

# mercado FITNESS

EXPO & CONFERENCIAS

3<sup>RA</sup> MERCADO  
FITNESS  
3 PAIS

**ALERTA**

## Ladrones al acecho

Tarjetas de crédito, relojes, teléfonos, efectivo, documentos y llaves encabezan la lista de bienes más robados. La mayoría de los hurtos se produce en vestuarios y estacionamientos. Para ingresar, los delincuentes suelen usar pases diarios o invitaciones gratuitas. Pero cuidado, éstos no siempre vienen de afuera. Conozca qué responsabilidad le cabe al gimnasio y qué herramientas de seguridad existen.

### Vivafit llega a Uruguay

La cadena portuguesa de gimnasios femeninos firmó en julio, en Montevideo, un acuerdo de franquicia maestra.

### Fenómeno CrossFit

Con el lema "No usamos máquinas, las creamos", esta modalidad de entrenamiento gana terreno en América Latina.

### Recambio de instructores

Especialistas brindan sugerencias para reducir el impacto que puede provocar la salida de un instructor popular.

# Cuide a sus clientes



## KIPROT / KT 960/2

Panel de control digital. 5/8 programas preestablecidos. Control de frecuencia cardíaca. Transmisión por correa. Portavasos. Matriz de punto monocromo/multicolor de 15x7/21x10 cm.



## KIPRUN / KR 320 RS

Motor de corriente alterna 3HP, libre de mantenimiento. Nuevo diseño de tablero. Velocidad máxima 20km/h, inclinación de -3% a 20%, totalmente programable, sensor de pulso cardíaco incorporado, sistema de lubricación automático.



Estamos mucho más cerca de tus necesidades.  
Te ofrecemos toda la tecnología de la industria nacional con la mejor calidad internacional.  
No lo dudes, es hora de cambiar..

Seguinos en  
Kip Machines Equipamiento Cardiovascular



ROSARIO: Buenos Aires 4650 - CP:52001HKS - Telefax:(0341) 464 7302 /463 7919  
BUENOS AIRES: Av. Pte. Roque Sáenz 615 5° Of. 501 - Telefax: (011) 4327 2963  
ventas@kipmachines.com • www.kipmachines.com • 0810-444-0108

 **KIP MACHINES**  
Tecnología que avanza

## Soy el capitán de mi alma

Desde el amanecer de nuestras vidas, con el alma todavía intacta y la memoria ávida de recuerdos que aún no son tales; cuando el mundo es nuevo, eso está lejos y aquello es muy alto; cuando todos son buenos, muchos nos quieren y a pocos queremos... desde ese instante comenzamos, natural e irremediamente, a esperanzarnos.

La esperanza es un estado de ánimo que nos permite creer, confiar, con un sustento lógico o sobre la base de la fe, en que algo que deseamos es posible. Como contrapartida, cuando hay esperanza, está siempre latente el riesgo de frustrarnos. Por eso, con los años y las arrugas, la esperanza se convierte en una actitud, en una decisión tomada de manera consciente.

Con la promesa de nunca caer en la desesperación, las frustraciones –propias y también las ajenas– nos tientan día y noche a tener una mirada de la realidad más desesperanzada, y de algún modo más fría y racional. Mal que nos pese después, muchos aceptamos la invitación y, paradójicamente, vamos por la vida sacrificando emociones por miedo a sentir.

Entonces, inmunes a cualquier tipo de decepción, nos convertimos en piedras y acabamos inmunizando también a nuestro corazón. Se terminan las lágrimas –las dulces y las saladas– pero también nos cuesta más sonreír. Es un pacto con el diablo: nunca sentirte pleno a cambio de nunca sentirte vacío. Y así no desesperamos, porque no esperamos nada.

Pero no... eso no es vivir, eso es estar muerto en vida. Yo elijo en cambio esperanzarme, aun a riesgo de desesperarme por momentos. Y lo hago no desde la quietud ni la pasividad de quien sólo espera, sino desde la acción y la convicción de que –como dice William Henley en *Invictus*– soy el amo de mi destino y el capitán de mi alma.

Gracias por acompañarnos.  
Guillermo Vélez

## 32 Cómo lidiar con el recambio de instructores:

Especialistas brindan sugerencias para reducir al mínimo el impacto que puede provocar la salida de un instructor popular.

## 44 Megatlon compró SMG Sports:

Se trata del gimnasio que Swiss Medical Group tenía desde 2005 en el Shopping Paseo Alcorta de la Ciudad de Buenos Aires.

## 52 Ladrones al acecho:

Tarjetas de crédito, relojes, teléfonos, efectivo y llaves son los bienes más robados. La mayoría de los hurtos ocurre en vestuarios y estacionamientos.

## 64 “No usamos máquinas, las creamos”:

Con este lema, CrossFit viene ganando terreno en América Latina. En Argentina, CrossFit Tuluca es el primer centro autorizado.

## 76 Climatización de gimnasios:

Temperatura, humedad, ventilación; potencia de los equipos; altura de los techos; tamaño de las salas. Todo incide en el confort térmico.

## 80 Programa de Crédito Fiscal de la SePyME:

Este programa reintegra el 100% de los gastos de capacitación hasta un tope equivalente al 8% de su masa salarial bruta anual.

## 84 Las “escuelas de verano”:

Una alternativa para generar ingresos y aprovechar sus instalaciones durante los meses de calor, cuando la concurrencia suele decaer.

## 88 Running, un negocio a toda marcha:

Cada vez más gente elige correr como actividad física. Más que una amenaza para los gimnasios, este fenómeno es una oportunidad.

## LATINOAMÉRICA

## 92 Reportaje a Andrés Capriles, CEO de Gold’s Gym Venezuela:

Según este empresario, “la vida empresarial es como un maratón”.

## 95 Cuarta sede de Bodytech en Perú:

Está ubicada en el Centro Comercial Real Plaza, de la ciudad de Arequipa. Tiene 1.200 m<sup>2</sup> y demandó una inversión de 850 mil dólares.

## 96 Vivafit llega a Montevideo:

La cadena de gimnasios femeninos de origen portugués llega a la región mediante la firma de una franquicia maestra para Uruguay.

## Tus noticias

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

Director Ejecutivo: Ing. Leandro Deltrozzo

Director Editorial: Guillermo Vélez

Directora de Arte: DG. Silvina Maceratesi

Diseñador Gráfico: DG. Lucas M. Lepera

Responsable de contenidos: Lic. Solana Trucco

Impreso por: New Press Grupo Impresor S.A.

Administración y Redacción: Tel. (54 11) 4115-3524/25 Av. Paseo Colón 470 2° D (1063), Bs. As., Argentina.

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

Registro de Propiedad Intelectual en trámite.

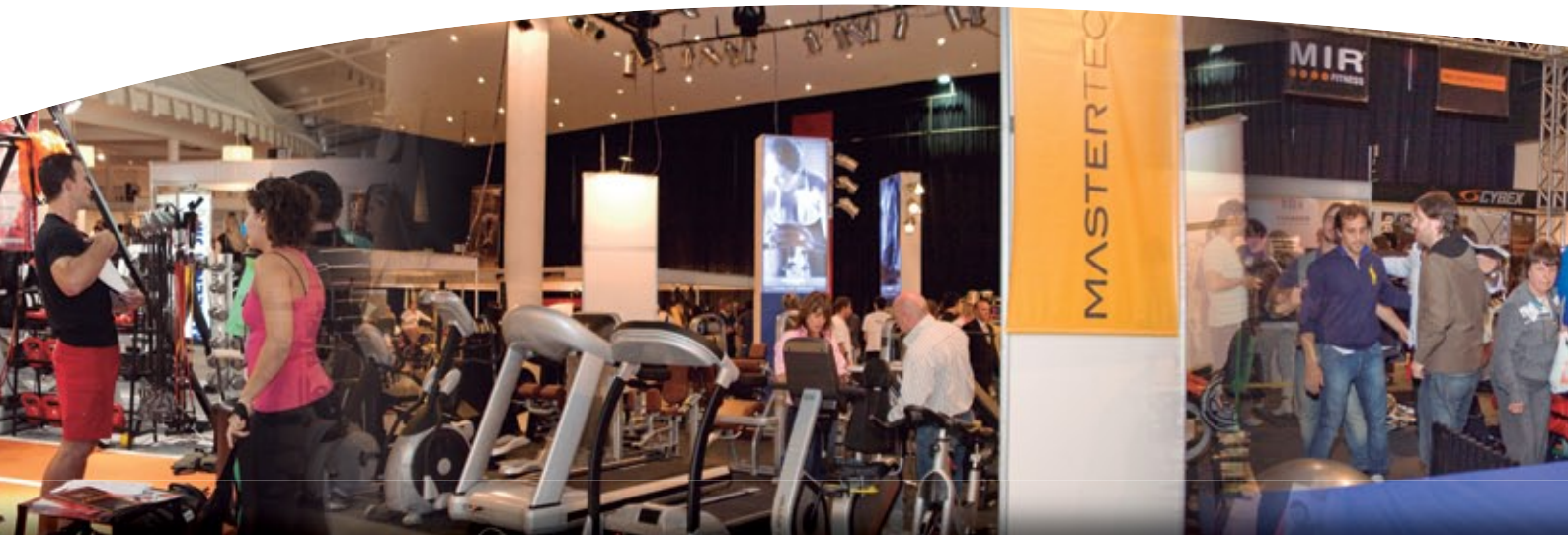
Mercado Fitness es una publicación bimestral. Las colaboraciones firmadas no reflejan necesariamente la opinión de la revista, y el editor no se hace responsable de los conceptos vertidos por los entrevistados ni del contenido de las notas promocionales y mensajes publicitarios.

**VISITÁ LA MAYOR EXPOSICIÓN COMERCIAL  
DE LA INDUSTRIA DEL FITNESS**



# **FITNESS**

TODO PARA ESTAR EN FORMA *Córdoba*



ENTRADA  
LIBRE Y GRATUITA

MÁS DE 1.500 m<sup>2</sup> DE PRODUCTOS  
Y SERVICIOS PARA GIMNASIOS, CLUBES,  
ESTUDIOS DE PILATES Y NATATORIOS



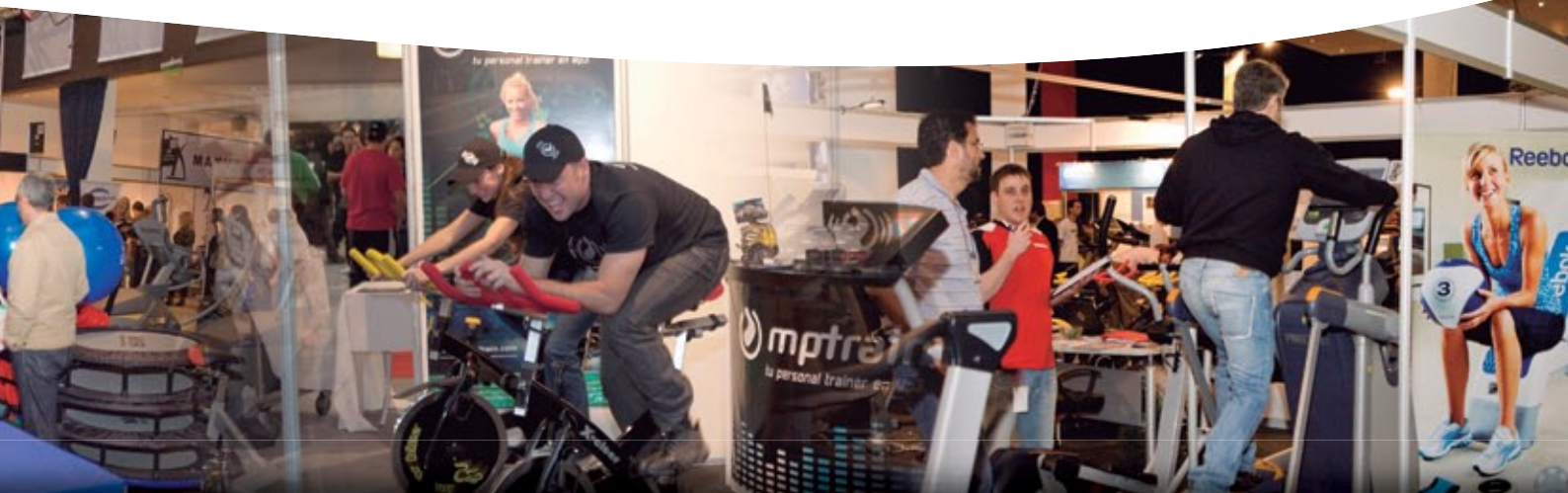
SEPTIEMBRE  
**23**

SEPTIEMBRE  
**24**

VENÍ A LA  
**EXPO**

HOLIDAY INN HOTEL / CÓRDOBA

VIERNES DE 11 A 20 HS / SÁBADO DE 10 A 18 HS



mercado  
Fitness



## SEMINARIO DE VENTAS PARA SECRETARIAS, RECEPCIONISTAS E INSTRUCTORES

- Cómo iniciar la comunicación para conquistar la confianza del visitante.
- Cómo lograr que el visitante se sienta cómodo y nos facilite la información necesaria para concretar el cierre de la venta.
- Cómo presentar al gimnasio para que el visitante perciba que es la mejor opción que tiene.
- Cómo concretar ventas de manera más efectiva.
- Cómo generar nuevas ventas futuras a partir de ventas actuales.

INSCRÍBASE HOY  
**80**  
CUPOS  
DISPONIBLES

**POR LA MAÑANA:** DE 9 A 13 HS, A CARGO DE ALMERIS ARMILIATO



## SEMINARIO DE ENDOMARKETING

### UNA NUEVA ESTRATEGIA GERENCIAL

El endomarketing es una estrategia de gerenciamiento cuyo objetivo es desarrollar en el equipo de trabajo una mentalidad que esté en sincronía con el marketing externo de la empresa.

Esta nueva disciplina postula la importancia del cliente interno –el empleado–, lo cual implica mirar hacia dentro para generar un clima de trabajo ideal, con personas que se sientan automotivadas.

Venga dispuesto a compartir ideas, a cuestionar preconceptos arraigados en la cultura empresarial y a conocer herramientas que le permitirán poner en práctica esta filosofía.

INSCRÍBASE HOY  
**80**  
CUPOS  
DISPONIBLES

**POR LA TARDE:** DE 15 A 19 HS, A CARGO DE FABIO SABA

# EXPO & CONFERENCIAS

# 3 MERCADOS

# FITNESS PAÍS

*Desafiando distancias*

Holiday Inn Hotel - CÓRDOBA - ARGENTINA

SEPTIEMBRE

23

24

## CAPACITACIÓN GERENCIAL, DE NIVEL INTERNACIONAL, MÁS CERCA TUYO.

### CONSUMIDORES



#### Almeris Armiliato

Profesor de Educación Física, especialista en fisiología humana. Tiene un postgrado en Marketing y Gestión de Personas. Dirige la consultora Inner GP.

### LIDERAZGO



#### Fabio Saba

Tiene una maestría en Educación Física en la USP. Es profesor del postgrado en Administración y Marketing Deportivo de la Universidad Gama Filho.

### BIENESTAR



#### Jorge Osorio

Fisiólogo del ejercicio y ergónomo, con estudios de postgrado en Estados Unidos y en Suecia. Autor de 8 libros sobre ejercicio, salud y trabajo. Dirige su propia consultora.

### MARKETING



#### Kárem Pezúa

Fue gerente de Marketing de Gold's Gym Perú y gerente Comercial de Bodytech Perú. Actual directora de la consultora Marketing Fitness y gerente general de la empresa de bienestar corporativo Fitcorp.

### MOTIVACIÓN



#### Jimena Martínez

Licenciada en Psicología, especialista en psicología del deporte, con postgrado en Actividad Física Adaptada. Dirige actualmente la consultora Mente Deportiva.

### EQUIPOS



#### Julian Rud

Socio gerente de la consultora Fitcode. Especializado en counseling. Actual consultor asociado de QS, consultora psicopsicológica de la organización. Presentador internacional de fitness.

Único sistema de entrenamiento de alto rendimiento con medición de fuerza y potencia

La mejor tecnología para el entrenamiento de alto rendimiento, basado en el sistema neumático, con eficacia probada a nivel mundial.



M3 Indoor Cycle



M5 Strider



A300 Runner



Air 300 Leg press



Infinity Six Pack



Power Rack



Infinity

**PARAMOUNT.**  
INNOVATING FITNESS



PFT-200A



FT-150

# SPINNING®

Únicas Bicicletas Oficiales

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.



Spinner® Velo



Spinner® Pro



eSpinner®



Spinner® NXT



Spinner® Elite

## STAR TRAC®

Nueva Línea S-SERIES



Cintas



Bicicletas



Elípticos

URUGUAY  
Tel.: (005989) 4540563  
E-mail: info@hf.com.uy

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

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

**BARRAS STD Y OLIMPICAS**



**SET FIJO**



**SET DE BARRAS FIJAS FUNDICION Y GOMA**

**AEROBICA**



**CHERABAND**

**ACC. CROMADOS**



**ESTRUCTURAS**



**STEP - MINICRAMP - COLCHONETAS**



**DISCOS - MANCUERNAS**



**KIT DE BODY - RACKS - ESFERAS**



**DISCO 10 KG**

**NEW**

\*Realizamos canje de equipos.

- 21
- 35
- 45
- 55
- 65
- 75
- 85
- 95



## BALANZAS



## BANCOS



## MAQUINAS DE MUSCULACIÓN-BICICLETA INDOOR



BANCO COMAFI  
Si te va bien, nos va bien.

BANCOPATAGONIA

BANCO Hipotecario

citibank

Banco Provincia  
Un experto de tu lado

Banco Santa Cruz



BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA

Standard Bank

Banco San Juan



12  
CUOTA SIN  
INTERES  
EN TODOS LOS  
PRODUCTOS

\*Válido para compras On line en Argentina. Consulte CFT y detalles en nuestro sitio web.

ShowRoom: Florencio Varela 1912 - San Justo, Bs.As.  
TEL (54-011) 4651.4692 | 4484.1114 | 4651.0324  
| info@soluciones-deportivas.com [www.sonnosweb.com](http://www.sonnosweb.com)

**SONNOS**  
SOLUCIONES DEPORTIVAS



Por Jorge Rosales (\*)

## INTERNET

# El potencial de las redes de geolocalización

Su principal objetivo es situar a una persona en un mapa y permitirle que comparta a través de su teléfono móvil esa ubicación con su grupo de amigos o seguidores en Facebook o en Twitter. Quienes las utilizan pueden recomendar sitios que han visitado o de los que son usuarios, así como recibir recomendaciones.

Cada vez son más las personas que llevan consigo un teléfono conectado a Internet, que les ayuda a consultar y a resolver pequeños detalles de su vida cotidiana: ¿dónde se encuentra tal calle?, ¿cómo estará el clima hoy?, ¿dónde comer?, ¿qué opina la gente del gimnasio que se halla a 200 metros de mi trabajo? Las redes sociales están cambiando nuestros paradigmas a la hora de crear estrategias de marketing.

En este marco, las redes sociales de geolocalización –como Foursquare o Facebook Places– se unen a todo el abanico de posibilidades que pueden ayudarnos a cumplir nuestras metas empresariales. Su principal objetivo es situar a una persona dentro de un mapa y permitirle que comparta, a través de tu teléfono móvil, esa ubicación con su grupo de amigos o seguidores en Facebook o Twitter.

A partir de esto, se deriva una serie de elementos que pueden ser útiles para los usuarios de este tipo de redes sociales: sirven para recomendar sitios que han visitado o de los que son usuarios, así como para recibir recomendaciones sobre aquellos lugares adonde tienen pensado ir o que son “imprescindibles” para su entorno.

En el caso de Foursquare (con más de 9 millones de usuarios y 250.000 empresas que la utilizan en el mundo), recompensa a sus usuarios por hacer *check-in* en un lugar o establecimiento a través de puntos, que varían según las características del lugar: si es la primera vez que asiste, si lo ha descubierto antes que sus amigos o si se convierte en el alcalde (*mayor*, en inglés) del lugar, es decir la persona que ha hecho más *check-in*.



### Los pasos a seguir

Una vez que sabemos la razón por la que una persona se da de alta en este tipo de redes, podemos entonces crear estrategias que nos permitan sacar ventaja de estas plataformas. Tenemos que entender que las redes sociales son diferentes entre sí, por lo que es preciso adaptar los esfuerzos a cada una de ellas. Debemos tener claro que los usuarios no están para escucharnos sino **para obtener un beneficio**, por eso no debemos ser intrusivos.

Podemos empezar asegurándonos de que estamos presentes en la geolocalización, es decir que cuando una persona pide a la herramienta los lugares que se encuentran cerca de ella, nuestro gimnasio esté presente, porque a partir de allí habremos dado un gran paso. Así, por ejemplo, si se trata de una persona que acaba de llegar a la ciudad y busca un gimnasio cercano para entrenar, es preciso estar seguros de que el nuestro aparece en el mapa y representa una opción para que se acerque a pedir información.

Hace poco moderé la mesa redonda de una conferencia que ofreció Management around Sports en el Instituto Nacional de Educación Física (INEF) de la Universidad Politécnica de Madrid. Una de las preguntas que lancé a la mesa fue: ¿por qué el sector del fitness se resiste a aprovechar el potencial de las redes de geolocalización?

La respuesta general fue “porque en España no tiene éxito”. Si bien es cierto que ésta es aún una herramienta en desarrollo, cada vez hay más personas con un teléfono inteligente (*smartphone*) en mano a la espera de que le ofrezcan una buena oferta o promoción. En ese debate,



# SCHNELLELL

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

//Oficina Comercial: Arieta 4032 - San Justo - Bs.As. Argentina // Tel.: 0810-222-0038//

PALERMO Paraguay 4439 // FLORIDA San martin 2328 // LOMAS DE ZAMORA Colombres 1154 // CAMPANA French 402 //  
LA PLATA Calle 13 N° 436 // CANNING Shopping Las tocosas, Formosa 653 // SAN NICOLÁS Francia 65 local 2 // JUNIN Almatueria 118 // NEUQUEN Santa Fe 225 // BAHÍA BLANCA Belgrano 320 -  
CORDOBA Victorino Rodríguez 1216, barrio urca - Av. Valparaiso 3246, barrio jardín - Independencia 508, nueva cordoba // VILLA CARLOS PAZ Av. San Martín 816 // VILLA MARIA Boulevard Alvear 167 //  
Plaza Shopping local 134 Sarmiento 2153 // SAN LUIS Maipú 725 // TUCUMÁN Balcaroa 332 // SALTA Balcaroa 637 // SANTIAGO DEL ESTERO Libertad 215, Centro // SANTA FE Marcial Candioti 3938, Capital //  
CORRIENTES Hipermercado "La nueva" Primeros concejales 268 local 27 - Caaguazú 500 Local 4 - TIERRA DEL FUEGO / RIO GRANDE Lasere 757 // OUTLET: AVELLANEDA Av. Mitre 834.

**NUEVA APERTURA EN URUGUAY:** 21 de Setiembre 2819. Apartamento N° 504 (CP 11.300) - Pocitos - Montevideo - Uruguay // TEL.: +598 2710 5252

únicamente **Pedro Ruiz** –director de la cadena Vivafit– había probado, y con éxito, este tipo de estrategias en sus franquicias de Singapur.

Un segundo paso es lograr que nuestro negocio sea más atractivo, enfocando nuestra estrategia en dos líneas: la primera apuntada a que lleguen nuevos clientes a nosotros a través de alguna promoción, y la segunda dirigida a fidelizar a nuestros socios. Para crear este tipo de incentivos, debemos tener en claro nuestros alcances a la hora de sacar una promoción, que debe ser viable y a la vez atractiva para las personas.

## Ser creativos

En la página de Foursquare para empresas es posible elegir entre siete tipos de promociones. El mayor desafío es ser creativo para lograr que una promoción sea atractiva y logre captar el interés de la gente. Para ello hay que evitar que ésta sea demasiado compleja, porque –como dice Mashable–: “No hay nada divertido en intentar desbloquear una promoción que es prácticamente imposible de conseguir”. El objetivo de las redes de geolocalización es acercarse a los clientes y los vendedores.

Ser creativos significa no ofrecer el 10% de descuento en la cuota de inscripción al gimnasio. Se trata de ir más allá, que la gente obtenga una experiencia de usuario. Por poner un ejemplo: en Estados Unidos, donde está muy avanzado el tema, las marcas recompensan constantemente a sus fieles seguidores. El “alcalde” de los Starbucks tiene un café gratis, los de algunos comercios obtienen descuentos en sus compras y los de *shopping malls* tienen un lugar preferente en el estacionamiento.

Entonces, ¿por qué no podemos ser creativos y lanzar una buena oferta que atraiga gente a nuestros negocios? Por ejemplo, darle un entrenamiento personal gratuito o reservarle su lugar en una clase que tiene mucha afluencia de gente. Ya lo sentenció Daniel Vicente (@daniel\_vicente\_) en la mesa redonda: “Nuestros gimnasios tienen la ventaja de que los clientes entran por la puerta, nos ven e interactúan con nosotros varias veces a la semana”.

## Al lanzar la campaña

Es importante que antes de lanzar una promoción en estas redes le informes a tu equipo de qué se trata, para que cada uno haga las gestiones pertinentes. A la gente no le gusta llegar a un lugar y que el personal que la atiende no sepa en qué consiste una promoción o que no se respeten las condiciones de la misma, pues esta situación puede convertirlos en *trolls* (los enemigos de la marca que buscan desprestigiarla).

Una vez que se lanza la oferta, habrá que darle seguimiento y ver cómo funciona. Se tiene que medir la repercusión que está generando, los comentarios que los usuarios dejan en las páginas, saber si la están recomendando, si les ha gustado y si vuelven a nuestro negocio. Las redes sociales son medibles y existen parámetros para saber el funcionamiento de las campañas. Lo importante es ser conscientes de que los resultados no se obtienen a corto plazo. Lograr la confianza de los usuarios y fidelizarlos es un trabajo que requiere tiempo, esfuerzo y continuidad.

Por último, es importante tener presente que las redes sociales son un fenómeno que crece y cobra más importancia día a día. Los consumidores se vuelven prescriptores de nuestra marca y empiezan a hablar de ella, estemos o no presentes. De ahí que la decisión de participar o no parta de la premisa de que la gente ya habla de tu marca. Si se sabe aprovechar, las marcas se pueden convertir en generadoras de información, en líderes de opinión por sí solas.

Es necesario que se tomen en serio las estrategias que se quieren implementar, y que éstas se integren con las estrategias globales de la empresa. Antes de empezar a conversar hay que escuchar al cliente, ver sus necesidades, analizar a la competencia, etc. Lo que cambia es el medio y la forma de interactuar, no los pasos a seguir.

Tenemos que estar seguros de que la persona que hemos seleccionado para hablar de nuestra marca tiene las capacidades, la información y las habilidades suficientes para hacerlo de manera adecuada. No podemos entregarle la voz de nuestra marca a alguien que no esté capacitado para ello.

Y recuerda que las redes sociales sirven para generar conversaciones, informar y compartir. A partir de ahí se establecerán lazos con tus clientes que harán que te elijan a ti entre las muchas opciones que ya tienen en el mercado y que pueden encontrar fácilmente haciendo un clic. ■

(\* ) Lic. en Comunicación y Relaciones Públicas, máster en Comunicación Empresarial y experto en marketing / [coordinacion@smanagers.com](mailto:coordinacion@smanagers.com)



# FITNESS LINE JBH EQUIP

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

JBH 7000ap



JBH 1005



JBH 9000m



## línea eXclusive



JBH 550



JBH 9860



JBH 3921



Envíos a todo el país.

Av. Córdoba 5096 - Tel. (54 11) 4776-8315 - Capital Federal

Jean Jaures 1285 - Tel./Fax: (54 11) 4228-6141 4228-3182 - Lanús Oeste - Pcia. de Buenos Aires

V. Cardoso 1401 - Tel. (54 11) 4654-3530 Ramos Mejía - Pcia. de Buenos Aires

[info@jbhequip.com](mailto:info@jbhequip.com) - [www.jbhequip.com](http://www.jbhequip.com)



Por Pablo Viñaspre (\*)

VENTAS CRUZADAS

# Mayor retención y rentabilidad para el club



¿Qué es el *cross selling*? ¿Qué beneficios aporta? ¿Cómo implementarlo? Las respuestas a éstos y otros interrogantes están en este artículo del libro *La Ruta del Management en el Fitness*, escrito por el consultor español Pablo Viñaspre.

El concepto de venta cruzada o *cross-selling* consiste en hacer crecer la relación con el cliente mediante la venta de un mayor número de productos o servicios. Por ejemplo, una hamburguesería, cuando el cliente encarga el producto principal, que es la hamburguesa, ofrece la posibilidad de acompañarla con patatas fritas. En nuestro sector, una venta cruzada sería cuando ofrecemos a un cliente de fitness la posibilidad de adquirir un servicio de estética o un suplemento alimentario.

Esas ventas cruzadas suelen basarse en servicios que se proporcionan dentro del propio club, pero también pueden incluir prestaciones dadas por otras empresas o en otros puntos geográficos. Por ejemplo, si un club tiene un acuerdo con una agencia de viajes, y por cada socio que contrate un viaje en dicha agencia el club recibe una

compensación económica, éste podría ofrecer los servicios de dicha agencia a sus clientes, por lo que estaría realizando ventas cruzadas.

Las estrategias de ventas cruzadas permiten:

- **Generar mayor valor para el cliente:** al cubrir más necesidades de los socios, ellos perciben que el club les aporta un mayor valor.

- **Generar mayor rentabilidad para el club:** varios estudios demuestran que vender a un cliente ya en cartera es hasta cuatro veces menos costoso que hacerlo a uno nuevo. Estos estudios también apuntan que las empresas que han realizado buenas estrategias de ventas cruzadas pueden incrementar sus ventas en un 15%, lo que se traduce en un aumento del 50% en el beneficio neto.

- **Aumentar la lealtad del cliente:** las ventas cruzadas permiten generar un mayor número de relaciones y de mayor calidad con el cliente, lo que sumado al incremento de valor que le ofrecemos al cubrirle más necesidades, se traduce en una mayor lealtad.

- **Multiplicar las oportunidades de nuevas ventas:** cuanto más trabajo se realiza con un cliente, más se le conoce y más oportunidades aparecen de ofrecerle nuevos servicios y, especialmente, servicios de mayor calidad. El conocimiento que se consigue de los clientes aumenta exponencialmente las nuevas oportunidades de ventas cruzadas.

- **Creer en mercados maduros:** en mercados maduros en los que la oferta supera a la demanda y en los que el nivel de la competencia es elevado, resulta difícil crecer mediante la captación de nuevos clientes. Una al-



# RANDERS®

## EMBREEX

ARG-555 CINTA MOTORIZADA



Cintas  
Profesionales  
con Entrega  
Inmediata

ARG-575 CINTA MOTORIZADA



ARG-563 CINTA MOTORIZADA



ARG-899 BICICLETA INDOOR



ARG-361 BICICLETA ELECTROMAGNÉTICA



ARG-362 BICICLETA HORIZONTAL



ARG-210 ELÍPTICO ELECTROMAGNÉTICO

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

REPRESENTANTE PARA ARGENTINA: ARGENTRADE SRL

- Calle 514 N° 2050 - (1901) La Plata - Argentina - Tel/Fax: (0221) 471-2323

- Av. Del Libertador N° 602 PB "A" esquina Cerrito - Capital Federal - Argentina - Tel: (011) 4815-2950

info@randers.com.ar - sgrigera@randers.com.ar

REPRESENTANTE PARA URUGUAY: TIVITECH SA

[www.tivitech.com](http://www.tivitech.com) - [info@tivitech.com](mailto:info@tivitech.com)

*“Los clubes de fitness deberían obtener el 60-70% de sus ingresos de las cuotas, y el otro 30-40% de la venta de servicios no incluidos en cuota”.*



ternativa en estos mercados es vender nuevos servicios a los actuales clientes.

Algunos clubes son reacios a apostar por las ventas cruzadas porque no quieren dar la sensación de estar demasiado orientados a las ventas y poner en peligro la relación actual con el socio. Este miedo surge de un planteamiento erróneo de esta estrategia, ya que no parte del conocimiento real de las necesidades del cliente, sino que se basa en una táctica de “vender por vender” que puede generar la sobreventa de servicios y, a medio plazo, la insatisfacción del cliente.

Las ventas cruzadas se deben basar más en el aporte de soluciones reales a las necesidades de los clientes que en el simple concepto de vender. Se trata mucho más de AYUDAR y ASESORAR que de vender. Tal vez en lugar de ventas cruzadas, lo tendríamos que llamar **estrategias de asesoramiento global**.

Antes de poner en marcha estrategias de este tipo, deben analizarse los siguientes aspectos:

• **Qué cartera de productos/servicios tengo para ofrecer:** hay clubes que ya disponen de una gran variedad de servicios a ofrecer, mientras que otros sólo cuentan con los servicios inclui-

dos en la cuota. En este último caso, será necesario incrementar la cartera de servicios buscando aquellos que cubran las necesidades detectadas en los actuales clientes.

• **En qué momento ofrecer cada servicio:** existen algunas circunstancias más ventajosas para ofrecer servicios adicionales a los clientes, como son: cuando se da de alta en el club, cuando detectamos que está bajando su asistencia, en el momento de la renovación de un contrato trimestral o anual. Para cada una de estas situaciones deberemos crear un protocolo de contacto con el cliente y de venta de los servicios.

• **Cuál es la vida media de los clientes:** si sabemos el tiempo que permanecen los clientes como socios del club, podemos planificar diferentes acciones de ventas cruzadas durante ese período para incrementar su nivel de retención. Por ejemplo, si la vida media de cada socio es de catorce meses, sería conveniente realizar alguna acción a los doce meses para aumentar el valor que le damos al usuario y, por lo tanto, su motivación para seguir con nosotros.

• **Cómo puedo implicar a todo el personal:** la experiencia nos dice que los canales más efectivos, y especialmente cuando se trata de vender servicios

sofisticados o de alto nivel, son los del contacto directo del personal. En este sentido, la intervención de todos en el club es muy importante. Para ello se debería formar correctamente a la totalidad de los empleados con el fin de que conozcan bien los servicios del club y para que tengan herramientas para detectar las posibles necesidades de los clientes y asesorarles de forma correcta.

Según las recomendaciones de IHRSA en su informe “How to prevail in competitive markets” (2006), los clubes de fitness deberían obtener el 60-70% de sus ingresos de las cuotas, y el otro 30-40% de la venta de servicios no incluidos en cuota.

A medida que el mercado se vaya volviendo más maduro y competitivo, las estrategias de ventas cruzadas o de asesoramiento global van a ir volviéndose imprescindibles para mantener el nivel de rentabilidad de los clubes, por lo que empezar a invertir en esta tendencia es una apuesta de futuro. ■

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



Generadores de vapor  
Termotanques industriales  
Calderas para calefacción  
Climatizadores de piscinas



**GENERADORES DE  
AGUA CALIENTE**

ANTISARRO - DE TRES O  
MAS CIRCUITOS  
TODO EN UN SOLO EQUIPO

- Menos Espacio
- Menos Calorías
- Más Rendimiento
- Más Duración



**CYBEX®**

# ENTRENÁ CON CYBEX.

DISFRUTÁ LA ULTIMA TECNOLOGIA PENSADA PARA TU GIMNASIO,  
HOTEL, CONDOMINIO, BARRIO CERRADO ... INCLUSO TU PROPIA CASA



**CYBEX. MARCA LÍDER EN EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS.**

Argentina: Pablo Raffinetti • Tel: (5411) 4777.9239 • [praffinetti@cybexintl.com.ar](mailto:praffinetti@cybexintl.com.ar)  
Chile: Aquiles Gómez • Tel: (56 2) 468.7894 (56 9) 233.4818 • [agomez@edusport.cl](mailto:agomez@edusport.cl)  
[www.cybexintl.com](http://www.cybexintl.com)

## Consola MyRide para ciclismo estacionario



La consola MyRide V3.0 de Matrix invita a los usuarios a recrear la experiencia del ciclismo indoor y viajar por diferentes terrenos con sólo tocar un botón. A través de una pantalla de

entrenamiento, los miembros del gimnasio pueden crear su propio ejercicio o elegir un desafío programado para alcanzar sus objetivos.

Es una unidad independiente que se puede colocar directamente frente a cualquier bicicleta estática. Es ideal para los centros que no cuentan con una sala para dictar las clases tradicionales de ciclismo indoor.

MyRide va guiando al socio a través de toda la sesión. Cuenta con más de un millón de variantes de entrenamiento con opciones para principiantes, intermedios y avanzados.

Es un equipo multilingüe, con opciones en inglés, español y alemán. Y tiene fácil acceso a las actualizaciones de software y mantenimiento remoto. Más información en [www.matrixfitness.com](http://www.matrixfitness.com)

## Lockers premium de Celáre



La marca Celáre lanzó una nueva línea de lockers de alta gama para gimnasios y spas. Incorporan marcos funcionales con puertas de vidrio o de metal en una variedad de diseños y colores para adaptarse a cualquier decoración. Utilizan cerraduras sin llave provistas por la empresa Digilock, especializada en bloqueo electrónico.

Los armarios, hechos con materiales 100% reciclables, están diseñados para soportar el uso intensivo en entornos exigentes. Además, cuentan con un sistema de ventilación integral para el flujo de aire. Para más información puede visitar <http://celare.com/>

# Lockers en alquiler

- Sin inversión inicial
- Costo mensual reducido
- Mantenimiento y llaves perdidas sin cargo

**Fuimos los primeros... somos los primeros... y seguimos innovando!**

Haber sido los primeros en fabricar equipos de pilates no lo es todo, pero nos sentimos tan bien....

Visitá nuestro Nuevo Showroom en Nuñez!!  
A 2 cuadras de Estación Congreso - Subte D.

## Tabla de Resortes

Equipo económico y útil al momento de diagramar el espacio de trabajo.

- Realizar el 80% de ejercicios de Cadillac.
- Organizar salas diferenciadas.
- No ocupa espacio en el piso.
- Colocación sobre pared.
- Fácil instalación.



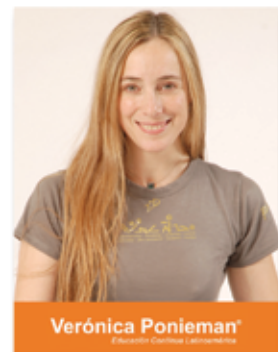
**“Encontrar un buen equipo lleva tiempo.. Yo elijo P-equipe”**

VERÓNICA PONIEMAN

VERÓNICA PONIEMAN es la capacitadora argentina de mayor relevancia a nivel mundial. Entrenada personalmente por MICHAEL KING, la máster KATHY COREY, MALCOLM MUIRHEAD y NUALA COOMBS.

Dirigió el PILATES INSTITUTE en Latinoamérica. Es presentadora en Rusia, Inglaterra, Brasil, Japón, Uruguay, Irlanda, Paraguay, Australia y Estados Unidos.

Junto a MICHAEL KING creó el programa SPIRALS®, con éxito en Europa y Japón. Es la única persona autorizada para enseñar el COREBAND™ en Latinoamérica.



Verónica Poniaman  
Entrenadora Certificada y Licenciada

## Calendario de Eventos auspiciados por P-equipe

Julio	Agosto	Agosto	Agosto	Agosto	Septiembre	Septiembre
30 y 31	1, 2, 27 y 28	13 y 14	13 y 14	15 y 16	3 y 4	10 y 11
Reformer (modulo 1)	Reformer (modulo 2)	Convención Montevideo 2011	Reformer Stage two (modulo 1)	Reformer Stage two (modulo 2)	Reformer Stage two (modulo 2)	Convencion Internacional Pilates Ultimate 2011
Daniela Martinez	Daniela Martinez	Michael King, Malcolm Muirhead, Veronica Poniaman y Juana Velasquez	Gabriel Ortiz	Gabriel Ortiz	Gabriel Ortiz	Michael King, Malcolm Muirhead, Kathy Corey, Veronica Poniaman, Juana Velasquez
Buenos Aires	Buenos Aires	Montevideo	Buenos Aires	Buenos Aires	Buenos Aires	Buenos Aires



PRO400



PRO3700



PRO310



xR6000

TU GIMNASIO/CLUB PUEDE SER EL PRIMERO EN TENERLO  
CONSULTA PROMOCION LANZAMIENTO

Los productos OCTANE son revolucionarios porque permiten cargar los programas y características que los usuarios requieren, como el programa exclusivo CROSS CIRCUIT PRO de Entrenamiento Funcional y el xRide®, el único elíptico sentado en la industria del fitness.



DKN XG-3



USD  
**1.985**  
+ IVA

Potencia motor :  
1 HP motor AC 700 Watts  
Fuerza de aceleración : hasta 6G  
Fuerza generada : 1.8 Kn  
Frecuencia de las vibraciones :  
de 20 Htz à 50 Htz  
Peso total : 72 Kg  
Dimensión plataforma : 137 cm  
Altura : A=83 cm x F= 41 cm

DKN XG-10



USD  
**2.975**  
+ IVA

Potencia motor :  
1 HP motor AC 700 Watts  
Fuerza de aceleración : hasta 12G  
Fuerza generada : 3.2 Kn  
Frecuencia de las vibraciones :  
de 20 Htz à 50 Htz  
Peso total : 72 Kg  
Dimensión plataforma : 137 cm  
Altura : A=83 cm x F= 41 cm

+ POTENCIA | EFICIENCIA | DURABILIDAD | CAPACITACION | MEJOR PRECIO

Elegir todo lo que  
 un gimnasio necesita



Bicicletas



Circuito Hidráulico Express



CORE 360°



Step Nuevo Milenio



Colchonetas



Accesorios



Indumentaria



Entrenamiento Funcional



Equipos BODY PUMP  
 BODY VIVE



Pelotas



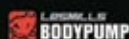
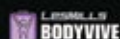
Trampolines  
 POWERJUMP



Mancuernas

confianza a cada momento

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



**Shops** | J. Salguero 1923 | Capital  
 Tel/Fax +5411 48 21 55 65  
 Humahuaca 3850 | Capital  
**MirPoint** | Arce 554 1° | Capital

**Fábrica** | Helguera 5245 | Capital  
 Tel/Fax +5411 45 74 48 42/43  
 mir@mirfitness.com.ar

**MIR**  
 ●●●● FITNESS  
 Seguinos en



## DE NO CREER: Gimnasia virtual, ¿resultados reales?

Un estudio de la Universidad de Indiana, en Estados Unidos, asegura que un grupo de usuarios del sitio interactivo de realidad virtual Second Life logró disminuir, mediante sesiones virtuales de entrenamiento, la misma cantidad de kilos que otro grupo de personas que se ejercitó de manera real en un gimnasio, durante 12 semanas.

Los participantes de ambos grupos pasaron por lo menos cuatro horas semanales aprendiendo sobre nutrición, actividad física y cambios de hábitos. Unos lo hicieron de

manera virtual, en Second Life, y otros en el mundo real. Todos los participantes perdieron en promedio 5 kilos y tuvieron disminuciones similares en la grasa corporal.

Aquellos que se ejercitaban virtualmente podían ver en una pantalla a su avatar haciendo actividad física con la ayuda de un entrenador. Según los responsables de la investigación, los miembros del equipo virtual reportaron cambios positivos en su alimentación y nivel de actividad física también en la vida real.

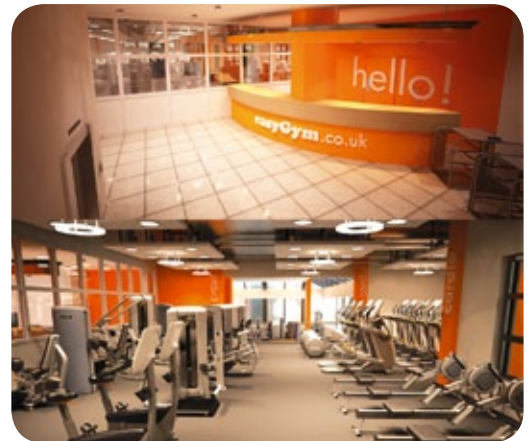
Fuente: [www.clubindustry.com](http://www.clubindustry.com)

## Nace easyGym, gimnasio low cost

EasyJet, la aerolínea de tarifas económicas líder en Europa, lanzó en Inglaterra los gimnasios de bajo costo easyGym manteniendo su idea de negocio: hacer el servicio lo más simple posible y que el cliente pague por todo lo que se considera extra.

La compañía inauguró en junio su primera sede easyGym Slough, ubicada en un centro comercial del Reino Unido, y un mes después abrió la segunda unidad en Londres, easyGym Wood Green.

Los easyGym tienen tarifas muy tentadoras y accesibles que van desde los 20 y 22 dólares, sin contratos anuales. Más información en [www.easygym.co.uk](http://www.easygym.co.uk)



## McFit desembarca en España

La cadena alemana McFit pretende abrir 130 gimnasios de bajo costo en España, en los próximos seis años. De éstos, unos 30 estarán ubicados en Barcelona. El grupo ya realizó la apertura de dos centros en Madrid y uno en Mallorca. Y para principios de septiembre proyecta abrir dos nuevas unidades en Cataluña.

La cuota mensual es de 18,90 euros. La cadena tiene vestuarios pero las duchas no están incluidas en la membresía; se abona aparte 0,50 euro y duran cinco minutos. En 2010,



McFit, con sede en Berlín, registró una facturación de 175 millones de dólares. La inversión media para la apertura de un centro ronda los 2.800.000 dólares.

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

**Gym Home**

**TODO EL EQUIPAMIENTO QUE TU GIMNASIO NECESITA**

MUSCULACIÓN, CARDIO, PLATAFORMAS VIBRATORIAS, BOXEO, ARTES MARCIALES, SUPLEMENTOS, ACCESORIOS Y TIEMPO LIBRE.

Gym Home SRL - [www.gymhomearg.com.ar](http://www.gymhomearg.com.ar)

Local: MT de Alvear 1230 CABA (1058) - Tel.: (54 11) 4816-5650/4811-6762 - [gymhomeventas@fibertel.com.ar](mailto:gymhomeventas@fibertel.com.ar)

Mayorista: Ladines 3840 CABA (1419) - Tel.: (54 11) 4503-6518-4501-1278 - [gymhome@fibertel.com.ar](mailto:gymhome@fibertel.com.ar)



# FENIX Machines®

## REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA EQUIPOS DE FITNESS

### NUEVOS PRODUCTOS IMPORTADOS



Disco para levantamiento Olímpico "BUMPER"

#### MAQUINAS

#### PILATES

#### BICI INDOOR



**GARANTIA EN TODOS LOS ARTICULOS - VENTA DE EQUIPAMIENTO**

Ricardo Rojas 1253  
Quilmes, Buenos Aires, Argentina  
tel. (5411) 4200-1798 / 1444  
id 301\*1932 1931  
Cel. (5411) 15 6593 7320  
info@fenixmachines.com.ar

Distribuidores  
Capital Federal  
Saturn Supplements  
J. Bonifacio 3101  
(5411) 4613 0025

San Justo  
Full Mak  
H. Yrigoyen 3941  
(5411) 4482 2791

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

**ALLTRAINER**<sup>®</sup>  
FREE MOTION



AT1



AT2



AT3



AT4



AT5



AT6



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



**REAL - BIKE**<sup>®</sup>  
**BEST - BIKE**



Viví la real sensación  
del Indoor-Bike

Los esperamos en el **stand 1** de la **3ra. Expo & Conferencias Mercado Fitness País** a realizarse el **Viernes 23 y Sábado 24 de Septiembre** en el **Holiday Inn Hotel - Córdoba - Argentina**

Ya son un éxito!!!

**01-03**  
**SEPTIEMBRE**

**TRANSAMÉRICA EXPO CENTER**  
SÃO PAULO / BRASIL



**E750 >>>>**

*La mejor cinta para caminar de Movement*



**Shock Absorber Control**

SAC, sistema exclusivo de absorción de impacto desarrollado por Movement en conjunto con la Universidad de São Paulo, proporciona el nivel ideal de absorción de impacto de acuerdo con el peso del usuario.

**La Vuelta al Mundo**

El recurso Vuelta al Mundo simula trayectos de los principales parques, maratonas y carreras, representando sus distancias e inclinaciones. La carrera indoor se hace mucho más interesante, agradable y desafiadora.

**Movement Trainer**

Movement Trainer es una red social dirigida a la actividad física. En ella es posible acompañar y compartir entrenamientos por el computador, por el móvil o en los equipos Movement y unir alumnos, profesores y amigos.



**¡HAGA LA PRUEBA!**

VISITE NUESTRO STAND Y COMPRUEBE  
**TODOS LOS BENEFICIOS DE LA E750.**



Equipo Oficial de la  
**12ª IHRSA - Fitness Brasil**

Para mayores informaciones:  
[www.movement.com.br](http://www.movement.com.br)

Síganos:

 Movement Fitness  @Movement\_Brasil



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

# BiciMundo

GYM & FITNESS

Representantes Exclusivos



Movement

**DAIWA**  
Fitness



## RT 150 GII

### CINTA MOTORIZADA

- 8 Programas Establecidos.
- Velocidad 1.2 Km/h a 18 Km/h.
- Motor 2HP Corriente Alterna.
- Peso 150 Kg.
- Sistema de Seguridad.
- Sistema de Monitoreo Cardíaco.



## LX 160

### CINTA MOTORIZADA

- Motor de corriente alterna.
- Sistema de absorción de impactos.
- Dos niveles de regulación de inclinación de 0% a 5%.
- Interruptor de emergencia.

## Plataforma

### Oscilatoria Profesional

- Uso Profesional
- 30 Niveles de velocidad.
- 500w potencia.
- 4 modos de acceso rápido a velocidad:
  - Low (10 Hz) - Moderate (20 Hz).
  - High (30 Hz) - Auto (Frecuencia Variable).



## Plataforma Profesional de Doble Vibración

- Uso Profesional y Entrenamiento de alta performance.
- 2 Motores de 150W c/u, c/control remoto.
- Control de Amplitud de onda (h/l).
- Peso 150 kg. con bandas incorporadas.
- Frecuencia Regulable de 30hz a 45hz.

## Accesorios para Aerobic



BIKE MACHINE  
**FITNESS**

ROSARIO:

TUCUMÁN 1304 - Tel.: (0341) 4400931 / MITRE 913 - Tel.: (0341) 4477500

www.bikemachine.com.ar // bikemachine@bikemachine.com.ar





## Gimnasia para mascotas y sus dueños

Gold's Gym Uptown de Dallas, Estados Unidos, creó el programa Doga, una clase que combina masaje y meditación con estiramientos suaves, diseñada para que mascotas y sus dueños entrenen juntos. El costo de la clase es de 10 dólares y lo recaudado se destina a la organización protectora de animales Animal Rescue, de Texas. Doga se dicta al aire libre los sábados por la tarde. Además, la persona que adopta un perro en el lugar recibe una membresía gratis de seis meses para entrenar en Gold's Gym.

### PLACEBO GYM

## ¿Un gimnasio para personas que no irán?

En Madrid abrió Placebo Gym, un centro deportivo para personas interesadas en tener la sensación de que se cuidan y hacen deporte con regularidad. "Nosotros nos comprometemos a enviar una factura cada mes que recuerde al cliente que está apuntado a un gimnasio. También se nos podrá entregar ropa deportiva limpia y nos encargaremos de devolverla sudada", explica Julio Culleras, responsable del centro.

"Es un poco más barato que los gimnasios normales. Tampoco mucho porque si no sería un 'canteo'. Y la verdad es que cuando sales de allí con tu bolsita de deporte, que parece completamente real, te sientes más tonificado. Es un efecto psicológico. Punset dice que el alma está en el cerebro. El gimnasio también", argumenta Jorge Valencia, uno de los primeros clientes de Placebo Gym.

Para distraídos: este artículo es una broma publicada en junio por el periódico español *El Mundo Today*. Puede visitar [www.elmundotoday.com](http://www.elmundotoday.com)

## En pocas palabras

### Descuentos para desempleados

En España, en un contexto de crisis, la cadena de gimnasios Body Factory lanzó un paquete de ofertas y descuentos especiales para que las personas sin trabajo no interrumpen sus membresías por falta de recursos económicos.

### ¿Gold's Gym compra Bally?

Según Club Industry, ejecutivos de Gold's Gym International negocian hace un par de meses la compra de Bally Total Fitness. Los rumores y especulaciones se habrían intensificado en las últimas semanas.

### Inversión millonaria

Sheraton Hotels & Resorts Worldwide invirtió 120 millones de dólares para mejorar los gimnasios de sus hoteles, al tiempo que anunció el lanzamiento de su nuevo programa de fitness y bienestar para huéspedes.



## 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.**

**Actualización  
2011!**

**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](mailto:info@controlgym.com.ar)**  
 Visítenos en [www.controlgym.com.ar](http://www.controlgym.com.ar)

VISITENOS  
 STAND 23  
 3ra EXPO & CONFERENCIAS  
 MERCADO FITNESS PAIS

**LeParc**<sup>®</sup>  
FITNESS EQUIPMENT



**NUEVO SHOWROOM JULIO 2011**

**AMPLIAS FACILIDADES DE PAGO - LE FINANCIAMOS A LA MEDIDA DE SUS POSIBILIDADES**



### **Cinta Sk6900**

*El modelo SK6900 se destaca por su potente motor de corriente alterna de 4.0 HP y su estructura reforzada de aluminio. Cuenta con tecnología ProTronic, para una máxima protección de espalda y articulaciones.*



### **Elíptico Sk9100**

*El modelo SK9100 cuenta con el novedoso sistema Track&track (movimiento con 3 grados de libertad) y una biomecánica altamente desarrollada que permite realizar un ejercicio preciso, controlado y extremadamente silencioso.*



### **Bicicleta vertical Sk9000**

*El modelo SK-9000 presenta un exclusivo diseño tanto en sus componentes claves, logrando el perfecto equilibrio.*



### **Bicicleta Recumbent Sk9900**

*El modelo SK-9900 cuenta con sistema de freno electromagnético con generador y sistema de ventilación de 2 velocidades logrando que la ergonomía y la biomecánica se complementen con el máximo confort.*



### **Cinta Centauro MX7**

*La mejor opción en cintas profesionales de alto rendimiento, con la mejor relación costo - producto. De fabricación Nacional lo que garantiza un óptimo servicio de mantenimiento y post venta*



### **Bicicleta fija Indoor Cycle WHIRLY MAGTONIC**

*Excelentes en su precio y Calidad. Utilizadas por los Gimnasios más importantes del País. Es la Bicicleta original de Indoor Cycle. Entrega Inmediata*



Equipamiento integral para gimnasios: Máquinas de Alta Gama, Nivel Medio y Económico.  
Equipamiento para Edificios, Hoteles, Consorcios y Empresas.  
Equipamiento HOME, para ejercitarse en el hogar.  
Servicio integral de mantenimiento en máquinas para Gimnasios.

**CONTACTO VENTAS: TEL. 155 868 9020 • EQUIPAMIENTO@LEPARC.COM**  
SAN MARTÍN 651 (CP 1004) • BUENOS AIRES -ARGENTINA • TEL: 54 11 4311-9191

SOMOS EXPORTADORES

# GMP

## Equipamiento de pilates, fitness y rehabilitación

**Esferas**  
Promo  
Esfera 65 cm:  
**\$60<sup>(\*)</sup>**



SOMOS FABRICANTES DE ESFERAS  
CONSULTE POR PRECIOS MAYORISTAS(\*\*)

(\*) No incluye IVA

(\*\*) A partir del monto mínimo de 100 unidades.

www.gabrielmarti.com

### Cama Termomasajeadora de Jade

> Combina terapias de la medicina oriental, con el calor infrarrojo de placas de helio y piedras de jade a través de rodillos por todo el cuerpo. Se obtienen grandes beneficios. Viene con reproductor de MP3.



### Plataforma vibratoria Modelo 8301

> **Triplanar.** Ideal para uso profesional. Posee dos opciones de amplitud y soporta hasta 150 kgs. de peso. Tiene dos motores, uno encargado de la frecuencia y otro de la amplitud. Consulte por distintos modelos. Desde \$1.300



### Reformer Torre

> Contiene en un mismo espacio todas las barras, resortes y elementos que tienen los laterales del Cadillac



### Fitness Profesional

> Bicicleta Indoor Cycle



> Bicicleta Fija Magnética



> Elíptico Magnético



### Accesorios

> Soportes para postura invertida, puentes, pinzómetros, semiesferas, pesas rusas, hamacas de inversión, sogas, bandas para entrenamiento funcional, flex ring y mucho más



AHORA ENCUENTRENOS EN URUGUAY EN SUPER HABIL

Punta del Este: Galería Apolo, local 17, Av. Gorlero entre Calle 29 y 28 | Cel: 098 918075 - 099 116 131 | Montevideo: Rivera 2348, local 25 | Tel: 24005540



Buenos Aires: Pacheco de Melo 2738 (Recoleta) | Tel. (011) 4806 8320 | Rosario: Maipú 2976 (Fábrica) Tel. (0341) 568 2434/35  
ventas@gabrielmarti.com.ar | Showroom: Portal Rosario Shopping, 1° Nivel | [www.gabrielmarti.com](http://www.gabrielmarti.com)

Artículo provisto por



# Cómo lidiar con el recambio de instructores

Especialistas norteamericanos brindan sugerencias para reducir al mínimo el impacto negativo que puede provocar la salida de un instructor de fitness grupal popular, tanto en la asistencia a las clases como en las membresías del gimnasio.



A menudo se observa que cuando un buen instructor de fitness grupal se va del gimnasio, la asistencia a las clases decrece. La situación es difícil: los socios, que tienen una estrecha amistad con el profesional, sienten la pérdida a nivel personal; mientras que a otros les preocupa la posible interrupción de sus rutinas de entrenamiento.

Ante este escenario, existen medidas tanto operativas como estratégicas que permiten a los gimnasios reducir al mínimo el impacto negativo que esta pérdida puede llegar a provocar. **Christine Thalwitz**, directora de Comunicaciones de **ACAC Fitness & Wellness Centers**, en Estados Unidos, brinda algunas recomendaciones:

**1. Asegurarse una transición tan tranquila como sea posible.** Comunicar todos los cambios a los miembros de manera clara y con suficiente antelación. Si la clase va a continuar en el mismo horario, buscar a un buen instructor de reemplazo. Dependiendo de las circunstancias, se pueden hacer arreglos para que el nuevo instructor a cargo dicte la clase un par de veces junto al profesional saliente. De esta manera, los miembros son testigos de una transición cordial en el liderazgo.

**2. Manténgase positivo.** Por desgracia, no siempre hay un final feliz en la relación de un instructor con el gimnasio. Mantenga la información personal y la negatividad fuera de la empresa. Deseo lo mejor al profesor en sus futuros proyectos y focalice a los miembros en los próximos acontecimientos que van a suceder en el gimnasio.

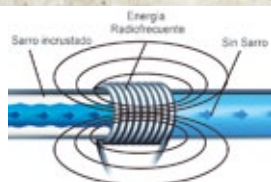
**3. Haga hincapié en la cooperación y no en la competencia.** Si bien los números de asistencia a las clases de cada

El **SARRO** tapa tus cañerías.  
Scalewatcher evita y remueve el sarro existente.

Scalewatcher  
Fabricado en USA



La solución perfecta para los problemas que genera el **SARRO** del agua corriente o de pozo.



#### BENEFICIOS

- Ahorro en el consumo de gas o electricidad para calentar el agua.
- Fáciles de instalar, sin modificar las instalaciones existentes.
- Se utiliza sobre caños de cualquier material.
- No necesitan mantenimiento, ni insumos para funcionar.
- En pocos meses el agua disolverá las incrustaciones existentes.
- No modifica las características químicas del agua tratada.
- Cumple las normas de fabricación de la EEC.

0800-266-0607 / controlserv@fibertel.com.ar  
Representante exclusivo. CONTROLES Y SERVICIOS S.R.L.

instructor son importantes, asegúrese de recompensar el trabajo en equipo más que la popularidad individual. Los objetivos grupales y los incentivos ayudan a los profesores a tener una visión general sobre los miembros.

Considere la posibilidad de formar pares de trabajo entre los instructores más experimentados del gimnasio y los nuevos, en una relación de tutoría para aumentar la calidad de la enseñanza. Evite llenar su grilla con clases especiales que estén ligadas a la experiencia individual de los profesores.

Aunque los instructores cultivan su estilo personal, la consistencia en el contenido de la clase asegura la entrega de una determinada experiencia para los socios, más allá de quién la dicte. Cuando las clases de su gimnasio no dependen del instructor a cargo, usted no es tan vulnerable si un miembro del equipo decide irse.

#### 4. Fortalecer los vínculos de los miembros con el gimnasio.

Alentar a los socios a participar de las diversas actividades del gimnasio ayudará a desarrollar sentimientos más fuertes con su marca y a generar más relaciones entre los miembros y con el *staff*. Eventos sociales, clases de lanzamiento o talleres especiales fomentan el compañerismo y ayudan a construir un sentido de comunidad.

#### 5. La lealtad del socio comienza con la lealtad del equipo.

Si siente que la rotación de instructores es un problema recurrente en su gimnasio, puede haber problemas de organización que interfieren con la satisfacción de sus colaboradores. Si no ha realizado encuestas a sus empleados o entrevistas de salida a quienes dejan su gimnasio, considere aplicar estas herramientas para el intercambio de ideas con su equipo.

### Evitar el "factor diva"

Para **Thomas Kulp**, ejecutivo de **Universal Athletic Club**, éste es un problema muy común en la industria del fitness.

Afirma que la principal causa es permitir que las clases se construyan en torno de los instructores y no en torno del formato. "Queremos que los miembros se enamoren de la clase y no del profesor. Nos encanta que los socios adoren el fitness grupal, pero tiene que ser un deporte de equipo", sostiene el ejecutivo.

Por otra parte, considera que si todos los instructores del gimnasio son de gran nivel se evitará el "factor diva", que es "la muerte de un gran programa de fitness grupal". Por ello, sugiere tomar el control de la calidad de los instructores y hacerlos responsables del nivel de su desempeño. "Seamos realistas, la mayoría de los instructores quiere ayudar a otros pero les encanta ser el centro de atención", dice Kulp.

Para este ejecutivo, la motivación principal de estos profesionales debe ser ofrecer una clase con ejercicios sencillos, seguros y eficaces, y no focalizarse en el show de su desempeño. En Universal Athletic ofrecen más de 200 clases de fitness grupal a la semana que toman entre 3.000 y 4.000 socios.

En primer lugar, "controlamos todos los horarios y los formatos de las clases. Ésta es una gran razón para utilizar actividades como Body Pump, RPM y Zumba, entre otras, ya que la audiencia se prepara para la experiencia y el instructor facilita y añade el color para aumentar el factor *¡wow!* en las clases". Asimismo, rotan a los instructores ya que arman un equipo para cada programa (clase) que se ejecuta en ese horario.

Para Kulp, la clave es la construcción de una descripción del trabajo de los instructores de fitness grupal. "Todos deben estar en el mismo nivel y se conducirán de una manera similar", indica. Las expectativas se establecen y revisan en forma trimestral. A modo de conclusión, el ejecutivo norteamericano aconseja: "Construya su programa basado en la clase y no incluya en la grilla quién dicta esa actividad". ■

Para más información sobre IHRSA, puede visitar [www.ihrsa.org](http://www.ihrsa.org)

**deportsalud**  
the wellness shop

info@deportsalud.com  
www.deportsalud.com

Tel: (11)47974231  
Cel: (11)68801415

Av. Maipú 1769 • Vicente López • Pcia. Bs. As.

Cursos de perfeccionamiento • Mas de 4 años de experiencia en plataformas

equipamiento para gimnasios



# maquinas sanmartino S.R.L.

• EVOLUCION CONSTANTE

**NUEVO CONCEPTO  
EN OCUSMO DE INTERIOR**



**MOVING BIKE**  
La sensación de la  
VELOCIDAD Y EL MOVIMIENTO  
EN LIBERTAD

## CINTA ELECTRONICA PROFESIONAL MAX XP

- PROGRAMACION MANUAL DE 1 A 16 KM /H
- 6 PROGRAMAS PRE-ESTABLECIDOS • MOTOR 3 HP
- MONITOR CON 5 DISPLAY DONDE SE PUEDEN VER TODAS LAS MEDICIONES EN FORMA SIMULTANEA • CONTROL DE PULSO CARDIACO CON "HAND PULSE"
- DOBLE CONTROL DE VELOCIDAD CON TECLAS DE ACCESO DIRECTO • CORTE DE SEGURIDAD



LINEA  
**PROLINE X**



LINEA  
**MAX**



PLATAFORMA  
VIBRATORIA SWING FIT



LINEA  
MAQUINAS A PALANCA



LINEA  
**PILATES**

**Fábrica  
y Ventas**

Las Heras 978 • (5800) Río Cuarto - Córdoba • Telefax: (0358) 4648213 • Celular: (0358) 154 203393  
maquinassanmartino@arnetbiz.com.ar • maquinassanmartino@hotmail.com

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





Por Jimena Martínez (\*)

EXPO & CONFERENCIAS  
 3<sup>RA</sup> MERCADO  
 FITNESS PAÍS



## Cómo acompañar al cliente en el logro de sus objetivos

Que el socio alcance sus metas es un trabajo conjunto entre él, el *staff* y el gimnasio.

Para esto será fundamental conocer lo que éste necesita y espera de nosotros. Sobre la base de ello, se podrá establecer un acuerdo y armar un plan de acción.

Acompañar al cliente en el logro de sus objetivos tiene dos vías de concreción: por un lado, el trato directo del *staff* con el socio; y por el otro, el soporte y asistencia en esa tarea que brinda la empresa a su equipo de colaboradores.

Este proceso involucra tres aspectos:

1. La relación entre cliente, *staff* y empresa. Las características que favorecen una relación positiva para tal fin.
2. Los diferentes aspectos de una planificación de objetivos efectiva.
3. Cómo transmitir aquello que guiará al miembro en ese camino.

En primer término, acompañar al cliente es **recibir** a una persona que concurre al gimnasio sabiendo que de alguna manera se la puede ayudar, brindarle aquello que precisa y que la impulsó a acercarse.

También es tomarse el tiempo para **conocerla**, saber qué necesita y qué espera de nosotros. Para lo cual es indispensable **escuchar** e identificar sus características personales. Además, se debe **conversar** sobre lo que quiere y espera, y sobre qué está dispuesta a hacer para obtenerlo. Esto permitirá explicitar los objetivos, determinar cómo alcanzarlos, cuáles van a ser las acciones a realizar con la guía del profesional y trazar el camino para llegar a ellos.

En este proceso se debe lograr un **acuerdo**, basado en la aceptación de lo que el otro plantea como su realidad,

adaptando nuestros recursos para aprovecharlos al máximo. Implica convenir aun en el desacuerdo, cuidándose de no imponer y de tener la cintura suficiente para que ninguno de los involucrados pierda su lugar y su rol, ni se distorsione el sentido del encuentro, para una futura labor conjunta. Alcanzar los objetivos es desde el comienzo un trabajo en equipo.

Acompañar es **encontrarse**, para que finalmente el cliente transite ese camino que lo conduce al logro de sus objetivos en un contexto comprometido, abierto, dispuesto, sincero y auténtico. Esto permitirá que a medida que transcurra el tiempo se puedan realizar pequeñas modificaciones o rectificaciones en el plan establecido.

Una relación sostenida en el encuentro suele tolerar desacuerdos, equivocaciones, adversidades y, lo más importante, da lugar a reparaciones. Y si el socio decide irse, será una despedida sin rencores y sin malas recomendaciones a terceros.

Acompañar también implica ser consciente de los recursos materiales con los que cuenta el gimnasio y de su correcto uso, ya que serán el sostén del plan de acción. Pero lo más importante es tomar conciencia del valor de lo humano: de cada una de las personas que se acercan como potenciales clientes, de los que ya lo son y de quienes conforman el equipo de trabajo. Ya que entre todos se genera el clima que se percibe al ingresar al gimnasio, y en particular con cada socio en la relación directa –uno a uno– que determina su permanencia o no.

tiempo libre



fitness

naopressao.com.ar

Se acercaron a Não Pressão,  
compraron nuestras prendas y  
lograron el éxito junto a nosotros.



**Paulina Vigo / Rosana Melano**  
(Prov. de Jujuy)

Propietarias y profesoras del exclusivo Pilates Gym. Superaron todas sus expectativas triplicando sus ventas, organizando desfiles e imponiendo Não Pressão en su provincia.

**Sandy Sampini**  
(Bahía Blanca)  
Profesora de Aeróbica  
Compro Não Pressão y logró gran éxito de ventas en su ciudad imponiendo la marca y haciendo una buena diferencia económica gracias al importante margen de ganancia.



**Marcela García**  
(Resistencia - Chaco)

Profesora de Educación Física y Pilates  
Compró la marca Não Pressão y la vende en el exclusivo Hotel Spa Niyat Hurban de Resistencia, Chaco.

**Verónica Orjone**  
(Villa Dolores - Córdoba)

Profesora de Ritmos  
Otra emprendedora que logró imponer la marca en su ciudad.



**Silvia Macri**  
(San Miguel, Bs. As.)

Docente - Directora de Colegio  
Comenzó como vendedora independiente, luego abrió su local de ropa deportiva "Mandarina" donde vende Não Pressão.



**Daniel Modola**  
(José C. Paz, Bs. As.)

Contador Público  
Compro Não Pressão, abrió un local exclusivo de nuestra marca, superando mes a mes sus propios records de venta. Éxito total en su zona



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

## Interrogantes a responder

A continuación, expongo algunas preguntas para evaluar de qué forma está llevando adelante esta relación, en la que se pretende favorecer el logro de los objetivos. Reflexionar sobre sus respuestas puede servirle de guía para la acción.

- ¿Conoce las expectativas de cada cliente en particular? ¿Se toma un momento para conversar o explicitarlas, o al menos tener una noción al respecto?
- ¿Conoce el nombre del cliente que participa de su actividad o se lo preguntó alguna vez? Si se lo cruza en otro contexto, ¿lo reconocería?
- ¿Transmite en palabras, actitudes o intención el valor de la presencia del socio en ese momento o actividad?
- ¿Anima el intercambio de ideas sobre los ejercicios a realizar?
- ¿Brinda un *feedback* a los clientes sobre lo que hacen?
- ¿Fomenta el intercambio social entre los clientes que participan en actividades grupales?

Sabemos que el tiempo es tirano, pero responder estas preguntas en el momento mismo de la actividad sólo requiere de un instante. Estar atentos, observar y encontrarse abiertos al intercambio se expresa en un "buen día", "bienvenidos", "¿cómo están?", "los espero la próxima".

Recuerde que toda conducta verbal o gestual transmite una intención y es percibida automáticamente por quien tenemos enfrente. Cuando el tiempo es limitado, los gestos cobran aún mayor relevancia. Y cada uno, desde su lugar, puede transmitir una auténtica intención de ayudar en lo que pueda a que el cliente obtenga lo que busca, y estas actitudes hacen la diferencia.

Compartir tiempo y prestar atención son acciones que las personas perciben como interés y preocupación hacia ellas; por el contrario, su ausencia puede interpretarse o sentirse como descuido o desinterés.

Tener en cuenta estos detalles aportará a la satisfacción de dar una clase, de transmitir lo que se sabe o al cumplimiento de la tarea realizada, a través de la valoración y el reconocimiento del cliente por la dedicación y el interés en su persona.

Es posible evaluar si el acompañamiento es efectivo acercando al cliente un sencillo cuestionario con las siguientes preguntas:

- ¿Le ayuda en algo participar de la actividad? ¿En qué le ayuda?
- ¿De qué otra manera podría ayudarlo para que alcance lo que busca?
- ¿Algún comentario al respecto?

Sobre esta base, que involucra el aspecto relacional, será más efectiva cualquier técnica para establecer





# EL MEJOR PASO DESDE QUE APARECIÓ EL ELÍPTICO

Algo especial sucedió hace 15 años. Precor lanzó el primer entrenador elíptico EFX®, y usuarios de todos los lugares cambiaron por completo su forma de entrenar. Ahora, lo cambiarán nuevamente al subirse al nuevo equipo cardiovascular Experience Series™ de Precor. Esta solución de entrenamiento que se torna más potente con el paso del tiempo cuenta con una consola táctil similar a un teléfono de última generación y una interfaz sencilla e intuitiva que sumerge a los usuarios aún más en su sesión de ejercicios. Es algo que realmente necesita verlo con sus propios ojos.

**PRECOR**® © 2011 Precor Incorporated  
www.precor.com

**REPRESENTANTE PARA ARGENTINA: ARGENTRADE SRL**

- Calle 514 N° 2050 • (1901) La Plata • Argentina • Tel/Fax: (0221) 471-2323  
- Av. Del Libertador N° 602 PB "A" esquina Cerrito • Capital Federal • Argentina • Tel: (011) 4815-2950  
info@randers.com.ar • sgrigera@randers.com.ar • www.randers.com.ar

**REPRESENTANTE PARA URUGUAY: TIVITECH SA**

www.tivitech.com • info@tivitech.com

correctamente los objetivos, así como también la forma de comunicar lo que se quiere transmitir o la puesta en marcha de los ejercicios de entrenamiento.

## Planificación de objetivos

¿Qué aspectos conviene tener en cuenta desde la técnica para una correcta planificación de objetivos?

1) Los objetivos deberán:

- Ajustarse al nivel del cliente, quien debe participar en la decisión de los objetivos planteados para facilitar el compromiso.
- Ser específicos y concretos, pues son más efectivos que los generales.
- Deben estar orientados a la ejecución o aprendizaje y no a los resultados. El resultado será la consecuencia del camino recorrido en el aprendizaje y la dedicación.
- Ser formulados de manera específica, en términos de conducta cuantitativa.
- Incluir objetivos intermedios o a mediano plazo, los cuales actuarán como puentes para los objetivos a largo plazo.

2) La retroalimentación es necesaria en la medida en que se alcanzan los objetivos intermedios o se progresa en el aprendizaje y la dedicación.

3) El plan de acción para alcanzarlos debe ser dinámico y los resultados valorarse periódicamente para dar lugar a posibles ajustes e incentivos.

4) Al realizar la evaluación es preciso tomar en consideración el esfuerzo y la ejecución, no sólo el resultado.

Estas recomendaciones son igualmente posibles de aplicar en el acompañamiento de la empresa hacia el *staff* en su tarea diaria. Su puesta en práctica generará la experiencia del trabajo en equipo, de un objetivo común y de una mayor participación e implicancia.

Si ambas dimensiones –*staff* y empresa– funcionan alineadas, en sincronía y de manera coherente en el trabajo con el cliente, los esfuerzos se verán potenciados y se reflejarán positivamente en los resultados. ■

(\*) Lic. en Psicología. Especialista en Psicología del Deporte. info@mentedeportiva.com.ar

**Carga Luxo** **Deluxe** **Cardio vascular** **Body & Exercise Pilates**  
**ECONLINE** **QUICK** **CIRCUIT** **GYROsystem**

**BIKE SPI FG**

**MULTICADERA**  
**¡NUEVA LÍNEA!**  
**CIRCUITO RAMBO DE 30'**

**Resistencia Cero**  
**WWW.RESISTENCIACERO.COM.AR**  
**"CINTAS PROFESIONALES**  
**USO INTENSIVO"**

**RC-F39**  
**CON ELEVADOR**

**3 HP RC-07**

**RC-07**

**BIKE SPI FG CURVE**

Visítenos en [www.maquinasdegimnasios.com.ar](http://www.maquinasdegimnasios.com.ar) - **ENVÍOS A TODO EL PAÍS - SERVICIO TÉCNICO**

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

# SEMIKON

BASIC GYM

Tu manera de  
verte bien



**\$6595**  
+iva

## TE106PLUS-AC

MAXIMA TECNOLOGIA PARA USO INTENSIVO

- Cinta motorizada profesional.
- Motor de corriente alterna 3hp blindado.
- Velocidad: 1-20 km/h.
- Inclinación electrónica de hasta 15 %.
- Gran computadora de display de matriz de puntos rojos, ventana central mas 6 ventanas de leds que muestran mediciones en forma simultánea.
- Teclas de acceso rápido a velocidad e inclinación.
- 20 programas de entrenamiento pre-cargados.
- Medición de pulso cardiaco por sensor de contacto.
- Sistema de ventiladores en consola central para comodidad del usuario.
- Ruedas para transporte.
- Banda de 145 cm x 51 cm. 3 mm de espesor.
- Medidas de la base: 227 cm. x 78 cm. Altura: 135 cm..
- Semikon Basic Gym.



**Motor de 3HP CA  
de verdad !!**

(cuando compares no  
olvides comparar el motor)

### TE948PRO

Indoor bike profesional



### TE9917

Bicicleta magnética profesional



**ENTREGA  
INMEDIATA  
DE TODA  
LA LÍNEA  
TODO  
EL AÑO**

### TE9929EP

Caminador elíptico electromagnético profesional



### TE5822H

Plataforma vibratoria profesional, con motor de corriente alterna



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

SUREX ARGENTINA S.A. / Hipólito Yrigoyen 2175 - Avellaneda (1870) - Buenos Aires - Argentina  
Tel: (54) 11-4208-1285 / Fax: (54) 11-4218-2727 / Email: [ventas@semikon.com.ar](mailto:ventas@semikon.com.ar)

# Fortia desarrolla Talonera Lastrada



Este producto permite trabajar la musculatura del tren inferior sin sobrecargar la columna vertebral. Puede ser usado por personas de diferentes edades y niveles de condición física: desde atletas de alto rendimiento hasta individuos en rehabilitación.

La empresa argentina **Fortia**, especializada en la fabricación y venta de productos para el entrenamiento deportivo con respaldo científico, desarrolló tras un arduo proceso de investigación la Talonera Lastrada, juntamente con el ejercicio "sentadilla a una pierna con pie lastrado", denominado **S-1P-PL**.

"La talonera trabaja la musculatura del tren inferior con la misma intensidad que la sentadilla, pero sin sobrecargar la columna vertebral", explica **Miguel Lavorato**, gerente general de la firma y licenciado en Educación Física. Al tiempo que asegura que "el S-1P-PL es una buena alternativa para aquellos que no estén aptos para realizar la sentadilla, por incapacidad de lograr una ejecución técnica correcta o por afecciones lumbares".

La talonera permite el desarrollo de los músculos estabilizadores en cada articulación involucrada, evita la sobrecarga lumbar, beneficia el trabajo localizado y posibilita ejercitar todos los músculos de las piernas, a la vez que resulta comfortable incluso con cargas elevadas. El uso de este dispositivo es apto para personas de diferentes edades y niveles de condición física: desde atletas hasta aquellos en tratamiento de rehabilitación.

"Usada en entrenamiento, la talonera aumenta la potencia; mientras que en acondicionamiento físico, desarrolla la musculatura a la vez que acelera el proceso de rehabilitación", asegura Laborato. A la fecha, varios gimnasios han comprado y testeado con éxito este producto, que también es usado en centros de rehabilitación y por entrenadores deportivos como Cristian Eleseser, Sergio Parra y Fernando Cabaleiro. ■



## Características

- Dimensión: 15x15x15 cm
- Modelos: Eje 30 mm: discos estándar.  
Eje 50 mm: discos olímpicos
- Sobrecarga: mínima 2,5 kg - máxima 20 kg
- Calzado: del n° 34 al n° 45
- Garantía: 6 meses

La empresa Fortia será caso de estudio en el libro *Creatividad e innovación*, que lanzará el licenciado **Matías Mackinlay** y la consultora Ingouville, Nelson & Asociados.

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



## 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 .

LA MARCA NUMERO 1 EN EQUIPAMIENTO PROFESIONAL DE ARGENTINA



CITY HALL (Mar del Plata)



AREA FITNESS (Rosario)



SPORTCLUB Mujer (Bs As)



SUTERH (Bs As)

**PASION, FUTURO, TECNOLOGIA.  
LISTO PARA GANAR.**



Con el respaldo de:



 **uranium**  
uraniumfitness.com

# Megatlon compró SMG Sports



Megatlon anunció la compra de SMG Sports, el gimnasio que Swiss Medical Group tenía desde 2005 en el Shopping Paseo Alcorta de la Ciudad de Buenos Aires. Esta compra se realiza en el marco de una alianza estratégica, vigente desde julio de 2011, en virtud de la cual la red de clubes se convierte en el brazo deportivo de la empresa de medicina prepaga.

El gimnasio –que tiene una sala de musculación y cardio, equipada con la marca Life Fitness, un salón de indoor y un área multiuso–, pasa a llamarse Megatlon Paseo Alcorta. “Realizaremos mínimas modificaciones en el lugar y vamos a conservar a todos los empleados”, asegura **Javier Petit de Meurville**, gerente de Marketing de la compañía.

Como parte del acuerdo, Megatlon también asistirá a las empresas clientes de Swiss Medical con servicios de fitness para sus empleados, además de hacerse cargo de los gimnasios *in company*. “Swiss Medical antes contaba con los servicios de un único centro deportivo; a partir de esta alianza puede ofrecer 21 gimnasios”, destaca.

Por otra parte, la empresa de medicina prepaga será la prestadora de servicios de salud de los empleados de Megatlon, y con el transcurso del tiempo, “los clientes de ambas compañías irán recibiendo nuevos y mejores beneficios cruzados”, agrega el ejecutivo. ■

## EQUIPAMIENTO NUEVO Y USADO REACONDICIONADO

Gimnasios / Clubes / Hoteles / Consorcios / Clínicas / Hogar

**Plan Canje. Tomamos su usado en parte de pago.**



Elípticos - Bicicletas  
Indoor Bike - Cintas  
Musculación - Pilates  
Accesorios

**PROMO  
PLAN CANJE  
INDOOR BIKE**

Los mejores precios de contado - Financiación con tarjeta de crédito  
Hasta 12 cuotas sin interés - Envíos a todo el país

Cochrane 2951 - Capital Federal  
Buenos Aires - Tel/Fax (54 11) 4572-5472  
info@unicomfitness.com.ar - www.unicomfitness.com.ar

**Unicom**  
fitness equipment

**¡AHORA SI!  
TENÉS  
RESISTENCIA  
TENÉS  
COLOR**



**MAT  
PRO**

MATERIAL REICLADO

PRODUCTO NACIONAL (5411) 15-5578-2211 / info@mat-pro.com.ar / www.mat-pro.com.ar

SOMOS FABRICANTES

**FULL  
MAK**

**RETAPIZAMOS LAS MÁQUINAS  
DE TU GIMNASIO**

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

SOMOS ESPECIALISTAS

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



**33**  
EQUIPAMIENTOS  
MÉTODO PILATES

COMPRE EN FÁBRICA  
SIN INTERMEDIARIOS

www.33pilates.com.ar



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



en **SEPTIEMBRE**  
FESTEJAMOS LOS **10** AÑOS  
de **Body Systems**  
a pura **FIESTA!!**

**DOMINGO**  
**25/09**

**Workshop Bs As**  
**en Disco Kravi**

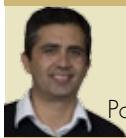
**VIERNES**  
**30/09**

**Celebramos**  
**los 10 años en**  
**Palermo Hollywood**

**10** *Años*  
**Body**  
**Systems**  
**LatinAmerica**

**UNA TRIBU CAMBIANDO EL MUNDO**  
**MAS QUE NUNCA!**

[www.bodysystems.net](http://www.bodysystems.net)



Por Iván Manríquez Castillo (\*)

# • Planificar versus • improvisar

Por más incipiente que sea un plan estratégico en una empresa, siempre será mejor que mantenerse en una constante y eterna improvisación.

En la generalidad de los casos, el éxito de los emprendimientos individuales es el resultado del esfuerzo, la constancia, la pasión y el "olfato" de una persona o de un grupo de personas que cree firmemente en la viabilidad de una idea. Sin embargo, en la medida en que las empresas crecen, esa cuota de olfato se hace insuficiente, por eso es necesario incorporar dosis de conocimientos técnicos para lograr alcanzar los objetivos requeridos.

El mercado de gimnasios y de spas es cada día más competitivo, y en ese contexto los operadores buscan tener más y mejor equipamiento, instalaciones y servicios. Por su parte, el cliente es más minucioso en la toma de decisiones y siempre busca servicios de mejor calidad, a un menor precio. Esto obliga a las empresas a gestionar sus recursos en forma eficiente para sobrevivir a la competencia y ser rentables en el mediano y largo plazo.

Al analizar a los pequeños y medianos gimnasios, se observa que la mayoría de los procesos y procedimientos asociados a la administración y a la gestión funciona con alto grado de improvisación e informalidad. Esta situación generalmente es consecuencia de la falta de conocimientos técnicos, el agobio del día a día y, muchas veces, la inexistencia de una visión por parte del dueño sobre el desarrollo de su propio negocio.

Invertir tiempo y dinero en un **plan estratégico** requiere, indudablemente, del convencimiento de los propietarios y del compromiso de toda la empresa. Sólo a partir de ello se logrará diseñar un plan a mediano y largo plazo que indique claramente la orientación del negocio, permita diseñar una estructura organizacional adecuada, escoger y dirigir al personal idóneo y controlar cada etapa del proceso.

Todo plan, independientemente del tamaño del gimnasio, debe ser construido con la participación de todos los miembros de la organización, ya que implica tomar una serie de decisiones que definirán el futuro de la empresa. Entonces creación, implementación y ejecución del plan son tareas conjuntas.

**biomax**  
HIINETIC SYSTEM<sup>®</sup>

BIOMECÁNICA Y SOLIDEZ QUE POTENCIAN TUS MÚSCULOS

UNA BUENA MUSCULATURA  
SE LOGRA SUDANDO

BIOMAX TE ACOMPAÑA

Pte. Quintana 667  
Rosario | Argentina  
(54) 0341 464 9441  
holiday@citynet.net.ar  
www.biomax.com.ar



## Los pasos a seguir

El primero consiste en la formulación de la **misión institucional**, que se configura a partir de identificar la función de la empresa. En parte está determinada por la tarea básica que la sociedad le asigna y, por otro lado, incluye la filosofía, los valores y los atributos diferenciadores con los que se identifica cada una.

Definir la misión es un recordatorio permanente de su razón de ser y permite alinear a todos los miembros de la organización; esto hace que se centralicen los esfuerzos en desarrollar acciones estratégicas y operativas sin perder el foco del negocio.

Tan importante como definir la misión institucional, es plasmar en el papel y a futuro en los hechos cuál es la proyección y cómo queremos ver a nuestra empresa en el largo plazo. Al igual que la misión, la **visión institucional** posibilita enfocarnos en el futuro y delinear acciones para lograrlo. Si bien es frecuente encontrarnos con estos conceptos "colgados" en alguna pared, en muchas instituciones estas definiciones se olvidan y pasan a ser sólo un elemento decorativo, y lo que es peor aún, sin ninguna validez para sus miembros.

Una vez establecida la misión y la visión, es importante definir los **objetivos estratégicos** que queremos conseguir. Éstos son la definición operativa de la misión, cuyo logro nos permite saber si la hemos alcanzado. Generalmente están poco definidos y no tienen una orientación clara. Cada objetivo estratégico debe enfocarse al menos en un área de la empresa y debe responder a las siguientes preguntas: ¿qué se quiere lograr?, ¿cuándo se debe lo-

**GO**

diseños para Gente Activa

planetago.com  
0810 122 4646 / +54 341 4452062

grar?, ¿cómo se sabrá si se ha logrado? Deben ser claros, mensurables, realistas, estimulantes, alcanzables y en un tiempo de entre 3 y 5 años.

Una vez que la institución tiene claros sus objetivos, debe ser capaz de definir sus **estrategias**. Las mismas están vinculadas estrechamente con los objetivos y se definen como la adopción de las pautas de acción y la asignación de los recursos necesarios para su cumplimiento. Por su importancia, deben ser evaluadas cuidadosamente y considerar sus riesgos asociados.

Con frecuencia, las acciones estratégicas que desarrollan los gimnasios poco formalizados están más bien enfocadas por su carácter informal y tienden a resolver un problema en particular, más que a desarrollar acciones consistentes en los objetivos que permitan proyectar a la empresa en el largo plazo. Ejemplos de esta situación son las campañas o programas improvisados de captación de clientes mediante disminuciones de precios, donde el foco está puesto en aumentar la cantidad de socios, sin considerar si la estructura de costos es capaz de soportar la rebaja.

Las **políticas institucionales** también forman parte de un adecuado plan estratégico. Son enunciados o criterios generales que orientan la toma de decisiones. Cuando una organización es capaz de definir claramente sus políticas, puede determinar las áreas dentro de las cuales habrá que tomar una decisión, garantizando que sea consistente y contribuya al logro de un objetivo estratégico específico. Por ejemplo: política de cobranzas, de contratación de personal, de atención de reclamos, etc.

Cuanto más claras sean la comprensión y la instrumentación de estrategias y políticas, tanto más sólida y efectiva será la estructura de los planes de la empresa.

Dentro del desarrollo del plan estratégico también es importante detallar los **procedimientos asociados** a las diferentes actividades vinculadas con el negocio. Éstos aparecen como guías de acción donde se detalla la manera exacta en que deben realizarse ciertas tareas. Comúnmente se establecen como manuales que cruzan las fronteras de los distintos departamentos de la empresa.

La confección de un **manual operativo**, que sea conocido por todos y que detalle la forma de resolver los diferentes procedimientos del gimnasio, permite resolver las situaciones de una forma estandarizada, rápida y a un menor costo. Son ejemplos de procedimientos las acciones encaminadas a la tramitación de pedidos de insumos, cotizaciones y compras, atención de quejas y reclamos de los socios, etc.

Un plan estratégico debe ser formulado en función de los sueños y valores propios de la empresa, que involucren al conjunto de sus miembros. Esto le permitirá a la organización fijar un rumbo, mejorar la toma de decisiones y desarrollar acciones concretas y focalizadas a un menor costo, lo que hará disminuir riesgos y favorecer su proyección en el largo plazo. ■

(\*) Director Ejecutivo Sportintelligence. Gestión y Marketing Deportivo  
ivan.manriquez@sportintelligence.cl



MÁS DE 10 AÑOS DE TRAYECTORIA EDUCATIVA  
CONSTANCIAS OFICIALES Y PUNTAJE DOCENTE

#### CARRERAS

- Gestión & Marketing • Personal Trainer & Musculación • Técnicas de Gimnasia
- Gimnasia Acuática • Rehabilitación por el Ejercicio • Preparación Física Personal & Grupal
- Pilates con Equip. (Reformer) • Pilates Mat y con Elementos • Fitness Infantil **NUEVO**

#### MASTERS

- Stretching • Esferodinamia • Masoterapia • RCP y Primeros Auxilios • Ciclismo de Interior
- S.G.A. (Stretching Global Activo) • Marketing Personal • Plataformas Vibratorias
- Acuática para Poblaciones Especiales

**SEDES:** Capital, Vicente López, Quilmes, Lanús Este y Morón.

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

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



# SONNOS®

SOLUCIONES DEPORTIVAS

## DIVISIÓN ENTRENAMIENTO FUNCIONAL



# SUSPENDE TU ENTRENAMIENTO



BANCO COMAFI  
Si te va bien, nos va bien.

**citibank**

BANCOPATAGONIA

BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA

Standard Bank

BANCO Hipotecario

Banco Provincia  
Un experto de tu lado

Banco Santa Cruz

Banco San Juan

**12 CUOTAS SIN INTERES**



\*Válido para compras On line. Consulte CFT y detalles en nuestro sitio web.

\* Descuento por cantidad.  
\* Anclajes a medida.  
\* Capacitaciones.



SONNOS® Showroom: Florencio Varela 1912 [www.sonnosweb.com](http://www.sonnosweb.com)

SOLUCIONES DEPORTIVAS San Justo, Bs.As. | Tel. 54.11.4.651.4692 | 4.651.0324 Rot.

## ESTADOS UNIDOS

## La gente vuelve a los gimnasios



Una encuesta *online* realizada en Estados Unidos por la Asociación de Fabricantes de Productos Deportivos (SGMA) a más de 38.000 personas, revela que el 36% de los consultados planea gastar más dinero en inscribirse o reincorporarse al gimnasio durante el corriente año. La cifra es el 23% superior respecto del año pasado.

Para los autores del estudio, el aumento podría ser el resultado de la demanda acumulada, debido a la reducción del consumo en deporte y recreación registrado en 2010. El 22% de los encuestados dijo haber mermado sus gastos en membresías de gimnasios o en instrucción deportiva durante el año anterior. Mientras que otro 15% mencionó haber postergado totalmente el consumo en esos servicios.

El informe de la SGMA también brindó información sobre qué actividades podrían ser las más populares entre quienes retornen al gimnasio. Las principales son squash y yoga, con aumentos proyectados del 52% y del 42%, respectivamente, para 2015. También figuran entre las mencionadas: actividades de alto impacto (35%), step (33%), aerobics y running (31%), cardio kickboxing (26%) y clases de indoor bike (22%).

Por otra parte, las ventas de equipamiento de fitness muestran que los clubes y gimnasios se están preparando para recibir a los nuevos clientes y a los que retornan a la actividad. Después de una baja de 1.041 millones de dólares en 2008, a 970 millones en 2009, las ventas de equipamiento subieron a 1.023 millones en 2010.

Fuente: Club Industry

## REINO UNIDO

## La industria le hace frente a la recesión



El informe 2011 de la **Fitness Industry Association (FIA)** revela que el sector del fitness en el Reino Unido se mantiene fuerte a pesar de la tendencia económica descendente. La industria ha mantenido el valor total de mercado (conformado por el sector público y privado) de 6.185 millones de dólares, en comparación con 2010.

Sin embargo, desde el comienzo de la recesión, en 2008, el sector aumentó su valor total de mercado el 4%, y registró una suba del 2% en la base de miembros y un crecimiento en el número de instalaciones del 1,7%. El informe de 2011 indica que la industria ha experimentado una mínima pero no inesperada caída en los niveles de afiliación del 0,3%, y una pequeña pérdida neta de las instalaciones de fitness.

El crecimiento ha sido impulsado por el buen desempeño del sector público, que registró un aumento a través de tres indicadores clave: más gimnasios públicos abiertos, mayor cantidad de miembros en éstos y una importante suba en su valor de mercado. Además, los gimnasios de bajo costo también han contribuido a este buen desempeño.

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

# KINESIS REDESCUBRE LOS ORIGENES DEL MOVIMIENTO



*Nace de la necesidad de acercar la actividad física a la gente para mejorar su calidad de vida.*

*El principio que lo inspira es la belleza del movimiento libre y natural.*

**LA GENTE QUIERE RESULTADOS Y EXPERIENCIAS ATRACTIVAS**

**Bard** INTERNATIONAL  
TECHNOGYM

Galván 3450 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
(54 11) 4545 7700  
info@bard-international.com  
www.bard-international.com



**TECHNOGYM**

The Wellness Company™



ALERTA

# Ladrones al acecho

Tarjetas de crédito, relojes, teléfonos, efectivo, documentos y llaves encabezan la lista de bienes más robados. La mayoría de los hurtos se produce en vestuarios y estacionamientos. Para ingresar, los delincuentes suelen usar pases diarios o invitaciones gratuitas. Pero cuidado, éstos no siempre vienen de afuera. Conozca qué responsabilidad le cabe al gimnasio y qué herramientas de seguridad existen.

En 2008, la policía detuvo en Madrid, España, a un individuo acusado de robar relojes, dinero, documentos de identidad y otros efectos de valor de los armarios de varios gimnasios de esa capital, que después empeñaba en casas de compraventa de metales preciosos, para lo cual utilizaba documentos también robados. El día que fue finalmente apresado, el individuo llevaba encima dos relojes de marca valorados en 12.000 euros.

En septiembre de 2009, un hombre de 41 años fue detenido en Granada capital (España), acusado de robar en el gimnasio del que era cliente. Según la policía, el delincuente tenía antecedentes y era conocido en varios gimnasios de la ciudad, de donde había sido invitado a marcharse por sospechas de robo. En la investigación, los agentes constataron que **“esta persona iba al gimnasio hasta tres veces por día, lo cual no se correspondía con su nivel de entrenamiento ni con su forma física”**.

En Austin, Texas (Estados Unidos), tuvo mucha repercusión el caso de **Cynthia Huster-Forrest**, de 29 años, quien fue

acusada de robar 17 vehículos en varios gimnasios de esa ciudad norteamericana. Según crónicas policiales, la mujer se llevaba carteras o llaves de los vestuarios y luego robaba los autos del mismo estacionamiento del gimnasio o bien en las direcciones de las licencias de conducir que se llevaba.

En 2009, en Perú, una joven de 22 años, estudiante en un exclusivo instituto privado, ganó notoriedad en los medios por robar en gimnasios de Miraflores, Surco y San Borja. La mujer fue detenida por la policía cuando tramitaba una tarjeta bancaria con un DNI robado. El caso desató un revuelo en las redes sociales, entre acusadores y defensores.

Según autoridades policiales, esta joven –hija de un policía abogado– solía elegir a sus víctimas por el parecido físico con ella para no despertar sospechas a la hora de sacar dinero, ropa o celulares con las tarjetas de crédito o de débito robadas. La muchacha, sin antecedentes, fue acusada de hurto agravado, estafa y falsificación de documentos.

Pero un caso más actual y resonante ocurrió en abril pa-

sado, cuando un hombre de 35 años fue detenido en Cataluña, España, como presunto autor de **32 robos** en gimnasios. Su estrategia era llegar en costosos autos robados, infiltrarse entre los socios y forzar los armarios para llevarse objetos de valor, tarjetas de crédito y, en algunos casos, las llaves de los domicilios particulares de los clientes, que luego iba a robar.

No obstante, los delincuentes de los que debe cuidarse no siempre vienen de afuera del gimnasio. En marzo de 2009, **Mark Medrano**, gerente de LA Fitness, en Buford, Georgia (Estados Unidos), fue arrestado por abrir los lockers de los vestuarios y robar las pertenencias de sus clientes. Al momento de ser aprehendido, la policía encontró en su bolso una computadora portátil y un anillo de bodas, ambos robados.

Pero el peor de los escenarios aparece cuando es el propio dueño del gimnasio quien roba a sus clientes. Éste es, por ejemplo, el caso de **Mike Vona**, propietario de Boom Fitness, en Valdosta, Georgia, quien fue arrestado en mayo de 2009 por robar miles de dólares de las cuentas bancarias de sus socios, entre ellos al capitán de la policía local.

La lista de penosos e innumerables ejemplos como éstos podría ocupar todas las páginas de esta edición de la revista. Ocorre que los gimnasios son lugares de alto tránsito de personas. Aparecen nuevas caras todos los días y son muchos los flancos vulnerables que dan lugar al delito, con lo cual los hurtos a clientes son moneda corriente. De hecho, hay foros en Internet y grupos en Facebook que abordan específicamente este tema.

### Deslinde de responsabilidades

Así como en muchos edificios es común encontrar, arriba del ascensor, una placa con la leyenda "habiendo escaleras, el dueño del inmueble no se responsabiliza por accidentes en el ascensor", la mayoría de los gimnasios



### Seguridad en el estacionamiento

La mayoría de los estacionamientos en clubes y gimnasios son abiertos y los ladrones saben que los clientes dejan sus automóviles allí por largos períodos. Para proteger a sus clientes del vandalismo, considere las siguientes recomendaciones:

- Ilumine adecuadamente todas las áreas.
- Coloque cámaras de seguridad en lugares estratégicos.
- Elimine recovecos donde resulte fácil esconderse.
- Instale un control de acceso supervisado en la entrada principal.
- Instale alarmas contra intrusos en todos los accesos secundarios.
- Ponga barreras para vehículos en todas las entradas alrededor del club.
- Cuenten con un botón antipánico en la zona de recepción del gimnasio.
- Ponga cajas de seguridad para dinero en efectivo.
- Implemente membresías de gentileza para oficiales de policía.

Además, aconseje a sus socios que dejen las pertenencias de valor en el baúl del automóvil, bajo llave. Bolsos, computadoras y billeteras a la vista son blancos fáciles. Pero para que la prevención del crimen sea efectiva, debe incluir estas iniciativas en el entrenamiento de su *staff* y en los programas de concientización de los socios.

Fuente: IHRSA

**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

suele resaltar en los reglamentos internos que hacen firmar a sus socios al matricularse que “la empresa no se responsabiliza por el daño o robo de sus pertenencias”. ¿Pero esto es realmente así?

En 2007, un tribunal chileno sancionó a un gimnasio por no cuidar las pertenencias de una cliente, que habían sido robadas desde un casillero, mientras ésta realizaba su rutina de entrenamiento. En su sentencia, la Justicia consideró que por la actividad propia de un gimnasio, éste debe proporcionarle a sus clientes espacios seguros donde guardar sus pertenencias bajo llave, lo que **implica la custodia de tales efectos personales**.

En otras palabras, el tribunal consideró que el servicio de casilleros es complementario al servicio de actividad física que ofrece un gimnasio. Por lo tanto, como el cuidado de los bienes de sus clientes es parte del servicio, según la sentencia en cuestión, surge la obligación para el gimnasio de prestarlo de manera adecuada tal como hace con el servicio principal. La custodia implica necesariamente evitar la pérdida, hurto o robo.

### Cuidado con los pases diarios

“En una oportunidad llegó al gimnasio una persona que compró un pase por el día, con la única intención de robar. Cuando nos percatamos de eso, fuimos a buscar la grabación de las cámaras y notamos que el ladrón había llegado con el cabello de un color (una peluca) y cuando se fue tenía otro color”, relata el consultor **Ricardo Cruz**.

En este sentido Cruz destaca que el mayor peligro radica en el “uso incorrecto de los pases diarios y de las invitaciones gratuitas (*free passes*)”. Es necesario tener un control sobre esas herramientas y para eso recomienda pedirle siempre a esos usuarios sus documentos –para hacer copias– y tomarles una fotografía. ¿Antipático? No, precavido.

En la Ciudad de Buenos Aires, el decreto 1821 reglamentó en 2004 la ley 139 que fija las normas para la habilitación de una instalación deportiva. En su artículo 2, la ley señala que los gimnasios deben obligatoriamente contar con “vestuario (local destinado al usuario para mudarse de ropa) y guardarropa (sector o espacio para la guarda de indumentaria, bolsos y otros elementos personales de los concurrentes)”.

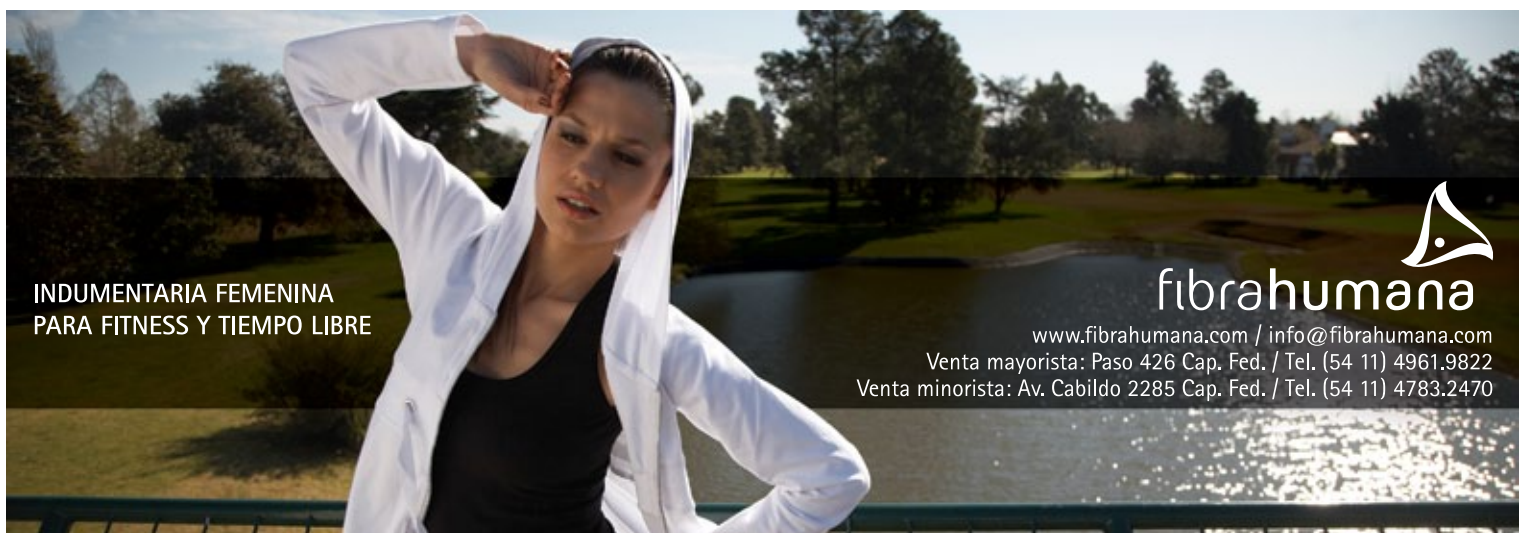
En la opinión de **Daniel Benelbas**, abogado del Estudio Kon & Asociados, “el gimnasio es responsable cuando el socio se desprende de la guarda de sus efectos personales y la traslada al gimnasio, ya sea dejándolos en el guardarropas o mediante la contratación de un *locker*. Si faltan los objetos de esos lugares, siempre debe responder el gimnasio”.

Por este motivo, Benelbas sugiere que en el contrato de alquiler del *locker* se deje asentado hasta qué monto se hace responsable el gimnasio. “No obstante –añade el letrado– cuando el socio no traslada la guarda de sus pertenencias y, por ejemplo, olvida algo en la caminadora y eso es sustraído, la responsabilidad del gimnasio es discutible”.

Frente a este escenario, resulta imperativo que los gimnasios cuenten con herramientas que les permitan minimizar los riesgos de que ocurran estos delitos para proporcionarles a sus clientes un ámbito más seguro para ellos y sus pertenencias. Tres herramientas básicas son: sistemas de control de acceso, cámaras de vigilancia y *lockers*.

### El control de acceso

Una de las herramientas de seguridad más usadas es el control de acceso, que consta de un sistema informático y de algún tipo de barrera física (molinete, puerta, etc.) que obligue a todos los clientes a identificarse antes de ingresar. Al respecto, **Marcelo Schiff**, coordinador de varios centros de fitness porteños, dice: “La tecnología ofrece muchas alternativas para efectuar controles más rigurosos en el ingreso al gimnasio”.



INDUMENTARIA FEMENINA  
PARA FITNESS Y TIEMPO LIBRE

**fibrhumana**

www.fibrhumana.com / info@fibrhumana.com  
Venta mayorista: Paso 426 Cap. Fed. / Tel. (54 11) 4961.9822  
Venta minorista: Av. Cabildo 2285 Cap. Fed. / Tel. (54 11) 4783.2470

No obstante, los gimnasios no siempre tienen previsto en el diseño de su entrada el lugar apropiado para instalar un sistema de control. "A veces es complicado satisfacer al dueño en su necesidad de controlar el ingreso y, a la vez, tener lugar para atender bien a sus potenciales clientes", explica **Ariel Casanovas**, de **GSD Tecnología**. "Algunos cuentan con una sola puerta para ingreso y egreso, con la cual no tienen forma de llevar un control eficiente, y menos aún una salida segura en caso de siniestros", agrega.

GSD Tecnología ha desarrollado una DLL (sigla que significa "lenguaje de definición de datos") que permite la integración de sus molinetes. Esta firma ofrece molinetes monovolumen de ingreso, para espacios reducidos, que actúan por medio de lectores tradicionales o de un teclado numérico por código de socio o DNI, y *display* accesorio de dos líneas por 20 caracteres para la visualización de datos ingresados y de mensajes de bienvenida con nombre y apellido del socio.

Respecto de la tecnología de lectores, Casanovas cree que las mayores expectativas están puestas en los biométricos y los RFID (proximidad sin contacto), "aunque los tradicionales de código de barras siguen siendo los más aceptados por su solidez y bajo costo". Las credenciales RFID se pueden usar como monedero electrónico, "permiten realizar transacciones para múltiples propósitos, sin necesidad de llevar dinero".

En el caso de Sport Club, la tecnología "agiliza muchísimo el movimiento de las sedes, especialmente en el control de acceso, ya que no sólo regula quién ingresa sino que con esa herramienta podemos evaluar y diagnosticar la tasa de uso por horarios y por sexo, entre otras cosas", explica **Gerardo Díaz**, gerente de la sede Paraguay. Para el control de acceso utilizan molinetes con lectores de huella digital y también tarjetas (carnet).

Asimismo, el software cumple una función importante en

materia de seguridad. "Que no se puedan modificar datos de los clientes sin indicar un motivo, o manejar distintos niveles de usuario en el sistema, ayuda a que la recepción del gimnasio sea un lugar seguro", explica **Sergio Estévez**, director de **Control Gym**, a la vez que agrega: "Con recientes modificaciones en el software, logramos una visualización más ágil y clara de la situación del cliente, con una ventana adicional donde aparece su fotografía".

## Las cámaras de video

Otra herramienta de seguridad cada vez más presente en gimnasios son las cámaras de video para vigilancia. Según **Hugo Amaya**, titular de **Sysgym**, a la hora de implementar un sistema de seguridad por medio de cámaras "el dilema pasa por definir si se usará un CCTV (Circuito Cerrado de Televisión) o bien cámaras IP". Para este especialista cordobés, las ventajas de estas últimas son notorias y las detalla a continuación:

- **Instalación:** el CCTV obliga al cliente a modificar su estructura edilicia; en cambio las cámaras IP inalámbricas, solamente necesitan un tomacorriente cerca de la misma.

- **Costos:** ejemplo con dos cámaras: para instalar un CCTV hay que comprar dos cámaras y un DVR para almacenar la información. Inversión: de 3.500 a 5.000 pesos (850 a 1.200 dólares). Mientras que con el otro sistema, sólo hay que comprar las dos cámaras IP. Inversión: de 2.000 a 3.000 pesos (490 a 730 dólares). Debe considerarse que las cámaras IP requieren para funcionar bien una buena conexión a Internet.

- **Confort:** el sistema de CCTV sólo permite ver localmente lo que sucede en el lugar, en cambio con las cámaras IP el cliente puede, a través de Internet, incluso usando un *smartphone*, ver lo que sucede en su gimnasio sin estar presente en el mismo.

- **Crecimiento:** mediante el sistema CCTV es más limitada



**concept 2** **REMO BAJO TECHO**  
ROWING®

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

**INTELIGENTE | AMIGABLE | SILENCIOSO**

**Good Will R.C.**  
Colón 593 - Ciudad de Mendoza  
Tel. (0261) 155566176 - [www.concept2.cl](http://www.concept2.cl) - [goodwillrc@gmail.com](mailto:goodwillrc@gmail.com)  
Bartolomé Mitre 4020 - Capital Federal - Tel. (5411) 4958-2620 / 4958-5216

la cantidad de cámaras que se pueden instalar. En cambio las cámaras IP no tienen un límite, ya que las mismas se configuran dentro de la red de computadoras que tenga el cliente en su gimnasio.

## Los lockers

Una medida básica a tomar consiste en estimular en los socios el uso de los lockers en los vestuarios y sugerirles además no dejar objetos de valor en los mismos. Al respecto, **Gerardo Díaz**, de Sport Club Obras Paraguay, de la Ciudad de Buenos Aires, dice: "La seguridad depende mucho de concientizar a los socios para que dejen sus pertenencias a los encargados del vestuario o que utilicen lockers para guardarlas".

En la experiencia de **José Manuel Forcada**, gerente general de la **Compañía Argentina de Lockers SA**, en gimnasios o centros deportivos deben usarse lockers con cerradura de seguridad para "alto tránsito de usuarios". Esta clase de lockers, según explica el empresario, "cuenta con llaves sin libre reproducción, sistema de extracción de cilindros (protección jurídica) y pueden ser accionados por monedas o fichas".

Los lockers están incluidos en un mueble reforzado, con marcos perimetrales que evitan roturas por exceso de fuerza y vienen en módulos desarmables. Según Forcada, la empresa ofrece "lockers para uso rotativo gratuito, que devuelven la moneda cuando el cliente abre la puerta, evitando la pérdida de llaves; o bien lockers para uso arancelado, en cuyo caso la cerradura se instala con una alcancía que retiene la moneda o ficha".

En los vestuarios de los gimnasios **Sport Club Unicenter y Norcenter**, ubicados en zona norte del Gran Buenos Aires, "ofrecemos lockers con cerraduras que se pueden alquilar por mes a un costo bajo, o la opción del guardarropas al cuidado del vestuarista de turno", explica **Federico Bitrán**, gerente de ambas unidades.

En **Always Club**, de la Ciudad de Buenos Aires, cuentan con todas las herramientas de seguridad hasta aquí descritas. "Tenemos lockers con llaves privadas, servicio de guardarropas, molinetes, software específico y cartelería abundante. También hay una red de cámaras, y ofrecemos un abono especial a la Policía Federal, y con ellos nos sentimos más protegidos", afirma **Rubén Rodríguez**, director Deportivo del gimnasio.

Lo mismo ocurre en **Megatlon Núñez**. "Contamos con un excelente sistema de control de acceso con un carnet *contactless* con foto (la fotografía del socio se replica en la pantalla de control de acceso). Además, hay cámaras de seguridad en la recepción, en los salones de musculación y de fitness grupal, y en todos los sectores de tránsito. Esto nos permite monitorear el movimiento", destaca **Guido Mi-guez**, directivo de la empresa.

En la cadena norteamericana **Anytime Fitness**, que mantiene abiertos sus gimnasios las 24 horas, la tecnología es fundamental para garantizar la seguridad cuando no hay personal de atención a clientes. La empresa utiliza un sistema de control de acceso que permite ingresar únicamente a los socios. Y en el interior hay cámaras digitales de video y sistemas de alarmas que avisan a la policía en caso de que ocurra algún inconveniente. ■

**Control de socios**

SOMOS LA EMPRESA  
CON MAYOR  
EXPERIENCIA  
DAMOS SOLUCIONES  
INTEGRALES

**Molinetes  
somos fabricantes  
Credenciales  
Accesorios  
Lectores:**  
Proximidad - Código de barras - Huella

**GSD** GSDTECNOLOGIA GRUPO SILICON DINAP S.R.L.

www.gsdtecnologia.com.ar

Pavón 2721 :: CABA :: [info@gsdtecnologia.com.ar](mailto:info@gsdtecnologia.com.ar)  
Tel: 011-4941-0478 :: Cel: 15-5780-6814

## Seguridad dentro del gimnasio

Usualmente los hurtos se producen en los vestuarios, mientras los clientes están entrenando. Los ladrones suelen ingresar usando un pase diario o una invitación gratuita. A veces sólo roban tarjetas de crédito y dejan el efectivo. De este modo, la víctima no se percata del robo hasta que necesita la tarjeta, recibe el resumen o la llaman de la compañía porque se realizaron varias compras por altos montos de dinero.

Fuente: Club Industry.

(\*) Producción y redacción periodística: Silvana Álvarez y Solana Trucco.

# P&P

# REFORMER PROFESSIONAL

**ALTO RENDIMIENTO  
PARA TUS CLASES  
DE PILATES**



**ES UN P&P  
EN BUSCA DE EQUIPOS PERFECTOS**

Te invitamos a conocerlo en nuestro showroom, ubicado en la calle Av. Cramer 2830, Belgrano, CABA, de lunes a viernes de 9 a 18 y sábados de 9 a 13 hs. También podrás comunicarte con nuestro departamento de ventas al 0054 - 11- 4544 - 9994 para asesoramiento técnico y comercial.



## Cinta Motorizada SK-Hummer

Cinta SK-6950, conocida coloquialmente como SK-Hummer al evocar la potencia y líneas robustas del todo terreno americano



### SK-9000

Bicicleta Vertical.  
Electromagnética  
con 40 Programas.



### SK-9900

Bicicleta  
Recumbent.  
Electromagnética  
con 40 Programas.



### SK-9100

Caminador Eliptico.  
Electromagnético  
con 40 Programas.



### Vibroboost

Plataforma Vibratoria Profesional  
Con vibración Triplana (triaxial).



Display  
Gráfico de  
Intensificación



YV30

## Línea BH LK



LK-7000 Bicicleta Electromagnética



LK-5900 Cinta Motorizada



FC-249 Eliptico Electromagnético



FC-58H Bicicleta Indoor

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

REPRESENTANTE EXCLUSIVO PARA ARGENTINA: ARGENTRADE SRL

- Calle 514 N° 2050 - (1901) La Plata - Argentina - Tel/Fax: (0221) 471-2323

- Av. Del Libertador N° 602 PB "A" esquina Cerrito - Capital Federal - Argentina - Tel: (011) 4815-2950

info@randers.com.ar - sgrigera@randers.com.ar



DISTRIBUYE Y GARANTIZA  
**ARGENTRADE SRL**

## ALIANZA: Sonnos y Globus Argentina



La firma **Sonnos** acaba de sellar una alianza estratégica con **Globus Argentina** para integrar a su oferta de productos toda la línea de equipos de electroestimulación profesional y residencial de la marca italiana. Este acuerdo "es muy importante, ya que considera a la electroestimulación como uno de los pilares del nuevo paradigma del entrenamiento y el acondicionamiento físico", destaca **Ariel Osso**, titular de Sonnos.

"La variedad de capacidades y tipos de trabajos disponibles en los equipos Globus, sumado también a las ventajas de la digitalización de las intensidades, permite aplicar programas preestablecidos con usos tan diversos como la hipertrofia, la rehabilitación, la estética y la eficiencia deportiva", comenta Osso. Al tiempo que agrega: "Son aparatos totalmente portátiles que trabajan con la misma intensidad de aquellos que dependen de una fuente energética, sin necesidad de estar enchufados".

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

## Cintas motorizadas Semikon

**Surex Argentina S.A.**, empresa que importa y comercializa en Argentina la línea de productos **Semikon Basic Gym**, presenta dos nuevos modelos de cintas profesionales:

**TE103PRO-AC:** cuenta con motor de corriente alterna de 3 hp, velocidad de 1 a 22 km, inclinación electrónica hasta el 15%, computadora LCD de 8 pulgadas, 24 programas de entrenamiento, medición de masa corporal y pulsaciones cardíacas, sistemas de absorción de impacto y de ventilación.

**TE106PLUS-AC:** presenta el mismo motor y nivel de inclinación, la velocidad es de 1 a 20 km, tiene computadora de display, 20 programas de entrenamiento, medición de pulso cardíaco y sistema de ventiladores. Para más información puede visitar [www.semikon.com.ar](http://www.semikon.com.ar)

## Elípticos Octane, en Argentina

De la mano de **Mir Fitness** llegaron al país los elípticos profesionales **Octane**. "Son productos revolucionarios que permiten regular automáticamente la zancada, cargar los programas y las características que requieren los usuarios, como por ejemplo Cross Circuit Pro, de entrenamiento funcional, y xRide. Además, es el único elíptico sentado en la industria del fitness", destaca **Gustavo Miranda**, titular de Mir. Para más información puede visitar [www.mirfitness.com.ar](http://www.mirfitness.com.ar)



DISEÑO, CALIDAD Y EL MEJOR PRECIO DEL MERCADO

# XFIT

BICICLETA OFICIAL DEL PROGRAMA

BIKE by **ADRIAN ANDREANI**

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



**PROMO**  
11 bicicletas  
indoor  
+  
Tarima para  
profe  
**\$15.900**

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

Av. Remedios de Escalada 3090 V. Alsina - Lanús Oeste (1822) Tel. (54 11) 4208-1480

## FullMak lanza nueva bicicleta

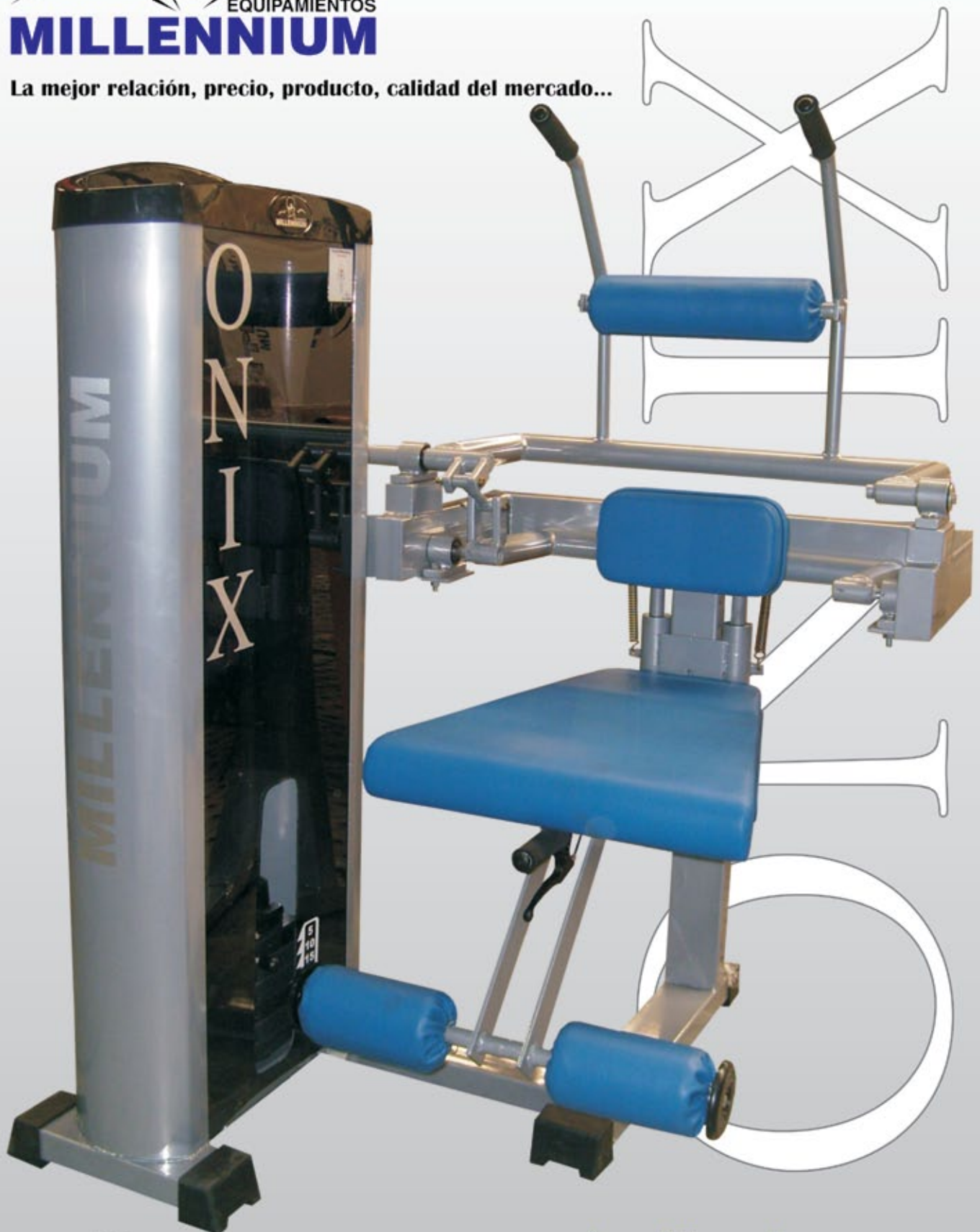
La empresa **FullMak** lanza una oferta especial para su nueva bicicleta indoor con transmisión a correa o cadena. Por la compra de cada unidad se recibe de regalo una colchoneta y un portacaramañola térmico para botellas de hasta 1,5 litro. FullMak es la única empresa del mercado especializada en retapizado de máquinas de musculación, bancos y aparatos de pilates. Para más información puede visitar [www.fullmak.com.ar](http://www.fullmak.com.ar)

## Axa Yoga renueva su web

La empresa **Axa Yoga** invita a conocer su nuevo sitio web, en el que se despliega toda la línea de elementos para la práctica de yoga. Desde la página, los visitantes también podrán ingresar al espacio en Facebook y al blog de la empresa, donde encontrarán información sobre cursos, capacitaciones y noticias. Para más información puede visitar [www.axayoga.com.ar](http://www.axayoga.com.ar)



La mejor relación, precio, producto, calidad del mercado...



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

Gral Vedia Nº 221 ( B1872 CXE) Sarandi - Bs.As. - Argentina  
Te: ( 54-11) 4265-1609 - 4204-7019 ( int114 )

e-mail: [info@equipmillennium.com](mailto:info@equipmillennium.com) - Cel:156-566-7777 - Fax: 4205-2331

## Red de Ejecutivos Innovadores

La consultora GL Health & Coaching Consulting, a cargo de **Guido Samelnik**, presenta su programa Red de Ejecutivos Innovadores, que comienza el 25 de agosto y tendrá una duración de 5 meses. La propuesta está orientada a dueños, gerentes, supervisores, líderes de proyectos, coordinadores y emprendedores, que deseen desarrollar competencias personales y profesionales, para mejorar sus habilidades de liderazgo y gestión.

"El participante diseñará y trabajará un proyecto personal y laboral real, que servirá de laboratorio para aplicar todas las competencias al mismo tiempo que las va desarrollando", explica Samelnik. El programa está coordinado por un equipo de coaches profesionales, especializados en liderazgo, comunicación, inteligencia emocional y desarrollo de equipos. Más información en [www.glcoaching.com](http://www.glcoaching.com)

## Congreso de Piletas de Natación y Spas

El 11 y 12 de agosto se realizará en el Hotel Holiday Inn de la ciudad de Rosario la octava edición del **Congreso Argentino de Piletas de Natación y Spas - CAPIL 2011**. El programa del evento incluye: exposición, conferencias, mesas debate, reuniones con colegas, consultas con expertos y contactos con proveedores del exterior. Para mayor información puede escribir a [gestion@edcontrol.com](mailto:gestion@edcontrol.com)

## Nuevo libro Fortaleza mental para el deporte



La **Editorial Claridad** presenta el libro *Entrenando tu fortaleza mental para el deporte*, escrito por **Carlos Giesenow**, licenciado en Psicología (UBA), con posgrado en Psicología del Deporte. "Para los deportistas, la preparación psicológica es igual de importante que el entrenamiento técnico, táctico y físico. Miles de atletas no alcanzan su potencial por no entrenar esta área", asegura Giesenow. Informes en [prensa@encontexto.com.ar](mailto:prensa@encontexto.com.ar)

## Invitación de la CGA



La **Cámara de Gimnasios de Argentina (CGA)** invita a formar parte de su red de establecimientos deportivos asociados. Los miembros activos podrán coordinar e integrar las comisiones de trabajo donde se acuerdan precios y estrategias determinadas por zonas, también se analizan y previenen conflictos en materia laboral, además de intercambiar información entre los representantes de centros situados en la misma área comercial. Para más información puede visitar [www.camaradegimnasios.org.ar](http://www.camaradegimnasios.org.ar)

## Logro de la Cámara Platense

En julio, la Cámara Platense de Gimnasios y el Sindicato de Empleados de Comercio de La Plata y localidades aledañas firmaron el "anexo gimnasios y natatorios" de la convención colectiva de trabajo 130/75, ante el Ministerio de Trabajo, Empleo y Seguridad Social de la Provincia de Buenos Aires. Algunos de los puntos más importantes del anexo, que rige desde el 1° de agosto, son los detallados en los siguientes artículos:

Artículo 14. Considerando la situación especial que caracteriza la actividad de los gimnasios y en el marco de lo normado por el art. 92 Ter de la Ley de Contrato de Trabajo, se reconoce como actividad normal y habitual la jornada diaria comprendida entre las 7:00 y las 22:00 hs.

Artículo 15. Siendo habitual en la actividad la rotación del mismo personal en diversos gimnasios, se admite la prestación laboral en horario inferior a la media jornada legal, en cuyo caso se abonará el salario proporcional al efectivo horario trabajado. Más información en [www.camaraplatensedegimnasios.blogspot.com](http://www.camaraplatensedegimnasios.blogspot.com)

**biofitness**  
UNA NUEVA EXPERIENCIA EN SERVICIO

**24/7**  
ÚNICO SERVICIO TÉCNICO  
24 HORAS DEL DÍA  
LOS 7 DÍAS DE LA SEMANA  
DISPONIBLE EN CAP. FED. Y GBA

- Mantenimiento preventivo
- Reparación
- Reacondicionamiento
- Venta de equipos nuevos y usados

[www.biofitness.com.ar](http://www.biofitness.com.ar)  
Tel. (011) 156 095 1972 - ID 572 \* 599 - [info@biofitness.com.ar](mailto:info@biofitness.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](mailto:info@lonasur.com.ar) [www.lonasur.com.ar](http://www.lonasur.com.ar)

**lonasur**  
CARPAS Y ARQUITECTURA TEXTIL



# LDPIL.com PRESENTA SOLUCIONES INTEGRALES DE NEGOCIOS PARA EL FITNESS Y EL WELLNES



➤ **Cavitación + Vacum**



➤ **Plataformas Vibratorias**

**ASESORAMIENTO GRATUITO** PARA GABINETES DE ESTÉTICA EN GIMNASIOS



Camillas masajeadoras con piedras de Jade.



Equipamiento Pilates.



Bynamic, entrenamiento funcional.

Teléfono-Fax: 005411 4733 3959  
Dirección: Alfaro 280, Acassuso  
Buenos Aires, Argentina, (B1641BWB)

Email: [info@ldpil.com](mailto:info@ldpil.com)

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



# "No usamos máquinas, las creamos"

Con este lema, CrossFit viene ganando terreno en varios países de América Latina. En Argentina, CrossFit Tuluca es el primer centro autorizado. Tiene una sede en la Ciudad de Buenos Aires y abrirá otras dos en los próximos meses.

El fenómeno **CrossFit** crece año tras año en todo el planeta. En América Latina ya posee centros oficiales en Perú, Chile, Colombia, Ecuador, Brasil y Argentina. En este último país, **CrossFit Tuluca**, el primer centro afiliado a CrossFit Inc. de Estados Unidos, abrió

## CAPACITACIÓN

CrossFit Tuluca también dicta capacitaciones a profesionales del fitness, con la tutela y supervisión de su director Deportivo Santiago "Siri" Terbalca. Asimismo, se preparan entrenadores para rendir las certificaciones de CrossFit en el exterior.



hace un tiempo su primera sede en el barrio porteño de Villa Urquiza.

En Argentina, la empresa está en pleno proceso de expansión. "En pocos me-

ses habremos instalado dos sedes más en la Ciudad de Buenos Aires, en los barrios de Belgrano y Núñez. Y también planificamos llegar a diferentes lugares del interior del país", asegura



**Conocé las últimas tendencias!!**

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

**¡¡AHORA ES EL MOMENTO!!**

**AquaBroker**

Asesoramiento y Capacitación

- Organización y aplicación de programas Aqualife
- Capacitación de profesores
- Diseño de estrategias de captación de clientes

Los programas de fitness acuático que necesitas

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

**Equipamiento**

Equipos de entrenamiento acuático

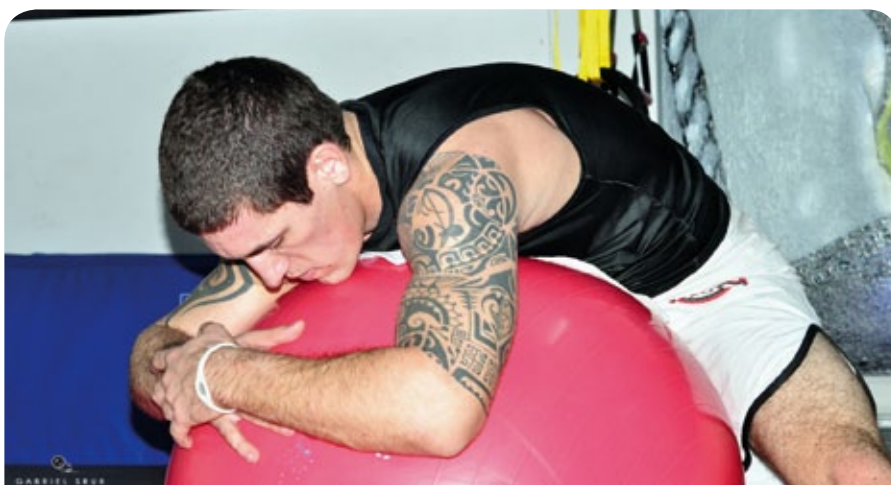
- Bicicletas • Step • Minitramp • Cintas
- Manoplas • Cinturones de flotación
- Discos de flotación • Postas
- Tobilleras • Paletas • Elíptico

**y mucho más!!**

Desarrollo constante de nuevos productos

[ventas@aqualifeevolucion.com.ar](mailto:ventas@aqualifeevolucion.com.ar)



## QUÉ ES CROSSFIT

CrossFit es un conjunto de métodos de preparación física que combinan ejercicios con el peso del cuerpo, levantamiento de pesas –olímpico y de potencia–, y actividades monoestructurales como correr o remar. Se trata de una modalidad de entrenamiento amplia e inclusiva, apta para personas de diferentes edades y niveles de condición física.

En CrossFit no usan máquinas para entrenar músculos de manera aislada, el cuerpo se considera una unidad y, por lo tanto, se entrena mediante ejercicios funcionales, que reclutan varios músculos y articulaciones, trabajando todas las capacidades físicas: resistencia, fuerza, flexibilidad, potencia, velocidad, coordinación, agilidad y equilibrio.

**Martín Casas**, director Comercial de CrossFit Tuluka.

La unidad de Villa Urquiza tiene 200 m<sup>2</sup>, que conforman el *box* (caja, en inglés), que es rectangular y no tiene divisiones internas ni salas. El mismo está equipado con pesas rusas, mancuernas hexagonales, balones medicinales, bandas elásticas con agarre, masas, ruedas de tractor, discos de goma, barras olímpicas, cajones para saltar, balones suizos, cinturón de lastre, sogas de amarre y chalecos de peso, entre otros accesorios.

Actualmente al gimnasio asisten 200 miembros. Su público es variado: hay gente de ambos sexos, diferentes edades y niveles de aptitud física. “Es común ver un atleta, un anciano y un ama de casa compartiendo un entrenamiento”, explica Casas, al

tiempo que adelanta que “en breve se lanzará CrossFit Kids” para los más pequeños.

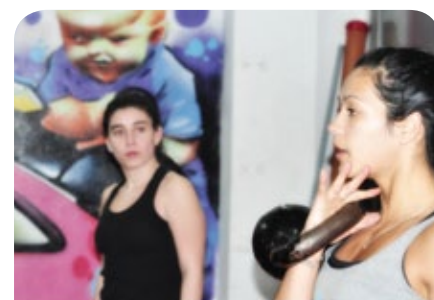
La composición de un WOD (*work of the day*, que en español quiere decir “entrenamiento del día”) no varía según el tipo de público, más que en su intensidad y en el peso de las cargas. Todas las sesiones duran 60 minutos y constan de entrada en calor, WOD y vuelta a la calma. La primera comienza a las 8 y la última, a las 21.

Si bien en CrossFit Tuluka se pueden tomar clases personalizadas, la mayoría participa de sesiones grupales con un entrenador y un máximo de 10 miembros. “En nuestro centro los socios no entrenan por su cuenta”, explica Casas, al tiempo que agrega: “La comunidad CrossFit prefiere compartir un WOD, competir y alentarse mutuamente”.

El valor de la matrícula es de 50 pesos (12 dólares) y los costos mensuales varían según la cantidad de días y la forma de pago: dos veces por semana, 220 pesos (53 dólares); tres veces, 270 pesos (65 dólares); y el pase libre, 300 pesos (73 dólares). Quienes adhieren al pago por débito automático obtienen un 20% de descuento.

CrossFit Tuluka también ofrece entrenamientos ambulantes. “Llevamos los elementos necesarios para dictar el método en clubes, empresas y *countries*. Se está usando mucho en equipos de rugby y hockey como complemento al entrenamiento habitual. Y las empresas lo aplican como un beneficio más para sus empleados”, explica Casas.

Su *staff* está compuesto por seis entrenadores estables y dos que realizan suplencias, más un director Deportivo. Además, hay tres personas que realizan tareas administrativas y de atención al cliente, más otras dos en el área comercial y de marketing. Para más información sobre CrossFit Tuluka, puede visitar [www.crossfittuluka.com](http://www.crossfittuluka.com). ■



## CROSSFIT GAMES

Se trata de una competencia en la que compiten atletas de todo el mundo. Las pruebas se conocen una vez iniciado el torneo y están vinculadas con las 10 capacidades físicas. De este modo, los participantes no pueden especializarse en una prueba particular sino que deben adaptar sus capacidades a los desafíos planteados en el momento.

Gracias a todos los nuevos clientes.  
Lo esperamos a UD también.  
Venga a la 3ra Expo & Conferencias Mercado Fitness País.



**PRISCILA  
BARBI**  
PERSONAL TRAINER  
ATHLETIC

Inspire algo nuevo.

Expire resultados.

## Athletic Professional Fitness.

Después de 15 años de liderazgo y gran actuación en la Argentina, Athletic tiene aliento para una conquista más, Llega la LÍNEA ATHLETIC PROFESSIONAL FITNESS.

- Invertimos en tecnología de alta performance.
- Proyectamos su gimnasio en 3D.
- Armamos su negocio a medida.
- Garantía y mantenimiento especializado.
- Personal propio entrenado por la fábrica.
- Stock de repuestos permanentes.

Ofrecemos todo esto y mucho más con la mayor variedad y facilidad de pago, así como financiación para su emprendimiento con plazos exclusivos.

Athletic Professional Fitness. Para profesionales.

# Athletic

commagica.com.br



### Línea Cardio

Mucho más resistencia para su gimnasio.



### Línea Sensation

Diseño moderno y diferenciado.



### Línea Perfect

Una línea perfecta para los mejores resultados.



### Línea Fundamental

Esencial para sus alumnos.

Para ver todas nuestras líneas ingresá a

[pro.athletic.com.br](http://pro.athletic.com.br)

Teléfono: (0054) 11 4722-5500 interno 7004

E-mail: [lineapro.arg@athletic.com.br](mailto:lineapro.arg@athletic.com.br)

Dirección: Juan Manuel de Rosas 2969 Depósito 93 – José León Suárez

**Athletic**  
PROFESSIONAL FITNESS

# Barcelona

EQUIPAMIENTOS - DESARROLLOS DEPORTIVOS - LÍNEA CARDIO

**NUEVO CIRCUITO EXPRESS ISOCINÉTICO****DIVERTIDO - RÁPIDO - EFECTIVO**

Lo que tus clientes buscan,  
lo que tu negocio necesita.

## 8 ESTACIONES DE FUERZA.

Accesorios cromados.

Tapizados a 2 colores,  
reforzados.

- Cuádriceps / Isquiotibiales
- Abdominales / Lumbares
- Bíceps / Tríceps
- Dorsales / Deltoides
- Pectorales / Dorsales
- Sentadillas
- Prensa sentado
- Aductor / Abductor

Único con cilindros  
hidráulicos de doble  
vástago, que aseguran  
que el usuario realiza  
idéntico esfuerzo al  
ejercitar músculos  
antagonistas en el  
mismo aparato.

CON LA COMPRA  
DEL CIRCUITO,  
TE BONIFICAMOS  
UNA CAPACITACIÓN  
CON EL PROFESOR  
JORGE BRAMBATI

CONSULTE POR CIRCUITO EXPRESS A LINGOTERA TRADICIONAL

Cel: (011) 15 6238-1651 / (011) 15 5875-2859  
edu\_barcelona@live.com.ar / ventasbarcelona@live.com.ar  
www.barcelona-gimnasios.com.ar



## MS MÉTODO SPRINGBOARD

# Fernanda Sette®

A partir de modificaciones del equipo de pared diseñado por **Joseph Pilates**, al cual logró adaptar el 95% de los ejercicios que se realizan en el Cadillac y en el Ped-O-Pull, la profesora **Fernanda Sette** desarrolló **MS Método Springboard Fernanda Sette®**. "Combinamos pilates, fitness y entrenamiento funcional, en un método que puede usarse tanto para ejercitar atletas como para rehabilitar lesiones", explica Sette.

El equipo en cuestión mide 1,60 metro por 65 cm, se coloca amurado a la pared, por lo cual no ocupa espacio, y se desarma fácilmente retirando barra y resortes. Con él se pueden realizar de pie una gran cantidad de ejercicios. Este aparato es posible emplearlo tanto para clases grupales de pilates como "para dictar nuestro método, que es más aeróbico, dinámico y útil para el acondicionamiento de los deportistas", destaca Sette.



Combina pilates y entrenamiento funcional. Puede usarse tanto para entrenar atletas como para rehabilitar lesiones. Aumenta la capacidad cardiovascular y sirve para mejorar el equilibrio, la fuerza, la resistencia muscular y la agilidad.

Con este método, personas de cualquier condición física pueden mejorar equilibrio, fuerza, estabilidad articular, resistencia muscular y agilidad, al mismo tiempo que aumentan su capacidad cardiovascular y su potencia. "A medida que mejora la condición física del practicante, se colocan elementos de inestabilidad y accesorios de fácil anclaje a la máquina, lo que genera una renovación inagotable de la técnica", agrega.

Si bien se pueden dictar clases personalizadas, desde **Cuerpo Activo** –la escuela de capacitación que dirige Sette– recomiendan contar con un mínimo de dos equipos "para un mayor dinamismo y realizar trabajos en pareja, así como también en circuito". Las clases del método MS tienen una duración aproximada de 55 minutos. "Generalmente éstas se venden a un precio el 30% mayor que las sesiones de pilates tradicional", añade.

Para que un gimnasio pueda sumarse a la red de centros adheridos, necesita incorporar un mínimo de dos máquinas y debe certificar un instructor en la técnica. Si bien existen varios niveles de capacitación y especializaciones en diferentes áreas, el Nivel 1 de formación es obligatorio. La inversión mínima para ser un centro adherido es de 9.000 pesos (2.195 dólares), e incluye dos equipos, capacitación y material de marketing.



En Argentina ya hay varios centros donde se dicta el método, como el **Gimnasio Zoiat**, de Río Negro. "Para nosotros fue muy bueno incorporarlo como novedad. Tuvo una excelente aceptación por parte de los alumnos", destaca **Cecilia Romina Hadad**, directora de Zoiat. **Héctor Gauna**, por su parte, tiene un centro de pilates en Sáenz Peña, provincia de Buenos Aires, y asegura que tiene todos los horarios completos. ■

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

**dob**  
PESAS

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



**FUNDACIÓN 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

# KIROS

TRAINING & HEALTH CARE



## Abrió **Kiros** en San Isidro

El 1° de julio abrió sus puertas **Kiros Training & Health Care**, en Lomas de San Isidro, provincia de Buenos Aires. En sus 134 m<sup>2</sup> ofrece entrenamiento funcional personalizado, pilates, plataformas vibratorias y servicios de estética. El montaje y puesta en marcha de este nuevo gimnasio demandó una inversión de 60.000 dólares.

Kiros cuenta con una sala de pilates, equipada con cuatro reformers y dos plataformas vibratorias, y otra de entrenamiento funcional provista de elementos como bandas, balones medicinales, esferas, mancuernas, etc. Las sesiones se realizan en grupos de cuatro personas con un instructor, y el pase mensual de 12 clases cuesta 109 dólares.

"El servicio se presta sin los aparatos convencionales que se suelen encontrar en cualquier gimnasio. El método que aplicamos es muy exigente pero divertido a la vez. Pueden practicarlo niños, jóvenes y adultos de cualquier edad o condición física", explica **Susana Cristiani**, gerente a cargo del emprendimiento.

Los impulsores de Kiros proyectan abrir un local por año. Sin embargo, el objetivo es primero afianzar la presencia en la zona norte del Gran Buenos Aires y luego establecerse en la Ciudad de Buenos Aires. Por el momento no piensan en franquiciar el negocio, "pero si surge alguna oferta, seguro la analizaremos", dice **Silvio Pizarro**, director de Operaciones. ■

Para más información puede visitar [www.kiros.com.ar](http://www.kiros.com.ar)



La línea más completa de suplementos en el país  
22 años en el mercado internacional  
PRESENCIA EN MÁS DE 30 PAÍSES

- El mejor asesoramiento profesional y atención post venta.
- Elegido por importantes atletas de alto rendimiento.
- Stocks permanentes - Envíos a todo el país.



ADEMÁS DISTRIBUÍMOS FENIX MACHINES, SPORT MACHINES Y UNA AMPLIA GAMA DE ACCESORIOS PARA GIMNASIOS.

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

José Bonifacio 3101 C.A.B.A (011) 4613-0025  
ventas@saturnargentina.com.ar

**OZONO FITNESS**

Patada de Gluteo

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

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](mailto:ozono_fitness@yahoo.com.ar)  
Radio 601\*1880

[ozonofit.com.ar](http://ozonofit.com.ar)

VISA MasterCard



# HAKKA

sport

// Oficina Comercial: Arieta 4032 - San Justo - Bs.As. Argentina // Tel.: (5411)5272-4500//

LA PLATA Calle 13 N° 436 // GANNING Shopping Las Toscas, Formosa 663 // SAN NICOLAS Francia 65 local 2 // JUNIN Almatueris 118 // NEUQUEN Santa Fe 225 // BAHIA BLANCA Belgrano 320 -  
CORDOBA Victorino Rodriguez 1216, barrio urca - Av. Valparaiso 3246, barrio jardin - Independencia 506, nueva cordoba // VILLA CARLOS PAZ Av. San Martin 816 // VILLA MARIA Boulevard Alvear 187 //  
Plaza Shopping local 134 Sarmiento 2163 // SAN LUIS Malpú 725 // TUCUMÁN Balcarce 332 // SALTA Balcarce 637 // SANTIAGO DEL ESTERO Libertad 215, Centro // SANTA FE Marcial Candioti 3938, Capital //  
CORRIENTES Hipermercado "La nueva" Primeros concejales 258 local 27 - Caaguazú 500 Local 4 - TIERRA DEL FUEGO / RIO GRANDE Laserre 757 // OUTLET: AVELLANEDA Av. Mitre 834.

**DIVISIÓN PILATES Y ESTEEICA**

**Conocé nuestra**

**línea de Reformer**

**Modelo STD : Guatambú**

**Modelo Full: Estructura de Metal y Guatambú**



 **GLOBUS**



**Electroestimuladores portátiles**



**Potencia de hasta 120 mA por canal**



**Ingresá a nuestra web y conocé la línea completa**

**Aprovechá esta promoción en Toda la línea**

**BANCO PATAGONIA**



**Banco Provincia**  
Un experto de tu lado

**Banco Santa Cruz**

**BANCO Hipotecario**

**BANCO COMAFI**  
Si te va bien, nos va bien.

**Tarjetas**



**Standard Bank**

**Banco San Juan**

**citibank**

**TARJETA SHOPPING**

**12 CUOTAS SIN INTERES**

\*Válido para compras On line. Consulte CFT y detalles en nuestro sitio web [www.sonnosweb.com](http://www.sonnosweb.com)

**Showroom: Florencio Varela 1912 [www.sonnosweb.com](http://www.sonnosweb.com)  
San Justo, Bs.As. | Tel. 54.11.4.651.4692 | 4.651.0324 Rot.**



*Caño helicoidal 120 x 0.60 x 3 mm de espesor.  
Placas de peso rectificadas de acero macizo.  
Poleas de aluminio con cubre poleas plásticas.  
Tapizados ergonómicos inyectados y segmentados.  
Ajustes de asientos y respaldos neumáticos.  
Plataformas de apoyo y agarres de goma termo moldeada.  
Guías y accesorios en acero inoxidable.  
Carteles indicadores de cada ejercicio en cada uno de los equipos.  
La mejor relación diseño, calidad y precio.*

## ESTETICAS, FUERTES Y BIOMECAVICAMENTE PERFECTAS.

Contamos con 17 años de asesoramiento, gestión y venta de equipos de musculación y cardiovasculares.

Ofrecemos garantía y servicio de mantenimiento de todos los equipos,

entrega inmediata de las partes originales de todos los productos y repuestos que importamos.

**Tenemos una propuesta para cada espacio a equipar, visítanos.**

**ENTREGA INMEDIATA.**

## RELAX DELIVERY

# ¿Quiere un masaje?, se lo llevamos

Romina Legna desarrolló un novedoso emprendimiento con el que ofrece servicios de masaje, estética, peluquería y maquillaje a domicilio, en el trabajo o en eventos.



**CONSULTA PARA LA COMPRA DEL EQUIPAMIENTO OFICIAL Y CERTIFICACIÓN**  
 Infórmate sobre fechas y lugares de capacitación

**"DESCUBRI LA MODALIDAD QUE ESTA REVOLUCIONANDO LOS GIMNASIOS Y CENTROS DE ENTRENAMIENTO DEPORTIVOS"**

**FERNANDA SETTE.**  
 Método SPRINGBOARD  
 Creadora Mundial del Método

**CUERPO ACTIVO • AGENTE OFICIAL**

**Red de Centros Asociados:**

- Cuerpo Activo Sport Salud
- Energym
- Energy Zone
- Espacio Pilates Zarate
- Fitness Club One Escobar
- Hector Gauna
- Pro Pilates Estudio
- Zoiat Gimnasio

Cuerpo Activo: Vendedores Originales y exclusivos  
 Horarios: L a V 8 a 12hs / 14 a 21hs - Sab 8 a 14hs

Tel: (0054) (011) 4624-6255  
 www.cuerpoactivoss.com.ar  
 info@cuerpoactivoss.com.ar

"Grupo Oficial Metodo Springboard"



Spa Móvil Buenos Aires es diferente a un spa tradicional porque acerca sus tratamientos hasta el lugar que elija el cliente: su casa, la oficina, un salón de fiestas, para que éste disfrute de sus servicios sin tener que movilizarse. Este emprendimiento surgió por iniciativa de **Romina Legna**, una licenciada en Marketing que se formó como esteticista en Estados Unidos, donde vivía cuando comenzó a gestar esta idea.

Cuando regresó al país, hace tres años, Legna decidió poner en marcha su propia empresa. Spa Móvil ofrece a sus clientes más de 20 tipos de masajes y diversos tratamientos faciales y corporales que pueden brindarse tanto a una persona como a varias simultáneamente. Sus productos estrella son: Spa Company –en el lugar de trabajo–, Spa Party –para fiestas, eventos– y Gift Certificate (cupón de regalo).

La empresa lleva los materiales y el mobiliario de trabajo: sillas ergonómicas, camillas, sábanas, toallas, material descartable, cremas, pantuflas, batas, etc. Además, incluye detalles que hacen a la ambientación del lugar "para que el sitio elegido se transforme en un spa", indica Legna. Los tratamientos se complementan con aromaterapia y musicoterapia que ayudan a favorecer el equilibrio físico, psíquico y emocional.

Como servicios complementarios, Spa Móvil ofrece maquillaje y peluquería. Su *staff* está compuesto por masoterapeutas, facialistas, esteticistas, manicuras y peluqueros.



Los precios varían según los tratamientos y packs elegidos. "Queremos hacer un cambio en el concepto de masaje y desmitificarlo del término lujo, acercándolo a todos como método de prevención y salud. Tenemos servicios que van desde los 70 pesos (17 dólares)", dice Legna. Para la reserva se solicita el pago del 30%, el resto se cancela el día del evento o contra prestación del servicio.

Los servicios se brindan en la Ciudad de Buenos Aires y el Gran Buenos Aires todo el año y "nos adaptamos a los horarios que solicitan los clientes". En este sentido señala que "mayormente nos contratan durante la semana, después de las 18 horas, cuando vuelven del trabajo, y sábados y domingos todo el día". El primer contacto se realiza a través de Internet o por vía telefónica, ya que la empresa no tiene una oficina al público.

El servicio debe solicitarse con una antelación de 15 días. El 90% de los clientes es mujer, mayoritariamente de nivel ABC1. Pero, según Legna, están intensificando las campañas de marketing para atraer al sexo masculino. La emprendedora comenta que ya les han solicitado franquicias y que están pensando cómo avanzar. "Probablemente vamos a desarrollar un sistema para vender, pero sin la marca", adelanta. ■

Para más información puede visitar [www.spamovillbuenosaires.com.ar](http://www.spamovillbuenosaires.com.ar)

## La Seguridad y Garantía de Trabajar con Profesionales



### STAFF DE PROFESIONALES

INGENIEROS MECANICOS ,INDUSTRIALES, ELÉCTRICOS Y TÉCNICOS MECÁNICOS.

Todo un Staff Altamente Especializado para Resolver cada uno de TUS REQUERIMIENTOS.

### REPARACIÓN & MANTENCIÓN DE TODAS LAS MARCAS DEL FITNESS MUNDIAL:

Mantenimiento Técnico Preventiva y Correctiva (Contrato Anual).  
Reparación de Placas de Potencia.  
Reparación de Tarjetas Electrónicas.  
Programación de Equipos.  
Reparación de Motores AC & DC.  
Repuestos de Todas las Marcas del Mercado: bandas, tablas, rodillos, rodamientos de masa, motor, correas de distribución, pedales, viejas, poleas, piolas, overlay, straps, etc.  
Contamos con Repuestos Originales y Alternativos.

Atención en Todo Chile.



## Kettlebell

Entrenamiento de fuerza funcional

- Cursos regulares
- Certificaciones
- Entrenamientos in company
- Venta de pesas rusas

(011) 15 5416-9529 - [info@kettlebell.com.ar](mailto:info@kettlebell.com.ar)  
[www.pesarusa.com.ar](http://www.pesarusa.com.ar) - [www.ikff.com.ar](http://www.ikff.com.ar)



Contáctanos a: (56) (02) 2461724 . (56) (9) 8\_9026751  
[aortiz@fitnessoptions.cl](mailto:aortiz@fitnessoptions.cl)  
Nueva Oficina y Sala de Ventas  
Coimbra 110 - Oficina 501 - Las Condes - Santiago - Chile  
[www.fitnessoptions.cl](http://www.fitnessoptions.cl)

# Qué tener en cuenta al CLIMATIZAR UN GIMNASIO



Temperatura, humedad, ventilación; la potencia de los equipos; el consumo de energía; el tamaño de las salas; la altura de los techos; las ventanas y la aislación; la cantidad de público; el tipo de uso de cada área. Todo incide en el confort térmico. Sepa cómo lo resolvieron los gimnasios Equilibrio Gym y Buena Vida Club & Spa.

Un gimnasio puede tener excelente equipamiento, las más novedosas actividades grupales y muy buenos profesionales, pero si no logra garantizarles a sus socios un ambiente confortable para entrenar a gusto, difícilmente pueda tener éxito. Por lo tanto, en este negocio es fundamental alcanzar el confort térmico de las instalaciones.

Según la *Guía de Ahorro Energético en Gimnasios*, de España, son cinco las variables a considerar para tener una atmósfera agradable: temperatura, humedad, velocidad del aire, calidad ambiental y nivel sonoro. La temperatura es un factor primordial para la concurrencia y permanencia del socio, sobre todo en épocas de calor o de frío intenso.

Las altas o bajas temperaturas exteriores no deberían notarse dentro del gimnasio, donde la sensación térmica tiene que ser agradable todo el tiempo. Según la *Guía de Normas y Directrices para Gimnasios*, elaborada por el Colegio Americano de Medicina del Deporte (ACSM, tal su sigla en inglés), el rango ideal de temperatura se ubica entre los 20 y 22°C.

La *Guía...* indica que vestuarios y pasillos se sienten confortables a 22°C, y que durante los meses de verano estas áreas se pueden mantener, sin recibir quejas, a una temperatura ligeramente superior para ahorrar en costos de refrigeración. Pero en las zonas de ejercitación es preferible que la temperatura ronde los 20°C.

Muy por debajo de ese nivel de temperatura en la zona de entrenamiento sería un derroche innecesario de electricidad. Y, por el contrario, una temperatura por encima de los 22°C puede resultar muy incómoda y provocaría el malestar de los socios que entrenan en ese momento.

## Algunas consideraciones

Al momento de pensar en un sistema apropiado de ventilación, refrigeración o calefacción para los diferentes sectores de un gimnasio, hay muchos factores a considerar. Una cuestión importante es determinar la potencia necesaria del equipo.

 **NB**  
EQUIPAMIENTO  
EQUIPOS Y ACCESORIOS DE PILATES

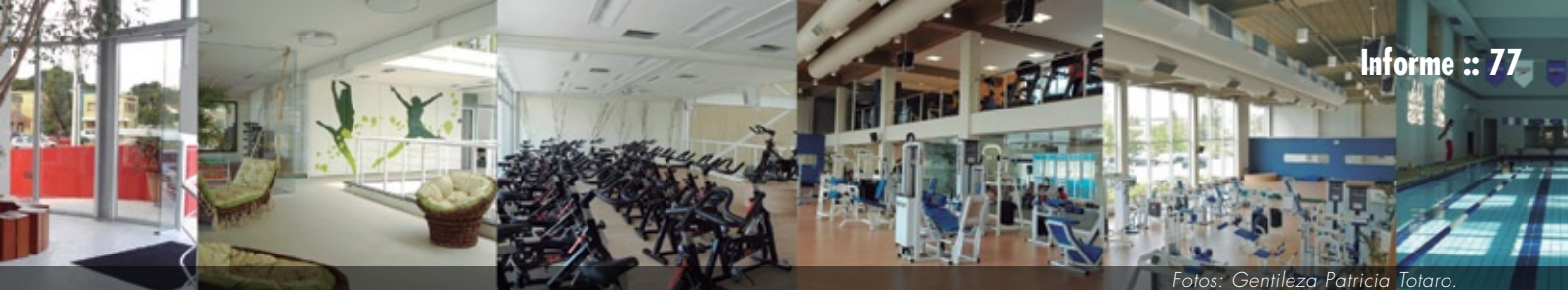
DISEÑO  
y calidad  
PREMIUM

Promo para renovar tu  
estudio de PILATES!

Combo Chair y Ladder Barrel a un  
PRECIO IMPERDIBLE!



www.nbequipamiento.com . info@nbequipamiento.com  
Móvil: (+54 11) 15.6547.0815 . Recoleta . Ciudad de Buenos Aires



Fotos: Gentileza Patricia Totaro.

Para ello, hay que analizar las dimensiones del espacio que se quiere climatizar, las cargas internas del local generadas por maquinaria o personas, la altura del techo, la ventilación con posibles sistemas de filtraje o renovaciones de aire, la existencia de ventanas y el aislamiento del lugar, entre otras cuestiones.

Una vez evaluados estos ítems, se podrá determinar el sistema que mejor se adapte a las necesidades reales del gimnasio. En cuanto a la selección de los equipos, habrá que tener en cuenta que no sean invasivos ni molestos, por ubicación o por los ruidos que generen, más allá de analizar los costos tanto de instalación como de consumo.

Respecto de esto último, es importante emplear equipos respetuosos con el medio ambiente y de bajo consumo de energía. También es clave utilizarlos correctamente y hacer el mantenimiento para garantizar su óptimo funcionamiento y durabilidad.

Luego, se deberá regular el uso de los equipos de acuerdo con la temporada, horarios y tipos de clases y cantidad de asistentes. Ya que una clase de yoga no es lo mismo que una de indoor bike, o la sala de musculación con poca gente que en un horario pico con mayor presencia de socios, donde se genera gran carga de calor y sudoración, y por ello es necesario cuidar más el mantenimiento del aire respecto de olores y temperatura.

La humedad y movimiento del aire inciden en la forma en que los miembros perciben la temperatura. Una alta humedad hará que el espacio se sienta viciado y los socios tengan la sensación de un ambiente caluroso, aunque la temperatura del aire esté bien. En un escenario así, colocar ventiladores en el techo o alrededor de la sala mejorará la circulación del aire, y en consecuencia disminuirá la necesidad de encender equipos de climatización.

## Caso 1: Equilibrium Gym

El gimnasio **Equilibrium Gym**, de Caballito, en la Ciudad de Buenos Aires, tiene 520 m<sup>2</sup>. Allí se instalaron en diferentes salas cuatro equipos frío-calor de la marca Carrier de 18.000 frigorías. Para el cálculo de la potencia se tuvo en cuenta la cantidad de personas que se ejercitan. "Cada cliente genera aproximadamente 600 calorías, que las absorbe el aire acondicionado", explica **Maximiliano Estévez**, titular del gimnasio.

"Lo más recomendable es colocar un equipo frío-calor, ya que no hay mucha diferencia en el precio. También, dependiendo de las dimensiones del lugar, una buena opción es la climatización central con tuberías", opina Estévez, a la vez que señala: "La temperatura interna no debe tener una gran diferencia térmica con el exterior -5°C como máximo- para que el cliente no sufra cambios bruscos ni se enferme".



**EcoBruma** es un sistema de climatización para espacios cubiertos y al aire libre, que emplea el método de refrigeración evaporativa. Este sistema utiliza agua sujeta a presión por medio de bombeo. Ésta pasa por picos especiales, donde se nebuliza y evapora, y logra así disminuir la temperatura hasta 10°C. Visite [www.gsdtecnologia.com.ar](http://www.gsdtecnologia.com.ar)

# DESCUBRÍ

UN MUNDO NUEVO TE ESTÁ ESPERANDO

Incorporá aparatología a tu centro de entrenamiento y ofrecé los tratamientos estéticos del momento, perfectos para complementar la actividad física.

**MORALES**  
ELECTROMEDICINA



Asimismo, dependiendo de las características del lugar, ubicación, incidencia del sol, entre otros factores, el uso de los equipos en cada área del gimnasio será diferente. Por ejemplo, en la sala de musculación de 140 m<sup>2</sup>, durante la época invernal, se enciende el equipo de climatización a partir de las 7 de la mañana, "y luego con el calor de la gente se mantiene en 22°C", comenta el propietario de Equilibrium Gym.

"En el verano –prosigue– el aire acondicionado funciona todo el día pero existe la posibilidad de darle un descanso, ya que es un salón con poca incidencia solar al estar en planta baja, y por ello no se genera tanto calor". En cuanto al consumo, según Estévez, "un equipo de 18.000



**Big Ass Fan** fabrica ventiladores con la ingeniería HVLS, que mueven gran cantidad de aire por su tamaño (desde 1,80 metro hasta 7,40 metros de diámetro) a baja velocidad, lo cual se traduce en menor consumo de energía. Con este tipo de ventilador, muy silencioso, se logra una constante circulación, eliminando el estancamiento y el aire viciado, lo que resulta efectivo para contrarrestar la humedad. Visite [www.bigassfans.com](http://www.bigassfans.com)

frigorías, calibrado, que corta, si se lo pone a 5°C menos que la temperatura exterior, consume 10 pesos por día (2,40 dólares)".

Estévez, quien se capacitó para hacer el mantenimiento de sus propios equipos, aconseja hacer el control de la presión de gas antes de empezar la temporada, además de limpiar los filtros de la unidad interna una vez por semana y, una vez al mes, lavarlos con agua y detergente. "Esto garantiza la vida útil del equipo", afirma.

El único lugar sin refrigerar de Equilibrium Gym es el salón de fitness, de 170 m<sup>2</sup>, ubicado en el primer piso. Allí se van a instalar dos equipos de 18.000 frigorías, ya que es un espacio donde da mucho el sol. Sin embargo, lo más urgente fue calefaccionar ese sector para aplacar las quejas de los socios en invierno a causa del frío. Estévez instaló un turbo-calefactor con 36.000 calorías "y mejoró mucho la retención en las clases".

En sus dos vestuarios de 32 m<sup>2</sup> el gimnasio tiene un turbo-calefactor de 20.000 calorías. "Con estos aparatos caliento el vestuario en cuatro minutos, ya que es un sistema de calefacción muy rápido, y cuando el cliente se va a duchar tiene 20°C de temperatura", afirma. Además, los vestuarios tienen extractores de aire por ventilación mecánica.

## Caso 2: Buena Vida Club & Spa

**Buena Vida Club & Spa**, de la provincia de Río Negro, al sur de Argentina, donde los inviernos son más crudos, tiene calefaccionados todos los sectores del gimnasio, principalmente con calderas. Para este centro deportivo contar con una adecuada climatización contribuye "a que nuestros socios concurren en horarios en los que no pueden realizar actividad física a la intemperie", dice el profesor **Alberto Alé**.

# LIONFORCE

EQUIPAMIENTO DE ALTA CALIDAD PARA TU GIMNASIO



El sistema de climatización de Buena Vida Club & Spa está conformado de la siguiente forma:

- La **recepción**, de 120 m<sup>2</sup>, cuenta con una amplia superficie vidriada que la convierte en un lugar muy frío en el invierno. Allí instalaron una caldera Peisa Diva 26 C y diversos radiadores.

- La **sala de musculación**, de 280 m<sup>2</sup>, dispone de grandes ventanales y un techo de 4 metros que permiten una muy buena ventilación. Allí cuentan con dos equipos de aire acondicionado de 5.000 frigorías y tres calefactores de 5.000 kcal/h.

- En el **salón de Spinning**, de 40 m<sup>2</sup>, tienen un sistema de extracción de dos motores y ventilador de gran tamaño, ubicado de manera opuesta a los extractores.

- La **sala aeróbica**, de 230 m<sup>2</sup>, también posee grandes ventanales para ventilación y cuenta con dos equipos frío-calor de 9.000 frigorías cada uno. En el verano, para disminuir el ingreso de calor, todas las ventanas tienen espejado y cortinas *black out*.

- Para climatizar el agua en la zona de **piscinas y baños**, de 200 m<sup>2</sup>, cuentan con dos calderas: una Santero de 90.000 kcal/h y una Peisa T 80 de 76.000 kcal/h, y mantienen la temperatura del agua a 32°C en la época invernal. En lo que respecta a climatización, tienen losa radiante y caldera. Esto hace que la temperatura ambiente en épocas frías se encuentre a 30°C, lo que contribuye a evitar la condensación del vapor en la pileta.

En cuanto al consumo, Alé brinda detalles de lo abonado: de gas, en julio pagan alrededor de 750 pesos (183 dólares); mientras que en diciembre, el costo ronda los 250 pesos (61 dólares). Respecto de la electricidad en idénticos períodos, abonan 2.600 pesos (634 dólares) y 2.300 pesos (561 dólares), respectivamente, en este caso por consumo bimestral. ■

Calderas Santero es una empresa fabricante de calderas y termotanques para climatización de piscinas y duchas.  
Visite [www.calderassantero.com](http://www.calderassantero.com)





## Fábrica de Equipamiento Profesional para Gimnasios, Hoteles, Spa y Hogar

**Línea PILATES**  
Variedad de Modelos  
Metal / Madera



**ENVÍOS A TODO EL PAÍS**

**Nueva Plataforma Vibratoria**



Consulte por cursos de capacitación.

**Línea MUSCULACIÓN**  
Todos los Accesorios



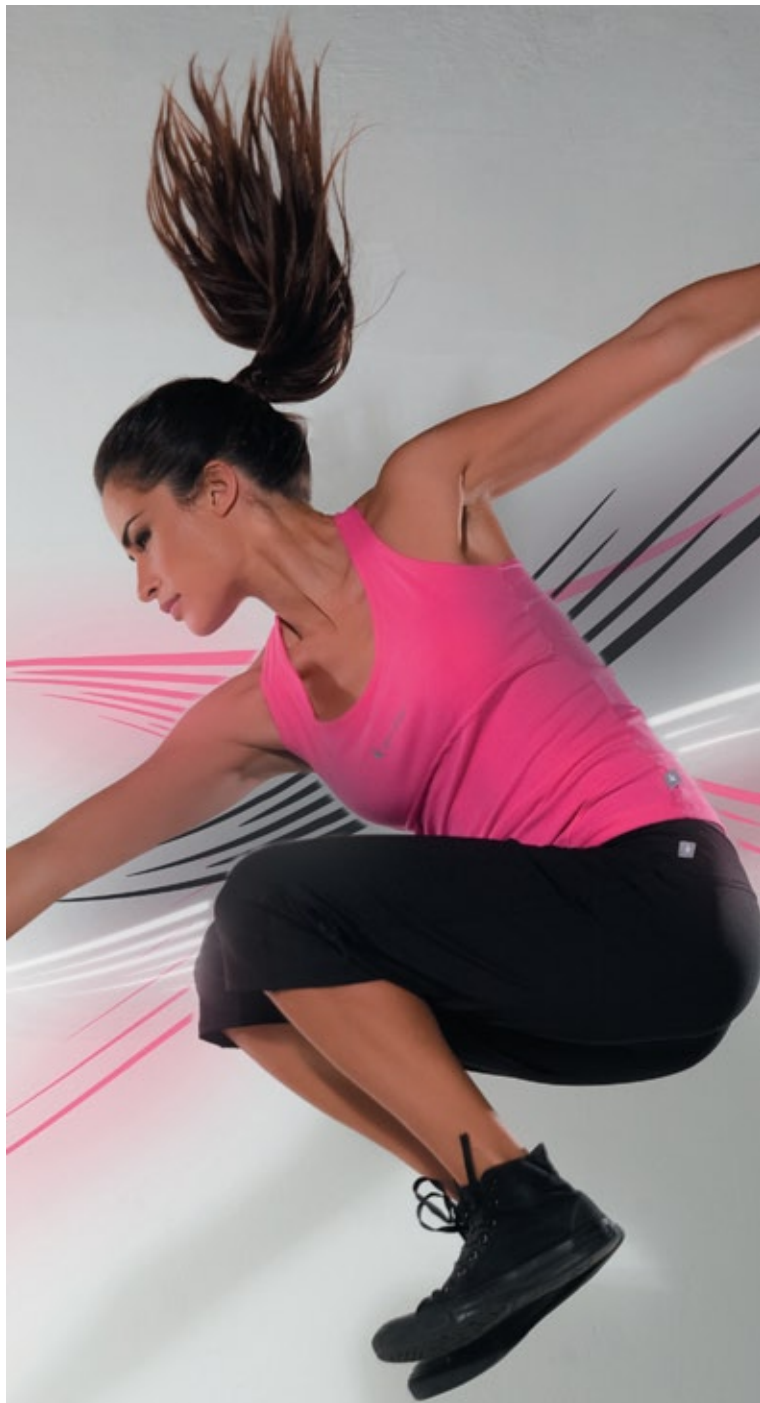
**Línea AERÓBICA**




Visite nuestro Showroom  
Navegue nuestra nueva Web



Para más información ingrese a  
[www.evolutioncenter.com.ar](http://www.evolutioncenter.com.ar)  
o envíenos un mail con su consulta a  
[ventas@evolutioncenter.com.ar](mailto:ventas@evolutioncenter.com.ar)  
Teléfono: (0351) 411 8866 / 155 099 115



EQUILIBRIO  
EQUILIBRIO

 gym clothes

Azcuénaga 1091 - Capital Federal / Av. Belgrano 70 - Gal Naonis  
Local 13 - Ramos Mejía  
Showroom de ventas / Outlet - Terrada 529 - Capital Federal  
5411 46124959 - [www.gym-clothes.com.ar](http://www.gym-clothes.com.ar) - [info@gym-clothes.com.ar](mailto:info@gym-clothes.com.ar)

## PROGRAMA DE CRÉDITO FISCAL La **SePyME** ofrece subsidijs para capacitación

Este programa reintegra el 100% de los gastos de capacitación hasta un tope equivalente al 8% de su masa salarial bruta anual. El crédito fiscal otorgado por la Secretaría PyME puede aplicarse al pago de cualquier impuesto nacional. Uno Bahía Club y Olimpo Spa ya están aprovechando este beneficio.

Más allá de la experiencia y la intuición en el manejo de un negocio, adquirir nuevos conocimientos y herramientas ayuda a estar mejor preparado para sortear las vicisitudes del día a día, afianzarse y poder crecer. Y esto es válido para emprendimientos de todo tipo y tamaño. Pero muchas veces los márgenes económicos de las pequeñas y medianas empresas hacen que se postergue o limite la inversión en capacitación.

Si como dueño de un gimnasio o estudio de pilates tuviera la posibilidad de tomar capacitaciones tanto para usted como para su equipo de trabajo a costo cero, ¿lo haría? Le damos una buena noticia, esto es posible ya que existe en el mercado una alternativa para subsidiar la formación de los recursos humanos de las PyME a través del **Programa de Crédito Fiscal** lanzado por la SePyME del Ministerio de Industria de la Nación.

Este programa reintegra el 100% de los gastos de capacitación de las pequeñas y medianas empresas hasta un tope equivalente al 8% de su masa salarial bruta anual. Por ejemplo, "si en los últimos doce meses se devengaron salarios por un millón de pesos, se tendrán 80 mil de beneficio para formación", explica **Diego Álvarez**, socio de la consultora **Gespro**, entidad especializada en la formulación y gestión de proyectos.

Los destinatarios del beneficio pueden ser los dueños, sus socios o los empleados. Cada empresa elige con quién capacitarse y las formaciones pueden ser abiertas: maestrías, posgrados, cursos, seminarios, congresos, etc.; o cerradas, *in company*, cuando se contrata a un consultor para desarrollar una actividad de enseñanza exclusiva para la firma. Si bien las temáticas son de libre elección, éstas deben aportar valor al desarrollo económico de la empresa.



departamento de Recursos Humanos de la empresa. Según **Ana Julia Becker**, titular de **Olimpo Spa**, de Gonet, si bien "lleva tiempo el papelerío inicial, una vez armado el sistema la experiencia es muy positiva. La gente se capacita, se le da un beneficio y te lo devuelven en impuestos. Así se aprovecha un dinero que de otra manera se perdería".

A través de este programa de la SePyME, Olimpo Spa y Uno Bahía Club ya han realizado diversas capacitaciones con FitBiz y Mercado Fitness en los últimos años. ■

Más información sobre este programa en [www.sepyme.gov.ar](http://www.sepyme.gov.ar)

### ¿Cómo es el procedimiento?

Primero, se presenta un proyecto, que de ser correcto es preaprobado por la SePyME. El paso siguiente es firmar y adjuntar el mismo con la documentación necesaria para su respaldo. Luego se hace la capacitación o consultoría y, al terminarla, se rinde con sus respectivas facturas, recibos y documentos de respaldo. En un plazo de entre 60 y 90 días se debería recibir el subsidio por los canales establecidos en el reglamento.

La SePyME otorga un certificado de crédito fiscal para aplicar en el pago de cualquier impuesto nacional (IVA, ganancias, impuestos internos, etc.), no para aportes patronales. Además, el mismo se puede endosar. Para **Edgardo Piangatelli**, gerente de **Uno Bahía Club**, "este programa es una muy buena herramienta para mantener capacitado al *staff* y a la vez exige tener ordenada la administración para acceder al crédito. Nos obliga a dejar de ser un quiosco para ser una empresa, y ése es el primer paso para crecer".

Desde hace un par de años, este club de la ciudad de Bahía Blanca trabaja con el sistema de crédito fiscal "y hemos tenido muy buena respuesta", cuenta **Pablo Anzorena**, del

### Para participar del programa

- Se debe calificar como PyME.
- Estar radicada en Argentina.
- Contar con la Clave Única de Identificación Tributaria (CUIT).
- No poseer deudas fiscales ni previsionales exigibles.

### Servicios de Gespro

El trabajo que realiza la consultora Gespro consiste en desarrollar la formulación y gestión de los proyectos ante la SePyME hasta la obtención del subsidio. Incluye: relevamiento de toda la información y documentación necesaria; formulación de los proyectos, gestión de los mismos, rendición de las capacitaciones y seguimiento de los subsidios hasta el cobro. Si bien el monto de subsidios para 2011 está cubierto, los interesados pueden averiguar desde ahora para gestionar proyectos en 2012. Para más información puede escribir a [info@ges-pro.com.ar](mailto:info@ges-pro.com.ar)

**pro club manager**

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

próximamente  
**pro club free**



"SI LO PUEDES SOÑAR, LO PUEDES HACER."  
Walt Disney

## CURSO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA DE GIMNASIOS

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

**AGOSTO 4, 5, 6 y 7**  
**SEPTIEMBRE 8, 9, 10 y 11**  
CUPO SÓLO PARA 30 PERSONAS

**RESERVÁ TU LUGAR AHORA MISMO**

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

FITBIZ ARGENTINA Av. Paseo Colón 470 2º D (1063)  
Buenos Aires, Argentina  
Tel/Fax (54 11) 4115-3525/24 - [info@fitbiz.com.ar](mailto:info@fitbiz.com.ar)

## Estar activos disminuye riesgo de ACV

La actividad física moderada e intensa podría proteger al cerebro de los accidentes cerebrovasculares silenciosos, pequeñas lesiones que pueden llevar al declive mental y aumentar las probabilidades de ACV posteriores, según indica un estudio realizado por la Universidad de Columbia, en Estados Unidos.

"Los accidentes cerebrovasculares silenciosos son más significativos de lo que su nombre implica, ya que se han asociado con mayor riesgo de caídas y discapacidad de la movilidad, problemas de memoria e incluso demencia", aseguró el doctor **Joshua Willey**, autor del estudio.

"Estimular a las personas mayores a participar de ejercicios de moderados a intensos podría ser una estrategia importante para mantener sus cerebros sanos", dijo el experto.

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

## El sobrepeso afecta la fertilidad

Los hombres con un índice de masa corporal superior a 30 (correspondiente a obesidad) tienen un espermatozoide de menor calidad, según un estudio efectuado en Francia con 1.940 individuos. En personas con sobrepeso la concentración de espermatozoides baja un 10% y en los obesos, un 20%, concluyó el estudio realizado por el profesor Paul Cohen Bacrie y su equipo del laboratorio de Eylau.

Fuente: Prensa Latina

## Ejercicio alivia síntomas de ansiedad

Un programa de ejercicio de seis semanas alivia los síntomas del trastorno de ansiedad generalizada (TAG). "Los resultados sugieren que el ejercicio es una opción terapéutica de corto plazo viable, segura y bien tolerada, que puede ayudar a personas con TAG", señala **Matthew Herring**, de la Universidad de Carolina de Sur, en Estados Unidos.

El equipo de Herring dividió al azar a 30 mujeres sedentarias con TAG bajo tratamiento farmacológico en tres grupos: dos hicieron actividad física, una resistencia y otra aeróbica, mientras que el tercero formó una lista de espera (control). Se evaluaron los síntomas al inicio y a las dos, cuatro y seis semanas. En la medición final, los síntomas de preocupación eran significativamente más bajos en los grupos entrenados.

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





## El sedentarismo aumenta el riesgo de embolia

Una investigación publicada en la revista médica británica *British Medical Journal* asegura que el sedentarismo en las mujeres es una de las principales causas de esta afección, que puede llevar al desarrollo de enfermedad cardíaca.

El estudio –a cargo de Christopher Kabrbel, del Hospital General de Massachusetts (EE.UU.)– señala que las mujeres que permanecen sentadas durante largos periodos tienen entre dos y tres veces más posibilidades de padecer una embolia que las que llevan una vida activa.

Fuente: SM

## El ejercicio reduce la incontinencia

Con el lema “El ejercicio y el suelo pélvico”, se celebró la primera Semana Mundial de la Incontinencia, organizada por la International Continence Society. En esta ocasión, el evento se centró en potenciar el ejercicio y reforzar especialmente el suelo pélvico, una parte del cuerpo fundamental para evitar la incontinencia, pero cuya práctica debe controlarse de manera adecuada para evitar el efecto contrario.

Según los expertos, en la mayoría de los ejercicios físicos que se realizan está implicado el suelo pélvico y, si no se realizan correctamente, pueden dañar estos músculos y originar problemas de control de la vejiga o del intestino. Más de 200 millones de personas en todo el mundo sufren incontinencia urinaria, un trastorno que origina múltiples complicaciones y que limita la vida de quienes lo padecen.

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

## Actividad física contra la osteoporosis

Para evitar las fracturas óseas en la edad adulta se necesita practicar más ejercicio físico del habitual en la juventud, según determinó el estudio del grupo de investigación GENUD de la Universidad de Zaragoza, en España, especializado en composición corporal, nutrición y ejercicio físico durante la infancia y la adolescencia.

La investigación demuestra que ni siquiera las recomendaciones cardiovasculares de 60 minutos diarios de actividad moderada-alta son válidas para un correcto desarrollo óseo. Los expertos han comprobado que realizar al menos 80 minutos de actividad física moderada-intensa o 32 minutos de intensidad elevada está asociado con altos niveles de masa ósea durante la adolescencia y, por lo tanto, con un menor riesgo de sufrir osteoporosis en la edad adulta.

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

**STEP NUEVO MILENIO SNM**

**Discos acanalados**

**EL FENÓMENO NUNCA SE ACABA**

**STEP 20 AÑOS**

**MIR FITNESS**

Helguera 5245 - C.A.B.A. - Arg.  
Tel/Fax: (54 11) 4574-4842/43  
mir@mirfitness.com.ar  
[www.mirfitness.com.ar](http://www.mirfitness.com.ar)

Conozca esta alternativa para generar ingresos y aprovechar sus instalaciones durante los meses de calor, cuando la concurrencia en los gimnasios suele decaer.



## El negocio de las “escuelas de verano”

Hablar de “escuelas de verano” en pleno invierno parece, a priori, un tanto fuera de lugar, o mejor dicho, fuera de época. Pero conocer sobre este negocio varios meses antes de la temporada estival, le permitirá anticiparse a la habitual baja de concurrencia que suele sufrir en esa época del año y tomar decisiones para revertir esa situación.

Comúnmente, en los meses de verano, a causa de las vacaciones y de las altas temperaturas, la gente suele interrumpir su rutina del año para tomarse un descanso. Y eso incluye dejar de ir al gimnasio. Sin embargo, para muchos centros deportivos las vacaciones representan una buena oportunidad de negocios.

Al entrar los niños en receso escolar, sus padres buscan alternativas para mantenerlos activos y entretenidos, mientras ellos trabajan. Frente a ese escenario, las escuelas de verano o colonias representan un alivio para ese segmento de consumidores, ya que mantienen a sus hijos ocupados y vigilados, mientras éstos aprenden y se divierten.

Para **Olimpo Spa**, de Gonnet, provincia de Buenos Aires, “la colonia representa el 30% de los ingresos totales del negocio en la temporada de verano”, reconoce **Ana Julia Becker**, titular del gimnasio. **Ana Broglia**, coordinadora del gimnasio **Jockey Club**, de Córdoba, señala por su par-

te que además de generar ingresos “la escuela de verano nos brinda la posibilidad de sumar a toda la familia” a través de los niños.

No obstante, las empresarias consultadas coinciden en que llevar adelante con éxito esta unidad de negocio requiere una planificación previa, que involucra principalmente la adecuada selección del personal: profesores de educación física, guardavidas, estudiantes avanzados de carreras afines y, en algunos casos, también maestras.

Asimismo, se deben preparar los contenidos y las actividades que se dictarán. La colonia de verano comienza a mediados de diciembre –según al receso escolar– y se extiende hasta fines de febrero. El rango de edad de los niños que asisten varía entre 2 y 13 años.

### Sobre el personal

En el **Jockey Club** comienzan desde julio a organizar las primeras acciones para la selección del personal. El proceso dura aproximadamente dos meses en los que se toman pruebas de natación para evaluar el nivel de conocimiento de esa disciplina. “A los mejores se los invita a participar como colaboradores en clases de natación (cursos) para asegurarnos de que el manejo de niños sea el exigido por nosotros”, indica Broglia.



Consulte por Zonas  
Disponibles para Distribución

(+54) 011 4555-0770

info@htn-nutrition.com

www.htn-nutrition.com

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

**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**

100% Power

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



Fotos: Open Park.



Fotos: Jockey Club.

En **Open Park**, de San Justo, provincia de Buenos Aires, la organización comienza en octubre. El *staff* de la colonia está conformado por un coordinador, dos profesores de educación física y un ayudante por grupo, más un profesor de natación. "Contamos con personal hace muchos años, y si hubiese que incorporar a alguien comenzamos con la búsqueda en noviembre", indica **Jorge Chmiel**, a cargo de la dirección de deportes.

En Olimpo Spa trabajan con grupos reducidos. "Tenemos un profesor cada 15 chicos y con los niños más pequeños, de dos y tres años, hay un ayudante fijo", detalla Becker. Este centro deportivo suma personal adicional para la colonia, ya que los profesores que trabajan durante el año se toman vacaciones en la época estival.

Una vez conformado el equipo de trabajo, en el Jockey de Córdoba comienzan con las acciones de marketing. Broglia asegura que una de las más efectivas es entregar folletos a la salida de los colegios. "Van los profesores disfrazados, llevan globos de colores y caramelos para llamar la atención", explica. También colocan pasacalles, mandan e-mails a los socios del año anterior y complementan con telemarketing.

## Sobre las actividades

En las escuelas de verano suele ofrecerse un combo de actividades tanto deportivas como recreativas y culturales. Para Chmiel, "la natación recibe la mayor atención". En cuanto a deportes de campo, Open Park ofrece fútbol, básquet, voleibol, handball y softball, "más nuevas alternativas que propongan los profesores", agrega.

Las propuestas recreativas son también importantes. En Olimpo Spa ofrecen talleres de cocina, plástica y vida en contacto con la naturaleza, "para lo cual hacemos salidas fuera del complejo", indica Becker. En Open Park también realizan excursiones, campamentos y "otras actividades como ir al cine, teatros y museos", añade Chmiel.

En el Jockey Club los niños pueden hacer teatro, cerámica, artesanías, clases de baile y talleres de reciclado, entre otras actividades. Para esto "pedimos a los alumnos que traigan una caja con elementos en desuso como fibras,

lana, palitos de helado, trozos de tela, etc., para trabajar con diversos materiales sin generar gastos", sugiere Broglia.

## Las instalaciones y membresías

El Jockey Club tiene un gran parque, pileta cubierta de 50 m, salón de 300 m<sup>2</sup>, quinchos y canchas de voleibol playero, básquet y fútbol. Olimpo Spa tiene dos piletas, dos parques chicos y tres salones multifunción. Y Open Park cuenta con cuatro piletas, espacios verdes con canchas de fútbol, voleibol, básquet, salones cubiertos y quinchos.

Durante la temporada 2010/2011, el precio de la mensualidad en el Jockey Club fue de 260 pesos (63 dólares), con descuento para hermanos. Concurren alrededor de 300 niños en diciembre, cantidad que desciende un 15% en enero y vuelve a subir en febrero.

En Open Park tienen precios diferenciados según los turnos: en la temporada pasada se cobró 290 pesos (70 dólares) por la mañana, de 9 a 13; 429 pesos (104 dólares) por la tarde, de 13.30 a 18; y 639 pesos (155 dólares) la jornada completa. Para la temporada 2011/2012 esperan recibir alrededor de 400 alumnos.

Y en Olimpo Spa el precio promedio de la mensualidad fue de 560 pesos (136 dólares) la temporada pasada. La colonia funciona de lunes a viernes de 9 a 13 y de 14 a 18. La capacidad máxima es de 80 niños por turno. En la temporada anterior tuvieron alrededor de 400 alumnos, que van rotando generalmente por quincena. ■

100% PROFESIONALES DEL DEPORTE

# VENTO

ESPECIALISTAS EN ALTO RENDIMIENTO DEPORTIVO

<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Bandas de suspensión</li> <li>→ Chalecos</li> <li>→ Cuadrados</li> <li>→ Escaleras</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>→ Sobrepesos de espalda</li> <li>→ Sogas elásticas</li> <li>→ Trineos</li> <li>→ Vallas de aluminio y hierro</li> </ul>
--	--

Jonas Salk 3032, Olivos, Buenos Aires - Tel. (54 11) 4794-0971 / 156 183-6942  
[www.ventoentrenamiento.com.ar](http://www.ventoentrenamiento.com.ar) - [info@ventoentrenamiento.com.ar](mailto:info@ventoentrenamiento.com.ar)  
 [f](#) ventoentrenamiento -  [t](#) ventoDeportes



**EN LA CIUDAD DE BUENOS AIRES**

## Inauguran Vita Sports

El 18 de julio abrió sus puertas en la Ciudad de Buenos Aires el gimnasio **Vita Sports**, ubicado en Av. Entre Ríos 1893. El flamante centro deportivo cuenta con 800 m<sup>2</sup> y su construcción demandó siete meses de obra y una inversión de 300.000 dólares. Sus propietarios son el ex futbolista José Chatruc, Julián Morvillo y Pablo Taus.

Desde hace algunos años, estos tres emprendedores y amigos llevan adelante juntos, en el mismo predio, el complejo deportivo **Il Capo Cannoniere**, que ofrece alquiler de canchas de fútbol sobre césped sintético. La superficie total

del lugar es de 3.500 m<sup>2</sup>, cuenta con estacionamiento para 30 vehículos, restaurante y vestuarios.

“Ésta es una zona de gran movimiento, ya que tenemos en las cercanías a los hospitales Garrahan y Británico y también el polo tecnológico de Buenos Aires. Por ello apuntamos principalmente a un tipo de público profesional”, comenta Morvillo. Al tiempo que asegura que Vita Sports “es una propuesta muy novedosa para esta zona”.

El gimnasio tiene una sala de fitness grupal de 100 m<sup>2</sup> y otra para indoor cycling con 21 bicicletas, un salón de 200 m<sup>2</sup> para musculación y cardio –equipado con la nueva línea profesional de Athletic– y un área lindante de 165 m<sup>2</sup> de peso libre, provisto por Fenix Machines. Además, cuenta con un solárium al aire libre de 100 m<sup>2</sup> con césped sintético.

Vita Sports posee capacidad para 1.200 socios. Con tan sólo un mes de preventa, obtuvo sus primeros 100 miembros antes de abrir “y esperamos duplicar la cifra durante el primer mes de operación”, afirma Morvillo. El valor de la cuota mensual es de 230 pesos (56 dólares). El *staff* del gimnasio está conformado por 13 personas. ■

Para más información puede visitar [www.vitasports.com.ar](http://www.vitasports.com.ar)

# CrossFit

**T U L U K A**  
FORGING ELITE FITNESS

**LLEGÓ CROSSFIT A LA ARGENTINA  
PRIMER CENTRO EXCLUSIVO DE CROSSFIT**



**ENTRENAMIENTO REAL  
NO USAMOS MÁQUINAS, LAS CREAMOS  
SÉ MEJOR QUE AYER**

BUCARELLI 1978 (1431) - VILLA URQUIZA - CABA  
(54 11) 4522-0798 - [INFO@CROSSFITTULUKA.COM](mailto:INFO@CROSSFITTULUKA.COM)

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

Crossfit Tuluka 



### 100% ATHLETIC PROFESSIONAL

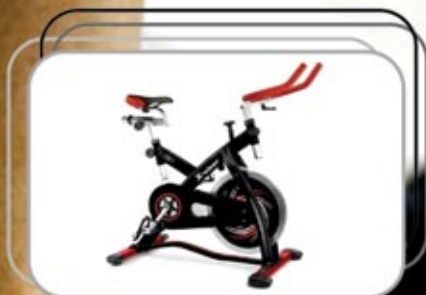
Vita Sports es el primer gimnasio de Argentina equipado íntegramente con la línea profesional de Athletic. Por este motivo, el 15 de julio se llevó a cabo en el mismo centro deportivo un cóctel de presentación de la marca, del que participaron propietarios y gerentes de diversos gimnasios de la Ciudad de Buenos Aires.

En el marco de este evento, Alexandre Kaiser –socio gerente de la empresa en Argentina– compartió con los presentes parte de la historia de la compañía brasileña, destacó sus principales ventajas diferenciales frente a la competencia y comentó cuáles son los planes que la marca tiene para el segmento profesional en el país.

# FITNESS SHOP

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

Ventas por mayor y menor.  
Equipamiento para el hogar y gimnasios.  
Accesorios para todos los deportes.



**RANDERS® EMBREEX PRECOR**



Reebok



Casa central

Catamarca 1663 - Mar del Plata - Buenos Aires - Tel.: (0223) 491 0739

Sucursales

Alberti 1687 - Mar del Plata - Buenos Aires - Tel.: (0223) 451 2073

Calle 33 N° 402 - Santa Teresita - Buenos Aires - Tel.: (02257) 155 85096

9 de Julio 243 Local 3 - Santa Rosa - La Pampa

[www.fitness-shop.com.ar](http://www.fitness-shop.com.ar) - [info@fitness-shop.com.ar](mailto:info@fitness-shop.com.ar)

**PROMOCIÓN 10 AÑOS DE FITNESS SHOP  
EQUIPÁ TU GIMNASIO EN 10 CUOTAS**



## RUNNING

# Un negocio a toda marcha

Por Dolores Pereira Duarte (\*)

Cada vez más gente elige correr como actividad física y esto genera un negocio que no tiene límites. En lugar de ver en este fenómeno una amenaza, los gimnasios deberían imitar sus estrategias y aprovechar la oportunidad para sumarse a la movida.

El fenómeno del running es un negocio palpable en muchos mercados del mundo, se puede ver en las calles cómo crece exponencialmente. "En Argentina, el boom de las carreras se incrementa año a año, se estima que en un 100%", señala **Federico Mangone**, titular de la firma organizadora de eventos deportivos EME Sports.

En este sentido agrega: "Cada vez más empresas invierten en carreras de calle o aventura y captan más caudal de gente que invierte en publicidad". En cada edición de sus maratonés, los organizadores de las principales carreras de calle aumentan el cupo de inscripción porque indefectiblemente quedan corredores sin poder participar.

Adidas, Reebok, el Medio Maratón de la Ciudad, las Fiestas Mayas, Accenture y 10K de Nike son sólo algunas de las 58 competencias que el gobierno de la Ciudad de Buenos Aires habilitó durante 2010. En Montevideo, al año pasado se corrieron veintidós carreras; cuatro años antes sólo habían sido ocho. El número de participantes en ese lapso aumentó más del 100%.

### ¿Amenaza u oportunidad?

¿Cómo afecta este fenómeno al negocio de los gimnasios? Una máxima maquiavélica dice "si no puedes con tu enemigo, únete a él". ¿Pero es el running un enemigo? En la experiencia

de Pablo Aimetta, instructor de Neo Trainer Team, muchos de sus alumnos "se escapan de los gimnasios".

En cambio, Javier Petit de Meurville, gerente de Marketing de la red de clubes Megatlon, ve en el fenómeno del running una oportunidad. "La gente se decide por llevar adelante una vida saludable, eso implica que cuando llueve o hace mucho frío, necesitará ir a hacer su rutina a un gimnasio", dice. Además, señala que es en el gimnasio donde el corredor va a entrenar su tren superior.

No se puede afirmar que el corredor sea de clase media alta o que tenga tal o cual perfil económico, pero sea quien fuere el que practica este deporte afirma que el correr lo "despeja". Y el hacerlo al aire libre, en algún lugar con buena vegetación, tiene un plus esencial. María Navajas participó durante mucho tiempo del Merrell Running Team, pero tuvo que dejar de correr hace un año por un proble-

ma en el pie. Todavía hoy no encuentra una actividad que la ayude a liberar energía, como lo hacía al agotar sus fuerzas trotando bajo los árboles del Rosedal de Palermo.

Aimetta destaca también el hecho de que el correr es un deporte económico, no se requieren instrumentos más caros que un buen par de zapatillas y la cuota de un running team, que puede equivaler al 50% de lo que se paga en un gimnasio regular.



**Kangoo Jumps**

*El salto que tu gimnasio necesita...*

**REDUCE UN 80% DEL IMPACTO AL EJERCITARSE.  
QUEMA CALORÍAS Y TONIFICA INTENSAMENTE.  
ES DIVERTIDO Y PARA TODAS LAS EDADES.**

**Fit Company**

[www.fitcompanyargentina.com.ar](http://www.fitcompanyargentina.com.ar)  
[info@fitcompanyargentina.com.ar](mailto:info@fitcompanyargentina.com.ar)  
 Tel: (54 11) 6009-1120 / (54 11) 15 5385-6792

**Dealer Fitness**  
Equipments and Supplements

**EQUIPAMOS GIMNASIOS - HOTELES - CONSORCIOS**

**MÁQUINAS PROFESIONALES MAX METAL (PERSONALIZADAS)**

SOMOS IMPORTADORES DIRECTOS

**DISCOS Y MANCUERNAS INYECTADOS EN GOMA  
GARANTÍA 5 AÑOS**

DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO DE

Marcos del Bueno 210 1º piso - Moreno (C.P. 1744)  
 Tel./Fax: 0237-468-7894 - Cel.: 011-155-249-0786  
[admin@dealerfitness.com.ar](mailto:admin@dealerfitness.com.ar)

## Alianzas y estrategias

Los equipos de entrenamiento, por lo general, están auspiciados por marcas de ropa deportiva. Para fidelizar a sus alumnos, los *sponsors* les garantizan mucho más que descuentos en la compra de indumentaria. Darío Oliva es auxiliar de entrenamiento del equipo Circuitos Adidas. Entre los beneficios que se obtienen al entrenar con ellos Oliva enumera “dos remeras al año de regalo, inscripción y desayuno gratuitos en la carpa vip del maratón Adidas, y si la carrera se corre en otra ciudad, Adidas pone el transporte para llegar de manera gratuita”. De manera similar miman a sus equipos la gente de Fila, Nike o Merrell.

Los maratones generan cantidad de asociaciones estratégicas entre diferentes empresas. Luis Pons, marketing manager de Fila, trabaja codo a codo con Megatlon en esto de las carreras, y a ellos se suman automotrices, fabricantes de aguas, bancos, aseguradoras...



Del Real Race de Fila el año pasado participaron 3.500 corredores, y este año esperan que esa cifra trepe a los 5.000. Y el dato más relevante es que cada vez son más las mujeres que se deciden por salir a correr. Tanto es así que se estima que su participación aumenta el 200% cada año.

La actividad de Megatlon, respecto del running, no queda sólo en la organización del maratón con Fila. En varias de sus sedes, a pedido de sus socios, se organizaron running teams. Petit de Meurville aclara que “la decisión de crear un running team nace en la sede, ahí donde los socios lo solicitan”.

Aunque parezca contradictorio, el running no es un deporte solitario. Se entrena en equipo, se corre en equipo también. Y como lo señala Federico Mangone, “los organizadores de maratones ponemos especial atención en la parte recreativa y de interacción social que se genera con cada evento”.

La carpa vip y el desayuno para participantes es sólo un botón de muestra. Las remeras, como uniformes, generan un claro sentido de pertenencia. Mangone destaca que “para las marcas es muy importante invertir en el mundo del running porque los corredores son sus vidrieras ambulantes en cada carrera los fines de semana”.

Muchas de las empresas que auspician maratones lo hacen por una causa solidaria: UNICEF organiza la Carrera por la Educación, Avon auspicia otra en el marco de su campaña de lucha por la prevención del cáncer de seno, y así podríamos seguir.

Se puede correr por una causa, para conocer gente, para sentirse bien, para bajar de peso o dejar el cigarrillo —estos dos últimos son los objetivos más frecuentes—. El caso es correr, es saber que cada vez más gente corre —y que genera un negocio que no tiene límites—, es saber leer entre líneas y aplicar las fortalezas del running en negocios que, en definitiva, son sus primos hermanos. ■

(\*) Periodista / Colaboradora free lance

**watercycling**  
Ciclismo Acuático

- Alquiler y venta de bicicletas acuáticas.
- Equipamiento para fitness en el agua.
- Indumentaria técnica.
- Capacitación profesional.
- Asesoramiento y puesta en marcha del negocio.

www.watercycling.com.ar - info@watercycling.com.ar - (54 11) 46332834

BICICLETAS DE INDOOR CYCLE - IMPORTADORES DIRECTOS



# EXEL PLUS

**NUEVO MODELO**

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

Cel.: (011) 15-4058-7195

kapitanpedales@yahoo.com.ar

# Pilarte

Equipos y accesorios para Método Pilates



Reformer

Combo Chair



Barrel

**SOMOS FABRICANTES**

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

## ARQUITECTURA CREATIVA

PROYECTO Y CONSTRUCCIÓN DE OBRAS NUEVAS Y REICLAJES 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 / ARQUITECTO**

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



# RESORTES MG

**PILATES & FITNESS**

DISEÑO + IDEAS + ESTÉTICA

Reformer / Cadillac / Trapecio / Unidad de pared Chair / Accesorios y resortes para equipos de pilates resistencia correcta + duración + identificables.

- Resortes para minitramp
- Topes tijera para mancuernas- clásico y olímpico
- Ruedas - planas y cónicas - llantas de nylon y cubierta de poliuretano - especiales para reformers
- Roldanas y mordazas
- Mosquetones - MG - Premium - Gigante
- Conjunto diente de cierre - barral y pitones para reformer

Somos fabricantes  
Envíos a todo el país

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

La mejor manera de cuidar a tus clientes.

**NUEVO COMBO 2**



y además una rutina de ejercicio rápido una guía de alimentación inteligente

**BiobodyX** Averiguá como mejorar la performance de tu gimnasio  
Llamanos al (011) 3972-5646 o envianos un mail a: info@biobodyx.com.ar

## mercado fitness



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

**SUSCRÍBASE AHORA MISMO**

INCLUYE EL ENVÍO BIMESTRAL DE LA REVISTA, POR CORREO PRIVADO CON ACUSE DE RECIBO.

ventas@mercadofitness.com - (54 11) 4115-3524 / 25



# CGA

Cámara de Gimnasios de Argentina

Asociación sin fines de lucro para el desarrollo y difusión del fitness & wellness

- Prestamos a nuestros socios asesoría legal, edilicia y administrativa.
- Trabajamos a diario sobre los reglamentos municipales y nacionales que rigen la actividad



→ Brindamos información respecto a inspecciones y habilitaciones, seguridad, derecho laboral, imagen corporativa, difusión y presencia en Internet.

→ Si querés formar parte de la CGA, hacemos alguna consulta y/o comentario podrás contactarnos en la siguiente dirección: Arenales 3674 Capital Federal - Tel.: 5787-1044

info@camaradegimnasios.org.ar / www.camaradegimnasios.org.ar



# “La vida empresarial es como un maratón”

*Reflexiona Andrés Capriles, CEO de Gold's Gym Venezuela. “A veces hay que acelerar el paso, recuperar energías pero nunca detenerse porque la carrera es larga”, explica el empresario, que corre maratones hace 10 años.*

**Andrés Capriles** es un emprendedor nato, multifacético, que ha incursionado con éxito en diferentes sectores y negocios. Con 40 años, ya tiene varios proyectos en su haber: **Gold's Gym**, Valle Arriba Athletic Club (VAAC), Sanitas Venezuela, DeRemate.com, eVision Partners y General de Seguros. Y como su motor emprendedor no se detiene, está trabajando en el desarrollo de un sitio de ventas colectivas: [www.aprovecha.com](http://www.aprovecha.com)

Estudió Ciencias Administrativas en la Universidad Metropolitana de Caracas y realizó un MBA en la Escuela de Negocios de Harvard. “Mi historia empresarial es desafiar un poco el sentido común, crear cosas nuevas”, sostiene Capriles. Tanto es así, que junto al empresario peruano **Manuel Vega** fueron los promotores de uno de los acontecimientos más importantes para la industria del fitness de Venezuela: la creación de la primera cadena de gimnasios de gran porte con la llegada al país de la franquicia Gold's Gym.

Poner en marcha este ambicioso proyecto fue todo un desafío en un mercado muy poco desarrollado, con gran incertidumbre política y económica, inestabilidad jurídica, alta inflación y gran control de cambio con poco acceso a dólares. Frente a este panorama, y a pesar de él, Capriles y Vega decidieron ir para adelante. “Tuvimos que vencer el escepticismo. Nos decían que si nadie había hecho esto hasta ahora era porque no funcionaba. Lo mismo nos dijeron sobre el VAAC”, relata Capriles.

Hoy, Gold's Gym tiene tres unidades en Caracas. La primera abrió en julio de 2007 con 1.200 m<sup>2</sup> de inicio y dos años después fue ampliada al doble de su tamaño; está ubicada en el edificio Bazar Bolívar. Luego, se inauguró la segunda sede de 1.900 m<sup>2</sup> en Montalbán, dentro del Centro Uslar. Y en mayo de 2010 se hizo la tercera apertura en el Centro Comercial El Recreo, el local más grande, con 2.500 m<sup>2</sup>.

Los valores promedio de las membresías en sus gimnasios rondan los 44 dólares mensuales. Cuentan con 6.000 miembros y para finales de año esperan un crecimiento agresivo del número de socios que alcance los 10.000 clientes activos. Su mayor caudal de clientes tiene entre 25 y 39 años. “Son personas dinámicas, que siguen tendencias, les interesa estar a la moda, y quieren tener vidas físicamente activas”, dice.

Una vez asentado el crecimiento, proyectan la expansión nacional. De 30 empleados directos pasaron a 150. “Tenemos que terminar de superar las complejidades de una operación cinco veces más grande. Cuando establezcamos las mismas prevemos un volumen de negocios cercano a los 5 millones de dólares”, indica el ejecutivo. En diálogo con **Mercado Fitness**, Capriles comparte su visión sobre el sector:

## ¿Cómo ve el escenario regional para la industria de gimnasios?

El mercado latinoamericano va a adaptar con mucha velocidad las mejores prácticas mundiales. Luego del mercado



brasileño, que es una realidad continental distinta, hay otros muy bien desarrollados con operadores estabilizados y luego buenos ejemplos de cadenas muy importantes. Yo me imagino que esto se va a consolidar, es cuestión de tiempo.

**¿Qué desafíos enfrenta usted como emprendedor en su país?**

Emprender en Venezuela es un reto increíble por los obstáculos que hay que enfrentar, lo cual torna a los emprendedores particularmente ágiles. Parafraseando a **Charles Darwin** en *El origen de las especies*: “No se trata de ser el más fuerte sino de tener la mayor predisposición a cambiar”. Esa característica en el ADN debe estar muy presente.

**¿Qué cualidades debe tener un buen empresario del fitness?**

Yo creo que para ser empresario en esta industria hay que creerse este estilo de vida.

Se trata de profesar lo que uno predica. Yo desde hace 10 años corro maratones, en promedio una al año, y participo en varias carreras cortas. Es una manera extraordinaria de mantenerme en buena forma física y capturar los beneficios que ofrece la industria a nivel personal. Hago actividad física cinco veces a la semana.

Correr me da el balance que necesito para enfrentar los retos empresariales. Sobre estas decisiones personales estoy tratando de construir un negocio que tenga la posibilidad de impactar en las personas y contribuir a cambiar los hábitos. La vida empresarial es como un maratón, a veces hay que acelerar el paso, recuperar energías pero nunca detenerse porque la carrera es larga.

**¿Cómo se puede lograr que más gente se acerque a la actividad física?**

Estamos en un peregrinaje al cual dedi-

camos un tiempo muy importante. La educación sobre los beneficios de hacer actividad física es labor del Estado; de las empresas, que deben adoptar dentro de sus prácticas el ofrecer este beneficio que les reporta claras ventajas; y por supuesto de los operadores como nosotros, que generemos una oferta adecuada.

Hay que producir una suerte de círculo virtuoso para que la actividad crezca y tengamos una población más sana. Hay que realizar una promoción adecuada. Somos el país de la Miss Venezuela y la Miss Universo pero se desconoce que tenemos el sexto índice de mayor obesidad infantil del mundo. Estamos sentados en una bomba de tiempo.

En este marco, me imagino que vamos a ser un agente de cambio importante con nuestros gimnasios si contribuimos mucho a crear conciencia. ■



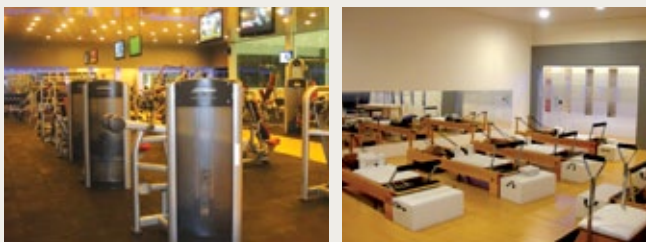
Representante Exclusivo en Perú:



Tel.: 511 276 7035  
ventas@ciafitness.com.pe  
www.ciafitness.com.pe

## BOLIVIA

### Body Masters traslada sede



**Body Masters Fitness Center** trasladó su sede del Edificio Mishima a una nueva ubicación dentro de Santa Cruz de la Sierra, en Equipetrol Norte. “Es una zona residencial y al mismo tiempo empresarial, donde también se encuentran los mejores hoteles y restaurantes de la ciudad”, señala **René Claire**, titular de la empresa.

El gimnasio dispone de 1.400 m<sup>2</sup>, ofrece sala de fitness grupal, sector de indoor cycling, artes marciales, estudio de pilates y como novedad introducen un salón con hot yoga. “Seremos los primeros en brindar este concepto en el país, y creemos que será un éxito”, dice Claire. El local está equipado con Life Fitness Signature Serie, Hammer Strength y máquinas Precor en el sector cardiovascular.

## MÉXICO

### Crece el bienestar corporativo

En tres años, el 77% de las empresas mexicanas tendrá un programa de salud y bienestar para sus empleados. Actualmente, el 42% ya lo ofrece, mientras que el 35% planea tenerlo, según un estudio de la consultora Aon Hewitt. “Es necesario fortalecer y crear modelos de salud y bienestar en las empresas que reemplacen los modelos curativos por los preventivos”, dice **Nilda Cabra**, directora de Salud y Beneficios de la compañía.

Fuente: Corporate Game México

### Desembarco de Vibro Slim & Fit

La cadena especializada en estética corporal y adelgazamiento acaba de inaugurar su primera unidad en México, de 140 m<sup>2</sup>, ubicada en el centro comercial Plaza Lilas, Bosques de Las Lomas. **Vibro Slim & Fit** tiene como objetivo para 2011 abrir 5 nuevos centros. Este primer local funcionará también como sede de formación para los futuros franquiciados y empleados de la compañía en México.

Fuente: www.infofranquicias.com



### Reconocen falta de controles

Los gimnasios y centros de rehabilitación física se encuentran sin regulación por falta de una legislación para tener un control más estricto sobre estos lugares, reconoció el secretario de Salud de Sinaloa, **Ernesto Echeverría Aispuro**. “La proliferación de gimnasios obliga a legislar en ese sentido, con el fin de tener un control estricto de estos espacios”, sostuvo el funcionario.

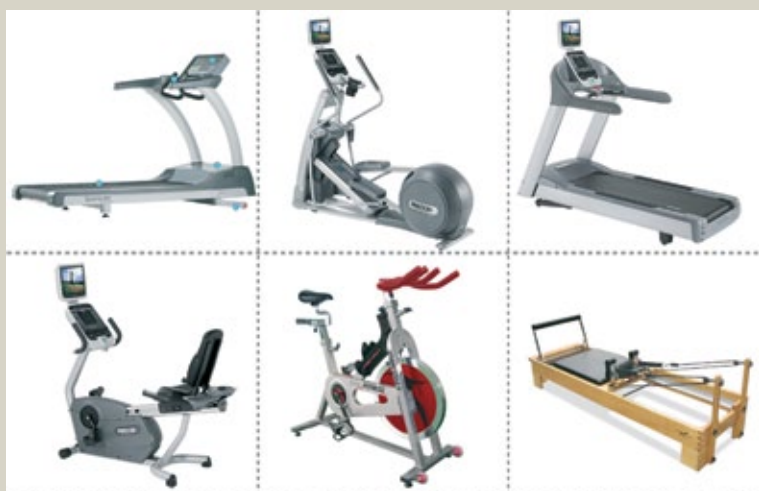
Fuente: www.noroeste.com.mx

## PUERTO RICO

### Life Fitness abre tienda

La marca norteamericana inauguró una tienda en San Juan de Puerto Rico. La misma estará ubicada en Caparra, una zona de alto poder adquisitivo. “Contar con operaciones comerciales y una tienda en Puerto Rico, que es el centro del comercio de las islas del Caribe, asegurará que podamos ofrecer un mejor apoyo a clientes de la región”, asegura **Tim McCarthy**, vicepresidente de la Unidad de Negocios para las Américas.

Fuente: Business Wire



**PRECOR**

**SportsArt FITNESS**

**PILATESLAND**

**GYM FITNESS**



**TUFFSTUFF**

EQUIPOS PARA SATISFACER TUS OBJETIVOS



Distribuidor Oficial:

**CLUB GYM Shop**

Calle La Paz 464, 2do. Piso  
Tel.: +591-3-3390101  
www.clubgymshop.com  
Santa Cruz - Bolivia

## PERÚ

### Mercado Fitness pasó por Lima

El 2 y 3 de julio se realizó en Lima la segunda edición del Management Tour. A lo largo de ambos días, los consultores brasileños **Luis Amoroso** y **Fabio Saba** ofrecieron capacitación en marketing, retención y ventas. En paralelo, se realizó una certificación internacional de Spinning, a cargo del master trainer mexicano **Eduardo González**. El evento contó con el apoyo de Compañía Fitness, P y P Equipamientos y Sonnos.





### Cuarta sede de Bodytech




La red de clubes médicos deportivos **Bodytech** inició las operaciones de su cuarta sede en Perú, ubicada en el Centro Comercial Real Plaza, de la ciudad de Arequipa. Con una inversión de 850 mil dólares, el nuevo gimnasio dispone de 1.200 m<sup>2</sup> y capacidad para 1.400 socios. La propuesta está dirigida al segmento socioeconómico A y B, y el valor promedio de la membresía es de 50 dólares. El gimnasio emplea a 35 personas.


“Con este proyecto queremos llevar bienestar y salud a la comunidad arequipeña”, destaca **Gustavo Yepes Muñoz**, gerente de Operaciones y Servicios de Bodytech. A futuro proyectan continuar con el crecimiento en la región, “teniendo como próximo objetivo iniciar operaciones en el exclusivo sector de Miraflores, en Lima, y sumar tres nuevas sedes este año”, indica el ejecutivo.






EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS







Inversiones Salud y Vida Ltda. Av. 8 Norte 340 / Viña del Mar / Chile  
 Tel: 56-32-2682216 / movil: 82098963 / ventas@fullgym.cl / www.fullgym.cl

## BRASIL

### Motivos para elegir un gimnasio

En Brasil se realizó una encuesta *online* para determinar qué motivo tiene mayor peso en la gente al momento de elegir un gimnasio. De la consulta participaron más de 8.400 personas. Los resultados señalan que, al momento de elegir un gimnasio, la gente prioriza:

- Buenos aparatos y profesores: el 31,15%
- La cercanía al hogar: el 13,06%
- Atención personalizada: el 11,63%
- Ir al mismo gimnasio donde concurren amigos: el 8,99%
- Que sea el más barato: el 8,37%
- Clases diferentes: el 7,99%
- Horarios amplios: el 5,32%
- El público que frecuenta el lugar: el 4,92%
- Estructura física: el 2,84%
- Bastante peso libre: el 2,66%
- Tener piscina: el 2,49%
- Ser parte de una red: el 0,58%

Fuente: <http://noticias.uol.com.br>

### Nuevas aperturas de Bodytech

El 19 de julio, la cadena brasileña Bodytech inauguró su 15º gimnasio en Río de Janeiro (el vigésimo sexto de toda la red). La flamante unidad tiene 3.800 m<sup>2</sup>, según Luiz Urquiza, accionista de la compañía, “esperan alcanzar los 3.000 clientes en 24 meses”. Por otro lado, el 11 de agosto Bodytech reinaugura la unidad de Eldorado, que estuvo en obra durante los últimos 12 meses y marca la llegada de la marca a San Pablo.

## URUGUAY

### Vivafit pone un pie en Sudamérica



Pedro Ruiz y Ulises Fontanini.

La cadena de gimnasios femeninos **Vivafit** llega a la región mediante la firma de una franquicia maestra para Uruguay. El acuerdo fue firmado por el empresario uruguayo **Ulises Fontanini** y **Pedro Ruiz**, director general de Vivafit. El primer gimnasio de la marca estaría listo para octubre, ubicado en pleno centro de Montevideo.

El contrato prevé la apertura de 20 unidades en el país durante los próximos tres años. También incluye un derecho de otorgar franquicias directas y de preferencia para la franquicia maestra de Vivafit en Argentina, Chile y los estados del sur de Brasil. El acuerdo quedó sellado el 23 de junio en el Hotel Sheraton de Montevideo.

Vivafit cuenta con más de 100 unidades operativas, distribuidas en España, Portugal, Singapur e India. Con la llegada a Sudamérica “la franquicia será una marca aún más global, presente en tres continentes, y nos sirve de entrada a numerosos países donde ya tenemos contactos con empresarios interesados”, concluye Ruiz.

Fuente: <http://es.globedia.com>

**HF**  
HI-FITNESS  
SOLUCIONES FIT LO ALTO

PARAMOUNT  
STAR TRAC  
SPINNING  
ldpil.com  
POWER PLATE  
Fitness Xbeat  
mercado Fitness  
FITBOX

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

VENTA

**Aldana Lanzarini**

Vendo 5 camas de pilates con 4 años de uso marca P-Equipe. Se venden por unidad, pero en caso de comprar el pack, CONSULTAR. Accesorios: Box / Tabla de salto. \$2290 c/u.  
E-mail: aldana@open-park.com.ar

**Ezequiel Moreno**

Vendo con urgencia tres camas pilates nuevas, con garantía incluida \$1850 c/u.  
E-mail: yoelmismo21@hotmail.com

**Emiliano Araiz**

Vendo urgente 4 bicis de indoor marca Profesional Gym y Spinner Bike \$950 c/u y una bici indoor nueva con sistema a correa \$1299. Se pueden ver y probar, envío foto.  
Tel.: (011) 15 5497-2912  
E-mail: fitness\_emi@hotmail.com

**Hernán Litta**

Mancuernas de fundición 1 kg / 2 kg / 3 kg. Buen estado de conservación. Precio por kg: \$5.  
Tel.: (011) 4837-0276  
E-mail: info@ionix-gym.com.ar

**Sabrina Di Giambattista**

Vendo camilla de cuádriceps y sillón de isquiotibiales color blanco y naranja, sólo 6 meses de uso, \$3500 cada una. Escucho ofertas.  
Tel.: (011) 15 5840-5651  
sabrinasabattistacanta@yahoo.com.ar

**Rodrigo Tononi**

Vendo cinta Evolution Fitness 4 hp funcionando. Vel. Máx. 18 km/h, \$4000. Envío foto.  
Tel.: (011) 4247-3994  
E-mail: rodrigotononi@hotmail.com

**Fernando Moscatelli**

Vendo en buen estado, lista para uso intensivo (más de 8 hs) cinta de correr Universal Unitrack T4000 Profesional US\$ 2.200. Además, vendo 3 cuadros de cintas Vision Fitness (importados) para que te armes la cinta con el motor y el equipamiento que vos quieras.  
Tel.: (011) 4573-4081  
E-mail: techno\_fitness@yahoo.com.ar

**Germán Pérez**

Vendo máquina hawk biomecánica \$800, 2 bancos espinales \$300, 1 banco 90 olímpico súper pesado \$1000 en perfecto estado por recambio.  
Tel.: (011) 4732-0530  
E-mail: bodybuildersgym@live.com.ar

**Ezequiel Moreno**

Vendo con urgencia tres camas pilates nuevas, con garantía incluida \$1850 c/u.  
E-mail: yoelmismo21@hotmail.com

**Belén Castro Aranda**

Vendo multicadera para aductores, abduc y gluteos, con 40 kg de peso \$1100; Dorsalera con 55kg a

\$1200; ventilador industrial para pared, de excelente potencia \$500.  
Tel.: (011) 15 5782-7587  
E-mail: belencastro\_20@hotmail.com

**Gustavo Signos**

Por renovación, vendo equipamiento studio pilates primera marca, trapecio chear reformer con torre, 2 unidad de pared, todos los accesorios, más zona aeróbica. Cinta 4hp, tres bicis, una recumbert, todas con sensor de pulso, programas de elevación.  
Tel.: (011) 15 4057-1064  
E-mail: signospilates@yahoo.com.ar

**Silvina Mileo**

Vendo máquinas de musculación marca Millennium línea platinum, 2 cintas marca Randers, dos bicicletas para cardio, 11 bicicletas para indoor marca Millennium, 5 camas de pilates marca PyP, cámara termoadelgazante y cámara de ozono.  
Tel.: (02252) 15416293  
E-mail: smileo@telpin.com

**Alfredo Veit**

Urgente vendo 4 bancos (2 planos, 1 inclinado, 1 hombros) 2 bicis (1 Kromax, 1 Pro-Form magnética) 1 mancuernero, 1 pino porta discos, 6 barras c/soporte, 2 parlantes 150w c/u y 1 potencia de 500w de 2 canales. Vendo o canjeo x camas de pilates.  
Tel.: (011) 15 5140-5466  
E-mail: alfredoveit@yahoo.com.ar

**Norma Mammoliti**

Vendo plataforma vibratoria triplanar marca Bshaker BS FIT. \$6.000.  
Tel.: (011) 42514-0911  
E-mail: circuloaerobico@hotmail.com

**Patricia Gómez**

Dyna Rider Bicicleta Ergométrica Motorizada Portatil Starsan - Muy poco uso. Trae pedales y manijas. Ideal para rehabilitación. Doble giro (sentido horario y antihorario). \$550.-  
Tel.: (011) 4701-5972  
E-mail: patgomez1@gmail.com

**Germán Lenzi**

Vendo gym completo. Escucho ofertas, permuto.  
Tel.: (0346)115634614  
E-mail: germanlenzi@hotmail.com

**Carlos Marachlian**

Vendo lote 15 Indoor Bikes con mantenimiento permanente, liquido a sólo \$12000 (Efectivo, no fracciono). Juego completo de 12 pares de mancuernas \Martillado\2.5 a 30 kg \$2500.  
Tel.: (011) 15 5700-0063  
mastergymargentino@yahoo.com.ar

**Itati Di Russo**

Kip Machines Recumbert KCR100 \$4000, elíptico KT900 \$6000, reformer Contology y P-Equipe \$2500, aparatos y peso libre Fox Full, indoor Fox Full \$1200, indoor Evolution y Quantum \$1500, 17 kits de BP de 17 kg + 70 discos \$2100, mancuernero + 15 mancuernas \$415.  
Tel.: (2983) 644614  
E-mail: itati\_74@hotmail.com

**Luciano Burrieza**

Vendo Cinta Precor modelo C952i, funcionando totalmente. US\$ 3.000. Cinta Star trac PRO. Motor 5 hp corriente alterna, sin uso, estuvo en exhibición y no se puede vender como nueva. El valor de la plataforma nueva es de US\$ 11.500 y ésta se vende por US\$ 8.500. 2 años de garantía.  
Tel.: (011) 15 5739-0594  
E-mail: ventas@impacfitness.com.ar

**Silvia Barroso**

Vendo lote de 13 bicicletas San Martino en perfecto estado service actual \$14.500 y 6 bicicletas X-Italy Force 2 años de uso \$1500 c/u.  
Tel.: (03462) 422432  
E-mail: tiamaria@tiamariaweb.com.ar

**Susana Soulier**

Camá de Jade Siogra en perfecto estado y con muy poco uso, jremato ya! \$12.000.  
Tel.: (011) 4966-0854  
prana.bienestar@yahoo.com.ar

**Fabián Djelardini**

Vendo equipamiento de musculación completo marca Uranium y algunas máquinas de la línea Fitness Machine. Bicis Johnson por renovación de equipamiento.  
Tel.: (011) 4433-6444  
E-mail: olympuscenter@fibertel.com.ar

**Juan Ignacio Sánchez**

Vendo plataforma vibratoria BH YV30 triplanar con 6 meses de uso, máquinas Fitness Machine con poco uso y cintas Kip Machines KR 320, usadas en excelentes condiciones.  
Tel.: (011) 15 3460-0111  
E-mail: juanni78@hotmail.com

**Daniel García**

Vendo o permuto por cuatriciclo 250 cc en adelante en buen estado lote de 12 bicicletas Millennium último modelo con 1 año de uso en excelente estado.  
Tel.: (0223154) 385580  
E-mail: flexfirst@gmail.com

**Vanesa Venturini**

Vendo caminador elíptico y bicicleta Semikon \$2000 ambas cosas.  
Tel.: (011) 15 3650-9855  
E-mail: tutukita@hotmail.com

**Fernando Rodríguez**

Vendo conjunto de máquinas para gimnasio, excelente descuento si se compra en block. Completo como para armar un gimnasio.  
Tel.: (011) 15 5502-4287  
E-mail: info@asconsulting.com.ar

**María De Leonardi**

Vendo lote 10 bicicletas indoor marca Uranium. Nuevas, en caja original.  
E-mail: mlpdl1975@hotmail.com

**Marcelo Rago**

Oportunidad, casi gym completo, 12 máquinas de Fitness Machine Gold full, 5 años de uso, bancos mancuernero completo, discos comunes 400 kg. Vendo todo junto, no acepto

fraccionar y canje, sólo efectivo: \$40.000.  
Tel.: (011) 15 4673-9024  
E-mail: infosportgym@yahoo.com.ar

**Ricardo Szenasi**

Vendo 30 máquinas de musculación y 20 bancos en excelente estado, marca Fitness Machine, listo para abrir un gimnasio.  
Tel.: (011) 5803-2462  
E-mail: ricardoszenasi@hotmail.com

**Leandro Miranda**

Vendo 2 bicicletas Recumber Life Fitness, 1 polea frontal doble biomecánica, 1 remo Hammer biomecánica, 1 hack sentadilla Fitness Machine, 1 sillón abductores Fitness Machine y 1 máquina abdominales sentado Fox.  
Tel.: (011) 15 4992-9048  
E-mail: leocas14@fibertel.com.ar

**Gisela Bottero**

Vendo plataforma vibratoria triplanar excelente estado \$3200.  
Tel.: (011) 15 4439-4127  
E-mail: dinamika@hotmail.com

**Nicolás López**

Vendo 3 cintas de correr Star Trac con bandas nuevas y service completo (hecho por el representante) \$10.000 c/u; escucho ofertas.  
Tel.: (011) 6991-3488  
E-mail: capo\_lopez@hotmail.com

**Alberto Rodríguez**

Vendo cintas profesionales 9 cintas importadas Star Trac 4000 US\$ 2000 c/u. 2 cintas importadas Sport Art modelo 6150 US\$ 2500 c/u. 4 cintas Johnson modelo Jet 7000 US\$ 2800 c/u. Todas en excelente estado y funcionamiento. Envío fotos.  
Tel.: (0261) 155755528  
alberto-rodriguez@live.com.ar

COMPRA

**Gustavo Roldán**

Compro máquinas de musculación usadas en óptimo estado. Mandar fotografías y presupuesto.  
Tel.: (03404) 15438256  
E-mail: bucanero31@hotmail.com

FONDO DE COMERCIO

**Aldo Celli**

Compro fondo de comercio gimnasio. Zona Oeste Gran Buenos Aires - Ciudad Autónoma de Buenos Aires.  
Tel.: (011) 46567150  
E-mail: winnergym@argentina.com

**Gustavo Gatarío**

Gimnasio de salud muy bien ubicado, todos equipos BH y Kip nuevos.  
Tel.: (0341) 4312353  
E-mail: gustavogatario@hotmail.com

PUBLICIDADES EN ESTA EDICIÓN	PÁG.		PÁG.
33 Pilates - (03488) 154 09189 / info@33pilates.com.ar	44	Haka Sport - 0810-222-0038	71
Aqua Life - (011) 4484-6512 / ventas@aqualifeevolucion.com.ar	64	Impact Fitness - (011) 4855-8574 / adillen@systemfit.com.ar	08
Arquitectura Creativa - (011) 4554-7458 / arquitectura_creativa@yahoo.com.ar	91	Informática & Deportes - (0341) 493-2606 / info@entrenar.com.ar	48
Athletic - (011) 4722-5500 / lineapro.org@athletic.com.br	66	JBH Equip - (011) 4228-6141/4228-3182 / info@jbhequip.com.ar	15
Barcelona Biomecánica - (011) 4628-0651 / edu_barcelona@live.com.ar	68	Kapitan Pedales - (011) 15 4058-7195 / kapitanpedalen@yahoo.com.ar	91
Bard International - (011) 4545-7700 / info@bard-international.com	51	Kettlebell - (011) 15 5416-9529 / info@kettlebell.com.ar	75
BH Hi - Power - (0221) 471-2323 / mktg@randers.com.ar	58	Kip Machines - (011) 4327-2963 / hmoavro@kipmachines.com	02
Bicimundo - (0351) 4221665 / bicimundo@arnet.com.ar	28	LDPIL - (011) 4733-3959 / www.ldpil.com	63
Bike Machine - (0341) 4400931 / bikemachine@bikemachine.com.ar	28	Le Parc - (011) 15 5868-9029 / equipamiento@leparc.com	30
BiobodyX - (011) 3972-5646 / 15 5568-3278 / info@biobodyx.com.ar	91	Life Fitness - (011) 4713-5090 / info@fitnesscompany.com.ar	100
Biofitness - (011) 15 6095-1972 / info@biofitness.com.ar	62	Lion Force - (011) 4207-8668 / www.lionforce.com.ar	78
Biomax - (0341) 464-9441 / holiday@citynet.net.ar	46	Lona Sur - (011) 4270-3700 / info@lonasur.com.ar	62
Body Systems - www.BodySystems.net	45	Máquinas Sanmartino - (0358) 464-8213/maquinassanmartino@arnet.com.ar	34
Calderas Santero - (011) 4931-0183/0294 / info@calderassantero.com	18	Mastertech - (011) 4574-0910 / info@mastertech-usa.com	73
Cia. Arg. de Lockers - (011) 4777-7555 / lockers@argentinelockers.com.ar	20	Mat Pro - (011) 15 5578-2211 / info@mat-pro.com.ar	44
Concept2 - (011) 4958-2620 / goodwillrc@gmail.com	55	Max Metal - (0237) 468-7894 / admin@dealerfitness.com.ar	89
Control Gym - (011) 4958-1711 / info@controlgym.com.ar	29	Mir Fitness - (011) 4574-4842 / 43 / mir@mirfitness.com.ar	22
Cuerpo Activo - (011) 4624-6255 / info@cuerpoactivoss.com.ar	74	Morales - (011) 4682-9312 / info@e-morales.com.ar	77
CrossFit - (011) 4522-0798 / info@crossfittuluka.com	86	Movement - www.movement.com.ar	27
Cybex - (011) 4777-9239 / praffinetti@cybexint.com.ar	19	Não Pressão - (011) 4666-9484 / naoindumentaria@hotmail.com	37
DeportSalud - (011) 4797-4231 / ventas@deportsalud.com	33	NB Equipamiento - (011)15 6547-0815 / info@nbequipamiento.com	76
Digital Fitness - (011) 4711-6168 / contacto@digitalfitness.com.ar	53	Ozono Equipamiento - (011) 4468-1037 / ozono_fitness@yahoo.com.ar	70
Eco Piscinas - 0800-266-0607 / controlserv@fibertel.com.ar	32	P&P Equipamientos - (011) 4544-6058 / 9994 / info@pypeequipamientos.com	57
EmbreeX - (0221) 471-2323 / mktg@randers.com.ar	17	Pequipe - (011) 4892-0490 / 0540 / info@pequipe.com.ar	21
Equipamientos Fox - (011) 4278-3072 / ventas@equipamientosfox.com.ar	26	Pesas Dob - (011) 5290-7850 / 7851 / pesasdob@hotmail.com	69
Equipamientos Millennium - (011) 4265-1609 / info@equipmillennium.com	61	Pilarte - (011) 4222-9743 / correopilarte@hotmail.com	91
Escuelas NEF - (011) 4331-6698/0089 / info@escuelasnef.com.ar	48	Precor - (0221) 471-2323 / www.precor.com	39
Evolution Center - (0351) 411 8866 / ventas@evolutioncenter.com.ar	79	Randers - (0221) 471-2323 / info@randers.com.ar	17
Fenix Machines - (011) 4200-1444 / ventas@fenixmachines.com.ar	25	Resortes MG - (011) 4687-0041 / resortesmg@fibertel.com.ar	91
Fibra Humana - (011) 4961-9822 / info@fibrahumana.com	54	Roan Service - (011) 4735-2298 (L. 24 hs) / roan@argentina.com	42
Fitness Beat - (011) 4784-1074/4787-6588 / info@fitnessbeat.com.ar	35	Saturn Supplements - (011) 4613-0025 / ventas@saturnargentina.com.ar	70
Fitness Company - (011) 4713-5090 / info@fitnesscompany.com.ar	100	Schnell - 0810-222-0038 / www.schnellsport.com	13
FitCompany - (011) 6009-1120 / info@fitcompanyargentina.com.ar	89	Semikon - (011) 4208-1285 / ventas@semikon.com.ar	41
Fitness Gym - (011) 4278-2885 / fitnessgym@maquinasdegimnasios.com.ar	40	Solución ARG - proclub@solucionarg.com	81
Fitness Shop - (0223) 491-0739 / info@fitness-shop.com.ar	87	Sonnos - (011) 4651-4692 / info@sonnosweb.com	10
Full Mak - (011) 4441-3228 / info@fullmak.com.ar	44	Sport Solutions - (56) (02) 24617224 / aortiz@sportsolutions.cl	75
Cámara de Gimnasios - (011) 4857-2659 / info@camaradegimnasios.org.ar	91	Star Trac - (011) 4855-8574 / info@spinning-ar.com.ar	09
GMP Equipamientos - (0341) 421-6955 / 453-5080	31	Step Nuevo Milenio - (011) 4574-4842 / mir@mirfitness.com.ar	83
Go - (0341) 445-2062 / ventas@planetago.com	47	Unicom Fitness - (011) 4572-5472 / info@unicomfitness.com.ar	44
Grupo Silicon Dinap - (011) 4941-0478 / info@gsdtecnologia.com.ar	56	Uranium - (011) 4713-5090 / info@uraniumfitness.com	99
Gym Clothes - (011) 4612-4959 / info@gym-clothes.com.ar	80	Vento - (011) 4794-0971 / info@ventoentrenamiento.com.ar	85
Gym Home - (011) 4816-5650 / gymhomeventas@fibertel.com.ar	24	Watercycling - (011) 4633-2834 / info@watercycling.com.ar	88
HTN High Tech Nutrition - (011) 4555-0770 / info@htn-nutrition.com	84	Xfit - (011) 4208-1480 / info@xfit.com.ar	60

**CALENDARIO 2011**

**Agosto**

6 – MF Management Tour (Neuquén, Argentina)  
4 al 7 – FitBiz Institute – Módulo 1 (Buenos Aires, Argentina)

**Septiembre**

1 al 3 – IHRSA Fitness Brasil (San Pablo, Brasil)  
8 al 11 – FitBiz Institute – Módulo 2 (Buenos Aires, Argentina)  
17 – MF Management Tour (Bogotá, Colombia)  
23 al 24 – 3º Expo & Conferencias Mercado Fitness PAÍS (Córdoba, Argentina)

**Octubre**

8 – MF Management Tour (Asunción, Paraguay)  
17 al 19 – 3º Congreso Iberoamericano de Instalaciones Deportivas (Barcelona, España)

**Noviembre**

5 – MF Management Tour (Rosario, Argentina)  
16 al 17 – 5º Congreso de Gestión y Marketing Deportivo (Barcelona, España)

**CALENDARIO 2012**

**Marzo**

14 al 17 – IHRSA 2012 (Los Ángeles, EE.UU.)

LA MARCA NUMERO 1 EN EQUIPAMIENTO PROFESIONAL DE ARGENTINA



**URANIUM**  
ROUND SERIES



## TECNOLOGIA A SU ALCANCE

Estaciones Individuales • Estaciones duales • Máquinas de peso libre  
Poleas • Bancos y Racks



ENTREGA  
INMEDIATA!



Con el respaldo de:  
**FITNESS**  
COMPANY

**URANIUM**  
uraniumfitness.com

# SERIE ELEVATION™ Energizada



## POTÉNCIALA

Aprovecha tu energía para potenciar el equipo con tecnología Híbrida

## LÉELA

Disfruta tus libros y artículos favoritos con el Lector de Life Fitness

## SINCRONÍZALA

Exclusiva Página Web del Entrenador Virtual con una nueva app

PARA MÁS INFORMACIÓN  
DE LA NUEVA APP VE A  
[lifelitness.com/vtapp](http://lifelitness.com/vtapp)



PARA MÁS INFORMACIÓN CONTACTA A NUESTRO DISTRIBUIDOR EXCLUSIVO EN TU PAÍS A TRAVÉS DE [www.lifelitness.com](http://www.lifelitness.com)

**LifeFitness**  
WHAT WE LIVE FOR