

EDICIÓN 8^o ANIVERSARIO

mercado FITNESS

TENDENCIAS

QUÉ DEPARA 2012



Mayor conciencia sobre la problemática de la obesidad, la actividad física como estilo de vida, entrenadores mejor formados, la tecnología como aliada, la gimnasia al aire libre, los adultos mayores y el agua, más demanda del sector corporativo, el personal training en ascenso, la búsqueda de nuevos mercados y una relación más estrecha con la comunidad médica. Todo esto y mucho más se viene en 2012.

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

Feliz cumpleaños

Si parece que fue ayer que asomaste a la vida. ¿Cómo hiciste para crecer tantos años en un día? Aún recuerdo como si fuera hoy la primera vez que te vi, tan pequeña y frágil, que daba miedo tomarte con las manos. Eras un sueño hecho realidad, que nos llenó en un instante de orgullo y satisfacción, pero también de responsabilidad, miedos y preguntas.

El desafío era, y aún sigue siendo, enorme: **ayudarte a crecer**. Eras la primera vez para nosotros, que nunca antes habíamos intentado nada igual. Pero aun así nos animamos a tomarte de la mano para dar con vos los primeros pasos. En el camino hubo, como suele suceder, algunos sentires encontrados, sinsabores, discusiones y unas pocas lágrimas.

Pero sin duda fueron muchas más las sonrisas, las caricias y las alegrías que nos regalaste. Así vos también nos ayudaste a crecer, a elegir el rumbo, a saber qué peleas dar y a reconocer cuándo es mejor decir basta. Y mientras esto ocurría, en un abrir y cerrar de ojos el tiempo hizo de las suyas y creciste tanto y tan rápido que apenas nos dimos cuenta.

Tu corta historia está plagada de amanezcos agitados, de aprendizajes apurados y de varios golpes, pintados de llantos y raspones, pero también de manos generosas, dispuestas a ayudar a levantarte. Por eso, estoy seguro de que si tuviéramos que empezar de nuevo, lo haríamos casi todo igual, tan sólo para asegurarnos de que llegues a ser como sos: única.

Por eso hoy, en este cumpleaños, todos los que fuimos, somos y queremos seguir siendo parte de tu andar lleno de luz por esta vida, brindamos por vos y te deseamos, de todo corazón, muchos años más de sonrisas, aplausos, abrazos, logros y felicidad. Te queremos.

Gracias por acompañarnos.
Guillermo Vélez

14 IHRSA Los Ángeles 2012:

Mercado Fitness organiza el grupo de latinoamericanos que participará en marzo del mayor evento de la industria mundial de gimnasios.

34 Factores que favorecen la retención:

Resumen de la monografía ganadora del 3º puesto del Concurso GIM, escrita por miembros del equipo de Uno Bahía Club.

46 Lanzan airfit®:

Esta herramienta informática permite, mediante terminales táctiles instaladas en gimnasios, crear programas de ejercicios personalizados.

48 Cambio radical:

Un entrenador norteamericano experimenta con su propio cuerpo para demostrar que cualquier persona puede ponerse en forma a través de la actividad física.

54 Tendencias 2012:

Conciencia sobre la problemática de la obesidad, la actividad física como estilo de vida, entrenadores mejor formados, la tecnología como aliada y más.

60 Las mejores campañas:

Presentamos una selección de las ideas más ingeniosas y creativas de la industria del fitness plasmadas en campañas publicitarias de gimnasios.

72 Los mejores candidatos:

Gerentes y consultores norteamericanos exponen y analizan las prácticas más efectivas para descartar a los postulantes no calificados.

78 Negocios dentro del negocio:

Estudios de Pilates, centros de remo indoor y muros de escalada deportiva. Nuevas unidades de negocio que pueden comenzar a explotarse.

LATINOAMÉRICA

98 La Fórmula *low cost* de Bodytech:

Son gimnasios más pequeños, de 400 a 1.000 m², con modernas instalaciones y alta tecnología, pero con membresías de menor precio.

99 Gold's Gym seguirá creciendo:

La franquicia invertirá 3,5 millones de dólares en la apertura de tres nuevos gimnasios a lo largo de 2012 en República Dominicana.

100 4U GYM®, especialmente "para ti":

El primer gimnasio abrió en 2007. Hoy tienen 8 unidades en Querétaro, México, con 3.000 clientes activos. En febrero llegan al DF.

Tus noticias

Para mantenernos informados, para conocer más, para aprender, para mejorar, para crecer, envíanos tus novedades y noticias con fotografías (si es posible) a noticias@mercadofitness.com o cárgalas en www.mercadofitness.com.ar

Propietarios: Silvina Maceratesi, Leandro Deltrozzo y Guillermo D. Vélez

Editor Responsable: Guillermo Vélez

Director Ejecutivo: Ing. Leandro Deltrozzo

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.

Adm. y Redacción: Tel. (54 11) 41 15-3524/25 Av. Paseo Colón 470 2º D (1063), Bs. As., Argentina. info@mercadofitness.com / www.mercadofitness.com

Año 2011 / N° 49 / Noviembre - Diciembre

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.

comerciales
CONFERENCIAS TEST
expos
CONSULTORIOS NOVEDADES
EMPRESARIALES TEST TRAINING SESSIONS comercial
TEST TRAINING SESSIONS CHARLAS
consultorios empresariales
Equipamientos seminarios
LANZAMIENTOS EXPOSICION CO

MERCADO

8^{VA} EXPO & CO

novedades CONSULTO
TENDENCIAS EMPRES
TESTCONF

45 MAYO

TRAINING SESSIONS PRODUCTO
posición comercial
nferencias TEST CONF
as TENDENCIAS TRAINING SEM
es CONSULTORIOS CHARLAS TES
NFERENCIAS CONSULTORIOS EMPRESARIALES
PRESARIALES EMPRESARIALES TRAI
RIOS TEST CONFERENCIAS consult
MERCIAL TRAINING EQUIPAMIENTOS CHARL

D FITNESS

CONFERENCIAS

RIOS CHARLAS EXPOSICION CONFERENC
COMERCIALES CONSULTOR
ARIALES COMERCIAL EMPRESARIA
ERENCIAS LANZAMIENTO

COSTA SALGUERO / BUENOS AIRES / ARGENTINA

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

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 MUSCULACION - BICICLETA INDOOR



Todas nuestras máquinas incluyen lingote H

Rueda inercial 26 Kg.
Color a elección



BANCOPATAGONIA

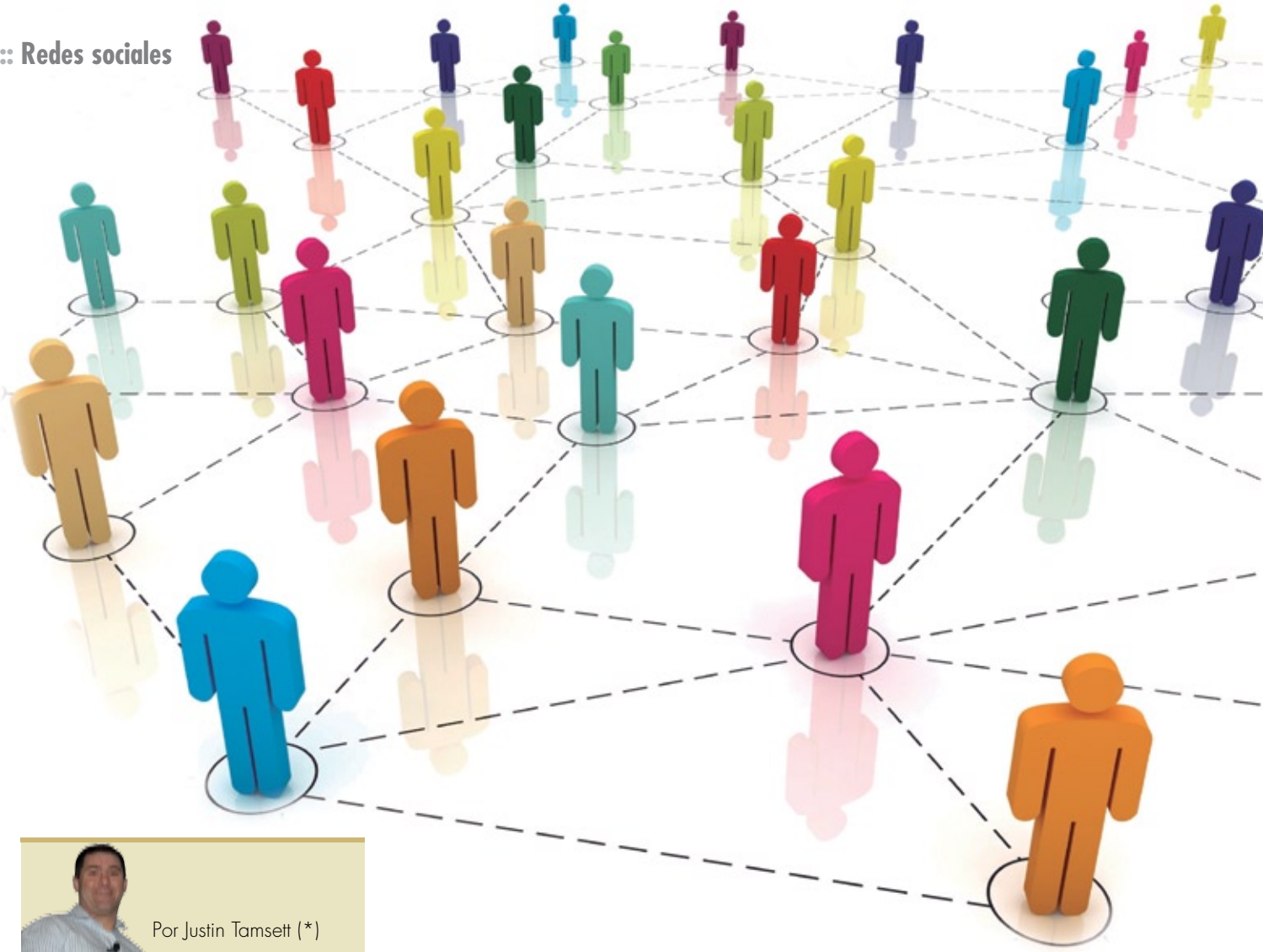


12
CUOTA SIN
INTERES
EN TODOS LOS
PRODUCTOS

*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

SONNOS
SOLUCIONES DEPORTIVAS



SUGERENCIAS PARA UN MEJOR USO DE **facebook**

Antes de postear información en esta red social, decida cuál será la estrategia de su marca en la misma para luego determinar así el estilo de sus mensajes.

En la industria del fitness, la mayoría de las pequeñas empresas comete errores con la información que publica en las redes sociales, y eso es negativo para sus seguidores. Principalmente hay dos cosas que molestan a los fans en Facebook: las actualizaciones de estado sin sentido y la venta explícita cuando no hay una relación de confianza.

Si usted se despierta y piensa: "Tengo que actualizar mi estado en Facebook", hay una gran probabilidad de que ponga información sin importancia sobre lo que está

haciendo en ese momento. En cualquier red social, las personas se hacen amigos, seguidores o fans de una marca porque ésta les agrega valor a sus vidas de algún modo.

Pero si se publican mensajes como "Salió el sol" o "Tostadas para el desayuno", no se está añadiendo valor, y con posteos de ese tipo se pierden seguidores. Lo recomendable con cuentas que pertenecen a empresas es publicar únicamente mensajes relacionados con la marca. Si es un gimnasio habrá información de fitness, nutrición, salud, etc.

FITNESS LINE
JBHEQUIP
Entrená con nosotros!



www.jbhequip.com
info@jbhequip.com



Casa Central: Jean Jaures 1285 - Lanús - [011]4228-6141
Sucursal Capital: Av. Córdoba 5096 - [011]4776-8315
Sucursal Lanús: Av. H. Yrigoyen 2498 - [011]2058-1004
Sucursal Oeste: V. Cardoso 1401 - [011]4654-3530

No obstante, antes de empezar a postear información, es necesario definir por qué está su marca en Facebook o en cualquier otra red social. ¿Qué está tratando de hacer? ¿Mejorar sus ventas? ¿Relacionarse con clientes actuales y potenciales? ¿Ser una fuente de información? ¿Ser un nexo entre personas de una determinada comunidad?

La estrategia detrás del por qué está su marca en Facebook le ayudará a determinar el estilo de sus mensajes en cada posteo y favorecer el crecimiento de su red de contactos. Para esto también es importante conocer qué tipo de información es la más resonante para sus seguidores, y en Facebook puede hacerlo a través del "me gusta".

Por ejemplo, un día puede subir un video con ejercicios y, en otra ocasión, una receta sana. Si más fans hacen clic en el "me gusta" de esta última opción, entonces realice mayor cantidad de posteos en esa línea. Asimismo, es

importante que sus actualizaciones de estado sean auténticas y no de las que se programan automáticamente para enviar por Hootsuite, ya que éstas no crean ningún compromiso con la marca.

Ocúpese con cierta regularidad de crear sus propios mensajes en Facebook, y que éstos estén bien dirigidos y sean auténticos para sus fans. Las actualizaciones de estado programadas son una forma perezosa de tratar de tener un mayor número de fans. Y si bien hay lugar para ellas, asegúrese de añadir sus propias actualizaciones también.

Finalmente, si piensa que sólo porque alguien es su seguidor usted tiene derecho a embestirlo con publicidad para tratar de venderle, está equivocado. Realmente, si trata de vender algo en todos sus posteos perderá a sus seguidores para siempre. Facebook no es una herramienta de marketing directo, sino un mecanismo para crear relaciones.

A través de sus mensajes, demuestre que es un experto, que sabe lo que está haciendo. Así construirá confianza con sus seguidores y fortalecerá su relación con ellos. Una vez creado ese vínculo, puede sutilmente tratar de venderles. Esto, en marketing, se llama ruta de acceso o de exploración (del inglés *breadcrumb*, que significa "miga de pan").

La mejor forma de lograrlo es combinar contenido educativo o informativo, que realmente agregue valor a sus seguidores, con ofertas comerciales en una proporción de 10 a 1. Haga bien esta combinación de posteos y sus fans luego compartirán sus mensajes de venta con sus propias redes de contactos y así el crecimiento será exponencial. ■

(*) Graduado en Educación Física en la Universidad de Newcastle (Australia). Experto en medios de comunicación sociales. Conferencista y director de Active Management. jt@activemgmt.com.au



**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





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

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 • info@tivitech.com

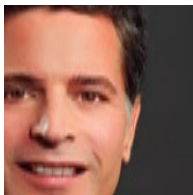
IHRSA 2012

Por primera vez en Los Ángeles

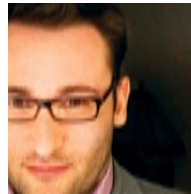
Mercado Fitness organiza el grupo de empresarios y profesionales de América Latina que participará del mayor evento de la industria mundial de gimnasios.

En 2012, la Convención y Feria Anual de IHRSA cambia de escenario y se traslada a la ciudad de Los Ángeles, California (Estados Unidos), donde se llevará a cabo la edición número 31, del 14 al 17 de marzo próximo. Además de estrenar nueva sede, el evento incluirá, por primera vez, la traducción simultánea al español de las principales presentaciones.

Los visitantes de América Latina tendrán la posibilidad de participar del Foro Latinoamericano de Gimnasios, relacionarse con colegas, visitar la feria comercial, conocer gimnasios de la ciudad, estar en consultorios con especialistas y también aprender de los más prestigiosos oradores que se darán cita en la convención:



William Taylor (patrocinado por Matrix Fitness): en menos de seis años, Taylor llevó a Fast Company de ser un emprendimiento a convertirse en una compañía que se vendió por 340 millones de dólares. Es autor de cinco libros de negocios. Entre ellos, el más conocido, *Practically Radical*, analiza en profundidad a 25 empresas y los factores que las ayudaron a competir, innovar y a ser exitosas.



Simon Sinek (patrocinado por Pre-cor): etnógrafo de profesión, Sinek ha dedicado su vida a estudiar las corporaciones y los líderes para descubrir por qué hacen lo que hacen y por qué algunos tienen más éxito y mayor impacto que otros. Ha compartido sus ideas con una amplia gama de personas y entidades, desde miembros del Congreso a Microsoft Corp. y el Ballet de la Ciudad de Nueva York, y ha condensado esto en su best seller *How Great Leaders Inspire Action* (2009).



Guy Kawasaki (patrocinado por Technogym): empresario, experto en motivación y autor de 10 libros, que incluye *Enchantment: The Art of Changing Hearts, Minds, and Actions*, un best seller del *The New York Times*. En su conferencia va a explorar las implicaciones empresariales de "El arte del encantamiento: cómo maniobrar a través de decisiones difíciles, romper hábitos arraigados, desafiar la sabiduría de las multitudes y lograr en sus colegas el trabajo a largo plazo con objetivos de beneficio mutuo".

Para más información sobre IHRSA LA 2012 puede visitar www.ihrsa.org/convention. Para obtener una carta de invitación para renovar su visa, contacte a Jacqueline Antunes ja@ihrsa.org. Y para sumarse al grupo Mercado Fitness que viajará a Los Ángeles, escriba a guille@mercadofitness.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

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

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

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
Chile: Aquiles Gómez • Tel: (56 2) 468.7894 (56 9) 233.4818 • agomez@edusport.cl
www.cybexintl.com



Ultra Fitbit

Se trata de un pequeño accesorio para llevar enganchado al cinturón o en el bolsillo del pantalón, que funciona como un podómetro avanzado. Fitbit surgió para llevar la cuenta de la actividad realizada durante el día gracias a los sensores integrados, y con la ventaja de tener un servicio en la red complementado con gráficos históricos y estadísticas.

Con éste, es posible saber cuántos kilómetros se hacen al día, a la vez que



permite traducirlos en calorías reales quemadas, y también registra los períodos de sueño. La versión Ultra añade nuevos sensores, como el altímetro y el contador de escalones, e incluye una pantalla LCD que muestra mensajes motivadores. www.fitbit.com

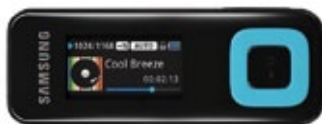
Dreamtouch masajes

La empresa **Cincos** presenta **Dreamtouch**, un nuevo aparato de masajes que permite simular sensaciones de peso, de presión o movimiento a través de un brazo con retorno de esfuerzo. El robot masajista es capaz de diferenciar entre una pieza ósea, un músculo con contracción y un músculo descansado. Y al estar permanentemente en contacto con la piel, modula su presión y asegura así un masaje de calidad. www.cincos.es



Samsung YP-F3

Es un reproductor de MP3 muy liviano, con un diseño sencillo y elegante. Incluye un clip en la parte trasera para llevarlo enganchado a la mochila o a la ropa. Está disponible en 2 GB o 4 GB de memoria y en tres colores: negro, azul o rosa. Además de reproducir música, el YP-F3 incluye un modo especial para hacer deporte –función Fitness– con información sobre tipos de ejercicio e instrucciones para realizarlos.



COMPAÑIA ARGENTINA DE LOCKERS

Lockers para clubs, gyms y natatorios

- Módulos con base inoxidable
- Cerraduras con llaves especiales no duplicables
- Cilindros extraíbles
- Accionamiento directo o a ficha o a moneda con o sin recaudación
- En venta o locación



P-equipe

fuimos los primeros,
somos los primeros.



“Encontrar un
buen equipo
lleva tiempo.
Por suerte,
yo encontré P-equipe”

Verónica Poniegan

Ibera 2236 - Nuñez - CP1429

Ciudad Autónoma de Buenos Aires - Argentina

Tel.: (+54 11) 47014111 / Cel.: (011) 155 8577312

info@p-equipe.com.ar

www.p-equipe.com.ar



ESPAÑA

Informe privado deja mal parados a los gimnasios



El cuidado del usuario en gimnasios de España es deficiente, ya que el 42% de los mismos no ofrece suficiente información a sus clientes, no realiza un seguimiento y control profesional de su estado físico ni demuestra interés por la salud de éstos. Esta situación no habría registrado mejoras en los últimos tres años.

Estos datos se desprenden de un informe elaborado por **Eroski Consumer** a partir de encuestas realizadas a 125 instalaciones deportivas de 18 capitales españolas. El último informe de este tipo, realizado en enero de 2008, había arrojado resultados similares. En España, más de 9 millones de usuarios acuden habitualmente a gimnasios.

Según Eroski Consumer, la calidad del servicio que ofrecen los gimnasios consigue una valoración media de "bien", mejorando el "aceptable" del estudio de 2008, aunque el 14% no logra superar la prueba, cifra similar al informe anterior. Sin embargo, la proporción de centros que reciben un "excelente" o un "muy bien" alcanza el 30%.

El estado de las instalaciones y los servicios básicos logran un "muy bien" y un "bien" de nota media final, respectivamente. En 2008, las valoraciones en ambos aspectos estaban intercambiadas: era de un "muy bien" en cuanto a los servicios ofertados y un "bien" para el estado de mantenimiento y conservación de las instalaciones.

Ante la publicación de este informe, la Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Deportivas salió al cruce diciendo que éste no muestra un panorama real ya que "el método empleado para su realización no es el adecuado, por lo que sus datos no representan de ninguna manera al sector", al tiempo que remarca que "la calidad de los servicios ofertados por los gimnasios españoles, en líneas generales, es excelente".

El informe en cuestión está disponible en www.consumer.es

ESTADOS UNIDOS

LA Fitness pega el batacazo



LA Fitness, una de las mayores cadenas de gimnasios de Estados Unidos, anunció la compra de 171 clubes de Bally Total Fitness por 153 millones de dólares. Según Club Industry, tras completar esta operación, Bally seguirá manejando las 100 unidades que aún le quedan. Hacia mediados de año, ejecutivos de Bally habían estado negociando una posible venta de sus clubes a manos de Gold's Gym International.

Ésta es la segunda gran venta sobre el final de 2011 en el mercado norteamericano, ya que también en noviembre **Life Time Fitness** anunció que había comprado cuatro clubes de Lifestyle Family Fitness, en Florida, Ohio e Indiana, y que podría comprar otras cinco unidades de esta compañía en Carolina del Norte. Por otro lado, en agosto, Equinox compró cuatro unidades de The Sports Club/LA por 130 millones de dólares.

En el ranking de Club Industry, LA Fitness figura en el puesto número 2 detrás de 24 Hour Fitness. En 2010, LA Fitness obtuvo ventas por 1.000 millones de dólares, mientras que las de 24 Hour Fitness rondaron los 1.350 millones de dólares. Bally, por su parte, estaba en dicho ranking en el puesto 5, con ventas por 550 millones de dólares.

Mercado Fitness, en España

Mercado Fitness estuvo presente en el 5º Congreso de Gestión y Marketing Deportivo "Fitness is Business", realizado en Barcelona, España, el 16 y 17 de noviembre. Más de 150 profesionales del sector participaron del evento con el objetivo de actualizar sus conocimientos y poner en común aspectos importantes para el futuro de la industria.

Bally lanza BFit Club

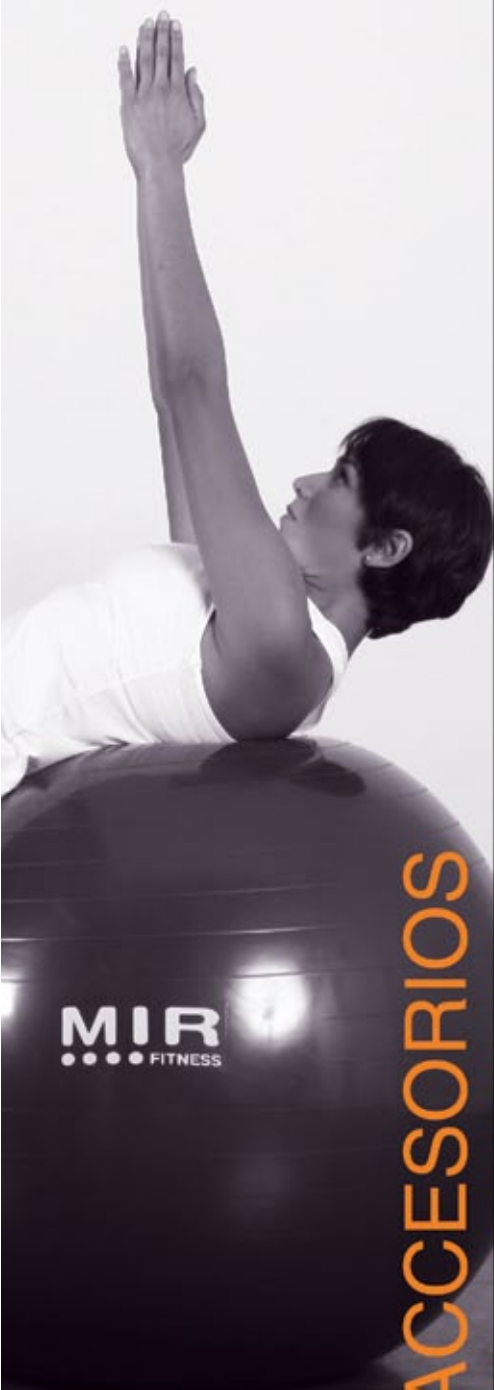
Bally Total Fitness entra en el terreno de los gimnasios de bajo precio con la apertura de su primer club **BFit** en Oak Lawn, Illinois, Estados Unidos. El gimnasio cuenta con más 1.600 m², incluye modernas máquinas cardiovasculares y de fuerza, así como una rutina de entrenamiento de 30 minutos. También brinda cabina de bronceado, sesiones de entrenamiento personal, *lockers* y vestuarios.

Los precios de afiliación parten desde los 5 dólares, por quince días, y una cuota de inscripción de 59 dólares. El costo de la membresía BFit Elite es de 10 dólares por dos semanas, e incluye entrenamientos de boot camp y kettlebell en sesiones de ejercicios semipersonalizadas para pequeños grupos.

Fuente: www.clubindustry.com



WWW.
mirfitness
com.ar



MIR
FITNESS

ACCESORIOS

CONFIANZA
A CADA
MOMENTO.
↗



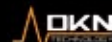
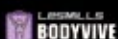
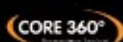
EQUIPAMIENTO

ENTRENAMIENTO
FUNCIONAL

MIR
FITNESS



INDUMENTARIA



Shops

J. Salguero 1923 | Capital
Tel/Fax +5411 48 21 55 65
Humahuaca 3850 | Capital



www.mirfitness.com.ar

Fábrica

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

MirPoint

Arce 554 1° | Capital
Tel +5411 53 54 53 77

MIR
FITNESS

Seguinos en





ESTADOS UNIDOS

Más mujeres Y más jóvenes en gimnasios

frecuencia que los hombres (93,4 días al año ellas, versus 101,8 ellos).

Para promover un uso más regular del gimnasio por parte del público femenino, IHRSA sugiere aumentar la oferta de clases grupales, ya que en éstas ellas son más propensas a participar que los hombres (68% versus 32%). Asimismo, la entidad norteamericana recomienda incluir en la programación clases suaves, tales como yoga, Pilates y tai chi, en las que también prevalece el público femenino (64% versus 36%) sobre el masculino.

Otras actividades típicas en gimnasios están más divididas: los equipos cardiovasculares son apenas más populares entre las mujeres con el 53%, mientras que las pesas y las máquinas de resistencia son más elegidas por los hombres, con igual porcentaje.

El informe también mostró que más público joven se sumó a los gimnasios en 2010. Cerca del 10% de los socios actuales tiene entre 6 y 17 años, pero ese mismo grupo de edad representó casi el 18% de los nuevos miembros en 2010. Del mismo modo, el segmento de 18 a 34 años, que constituye el 30% de los afiliados existentes, se unió a los clubes el año pasado, registrando el porcentaje más alto, cercano al 34%.

Las cifras de las nuevas membresías de 2010 también revelan que el esperado auge de que los *baby boomers* (personas nacidas en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial en países anglosajones) se sumen a los gimnasios, puede estar por venir. Representan el 23% de los socios a largo plazo de más de 55 años de edad, y sólo el 16% de los nuevos afiliados. ■

Conozca el nuevo perfil de los consumidores de fitness en el mercado norteamericano según IHRSA, una entidad sin fines de lucro que agrupa a más de 7.000 clubes deportivos y gimnasios de todo el mundo.

El perfil de los consumidores de clubes de fitness estaría cambiando, según sugiere un estudio de IHRSA, que revela que las mujeres y los jóvenes fueron quienes impulsaron en 2010 una porción significativa del crecimiento en la cantidad de nuevas membresías, que por primera vez en varios años tuvo un aumento respecto del período anterior.

Durante 2010 la suba fue del 10,8%, y ahora llega a los 50,2 millones de miembros. IHRSA determinó que las mujeres alcanzan una ligera mayoría (57%) de los nuevos socios. Esto podría representar un desafío para los gimnasios, ya que éstas tienden a ejercitarse con menor



FENIX Machines®

REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA EQUIPOS DE FITNESS



Disco para levantamiento Olímpico "BUMPER"



MAQUINAS

PILATES

BICI INDOOR



Distribuidor Exclusivo en Argentina / nicolas@nautilusargentina.com.ar

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

ALLTRAINER®

FREE MOTION



AT1



AT2



AT3



AT4



AT5



AT6



www.equipamientosfox.com



REAL-BIKE®

VIVÍ LA REAL SENSACIÓN
DEL INDOOR-BIKE



ya llega el FITNESS - BUS !!!



Pronto por nuestros caminos te acercaremos el
movimiento donde quiera que estés.

continúa el éxito !!!

EFICIENCIA >>>

¡Soluciones que sólo Movement ofrece!



• Línea Profesional

¡La mejor inversión para su gimnasio!

Pensando en traerle soluciones innovadoras y en dejar su espacio fitness cada vez más completo y eficiente, Movement presenta una línea completa de aparatos para musculación y peso libre, cintas para caminar, elípticos y bicicletas.

Visite el distribuidor más cercano y conozca todas las soluciones que Movement puede ofrecerle.



• Estación
RT Flexora



• Cinta para caminar
RT250 GII



• Elíptico
RT240



• Bicicleta
RT220



• Banco
Supino inclinado



• Estación
W45

• Para mayores informaciones:
www.movement.com.br

• Siga a Movement:



Movement Fitness



@Movement_Brasil



Movement

REPRESENTANTES
EXCLUSIVOS



Movement

DAIWA

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 hg con bandas incorporadas
Frecuencia regulable de 30hz a 45hz

PROFESIONAL
DE DOBLE
VIBRACIÓN



CINTA MOTORIZADA

8 Programas establecidos
Velocidad 1.2 km/h a 18 km/h
Motor 2HP Corriente Alterna
Peso 150kg
Sistema de Seguridad
Sistema de Monitoreo Cardíaco

RT 150 GII



PROFESIONAL
DE DOBLE
VIBRACIÓN



LX 160
CINTA
MOTORIZADA



BIKE MACHINE
FITNESS



Rosario

Tucumán 1304 - Tel.: (0341) 4400931

Mitre 913 - Tel.: (0341) 4477500

www.bikemachine.com.ar

bikemachine@bikemachine.com.ar

BiciMundo
GYM & FITNESS



Córdoba

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

Alvear 444 - Tel.: (0351) 4237655

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

www.bicimundocordoba.com.ar - bicimundo@arnet.com.ar

Por Julián Rud (*)




Otra mirada a los equipos de trabajo

“Ninguno de nosotros es tan bueno como todos nosotros juntos”.

Formar un equipo no es una tarea con fecha de finalización, sino una construcción diaria.

Tal vez uno de los problemas más significativos en los gimnasios es la formación de los equipos de trabajo y de sus integrantes. Ya sea que llamemos a éstos recursos humanos, capital humano o clientes internos, en definitiva estamos hablando de personas que deben trabajar en red, es decir, en interacción y colaboración. Pero ¿por qué en algunos casos resulta tan complejo lograrlo? Los invito a pensar juntos algunas ideas, más con la intención de generar nuevas preguntas que con la de encontrar soluciones únicas.

Una de las creencias menos útiles sobre los equipos es pensarlos como estructuras fijas y permanentes. Si tenemos en cuenta que las personas que los conforman están en constante transformación, podríamos considerar que lo mismo ocurre en los grupos de trabajo: modificaciones internas o externas, cambios de objetivos, miembros que se suman, otros que se van, etc. Lo importante es comprender que **los equipos de trabajo, y sus integrantes, están en permanente proceso de transformación.**

Esto significa que hay cambios tanto en la estructura como en las necesidades de los miembros del equipo. Por lo tanto, la formación de un grupo de trabajo no es una tarea que puede tener fecha de finalización, muy por el contrario, es una tarea que requiere de una construcción diaria.

Una visión facilitadora

Estos cambios y transformaciones demandan líderes en contacto permanente con el equipo, que observen y conversen continuamente de forma grupal e individual, para poder acompañar y facilitar el proceso. Este contacto no es sólo una acción aislada en determinadas situaciones de crisis, sino una política de trabajo y un hábito que debe ser instalado dentro del equipo.

Esta visión facilitadora permite generar mejoras significativas en los niveles de **comunicación, confianza y compromiso** de los integrantes de un equipo. Esta cadena representa la piedra fundamental a partir de la cual se construyen y desarrollan los equipos de trabajo.

La comunicación efectiva y clara permite que la información importante circule permanentemente dentro del grupo. El manejo de la misma por parte de todos los integrantes es vital para alcanzar los objetivos. Difícilmente un equipo sepa hacia dónde ir si no tiene claro tanto el objetivo como cada uno de los pasos y tareas para lograrlo.

En la mayoría de los casos, la comunicación con la que el grupo trabaja está relacionada con un estilo que denominamos **comunicación emocional** y es de poca utilidad para éste. Sus características están ligadas a lo personal,

LeParc®

FITNESS EQUIPMENT



YA INAUGURAMOS, TE ESPERAMOS

EXCLUSIVO SHOW ROOM Importantes beneficios mes inaugural

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 chasis como 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.



SOMOS
IMPORTADORES

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

enfocadas en los errores o la culpa y poseen un carácter negativo. Un ejemplo de ello puede ser las llegadas tarde de un profesor a una clase. Si se suman varias, antes de conversar sobre el tema se genera una acumulación de malestar que se exterioriza con declaraciones de este estilo: "Juan, siempre llegas tarde. No puede ser que hagas esto, sos un irrespetuoso. La gente se queja por tu culpa, así que la próxima vez te quedas sin trabajo".

Mientras que, por otra parte, podemos recurrir a una **comunicación efectiva** que se relaciona con las tareas y con la búsqueda de soluciones o alternativas, y es de carácter positivo. En el desglose de la comunicación, la información útil dentro de un equipo la podemos pensar de forma diferente a la que se utiliza regularmente (de carácter emocional). A esto llamamos **otra información**, que debe incluir en el mensaje:

- **Objetivos** (para qué / meta)
- **Tareas** (cómo / plan)
- **Recursos** (con qué / herramientas o colaboradores)
- **Acción** (cuándo / plazo y fechas)

Si se transforma en "otra información", el ejemplo anterior quedaría así: "Juan, quisiera conversar con vos los horarios. Hay cuestiones que no están funcionando bien. Si estás de acuerdo, tendríamos que buscar una manera para que puedas comenzar puntualmente tu clase. ¿Hay alguna razón por la cual te demoraste en más de una oportu-

nidad? (objetivo). Si te parece, cuando termines la clase nos reunimos a vemos qué opciones podemos encontrar (tareas). Está libre el salón 2 y creo que en 30 minutos lo podemos resolver (recursos). Yo tengo disponible hoy de 17 a 20, ¿en qué momento te parece mejor (acción)?"

Sea cual fuere la información circulante, si posee estas características se transforma en comunicación efectiva y resulta muy positiva para el funcionamiento del equipo.

Confianza y compromiso

La confianza es clave para reforzar la red interna de trabajo, y ésta se genera como consecuencia de una óptima comunicación. La confianza dentro del equipo, hacia y desde quien lidera es la que brinda la posibilidad de construir grupos más sólidos y autocríticos. Si no existe un alto nivel de confianza será difícil poder revisar en conjunto los errores y las responsabilidades de cada integrante, y sin esta revisión no hay chances de mejoras.

En estos casos también es importante observar cómo se trabaja internamente sobre los errores, de qué forma son





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.
- » 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.

COMPATIBLE CON DISTINTAS OPCIONES DE CONTROL DE ACCESO: LECTORES DE CÓDIGO DE BARRAS, LECTORES DE HUELLA, MOLINETE, LECTORES DE PROXIMIDAD, TECLADOS NUMÉRICOS.

UNA PODEROSA HERRAMIENTA A LA HORA DE TOMAR DECISIONES EN BASE A LA ELABORACIÓN DE INFORMES, GRÁFICOS Y ESTADÍSTICAS.

SCE Sistemas

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

Tel: (54 11) 4958-1711 / info@controlgym.com.ar
Visítenos en www.controlgym.com.ar

evaluados y aplicados en función del proceso de aprendizaje, crecimiento y transformación.

El compromiso de cada integrante con la tarea es en principio algo que podemos denominar compromiso externo (horario, puesto, responsabilidades, etc.). Por otra parte, el compromiso interno, basado en los valores personales y en todo lo que excede a la tarea específica, sólo es alcanzado por aquellos que sienten la confianza necesaria en el resto de los integrantes del equipo, incluidos los líderes. El sentido de pertenencia, la alineación con los valores del grupo genera un mayor nivel de compromiso interno en cada uno de los integrantes.

La potencia del equipo

Una herramienta importante, y tal vez la más relevante para desarrollar la potencia de los equipos, son las reuniones. Algunas pueden ser de carácter formal, programadas y planificadas, mientras que otras se generan de manera informal, espontánea y casual.

No existe posibilidad para que un equipo explote al máximo su potencia si no es trabajando en conjunto. Para quienes lideran equipos esto significa la responsabilidad de generar espacios para que las personas se encuentren. Si estos encuentros están planificados y su desarrollo es coordinado, representan una de las herramientas más potentes de un equipo.

Y nos referimos a potencia y no a potencial, ya que la potencia es la acción de máxima eficiencia puesta en funcionamiento, mientras que el potencial alude a un supuesto futuro de lo que podría ser.

Cada integrante de un equipo posee un mundo propio y valioso de ideas y opiniones que pueden resultar útiles a la hora de resolver diferentes cuestiones en el gimnasio. Sin importar a qué área específica pertenezcan, es interesante sumar a todos en la búsqueda de soluciones o ideas para un proyecto. En muchos casos, quien está en un determinado sector ya posee una visión permanente y parcial que puede ser confrontada y mejorada por la de otras personas, de diferentes áreas. Lo mismo ocurre con los niveles jerárquicos, no siempre la persona que lidera tiene la respuesta correcta o la mejor.

Si sumamos a todas las personas y a sus ideas tendremos más y mejores opciones para decidir, solucionar e innovar. Es aquí donde reside la potencia de los equipos.

En relación con los equipos de trabajo y su liderazgo, podemos afirmar que éstos trabajan contagiados con la

política y el humor de quienes los lideran, y éste es un punto importante a tener en cuenta para analizar el funcionamiento de los grupos. La extensa tarea de definir en profundidad cuál es el papel de el o los líderes, sus funciones, sus estilos y sus desafíos, será tema para otra oportunidad.

Simple y efectivo

Seguramente no existe un método único o una sola manera de trabajar en equipo, y en cada caso las reglas generales también tienen sus excepciones. Sin embargo, en la búsqueda de herramientas, las opciones más simples muchas veces resultan las más efectivas. **La mejor manera de construir el trabajo en equipo es que el equipo trabaje en construir.**

Una construcción basada en la creación de nuevas ideas y propuestas en conjunto, la ejecución efectiva de las tareas asignadas en los tiempos acordados, la identificación y alineación con los valores del equipo y el apoyo e interacción entre los integrantes.

Las posibilidades de crecimiento de un equipo, así como sus mejores herramientas, surgen de manera más efectiva si son desarrolladas, analizadas y acordadas por el mismo equipo. **Ray Kroc**, fundador de una de las cadenas de comida rápida más exitosas del mundo, escribió alguna vez: "Ninguno de nosotros es tan bueno como todos nosotros juntos". Simplemente, visión de equipo. ■

(*) Socio gerente de la consultora Fitcode. Especializado en *counseling*. Actual consultor asociado de QS Consultora Psicosociológica de la Organización. j.rud@fitcode.com.ar



SOMOS
EXPORTADORES
.....

GMP

Equipamiento de pilates, fitness y rehabilitación

Esferas
Promo
Esfera 65 cm.
\$60^(*)



SOMOS
FABRICANTES
DE ESFERAS
CONSULTE POR
PRECIOS MAYORISTAS

(*) No incluye IVA
Promoción válida hasta el 31/12/2011

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.



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 \$1.510



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



ENCUENTRENOS TAMBIÉN EN:

PARAGUAY: CHACOMER. Avda. Eusebio Ayala N° 3321 c/ Rca. Argentina (Asunción)

URUGUAY: SUPER HÁBIL. Rivera 2348 local 25 (Montevideo)

CHACOMER





Por Sebastián Jiménez (*)

¿Vale la pena tener un EQUIPO DE VENTAS?

Aunque todas las cadenas y la mayoría de los centros deportivos de referencia en España ya cuentan con equipos de venta profesionales, en nuestro atomizado sector aún son muchos los gerentes que se cuestionan la conveniencia de implantarlos.

Ciertamente, desarrollar un equipo comercial en condiciones implica cierta inversión: costos de puesta en marcha, software, equipamiento de oficina, etc., y un incremento de gastos corrientes: sueldo de los vendedores, teléfono, etc. Montos que para ser compensados van a precisar de economías de escala mínimas y de un cierto nivel de eficiencia en la implementación.

En gimnasios muy pequeños puede ser preferible desarrollar la polivalencia comercial del personal vigente, apoyados en un sistema eficaz de cierre de ventas. Sin embargo, cuando se dan las mencionadas premisas, los incrementos de facturación pueden superar el 20%, lo que facilita que no sólo se cubran los gastos y se amortice la inversión rápidamente, sino que además se mejore el beneficio neto espectacularmente.

Las preguntas pertinentes serían por qué y cómo se logra esto. Y la respuesta tiene varios apartados:

1. Un eficaz sistema de cierre de ventas, desarrollado por personas con las adecuadas capacidades y adiestramiento, propicia que los porcentajes habituales de cierre de **ventas a visitantes espontáneos**, que suelen estar entre el 50 y el 70% en centros que carecen de sistema, suban en torno del 20%. Lo que puede significar pasar de 100 inscripciones/mes a 120 sólo por este concepto.

2. El sistema comercial va acompañado de una adecuada política de precios que apueste por cierta **agresividad en la venta de largo plazo** (planes anuales y semestrales) y los vendedores cuentan con un apropiado argumento orientado al compromiso del cliente con el ejercicio físico. Estas ventas, que en la mayoría de los centros sin sistema están por debajo del 10% del total, se pueden incrementar por encima del 30%, dependiendo de la apuesta que haga la gerencia en el reparto de modelos de cuotas.

3. Como consecuencia de la venta de largo plazo, la **retención de clientes** aumenta espectacularmente. Aunque se produzca un descenso en el ingreso promedio por persona, éste se ve muy compensado por el incremento de clientes. Esto propicia que centros que están en torno del 80% de socios que repiten de un mes respecto del siguiente puedan subir al 90%.

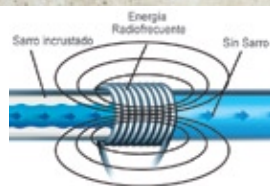
No se debe soslayar que el promedio de duración de los clientes con cuotas mensuales está entre 4 y 6 meses. Si bien algunos duran años, la mayoría se queda muy pocos meses, independientemente del nivel de satisfacción que tengan en la instalación.

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.

Si usted gerencia un gimnasio de 1.000 m² o más y carece de un equipo de vendedores profesionales, está perdiendo dinero por el costo de oportunidad.



4. Unos vendedores capacitados serán capaces de convencer a los posibles clientes de que **cuotas más altas son muy rentables** para ellos por los valores añadidos reales que el servicio de la instalación ofrece. Al fin y al cabo, lo importante para un cliente de fitness no es ahorrar dinero (para eso es mejor un fondo de inversión), lo realmente importante es lograr resultados.

5. Los vendedores van a lograr una facturación mucho mayor de los visitantes espontáneos interesados en el gimnasio, y también mediante una labor comercial proactiva obtendrán un **elevado volumen de contactos**. De estos últimos derivará un importante número de nuevas inscripciones que nunca habrían llegado por iniciativa propia. Un buen vendedor logrará un promedio mínimo de 20 inscripciones adicionales por esta vía, y hay quienes llegan a superar las 50 por mes. Sólo con los ingresos de las primeras ventas a estos clientes, ya se cubre el costo de ese vendedor.

6. El equipo comercial es el mejor **control de calidad** del gimnasio. En su afán por vender van a estar preocupados porque todo resulte muy atractivo y que la reputación del gimnasio se mantenga lo más alta posible para facilitar las ventas a referidos y por el boca a boca.

7. Unos vendedores bien seleccionados y adiestrados ofrecerán una **imagen de atención al cliente muy superior** y serán auténticos relacionistas públicos del gimnasio que mejorarán los vínculos con los socios y la imagen exterior.

8. El sistema y el equipo comercial se completan con una gestión paralela a la de captación que incluya: **reventa de planes largos** a clientes con cuotas mensuales; **repesca** de potenciales clientes que nunca llegaron a inscribirse en primera instancia; **recaptación** de ex socios, con un enorme potencial e importancia creciente; y **gestión antibajas y de recobros**. Apuntalando adecuadamente todas estas facetas, los incrementos de facturación son múltiples y súper efectivos.

Si usted gerencia un gimnasio con una superficie superior a los 1.000 m² y carece de un equipo y de un sistema con vendedores profesionales está perdiendo mucho dinero por el costo de oportunidad. Debe tener presente que los equipos comerciales copan las áreas geográficas y, si su competencia se adelanta, su implantación y posicionamiento se van a ver muy complicados. ■

(*) Doctor en Economía, máster en Gestión Deportiva, propietario de Tatán Gimnasios y consultor en implementación de equipos de venta para centros deportivos. gerencia@tatangimnasios.com

deportsalud
the wellness shop

info@deportsalud.com
www.deportsalud.com

tel: (11) 47974231
cel: (11) 68801415

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

Lun a Vie de 10 a 20 hs.
Sáb de 10 a 16 hs

EXPERTOS EN PLATAFORMAS

oscilatorias triplanares

11
MODELOS

Cintas a Motor - Elípticos - Bicicletas - Accesorios - Estética - Ventas x Mayor



Equipamiento para gimnasios

MAQUINAS SANMARTINO S.R.L.

• EVOLUCION CONSTANTE



CINTA ELECTRONICA
PROFESIONAL
10000 XP



CINTA ELECTRONICA
PROFESIONAL
10000 XP MAX
CON 6 PROGRAMAS DE
TRABAJO PREESTABLECIDOS

UN MODELO
PARA CADA NECESIDAD...



CODIGO 10007



CODIGO 10007 a



CODIGO 10007 TC



CODIGO 10007 MAX BIKE



CODIGO 13019

MAQUINA PARA BICEPS Y
TRICEPS COMBINADA MAX



CODIGO 9013

MAQUINA PARA
SENTADILLAS Y GEMELOS
CON SIST. DE PALANCA



CODIGO 13007

SILLON DE CUADRICEPS CON
REGULACION ANGULO DE
TRABAJO LINEA MAX



CODIGO 2025

SILLON DE CUADRICEPS Y
FEMORALES COMBINADO
(PROLINE X)

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.MAQUINASANMARTINO.COM

Fitness Beat

FEEL THE POWER OF FITNESS

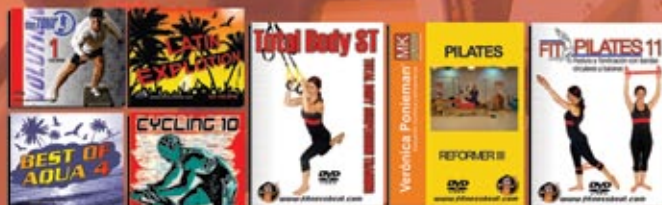
ACCESORIOS/ MÚSICA/ VIDEOS/ EQUIPAMIENTO

Juramento 1470 / CI428DMR •
Capital Federal / Bs. As. / Argentina
Tel. Fax: (54 11) 4784 1074
info@fitnessbeat.com



/fitnessbeat /fitnessbeatsrl

JURAMENTO 1470



fitness beat
www.fitnessbeat.com

BH Reebok RANDEERS EMBREEX QUUZ



Marcelo Larrea, Bettina Fernández y Edgardo Piangatelli.



Cómo medir los factores que FAVORECEN LA RETENCIÓN

Resumen de la monografía ganadora del 3º puesto del Concurso GIM, escrita por Bettina Fernández, Edgardo Piangatelli y Marcelo Larrea, del equipo de Uno Bahía Club, de la ciudad de Bahía Blanca, en Argentina.

El mundo del fitness es una industria nueva y en rápida expansión. Dichas características alientan a las empresas del sector a adoptar un marketing de "balde con fugas", que implica poner el foco en la captación de clientes, llenar y llenar el balde sin percatarse de que por alguna parte existe una fuga.

Esta política se sustenta al no percibirse ninguna consecuencia financiera, ya que la facturación se mantiene constante o incluso crece gracias a la propia inercia del mercado, que acerca un flujo de nuevos clientes superior al que abandona.

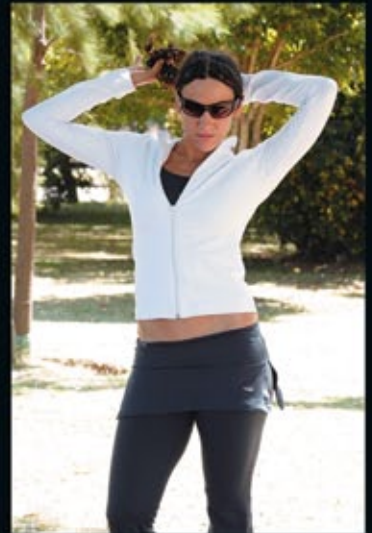
La evolución del sector hace que la captación de nuevos clientes siga siendo una tarea indiscutible; sin embargo, las empresas deben comenzar a concentrarse también en conservar los clientes actuales y forjar relaciones rentables y duraderas con ellos.

¿Por qué se van los clientes y adónde?

Las empresas de servicios con pagos mensualizados, como las que comercializan TV por cable, medicina prepaga, educación, etc., poseen un alto grado de permanencia de sus clientes. La escasa deserción que presentan resulta de la insatisfacción o indiferencia por parte de las prestadoras a las necesidades de los clientes, que se desvinculan buscando un mejor servicio en la competencia.

En cambio, en la industria del fitness el cliente abandona el servicio no necesariamente por insatisfacción o indiferencia, ni se marcha a la competencia. Aquí una gran cantidad de clientes deja de asistir solamente por no encontrar motivación en realizar actividad física y se excusan en no tener tiempo o estar sobreatreados, transformándose en sedentarios permanentes.

www.naopressao.com.ar



tiempo libre

NÃO
PRESSÃO

fitness

Senador Morón esq. Mattaldi - Bella Vista - Buenos Aires - Argentina

En Argentina: 011 4666 9484 / 15 6514 5100 - Exterior: +5411 4666 9484 / +54911 6514 5100

Email: naoindumentaria@hotmail.com

A diferencia de otro servicio, los clientes de un centro de fitness tienen que poner el cuerpo, moverlo, esforzarse, transpirarlo y cansarlo no sólo una vez sino siempre, independientemente del trajín diario, producto del trabajo y ocupaciones cotidianas. Por eso, las probabilidades de que surjan las excusas, las ausencias y deserciones son altas.

Existen muchos procedimientos de retención, que predicen la indagación entre los clientes que se fueron, para averiguar por qué tomaron esa decisión. Si bien es importante realizar esta práctica, debemos ser cuidadosos con las decisiones que tomamos a partir de ellas, ya que esas respuestas, en general, dirán que el servicio del gimnasio es excelente y que no tuvieron problemas. Pero que innumerables obligaciones personales y laborales no le dejan tiempo para realizar actividad física.

Si los administradores, profesores o encargados de retención se dejan llevar por estas expresiones de sus ex clientes, sólo lograrán agravar el problema, ya que se deshacen de la responsabilidad del motivo de abandono y no actúan en efecto. Entonces, debemos reconocer que:

El único responsable del abandono de un cliente es el centro o gimnasio y sus actores.

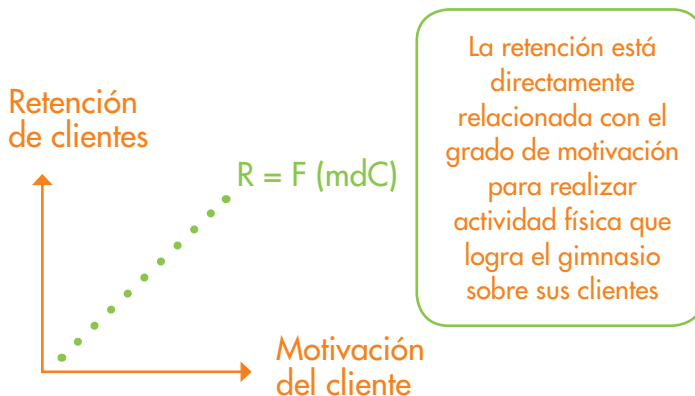


Gráfico indicativo de la relación positiva entre las variables, pero no de la sensibilidad de la variable retención respecto de variaciones en la motivación.

Es más útil y diferenciador conocer qué motiva a los clientes a quedarse y seguir eligiendo nuestro gimnasio y no lo es tanto saber por qué se van.

Debido a que:

- Si desertan por insatisfacción, el problema es de gran magnitud y está en varios niveles inferiores al de la retención. En este caso, se debe averiguar qué se está haciendo mal y resolverlo para evitar la insatisfacción.
- Si abandonan por falta de motivación, tenemos chances de mejorar los índices de retención.

Hay prácticas que ayudan a afrontar los problemas de retención, como realizar llamados a los clientes que se fueron con el fin de averiguar los motivos de su deserción y confeccionar listados de planes próximos a vencer, entre otras. Sin embargo, debemos ser conscientes de que esas prácticas sólo nos permiten saber dónde estamos parados.

Retención pasa por invertir tiempo, esfuerzo y dinero en el logro de la satisfacción y motivación del cliente, proveyendo continuamente niveles memorables de servicio, alineados con los objetivos del cliente. Para esto habrá que otorgarle a las políticas de retención la misma importancia y recursos que se asigna a la búsqueda y captación de nuevos clientes.

La retención es un conjunto de acciones y factores alineados, por un lado, con lo que pretenden, quieren y necesitan los clientes para realizar actividad física en forma continua. Y, por el otro, con la capacidad de cada gimnasio de otorgarlo.

Estos factores son físicos, sociales y empresariales. Los **factores físicos** se refieren tanto al mantenimiento de la higiene, atributo de gran protagonismo en el sector, como a la **infraestructura**, que se relaciona con características ambientales como espacios amplios y luminosos, de fácil ventilación, equipamiento moderno y en buen estado, vestuarios acordes a las actividades e instalaciones cómodas que inviten a quedarse.

El aspecto **social** engloba cuestiones vinculadas con las relaciones y lazos afectivos que los socios de un gimnasio generan con sus pares creando el sentido de pertenencia. Y por otro lado, a la atención del personal, responsable de motivar a los clientes en la continuidad de la actividad física y de hacerles vivir sensaciones positivas en cada momento de la verdad.

El factor **empresarial** versa sobre características de la empresa (misión y visión), su imagen y marca.

Esta descripción explicita los factores que, conjugados, hacen a la retención, que podemos describirla como una variable que depende de otras. Es decir que la retención es una función de las variables descriptas.

Retención = F (Higiene, Infraestructura, Personal, Relaciones interpersonales, Empresa) (1)



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

Un termómetro para la retención

Si creemos que alguien tiene fiebre, echamos mano a una herramienta, el termómetro, que luego de un proceso (un tiempo prudencial para que el mismo capte la temperatura del cuerpo) precisa cuántos grados de temperatura posee la persona. Y sobre la base de pautas preestablecidas por la medicina, sabemos si es elevada o no, y de acuerdo con la medición en grados si es alarmante o no tanto.

Tal como lo es la temperatura corporal para la medicina, el mantenimiento del plantel de socios de nuestro gimnasio indica la salud de nuestro sistema de retención. Por eso, medir y monitorear los factores que la propician ofrece indicios claros de los resultados de nuestras acciones, y constituye una invaluable herramienta de gestión para todos los gimnasios.

Construyendo el indicador

Para poder medir o cuantificar debemos transformar nuestra función (1) en una ecuación:

$$\text{Retención} = a * \text{Higiene} + b * \text{Infraestructura} + c * \text{Personal} + d * \text{Relaciones interpersonales} + e * \text{Empresa}$$

Cada término de la misma está formado por dos elementos. Por un lado, los técnicamente llamados **ponderadores** a, b, c, d y e, que indican la importancia (peso) relativa de cada factor (variable) determinante en la retención. Y, por el otro lado, las llamadas **variables independientes**, que en esta fórmula representan los factores determinantes en la retención.

Indicador de retención

4	Máximo
3	
2	
1	Mínimo

Si medimos adecuadamente y reemplazamos con los valores obtenidos tanto a los ponderadores como a cada factor, obtendremos el indicador de retención para nuestro gimnasio. El indicador puede calificar entre 1 (mínimo) y 4 (máximo).

¿Cómo obtener los valores?

Se obtienen en dos etapas:

Los ponderadores: nos dicen qué tan importante es cada factor en la decisión de asistir a un gimnasio, permiten conocer las preferencias de las personas y generar un plan de acción para estar acordes con ellas.

FITNESS GYM
Equipamiento Integral para Gimnasios

Resistencia Cero
CINTAS PROFESIONALES USO INTENSIVO



*Una Feliz Navidad
y un Año Nuevo,
en el que todos
los sueños se hagan realidad.
Es el deseo de todos nosotros
para nuestros clientes
y amigos.*



*¡Muchas
Felicidades!*



Visítenos en www.maquinasdegimnasios.com.ar y en www.resistenciacer.com.ar

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

SEMIKON

BASIC GYM

Tu manera de verte bien

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

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



Los valores surgen de una encuesta a una muestra representativa de la población que realiza actividad física en gimnasios, consistente en colocar en un ranking los 5 atributos que a su parecer son fundamentales que posea un gimnasio al momento de elegirlo.

Cada una de esas respuestas es valorizada, clasificada y agrupada dentro del ítem al que pertenezca (Higiene, Infraestructura, Personal, Relaciones interpersonales, Empresa), y luego se calcula cuánto representa cada uno de estos factores en el 100% de las respuestas. Cada ponderador tendrá un valor entre 0 y 1.

Las variables independientes: informan la calificación que los clientes le dan a su gimnasio en cada uno de los factores clave para la retención.

Para obtenerlas se realiza una encuesta de satisfacción entre una muestra representativa de los clientes, que luego es valorizada. La calificación variará entre 1 y 4 puntos.

Para obtener el indicador, se reemplazan los valores de ponderadores y variables independientes en la fórmula. El resultado refleja qué tan efectiva es la combinación de acciones que nuestro gimnasio practica a los fines de la retener clientes.

Comparando el valor obtenido respecto del rango en el que varía el indicador, tenemos una precisión de la salud de nuestro sistema de retención, a partir del cual generamos estadísticas comparables y la posibilidad de medir programas y políticas que decidamos poner en práctica.

Conclusiones

Finalmente, concluimos que la retención está directamente relacionada con el grado de motivación hacia la práctica de actividad física que logra el gimnasio sobre sus clientes. Por eso, proponemos medir dicho atributo mediante un indicador que sea una simple herramienta de gestión, fundamentándonos en que "lo que no se mide, no se puede mejorar".

El rasgo diferenciador del mismo es que su objetivo es cuantificar y monitorear los motivos por los cuales se quedan los socios, para luego potenciarlos y mejorarlos.

Tomar conocimiento de lo que cada persona pretende de un centro de actividad física al momento de inscribirse y procesarlo (ordenarlo, clasificarlo y cuantificarlo) no sólo brinda información numérica sino que nos compromete a gestionar la motivación de los actuales y potenciales clientes.

Es importante aclarar que los factores clave para la retención utilizados en este indicador son orientadores. Cada gimnasio, en función de sus características e intereses, optará por algunos o incorporará otros que crea más adecuados, sin dejar de lado que todo atributo influye, aunque en diferentes grados, en la motivación de los clientes hacia la práctica de actividad física.

Independientemente de las características, escalas y realidades de los gimnasios y clubes, es muy importante que sus actores se esfuercen por escuchar e internalizar lo que el cliente valora, verdades que muchas veces pasan delante de nuestras narices y no usufructuamos. Sólo así se tendrá una real dimensión de la situación y, en función de ella, se podrán iniciar acciones concretas y directas en pos de que nuestros clientes se queden y estén motivados. ■

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

INNOVAR 2011

Estudiantes desarrollan

**SPIRIDON
MULTIGYM**

Estudiantes del último año de la carrera de Diseño Industrial de la Universidad de Buenos Aires (UBA) desarrollaron una máquina multiejercicios denominada **Spiridon Multigym**. La misma fue recientemente presentada en la exposición **Innovar 2011**, que organiza el Ministerio de Ciencia, Tecnología e Innovación Productiva de Argentina y que tuvo lugar en Tecnópolis, Villa Martelli, provincia de Buenos Aires.



FULL MAK
SERVICIOS Y SOLUCIONES
PARA GIMNASIOS

• EQUIPAMENTOS
• REPUESTOS
• ACCESORIOS DE FITNESS

TAPIZAMOS MÁQUINAS DE MUSCULACIÓN, BANCOS Y EQUIPOS DE PILATES



DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS FENIX MACHINES

H. Yrigoyen 3941 D.4 - San Justo - Bs. As. - Tel. (54 11) 4482-2791 - Nextel ID 644*2785

www.fullmak.com.ar - info@fullmak.com.ar

Spiridon Multigym es un equipo compacto para uso doméstico o para centros de fitness en espacios reducidos. Permite a sus usuarios ejercitar diferentes músculos: trapecios, bíceps, piernas, pantorriñas, dorsales y pectorales. Este producto fue desarrollado en 2010 por Virginia Giampaoli, Rocío Pazos, Mariano Ronaldo, Pablo Vega Caro, Pamela Ortiz y Juan Carlos Fernández, mientras cursaban la materia Tecnología 4.



Entre sus principales ventajas se destacan: considerable reducción del tamaño que ocupa el mecanismo de pesos y poleas; ocultamiento de dicho mecanismo entre chapas estructurales que otorgan una estética distinguida al producto y además impiden que el usuario esté en contacto con éste, evitando posibles accidentes; fácil y práctico acceso lateral para el cambio de peso; montaje y desarme rápido y práctico.

A partir de la repercusión que tuvo el Spiridon en Innovar 2011, este grupo de estudiantes de la UBA aspira a concretar una alianza estratégica con alguna empresa metalúrgica del sector que les permita fabricar en serie este producto y comercializarlo. ■

Body Learning

Educación Virtual para un Mercado Real
Conocemos tus necesidades.

Cursos Audiovisuales a solo un clic de distancia!

Body Learning es la empresa de capacitación on-line de Body Systems, que ofrece Cursos y Seminarios para Propietarios y Coordinadores de Gimnasios, Instructores y Profesionales del Fitness en general. Brindamos a los participantes las mejores herramientas disponibles en formatos de e-learning.

Body Learning

Body Learning

Ventajas de e-Learning

Mayor productividad: El aprendizaje electrónico permite a los participantes estudiar desde su propio escritorio, optimizando tiempos y costos en viajes para poder cursar.

Capacitación flexible: El sistema e-Learning cuenta con un diseño modular. El participante utiliza el aula virtual y sus aplicaciones con absoluta autonomía.

Entrega oportuna: Un programa de e-Learning puede proveer entrenamiento simultáneo a muchos participantes y capacitar al interesado justo a tiempo para cumplir con un objetivo personal.

Optimización: Uno de los principales atributos de e-Learning es el costo-beneficio en términos de tiempo y dinero para disponer y participar de capacitaciones de nuestro interés.

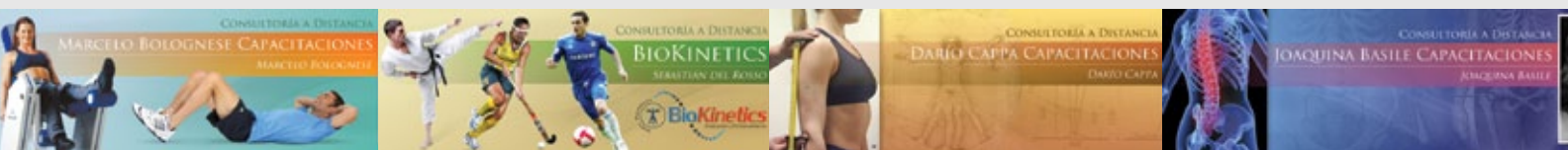
Sumate a nuestro Campus Virtual en el 2012!!

Un producto de:

Body Systems
LatinAmerica

www.bodylearning.org

Consultorías a distancia en ciencias del ejercicio



El **G-SE** –Grupo Sobre Entrenamiento– lanzó un servicio de consultoría a distancia para brindar apoyo a profesionales de las ciencias del ejercicio. Con esta modalidad, se los ayuda a decidir sobre evaluaciones a realizar, dosificación de las cargas, periodización, reevaluaciones, corrección de las planificaciones y todo lo referente a la práctica del día a día.

Muchos profesionales se encuentran en situaciones nuevas, distintas, desafiantes, pero también desconocidas, y necesitan llevarlas a cabo de la mejor manera para poder familiarizarse y aprender, cometiendo la mínima cantidad de errores posibles. Para atender estas necesidades fue que el G-SE lanzó este servicio de consultoría a distancia.

Las consultorías disponibles son: fitness, estética corporal y preparación física, a cargo de Marcelo Bolognese; taekwondo, fútbol, hockey y rugby, a cargo de Sebastián del Rosso; antropometría y cineantropometría, biomecánica y evaluación, a cargo de Darío Cappa; actividad física adaptada y salud, adultos mayores, a cargo de Joaquina Basile.

Antes de iniciar una consultoría, el usuario deberá –utilizando un seudónimo si desea– comentarle su caso al consultor, a través de un formulario, en el que detallará su experiencia y formación, así como los datos del deporte o de los deportistas con los que va a trabajar. De esta forma el consultor podrá evaluar bien si puede serle de ayuda o no al usuario.

En caso de que el consultor pueda asistirlo, recién entonces se procede a la inscripción, cuyo pago puede hacerse vía Internet o por medios tradicionales. La consultoría se realiza a través de los foros de discusión, en los que el usuario detalla su caso y hace preguntas, y en las sesiones de consulta en vivo, cuyas fechas son especificadas en un calendario virtual.

Sobre el G-SE

El G-SE nació en 1999 por iniciativa de un grupo de profesores en educación física y áreas afines que tenían como objetivo brindar capacitación a profesionales de las ciencias del ejercicio utilizando tecnologías de la información a través de Internet. Hoy tiene más de 180.000 usuarios registrados, 1.300 artículos publicados y 990 productos en su *e-shopp*.

Desde 2004, el G-SE ofrece cursos a distancia, simposios y talleres virtuales en habla hispana sobre entrenamiento personalizado, psicología del deporte, actividad física y salud, entrenamiento de la fuerza, nutrición deportiva, prevención y rehabilitación de lesiones, entre otros temas. A la fecha, más de 120.000 alumnos se han matriculado.

A partir de 2011, con el eslogan “Tecnología en forma”, el G-SE cambia su formato y se enfoca más en la colaboración social, permitiendo que en toda la plataforma se interactúe, se comparta y se modifique. Por más información, puede escribir a capacitacion@g-se.com ■

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

COMPRE EN FABRICA SIN INTERMEDIARIOS

CONSULTE POR REFORMER KING Y REFORMER JUNIOR PARA NIÑOS

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

33
EQUIPAMENTOS
MÉTODO PILATES

www.33pilates.com.ar

BY CORE PERFORMANCE

Presentan Sheraton Fitness en Argentina



En noviembre, **Sheraton Hotels & Resorts Worldwide** presentó en Buenos Aires, Argentina, el Sheraton Fitness Programmed by Core Performance, un novedoso programa de salud y entrenamiento. Su desarrollo demandó una inversión de 120 millones de dólares y desde fines de 2011 está presente en más de 130 hoteles Sheraton en todo el mundo.

La gestación de este programa para los huéspedes del Sheraton comenzó en 2008 y estuvo a cargo de **Mark Verstegen**, fundador de Core Performance y Athletes' Performance. Ésta es la primera vez que esta compañía norteamericana especializada en alto rendimiento deportivo se asocia con una cadena hotelera para crear programas de entrenamiento y salud.

Sheraton Fitness se basa en cuatro pilares: mente, nutrición, movimiento y recuperación. Su objetivo es ayudar a los huéspedes a ejercitarse –cada sesión dura 30 minutos– y a comer sano durante su estadía en el hotel. Según encuestas realizadas por esta compañía, “el 62% de los pasajeros considera importante hacer ejercicio físico mientras viajan”.

La novedad del programa es que se puede practicar tanto en el gimnasio del hotel como en la habitación. En este último caso, hay que solicitar en recepción el Gym in a Bag, un bolso que incluye un *kit* básico de fitness cuya guía está en un canal de TV. Los huéspedes pueden incluso continuar con sus rutinas de ejercicios desde sus casas a través de Internet.

Este lanzamiento es parte de un plan global de revitalización de la marca, en el que esta compañía con más de 400 hoteles en el mundo lleva invertidos 6 mil millones de dólares. ■

FITNESS MANAGEMENT ***TRAINING*** CON JUSTIN TAMSETT*

2012

30
MARZO

Montevideo,
Uruguay

31
MARZO

Buenos Aires,
Argentina

01
ABRIL

- »MARKETING
- »RECURSOS HUMANOS
- »ATENCIÓN AL CLIENTE
- »VENTAS
- »RETENCIÓN



* Justin Tamsett, graduado en Educación Física en la Universidad de Newcastle (Australia). Fue jugador de rugby, instructor de fitness, actualmente dirige la empresa Active Management.

mercado fitness

airfit®

Inteligencia artificial APLICADA AL DEPORTE

En España lanzaron una herramienta informática que permite, mediante terminales táctiles instaladas en los gimnasios, crear programas de ejercicios personalizados que se adaptan a las necesidades y los objetivos de cada usuario.

TSCompany, empresa tecnológica especializada en software vinculado con la actividad física y el deporte, presenta **airfit®**, un sistema experto para la generación automática de programas de actividad física personalizados, óptimos y seguros, que siguen las pautas del Colegio Americano de Medicina del Deporte (ACSM, tal su sigla en inglés).

A través de terminales táctiles ubicadas en los gimnasios, el sistema identifica al usuario mediante su huella digital. Para prescribir un programa, **airfit®** solicita a cada persona determinados datos: información biométrica, antropométrica, historial deportivo, preferencias, objetivos, patologías, medicación, hábitos de vida, etc.

La herramienta también tiene en cuenta los equipos disponibles y los métodos de trabajo de cada centro deportivo. Opcionalmente, los programas pueden combinar sesiones de musculación con clases colectivas. Y, a su vez, éstos pueden ser evolutivos (cambiando ejercicios, cargas,



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





formas de trabajos entre distintos microciclos) o estables (manteniendo la homogeneidad entre microciclos), a través de las plantillas inteligentes.

Asimismo, el sistema realiza una pequeña entrevista diaria para conocer las horas de sueño, el nivel de estrés y el estado de ánimo de la persona. "Si un usuario está muy estresado, en vez de recomendarle una fuerte carga cardiovascular, prescribe, por ejemplo, una clase de yoga", explica **Ignacio Larriba**, CEO de la compañía.

Con **airfit®** los tiempos exactos de ejecución de los ejercicios y sus correspondientes pausas se detallan al segundo y se ilustran a través de videos. Esta herramienta también permite la edición manual de programas o la aplicación de plantillas propias del gimnasio. En este caso se incorpora un sistema de alertas por la inadecuación de ejercicios según el perfil de cada usuario: patologías, nivel, preferencias, etc.

A través de la web y/o *smartphones*, el usuario puede gestionar los datos de su entrevista y acceder a los gráficos de su evolución, así como a todo el historial de su actividad física. Y el concepto de comunidad también está presente en el entrenador virtual **airfit®**, ya que cuenta con su propia red social que conecta a los usuarios y que permite un contacto directo con los profesores del gimnasio.

"Gracias a la inteligencia artificial, el instructor de sala aumenta su eficiencia al disponer de más tiempo para la atención a los usuarios, ya que **airfit®** automatiza los procesos para la realización de programas personalizados y gestiona y centraliza toda la información de los socios, que está accesible en todo momento", indica Larriba.

Puesta en marcha

Para implementar el sistema sólo se requiere una red con acceso a Internet. Los terminales para los técnicos se instalan en las mismas computadoras de escritorio que ya tiene el gimnasio, sin añadir costos en este aspecto. Los puntos de acceso táctil para la sala son propiedad de TSCompany y deben adquirirse al margen del servicio.

Para calcular el número de unidades se tiene en cuenta el tamaño del salón, la forma y los picos de afluencia de usuarios. "Los estudios que hemos realizado arrojan una media de cuatro terminales de consulta por gimnasio", señala Larriba. El resto del sistema (servidores) está alojado en la nube (Amazon) y es transparente a la instalación.

En España, este servicio cuesta unos 950 euros (1.294 dólares) mensuales, por un plazo mínimo de un año. El alta asciende a 800 euros (1.090 dólares) a pagar únicamente el primer mes e incluye un punto de acceso táctil. TSCompany asume la instalación, la capacitación inicial (24 horas) y el mantenimiento del software y del hardware.

El gimnasio puede incorporar más terminales de acceso táctil a un costo de 1.500 euros (2.044 dólares) cada una. "Éste no es un sistema cerrado, sino que evolucionará según la demanda de nuevas funcionalidades por parte de nuestros clientes", explica Larriba, al tiempo que comenta que la aplicación para iPhone estará accesible próximamente.

"La fase de internacionalización de este servicio se plantea para dentro de 6-8 meses, y comenzará por Estados Unidos y Brasil", asegura. TSCompany cuenta con el aval de la Universidad Politécnica de Madrid y con la colaboración del CSIC, la Universidad Rey Juan Carlos y el INEF de Madrid. Para más información, puede visitar www.tscompany.es ■

FIT2 FAT 2FIT



Drew Manning, antes y a la mitad del experimento (mes 6).

Un cambio radical en 12 meses

El entrenador norteamericano **Drew Manning**, de 30 años de edad, quiere demostrar que cualquier persona, independientemente de su condición física, puede ponerse en forma a través de la actividad física regular. Y para cumplir su objetivo decidió experimentar con él mismo y llevó su cuerpo al extremo atravesando un cambio radical.

El 7 de mayo comenzó su experimento cuando se encontraba en óptimo estado físico, con 87 kilos de peso y bajo porcentaje de grasa corporal. A partir de esa fecha inició una dieta hipercalórica, sobre la base de alimentos ricos en grasas, que mantuvo a lo largo de seis meses, etapa en la que no realizó ninguna actividad física.

Semanalmente, Manning fue documentando la transformación de su cuerpo a través de su blog fit2fat2fit.com. Cumplido el período inicial de aumento de peso, a principios de noviembre el entrenador superaba ampliamente los 120 kilogramos y sus abdominales se habían convertido "en una masa blanda", según él mismo expresó.

A partir del 5 de ese mes, Manning comenzó la segunda parte de su plan para recobrar su figura, que tendrá también seis meses de duración. Y al igual que en la etapa inicial, todos los avances están siendo documentados con fotos semanales que va publicando en Internet, junto al registro de las medidas de su cuerpo.

"Voy a enseñarle a las personas a ponerse en forma, permitiendo que puedan seguir mi plan de comidas y de rutinas específicas de entrenamiento", señala Manning en su blog. Al tiempo que afirma: "Quiero compartir mis conocimientos de fitness con mis seguidores y darles esperanza de que es posible ponerse, y luego mantenerse, en forma".

"Para muchos bajar de peso es un problema, ya que deben superar barreras físicas y emocionales. A través de esta experiencia espero lograr una mejor comprensión de esas dificultades y sentir también lo difícil que es ser obeso. Sé que sólo será por seis meses, pero al menos tendré una idea de lo que se siente", concluye Manning. ■

ESCUELAS NEF
MÁS DE 10 AÑOS DE TRAYECTORIA EDUCATIVA
CONSTANCIAS OFICIALES Y PUNTAJE DOCENTE
NUEVA EDUCACIÓN FÍSICA

DICIEMBRE REUNIONES INFORMATIVAS DE 13 A 14HS

SEDE CENTRAL SPORT CLUB CECCHINA	SEDE LANUS GINNASIO SOLAR DEL ESTE	SEDE CENTRAL SPORT CLUB CECCHINA	SEDE VTE LOPEZ GINNASIO FONIX	SEDE MORÓN CLUB MORÓN	SEDE OUILMES GINNASIO ZONA FITNESS
03 SÁBADO	07 MIÉRCOLES	10 SÁBADO	13 MARTES	14 MIÉRCOLES	15 JUEVES

CICLO LECTIVO 2012

Informes e inscripción: (54 11) 4331-6698/0089 de Lunes a Viernes de 10:00 a 18:00 hs.
Web: www.esuelasnef.com.ar / Email: info@esuelasnef.com.ar / [Escuelas Nef](https://www.facebook.com/EsuelasNef)

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



SONNOS®

SOLUCIONES DEPORTIVAS

DIVISIÓN ENTRENAMIENTO FUNCIONAL



BANCO PATAGONIA

citibank



BANCO Hipotecario

Galicia

Standard Bank

BANCO COMAFI
Si te va bien, nos va bien.

BANCO DE LA NACIÓN ARGENTINA

Banco Provincia
Un experto de tu lado

Banco Santa Cruz



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

12 CUOTAS SIN INTERES



SONNOS® Showroom: Florencio Varela 1912 www.sonnosweb.com

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

IHRSA 2012

Convención Internacional & Feria

Del 14 al 17 de Marzo de 2012 • Los Angeles, California, EEUU
Los Angeles Convention Center



> WWW.IHRSA.ORG/CONVENTION



International Health, Racquet & Sportsclub Association
Seaport Center, 70 Fargo Street, Boston, MA 02210 USA

**SUMANTE AL GRUPO
MERCADO FITNESS QUE VIAJARÁ
A LOS ÁNGELES
Y OBTENÉ IMPORTANTES
BENEFICIOS EN TU INSCRIPCIÓN.**

info@mercadofitness.com / (54 11) 4115-3524 / 5

TOM Qué es el Trabajo Óptimo Motriz



María Furriol

La manera en que alguien se sienta y se mueve determina su postura, y esto tiene un impacto sobre la cantidad de tensión y presión que pone sobre su cuerpo. Y al moverse de forma incorrecta, una persona "genera, sin saberlo, diferentes problemáticas como la deformación de rodillas o de espalda, lo que puede provocarle dolor", explica **María Furriol**, profesora de Educación Física, especialista en la Técnica Alexander.

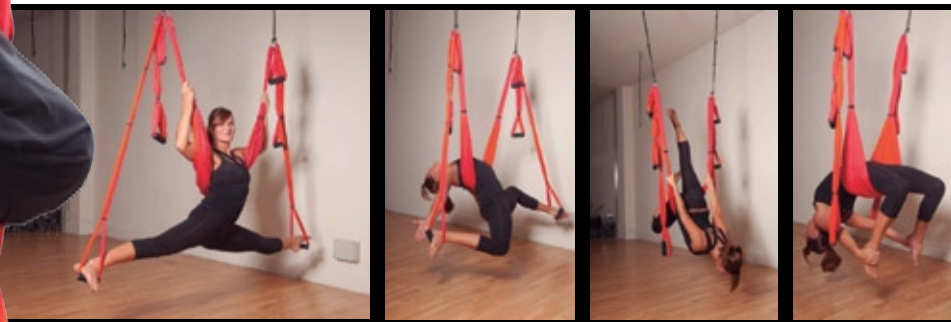
Frente a esta problemática, Furriol desarrolló la técnica de **Trabajo Óptimo Motriz (TOM)**, que aprovecha la capacidad del cerebro para potenciarse y regenerarse. Es un entrenamiento de la coordinación neuromuscular que trabaja sobre los vicios/patrones posturales y coordinativos, difíciles de observar y cambiar, ya que son inconscientes. "Ésta es la clave para un desarrollo motor y mental óptimo a largo plazo", asegura.

Con esta técnica se realizan trabajos de fuerza, potencia, flexibilidad, resistencia y velocidad, enfatizando en cómo hacer el movimiento para mejorar el rendimiento y a la vez prevenir dolores y lesiones corporales. "Pueden realizarla desde atletas que buscan mejorar su *performance* deportiva hasta personas con escoliosis, asma, fibromialgia, hipertensión, problemas cardíacos, posturales y/o con exceso de peso", dice Furriol.

El proceso incluye tres instancias: reeducar la coordinación neuromotora del cuerpo; entrenar fuerza, flexibilidad y resistencia; y perfeccionar la técnica y ejecución, desarrollando una coordinación motora y una actitud mental que mejore el funcionamiento del organismo, incluidas las emociones que influyen en el rendimiento.

Furriol ofrece servicios a particulares y a empresas, y también dicta capacitación a profesionales del fitness y la salud. "Nuestros cursos están diseñados para ensamblarse con otras técnicas como pilates, yoga, stretching y entrenamiento deportivo", comenta. ■

Para más información puede visitar www.MariaFurriol.com



Stark Body Flying®

Esta técnica, desarrollada por la italiana Antonella Faleschini, permite a una persona con su cuerpo suspendido ejercitarse con la resistencia de su propio peso.

Stark Body Flying es una técnica de ejercitación postural en suspensión, con resistencia gravitacional. Para su práctica se utiliza el peso del cuerpo y la gravedad para mejorar coordinación, resistencia, flexibilidad, postura, fuerza y estabilidad. Permite integrar disciplinas como Pilates, yoga y gimnasia artística, entre otras.

Fue desarrollada en 2008 por la italiana **Antonella Faleschini**, y posibilita mover el cuerpo en todos los planos del espacio, sin que el peso sea un obstáculo. Para esto se emplea una herramienta –llamada Body Fly– compuesta por un centro de tela y tres asas en cada lado, que puede ser fijada al techo, vigas de madera o acero, o soportes móviles.

La parte central del Body Fly sostiene la pelvis y el uso de las manijas le permite al usuario lograr una posición más segura y confortable. Con este implemento, la persona puede realizar una inversión total o parcial del cuerpo, haciendo movimientos con control del equilibrio para desarrollar tanto la fuerza como la flexibilidad.

Según Faleschini, “el Body Fly mejora la postura, revitaliza la columna vertebral, relaja la tensión de las articulaciones, ligamentos y músculos, y mejora la circulación, reduciendo problemas como la hinchazón de piernas y tobillos”. Esta actividad se adapta a todo tipo de usuarios, ya que es posible aumentar progresivamente el nivel de dificultad.

“Se pueden armar desde clases recreativas hasta sesiones exigentes”, asegura **Cecilia Cano Ruso**, repre-

sentante exclusiva del método en Argentina. “Una vez que se encuentra el centro de gravedad, se aprende a coordinar el movimiento y la respiración de manera natural, con una agradable sensación de confort, relajación y energía”, añade.

Gustavo Parano, quien también está a cargo del desarrollo de Stark Body Flying en el país, señala que “esta actividad es ideal para estudios de Pilates y gimnasios que estén buscando innovar el servicio. La pueden aprender y dictar profesores de educación física, entrenadores personales, instructores de yoga, bailarines y deportistas”.

Cano Ruso y Parano, junto a **Mariela Mancini**, son los responsables de la expansión de la técnica y para esto iniciarán un proceso de selección de representantes zonales entre los futuros instructores certificados. La primera en ser elegida fue la instructora **Virginia Lo Votrico**, quien estará a cargo del Partido de la Costa, en Buenos Aires.

Las primeras dos certificaciones internacionales de Stark Body Flying se llevaron a cabo en octubre y noviembre de 2011; una en el gimnasio Boa Forma, de la Ciudad de Buenos Aires, y la otra en el marco del 3° Congreso Internacional Pilates, Fitness y Wellness, realizado en la ciudad de Villa Gesell.

Para más información sobre esta técnica, puede comunicarse a los teléfonos (54 11) 4751-8503 o (54 911) 15-3041-9176. ■

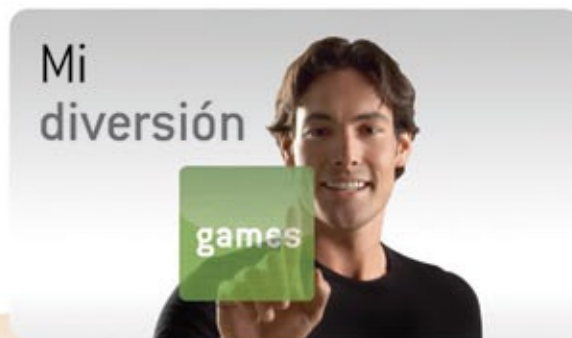
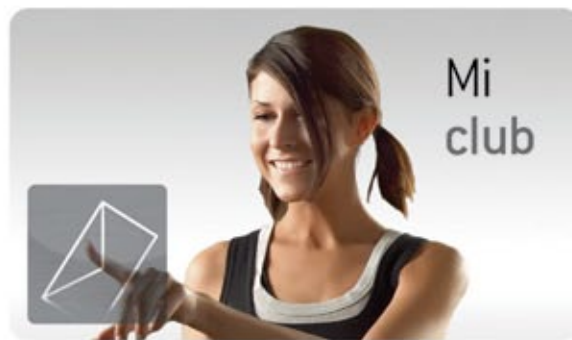
VISIOOWERB

CONECTADO Y MOTIVADO.



Más información en www.technogym.com
Bard International S.A. Galván 3450 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel.: (54 11) 4545-7700 - info@bard-international.com

VISIOWEB es una plataforma digital innovadora que dirige a los usuarios en las instalaciones transformando el entrenamiento cardiovascular en una experiencia nueva, donde se mantienen conectados con el mundo, en un ambiente motivador que garantiza el bienestar.



Disponible para toda la familia EXCITE+, la más amplia línea de equipos cardiovasculares del mundo.



Bard
INTERNATIONAL S.A.

Distribuidor Exclusivo de Technogym en Argentina y Uruguay

TECHNOGYM

The Wellness Company

TENDENCIAS QUÉ DEPARA 2012

Mayor conciencia sobre la problemática de la obesidad, la actividad física como estilo de vida, entrenadores mejor formados, la tecnología como aliada, la gimnasia al aire libre, los adultos mayores y el agua, más demanda del sector corporativo, el personal training en ascenso, la búsqueda de nuevos mercados y una relación más estrecha con la comunidad médica. Todo esto y mucho más se viene en 2012.

Por Solana Trucco (*)



La **concientización** sobre la problemática de la obesidad, de manera general, y el combate contra la **obesidad infantil**, en particular, figuran entre las principales tendencias del sector para 2012 en los informes anuales del Consejo Americano del Ejercicio (ACE) y del Colegio Americano de Medicina del Deporte (ACSM).

Y no es para menos. Según la **Organización Mundial de la Salud (OMS)**, en el planeta hay **1.000 millones** de adultos con sobrepeso, y más de 300 millones son obesos. Cada año mueren, como mínimo, 2,6 millones de personas por estas causas. Y un dato más preocupante aún: hay más de 42 millones de menores de cinco años con sobrepeso.

En un escenario como éste, el potencial para la industria de la actividad física es enorme, y el aporte que ésta puede realizar a la sociedad en términos de calidad de vida, aún mayor. Según el documento **Presente y futuro del fitness**, de Wellness & Sport Consulting de España, más del 80% de la población no es usuaria de gimnasios.

En ningún país del mundo el nivel de penetración del fitness supera el 18% y, de hecho, en la mayoría de los países las cifras están muy por debajo. De modo que hay mucho espacio para crecer, ya que a pesar de las problemáticas señaladas, la mayor parte de la población es aún apática a los gimnasios y a los beneficios que éstos les proporcionan.

Las comodidades que ofrecen las nuevas tecnologías y la falta de tiempo producto de la vorágine laboral en las grandes ciudades generan y justifican el estilo de vida sedentario que lleva el común de las personas. Por eso, el sector deberá duplicar esfuerzos para crear propuestas aún más atractivas, que atraigan cada vez más gente hacia el fitness.

La aparición y evolución de estas propuestas es lo cada año analizan expertos de ACE y ACSM a la hora de elaborar sus informes sobre tendencias del fitness. A continuación compartimos las conclusiones más importantes de ambos trabajos y los comentarios al respecto de algunos de los empresarios y consultores más destacados de la industria.

OBESIDAD. En el primer lugar de su lista de tendencias para 2012, ACE destaca que el año próximo habrá una mayor **toma de conciencia** por parte de la población sobre las consecuencias negativas para la salud derivadas de la inactividad física y la obesidad. Asimismo, el informe de esta entidad señala que **perder peso** seguirá siendo la razón principal por la que los consumidores inician un programa de entrenamiento. ACSM, por su parte, ubica en el quinto lugar de su listado al combate a la obesidad infantil.

PROFESIONALIZACIÓN. Por quinto año, ACSM destaca en primer lugar de su ranking de tendencias que el mercado demandará profesionales cada vez más **educados** y **experimentados**. En el puesto 7 de su lista, ACE señala que los entrenadores harán más hincapié en **capacitarse** en forma permanente y los gimnasios reconocerán cada vez más la importancia de contratar empleados formados en **instituciones reconocidas**.

ESTILO DE VIDA. En segundo lugar, ACE señala que los consumidores, con el apoyo y educación de los profesionales del fitness, harán de la actividad física un estilo de vida. Al respecto, **Edgardo Piangatelli**, gerente general de **Uno Bahía Club**, de la ciudad de Bahía Blanca (Argentina), dice: "Notamos una evolución constante hacia una vida más saludable y una mayor conciencia sobre los riesgos del sedentarismo".

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

Por su parte, **Fritz Bartsch**, presidente de la cadena de gimnasios **Pacific**, de Chile, señala que en su país "efectivamente hay un serio problema de obesidad". No obstante, el empresario destaca que "también hay un claro aumento de la población que está cambiando su estilo de vida por uno más saludable", al tiempo que añade: "Contamos con un gobierno que nos apoya con políticas que estimulan la actividad física".

A tono con estas declaraciones, **Cedric Bryant**, director científico de ACE, afirma: "Aunque todavía hay mucho trabajo por hacer, nos sentimos alentados por el cambio de actitud de los consumidores respecto del fitness. Están modificando su comportamiento y su estilo de vida. Por eso, en 2012 los profesionales deberán proporcionar entrenamientos más centrados en la salud y en el bienestar general".

CONDUCTA. Según ACE, el consumidor medio sigue creyendo que la mejor manera de perder peso es seguir una dieta restrictiva. Por eso, en el tercer lugar de su listado aparece la necesidad de identificar las estrategias adecuadas para trabajar con cada cliente en el establecimiento de metas y en sostener su nivel de motivación.

Para esto habrá que preparar a los profesionales del fitness para ayudar a los consumidores a entender mejor que **no hay una solución rápida** para conseguir resultados duraderos. En este sentido Piangatelli señala: "Es fundamental alinearse con los objetivos de cada cliente para que éste note nuestra preocupación por su evolución".

"Todos –prosigue– debemos aportar a la educación y concientización del mercado. Las dietas por sí solas no funcionan, y tampoco la actividad física sin una nutrición balanceada". En este sentido, cabe mencionar que la cuarta ubicación en el listado de ACSM es la "incorporación del ejercicio en los programas para descenso de peso".

A tono con esta tendencia, según ACE, los gimnasios incorporarán cada vez más a sus equipos de trabajo a nutricionistas y a otros profesionales de la salud como fisioterapeutas y psicólogos para atender las crecientes necesidades de sus clientes, incluyendo la gestión de programas de bienestar, nutrición y estrés.

A esto se refiere la tendencia número 19 mencionada por ACSM cuando habla de la figura del "wellness coach", un profesional con un enfoque uno-a-uno, similar al de un personal trainer, que proporciona apoyo, orientación y estímulo, manteniendo presente todo el tiempo los valores, las necesidades y los objetivos de cada cliente.

LA COMUNIDAD. ACE señala en cuarto lugar de su ranking que la comunidad tiene una participación mayor en la **promoción de la actividad física**, a la vez que disfruta de más y mejores posibilidades para ejercitarse en forma gratuita en polideportivos municipales o en gimnasios al aire libre en plazas públicas. Al respecto, **Darío Micillo**, de la consultora **Fitcode**, confirma: "Las ciudades saludables son un movimiento mundial que busca acercar a las personas al ejercicio físico regular".

Por su parte, Piangatelli añade: "Cada vez más gente se inclina a la actividad al aire libre y eso es incentivado por el Municipio, que construye ciclovías, sendas peatonales,

Sobre ACE

El **Consejo Americano del Ejercicio (ACE)** es una entidad norteamericana sin fines de lucro dedicada a promover los beneficios de la actividad física. Además, ACE certifica a entrenadores personales, ofrece educación continua a profesionales del fitness y conduce investigaciones en el campo de las ciencias del ejercicio. Por más información, puede visitar www.acefitness.org

AQUALIFE Evolución Constante
by Cristina Barcala

¡¡AHORA ES EL MOMENTO!! Ofrece en tu natatorio el sistema de fitness grupal acuático que revolucionó Europa.

AquaBroker
Asesoramiento y Capacitación

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

Conocé las últimas tendencias!!

Los programas de fitness acuático que necesitas

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

info@aqualifeevolucion.com.ar www.aqualifeevolucion.com.ar ventas@aqualifeevolucion.com.ar

AQUA System AQUA Step AQUA Power AQUA Jump AQUA Cycle AQUA Gym AQUA Therapy AQUA Kids **speedo**

espacios verdes y gimnasios al aire libre. Nosotros, como administradores de clubes deportivos, debemos acoplarlos y estimular este tipo de acciones”.

AIRE LIBRE. En el puesto 14 del listado de ACSM, se señala que cada vez más entrenadores ofrecen a sus clientes la posibilidad de ejercitarse al aire libre. Al respecto, el personal trainer **Daniel Tangona** explica que “la naturaleza ayuda a las personas a relajarse y les facilita la concentración para seguir la rutina de entrenamiento”.

En este punto, Cruz enciende una luz de alerta y señala: “Esta tendencia debe ser seguida de cerca por los gimnasios, ya que el número de corredores de calle creció en los últimos años mucho más que la cantidad de nuevos inscriptos en gimnasios”. Por eso sugiere animarse a salir de ambientes cerrados y diversificar los estímulos.

TECNOLOGÍA. En el puesto 5, ACE anuncia que se usará aún más la tecnología como complemento de los servicios de fitness, proporcionando un **apoyo adicional** en la motivación. Internet, las redes sociales y los *smartphones* seguirán revolucionando la industria con la creación de programas y **aplicaciones de fitness más interactivas**.

Al respecto, el consultor brasileño **Ricardo Cruz** señala: “La tecnología es importante y los gimnasios deben aprovecharla para crear los mecanismos que les permitan conectarse con cada cliente de manera personalizada. No obstante, no hay que olvidar que **el principal negocio de un gimnasio todavía es analógico**”.

ADULTOS MAYORES. En la sexta ubicación, ACE señala que la **gimnasia acuática** y las **clases grupales** de fitness serán las actividades más populares para el segmento de adultos mayores. Y ACSM confirma en el tercer puesto de su listado que en 2012 se popularizarán aún más los programas de actividad para personas de la tercera edad.



El precio sigue siendo una barrera

A pesar del incremento en la oferta de gimnasios de bajo costo, el 56% de los norteamericanos encuestados señala que el precio de las membresías es la principal barrera para inscribirse en un gimnasio, según el “Reporte de tendencias” que la **International Health, Racquet and Sportsclub Association (IHRSA)** publica trimestralmente.

Este número es menor al 62% de los encuestados, que mencionó el precio como una barrera en 2008. Los *baby boomers* (gente nacida en el período posterior a la Segunda Guerra Mundial) fueron los que más adujeron esta razón para no ir a un gimnasio. El precio también es el motivo principal por el que el 38% de los ex socios de un gimnasio dijo haber cancelado su membresía.

Según este estudio realizado por IHRSA, en conjunto con The Leisure Trends Group, las razones principales para anotarse en un gimnasio son: sentirse mejor consigo mismos (59%), estar saludables (56%), verse mejor (49%), perder peso (48%) y mantener su fuerza (45%). Los encuestados podían elegir más de una razón para asociarse a un gimnasio.

Respecto de los motivos por los cuales los socios de un gimnasio se quedan, el estudio indicó: bienestar general (61%), ponerse o mantenerse en forma (61%), ubicación conveniente (52%), variedad de equipamiento (48%) y progresar en sus metas personales (41%).

concept 2
ROWING
REMO BAJO TECHO

» INTELIGENTE » SIMPLE INDOOR ROWERS
» DYNAMIC INDOOR POWER » COMPACTO » SIMPLE » SILENCIOSO

Bartolomé Mitre 4020 - Capital Federal - Tel. (5411) 4958-2620 / 5216
Good Will R.C. - Colón 593 - Ciudad Mendoza - Tel. (0261) 155566176
concept2argentina@gmail.com

Piangatelli señala que las actividades acuáticas han tenido un gran crecimiento en todos los segmentos etarios. "Pero para los adultos mayores, ésta es la actividad ideal ya que obtienen muy buenos resultados y les permite socializar con sus pares", dice. Y en esta línea agrega: "Las personas de la tercera edad tienen tiempo, necesitan estar ocupadas y son fieles porque notan rápidamente los progresos gracias al ejercicio".

BIENESTAR CORPORATIVO. En el puesto 8, ACE destaca que las empresas buscarán descuentos en membresías a gimnasios como un **beneficio para sus empleados**. Y ACSM, por su parte, coloca en el puesto 12 la propagación de programas de promoción de la salud en el lugar de trabajo, y en el puesto 18 la proliferación de programas de incentivos para estimular conductas saludables en los empleados.

Al respecto, Piangatelli, de Uno Bahía, señala: "Los empresarios se están dando cuenta de los múltiples beneficios que les reporta tener empleados en buena forma física. Por eso es esperable que cada vez más empresas monten sus propios gimnasios, para que su personal pueda aprovecharlos en horarios especiales, pero dentro de la jornada laboral".

ENTRENAMIENTOS POPULARES. En el puesto 9, ACE señala como los programas con mejores perspectivas a: **Zumba, Boot Camp y TRX**. Y además menciona al entrenamiento intervalado y acondicionamiento del core. ACSM destaca a Zumba (9), Boot Camp (13) y también asegura que se le dará mayor importancia al acondicionamiento de los músculos estabilizadores del abdomen, tórax y espalda.

Además, el informe de ACSM destaca con vistas a 2012 el crecimiento del entrenamiento de fuerza (2) —en rutinas para hombres y mujeres—, los ejercicios funcionales (10), el yoga (11) en todas sus variantes, el ciclismo estacionario (16) y los entrenamientos diseñados específicamente para atletas de distintas disciplinas.

En cualquier caso, para Piangatelli lo importante es que "los programas sean **fáciles, divertidos, efectivos** y que estén a cargo de profesores carismáticos y creativos, que transmitan energía a los clientes". Cruz, por su parte, opina que la tendencia es romper la burocracia de la coreografía perfecta y la exigencia de seguir un patrón, dejando lugar a movimientos más libres que hagan de la actividad física algo placentero para la gente.

PERSONAL TRAINING. ACSM colocó al entrenamiento personalizado en el puesto 6, destacando que el mercado prestará mayor atención a la educación y certificación de los entrenadores personales. Asimismo, la entidad ubica en octavo lugar de su lista de tendencias al crecimiento de la modalidad de entrenamiento semipersonalizado en pequeños grupos de 2 a 4 integrantes, con grandes descuentos para cada miembro.

MERCADOS. Según ACSM, en 2012 los profesionales y empresarios del fitness seguirán buscando nuevas formas de ofrecer sus servicios a la mayoría de la población, que es la que aún no hace actividad física en gimnasios.

MÉDICOS. En el puesto 20 de su listado de tendencias para 2012, ACSM señala que la industria de gimnasios se vinculará más con la comunidad médica, ya que ésta resulta una fuente importante de referidos. ■

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

Tel: 011-4941-0478 :: Cel: 15-5780-6814

Sobre ACSM

El Colegio Americano de Medicina del Deporte (ACSM) es la mayor organización de medicina deportiva del mundo. Con más de 45.000 miembros y profesionales certificados en todo el planeta, esta entidad norteamericana se dedica a desarrollar investigaciones con el fin de educar a profesionales de las ciencias de la salud y el ejercicio. Por más información, puede visitar www.acsm.org

TU ESTUDIO CON ESTILO P&P

La Vida que buscas



EQUIPAMIENTOS DE PILATES

CAPACITACION Y CURSOS

ACCESORIOS DE PILATES

SERVICIO TECNICO



FELIZ 2012

Un Año más Juntos...

P&P



Imagen de Nexo Pilates Estudio
Ganadora del Segundo Premio
Concurso P&P Team Casting 2011

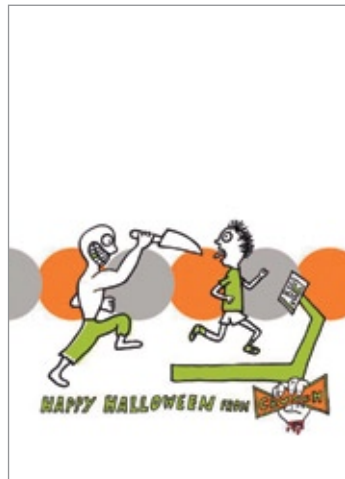
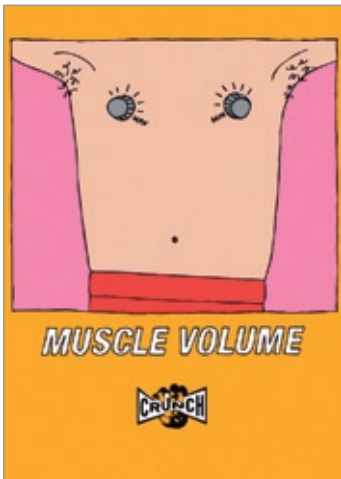
www.pypequipamientos.com | info@pypequipamientos.com
(54 11) 4544-9994 / 6058 | Servicio Post-venta: 4735-2061

Un clásico LAS MEJORES CAMPAÑAS DEL MUNDO

Presentamos una selección de las ideas más ingeniosas y creativas de la industria del fitness plasmadas en campañas publicitarias de clubes y gimnasios de todo el planeta.



Empresa: Combat Sport Club, gimnasio especializado en artes marciales mixtas (EE.UU.)
Texto: Nacido para pelear.

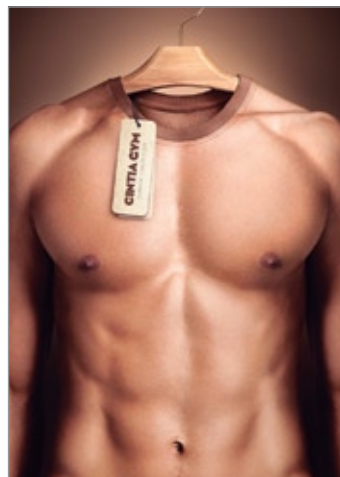
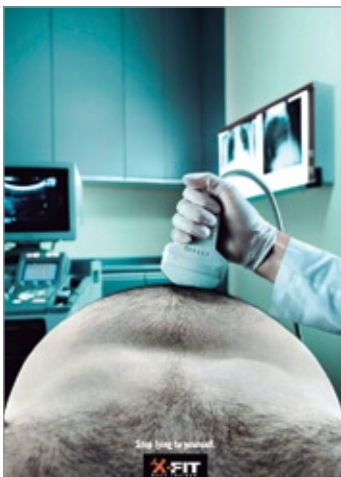


Empresa: Crunch Fitness (EE.UU.)
Texto: Volumen muscular.

Empresa: Crunch Fitness (EE.UU.)
Texto: Feliz Halloween.

Empresa: Poul Nielsen, entrenador personal.
Texto: Tarjeta de presentación elástica.

Empresa: Flow Yoga (Canadá)
Texto: Tarjeta de presentación que parece una pequeña colchoneta de yoga.



Empresa: X-Fit Body Trainer (Canadá)
Texto: Deje de mentirse.

Empresa: Cintia Gym (Brasil)
Texto: Colección de verano.

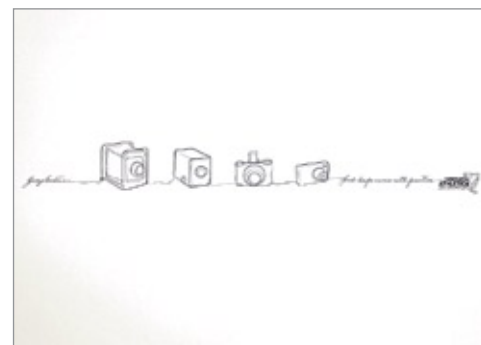
Empresa: Virgin Active (Australia)
Texto: Elogios en cada etapa. No importa lo bien que chapotee, le daremos todo el ánimo que necesita para ver que su entrenamiento en el agua va viento en popa. Empiece en virginactive.com.au



Texto: Levantamos un nuevo Megatlon en Puerto Madero.



Texto: Megatlon está de moda. Vení a Paseo Alcorta y descubrí un nuevo gimnasio.



Empresa: Companhia Athletica (Brasil)
Texto: La buena forma viene con la práctica.



Empresa: Results Downtown Fitness (EE.UU.)
Texto: Se viene el verano.



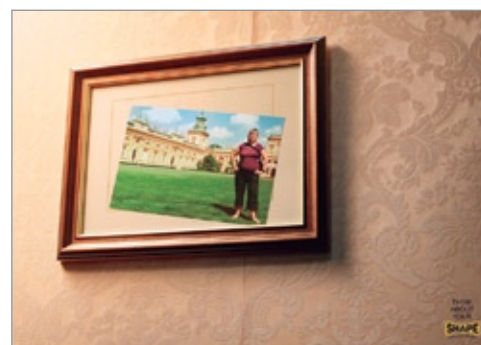
Empresa: Gold's Gym (Canadá)



Empresa: Mais Pilates Studio (Brasil)
Texto: Una tarjeta de negocios que muestra de forma rápida e interactiva los principales beneficios de hacer Pilates: mejora la postura y la flexibilidad.



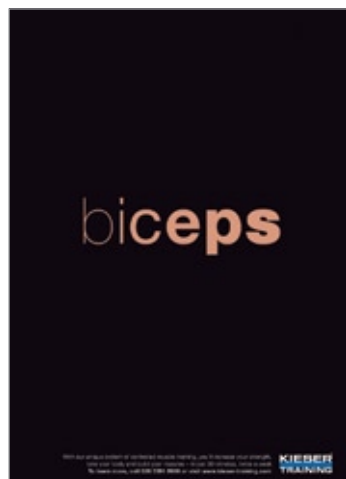
Empresa: Energy (India)
Texto: Con el objetivo de crear conciencia entre las personas que frecuentan los centros comerciales y restaurantes cercanos al gimnasio, se colocó en el suelo la imagen de una balanza que marca 90 kilos justo donde las personas apoyan sus pies, al sentarse en los bancos de descanso, con la leyenda: "Quemá calorías", más el teléfono del gimnasio.



Empresa: Shape Fitness Club (Polonia)
Texto: Piense en su estado.



Empresa: Kieber Training (Reino Unido)
Texto: Al tiempo que te ves bien, correctamente entrenados tus músculos, ayudás a reducir el colesterol, mejorar la circulación y aumentar la fuerza de tu corazón.



Empresa: Kieber Training (Reino Unido)
Texto: Con nuestro sistema de entrenamiento, usted aumentará su fuerza y su tono muscular en tan sólo 30 minutos, dos veces a la semana.



Empresa: Results Downtown Fitness (EE.UU.)
Texto: Tené el cuerpo que siempre quisiste. Casi.



Nuevos productos de Sanmartino

La empresa cordobesa **Máquinas Sanmartino** lanzó nuevos productos de su línea **Max**. Se trata de la Cinta Profesional 10000 Max-Xp, que cuenta con motor de 3 de HP, 6 programas de trabajo preestablecidos, monitor con 5 displays y control de pulso cardíaco, entre otras funciones. Y también presenta su nuevo modelo de indoor bike, la 10007-Max. Para más información puede visitar www.maquinassanmartino.com



LeParc busca distribuidores

La firma **LeParc Fitness Equipment**, que ofrece equipamiento integral para gimnasios y también comercializa sus productos a edificios, hoteles, consorcios, empresas y hogares, está buscando distribuidores en toda la Argentina. La empresa tiene su oficina y *showroom* en la Ciudad de Buenos Aires. Para más información puede escribir a equipamiento@leparc.com

Reformer con suspensión



Este novedoso reformer que combina entrenamiento con bandas de suspensión y Pilates fue desarrollado por la profesora **Melisa Asim**. El equipo fue presentado recientemente, durante el seminario **Estabilidad Funcional Aérea (EFA)** en reformer, que el Instituto Pilates Zone organizó en Córdoba, Argentina.

EFA es una técnica que propone la flexibilización y el fortalecimiento de las distintas estructuras músculo-esqueléticas. Realizada en reformer "se pretende generar un estímulo que lidere la acción muscular simultánea de los músculos que cruzan una articulación, además de estímulos propioceptivos", explica Asim.

Se trata de ejercicios mediante movimientos integrados y multiplanares que implican estabilización, desestabilización, equilibrio, fuerza y flexibilidad con todos los beneficios del Pilates, con la intención de mejorar la habilidad de movimiento, la fuerza especialmente en la zona media y la eficacia neuromuscular.

DISEÑO, CALIDAD Y EL MEJOR PRECIO DEL MERCADO

XFIT

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

PROMO
11 bicicletas indoor
+ Tarima para profe
\$16.400

BICICLETA OFICIAL DEL PROGRAMA
BIKE by **Andréani**

www.xfit.com.ar - info@xfit.com.ar
Av. Remedios de Escalada 3090 V. Alsina - Lanús Oeste (1822) Tel. (54 11) 4208-1480

Quick Circuit, de Fitness Gym



Desarrollado por la empresa **Fitness Gym**, **Quick Circuit 30'** es un programa de entrenamiento que incluye un circuito de fuerza y cardiovascular, diseñado para guiar a las personas a través de una secuencia ordenada de ejercicios que pueden realizarse en 30 minutos. Con este sistema, el usuario hace un trabajo físico completo que involucra brazos, piernas, pecho, espalda y abdominales. Para más información puede visitar www.maquinasdegimnasios.com.ar



Vibroboost
Plataforma Vibratoria
Profesional con
vibración triplana

SK-9000
Bike



SK-9900
Recumbent



YV30



YV30R



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

SK-9100
Elíptico



SK-6950
Cinta motorizada



SK-6950



SK-6950 TV



Línea BH LK



LK-7000 Bicicleta Electromagnética



LK-5900 Cinta Motorizada



FC-249 Elíptico Electromagnético



FC-58H Bicicleta Indoor

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

Tecnología híbrida de Life Fitness



Life Fitness ha creado Green to Go, una iniciativa basada en el desarrollo de productos y procesos que respetan los recursos naturales de la Tierra y ofrecen soluciones sostenibles. En relación con este programa, la empresa ha incorporado un nuevo sistema híbrido de ahorro de energía, aplicado a los elípticos y bicicletas de la Serie Elevation con Consola Engage, que utiliza la energía generada a partir del trabajo del usuario.

Con los nuevos productos híbridos, cuando el usuario llega a un cierto nivel de intensidad de entrenamiento, la energía eléctrica se convierte en autogeneradora, rebajando así el consumo de energía de la consola en más del 75%.

Cuando una persona está entrenando a un nivel de resistencia y revoluciones por minuto lo suficientemente altas, aparecerá un icono verde con la palabra *hybrid*, para que el usuario sea consciente de que está alimentando a la máquina con su esfuerzo. En el resumen del entrenamiento aparecerá también cuánta energía se ha ahorrado durante el ejercicio. Más información en www.lifefitness.com

Promoción de Fitness Beat

La empresa **Fitness Beat** ofrece a quienes compren la pulseira-pendrive elegir 10 títulos precargados. Este accesorio, ideal para deportistas, permite almacenar 4 GB de música y su costo es de 250 pesos (59 dólares). Más información en www.fitnessbeat.com

Combo indoor de Xfit

Radicada en la provincia de Buenos Aires, la empresa **Xfit** se especializa en la fabricación y comercialización de equipamiento para gimnasios. Actualmente, tiene vigente una promoción para adquirir 11 bicicletas indoor más una tarima para el profesor a 16.400 pesos (3.848 dólares). Para más información puede visitar www.xfit.com.ar

Mejoras de Uranium Elliptical



Uranium Elliptical presenta modificaciones en su línea profesional. Una variante del modelo Smith, denominada Smith XY, que permite el desplazamiento en ambos sentidos de la barra. Está provista con cuchillas portabarras, en el frente y en el fondo para el uso indistinto de los soportes, 6 portadiscos olímpicos y 2 barras tope de seguridad móviles. Es ideal para ejercicios como estocadas, sin riesgo para el usuario.

La polea cuádruple presenta una interesante variante que incluye el remo bajo sentado y dorsales sentado con polea, dentro del mismo equipo. En tanto que el rack portamancuernas cambia la forma de su estructura para optimizar espacio, manteniendo el sistema de bandeja con las mismas características.

A su vez, se presenta el rediseño de dos de las estaciones individuales, dominadas asistida y multicadera, integrándolas definitivamente a la estética de la Línea Uranium Elliptical con muy buenos resultados. Para más información puede visitar www.uraniumfitness.com



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

Tel. (011) 156 095 1972 - ID 572 * 599 - info@biofitness.com.ar

Pilarte

SOMOS
FABRICANTES

EQUIPOS Y ACCESORIOS PARA MÉTODO PILATES



##Barrel



##Reformer



##Combo Chair

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



www.equipmillennium.com

La mejor relación, precio, producto, calidad del mercado



Gral. Vedia Nº 221 (B1872 CXE) Sarandí - Bs. As. - Argentina | info@equipmillennium.com
Te: (54-11) 4265-1609 - 4204-7019 | Fax: 4205-2331 | Cel. 0116-566-7777

Comercial

FITNESS OPTIONS ahora en CHILE
es


www.fitop.cl

Máquinas de ejercicio



ELIPTICAS



TROTADORAS



INDOOR BIKE



PLATAFORMAS



MULTIESTACIONES






Sala de ventas y servicio tecnico

Tel.: 212 2456

E-mail:jpquintanilla@fitop.cl

Av. Alonso de Córdova #5903 Las Condes - Santiago

Curso y vacaciones en Carlos Paz



Pilates Zone organiza el curso de formación en gimnasia para embarazadas, que tendrá lugar del 13 al 17 de febrero de 2012 en Carlos Paz, Córdoba. Quienes participen recibirán un obsequio especial de la empresa: una semana de alojamiento, desayuno y almuerzo en el Hotel Portal del Lago. El programa incluye gimnasia en colchoneta, reformer, agua, esferas, nutrición y marketing, entre otras temáticas. Para más información puede llamar al (0351) 15-595-0037 o por mail a pilateszone@gmail.com

Curso KROPP-IFES

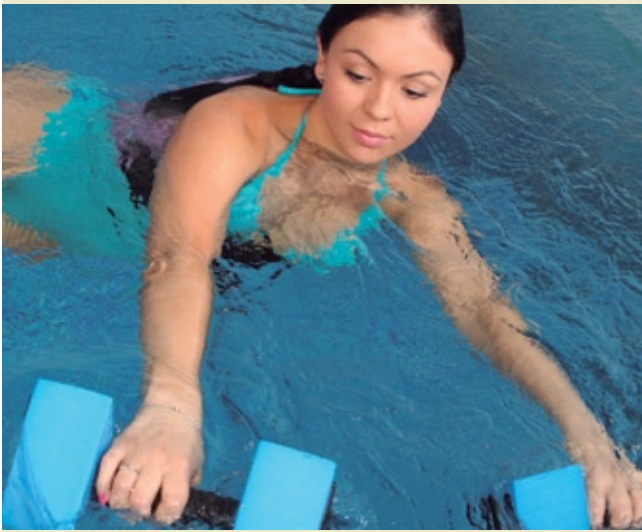
IFES Educación Superior de Neuquén dicta el curso **KROPP** (entrenamiento funcional en circuito), con la coordinación del profesor **Santiago Vimo**. Tiene una duración de cuatro meses y se dicta cada quince días (sábado por medio, de 13 a 18). Es una formación técnica que permite incorporar herramientas para desarrollar el programa de entrenamiento funcional KROPP, ya sea para aplicarlo en formato de clase, entrenamiento grupal o personal training. Más información en www.ifes.edu.ar

Congreso Pilates, Fitness y Wellness



Del 4 al 6 de noviembre se realizó el **3º Congreso Internacional Pilates, Fitness y Wellness** en la ciudad de Villa Gesell, provincia de Buenos Aires. Fue organizado por **Grupo Cambiar** y **Home Reformer**. El evento contó con la participación de 20 presentadores nacionales e internacionales, y convocó a profesionales de toda la región.

Impulso a la Cámara de Natatorios



Los miembros de la **Cámara Argentina de Natatorios (CADEN)** están realizando encuentros con el objetivo de unificar criterios y evaluar la situación actual del sector. Además, la iniciativa de las reuniones incluye una mirada hacia el futuro de las piscinas para lograr un mejor posicionamiento y mayores beneficios para el mercado del agua.

“En esta primera etapa queremos desarrollar, mediante el intercambio y la información, puntos importantes como disposiciones municipales, ahorro de recursos, proveedores y convenios de trabajo”, señalan desde la CADEN. La Comisión Directiva está integrada por Cristina Barcala, Fernando Terrilli, Eduardo Lucero, Jaqui Esquitino y Alejandro Murgelli. Para más información puede escribir a barcala@ciudad.com.ar

Sexta Convención YMCA



El 29 y 30 de octubre, en YMCA-Asociación Cristiana de Jóvenes se llevó a cabo la sexta edición de la **Convención Internacional YMCA Body & Mind**, con la coordinación de la consultora Fitcode. Con el aporte de destacados profesionales, se desarrollaron tres áreas temáticas: Acuática, Fitness y Personas con discapacidad. Además, se presentaron programas como Zumba, Kangoo Jump, sistema ABE para personas con obesidad, ABBoxing y Active Entrenamiento Funcional, entre otros.



PILATES

Equipamiento Profesional.

Garantía de 2 años.

La Mejor relación entre precio y calidad.



ESTÉTICA

Equipamiento de estética.

Asesoramiento y demostraciones personalizadas.

Amplia financiación.



BSHAKER

Plataforma Profesional BSPRO.

Amplia Financiación.

Plan Canje.



Tel. 005411 4733 3959

Alfaro 280, Acassuso.

Bs. As. Argentina (B1641BWB)

info@ldpil.com // www.ldpil.com

Gracias a todos los nuevos clientes.
Lo esperamos a UD también, No se quede afuera.



**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

Teléfono: (0054) 11 4722-5500 interno 7004

E-mail: lineapro.arg@athletic.com.br

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

Athletic
PROFESSIONAL FITNESS



LANZAMIENTO DE MPTRAIN

CIRCUITO CARDIO VIRTUAL



Mptrain, el innovador sistema de entrenamiento en formato de audio MP3, acaba de lanzar su **Circuito Cardio Virtual** que combina tres programas: **mpRun indoor** (cintas), **mpElip**

(elípticos) y **mpBike** (bicicletas fijas). "El objetivo es darle a nuestros clientes la posibilidad de entrenar en circuito de forma más completa y en una sola sesión", explica **Joaquín González**, director de la empresa.

El sistema es ideal para incorporarlo al área cardiovascular de un gimnasio o para agregarlo a un estudio de Pilates. "Los centros de fitness pueden potenciar así su sector cardio maximizando su uso, mientras que los estudios de pilates, que por lo general cuentan con espacio reducido y poco personal, pueden agregar un servicio aeróbico para combinarlo con pilates y plataformas vibratorias", detalla González.

Esta herramienta tecnológica alivia el trabajo de los instructores, a la vez que estimula a los clientes "ya que el sistema los va guiando y animando con música al ritmo del ejercicio". Además, Mptrain ofrece los programas de entrenamiento mpBike 1a y 1b, mpElip 1 y mpRun 1. Todas las actualizaciones se pueden agregar a las anteriores.

"Estamos trabajando para lanzar nuevos programas, entre ellos uno de remo que vamos a desarrollar junto con la gente de Remoindoor de Mendoza", anticipa González. Mptrain fue lanzado en febrero de 2011 y actualmente está presente en 47 centros deportivos de Argentina. "El objetivo es cerrar este año con 100 centros y luego expandirnos hacia Chile", dice González. Para más información puede visitar: www.mptrain.com

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"

Método SPRINGBOARD
FERNANDA SETTE
 Creadora Mundial del Método

CUERPO ACTIVO • AGENTE OFICIAL

Red de Centros Asociados:

- Silver Pilates
- Gimnasio Zoiat
- Body Motion Gym
- Efecto Positivo Pilates
- Pro Pilates Estudio
- Espacio Pilates Zarate
- Fitness Club One Escobar
- Energym
- Hector Gauna Ms

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"

REFERENCIAS:

Véase nota en revista n° 44, "Lanzan un coach MP3 para entrenar", páginas 27 y 28.

MASTERTECH USA

PRESENTA SU NUEVA LÍNEA

OPTIMA

www.mastertech-usa.com



Línea PLAMAX



Línea STERLING



Línea MAGNA



Línea VERTIKA



Línea CARDIO



Línea VITREX

VISITANOS

7 líneas para entrenar con estilo.

ENTREGA INMEDIATA

Tenemos una propuesta para cada presupuesto y para cada espacio a equipar.

Showroom: Pedro Morán 2136 - CABA. Tel/Fax: +5411 4574 0910 - +5411 4574 4273

Atención: Lunes a Viernes de 9:30 a 18 hs. info@mastertech-usa.com

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 3298-6543
edu_barcelona@live.com.ar / ventasbarcelona@live.com.ar
www.barcelona-gimnasios.com.ar



Artículo provisto por

iHRSA
Success By Association

Frente al crecimiento de la tasa de desempleo en Estados Unidos, muchos operadores están recibiendo una gran cantidad de currículum vitae como respuesta a sus búsquedas laborales. Esta situación hace más difícil detectar al mejor candidato, y por ello consultan sobre cuál es la mejor manera de eliminar a los postulantes indeseables y encontrar al indicado durante un proceso de selección de personal.

Independientemente de la situación actual, "siempre que inicie una búsqueda, recibirá muchos currículum que no parecen ser los ideales", asegura **Bill McBride**, presidente y COO de **Club One, Inc.** El ejecutivo considera que la carta de presentación puede ser un gran indicador sobre los candidatos en los cuales focalizarse.

Por ejemplo, si alguien pone de relieve en su historia personal situaciones sobre salud, actividad física, la recuperación de una lesión, pérdida de peso, su triunfo personal en el fitness, etc., "por lo general vale la pena un segundo vistazo. Estas personas, más allá de su formación, realmente creen y se apasionan por nuestro producto", dice McBride.

En estos tiempos difíciles, muchos deciden renunciar a su formación y seguir su pasión y sus sueños. "Tenga cuidado de no descartar a los que sean fuertes embajadores de su marca, y tampoco contratar a aquellos que están desesperados", advierte McBride.

Enviar una pregunta de seguimiento también resulta efectivo para anular algunos candidatos: "¿Por qué optó por postularse en nuestra empresa?". Esto le permitirá saber si están interesados realmente e hicieron los deberes o si sólo han enviado su CV al voleo.

Para **Donna Russell**, directora de Recursos Humanos de **Fitcorp Corporate Office**, "hay que buscar a los postulantes que se toman el tiempo para escribir una carta de presentación convincente y describen por qué quieren trabajar en su empresa y qué tienen para ofrecer".

En la entrevista, "busque personas que sean respetuosas, energéticas, elocuentes y centradas", sugiere Russell. ¿Estos candidatos indagan sobre la empresa antes de la entrevista?

CÓMO ELEGIR A LOS MEJORES CANDIDATOS

Gerentes y consultores norteamericanos exponen y analizan las prácticas más efectivas para descartar a los postulantes no calificados al seleccionar personal.

Los buenos postulantes realmente interesados lo hacen. ¿Están vestidos profesionalmente? ¿Hacen preguntas sobre su club? ¿El solicitante encaja en la cultura del gimnasio?, "son cuestiones que tienen que ser evaluadas", afirma Russell.

En **Corpus Christi Athletic Club** emplean un sistema que descarta a los candidatos no calificados en la etapa temprana de la entrevista. **Lisa Gorsline**, presidente del club, comenta los pasos que están involucrados en el proceso de selección:

- Revise los CV.
- Elija a los candidatos calificados en el papel.
- Llámelos y acuerde una entrevista telefónica (es preciso establecer un tiempo futuro y la fecha). Realice la entrevista telefónica.
- Escuche las palabras de la jerga.
- Escuche el tono de voz.
- ¿Hay ruido de fondo?
- ¿Fueron puntuales para la entrevista telefónica?
- ¿Hablaron con propiedad?

Esto le permitirá seleccionar a los potenciales candidatos. "Los siguientes pasos para el proceso son entrevistas personales, una etapa de verificación de antecedentes y luego la oferta del puesto", indica Gorsline.

"Contratar al personal adecuado para la posición correcta puede ser a veces una tarea difícil. Una organización se define por su gente", afirma **Diogo Angelino**, asistente de Dirección en **Solplay - Family Health Club**.

Aquí expone algunas ideas sobre cómo maximizar la búsqueda del empleado perfecto:

- Obtenga ayuda. Cazadores de talentos. Uno de los secretos para tener éxito es contar con algunos de sus colaboradores más importantes involucrados en el interior de instituciones como universidades y empresas, que proporcionan formación al personal de clubes y gimnasios. Esto le permitirá buscar y encontrar talentos antes de que sean contratados por otro competidor.

Estas personas conocen sus necesidades, saben lo que está buscando y las posiciones que deben completarse de inmediato, y lo más importante: pueden identificar a los candidatos que comparten la visión, misión y valores de su club.

- Tome su tiempo para contratar a un nuevo empleado y asegúrese de que tiene al candidato adecuado. Es fundamental para el éxito de su organización conseguir las personas apropiadas en los lugares correctos. Sea paciente.

- Busque valores. Contrate las habilidades que no se pueden entrenar, como la pasión, el compromiso y la actitud, y enseñe a su nuevo empleado el resto. En caso de duda no reclute, siga buscando. Y recuerde, si usted elige a una persona indeseable y se da cuenta de que es momento de su desvinculación, sea valiente y hágalo lo más rápido que pueda. ■

Para más información sobre IHRSA, puede visitar www.ihrsa.org



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




Kettlebell
Entrenamiento de fuerza funcional

Cursos regulares
Certificaciones
Entrenamientos in company
Venta de pesas rusas

(011) 15 5416-9529 - info@kettlebell.com.ar
www.pesarusa.com.ar - www.ikff.com.ar

IKFF



 gym clothes

BUENOS AIRES // Av. Belgrano 70 - Gal Naonis - Loc. 13 - Ramos Mejía
DISTRIBUIDOR OFICIAL CÓRDOBA // Diego Perachino
diego.perachino@gym-clothes.com.ar / Villa Carlos Paz / Córdoba
Showroom de ventas / Outlet - Terrada 529 - Capital Federal
011-20586651 / 011-20587835
www.gym-clothes.com.ar - info@gym-clothes.com.ar
BUENOS AIRES - ARGENTINA



Marcos Mariani, Lucas Burcheri Costa y Alejandro Primavera.

TRAINERZONE

SALE AL RUEDO

Un grupo de jóvenes emprendedores, integrado por dos profesores de educación física y un diseñador web, lanzó en Argentina recientemente el sitio trainerzone.com.ar. Se trata de un portal de Internet orientado al fitness, la salud, la estética y el deporte, que permite a particulares, profesionales e instituciones encontrarse y relacionarse entre sí.

El sitio ofrece a los entrenadores e instructores, por un lado, y a los clubes deportivos y gimnasios, por el otro, la posibilidad de darse a conocer mediante la creación de sus propios perfiles. Desde allí, los profesionales pueden publicar sus antecedentes laborales y los gimnasios divulgar sus servicios, en ambos casos añadiendo fotografías y videos.

Además, los gimnasios registrados tienen también la posibilidad de publicar sus ofertas laborales y los profesionales postularse a las mismas a través del sitio. Para los particulares interesados en fitness el atractivo radica en poder encontrar y contactar en la web a su próximo entrenador personal o bien al gimnasio que le resulte más conveniente.

“El uso de las herramientas que ofrece Trainer Zone es gratuito, rápido y sencillo”, destacan sus creadores, **Marcos Mariani** y **Alejandro Primavera**, ambos profesores de educación física y amigos, que junto al diseñador y programador **Lucas Burcheri Costa** decidieron llevar adelante este emprendimiento.

“Notamos la creciente demanda en el mercado de profesionales idóneos, abocados al cuidado del cuerpo y la salud. Nuestro objetivo es proporcionar una herramienta para encontrarlos de manera fácil y efectiva”, aseguran. En Trainer Zone también se publican cursos, talleres de perfeccionamiento y eventos vinculados con el fitness y el deporte. ■

Buenos Aires

CrossFit Tuluka

ABRE NUEVA SEDE



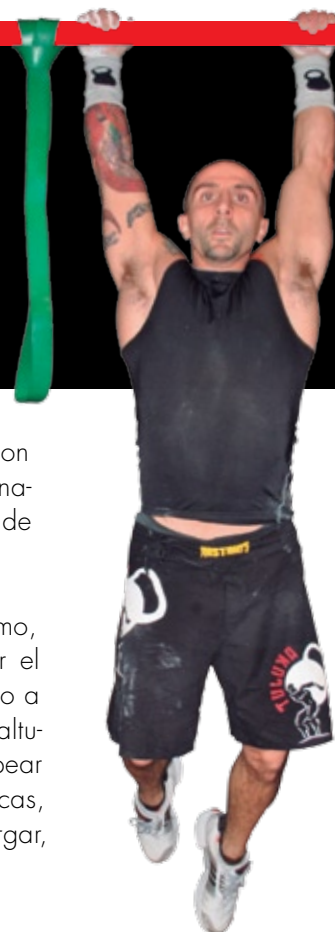
CrossFit Tuluka abrió a comienzos de diciembre un nuevo gimnasio, esta vez en el barrio porteño de Palermo, en Honduras 5955. El centro de entrenamiento, de 750 m², "será el box más grande de Latinoamérica", asegura **Martín Casas**, director Comercial de la empresa. Allí se trasladó el local de 200 m² que funcionaba en Villa Urquiza.

El flamante gimnasio cuenta con un techo de 7 metros de altura desde donde cuelgan anillas y sogas, además de una estructura de

hierro de 30 metros de largo con barras para hacer pull-ups (dominadas) y 10 metros para pasadas de monkey bar.

Además, posee máquinas de remo, targets en la pared para hacer el wall ball (arrojar pelotas de peso a la pared a 2,5 y 3 metros de altura), ruedas de tractor para golpear con las masas, barras olímpicas, kettlebells y sand bags para cargar, entre otros elementos.

Los WOD (*work of the day*, que en español quiere decir "entrenamiento del día") comienzan cada hora, a partir de las 8 y hasta las 21, horario en que se inicia el último entrenamiento del día. ■



Certificación internacional

El 21 y 22 de enero de 2012 representantes de CrossFit Inc. dictarán por segunda vez en Argentina la Certificación nivel 1, que tendrá lugar en el box de CrossFit Tuluka de Palermo. Para más información puede visitar www.crossfittuluka.com

Véase nota relacionada en revista n° 47, "No usamos máquinas, las creamos", páginas 64 y 65.

FREE EDITION

proclubmanager

software de administración de gimnasios

SOFTWARE DE GESTIÓN Y CONTROL DE ACCESOS PARA CLUBES Y GIMNASIOS DE PEQUEÑA Y MEDIANA ENVERGADURA.



proclub@soluclonarg.com - www.soluclonarg.com/gym





Always Club muda sus instalaciones

Con una inversión aproximada de 500.000 dólares, a mediados de diciembre **Always Club** inaugura sus nuevas instalaciones en Palermo Soho, en la Ciudad de Buenos Aires. El gimnasio, de 2.200 m² en dos plantas, tendrá un área de musculación –equipada con Paramount, Star Trac y Octane–, dos salas de fitness grupal y una de Spinning.

Además, contará con un sector de 200 m² para entrenamiento funcional, una sala de Pilates y plataformas vibratorias, salón de capacitaciones, masajes, sauna,

bar y consultorio médico. La cuota mensual promedia los 220 pesos (52 dólares). “Actualmente tenemos 4.000 socios y queremos llegar a 5.000 en 14 meses”, dice **Alejandro Valle**, uno de los propietarios de Always Club.

“Tenemos amplias expectativas, ya que desde el inicio este nuevo gimnasio fue desarrollado para atraer gente nueva hacia la actividad física y retener al grupo de clientes que ya nos acompaña”, señala Valle, al tiempo que añade: “Queremos brindar un servicio diferente, con espacios más amplios y perfectamente diseñados”. ■



PRODUCTOS
FABRICADOS
EN U.S.A.

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

www.saturnargentina.com.ar

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

OZONO FITNESS

ozono_fitness@yahoo.com.ar
www.ozonofit.com.ar

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

PARODI 2426 - MORENO BUENOS AIRES | ARGENTINA
(5411) 4468-1037 | (5411) 15-6537-7376 | 601*1880

CÓRDOBA

Jockey Club se reequipó con Athletic



El gimnasio del **Jockey Club Córdoba Country** adquirió máquinas de musculación, cintas, bicicletas y elípticos de la línea Professional Fitness de **Athletic**. "Esta importante inversión se hizo, principalmente, para cuidar al cliente que nos acompaña y retribuirle así su fidelidad", destaca **Ana Broglio**, coordinadora de este centro abierto en 2004, al tiempo que destaca: "Este paso nos dará la posibilidad de generar nuevas ventas y seguir posicionados dentro del mercado cordobés".

NEUQUÉN

Terra abre su cuarto gimnasio



Terra festeja sus diez años en el mercado del fitness de Neuquén y anuncia la apertura en enero de 2011 de su cuarto gimnasio, esta vez en la ciudad de San Martín de los Andes. Desde 2001 "apostamos por la excelencia en equipamiento y atención al cliente", destacan **Pablo Fierro** y **Fernando Soria**, propietarios de la empresa.

Terra ofrece en todas sus sedes servicios de musculación, fitness grupal, indoor cycling, Pilates, spa, natación, Power Plate y deportes de aventura, entre otras actividades. En el evento de festejo por el aniversario, realizado el sábado 3 de diciembre en su local de Av. Olascoaga 1435, hubo cena, sorteos, premios y música.

URUGUAY

Megatlon, en Punta del Este

La red de clubes Megatlon, de Argentina, abrirá el 15 de diciembre un gimnasio en el balneario La Barra, de Punta del Este, en Uruguay. Éste funcionará durante las temporadas de los próximos tres veranos, hasta finalizar febrero. El gimnasio tendrá profesores bilingües para atender al turismo internacional. Se podrá contratar una membresía por día, semana o temporada, de acuerdo con las necesidades del visitante.

EVOLUTION CENTER

Fábrica de Equipamiento Profesional para Gimnasios, Hoteles y Spa

Línea PILATES
Variedad de Modelos
Metal/Madera



Nuevo
Plataforma
Vibratoria



Consulte por cursos de capacitación

Línea MUSCULACION
Todos los Accesorios



Línea AEROBICA



ENVIOS A TODO EL PAIS

Estilo - Calidad
100%
Industria
Argentina
Satisfacción garantizada

Para más información ingrese a nuestra nueva web
www.evolutioncenter.com.ar
o envíenos su consulta a ventas@evolutioncenter.com.ar

Teléfonos: (0351) 4118866 / 155 099115

Negocios dentro del negocio



Estudio Pilates Gustavo Flores

Estudios de Pilates, centros de remo indoor y muros de escalada deportiva. Nuevas unidades de negocio que, en alianzas con terceros, podrían comenzar a explotar.

otras cuestiones, se abre el camino para la tercerización o las alianzas estratégicas.

Usted tiene una estructura en marcha, con instalaciones y un público cautivo. Eso resulta tentador

Esta práctica fue y sigue siendo muy común con los estudios de Pilates montados dentro de gimnasios. "Mi arreglo contempla el pago de un alquiler por un espacio de 20 m², más un porcentaje por cada cliente que genero. Compartimos vestuarios y la recepción", comenta **Gustavo Flores**, preparador físico e instructor de Pilates, quien montó su estudio en el Nuevo Gimnasio Argentino de Núñez, en la Ciudad de Buenos Aires.

En su opinión, el beneficio es mutuo. "Lo ideal es complementar la oferta del gimnasio y que éste ayude al profesional y viceversa. Para mí es importante que el centro cuide las instalaciones, la recepción y los detalles que hacen al confort de mis alumnos, ya que ellos son también potenciales clientes para el resto de los servicios del gimnasio", dice.

Flores realizó toda la inversión para montar el estudio: compró los 4 reformers, los accesorios y se ocupó de ambientar la sala. La limpieza y el

Los gimnasios tienen una base de socios que además de consumir servicios propios del fitness son potenciales o actuales consumidores de otros servicios —que pueden o no estar vinculados con la actividad física—, como estética, masajes, nutrición, etc. Por ello, una forma de generar más ingresos es venderles más servicios a sus actuales clientes.

Pero si en su gimnasio hay un público interesado en un servicio que usted aún no brinda y no tiene el conocimiento para hacerlo, o bien no cuenta con los medios para realizar la inversión en contratar a especialistas, comprar equipos y acondicionar un espacio, entre

para quienes buscan minimizar riesgos de inversión e iniciar un emprendimiento con el respaldo de otro ya existente. Lo fundamental es especificar en un contrato los detalles del acuerdo, con los derechos y responsabilidades de cada parte.

Una alternativa sería, por ejemplo, cederle un espacio dentro de sus instalaciones a un tercero —a cambio de una porción de los ingresos que sus servicios generen— o bien subalquilárselo por un monto fijo mensual o determinando una base mínima, más un porcentaje variable de las ventas generadas por esa nueva unidad de negocio.

NB
EQUIPAMIENTO



EQUIPOS Y ACCESORIOS DE PILATES



seguinos en
facebook

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

**Incredible PROMO de fin de año!
Reformer Premium Max**

Reformer + Box + Tabla de salto
Almohadilla cervical + pelotita de pinches





mantenimiento también corren por su cuenta. "Ocupo el 10% del gimnasio y tengo unos 60 clientes por mes, que en su mayoría vienen buscando específicamente esta actividad", destaca.

Los estudios de **Remoindoor**, que brindan clases grupales de remo de interior de 30 minutos, también funcionan dentro de gimnasios de la provincia de Mendoza. El convenio incluye el alquiler del espacio y en este caso no se cobra porcentaje por clientes. "Nuestro mercado es muy diferente al de Buenos Aires", asegura **Leonardo Pedrosa**, titular de Remoindoor, profesor de educación física y ex remero.

Existen tres estudios de remo instalados en los gimnasios YX, Vida Training y Sport Fitness. "En algunos gimnasios de amigos logré tener hasta seis meses de gracia, que me permitieron tantear el funcionamiento de esta novedosa actividad para los centros de fitness.

En otros lugares ingresé directamente pagando el alquiler", dice Pedrosa.

Actualmente, en el gimnasio YX Pedrosa paga 1.300 pesos (310 dólares) de alquiler mensual por un espacio de 25 m², donde tiene instalados 6 remos. "Hacemos diferentes combos con el gimnasio para ofrecer nuestros servicios. Por ejemplo, vendemos remo con indoor cycle juntos por 200 pesos (48 dólares) al mes", comenta Pedrosa.

Otro ejemplo es el de **Punto Cumbre**, una firma especializada en escalada deportiva, que realizó una alianza con la red de clubes Megatlon e instalaron en 2009 un muro de 10 metros en la sede del Ateneo de la Juventud, en la Ciudad de Buenos Aires. "Para ponerlo en marcha realizamos una inversión mixta. Nosotros nos hicimos cargo de la gestión y de la parte técnica", explica **Demián Delgado**, de Punto Cumbre.

"Observamos que, por un lado, en el mercado de fitness local hacía falta este tipo de servicio y que, por otro, los centros específicos de escalada no contaban con comodidades, presentes en gimnasios, como bares y vestuarios. Entonces pensamos que incorporar esta actividad a un Megatlon tenía que funcionar", reflexiona Delgado.

Para los socios del gimnasio, ésta es una actividad arancelada a la que

también tienen acceso los no socios, que pueden pagar únicamente este servicio. "Aunque costó al principio, se lograron los objetivos. Hoy tenemos una gran afluencia de público extranjero que viene buscando esta actividad", indica Delgado. Actualmente, en la sede Devoto de Megatlon están reacondicionando el muro de escalada, próximo a inaugurar. ■

Pregunte a sus socios



Si quiere ofrecer nuevos servicios pero no sabe exactamente cuáles, pregúntele a sus socios qué prefieren. En **Oxígeno-Actividades Físicas & Spa**, de la ciudad de Paraná, Entre Ríos, están realizando una consulta así vía web. Los clientes de la empresa tienen que votar entre las siguientes opciones: cama solar, nutricionista o indumentaria.

Véase nota relacionada en la revista n° 39: "Qué tener en cuenta al instalar un bar", páginas 68 a 72.

sumá

+ APARATOLOGÍA

+ BENEFICIOS

Incorporá a tu centro tratamientos estéticos con aparatología:
ofrecé más servicios y aumentá la rentabilidad de tu negocio.



MORALES

ELECTROMEDICINA



>> RIVADAVIA 11018 C.A.B.A. TEL: 4642-7247 / VIAMONTE 2250 C.A.B.A. TEL: 4951-9168 - TEL: (5411) 4682-9312 - 4683-2690 - www.e-morales.com.ar

Sistema ABE®

Impacto controlado, intensidad

El método fue desarrollado en Río Cuarto, Córdoba, y ya está presente en varias provincias argentinas. Tiene 50 instructores certificados. Cuenta con el reconocimiento científico de la Federación Argentina de Medicina del Deporte.



Rubén Rodríguez.

El **Sistema ABE®** es un método de entrenamiento con impacto controlado, elevada intensidad y baja apreciación subjetiva del esfuerzo, ideal para personas con sobrepeso u obesidad, enfermos metabólicos y adultos mayores. Para practicarlo se utiliza una plataforma que contiene una cámara que disipa aire al saltar o bailar sobre la misma.

La disipación del aire permite disminuir el impacto sobre las articulaciones y aumentar el tiempo de apoyo del pie, realizando un mayor esfuerzo pero con una menor sensación del mismo. "Es la primera vez que se aplica en actividad física el principio de disipación controlada del impacto a través del aire", dice **Rubén Rodríguez**, creador de ABE.

Los primeros pasos del sistema surgieron cuando Rodríguez, ex boxeador y actual propietario de un gimnasio en la ciudad de Río Cuarto, Córdoba, ensayó algunos ejercicios sobre una cubierta de camión, buscando una alternativa de actividad física de bajo impacto para rehabilitarse de dos hernias de disco que había sufrido.

Estudios realizados junto al médico **Fabio Citta** revelan que la sensación subjetiva del esfuerzo realizando ejercicios sobre las plataformas ABE® es un 25% menor. "Por eso se puede prolongar el trabajo por períodos superiores a 40 minutos, aun cuando esto significa niveles de frecuencia cardíaca máximos que van del 80 al 90% de la capacidad del practicante, lo que genera una gran demanda calórica", explica Citta.

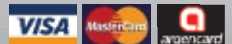
LIONFORCE

EQUIPAMIENTO DE ALTA CALIDAD PARA TU GIMNASIO

EQUIPAMIENTO DE MUSCULACIÓN
EQUIPAMIENTO AERÓBICO
ACCESORIOS / ASESORAMIENTO



LÍNEA
CURVE



y diversión



Asimismo, el profesional indica que "sobre la Plataforma ABE® hay un 78% menos de impacto que en el suelo, a la vez que se aumenta el tiempo de apoyo y se trabajan todos los grupos musculares". El método se basa en elevar la frecuencia cardiaca y mantenerla a través de una propuesta estimulante y divertida, acompañada por música.

Una clase de ABE® tiene una duración de 45 minutos e incluye movimientos de baile, boxeo, entrenamiento militar y aeróbicos, entre otros. El método está exento de coreografías y brinda "libertad absoluta al usuario para realizar la clase según sus propias posibilidades, regulando él mismo la intensidad", afirma Rodríguez.

El Sistema ABE®, que está próximo a cumplir su sexto año, está presente en Córdoba, Mendoza, La Plata y próximamente también en la Ciudad de Buenos Aires. Recibió el reconocimiento científico de la Federación Argentina de Medicina del Deporte y el aval internacional del doctor **James Levin**, de la Clínica Mayo, en Estados Unidos.

La Plataforma ABE® tiene un metro de diámetro, 17 cm de altura y 15 kg de peso. Es portable y apilable. El costo por unidad es de 1.800 pesos (429 dólares). En Argentina ya hay más de 50 instructores capacitados en este sistema. La certificación está destinada a profesionales de la salud y la actividad física e instructores de fitness.

Para más información, visite www.sistemaabe.com.ar o escribir a sistemaaberiocuarto@gmail.com ■

El doctor Juan **Emilio Vidales** es el representante médico en Buenos Aires. juanvidales@hotmail.com

STEP NUEVO MILENIO SNM

Discos acanalados

EL FENOMENO 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



MERCADO FITNESS VISITÓ ROSARIO



El 5 de noviembre, **Mercado Fitness** realizó por primera vez en Rosario un seminario de gestión de gimnasios. El mismo tuvo lugar en el hotel Solans Presidente, estuvo a cargo del consultor brasileño **Almeris Armiliato** y contó con la participación de 74 empresarios y profesionales del fitness de diferentes ciudades de Santa Fe y provincias vecinas.



En esta jornada de capacitación gerencial se abordaron temáticas como liderazgo, marketing, ventas y retención. En paralelo al seminario, se realizó una muestra de productos y servicios con la participación de las empresas Equipamientos Millennium, Kip Machines, Pilatesland, Mir Fitness, Mptrain, SysGym, Sintonía FIT y Wimo. ■



JUSTIN TAMSETT, EN ARGENTINA Y URUGUAY

De la mano de **Mercado Fitness**, el reconocido consultor australiano **Justin Tamsett** visitará por primera vez Montevideo, Uruguay, para dictar un seminario de **Fitness Management** el viernes 30 de marzo. E inmediatamente después, el 31 de marzo y 1 de abril, dictará una capacitación de dos días de duración en Buenos Aires, Argentina.

En ambos seminarios, Tamsett abordará los temas: marketing, ventas, retención y liderazgo. Este experto comenzó su carrera en 1988 como entrenador personal. Luego trabajó en gimnasios como vendedor y como gerente. Y en 1993 abrió su propio gimnasio, Active Fitness Centre. Actualmente dirige su consultora, Active Management. ■

Pque. Industrial y Tecnológico Quilmes
Cno. Gral. Belgrano Km. 10.5 Bernal Oeste
CP 1876 Bs. As. Tel. 4270-3700
info@lonasur.com.ar www.lonasur.com.ar

Lonasur
CARPAS Y ARQUITECTURA TEXTIL

100% PROFESIONALES DEL DEPORTE

VENTO

ESPECIALISTAS EN ALTO RENDIMIENTO DEPORTIVO

- Bandas de suspensión
- Chalecos
- Cuadros
- Escaleras
- Sobrepesos de espalda
- Sogas elásticas
- Trineos
- Vallas de aluminio y hierro

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

FITNESS SHOP

www.fitness-shop.com.ar

PRECOR EMBREEX RANDERS NEW BOXA FOX Reebok SPORT MACHINE BH



BH SPORT MACHINE Reebok FOX NEW BOXA RANDERS EMBREEX PRECOR

Casa central

Catamarca 1663

Mar del Plata

Buenos Aires

Tel.: (0223) 491 0739

Sucursal

Alberti 1687

Mar del Plata

Buenos Aires

Tel.: (0223) 451 2073

Franquicias:

Calle 2 N° 1150

Santa Teresita

Buenos Aires

Tel.: (02246) 524006

9 de Julio 243 Local 3

Santa Rosa

La Pampa

Tel.: (02954) 428179

★★★★ Dancing Queen Planet LA BAILARINA DE LA TROTADORA



★★★★

Un video titulado *Dancing Queen Planet*, que capturó imágenes de una cliente de **Planet Fitness**, en El Paso, Texas (Estados Unidos), bailando sobre una cinta de correr, se convirtió en un fenómeno viral en las redes sociales, superando el millón de visitas en Youtube.

Según puede verse en las imágenes, tomadas por otros clientes del gimnasio con un teléfono celular, la mujer no parece haber notado que estaba siendo filmada mientras rompía, al ritmo de la música, con la monotonía de una simple caminata sobre la trotadora.

Pero por lo que muestra el video, la mujer –llamada Nicole Harris– no está improvisando sino que, por el contrario, tiene varias horas de práctica bailando de

ese modo ya que, con sus auriculares puestos, se mueve sin esfuerzo y con mucha gracia.

En declaraciones a la prensa, Harris comentó que empezó a bailar sobre una trotadora luego de haberse lesionado una rodilla haciendo artes marciales, porque había escuchado que realizar caminatas laterales podía ayudarla en su recuperación.

Hace algunos años, la banda de rock OK Go, de Chicago, saltó a la fama cuando sus cuatro integrantes realizaron una coreografía perfectamente sincronizada sobre varias trotadoras. Este video ha tenido 50 millones de visualizaciones en Youtube desde que fue posteoado en 2006 y la banda obtuvo el premio Grammy por “Mejor video musical”. ■

LEGALES

Demanda contra títulos de fitness en Wii
La compañía Impulse Technology demandó a Nintendo, EA, Ubisoft, Konami, Majesco y Namco Bandai por presunta utilización indebida de tecnología de control de movimiento en los títulos Wii Fit Plus, Grand Slam Tennis, Zumba Fitness 2 y UFC Personal Trainer que, en conjunción con la consola Wii, el mando de control y la Balance Board, infringirían la patente de Impulse, que fabrica y vende la Trazer InterActive Fitness Machine.

Fuente: www.meristation.com

Millonaria demanda contra Power Balance
La empresa Power Balance, que hizo su aparición en el mercado mundial en 2009 ofreciendo unas pulseras de plástico con un holograma que supuestamente mejoraba la fuerza, el equilibrio y la flexibilidad de sus usuarios, deberá indemnizar con 57,4 millones de dólares a un grupo de consumidores estadounidenses que presentó una demanda por publicidad engañosa, según informó la página web TMZ.



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

Cientes conformes, éxito asegurado

ESTÉTICA Y FUNCIONALIDAD

A lo largo de estos casi 20 años, nuestra meta fundamental:

"Conservar la apariencia estética de los equipos a lo largo del tiempo, cuidando la calidad e ingeniería biomecánica"

Gracias a nuestra dedicación logramos un producto cómodo para el usuario. Lo importante es que los valores de reventa son más altos y los costos menores a la hora de invertir nuevamente.

*"Entre costo beneficio, lejos
somos la mejor opción.
¿Cómo comprobarlo?
Visitando nuestra fábrica"*

Victor Hugo Nievas - Director



TOMAMOS TU AUTO EN
PARTE DE PAGO



TND60R X2



TND60R X2C



Pilotes



Vibroboost VU30R



KIP MACHINES

Fábrica y ventas:

Pasaje Congreso 2948 - Lanús Oeste Buenos Aires ARGENTINA (1824)
☎ +54 114241-6096 / 4240-8956 ✉ ventaonline@fitnessmachine.com.ar
www.fitnessmachine.com.ar

**FITNESS[®]
MACHINE**

EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS

MAQUINARIAS / ACCESORIOS
DESARROLLOS DEPORTIVOS / LINEA CARDIO
RESISTENCIA DINAMICA VARIABLE



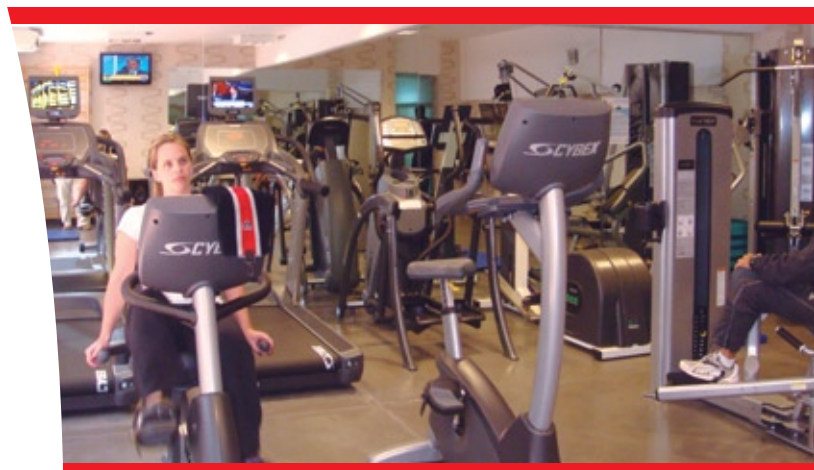
Fitness Beat
ALIADO COMERCIAL

INAUGURAMOS NUEVA PLANTA DE PINTURA EPOXI

Cel: (011) 15 6238-1651 / (011) 15 3298-6543
edu_barcelona@live.com.ar / ventasbarcelona@live.com.ar
www.barcelona-gimnasios.com.ar

Fitness corporativo

ARCOS DORADOS TIENE NUEVO GIMNASIO



Desde octubre, la firma Arcos Dorados Argentina, propietaria de la máster franquicia de una famosa cadena internacional de comidas rápidas, cuenta con un gimnasio corporativo en su planta de Olivos, en la zona norte del Gran Buenos Aires. El flamante centro fue equipado, tanto en musculación como en cardio, por **Cybex**.

"Hasta el momento tenemos 77 inscriptos de un total de 250 empleados en planta. Estamos muy contentos con el número alcanza-

do y por la respuesta de nuestra gente, ya que se vive un clima de alegría y distensión dentro del gimnasio", destaca **Patricio Nobili**, gerente de Recursos Humanos de Arcos Dorados.

La actividad se desarrolla en tres turnos: 7 a 9, 12 a 14 y 18 a 21 horas. "En estos horarios contamos con uno o dos profesores de educación física en la sala", señala Nobili. Asimismo, tienen un salón para clases grupales donde se dicta yoga, GAP y aerobox. "En función de la convocatoria, abriremos nuevos turnos", agrega el ejecutivo.

Además, próximamente Arcos Dorados lanzará su propio *running team*, con dos salidas semanales, con el fin de participar en diferentes carreras durante el año. ■

WWW.GERBOSPORT.COM.AR



PAGALO COMO SE TE DE LA GANA

OLMO
bikes & fitness
DISTRIBUIDOR OFICIAL DE CARDIO

Ricardo Gutiérrez 3233 - Ciudad de Buenos Aires
Tel.: (54 11) 4504 3466 - info@gerbosport.com.ar



[/gerbosport](https://www.facebook.com/gerbosport)
[@gerbosport](https://twitter.com/gerbosport)
[/gerbosport](https://www.youtube.com/gerbosport)

Máquinas de musculación - Bancos - Indoor Bikes - Pilates - Accesorios - Set de mancuernas

CÓRDOBA

Trabajadores de gimnasios deberán matricularse

En breve podría sancionarse en Córdoba, Argentina, la ley que impulsa la creación del Colegio de Profesionales de la Actividad Física, Deportiva, Recreativa, del Tiempo Libre, de la Vida en la Naturaleza y Afines. De aprobarse, más de 10.000 personas que trabajan actualmente en clubes, gimnasios y centros de estética, sin tener un título habilitante, deberán estudiar y matricularse para ejercer.

“En marzo comenzamos a trabajar en la colegiatura de profesionales vinculados con la actividad física tomando como antecedentes los colegios de profesionales de La Pampa, de Salta y la Federación de Profesores de Educación Física del NOA”, destaca el profesor Néstor Colazo, quien junto a un grupo de expertos fueron los encargados de elevar el proyecto a la Legislatura.

Sin embargo, la iniciativa que impulsan para Córdoba es más abarcativa, “ya que incluye a varios profesionales de



la actividad física, el deporte, la recreación y disciplinas afines, lo que le da un carácter de mayor representatividad a la actividad dentro del colegio”, afirma Colazo.

Podrán matricularse todos aquellos profesionales que posean titulación específica, de más de 600 horas cátedra, debidamente acreditada. Además, se contempla la posibilidad de otorgar matrículas provisorias hasta cumplimentar la capacitación requerida por el colegio profesional.

Colazo señala que en la constitución del primer consejo directivo estarán representados los institutos de formación docente de la provincia, la Confederación de Deportes y la Agencia Córdoba Deportes, entre otros organismos. El proyecto de ley, que ya pasó por la Comisión de Deportes, será tratado en la Comisión de Trabajo y podría ser sancionado antes de finalizar 2011. ■

Nota: con información de www.lavoz.com.ar

NOVASPORTS
STRENGTH & CARDIO
Ventas - Servicios - Proyectos

20 AÑOS PENSANDO Y PREOCUPADOS POR TU SALUD

Máquinas de ejercicios profesionales

MATRIX
Strong • Smart • Beautiful

JOHNSON

VISION FITNESS

HORIZON FITNESS

MERIT FITNESS

TREO FITNESS

KRANKcycle

Visita nuestro nuevo Showroom en: Av. Alonso de Córdova #5710 Las Condes, Santiago
www.novasports.cl Tel.: 220 2500 novasports@novasports.cl

CORRIENTES

Ordenanza para regular gimnasios

El Honorable Concejo Deliberante de Corrientes, en Argentina, aprobó en noviembre el proyecto de ordenanza que regula el funcionamiento de los gimnasios instalados en el ámbito de la ciudad. La iniciativa fue elaborada por la presidencia del HCD, el concejal Claudio Polich, y la Asociación de Gimnasios de la provincia.

La Dirección Municipal de Deportes será la autoridad de aplicación, y juntamente con la Asociación de Gimnasios tendrán a su cargo la confección del Registro Municipal de Gimnasios, donde se detallarán las características de los establecimientos, conforme a los requisitos establecidos.

La norma prevé para la habilitación de estos centros:

- Identificación de los responsables. En caso de ser personas jurídicas deben contar con su estatuto aprobado o legalizado por la Inspección de Personas Jurídicas para funcionar como tales y además estar inscriptos en el Registro Público de Comercio.

- Contar con seguro de responsabilidad civil con cobertura para la integridad psicofísica de las personas que allí asisten.

- Poseer contrato de cobertura de servicios de emergencias médicas para la atención del personal y asistentes de cualquier carácter, entre otras medidas.

Los gimnasios y/o locales donde funcionen equipos que emitan radiaciones ultravioletas, camas solares, lámparas, equipos de estética o similares también

se registrarán por la presente ordenanza. Estos lugares deberán contar con la aprobación de la dependencia de Salud Pública competente de la provincia.

“Tuvimos gran incidencia en este proyecto, asesorando y dando nuestro punto de vista en detalles que sólo nosotros podíamos aportar, dando ejemplos de lo verdaderamente importante y crucial en este rubro de servicios”, asegura **Vicente Farías**, miembro de la entidad que agrupa a los gimnasios de Corrientes.

Como asociación “nuestro mayor compromiso es proteger a los miembros y brindarles todo el asesoramiento técnico, financiero y legal para que puedan desarrollarse y trabajar dentro de la nueva regulación de esta actividad”, concluye Farías. ■

PERFORMANCE



DISEÑO



CALIDAD



ESPECIALISTAS EN SOLUCIONES INTEGRALES DE PISOS DEPORTIVOS



areafitness



MEGATLON



Jockey Club

SHOWROOM Av. del Libertador 13154 - Martínez
Buenos Aires | ARGENTINA
T/F (+5411) 47 33 66 61 | 62 | 63
info@indelval.com.ar | www.indelval.com

INDELVAL
pisos de goma

Carta al dueño de mi gimnasio

Estimado señor propietario del gimnasio al que asisto, usted sabe:

- Que soy descoordinado y no tengo experiencia motriz, que esa sensación es fea y parece que el instructor a cargo de mi clase no sabe que ese sentimiento existe.
- Que me dolió mucho todo el cuerpo después de las primeras clases; y que el volumen de la música a veces me deja sordo y me da dolor de cabeza.
- Que no cuento con experiencia en el uso de los aparatos como los que hay en su gimnasio, y que tengo miedo de lastimarme al intentar usarlos.
- Que ya me caí de la cinta de correr, que ya me golpeé con el pedal de la bici de Spinning, y que en la sala de fitness busco un espacio para esconderme.
- Que me apena la indiferencia de ciertos profes que sólo atienden a las chicas jóvenes y lindas, y pareciera que nosotros no existimos.
- Que me intimidan los físicos desarrollados, sobre todo los de algunos profes, y que cuando me miro al espejo, me parece que está fallado porque a mí todo me cuelga y está flácido.
- Que me siento discriminado en varios momentos, que escucho los comentarios y las risas cómplices a mis espaldas.
- Que me da vergüenza desvestirme y exhibir mi desnudez ante desconocidos; que no me gusta bañarme en duchas sin mamparas o con mamparas transparentes.
- Que es tanto el estrés y malestar que todas estas situaciones me provocan, que pago la cuota todos los meses pero casi no voy al gimnasio.
- Que necesito muchas cosas para "mejorar la calidad de vida", tal como bien dicen sus anuncios en el gimnasio, pero lo primero que debo hacer es ir, estar y quedarme allí.
- Que quiero sentirme mejor, pero preciso que me ayuden y que lo hagan a partir de mis limitaciones, y tengo dinero para pagarle por hacer eso.
- Que si bien no conozco a mucha gente dentro del gimnasio, sí conozco a mucha otra gente afuera que es, piensa y siente como yo.

Estimado señor propietario del gimnasio al que asisto, ojalá usted entienda estas líneas y pueda hacer algo para ayudarme a sentirme mejor y a seguir siendo su cliente.

Atentamente

Su cliente, al menos por ahora...

Freemotion Fitness™
Entrena de la manera en que te mueves.

rip:60

Rip:60 = Entrenamiento de suspensión con rotación.

Siente la nueva conmoción en entrenamiento de suspensión: Rip:60™, y averigua por qué es el encaje perfecto para tu club.

Bienvenido a una nueva etapa en fitness

Llevando Rip:60 y MC² a tu instalación, tienes la excelente oportunidad de ayudar a transformar los cuerpos de tus clientes y mejorar sus vidas.

El kit de Rip:60 incluye:



INCLINE TRAINER™



VERTEX™

MC² TRAINING

MC² = Musculación, metabólico y condicionamiento cardiovascular.

DUAL CABLE CROSS™



FOUNDATION Fitness 

Para más información:
ventas@foundationfitness.net
www.foundationfitness.com.mx
1+305-407-3542



Por Yordi Arteaga (*)

Motivando a los MOTIVAD

Sepa cómo mantener motivados a sus instructores para que éstos contribuyan al logro de las metas del gimnasio de manera entusiasta y comprometida.

Es sugestivo ver cómo, al igual que muchas personas que comienzan a ejercitarse y luego abandonan el gimnasio, muchos instructores –tras un inicio explosivo– van decayendo en su motivación hasta dejar de ser parte de la empresa. Es interesante, porque son los mismos responsables de motivar a los clientes quienes caen en un estado crónico de desmotivación.

Esto plantea inconvenientes no sólo por el obligado recambio del *staff*, sino porque afecta la calidad del servicio y sin dudas también al clima organizacional. Frente a este escenario, el desafío del líder es mantener alto el nivel de motivación de los instructores para que éstos contribuyan al logro de las metas de la empresa de manera entusiasta y comprometida.

Pero lograr que instructores poco comprometidos se pongan la camiseta puede ser una meta frustrante para cualquier coordinador o gerente. Ocurre que el uso mecánico de los planes de incentivos tradicionales los torna, a la larga, poco efectivos. Bonos por rendimiento, comisiones por ventas, el empleado del mes... Los premios y castigos no siempre alcanzan.

Por eso es necesario dar cuenta de otras estrategias para lograr que los instructores vuelvan a ser entusiastas y motivadores con los clientes y con la empresa. En esta línea, compartiré cuatro herramientas que pueden resultar útiles para motivar a los motivadores:

CRM interno. Muchas empresas aplican programas de Customer Relationship Management (CRM) para gestionar las relaciones con sus clientes, pero no tienen nada

parecido para usar con su personal. No se trata sólo de registrar a un instructor en una base de datos, sino de hacerlo parte de las campañas –al igual que con los clientes– con miras a retenerlo.

El CRM no es simplemente un programa de informática sino una manera de estar permanentemente en contacto tanto con los clientes como con los empleados, para que unos y otros sientan que son tenidos en cuenta por la empresa: un saludo de cumpleaños, una bebida hidratante de obsequio, recibirlos con entusiasmo y demostrarles preocupación por ellos.

La tribu de las tribus. Los instructores viven consumiendo capacitaciones que les prometen el éxito y los invitan a formar parte de diferentes tribus, lo cual hace más difícil que éstos se sientan parte de un gimnasio determinado. Para imprimirles sentido de pertenencia hay que darles reconocimiento y la posibilidad de lograr estatus, dentro y fuera de la empresa.

Las actividades de capacitación, exclusivas para sus instructores, pueden resultar integradoras y efectivas. Asimismo, es bueno usar las redes sociales para mantener un contacto constante con ellos, ofreciéndoles información atractiva y a la cual sólo ellos puedan tener acceso. La idea es estimular la motivación intrínseca a través del aprendizaje, la identidad y la diversión.

Evaluar el desempeño y no la popularidad. Contar el número de socios que toman una clase o el número de clientes que un entrenador atiende por hora, ciertamente tiene que ver con el nivel de desempeño. Pero en

ORES



muchos casos, es más una medida de la popularidad del instructor que de cuánto contribuye éste con la misión y metas de la empresa.

Es común encontrar instructores que llenan sus clases pero luego no participan de ninguna actividad especial que realiza el gimnasio; y también existen excelentes entrenadores pero que tienen pésimas relaciones con sus compañeros de trabajo. Por eso, no sólo hay que evaluar aspectos cuantificables sino también otros más subjetivos y cualitativos como el profesionalismo, la comunicación, la calidez humana y la capacidad de liderazgo.

Metas. No hay que fijar metas que impliquen números ni ganadores, ya que éstas definen la línea de llegada, son un tope después del cual se acaban los motivos para esforzarse, ponen un techo al potencial del instructor. En cambio, las metas que involucren un mayor compromiso y participación y un mejoramiento profesional, son una fuente constante de motivación.

Realizar determinados cursos, aportar a una biblioteca de coreografías de clases, dar un *workshop* o dedicar un tiempo breve a un trabajo voluntario son todas formas de mantener al instructor más motivado, que si tan sólo se le exige llenar su clase. Y además es importante darle crédito a su esfuerzo y dedicación de manera pública, cuando éste alcance cada meta.

Mantener motivado al personal es un proceso que requiere consistencia. Los instructores saben la importancia que tiene motivar a los miembros del gimnasio para que

Algunos de mis *tips*

- Mensajes de texto. Eventualmente envíe un mensaje a todos los entrenadores destacando que somos un grupo que hará que éste sea un gran día/evento.
- Compartir información. Cada vez que consiga material interesante en la red lo comparto con mis instructores y señalo por qué me parece que les puede servir.
- Trabajo en equipo. En los cursos internos, los instructores más experimentados participan como tutores, ayudando en las prácticas que se realizan.
- ¿Quiénes somos? En carteleras, boletines electrónicos y web hay una breve biografía de los instructores, destacando no sólo sus certificaciones sino sus intereses y logros personales.
- Mercadeo. Cada vez que empresas de consumo masivo realizan acciones de marketing en el gimnasio, les solicito un material especial para obsequiar a los entrenadores.
- Cara a cara. Al llegar, o al final de la clase, dedico tiempo para acercarme al instructor y preguntarle cómo está, cómo estuvo su clase y qué piensa poner en práctica en la próxima.

éstos obtengan los beneficios del entrenamiento. Ahora le toca a usted, como líder, mantenerlos a ellos también motivados, para que sean un recurso que contribuya a los objetivos de la empresa. ■

(*) Consultor venezolano, especialista en gestión y marketing deportivo. yordi.arteaqa@yahoo.com o @yordiarteaga en Twitter

Para la migraña, mejor el ejercicio

Investigadores de la Universidad de Gotemburgo (Suecia) aseguran que la práctica de ejercicio físico puede ser tan eficaz como el tratamiento con fármacos para prevenir la migraña, una afección que tiene como síntoma principal el dolor de cabeza, capaz de incapacitar a quien lo sufre.

En este estudio, los científicos compararon las ventajas de hacer ejercicios de relajación frente al uso de un fármaco eficaz en la prevención de esta dolencia. Participaron 91 pacientes con migraña, de los cuales a un tercio se le pidió hacer ejercicio durante 40 minutos tres veces a la semana con la supervisión de un fisioterapeuta.

Otro grupo se sometió a diferentes ejercicios de relajación y, por último, el último grupo se limitó al tratamiento farmacológico. Los resultados demostraron que el número de ataques se redujo en los tres grupos y, curiosamente, no hubo diferencia en el efecto preventivo entre los tres tratamientos.

Fuente: www.20minutos.es

Pilates para el cáncer de mama



El ejercicio suave, como el que se efectúa con el método Pilates, puede ayudar a las mujeres durante el tratamiento o en la recuperación luego de haber sufrido un tumor mamario, según indica el Grupo Español de Investigación en Cáncer de Mama (GEICAM).

Muchas pacientes abandonan su actividad física habitual cuando se les diagnostica una neoplasia, situación que mantienen durante el tratamiento e incluso cuando se ha superado la enfermedad. Sin embargo, diversas investigaciones han mostrado que el ejercicio físico es una alternativa eficaz y segura para mejorar la calidad de vida de las afectadas.

Además de los beneficios fisiológicos como el aumento de la capacidad funcional, el incremento de la fuerza muscular, la disminución de la fatiga o el mayor control del dolor, conlleva una mejoría emocional. Según el GEICAM, el método Pilates es la mejor opción, ya que se adapta a todas las edades y formas físicas, e incluso pueden practicarlo personas enfermas o convalecientes.

Fuente: www.consumer.es

**LLEGÓ CROSSFIT A LA ARGENTINA.
EL CENTRO MÁS GRANDE
EN LATINOAMÉRICA.**

**Capacitaciones - Venta de Elementos
para CrossFit - Franquicias**



**CROSSFIT
TULUKA**

dejalo todo.

**Alcanzá tu potencial físico.
Te esperamos en:**

**HONDURAS 5955 - PALERMO - CABA - TEL.: 4773.1838
INFO@CROSSFITTULUKA.COM - WWW.CROSSFITTULUKA.COM**

**INAUGURACION
1º de Diciembre**



Actividad física y calidad de vida



Tres grupos de expertos que trabajan en España, Noruega y Dinamarca estudian cómo utilizar la actividad física para mejorar la calidad de vida de los afectados por fibromialgia.

Los investigadores han desarrollado métodos de evaluación de fuerza con una determinada técnica "para ver si los pacientes responden al dolor cuando realizan ejercicio", indica **Narcís Gusi**, catedrático en Actividad Física y Salud de la Universidad de Extremadura.

Según el especialista, con este sistema han conseguido que haya personas que puedan volver a trabajar y dormir, lo que supone "una mejora en su calidad de vida".

Fuente: www.abc.es

Ejercicio efectivo contra la depresión

La práctica regular de actividad física está relacionada con un menor riesgo de padecer depresión a edades avanzadas, según determinó un estudio realizado por investigadores de la Universidad de Gotemburgo, Suecia.

Para la investigación fueron analizadas 17.500 personas de toda Europa, con una edad media de 64 años. Según los especialistas, si bien aún no se conoce la relación causal que existe entre la actividad física y la depresión, es cierto que las personas mayores que practican ejercicio físico registran menos este trastorno.

Asimismo, la incidencia de esta patología también puede repercutir en un menor grado de ejercicio físico, lo que apunta a una influencia mutua.



Fuente: www.tendencias21.net

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
info@fitcompanyargentina.com.ar
Tel: (54 11) 4746-7102 / (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

MAXMETAL

VENTA

Alejandro González

Vendo lote 14 bicis Kip Flit - K2 \$1400 c/u o lote \$15400.
Tel.: (341) 4494646
E-mail: bichitoeluz2@hotmail.com

Jorge Alvarracín

Vendo cinta de correr Precor 964i profesional. Tel.: (011) 4244-8414
E-mail: muscle_factory@hotmail.com

Martín Gonçalves

Vendo dos escaladores \$2500 c/u o \$4.000 los dos.
Tel.: (02920) 15647817
E-mail: CHICANOGYM@hotmail.com

Mariano Pineda

Vendo Kinesis Circuito (sólo 3 en Argentina) y Technogym Wellness System (software único en el país).
Tel.: (0341) 4930313
E-mail: marianopineda@hotmail.com

JC Máquinas

Vendo 6 plataformas vibratorias usadas \$1300. Tel.: (0358) 4628009
E-mail: jcmaquinas@infovia.com.ar

Norma Mammoliti

Vendo 18 bicicletas Relyfitness y una plataforma vibratoria BShaker BSFIT.
Tel.: (011) 4251-4091
E-mail: circuloaerobico@hotmail.com

Daniel Laguzzi

Vendo sillón de cuádriceps Millennium \$3400. Banco de hombros olímpico \$300. 3 cintas Kip Machines, 2 modelo KR 216 y 1 modelo 217 \$8999 c/u. Tel.: (011) 15 5757-4529
E-mail: gimnasiosprint@hotmail.com

Daniel Hobert

Vendo banco plano Professional Gym \$750, barra larga standar \$170.
Tel.: (011) 4588-3365
E-mail: danielhobert@yahoo.com.ar

Jimena Lastra

Vendo 7 bicicletas de indoor marca JC \$1200 c/u, 2 marca MDT \$1200 c/u, 2 marca Randers modelo 899 10 meses de uso \$1500 c/u.
E-mail: laro-kgym@hotmail.com

Gastón Vallejos

Vendo aductor/abductor Millennium (línea Century), sillón de cuádriceps, multifuerza, 4 bancos planos, 2 inclinados, 1 declinado, 1 banco de hombros, 1 scott, 1 híper, todo en color blanco, precio por lote tomo auto.
Tel.: (011) 4236-5925
E-mail: gaston_roman@yahoo.com.ar

Emiliano Aráiz

Vendo urgente cinta profesional de 2 HP a \$3500 y 4 plataformas profesionales con garantía a \$4299 c/u.
Tel.: (011) 15 5497-2912
E-mail: fitness_emi@hotmail.com

Daniel Nazor

Líquida cinta kip Machines modelo KR-320 \$8000 y cuadrícera a lingotes \$2300. Tel.: (0341) 155926499
E-mail: danielnazor@hotmail.com

Fernando Moscatelli

Remato cinta de correr profesional Life fitness 9100 classic, programas, elevación, fit test. Banda nueva y service completo. Entrega en Capital sin cargo, \$8500. Tel.: (011) 4573-4081
E-mail: ifservice@hotmail.com

Ignacio Wilberger

Vendo maquinarias de gimnasio completo Fox línea Gold y algunas JBH con barras y discos total \$66000 (50% del valor del mercado).
Tel.: (011) 1532986543
E-mail: newlookcastelar@hotmail.com

Gustavo Magnano

Por renovación líquido lote de bancos olímpicos. 3 bancos planos, 2 bancos inclinados, 1 recto 90°, 1 jaula de sentadillas, 1 banco regulable de lumbar, 1 banco de abdominales regulables y 3 mancuerneros para 10 manc. c/u. Tel.: (0351) 155126721
E-mail: centropalestra@gmail.com

Joaquín Mutti

Vendo torre medio trapecio cromada nueva + Flex Ring + Banda elástica \$2330. Pack reformer premium + esfera 65 cm + banda elástica \$3990. TRX + Flex Ring + Banda elástica \$695. Precios contado efectivo.
TE: (0341) 15302684\0
joaquin.mutti@gmpequipamientos.com.ar

Sharon Valladares

Vendo 4 camas a \$1500 c/u.
Tel.: (011) 15 3132-2211
E-mail: cuechi999@hotmail.com

Daniel Álvarez

Vendo polea Body Fitness con 80 kg \$1400. Tel.: (011) 4554-3130
E-mail: formulafitness@gmail.com

Hernán Litta

Vendo colchonetas MIR 4 años de uso 1 x 0.50 x 0.04 a \$35 c/u. Total en stock: 70 unidades. Venta mínima por pedido: 15 unidades. Mancuerno Magnum Forces usado muy buen estado, con 10 pares de mancuernas (5 kg a 25 kg) \$4000.
Tel.: (011) 4837-0276
E-mail: info@ionix-gym.com.ar

Marcelo Attaguile

Vendo dorsalera con remo con 100 kg aductores y abductores, máquina de glúteo, cuádriceps, camilla femorales, prensa horizontal 100 kg, banco multiangular, banco plano convergente, banco inclinado convergente, jaula de sentadilla dominadas hombro despegue, espaldar de hierro, pino con 400 kg, mancuerno con mancuernas de 2 1/2 a 30 kg, esto es marca Fox línea Gold, 2 bici Kip Machines, 1 bici horizontal Fox, elíptico Fox, 1 cinta Kip Machines mod 216, 1 Embreex mod 550, 1 Image, 1 Startrac, peck deck, banco inclinado, banco plano, scott, banco hombro, multifuerza, 2 minicomponentes, 1 barra olímpica, 5 barras, TV, 1 ventilador industrial. El tema es que hay que reparar 3 cintas; son mas o menos \$4000 de gastos.
Tel.: (011) 6094-0484
E-mail: tano.1973@hotmail.com

Leandro Gutiérrez

Remato excelente lote cardio. 2 bicicletas recumbent Life Fitness, 1 elíptico Kip Machine. Lote \$9500.
Tel.: (011) 15 4992-9048
E-mail: leocas14@fibertel.com.ar

Javier Popezuk

Vendo cama de Pilates con box \$1500 y espaldar de madera \$1000.
Tel.: (011) 15 5656-9110
fitnesspaulamontal@yahoo.com.ar

Adrián Demetrio

Vendo sillón de cuádriceps Evolution Fitnees 3800, 2 bicis Kip Machine electromagnéticas 1200 c/u, set de mancuernitas de 1 kg y de 2 kg, 4 parlantes para salón de aeróbica al-fombrados 300 c/u.
Tel.: (011) 3104-0004
E-mail: citysportcenter@gmail.com

Mariano Colazo

Vendo 4 camas de Pilates \$2400 c/u.
Tel.: (0223) 4140160.
E-mail: Mariano.Colazo@sheraton.com

Luis Gómez

Usados FOX: banco multiangular \$1000, banco abdominal regulable \$800, remo con apoyo \$1400. Se venden por unidad o el conjunto. E-mail: luisgomez@fitnesscompany.com.ar

Gustavo Signos

Vendo 3 bicis c/programas, sensor de pulso; 1 cinta Life Fitness 4 HP con elevación y programas; 1 elíptico con 16 programas; 2 reformer c/media torre; 1 trapecio; 1 cheer; 1 unidad de pared c/todos los accesorios; etc.
Tel.: (011) 15 4057-1064
E-mail: signospilates@yahoo.com.ar

Yvonne Valladares

Vendo a \$1500 c/u 4 camas reformer de madera guatemá tapizadas en color claro con resortes y tabla de salto.
Tel.: (011) 15 3132-2211
E-mail: cuechi999@hotmail.com

Fernando Soto

Vendo banco inclinado FOX (línea Omega) con soporte para discos, color blanco, tapizado amarillo \$2.500 y bici horizontal FOX blanca y tapizada amarillo \$3000.
Tel.: (0299) 155800471
E-mail: gymnuevoestilo@yahoo.com.ar

Alberto Formento

Líquido 2 reformers, uno marca Quantum y el otro Gerbo Sport (con 1 box Quantum, 2 tablas de pique y 2 de extensión), con sólo 3 meses de uso. o permuta por máquinas de gym, cinta o discos recubiertos en goma.
Tel.: (0345) 154043634
E-mail: racca22@hotmail.com

Laura Sarmiento

Vendo lote de 4 reformer Fox usados con tablas de salto, box, pelotas de 60, colchonetas, tobilleras, mancuernas, palos, bandas \$15000. También tengo plataforma profesional BH, camilla de jade y bicis indoor.
E-mail: mlsarmiento@gmail.com

Ariel Osso

Vendo máquinas usadas por lote o unidad reparadas a nuevo. 3 prensas 45°, 1 sillón de cuádriceps, 2 rack sendatillas, 3 dorsalers, 5 bancos de pecho (plano - inclinado - declinado), scott, hombros, entre otras.
Tel.: (011) 4651-4692
E-mail: info@sonnosweb.com

Diego Nicolás Pizzo

Vendo discos nuevos a \$7 el kilo, máquina cuádriceps-isquio combinada Fox \$3000. Tel.: (011) 4653-5730
E-mail: blumarinefitnesstotal@gmail.com

BÚSQUEDA

Darío Dom

A la venta gimnasio o búsqueda de socio para gerenciar turno mañana
Tel.: 011 - 1549360300
E-mail: dariodominici@hotmail.com

Marcelo Rago

Busco profesor/a de musculación, zona Lugano, Cap. Fed. Los interesados comunicarse al celular y por mail, buen ambiente familiar, respeto en el trato gracias. Tel.: 011 - 1546739024
E-mail: infosportgym@yahoo.com.ar

FONDO DE COMERCIO

Mariano Arro

Vendo centro de Pilates funcionando en Nueva Córdoba, bajo alquiler y por dueño, amplio local y vidriera, excelente clientela y ubicación, por no poder atender.
Tel.: 0351 - 153068905
E-mail: color_arrosas@hotmail.com

Jorge Fernández

Gimnasio muy bien ubicado. o vendo por no poder atender. alquiler mensual \$4500. No tiene musculación, Precio US\$ 30000.
Tel.: 011 - 156905114
E-mail: fernandez.jorge.o@gmail.com

ALQUILER

Pablo Vivas

Alquilo por temporada bicicletas oficiales del programa más reconocido de indoor cycle, marca schwinn, en perfectas condiciones estéticas y de funcionamiento, todas con pedales dobles (con enganches). Hasta un máximo de 20 unidades.
Tel.: 0221 - 15-5907516
pablovivas_spinning@yahoo.com.ar

Fernando Rodríguez

Propuesta de Concesionar Sala de Pilates con plataforma al 50%, ante cualquier duda llamar al celular de Fernando.
Tel.: 011 - 47252930
E-mail: anexasport@gmail.com

COMPRA

Oswaldo Fattobene

Compró bicicletas de indoor marca Potra en buen estado.
Tel.: 0341 - 156194553
E-mail: ovagym@gmail.com

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



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

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



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

MACERATESI / ARQUITECTO

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

La mejor manera de cuidar a tus clientes.

NUEVO COMBO 2



COMBO FITNESS 2 **THERMO BLOCK**
Rutina de ejercicio rápido. Guía de alimentación inteligente.

COMBO FITNESS 2 **QUEMADOR DE GRASAS**
Suplemento dietario 100% NATURAL. Plan de 12 semanas.

y además una rutina de ejercicio rápido y 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
INCLUYE EL ENVÍO BIMESTRAL DE LA REVISTA, POR CORREO PRIVADO CON ACUSE DE RECIBO.



SUSCRÍBASE AHORA MISMO

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

BRASIL

La Fórmula *low cost* de Bodytech



Son gimnasios más pequeños, de 400 a 1.000 m², que ofrecen musculación, cardio y fitness grupal, con modernas instalaciones y alta tecnología, pero con membresías de menor precio. Para 2015 aspiran a tener 100 unidades.

El **Grupo Bodytech**, de Brasil, introdujo bajo la emblemática marca Fórmula un nuevo concepto de gimnasios, que se distinguen por ser más pequeños (de 400 a 1.000 m²) y más baratos que los clubes Bodytech. “Ofrecemos servicios de excelencia pero con mensualidades más accesibles”, explica **Mario Esses**, director general de Fórmula.

Estos gimnasios tienen equipamiento de musculación y cardio de alta tecnología (cintas con TV de LCD), con moderna y agradable infraestructura. También cuentan con clases de ciclismo indoor y de fitness grupal, tales como GAP, Pilates Mat, localizada, yoga, elongación, ritmos latinos, Zumba y los programas de Body Systems.

“Esta propuesta es ideal para quienes no tienen mucho tiempo para entrenar, pero saben que es importante la actividad física. Entonces quieren un gimnasio con equipamiento de alto nivel a un excelente costo-beneficio”, dice Esses, que asegura que “en barrios de ciudades pequeñas y medianas hay una gran demanda por gimnasios de este tipo”.

Fórmula ya tiene un gimnasio propio y dos franquiciados en pleno funcionamiento en Río de Janeiro, en el famoso barrio de Copacabana. La unidad propia, de 600 m² distribuidos en tres pisos, se inauguró en noviembre y su construcción demandó una inversión de 1,4 millón de dólares. La mensualidad allí ronda los 79 dólares.

La promesa de Fórmula a sus clientes: los mejores equipamientos, un ambiente moderno y atención personalizada. Todo eso a un precio que cabe en su bolsillo.

Esta red aspira a expandirse en Brasil con unidades propias y con franquicias. El costo de la franquicia es de medio millón de dólares. Hasta abril del próximo año se abrirán cuatro gimnasios más en Río de Janeiro, San Pablo y Campinas (San Pablo). “Queremos tener 50 unidades propias y 50 franquiciadas a finales de 2015”, indica Esses. ■



REPÚBLICA DOMINICANA

GOLD'S GYM

SEGUIRÁ CRECIENDO EN 2012

La franquicia norteamericana **Gold's Gym** anunció la apertura en República Dominicana de tres nuevos gimnasios a lo largo de 2012, con la modalidad de franquicias y subfranquicias. Para esto, la compañía liderada en el Caribe y Centroamérica por el empresario **Ian Rondón**, proyecta invertir una cifra del orden de los 3,5 millones de dólares.

Gold's Gym llegó a este país en 1999 y ya cuenta con 10 sucursales, 5 de las cuales se abrieron en 2011 en San Pedro de Macorís, San Cristóbal, Baní, Moca y Santo Domingo, con una inversión de 5 millones de dólares. Además, Rondón, de 44 años, abrió en agosto de este año en Curridabat, Costa Rica, un gimnasio de 5.000 m² junto a su socio **Vladimir Meléndez**. ■



INSTICT CIRCUIT PROGRAM
Fácil de usar y ocupa poco espacio...



Representante Exclusivo en Perú:



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

MÉXICO

4U GYM®

especialmente “para ti”

El primer gimnasio abrió en 2007. Actualmente, la marca tiene 8 unidades en operación, 7 de ellas franquicias, todas en la ciudad de Querétaro. Cuenta con 3.000 clientes activos. En febrero se inaugurará la primera sede en el D.F. Se proyecta abrir 8 franquicias por año en todo el país.

Los gimnasios 4U GYM® ofrecen un sistema de entrenamiento en circuito, de 45 minutos de duración, que combina ejercicios cardiovasculares y de resistencia. Todos los entrenamientos son guiados por profesores, que diseñan rutinas personalizadas para cada socio, según sus necesidades específicas y condición física, y van variando los ejercicios para hacer cada entrenamiento más ameno.

La sesión comienza con 10 minutos de calentamiento en bicicleta, tras los cuales el usuario deberá dar dos vueltas a un circuito de 15 estaciones. Un semáforo en el centro le dará una señal lumínica cada 60 segundos para que cambie de estación. Así se mantiene el ritmo car-

díaco constante. La sesión termina con 5 minutos de estiramiento.

Además, en 4U GYM® se ofrecen otros servicios, como consultas nutricionales cada 15 días, hay especialistas en fisioterapia y rehabilitación, se brindan masajes, tratamientos reductores, clases aeróbicas tradicionales (como una opción más para quien busca algo diferente al circuito), gimnasia infantil, niñera y club de corredores.

El primer 4U GYM® fue fundado en octubre de 2007 por **Denisse Pérez Coutiño**. Su nombre proviene de la contracción de la expresión en inglés *for you*, con la que se procura resaltar que cada rutina es diseñada especialmente

“para ti”. “La idea es que cada usuario se sienta especial con el trato que se le brinda”, dice Pérez Coutiño.

Actualmente, la marca tiene 8 unidades en operación, 7 de ellas franquicias, todas ubicadas en la ciudad de Querétaro. El número total de miembros activos asciende a 3.000, en su mayoría hombres y mujeres de entre 20 y 50 años de edad. La mensualidad promedia los 458 pesos al mes (32 dólares) y no se cobra arancel de inscripción.

A futuro, en 4U GYM® planifican la apertura de al menos 8 franquicias por año en distintas ciudades de México y en febrero inaugurarán la primera sede en el D.F. El costo de la franquicia es de 1,5 millón de pesos (105.600 dólares) aproximadamente, dependiendo de las condiciones de entrega. Se necesita un espacio de 150 m² y tener unos 250 usuarios para que sea rentable. ■

Para más información, puede visitar www.4ugym.com



MÉXICO

Inauguró Círculo San Ángel

Es un club social y deportivo ubicado en la zona de San Ángel, en México DF, dentro de un pabellón comercial. Está dirigido a un público de alto poder adquisitivo. El precio de inscripción es de 4.500 dólares, aproximadamente, y la mensualidad familiar ronda los 560 dólares.

Es un club chico, de lujo, que ofrece servicio personalizado. El número de membresías es limitado a 375 socios y sus familias. Cuenta con piscina, área de peso y cardiovascular con el sistema Technogym Wellness Key, clases grupales (Spinning, taekwondo, yoga, etc.), salón de kinesis, spa, guardería infantil, vapor, sauna, vestidores y estacionamiento. Para más información puede visitar www.circulosanangel.com



Life & Fitness abre su segunda sede

Life & Fitness inauguró su segunda sucursal en Irapuato. Cuenta con área de pesas, cardio, sala de Spinning, salón de usos múltiples, yoga, Pilates, Zumba, baile, box, sala de vapor y masajes.

Sports World se expande

La cadena de clubes deportivos **Sports World** se encuentra en expansión. En el segundo trimestre de este año anunció la apertura de nueve clubes, de los cuales Gym Plus Condesa y SW Palmas ya están operando. Además, proyectan finalizar 2011 con tres nuevas sedes: Altavista, San Jerónimo e Interlomas. El resto de las aperturas se concretaría en el primer trimestre de 2012.

BOLIVIA

Premier lanzó su revista



En septiembre se lanzó la revista **Premier Fitness Magazine**, “que se distribuye gratuitamente en nuestros 5 gimnasios”, comenta **Ricardo Issa**, titular de la empresa. El contenido de la publicación está enfocado en la actividad física, alimentación saludable e incluye reportajes a destacados referentes del sector. En la edición lanzamiento se publicó una entrevista a

Pablo Palmiotti, máster trainer de Body Systems.

PANAMÁ

Octava sede de PowerCLUB

En noviembre, la cadena de gimnasios **PowerCLUB** inauguró su octava unidad, ubicada en Albrook. “Ésta fue una base militar estadounidense hasta mediados de los 90, y ahora es un sector residencial/comercial pujante”, comenta **Rogelio Castellón**, gerente de Comercialización de la empresa.

Se trata del club más pequeño de la marca, con aproximadamente 850 m². Cuenta con salón de clases grupales, sala de Spinning, áreas de cardio, pesas libres y máquinas. Está equipado con Life Fitness y Hammer Strength. Además, ofrece otros servicios como asesoría nutricional, entrenamiento personalizado, tienda de suplementos y una pequeña cafetería. “Nuestra meta es lograr 1.200 socios en 3 años”, afirma Castellón.

CHILE

Estación Central tendrá un moderno polideportivo



Con una inversión superior a los 5 millones de dólares, financiada por el gobierno regional, la Municipalidad de Estación Central lleva adelante la construcción de un moderno centro deportivo en Avenida 5 de Abril. La consultora **Wisefit**, a cargo de Ricardo Boudon, es la responsable por el desarrollo del plan comercial y la gestión del recinto.

El nuevo centro, de 3.500 m², tendrá 3 niveles, que estarán conectados por un ascensor. En el primer nivel habrá una

cancha multiuso, con graderías en ambos costados, además de los camarines. En el segundo nivel estarán las piscinas temperadas, la sala de Spinning, el gimnasio y una pequeña cafetería. Y en el tercer nivel habrá cuatro salones multiuso.

“Estamos cumpliendo un importante compromiso. Un gran polideportivo que potenciará la actividad física y la vida sana en Estación Central”, dijo el alcalde de la comuna, Rodrigo Delgado.

My Wellness Club & Spa



Para diciembre de 2011 se anunció la apertura de **My Wellness Club & Spa** en Portal La Dehesa, Región Metropolitana de Santiago. En sus más de 2.000 m², el centro está equipado con máquinas cardiovasculares Cybex con TV incorporada, y ofrecerá Spinning, baile, entrenamiento funcional, Pilates, kinesiología, nutrición, spa, masajes y terapias corporales, entre otros servicios. Más información en www.mwclub.cl

Gimnasios “desatentos”

Un polémico informe del SERNAC, dado a conocer en noviembre, ubica a los gimnasios en el segundo lugar, después de las inmobiliarias, de una lista de las empresas más desatentas con sus clientes. Considerando reclamos realizados entre enero y septiembre de 2011, según la entidad fiscalizadora, los gimnasios no respondieron 67 de cada 100 llamados por quejas de clientes. No obstante, según el SERNAC, los gimnasios han registrado una mejora, ya que de no responder 97 de cada 100 reclamos en 2010, pasaron en 2011 a una no respuesta de 67 llamados.



PRECOR

SportsArt FITNESS

PILATESLAND

GYM FITNESS

BODYSOLID

TUFFSTUFF

EQUIPOS PARA SATISFACER TUS OBJETIVOS



Distribuidor Oficial:

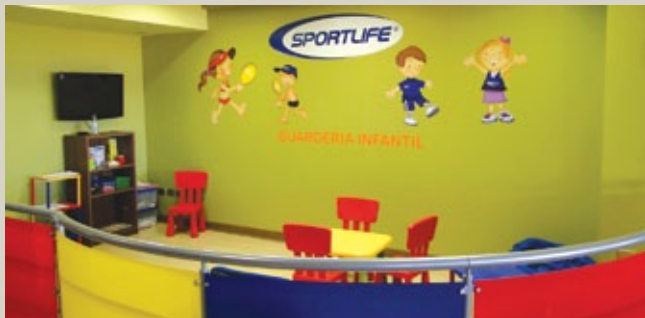
CLUB GYM Shop

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

Aperturas de Sportlife II Región

Desde agosto funciona una nueva unidad de **Sportlife II Región**, en un centro comercial de la ciudad de Calama. Ésta cuenta con 1.000 m² y su cuota mensual ronda los 90 dólares. Tiene sala de máquinas de resistencia variable, sector de pesos libres y cardio, salones para clases grupales, Spinning y TRX. También brinda servicios de evaluaciones, kinesiología, sauna, camarines con *lockers*, estacionamiento y guardería.

Se trata de la cuarta franquicia Sportlife en esta región de Chile, tres de las cuales están en Antofagasta, lugar donde se proyecta una nueva apertura para 2012, en el sector sur de la ciudad. “Y para 2013 se prevé inaugurar un gimnasio en la ciudad de Iquique, en la I Región del país”, indica **Fernando Pinto**, gerente de Sportlife II Región.



Gimnasio en Calama.



CAPACITACIÓN

Seminario de fitness y wellness

Con la premisa “El desafío comercial y social del siglo XXI”, en la **Universidad Gabriela Mistral** se dictará el 4 de enero de 2012 un seminario para empresarios y profesionales del fitness y el wellness. En el mismo, los participantes conocerán la importancia de la gestión y el marketing de servicios en la administración de un gimnasio, y entenderán el comportamiento psicológico de sus consumidores. Los especialistas a cargo serán Rodrigo Ovalle Castellón, Rodrigo Cauas Esturillo y Ricardo Boudon. Por informes puede escribir a rboudon@wisefit.cl

Entrenamiento de la Flexibilidad

El 3 de diciembre se llevó a cabo en Santiago el **VI Seminario Internacional Entrenamiento de la Flexibilidad, Nuevas Perspectivas y Herramientas de Trabajo**. Del mismo participaron como ponentes los especialistas Rodrigo Sepúlveda, Mario Disanto, Paulo Sáez y Christian Olivares. El seminario fue organizado en conjunto por Sief Capacitaciones y la Universidad Andrés Bello.

FULLGYM
EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS

Logo of Chile (Chilean flag)

Logos of equipment brands: **pulse** (total fitness solutions), **BodySolid**, **Steeelflex**, **PRO SPEED**, **HAMPSON**

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

PERÚ

Gold's Gym espera un buen 2012

Próximo a cumplir 14 años en Perú, **Gold's Gym** cuenta con 12 centros operando, dos de los cuales abrieron durante 2011. Según **José Antonio de Rivero**, gerente general adjunto de la compañía, 2012 será positivo. "El mercado de gimnasios en Lima podría cerrar este año con una facturación de 45 millones de dólares", agrega.



Bodytech, con nuevo gerente general

Gigliola Aycardi, cofundadora de la cadena colombiana de Clubes Médicos Deportivos **Bodytech**, se radicó en Perú en septiembre para asumir como nuevo gerente general de la compañía en este país, con el objetivo de ampliar la cobertura de servicios de la cadena de gimnasios, así como sus ventas y el número de afiliados.



Gigliola Aycardi.

La ejecutiva señaló que la estrategia más importante y en la cual se centrará su gestión es en "deleitar a los clientes ofreciéndoles experiencias únicas de entrenamiento que les permitan mejorar su salud y condición física y verse cada vez mejor".

En la actualidad, la cadena cuenta con cinco centros en Perú: en la ciudad de Lima, en las sede de El Polo, Multicenter y Óvalo Gutiérrez, y en las ciudades de Trujillo y Arequipa. La compañía espera pasar de 5.000 a 15.000 afiliados y realizar ventas por el orden de 8 millones de dólares en 2012. Para 2014 quieren alcanzar los 30 clubes.

HI-FITNESS
SOLUCIONES EN LO ALTO

PARAMOUNT, STARTRAC, SPINNING, Idpil.com, POWER PLATE, Fitness XBeat, mercado fitness, FITNESS

25 años de Fitness Gym



El gimnasio **Fitness Gym**, ubicado en San Isidro, cumple 25 años y apunta a seguir creciendo en el mercado limeño. Este centro ofrece a sus socios clases de bicicleta estacionaria, baile, tae bo, Pilates y step, entre otras actividades.

URUGUAY

Presentan la guía Activa.T

Funcionarios presentaron "Activa.T en el trabajo", una sencilla guía de ejercicios que los trabajadores pueden realizar en sus oficinas y así combatir el sedentarismo y prevenir el cáncer. La guía, elaborada por técnicos del Ministerio de Turismo y Deporte, tiene dibujos e instrucciones claras para realizar los ejercicios en el trabajo.

COSTA RICA

Cursos de Multispa

El **Grupo Multispa** y la Universidad Santa Paula están dictando un curso de posgrado de entrenamiento personal de 160 horas de clases en un año. Además, con la misma institución ofrecen una capacitación de 48 horas de ciclismo indoor que culmina con la certificación de Spinning, impartida por los máster trainers de Mad Dogg, **Mario Valverde** y **Randall Kaver**. Y próximamente lanzarán un curso de posgrado en Pilates con el apoyo de Santa Paula y Balanced Body University. Para más información puede visitar www.grupomultispa.com



ECUADOR

Oxígeno prepara su segunda sede



Para el 2 de enero de 2012 se prevé la apertura de la segunda unidad del gimnasio **Oxígeno Fitness Center** en Ambato. El centro dispone de 350 m² donde se dictará Spinning, Pilates –reformer y mat–, samurai fit, step, TRX y entrenamiento funcional. La preventa comenzó el 1 de diciembre.

COLOMBIA

Spinning Center Gym abre una nueva sede



La cadena **Spinning Center Gym** abre en diciembre su novena unidad en el Capital Tower de Ciudad Salitre, en Bogotá. El gimnasio tendrá 2000 m² y estará dentro de un complejo arquitectónico, compuesto por tres torres donde funcionarán el hotel Tryp Embajada, el hotel Wyndham Bogotá y Capital Oficinas.

En declaraciones al diario colombiano *La República*, **Luis Fernando Correa**, presidente de la empresa constructora, reveló: “Nuestro plan de expansión tiene contemplado hacer 100 hoteles en los próximos 10 años. El 70% de nuestros hoteles contará con gimnasios de Spinning Center Gym”.

HONDURAS

Tercera unidad de Country Spa

El **Gimnasio Country Spa** ya cuenta con tres centros que operan en San Pedro Sula. Acaba de inaugurar su nueva unidad, de 800 m², ubicada en el Complejo Deportivo Sportmania. Ofrece clases grupales (aeróbicos, Spinning, baile, Zumba, step 360), sala cardiovascular, de pesos libre y peso sectorizado, entre otros servicios. Para más información puede visitar www.countryspahn.com



PUBLICIDADES EN ESTA EDICIÓN	PÁG.		PÁG.
33 Pilates - (03488) 154 09189 / info@33pilates.com.ar	44	Gym Home - (011) 4816-5650 / gymhomeventas@fibertel.com.ar	14
Aqua Life - (011) 4484-6512 / ventas@aqualifeevolucion.com.ar	56	HTN High Tech Nutrition - (011) 4555-0770 / info@htn-nutrition.com	84
Arquitectura Creativa - (011) 4554-7458 / arquitectura_creativa@yahoo.com.ar	97	Impact Fitness - (011) 4855-8574 / adillen@systemfit.com.ar	06
Athletic - (011) 4722-5500 / lineapro.org@athletic.com.br	68	Indelval - (011) 4733-6661 / 62 / 63 / info@indelval.com.ar	89
Barcelona Biomecánica - (011) 4628-0651 / edu_barcelona@live.com.ar	86	Informática & Deportes - (0341) 493-2606 / info@entrenar.com.ar	48
Bard International - (011) 4545-7700 / info@bard-international.com	52	JBH Equip - (011) 4228-6141/4228-3182 / info@jbhequip.com.ar	11
BH Hi - Power - (0221) 471-2323 / mktg@randers.com.ar	63	Kapitan Pedales - (011) 15 4058-7195 / kapitanpedalen@yahoo.com.ar	97
Bicimundo - (0351) 4221665 / bicimundo@arnet.com.ar	24	Kettlebell - (011) 15 5416-9529 / info@kettlebell.com.ar	73
Bike Machine - (0341) 4400931 / bikemachine@bikemachine.com.ar	24	Kip Machines - (011) 4327-2963 / hmoavro@kipmachines.com	02
BiobodyX - (011) 3972-5646 / 15 5568-3278 / info@biobodyx.com.ar	97	LDpil - (011) 4733-3959 / www.ldpil.com	67
Biofitness - (011) 15 6095-1972 / info@biofitness.com.ar	64	Le Parc - (011) 15 5868-9029 / equipamiento@leparc.com	26
Biomax - (0341) 464-9441 / holiday@citynet.net.ar	46	Life Fitness - (011) 4713-5090 / info@fitnesscompany.com.ar	108
Body Systems - www.BodySystems.net	43	Lion Force - (011) 4207-8668 / www.lionforce.com.ar	80
Calderas Santero - (011) 4931-0183/0294 / info@calderassantero.com	12	Lona Sur - (011) 4270-3700 / info@lonasur.com.ar	82
Cámara de Gimnasios - (011) 5787-1044 / info@camaradegimnasios.org.ar	97	Máquinas Sanmartino - (0358) 464-8213/maquinassanmartino@arnet.com.ar	32
Cia. Arg. de Lockers - (011) 4777-7555 / lockers@argentinelockers.com.ar	16	Mastertech - (011) 4574-0910 / info@mastertech-usa.com	71
Concept2 - (011) 4958-2620 / conceip2argentina@gmail.com	57	Max Metal - (0237) 468-7894 / admin@dealerfitness.com.ar	95
Control Gym - (011) 4958-1711 / info@controlgym.com.ar	27	Mir Fitness - (011) 4574-4842 / 43 / mir@mirfitness.com.ar	19
Cuerpo Activo - (011) 4624-6255 / info@cuerpoactivoss.com.ar	70	Morales - (011) 4682-9312 / info@e-morales.com.ar	79
CrossFit - (011) 4522-0798 / info@crossfittuluka.com	94	Movement - www.movement.com.br	23
Cybex - (011) 4777-9239 / praffinetti@cybexint.com.ar	15	Não Pressão - (011) 4666-9484 / naoindumentaria@hotmail.com	35
DeportSalud - (011) 4797-4231 / ventas@deportsalud.com	31	NB Equipamiento - (011) 15 6547-0815 / info@nbequipamiento.com	78
Digital Fitness - (011) 4711-6168 / contacto@digitalfitness.com.ar	55	Nova Sports - 220 2500 / novasports@novasports.cl	88
Eco Piscinas - 0800-266-0607 / controlserv@fibertel.com.ar	30	Ozono Equipamiento - (011) 4468-1037 / ozono_fitness@yahoo.com.ar	76
EmbreeX - (0221) 471-2323 / mktg@randers.com.ar	13	P&P Equipamientos - (011) 4544-6058 / 9994 / info@pypeequipamientos.com	59
Equipamientos Fox - (011) 4278-3072 / ventas@equipamientosfox.com.ar	22	Pequipe - (011) 4701-4111 / info@pequipe.com.ar	17
Equipamientos Millennium - (011) 4265-1609 / info@equipmillennium.com	65	Pilarte - (011) 4222-9743 / correopilarte@hotmail.com	64
Escuelas NEF - (011) 4331-6698/0089 / info@escuelasnef.com.ar	48	Precor - (0221) 471-2323 / www.precor.com	37
Evolution Center - (0351) 411 8866 / ventas@evolutioncenter.com.ar	77	Randers - (0221) 471-2323 / info@randers.com.ar	13
Fenix Machines - (011) 4200-1444 / ventas@fenixmachines.com.ar	21	Resortes MG - (011) 4687-0041 / resortesmg@fibertel.com.ar	97
Fitness Beat - (011) 4784-1074/4787-6588 / info@fitnessbeat.com.ar	33	Roan Service - (011) 4735-2298 (L. 24 hs) / roan@argentina.com	40
Fitness Company - (011) 4713-5090 / info@fitnesscompany.com.ar	108	Saturn Supplements - (011) 4613-0025 / ventas@saturnargentina.com.ar	76
FitCompany - (011) 6009-1120 / info@fitcompanyargentina.com.ar	95	Semikon - (011) 4208-1285 / ventas@semikon.com.ar	39
Fitness Gym - (011) 4278-2885 / fitnessgym@maquinasdegimnasios.com.ar	38	Solución ARG - proclub@solucionarg.com	75
Fitness Machine - (011) 4241-6096 / ventaonline@fitnessmachine.com.ar	85	Sonnos - (011) 4651-4692 / info@sonnosweb.com	08
Fitness Shop - (0223) 491-0739 / info@fitness-shop.com.ar	83	Star Trac - (011) 4855-8574 / info@spinning-ar.com.ar	07
Fitop - 212 2456 / jpquintanilla@fitop.cl	66	Step Nuevo Milenio - (011) 4574-4842 / mir@mirfitness.com.ar	81
Freemotion Fitness - (1 305) 407-3542 / ventas@foundationfitness.com.mx	91	Unicom Fitness - (011) 4572-5472 / info@unicomfitness.com.ar	44
Full Mak - (011) 4441-3228 / info@fullmak.com.ar	42	Uranium - (011) 4713-5090 / info@uraniumfitness.com	41
Gerbo Sport - (011) 4504-3466 / info@gerbosport.com.ar	87	Vento - (011) 4794-0971 / info@ventoentrenamiento.com.ar	82
GMP Equipamientos - (0341) 421-6955 / 453-5080	29	Watercycling - (011) 4633-2834 / info@watercycling.com.ar	73
Grupo Silicon Dinap - (011) 4941-0478 / info@gsdtecnologia.com.ar	58	Xfit - (011) 4208-1480 / info@xfit.com.ar	62
Gym Clothes - (011) 4612-4959 / info@gym-clothes.com.ar	74		

CALENDARIO 2012

Enero

29 al 1 Feb - **ISPO Munich** (Munich, Alemania)

Febrero

11 al 13 - **Cosmobeauty & Wellness** (Barcelona, España)

Marzo

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

Abril

19 al 22 - **FIBO Feria Internacional** (Essen, Alemania)

28 al 1 Mayo - **22° Fitness Brasil Internacional** (Santos, Brasil)

Mayo

4 y 5 - **Mercado Fitness 8° Expo y Conferencias** (Buenos Aires, Argentina)

10 al 13 - **Rimini Wellness** (Rimini, Italia)

22 al 24 - **Sports Unlimited Valencia** (Valencia, España)

Julio

5 al 8 - **IDEA World Fitness Convention 2012** (California, EE UU)

26 al 28 - **14° Rio Sport Show** (Rio de Janeiro, Brasil)

Agosto

30 al 1° Septiembre - **IHRSA / Fitness Brasil** (San Pablo, Brasil)

Septiembre

28 y 29 - **Mercado Fitness País 4° Expo y Conferencias** (Córdoba, Argentina)

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



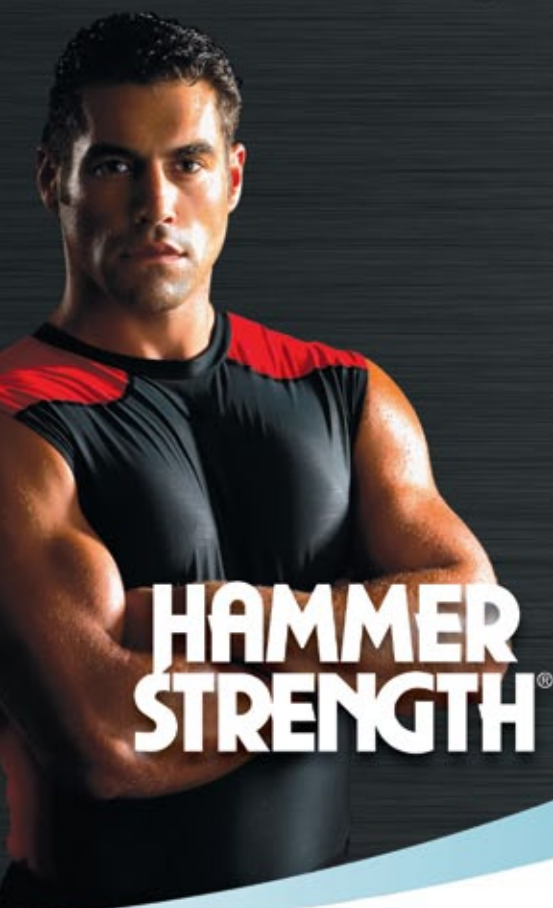
ENTREGA
INMEDIATA!



Con el respaldo de:
FITNESS
COMPANY

URANIUM
uraniumfitness.com

LOS MEJORES PRODUCTOS



HAMMER STRENGTH®



LifeFitness
WHAT WE LIVE FOR



LAS MARCAS LÍDERES

Life Fitness y Hammer Strength ofrecen opciones superiores de entrenamiento para que usuarios de todos los niveles físicos puedan alcanzar sus objetivos. Y nuestra experiencia sin precedente garantiza que contarás con nuestro total apoyo para que puedas alcanzar tus objetivos de negocio. Así que todos ganan cuando escoges Life Fitness.

PARA MÁS INFORMACIÓN CONTACTA A NUESTRO DISTRIBUIDOR
EXCLUSIVO EN TU PAÍS A TRAVÉS DE www.lifefitness.com