichot**, define su propuesta de trabajo corporal para embarazadas como "una gimnasia suave y efectiva". Las clases pueden ser individuales o en grupos reducidos -de 4 a 10 embarazadas en distintas etapas de su gestación-.



El objetivo es que "tengan el mejor parto posible y que lleguen lo más tranquilas que puedan", sostiene Pichot, que es profesora nacional de expresión corporal, especialista en Gestalt y embarazo. En este sentido agrega: "Con una preparación temprana, desde el tercer o cuarto mes de embarazo, es posible llegar al parto con serenidad y confianza".

En las clases, que tienen una hora y media de duración, se realizan ejercicios que compensan las molestias del embarazo y que sirven para comprender los cambios en el cuerpo, mediante técnicas basadas en la expresión corporal y el yoga. Se realizan ejercicios con fisiobalones, colchonetas, bandas, almohadones, sillas, pelotitas, etc.

"Con este trabajo corporal -explica Pichot- se busca la conciencia superficial y profunda del cuerpo, las articulaciones, los huesos, los músculos y la piel. Se hacen ejercicios de estiramiento y fortalecimiento y se ejercita además la conciencia de la postura, los abdominales, el perineo y su relación con la respiración y los pujos en el parto".

En Salud y Movimiento también se realizan actividades postparto para la mamá y su bebé. El estudio de Pichot está en el barrio porteño de Belgrano y los aranceles se cobran por sesión o con un abono mensual. Además, allí se dictan cursos para profesionales que deseen trabajar con embarazadas.

Más información en www.saludenmovimiento.com

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

de mercado

Conozca los casos de dos empresas argentinas que eligieron enfocarse en la preparación física, mental y emocional de mujeres embarazadas.

Embarazo Activo®

La empresa nació en el año 2005 por iniciativa de **Mariela Villar**, profesora en Educación Física y licenciada en Administración de Empresas. Embarazo Activo® se especializa en actividad física durante el embarazo y el postparto. "Ofrecemos clases adaptadas a cada período de gestación, teniendo en cuenta los aspectos físicos y emocionales de cada futura mamá", explica Villar.

El sistema de ejercitación creado por Villar consiste en clases de gimnasia, natación y aqua gym, yoga, esferodinamia y salidas aeróbicas. "Se realizan ejercicios de movilidad general, ejercitación del piso pelviano y fortalecimiento de la columna para sostener la panza y luego tomar con fuerza al bebé. También se ejercitan los miembros inferiores para evitar molestias a nivel circulatorio y se termina con una relajación activa".

en el embarazo y post parto, sexualidad, musicoterapia y obstetricia, entre otras.

Actualmente, el sistema Embarazo Activo® está presente en 8 centros diferentes de Capital Federal, Nordelta y próximamente también en Pilar, al norte del Gran Buenos Aires. La empresa cuenta con alrededor de 170 socias, que abonan mensualmente entre 150 y 230 pesos (entre 39 y 59 dólares), según la sede y la frecuencia semanal de uso.

En las sedes que son propias, la empresa tiene convenios con firmas de medicina prepaga y, por otro lado, también presta servicios en diversas unidades de la red de clubes Megatlon. A futuro, Villar planea crecer mediante franquicias, desarrollar productos complementarios y llevar su sistema de ejercitación al interior y al exterior del país.



Las clases tienen una hora de duración y se realizan en grupos reducidos o en forma individual. Inicialmente, se hace una evaluación integral de la futura mamá y luego un seguimiento de su evolución. También se ofrece la posibilidad a los futuros papás y mamás de asistir a charlas sobre lactancia, cuidados del bebé, aspectos psíquicos

Al igual que en el caso anterior, **Embarazo Activo®** ofrece capacitación para profesores de educación física y de yoga. Además, también dicta cursos sobre lactancia, psicología, nutrición en el embarazo y postparto. Más información en www.eactivo.com.ar ■

Aumente la rentabilidad de su negocio...

Plataformas Vibratorias

Potencia de entrada **500W**
 Todas poseen motores de **1,5Hp**
 Únicas Preparadas para Resistir mas de 12hs.
 Altísima Durabilidad y Resistencia, solo para exigentes

Cursos de Perfeccionamiento sobre uso correcto de la plataforma

Plataformas Vibratorias desde U\$S 650

Compre Plataformas Vibratorias DeportSalud
 Importadores Exclusivos desde el 2007

deportsalud
 the wellness shop

Av. Maipú 1769, Vicente Lopez / Tel: (011)4797-4231 / 11-6880-1415 / www.deportsalud.com

ENTREPISOS para ampliar gimnasios

La falta de espacio físico es una realidad que afecta a muchos centros de fitness y era precisamente lo que le sucedía a **Eduardo Vila** en su gimnasio de 200m² en Castelar. Frente a esta situación, al empresario se le ocurrió aprovechar la buena altura de su cielo raso y construir un entrepiso metálico en el que montó una nueva sala de cardio.

Con ese entrepiso de 100 m², Vila incrementó en 50 por ciento la superficie de su gimnasio. Allí colocó cuatro cintas de trote, dos elípticos, dos escaladores y veinte bicicletas de indoor cycle. "La falta de lugar nos llevó a desarrollar esta alternativa, que es más económica que una construcción tradicional y no genera trastornos en el normal funcionamiento del gimnasio, ya que es totalmente desmontable y trasladable", explica.

El éxito de este singular proyecto impulsó a Vila, quien además se dedica a la fabricación de máquinas de musculación -con la marca **Barcelona**

Biomecánica, a incorporar la construcción de estos entrepisos metálicos a su propuesta de servicios, que hoy ofrece al mercado en forma conjunta al empresario **Julián Menéndez**.

Según Vila, la construcción de un entrepiso de 100 m² demanda unos 45 días de trabajo, entre diseño, planificación e instalación. Su costo es aproximadamente el 60 por ciento del de una losa y su resistencia es semejante. "Para instalar estos entrepisos, el cielo raso debe estar al menos a 5,50 metros de altura. En este tipo de construcciones, se utiliza caño estructural, acero 1010, perfil C e IPN", detalla Vila.

Además, junto a Menéndez, el dueño de Barcelona Biomecánica también fabrica estructuras fijas y corredizas para cubrir piscinas comerciales y particulares. "Éstas se construyen con caños 80/40, para las costillas, y 40/40, para los montantes, la pintura es epoxi bicapa, y el cerramiento es de lona ignífuga o policarbonato",



explica Vila, quien ya lleva instalados cinco entrepisos en gimnasios y tres estructuras para piscinas. ■

Por más información, escribir a edu_barcelona@live.com.ar o llamar al (011) 156 675-0651.

Equipamiento para Método Pilates

- ❖ Reformer
- ❖ Trapecio
- ❖ Combo Chair
- ❖ Ladder Barrel
- ❖ Accesorios:
Box / Tabla de Salto
/ Tabla de Extensión

- ❖ Entrega inmediata
c/garantía de 3 años.
- ❖ Facilidades de pago
con tarjeta de crédito.
- ❖ Servicio de post-venta
y asesoramiento para armado
de locales.

SOMOS
FABRICANTES



Tel. (011)
15-3037-1975
nextel 54*135*206
info@equipospilates.com.ar
www.equipospilates.com.ar

PLAN CANJE
TOMAMOS SU
MAQUINA USADA
COMO PARTE
DE PAGO

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

“Fitness is Business” en Barcelona



Bajo el lema “*Fitness is Business*”, se llevó a cabo el 11 y 12 de noviembre pasado en Barcelona (España) el **Congreso Internacional de Gestión y Marketing Deportivo**, que organiza la consultora Wellness & Sport Consulting. De este evento, que se realizó en el Centro de Convenciones del Hotel Ab Skipper, participaron más de 150 profesionales.

A lo largo de ambas jornadas, se dictaron ponencias sobre estrategia empresarial, marketing y captación, fidelización de socios, pricing y cuotas, liderazgo y recursos humanos, ratios e indicadores del sector. Algunos de los oradores fueron: Hans Muench (Director de IHRSA Europa), Herman Rutgers (Director de la European Health and Fitness Association) y Raúl Peralba (Coautor del Best-Seller “*Diferenciarse o Morir*”).



Según **Pablo Viñaspre**, responsable de la organización, “la industria del fitness es un negocio que factura en España más de 5 mil millones de euros al año y presta servicio a más de 7,5 millones de personas”. **Mercado Fitness** fue *media sponsor* de este congreso, por lo cual durante el mismo se entregó un ejemplar de la revista a cada participante. ■

EGO PLATE
PLATAFORMAS VIBRATORIAS®
Unica Plataforma Vibratoria y Oscilatoria
en forma individual o combinada.

3 en 1

Estética
ANTICELULITIS
TONIFICACIÓN
ANTIFLACIDEZ

Entrenamiento
FUERZA
FLEXIBILIDAD
ESTIRAMIENTO

Rehabilitación
NEUROMUSCULAR
CARDIOVASCULAR
ÓSEA

**ENTREGA INMEDIATA EN TODO EL PAÍS.
LANZAMIENTO BUENOS AIRES**

BS.AS :ARCOS 2447 - BELGRANO -CAPITAL FEDERAL
CORDOBA: OBISPO ORO 466 -NVA CBA CORDOBA
Tel.:011-1569894132/ 0351-155136261
WWW.EGO-PLATE.COM WWW.EGOSPA.COM

Jornadas de *networking*



A mediados de noviembre, **Mercado Fitness** organizó una jornada de *networking* exclusiva para sus clientes. "Son el ámbito ideal para que diferentes proveedores de la industria de gimnasios puedan conocerse, intercambiar ideas y generar alianzas comerciales", comenta **Silvina Maceratesi**, socia gerente de **Mercado Fitness**.

"La confluencia de opiniones es muy importante en momentos como éste. La reunión fue dinámica, entretenida y comercialmente importante", opina **Francisco Soriano**, titular de **Hidro World**, quien participó del encuentro. Al respecto, **Ariel Osso**, de la firma **Sonnos**, remarcó también la importancia de conocer otros puntos de vista.

Además de estos empresarios estuvieron presentes en la reunión: Ignacio Testi (Iig Argentina), Alejandro Soriano (Hidro World), Martín Roust (Centro Roust), Gustavo Parano (Home Reformer), Santiago Grigera (Randers) y Ariel Casanovas (Dinap). La próxima jornada de *networking* tendrá lugar la segunda semana de diciembre. ■

CÓRDOBA

Inauguró ACOR Gym & Fitness



Con una inversión de 75 mil dólares, abrió **ACOR Gym & Fitness** en la zona norte de la ciudad de Córdoba, en Argentina. Se trata de un centro de actividad física de 400 m², equipado con máquinas **Global Fitness**, que entre otras disciplinas ofrece: musculación, cardio, entrenamiento personalizado, indoor bike y pilates reformer.

Además, ACOR pone a disposición de sus miembros un consultorio multidisciplinario con servicios de kinesiología, nutrición y estética. "Buscamos darles a nuestros socios una solución completa en lo que respecta a su salud y bienestar físico, con el asesoramiento de profesionales en cada rubro", destaca **Mariano Roca**, socio gerente. ■








SOMOS FABRICANTES

Gral. Lamadrid 847 Villa Adelina Bs.As Argentina / Tel:(54 11) 4766-5016 / pesasdelsol@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.
- Pintura.
- Iluminación.
- Ventilación y acondicionamiento de aire frío/calor.

RENT A FLOOR nuevo servicio de alquiler de superficies de goma transportables.

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

ARQUITECTURA CREATIVA

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

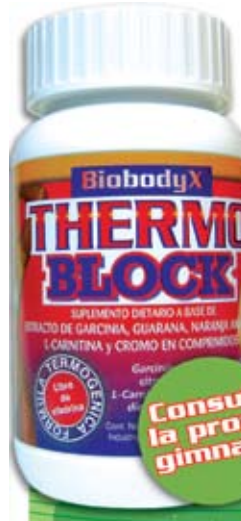


Optimización del espacio. Ambientaciones adecuadas a partir de los materiales, la luz y el color. Impacto visual.

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!!

Avanzan los programas bienestar en empresas

Mantener sanos y saludables a los trabajadores a través de programas de bienestar corporativo **sigue siendo prioritario** para muchas empresas a pesar de las presiones financieras ocasionadas por la desaceleración económica mundial. Así lo indica un estudio realizado por la compañía de recursos humanos **Buck Consultants**.

Según este sondeo, el 64 por ciento de los empleadores encuestados dijo que tenía una estrategia de bienestar, superando el 60 y el 49 por ciento registrados en los años 2008 y 2007 respectivamente. De esta encuesta online participaron más de 1.100 empleadores de 45 países, que representan a más de 10 millones de trabajadores.

Estos programas de bienestar son más comunes en Norteamérica, donde el 75 por ciento de los empleadores los ofrecen, pero también están creciendo en otras partes del mundo. En Estados Unidos, el principal objetivo de los empleadores es **reducir sus costos en salud**, mientras que en el resto del planeta se busca **aumentar la productividad**.

El **estrés** es el principal problema de salud que lleva a los empleadores en África, Asia, Australia, Canadá y Europa a implementar una estrategia de bienestar, mientras que en América Latina y Estados Unidos es **la necesidad de promover el ejercicio físico**. ■

Fuente: www.buckconsultants.com



Fi Mental 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.

ROCÓDROMO®
Muros de escalada

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

Alejandro Díaz
Cursos de Capacitación para Método Pilates

Pilates reformer todos los niveles
Vuelo Aeróbico en reformer
Control Flex flexibilidad en reformer y esferas
Pilates Podio entrenamiento de la fuerza y equilibrio en reformer

Estudio Pilates Per Lee Virasoro 1020 / Tel. (54 11) 4982-8105
alejandrodiaz.jump.fly@gmail.com / www.jump-fly.com.ar

Fabricamos equipamiento para Método Pilates

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

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 EDUCACIÓN FÍSICA

MÁS DE 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 / info@escuelasnef.com.ar
Informes e inscripción: (54 11) 4331-6698/0089
de Lunes a Viernes de 10:00 a 18:00 hs.

MATERIAL DIDACTICO
Congreso Internacional de Fitness, Wellness, Deportes & Calidad de Vida

Reviví la 12ª M.I. Convención con Todos

Ya podés adquirir los dvd's de las clases de Fitness Grupal, Gimnasia Acuática, Body & Mind, Functional Training, Indoor Cycle y de la Gold Cup.
Hacé tu pedido a info@marcelolevin.com.ar o llamando al 00-54-11-4982-0226

West Gym
4488-1575 **WGC**
CENTER FITNESS SYSTEM

Somos fabricantes. Todas las máquinas profesionales y para el hogar.

OFERTA en discos, barras y mancuernas con topes y a rosca. Cintos y tobilleras de cuero.

Repuestos y accesorios en general. Colchonetas, tobilleras, steps, rodillos poleas, registros, cables. Sogas elásticas, mosquetones, artículos para boxeo, artes marciales. Bandas para cintas. Reparación.

Maipú 4143. Ciudadela
nieveswestgymcenter@hotmail.com
www.westgym.com.ar

Fitness Management en La Plata



El pasado 13 de noviembre se llevó a cabo en la ciudad de La Plata el **Seminario Internacional "Fitness Management"**, organizado por la **Cámara Platense de Gimnasios y Afines (CPGA)**. La capacitación estuvo

a cargo del consultor brasileño **Luis Amoroso** y contó con el patrocinio de las siguientes empresas: Equipamientos Fox, Fenix Machines, Control Gym, Dinap y TMT.

La jornada comenzó con una conferencia abierta y gratuita en la que Amoroso abordó el tema "Guerra de Precios". A continuación, se dictó el seminario de 6 horas de duración, en el que se trataron temas como: el mercado potencial, indicadores a medir para evaluar el desempeño de un gimnasio, presupuestos, finanzas y planificación.

Para más información escriba a camaraplatensedegimnasios@yahoo.com.ar

Reuniones entre la CGA y la CAPIW

En el transcurso del año 2009, representantes de la **Cámara de Gimnasios de Argentina (CGA)** y de la **Cámara Argentina de Proveedores de la Industria del Wellness (CAPIW)** mantuvieron una serie de reuniones para analizar acciones conjuntas que permitan a ambas entidades "difundir los beneficios de la actividad física entre la población a través de los medios masivos de comunicación". Para contactar a estas agrupaciones visite los siguientes sitios www.camaradegimnasios.org.ar y www.capiw.com.ar

Newsletter "En Movimiento"

La **Cámara de Gimnasios de Santa Fe** acaba de lanzar "En Movimiento", el primer newsletter de la entidad cuyo objetivo es "compartir entre todos los gimnasios de la ciudad información del mundo del fitness".

La publicación está compuesta por diferentes secciones: **Gym Market** (información sobre el mercado), **Gym Management** (gestión, marketing, ventas), **Entrenando** (entrenamiento y suplementación), y **ClasiGym** (compra, venta y alquiler). Más información en www.camaragimnasiossfe.com.ar



Revista "C.P.G.A."

El pasado 15 de octubre, la **Cámara Platense de Gimnasios y Afines** realizó la presentación oficial de su revista "C.P.G.A.", órgano de prensa de la entidad. El evento de lanzamiento se realizó en el **Círculo de Periodistas de la Provincia de Buenos Aires**.



Software de Gestión y Administración para Gimnasios



¿Está
preparado
para un
cambio?

- Interface de usuario amigable, similar a las herramientas de Microsoft® Office®.
- Adaptable a todo tipo de superficie de entrenamiento.
- Sin costos de instalación inicial.
- Sin contratos prefijados.
- Soporte técnico permanente.

¡Regístrese
Hoy!

Y descargue su versión totalmente funcional y gratuita por 90 días.

www.fitwellnet.com

Curves se agrupa en el Cono Sur

Desde enero de 2010, las franquicias de Argentina, Chile, Uruguay, Paraguay y Bolivia recibirán soporte de una oficina central en Buenos Aires.



Curves International anunció la creación de **Curves Cono Sur** para integrar sus operaciones de Argentina, Chile, Uruguay, Paraguay y Bolivia a partir de enero de 2010. “Vamos a operar desde Buenos Aires, atendiendo las necesidades de todas las franquicias en estos cinco países”, explica **Agustín Arola Nowell**, presidente de Curves Argentina.

Al dar este importante paso, la compañía apunta a lograr la escala necesaria para poder introducir en las 22 franquicias Curves instaladas en la región (16 Argentina, 5 Chile, 1 Uruguay) todos los avances tecnológicos desarrollados por Curves International para sus más de 10 mil gimnasios femeninos en operación alrededor del mundo.

Entre las innovaciones que Curves tiene disponibles para incorporar a la región, se encuentra **Curves Smart**, **Curves Information System** y **Curves Weight Management Program**. Según Arola Nowell, “Curves Smart es la evolución tecnológica más importante de la industria desde que Gary y Diana Heavin crearon Curves en 1992”.



“Esta tecnología -explica el empresario- permite, a través de un dispositivo con señal luminosa incorporado a cada máquina, medir en tiempo real el grado de intensidad del ejercicio realizado e inducir a la usuaria a que aumente o disminuya su esfuerzo de acuerdo a un programa personalizado de entrenamiento, previamente establecido”.

Por otro lado, Curves Information System es un sistema informático, basado en Internet, que permite llevar un registro on-line de toda la información de cada socia Curves y hacerla disponible para todos los centros. Y Curves Weight

Management Program, por su parte, permite a las usuarias bajar y mantener el peso ideal sin dietas permanentes.

Según Arola Nowell, “Curves invierte cada año millones de dólares en investigación y desarrollo de nuevas tecnologías con la colaboración de la Universidad de Texas A & M, en Estados Unidos, y el laboratorio de ejercicio y nutrición deportiva del doctor Kreider”.

Para el año 2010, Curves Cono Sur proyecta duplicar el número de centros en la región y concretar la incorporación de estas nuevas tecnologías. “Es un orgullo y una responsabilidad muy grande conducir este proceso de integración”, destaca Arola Nowell. ■

Apertura en Uruguay



El 19 de octubre pasado se realizó en Uruguay la apertura del primer gimnasio de **Curves** en ese país. El mismo está ubicado en las calles Rivera y Julio César de la ciudad de Montevideo. “Nuestra meta es llegar a tener entre 8 y 10 unidades en el país”, asegura **Luciana Forti Mankel**, directora de operaciones de Curves Brasil y Argentina.

Atlético Punta Cana

Inaugurará modernas instalaciones



El centro de acondicionamiento físico **Atlético Punta Cana Fitness & Gym**, de República Dominicana, inaugurará próximamente sus nuevas instalaciones en la avenida Estados Unidos, en la zona de Bávaro. El moderno edificio tiene una estructura de acero, con un diseño vanguardista realizado por el arquitecto suizo-español Carlos Martínez.

El club ofrecerá a sus clientes nuevos servicios y comodidades, como aire

acondicionado, amplios vestidores, spa y un completo centro de belleza. Asimismo el edificio albergará un espacio con lujosos apartamentos totalmente equipados, cuyos inquilinos tendrán acceso a las facilidades del gimnasio y disfrutarán además de una piscina privada.

El área de fitness fue equipada con máquinas Nautilus y dentro de su oferta de servicios se destacan las clases de Zumba, Pilates, Spinning, Kickboxing, Aerobics, Step, GAP, Gym Ball y Stretching, entre otras. Además, el gimnasio ofrece a sus miembros acceso a Internet y una guardería para niños. Más información en www.atletico-puntacana.com

Fuente: DiarioDigitalRD.com

Desafío de las Cataratas

En noviembre pasado, **Raphael Bonatto**, profesor de corridas en la sede Curitiba de la red brasileña **Cia Athletica**, se propuso correr 700 kilómetros en 8 días al participar primero del **Desafío de las Cataratas del Iguaçu** y luego recorrer los 42 kilómetros de la maratón de su ciudad, Curitiba.

El Desafío de las Cataratas se dividió en 8 etapas y para enfrentarlo, Bonatto contó con el apoyo de un equipo de profesionales de Educación Física y Nutrición. Durante el trayecto de la competencia, el staff que acompañó a este atleta recaudó alimentos y juguetes que fueron donados por él a instituciones de caridad de las ciudades por donde fue pasando.

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 desee.

Energice su gimnasio hoy mismo. Visite 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 Unisyn, 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.

expect different.

Nace FitCorp en Perú



Stefanie Schroder, Kárem Pezúa y Rosario Barragán

FitCorp es una empresa peruana dedicada a la implementación de programas de bienestar corporativo, cuyo fin es mejorar el rendimiento y la productividad de los trabajadores. La empresa surgió por iniciativa de **Kárem Pezúa**, su actual gerente general, **Stefanie Schroder**, gerente de operaciones, y **Rosario Barragán**, gerente comercial de la compañía.

“La experiencia de más de 20 años que tenemos en el mercado del fitness, desde diferentes lugares del sector, permitió que pudiésemos concretar el lanzamiento de FitCorp, con una propuesta diferente”, enfatiza Pezúa. La empresa cuenta con un staff de nutricionistas, deportólogos y entrenadores, que son los responsables de montar los programas.

Los servicios de esta compañía incluyen: gimnasia laboral y asesoría nutricional -con un seguimiento constante de

Esta firma desarrolla programas de salud y bienestar para trabajadores. Estos contemplan sesiones de gimnasia laboral, asesoramiento nutricional, eventos sociales y deportivos internos y hasta el montaje y administración de gimnasios corporativos.

los participantes del programas-, organización de eventos para empleados (family day, ferias de salud, campeonatos deportivos, etc.), implementación de gimnasios dentro de las empresas y, si es requerido, la administración de los mismos.

Los clientes objetivos de FitCorp son aquellas empresas -grandes y medianas- que están interesadas en mejorar la salud ocupacional de sus trabajadores. “Podemos adaptar el producto a las necesidades de cada empresa y adecuarlos a sus horarios, instalaciones, perfil de trabajadores y ubicación geográfica”, explica Pezúa.

“Nuestro primer cliente -agrega- fue una empresa de seguridad y ahora estamos cerrando nuevos acuerdos con firmas de retail. Estamos seguras de que nuestra cartera de clientes crecerá exponencialmente en forma rápida y vamos a consolidar nuestra propuesta en el corto plazo para convertirnos en breve en un referente de salud y bienestar en el sector”.

No obstante, la fundadora de FitCorp sabe que la tarea no será fácil, ya que el mercado está aún en desarrollo. “Tenemos todavía que luchar contra algunos empresarios que no creen en la importancia de invertir en la salud



de sus recursos humanos. Pero esto irá cambiando y el management estará cada vez más enfocado en el trabajador. Y cuando ocurra, los empleadores verán nuestra propuesta como una inversión, no como un gasto”, opina Pezúa.

“A nivel mundial -prosigue- muchas compañías invierten cada vez más en la prevención y mejora de la salud de su gente. Algunas lo hacen por obligación, ya que deben cumplir con ciertas normas de seguridad y salud ocupacional, pero muchas otras lo hacen porque han entendido y comprobado los beneficios económicos que arrojan este tipo de programas”.

Más información sobre esta empresa en www.fitcorp.com.pe ■

CHILE

Paul Fontaine compra One Sport

Paul Fontaine, el asesor económico del candidato a presidente de Chile, **Marco Enríquez-Ominami**, compró el gimnasio **One Sport**, que está ubicado en el Mall Portal La Dehesa y era propiedad del ex tenista y capitán del equipo chileno de Copa Davis, Hans Gildemeister. “Analicé el proyecto y lo encontré interesante. Me parece que la salud es un rubro que va para arriba de manera fuerte”, dice Fontaine.

Para esta operación, que demandó una inversión de U\$ 660 mil dólares, el economista creó la sociedad SW Servicios Deportivos Sociedad Anónima, de la cual hasta el momento es el único socio. Lo más probable, destaca, es que a futuro se incorpore Heinz Gildemeister -hermano de Hans- como operador,

además de su amigo Jaime Echeverría. “Creo que al final me voy a quedar con el 50 por ciento de la sociedad, mientras que Gildemeister y Echeverría van a tener el 25 por ciento cada uno”, agrega.

Actualmente, el gimnasio tiene 2.000 m² habilitados. La idea del economista es destinar alrededor de 200 mil dólares de aquí a marzo de 2010 para elevar el estándar del inmueble. “Queremos que tenga un formato de wellfitness con un spa”, afirma Fontaine, quien además señala que si este proyecto funciona, “podríamos desarrollar una cadena de gimnasios, aunque primero queremos concentrarnos en potenciar esta unidad”. ■

Fuente: www.latercera.com



STAR TRAC



KIP Machines
KIP FITNESS + HEALTH & L.L.



Atletika
EQUIPOS PARA GIMNASIO

COMPANÍA FITNESS

Equipos para
Gimnasio

Lima - Perú
Ventas: (511) 273 3168
ventas@ciafitness.com.pe
www.ciafitness.com.pe

BOLIVIA

Inaugura Premier Fitness Club



En diciembre próximo abrirá sus puertas **Premier Fitness Club La Paz** en el centro de la Ciudad de la Paz (Bolivia), dentro del Multi Cine La Paz, que

también será inaugurado en la misma fecha. Con una inversión de 400 mil dólares, “este proyecto lo estoy haciendo con dos socios”, destaca **Ricardo Issa**, propietario del Premier Club en Cochabamba.

Este nuevo gimnasio tendrá una superficie de 750 m². “Esperamos tener unos 800 miembros que, por la buena ubicación del lugar, creemos que serán de clase media-alta”, señala Issa. Esta unidad está equipada con máquinas Paramount, el sector cardiovascular cuenta con equipos Landice, y las bicicletas de indoor son Schwinn.

COLOMBIA

BodyTech con nuevo Vicepresidente de Negocios



Jim Vester

El 2 de noviembre pasado el norteamericano **Jim Vester** se convirtió en el nuevo vicepresidente de negocios de la cadena colombiana Bodytech. El ejecutivo estará a cargo del crecimiento de la compañía a nivel comercial, mercadeo y ventas.

Vester tiene una vasta experiencia en la industria del fitness. Ha trabajado en casi todos los aspectos de la gestión de un club: ventas, operaciones, negocios y desarrollo de nuevas unidades. Se desempeñó como directivo y consultor de gimnasios. También tiene experiencia en la industria de fabricantes de equipamientos y tecnología de fitness. De hecho, antes de unirse a Bodytech, era el director comercial de SPRI Products.

CHILE

Lanzan guía de ejercicios

Un estudio realizado por el **Instituto Nacional del Deporte** en cinco ciudades del país trasandino revela que casi el 85 por ciento de los chilenos tiene una condición física regular o mala. Para combatir este problema, investigadores del Instituto de Nutrición y Tecnología de los Alimentos (Inta) desarrollaron una guía de ejercicios con el método 1x2x3: un minuto de ejercitación intensa, seguido por dos minutos de descanso y tres repeticiones. La guía propone rutinas breves y focalizadas para devolver a los músculos su fuerza natural, que pueden ser efectuadas por personas con sobrepeso u obesidad.

HF-FITNESS
SOLUCIONES BY LO ALTO

PARAMOUNT
STAR TRAC
SPINNING
ldpil.com

POWER PLATE
Fitness XBeat
mercado FITNESS
FITNESS

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

MÉXICO

Anytime Fitness llega a México

Anytime Fitness, una de las franquicias de gimnasio de más rápido crecimiento en Estados Unidos, anunció su expansión a México con la apertura en los próximos seis meses de su primer establecimiento en ese país.

La compañía firmó un acuerdo de franquicia con el empresario estadounidense de origen mexicano **Rodrigo Chávez**, quien posee ya un gimnasio de Anytime Fitness en la comunidad de Roanoke, en Texas. Chávez planea abrir dentro del próximo año cinco gimnasios en México y crecer hasta unos 50 establecimientos para 2012 y 100 para 2014.

La expansión de esta franquicia en México se enfocará en destinos turísticos como Cancún, Guadalajara, Monterrey y Los Cabos. La propuesta de los gimnasios Anytime Fitness



de destaca por su bajo costo y porque estos están abiertos las 24 horas del día.

Fuente: www.cnnexpansion.com

ECUADOR

Proyecto de Ley del Deporte y Actividad Física

La ministra de Deportes de Ecuador, **Sandra Vela**, presentó un proyecto de Ley del Deporte y Actividad Física, que contempla un programa compartido entre el Ministerio de Educación y el del Deporte a fin de que este ente estatal diseñe los contenidos que abordarán las clases de educación física en las escuelas del país.

“Queremos incentivar al deporte desde los más pequeños para lograr que Ecuador tenga logros importantes en el futuro”, destaca Vela. Dos ejes marcan la propuesta: reducir la tendencia al sedentarismo y enfocarse en los deportes olímpicos y de alto rendimiento. Según un estudio realizado por la Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, en Ecuador el sedentarismo alcanza al 93 por ciento de la población.

VENEZUELA

VAAC elegida Top Brand

La marca Valle Arriba Athletic Club (VAAC) de Caracas fue elegida como una de las mejores de Venezuela y estará presente en la primera edición del libro de las Grandes Marcas de ese país.

FULLGYM
EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS

Apulse BodySolid Steelflex PRO SPEED

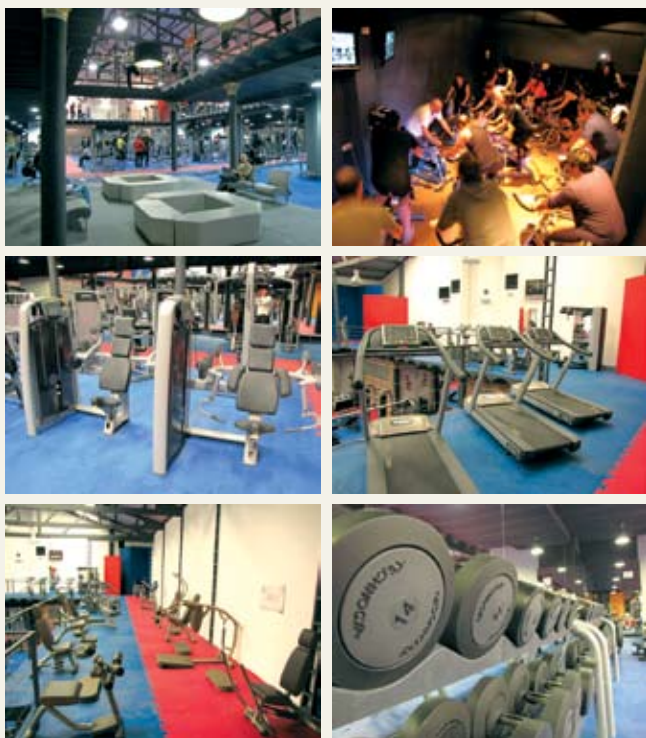
Inversiones Salud y Vida Ltda. Av. 8 Norte 340 / Viña del Mar / Chile
Tel: 56-32-682216 / móvil: 82098963 / ventas@fullgym.cl / www.fullgym.cl

URUGUAY

Club One se renueva

Club One Fitness de Montevideo (Uruguay) sumó a su sala de musculación la línea completa de máquinas hidráulicas **Easy Line** -de Technogym- para entrenamiento en circuito de 30 minutos. Asimismo, adquirió caminadores Excite Jog, racks de mancuernas, una máquina de bíceps -Arm Curl- y una de tríceps -Arm Extension.

Además, este gimnasio de 1700 m² inauguró recientemente una nueva sala de Spinning con más espacio, un moderno sistema de iluminación, pantallas LCD con simuladores de ruta, y agregó clases de 3° nivel para usuarios avanzados y elite. A comienzos de este año, Club One Fitness adquirió la primera estación **Kinesis One** de Uruguay.



Lanzamiento de BODYVIVE en Tai-Gym



El gimnasio Tai-Gym de Montevideo incorporó a sus servicios el programa BODYVIVE de la firma Body Systems LatinAmerica. Inicialmente el programa se sumó al área de gimnasia preventiva y tras la buena recepción que tuvo se extendió a todo el público del gimnasio. “Con BODYVIVE tenemos muy buenas expectativas e iremos agregando horarios a nuestra grilla de clases”, destaca **Pablo Gutman**, titular del gimnasio.

Tai-Gym tiene una superficie de 800 m² construidos y cuenta actualmente con 500 socios activos. Ofrece entre otros servicios aeróbica, musculación, terapias naturales y Taludo (arte marcial uruguayo).

SPORT
MAGAZINE

www.sportmagazine.com.py

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



VENTA

Guillermo Tomatis

Vendo 11 bicicletas usadas marca Whirly en buen estado general y otras 5 también Whirly casi nuevas en excelente estado. Muy buen costo en efectivo. Puestas en la ciudad de Rosario, Argentina.
TE: (0341) 155312519
guillermo@gimnasio-body.com.ar

Leonardo Pippi

Vendo varios rollos de goma (65m2) para piso de sala de musculación, usado en buen estado. Precio \$1700.
TE: (011) 15 6252-1228
pippileonardo@hotmail.com

Marcelo Busi

Vendo 2 cintas de origen nacional Concord 9000 de 3 HP, variador de velocidad de 0 a 25 Km/h, control de tiempo, distancia recorrida, velocidad, con amortiguación al impacto. Color negro. Bandas nuevas cambiadas en Marzo/Abril de este año.
TE: (0221) 154592170
barba21@ciudad.com.ar

Javier García

Vendo hack, prensa 45°, sillón cuadriceps Millennium con 100kg. mando fotos.
TE: (0343) 155110878
gimnasioolympiapna@hotmail.com

Gabriela Rocha

Vendo remo trabajo cardiovascular, cuenta calorías y cronómetro, muy buen estado, \$350.
TE: (03487) 582105
contacto@newgymfitness.com.ar

Hernán Gómez

Vendo 19 bicicletas de Spinner Bike en buen estado. Consultar venta individual o total.
TE: (011) 15 6633-8626
hernangomez77@hotmail.com

Federico Ragameni

Vendo 20 equipos Bodypump oficiales, color negro en buen estado (no son los que vienen con agarre). Cada

equipo consta de 2 discos de 5kg, 2 de 2,5 y 2 de 1,25. Precio \$50 c/u. Se encuentran disponibles para retirar por San Miguel. Envío fotos.
TE: (011) 15 6197-5689
ragameni@hotmail.com

Gustavo Marchack

Vendo máquinas Fox líneas Full y Fusion en muy buen estado, color blanco, tapizado celeste. El precio del lote es \$40.000. Envío fotos.
TE: (011) 15 6987-4664
g.marchack@hotmail.com

Juan Paz

Vendo multi-estación con 80 kg de lingotes. Máquina estable, resistente, reforzada para gran cantidad de ejercicios.
TE: (0351) 156312989
ultrapaz@hotmail.com

Patricia Mirante

Vendo 2 camas de pilates, en excelente estado, de madera con carro tapizado en cuero, y con 6 meses de uso. Precio \$2.500 cada una.
TE: (0351) 153295427
patriciamirante@hotmail.com

Walter Marcolin

Vendo cama de pilates reformer nueva completa con box y tabla de salto, marca Pilarte, de guatambu con accesorios náuticos, resortes de primera calidad. Precio \$ 2650.
TE: (011) 15 5830-3837
acgym@live.com

Hernán Brisco

Vendo 4 Cintas KR320 RS, 2 Bicicletas KC 400, 2 Bicicletas Horizontales KCR 100 y 1 Escalador KS 820. Todo marca Kip Machines.
TE: (011) 4790-2629
hernanbrisco@ista.com.ar

Alejandro Gorosterrazú

Vendo escalador, marca Faga, funcionando (computadora a reparar). Envío fotos. Precio \$700.
TE: (0342) 156110735
gimnasioufc@yahoo.es

Jorge Campagnoli

Vendo 4 camas de pilates sin uso incluye box y tabla de salto. \$2500.
TE: (011) 4253-9112
jtoji@hotmail.com

Martín Heredia

Se venden 26 bicicletas Schwinn usadas y autorizadas para instalar centro de Spinning oficial con su adquisición.
TE: (011) - 4855-8574
info@spinning-ar.com.ar

Belén Castro Aranda

Vendo lote de gimnasio completo. Máquinas de musculación, bicis, mucho peso, más equipo de música y todos los elementos de fitness, etc. \$32.000.
(011) 15 5782-7587
belencastro_20@hotmail.com

Maximiliano De León

Vendo 2 camas de pilates a \$1000 c/u. (02652) 15375780
bodysculpt@live.com.ar

Lucía Berasconi

Vendo 6 bicis para indoor en muy buen estado. Escucho ofertas.
TE: (011) 15 4628-1519
marieles48@yahoo.com.ar

Leonardo Jaszczyszyn

Vendo en excelente estado, de la marca Millennium, pantorrillera sentado (\$800), pantorrillera parado (\$1100) y elíptico (\$1800).
TE: (02229) 455217
gimnasioplex@hotmail.com

COMPRA

Marcelo Francisco

Compro Elíptico Kip Machine KT 950 en buen estado.
TE: 011 - 1535611064
Email: mfrancisco@kigym.com.ar

Marcos Molina

Compro lote de musculacion. pago de contado.
TE: 3822 - 533833
Email: charlyanilom@hotmail.com

FONDO DE COMERCIO

Germán López

Vendo fondo de comercio de gym funcionando en santa teresita, amplio salon de musculacion completo, sala de pilates reformers con sus respectivas camas completas, salon aerobico completo. distinguido en la zona. lo vendo por viaje al exterior.
TE: 02246 - 15450852
vendogymasantateresita@hotmail.com

Valeria Palaver

Vendo Gimnasio completo y funcionando, comunicate y te mando fotos.
TE: 03524 - 499827
Email: valpalaver@hotmail.com

ALQUILER

Carla Eiras

Busco espacio para alquilar dentro de Gimnasio, Spa, Club o Centro de Estetica en la zona de Caballito para trabajar con 3 maquinas de Pilates, tengo 40 alumnas o clientas activas, y dos instructoras certificadas en el exterior.
TE: 011 - 1565464179
Email: carlaeiras@hotmail.com

BÚSQUEDA

Karina Escalante

Busco profesoras de pilates reformer, con experiencia, zona oeste. Enviar cv a centrok_p@yahoo.com.ar
TE: 011 - 63796693
Email: karimak77@yahoo.com.ar

Gadalupe Ortí

Buscamos recepcionista para gym turno tarde de lunes a viernes de 15:30 a 22hs que sea profe (excluyente).
TE: 011 - 47731837
Email: info@oclub.com.ar

Martín Heredia

Buscamos técnicos profesionales para capacitarse y formar parte del equipo de asesores técnicos de las marcas Star-Trac / Spinning y Power Plate en las zonas de: ciudad de Bariloche, Comodoro Rivadavia y Neuquen.
TE: (011) 4855-8574
Email: mail@spinning-ar.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
 Aion Sports Towel - (02477) 411-550 / ventas@productos-exclusivos.com
 AllSquash - (011) 4812-9257 / info@allsquashcourt.com.ar
 Amici - (0341) 440-7553 / www.amicivirtual.com.ar
 Aquajig - (011) 4484-6512 / info@jigargentina.com.ar
 Athletic Services S.A. - (011) 4858-3377 / 88 / athleticervices@ciudad.com.ar
 Athletic - (011) 4798-2801 / www.athletic.com.ar
 Azteca - (011) 4729-2313 / info@pilatesazteca.com.ar
 Barcelona Biomecánica - (011) 4628-0651 / edu_barcelona@live.com.ar
 Bici Mundo - (0351) 4221665 / bicimundo@arnet.com.ar
 Bike Machine - (0341) 4400931 / bikemachine@bikemachine.com.ar
 Biznet - (0341) 4110111 / info@biznet.com.ar
 BH Hi - Power - (0221) 471-2323 / mktg@randers.com.ar
 BiobodyX - (011) 4584-6734 / info@biobodyx.com.ar
 Biomax - (0341) 464-9441 / holiday@citynet.net.ar
 Body Systems - www.BodySystems.net
 Calderas Santero - (011) 4931-0183/0294 / info@calderassantero.com
 CardioFitness - (011) 4833-4706 / www.cardiofitness.com.ar
 Centro Roust - (011) 4393-2446 / rpqcentro@yahoo.com.ar
 Cia. Arg. de Lockers - (011) 4777-7555 / lockers@argentinelockers.com.ar
 Concept2 - (011) 4958-2620 / goodwillrc@gmail.com
 Control Gym - (011) 4958-1711 / info@controlgym.com.ar
 Cybex - (011) 4777-9239 / praffinetti@cybexint.com.ar
 Danseur - (011) 5272-4500 / www.danseur.com.ar
 DeportSalud - (011) 4797-4231 / ventas@deportsalud.com
 Digital Fitness - (011) 4711-6168 / contacto@digitalfitness.com.ar
 DKN Technology - (011) 4574-4842 / mir@mirfitness.com.ar
 Ego-Plate - (011) 15 6989-4132 / (0351) 155136261 / www.ego-plate.com
 Embreex - (0221) 471-2323 / mktg@randers.com.ar
 Ena Sport Nutrition - 08102226891/administracion@enasport.com.ar
 Equipamientos Fox - (011) 4278-3072 / ventas@equipamientosfox.com.ar
 Equipamientos Millennium - (011) 4265-1609 / ventas@equipmillennium.com
 Equipos Pilates - (011) 15 3037-1975 / info@equipospilates.com.ar
 Escuelas NEF - (011) 4331-6698/0089 / info@escuelasnef.com.ar
 Everlast - (011) 4782-7132 / info@leadingbrands.com.ar
 Evolution Center - (03543) 423732 / ventas@evolutioncenter.com.ar
 Fenix Machines - (011) 4200-1444 / ventas@fenixmachines.com.ar
 Fitmental - (011) 4331-6698/0089 / info@fitmental.com
 Fitness Beat - (011) 4784-1074/4787-6588 / info@fitnessbeat.com.ar
 Fitness Company - (011) 4713-5090 / info@fitness-company.com.ar
 Fitness Gym - (011) 4278-2885 / fitnessgym@maquinasdegimnasios.com.ar
 Fitness Shop - (0223) 451-2073 / 491-0739 / juliosalerno@hotmail.com
 FitWellNet - www.fitwellnet.com
 Fitness Meter - www.fitnessmeter.com.ar
 Floor-System - (011) 4597-4020 / www.floor-system.com.ar
 Full Mak - (011) 4441-3228 / info@fullmak.com.ar
 Gentech - www.gentech.com.ar
 Globus - (011) 4139-7437 / info@globusdeargentina.com.ar
 GMP Equipamientos - (0341) 421-6955 / 453-5080
 Go - (0341) 4452062 / ventas@planetago.com

PÁG.

38
66
83
68
58
30
34
72
64
59
59
41
57
83
70
37
12
74
66
18
77
25
19
09
79
51
48
81
17
49
46
15
80
84
62
63
31
84
23
96
32
29
85
60
44
38
65
71
43
39

Grupo Silicon Dinap - (011) 4941-0478 / info@gsdtecnologia.com.ar
 Hidro World - (011) 4509-6879 / info@hidro-world.com.ar
 Gym Home - (011) 4816-5650 / gymhome@fibertel.com.ar
 Home Reformer - (011) 4751-8503 / homereformer@gmail.com
 HTN Suplementos - (011) 4555-0770 / info@htn-nutrition.com
 Impact Fitness - (011) 4855-8574 / adillen@systemfit.com.ar
 Informática & Deportes - (0341) 4932606 / info@entrenar.com.ar
 JBH Equip - (011) 4228-6141/4228-3182 / info@jbhequip.com.ar
 Kapitan Pedales - (011) 15 4058-7195 / kapitanpedalen@yahoo.com.ar
 Karen Oviano - (011) 4717-4865 / info@karenoviano.com
 Kip Machines - (011) 4327-2963 / hmoavro@kipmachines.com
 LDPIL - (011) 4733-3959 / www.ldpil.com
 Le Corps - (011) 5786-0458 / lecorppilates@yahoo.com.ar
 Lion Force - (011) 4207-8668 / www.lionforce.com.ar
 Lona Sur - (011) 4270-3700 / info@lonasur.com.ar
 Máquinas Sanmartino - (0358) 464-8213/maquinassanmartino@arnet.com.ar
 Mat Pro - (011) 4442-1796 / info@mat-pro.com.ar
 Mir Fitness - (011) 4574-4842/43 / mir@mirfitness.com.ar
 MTD Gym - (0341) 4575721 / 07newedal@infovia.com.ar
 Multiled - (011) 4373-9500 / ventas@multiled.com.ar
 Não Pressão - (011) 4666-9484 / naoindumentaria@hotmail.com
 New Plast - (011) 5290-0992 / 0993
 Nitrec - (011) 4283-2265 / fononitrec@yahoo.com.ar
 Organización M.L. - info@marcelolevin.com.ar / www.marcelolevin.com.ar
 Ozono Equipamiento - (011) 4468-1037 / ozono_fitness@yahoo.com.ar
 P&P Equipamientos - (011) 4544-6058/9994/info@pypeequipamientos.com
 Pequipe - (011) 4892-0490 / 0540 / info@pequipe.com.ar
 Pesas Dob - (011) 5290-7850 / 7851 / pesasdob@hotmail.com
 Pesas Sol - (011) 4766-5016 / pesasdsol@hotmail.com
 Pilarte - (011) 4222-9743/15 5839-1625 / correopilarte@hotmail.com
 Pilates Delivery - (011) 155-015-1816 / www.martinguidofitness.com
 Pilates Per Lei - (011) 4982-8105 / alejandro.jump.fly@gmail.com
 Precor - (0221) 471-2323 / www.precor.com
 ProClub Manager - proclub@solucionarg.com
 Radical Fitness - (011) 4381-7061 / info@radicalfitness.net
 Randers - (0221) 471-2323 / info@randers.com.ar
 Resortes MG - (011) 4687-0041 / resortesmg@fibertel.com.ar
 Roan Service - (011) 4735-2298 (L. 24 hs.) / roan@argentina.com
 Rocódromo - (0221) 15 508-1352 / info@rocodromo.com.ar
 Saturn Supplements - (011) 4613-0025 / ventas@saturnargentina.com.ar
 Semikon - (011) 4208-1285 / ventas@semikon.com.ar
 Sonnos - (011) 4651-4692 / info@sonnosweb.com
 Star Trac - (011) 4855-8574 / info@spinning-ar.com.ar
 SysGym - (0351) 152-417379 / sysgym@amayasociados.com.ar
 Universo Gym - (011) 4713-1676 / info@universogym.com.ar
 Up Down - (0358) 156001268 / info@updown.com.ar
 West Gym - (011) 4488-1575 / nieveswestgymcenter@hotmail.com
 Whirly Cycle - (011) 15 4196-1792 / msilva@leparc.com
 Xfit - (011) 4208-1480 / info@xfit.com.ar

PÁG.

72
25
78
28
54
06
36
13
84
75
02
67
53
80
36
20
38
14
24
76
27
84
38
84
53
74
21
69
82
84
40
84
33
52
61
17
83
26
84
70
35
08
06
47
30
83
84
56
36

CALENDARIO 2010

Enero

16 al 20 - Congreso Internacional de Educación Física FIEP (Foz de Iguazú, Brasil)

Febrero

19 al 21 - Salón del Gimnasio (Madrid, España).

Marzo

6 al 8 - Salón Internacional Cosmofitness & Wellness (Barcelona, España).
 10 al 13 - IHRSA 2010 (San Diego, EEUU).

Abril

22 y 23 - 6tas Conferencias Mercado Fitness 2010 (Buenos Aires, Argentina).
 29/4 al 2/5 - FIBO 2010 (Essen, Alemania).

Mayo

13 al 16 - Rimini Wellness (Rimini, Italia).

Junio

18 al 20 - Rio Sport Show (Río de Janeiro, Brasil)

Agosto

10 al 14 - IDEA World Fitness Convention (Los Ángeles, EEUU)
 IHRSA Institute for Professional Club Management (EEUU)

Septiembre

2 al 4 - IHRSA Fitness Brasil (San Pablo, Brasil)
 2das Conferencias Mercado Fitness PAÍS (Córdoba, Argentina)
 Wellness Paraguay (Asunción, Paraguay)

A todos nuestros clientes,
gracias por formar parte de nuestro crecimiento!



Redescubra Uranium



Con el respaldo de:
FITNESS
COMPANY

 **URANIUM**
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



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

Distribuidor Exclusivo
FITNESS
COMPANY
www.fitnesscompany.com.ar

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

➤ Sucursal La Lucila:
Av. del Libertador 3501