

# mercado Fit

SOLIDARIDAD

## Ejemplos que inspiran

Carreras, colectas, torneos. Contra el cáncer o la esclerosis. Por juguetes, ropa, alimentos, dinero. En fechas especiales o en cualquier momento del año. Recopilamos 27 historias de gimnasios, clubes y proveedores del sector, de diferentes países, que además de trabajar para ganar dinero, aportan silenciosamente su granito de arena en la construcción de un mundo mejor. Lean, inspírense e imiten, que vale la pena.

# NUEVA CINTA PROFESIONAL ARG-562!



- ✓ Amplia Superficie de banda: 140x48cm.
- ✓ Velocidad: de 1,2 a 18Km/H.
- ✓ Motor de Corriente Alterna de libre mantenimiento de 3HP Real!
- ✓ Sistema de Amortiguadores de impacto por Deck en Suspensión.
- ✓ Robusta Estructura. Carenado (revestimiento) de alta resistencia en ABS.
- ✓ Garantía: MOTOR: 5 años. PRODUCTO: 1 año.



**\$7.500 + IVA**

Consulte por Pago  
hasta 6 cuotas sin Interés!

Promoción válida  
hasta agotar stock



ARG-575 CINTA MOTORIZADA



ARG-361 BICICLETA ELECTROMAGNÉTICA



ARG-206 ELÍPTICO ELECTROMAGNÉTICO

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

REPRESENTANTE PARA ARGENTINA: ARGENTRADE SRL

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

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

info@randers.com.ar · sgrigera@randers.com.ar



DISTRIBUYE Y GARANTIZA

**ARGENTRADE SRL**

## Hay equipo

Permítanme todos, al menos por esta vez, convertir este espacio de reflexión en uno de reconocimiento y gratitud, principalmente hacia quienes hacen posible con su apoyo que hoy sigamos adelante con la ardua tarea de formar e informar a los empresarios y profesionales de la industria de clubes deportivos y gimnasios de América Latina.

A los proveedores, que anuncian en nuestra revista o que patrocinan los eventos que organizamos; a los lectores, que nos eligen para mantenerse al día de las últimas tendencias del sector; y a los especialistas, que colaboran con contenido de altísima calidad que nos aporta un claro diferencial ante la crítica mirada del mercado. A todos, muchas gracias.

Y un párrafo aparte para quienes representan el principal sostén de esto: nuestro increíble equipo de colaboradores, del cual estamos tan orgullosos como de los logros que juntos cosechamos. Gracias equipo por el compromiso y por la entrega, por sentirse y comportarse como los actores principales de esta película que, sin guión, vamos improvisando.

Hace casi nueve años nos inspiramos en algunas de las mejores revistas del sector que había por otras latitudes para lanzar nuestra versión, que con el tiempo fue ganando identidad propia. En aquel entonces fuimos buenos copiadore de productos que ya existían y que nosotros simplemente adaptamos y, modestia aparte, creo que mejoramos.

Apenas 4 semanas atrás lanzamos MercadoFitnessTV - The fitness business channel, el primer programa de televisión del mundo 100% enfocado en el sector. En esta ocasión no copiamos, sino que creamos para inspirar a otros. Y nada de esto hubiera sido posible sin el apoyo de todos ustedes, pero sobre todo sin un equipo ganador como el que formamos.

Por eso gracias a los que fueron, a los que son y a los que se sienten parte de Mercado Fitness.

Guillermo Vélez

## 04 Mercado Fitness pasó por Córdoba:

Del evento, realizado el 28 y 29 de septiembre, participaron 32 de los principales proveedores del sector de clubes y gimnasios.

## 12 Córdoba, los gimnasios se ponen en forma:

Las expectativas de cara a la actual temporada son muy buenas, al igual que la evaluación de los primeros 8 meses del año.

## 18 Guerra de precios:

Es común ver a los gimnasios apostar a la rebaja de precios para ganar competitividad, sin entender sus consecuencias sobre la rentabilidad del negocio.

## 32 Que tu gimnasio no se quede mudo:

Instructores, recepcionistas, carteles, newsletters, SMS, e-mails y redes sociales deben ser parte de tu protocolo de comunicación.

## 42 NCSF desembarca en América Latina:

Argentina, México, Chile, Colombia y República Dominicana son los primeros países en contar con representaciones oficiales.

## 52 Ejemplos que inspiran:

Recopilamos 27 historias de gimnasios y clubes, que aportan silenciosamente su granito de arena en la construcción de un mundo mejor.

## 68 Estudio My Fit:

Con una simple muestra de saliva, hoy es posible conocer de qué forma cada alimento y ejercicio impactan en el organismo de una persona.

## 72 Deporte Total se renueva:

El gimnasio porteño, ubicado hace 15 años en el barrio de Recoleta, realizó en septiembre un evento de relanzamiento de su marca.

## LATINOAMÉRICA

## 88 En Brasil, se inauguró Edge Life Sports:

Tiene 7.200 m<sup>2</sup> distribuidos en ocho pisos. Demandó una inversión de 10 millones de dólares. Su cuota mensual es de 140 dólares.

## 90 En Perú, Gold's Gym apuesta a las franquicias:

Llegó a Lima en 1998 y hoy tiene una docena de gimnasios. En los próximos 5 años quieren duplicar la cantidad de sedes.

## 95 En Uruguay, Bethel Spa lanzó su tarjeta de crédito:

La red de centros de estética y spa presentó al mercado, en Montevideo, su tarjeta de crédito BBVA Bethel Spa.

### Tus noticias

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

**Diseñadores Gráficos:** D.G. Lucas M. Lepera

**Impreso por:** New Press Grupo Impresor S.A.

**Adm. y Redacción:** Tel. (54 11) 4115-3524/25 Av. Paseo Colón 470 2° D (1063), Bs. As., Argentina. [info@mercadofitness.com](mailto:info@mercadofitness.com) / [www.mercadofitness.com](http://www.mercadofitness.com)

Año 2012 / N° 54 / Septiembre - Octubre

Registro de Propiedad Intelectual en trámite.

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

# Mercado Fitness pasó por Córdoba

Del evento, realizado el 28 y 29 de septiembre en el hotel Holiday Inn, participaron 32 de las principales empresas proveedoras del sector de clubes deportivos y gimnasios.

El 28 y 29 de septiembre se llevó a cabo en la ciudad de Córdoba la cuarta edición de **Mercado Fitness - Expo & Conferencias**. Del evento, que tuvo lugar en el hotel Holiday Inn, participaron 830 empresarios y profesionales del fitness, la salud y el deporte, provenientes de toda Córdoba y de provincias vecinas.

Ésta es la mayor exposición para el sector de clubes deportivos y gimnasios que se organiza en el interior del país. Este año fueron

32 las empresas expositoras que participaron de la muestra. Y en paralelo, se realizaron conferencias de gestión y capacitaciones de NCSF, Active Functional, Kangoo Jumps, Embarazo Activo, Global Stretching y FAS Taping.

“El balance, como siempre, es muy positivo. Cada año el público nos renueva la confianza, acompañándonos con su presencia, y eso nos motiva a seguir apostando al interior del país y a reunir las energías necesarias para empezar desde ahora a planificar la edición 2013 de Mercado Fitness en Córdoba”, señala **Leandro Deltrozzo**, director de Mercado Fitness.

Mercado Fitness agradece el apoyo de todas las empresas participantes y de los especialistas que aportaron los contenidos para las capacitaciones. Un agradecimiento especial a Néstor Colazo, a Analía Tita y a todo el equipo del IPEF; a Gerardo Calderón, de FIEP; a Ricardo Taier, de Quality ISAD; y a Federico Kruger, de Pilates Zone.



El curso Active Functional Training, a cargo de Adrián Schiavello, brindó conocimientos teóricos y prácticos sobre la aplicación del entrenamiento funcional.



El workshop High Intensity, a cargo de Brian Biagioli y Daniel Serravite, ofreció entrenamientos intercalados e intermitentes de alta intensidad.



Las clases abiertas de Kangoo Jumps, organizadas por la firma Universal Jumps, causaron furor entre los concurrentes del evento.



Ante un auditorio completo, expertos del sector compartieron sus conocimientos y brindaron claves para la efectiva gestión de gimnasios.



Los inscriptos a las conferencias disfrutaron de agradables coffee breaks en el exclusivo solárium del Holiday Inn Córdoba.



Mariela Villar, creadora y directora de Embarazo Activo, dictó su curso de actividad física durante el embarazo y el posparto.



El curso de Taping Neuromuscular, a cargo de Martín Roust, brindó conocimientos sobre el innovador método de vendaje que optimiza la performance deportiva.



Los participantes de la capacitación en Global Stretching, a cargo de María Furriol, aprendieron a desarrollar la flexibilidad global del cuerpo en forma óptima.



Empresarios y profesionales de la industria de clubes y gimnasios del interior del país visitaron Mercado Fitness - 4º Expo y Conferencias País en Córdoba.



En The Basics of Gym Management, el experto Almeris Armiliato brindó efectivas herramientas para gestionar un gimnasio pequeño sin morir en el intento.



El workshop TVT, dictado por el consultor brasileño Ricardo Cruz, capacitó a los participantes para que puedan vender todo lo que se propongan con éxito.



El especialista Mauro Mouche explicó el sistema BelcoJamp, el nuevo método de entrenamiento de la potencia en deportistas.



La firma Gatorade brindó una charla a entrenadores sobre alimentación e hidratación, antes y después del esfuerzo físico, a cargo de la especialista María Eugenia Caracciolo.



Instructores y fanáticos del entrenamiento funcional participaron de las clases abiertas del programa Active Functional Training.



La empresa Argentrade presentó lo último en equipos de fitness de la firma BHHi Power y en equipamientos cardiovasculares de la marca brasileña Embrex.



La firma brasileña Athletic exhibió el novedoso Cross Over Angular con 300 kg de carga, ideal para entrenamiento funcional.



Fenix Machines, único proveedor de equipamiento CrossFit en Latinoamérica, lanzó al mercado nuevos sets de productos para la práctica de esta disciplina.



La firma Mastertech presentó sus novedosas máquinas de peso libre con estructura de caño de acero, manillares de aluminio macizo y portadiscos.



BiciMundo presentó su línea de productos Movement, en la que se destacó su nueva cinta para caminar LX 160 GII con velocidades variables de hasta 18 km/h.



La firma SWAY XP presentó sus nuevos equipos de ciclismo estacionario SGV IRON y SGV SINGLE, para clases virtuales en grupo o individuales.



Tecnofits exhibió su nuevo dispositivo funcional de libre movimiento rediseñado por el reconocido especialista Mario Di Santo.



La empresa SYSGYM presentó un innovador sistema multimedia para el armado de rutinas de entrenamiento y su software de control de acceso para gimnasios.



La empresa cordobesa Evolution Center exhibió sus últimas novedades en equipos de musculación, cardio, pilates y accesorios de fitness.



La firma Adaptrain, especializada en funcional training, presentó sus nuevas accesorios de entrenamiento, extremadamente portátiles y adaptables a cualquier lugar.



Biomax presentó el Funcional FreeMov, un equipo para entrenamiento funcional con lingotes, doble polea móvil y movimientos libres.



Ciudad Inflable lanzó al mercado su innovador IFI GYM, una plataforma inflable que permite realizar entrenamiento funcional inestable.



El stand de la consultora Fitcode brindó asesoramiento a gerentes y propietarios de gimnasios durante la doble jornada del evento.



Fitness Beat lanzó Quuz Indoor Bike, bicicleta de salón profesional con resistencia regulable, freno de emergencia y rueda de inercia de 22 kg.



Máquinas Sanmartino presentó sus últimos productos y la jaula de entrenamiento funcional de su nueva línea de alta gama Max.



La empresa Sonnos presentó Keep Moving, la jaula de entrenamiento funcional que permite trabajos de equilibrio, fuerza, coordinación, potencia y flexibilidad.



MIR Fitness exhibió su nueva cinta de suspensión reforzada y una completa línea de productos para entrenamiento funcional de alta calidad, a precios promocionales.



Equipamientos Fox exhibió el Max Funcional, una completa estación de entrenamiento funcional en la que pueden trabajar en forma conjunta hasta 20 personas.



La empresa Full Mak lanzó su línea premium de equipamiento profesional de musculación y las últimas novedades en tapicería de equipos de fitness.



La empresa Gmelin lanzó sus innovadores equipos con levas, diseñadas sobre la base del principio de sobrecarga, que aportan intensidad y confusión muscular.



El stand de Mercado Fitness fue uno de los más concurridos. Ofreció libros y DVD de capacitación en marketing y gestión de gimnasios.



JC Máquinas exhibió su innovadora cinta profesional Trotter con monitor led, y presentó su sistema de alquiler de circuitos aeróbicos para clubes y gimnasios.



Kinetic exhibió su camilla de pilates KineticWorkout F-ll Soul con campos magnéticos de baja frecuencia y *display touch* con distintos programas de ejercicios.



MPTrain presentó un novedoso sistema de entrenamiento virtual animado y en formato 3D para ciclismo estacionario, con diferentes programas y escenarios.



P&P Equipamientos Pilates lanzó al mercado su nueva línea de reformers P&P, sumamente accesibles a la hora de montar un estudio.



Resistencia Cero exhibió su novedosa cinta de trote libre de mantenimiento, con pantallas LCD y 12 programas diferentes de entrenamiento.



Las marcas de indumentaria deportiva Schnell y Danseur exhibieron los productos y diseños de sus última colecciones de fitness para la nueva temporada.

# HASTA 12 CUOTAS FIJAS

TU GIMNASIO NECESITA UN CAMBIO...

# **SPINNING**®

## MARCÁ LA DIFERENCIA



Spinner® NXT

eSpinner®

Spinner® Pro

- :: Entrega inmediata**
- :: Financiación disponible**
- :: Garantía 1 año**
- :: La licencia SPINNING® y el uso de la marca sin cargo**

*SPINNING® es una marca registrada de Mad Dogg Athletics Inc. Para usarla en material publicitario o en cartelería, de forma legal y con autorización, tu gimnasio necesita ser un Centro Oficial SPINNING®, y para serlo debe estar equipado con bicicletas Star Trac. Sumate hoy a la comunidad SPINNING® y disfrutá de todos los beneficios de pertenecer a la marca que le dió el nombre al ciclismo de interior. Hacelo y marcá la diferencia.*

**CON LA COMPRA DE 11 SPINNER BIKES  
CERTIFICAMOS A TU INSTRUCTOR**



**TECNOLOGÍA PARA EL ENTRENAMIENTO**  
Representante exclusivo en Argentina y Uruguay

**ARGENTINA:**

Humboldt 125 | Ciudad Autónoma de Buenos Aires  
(54 11) 4855 6722 (líneas rot.)  
ventas@impactfitness.com.ar

# EN PESOS SIN INTERÉS



A300 Runner

**KEISER**<sup>®</sup>  
THE POWER IN HUMAN PERFORMANCE

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.



Infinity



Pro6™

POWER  PLATE.®



My5™



Cintas


**STAR TRAC**<sup>®</sup>



Elípticos



PFT-200A

PARAMOUNT. 

FT-150



**URUGUAY:**  
(005989) 4540563  
info@hf.com.uy

 Impact Fitness Argentina

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

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



**MINICRAMP**



**ACCESORIOS DE FITNESS**



**KIT COMPLETO**



**BARRAS STD Y OLIMPICAS**



**BARRAS Y ACCESORIOS PARA POLEA**



**MAQUINAS DE MUSCULACION**



**FUNDICION**

**BANCOS PARA BARRA Y CONVERGENTES**



**ARCES MARCIALES Y BOXEO**



**ESTRUCTURAS Y PESO LIBRE**



**BALANZAS PROFESIONALES**



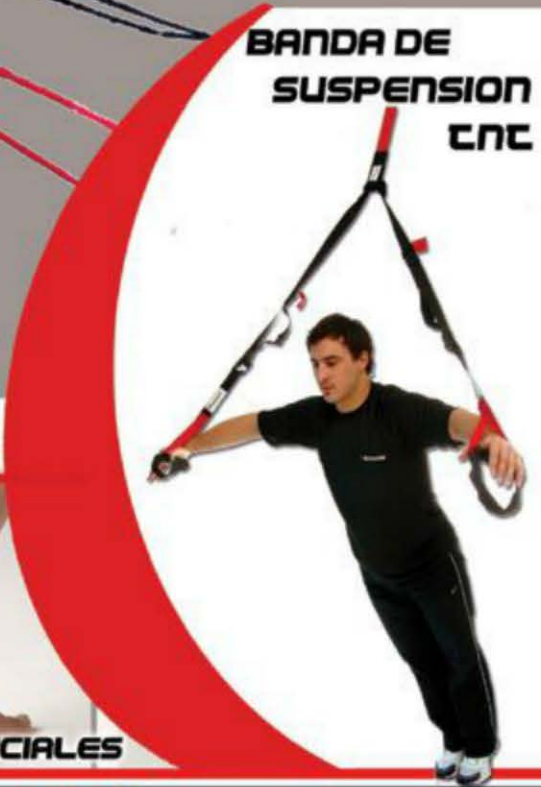
**NUEVA JAULA  
DE ENTRENAMIENTO  
FUNCIONAL**



**TIENDA ON LINE  
EN NUESTRA WEB  
[WWW.SONNOSWEB.COM](http://WWW.SONNOSWEB.COM)**



**NUEVAS PESAS  
RUSAS PVC**



**BANDA DE  
SUSPENSION  
CNC**

**BANDAS PRECORTADAS spider tech**



**DISTRIBUIDORES OFICIALES**

[www.sonnosweb.com](http://www.sonnosweb.com) | [info@soluciones-deportivas.com](mailto:info@soluciones-deportivas.com) |  
Facebook: Sonnos Soluciones Deportivas

**SONNOS**  
SOLUCIONES DEPORTIVAS

CÓRDOBA: TEMPORADA 2012 DE FITNESS

# Los gimnasios se ponen en forma

Las expectativas de cara a la temporada que se avecina son muy buenas, al igual que la evaluación de los primeros 8 meses del año. Con la llegada de la primavera, los gimnasios esperan un aumento en el número de clientes y se preparan para invertir.

Los empresarios de gimnasios de Córdoba se preparan para recibir la temporada, que transcurre en los meses de primavera, con muy buenas expectativas. En una encuesta realizada por **Mercado Fitness**, el 62% de los gimnasios consultados manifestó que la temporada será "muy buena", el 31,5% dijo que será "buena", para el 5,4% será "regular", el 1,1% dijo no saber y ninguno se animó a decir que será "mala" o "muy mala".

Según la consulta hecha en forma telefónica y vía Internet, entre el 4 y el 10 de septiembre, a 112 gimnasios de la capital y del interior, éstos esperan que, como todos los años, su número de clientes aumente en estos próximos 3 meses.

El 38% dice que su clientela crecerá entre el 21 y el 30%, el 22,8% espera un incremento del 11 al 20%, y el 15,2% cree que su masa de clien-

tes aumentará entre el 31 y el 40%. Sólo el 3,26% afirma que su clientela no crecerá.

Tal es el grado de optimismo que al consultarles cómo se preparan para recibir esta temporada, los gimnasios encuestados señalaron que tienen previsto o acaban de: invertir en capacitación (77,2%), renovar equipamiento (66,3%), realizar mejoras o ampliaciones edilicias (56,5%) o abrir una nueva sede (18,5%). Y no es para menos, dado que la evaluación que el sector hace de los primeros 8 meses de 2012 también es positiva.

Para el 37% de los gimnasios consultados, el período enero-agosto de 2012 fue "muy bueno", para el 44,6% fue "bueno", y sólo el 18,5% lo calificó como "regular". Una vez más, ningún encuestado dijo que ese período de 8 meses fue "malo". Además, si se compara agosto de 2012 con el mismo mes de 2011, este año su número de clientes creció en el 47,8% de los casos, se mantuvo igual para el 40,2% y sólo disminuyó para el 9,8%.

En este auspicioso marco se realizará el 28 y 29 de septiembre la cuarta

edición de Mercado Fitness – Expo y Conferencias en el Hotel Holiday Inn de Córdoba. Se trata del mayor encuentro de capacitación y negocios para empresarios y profesionales del fitness, la salud y el deporte que se lleva a cabo en el interior del país. Este año se espera la participación de 1.200 emprendedores y entrenadores de Córdoba y provincias vecinas.



## Mercado atomizado

“Córdoba tiene un mercado muy competitivo, que ha crecido mucho en los últimos años y se caracteriza por ser muy heterogéneo y dispar en la calidad de su oferta”, explica **Guillermo Vélez**, director de **Mercado Fitness** y coordinador de la encuesta. La provincia alberga alrededor de 970 gimnasios, que generan ingresos por unos 437 millones de pesos y prestan servicios a 260 mil personas, que representan el 7,8% de la población de Córdoba.

El mercado cordobés está muy atomizado. No hay grandes cadenas, sino que predominan los pequeños gimnasios, con una sola unidad. La única marca internacional presente es la de la franquicia norteamericana de gimnasios femeninos Curves, que cuenta con 3 sedes. Según la encuesta de **Mercado Fitness**, casi la mitad (47,8%) de los gimnasios de Córdoba tiene menos de 200 clientes y sólo el 3,3% presta servicios a más de 1.000 personas

## Guerra de precios

El valor de tendencia central (mediana) de la cuota mensual de un gimnasio de Córdoba es 140 pesos (150 pesos en la capital y 130 pesos en el interior). Al consultarles si acaban de realizar o si realizarán aumentos de precios en los próximos 30 días, el 71,7% de los gimnasios respondió que sí, el 23,9% que no y el 4,4% que no sabe. Dentro del grupo de los que sí realizaron aumentos, la mayoría (60,6%) subió sus precios hasta el 10%, el 36,4% realizó incrementos de entre el 11 y el 20%, y sólo el 3% pudo aumentar sus precios entre el 21 y el 30%.

“Es notable el reclamo de los gimnasios por la guerra de precios (bajos) que predomina casi como única estrategia para competir, dificultándole el nego-

cio a todos los involucrados. En este marco, notamos coincidencias claras en la necesidad que tiene el sector de organizarse, aunar esfuerzos y unificar criterios para enfrentar ésta y otras problemáticas, como la falta de regulación y controles que da lugar y permite una competencia desleal”, destaca Vélez.

Según la encuesta de **Mercado Fitness**, el tipo de pase más vendido en los gimnasios de Córdoba es sin duda alguna el mensual, con el 92,4% de las menciones (el 100% de los casos en el interior), seguido por el anual (3,3%), el trimestral (2,2%) y el semestral (1,1%). Y el medio de pago predilecto de los clientes es el efectivo, según el 89,1% de los gimnasios, aun más en el interior (93,1%). Le siguen las tarjetas de crédito, con el 4,3% (ninguna mención en el interior), y de débito, con apenas el 1,1% (ninguna mención en el interior).

## Sobre los servicios

En orden, según la cantidad de menciones, los servicios más ofrecidos por los gimnasios de la provincia mediterránea son: área de máquinas de musculación (88%), área de equipamiento cardiovascular (71,8%), fitness grupal (68,5%), ciclismo de interior (64,1%), pilates reformer (42,4%), artes marciales (28,3%), natación (16,3%) y deportes (15,2%).

Al consultarles sobre los servicios adicionales que ofrecen a sus clientes —que no están contemplados en la cuota—, los gimnasios mencionaron: rehabilitación (67,4%), personal training (59,8%), programas de reducción de peso (58,7%), asesoría nutricional (48,9%), venta de indumentaria (43,9%) y de suplementos (30,4%), estética y/o spa (21,7%), masajes (20,6%) y equipos de corrida (7,6%). Sólo el 6,5% no ofrece servicios adicionales.

“En general, es un poco más común la oferta de servicios adicionales en

gimnasios del interior de Córdoba que en los de la capital. Y en este sentido, un dato a destacar: 1 de cada 2 gimnasios del interior vende indumentaria”, señala Vélez. Para el 33,3% de los gimnasios de Córdoba que ofrecen a sus clientes los servicios adicionales antes mencionados, los ingresos que éstos les generan representan menos del 10% del total de sus ingresos. ■





# 2013

## **MERCADO FITNESS** 9<sup>NA</sup> EXPO & CONFERENCIAS

### 19/20 ABRIL

COSTA SALGUERO / BUENOS AIRES / ARGENTINA

**Sea parte del mayor encuentro de capacitación  
y negocios para empresarios y profesionales  
de gimnasios y clubes deportivos.**



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

FITNESS LINE  
**JBHEQUIP**  
*Entrená con nosotros!*



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

En 2013, la trigésima primera edición de IDEA World Fitness Convention tendrá lugar del 7 al 11 de agosto en la ciudad de Los Ángeles, en Estados Unidos. Más información en [www.idealife.com](http://www.idealife.com)

Según la visión de dos destacados profesionales argentinos: Diana Bustamante, experta en bodymind fitness, y el entrenador personal Daniel Tangona.

## TENDENCIAS

# Lo mejor de IDEA 2012, en San Diego

En julio se llevó a cabo en San Diego, Estados Unidos, la trigésima edición de la Convención Internacional de Fitness que organiza IDEA. Entre los más de 6.000 participantes, estuvieron presentes –además de la emblemática Jane Fonda– dos reconocidos profesionales argentinos: **Diana Bustamante** y **Daniel Tangona**, que a continuación comentan qué fue lo más destacado que vieron en el evento.



### Diana Bustamante

Master trainer.

*Especialista en pilates, elongación y postura.*

Dentro del funcional training hubo un predominio arrasador de CrossFit, auspiciado por Reebok, y de los entrenamientos por suspensión, desde TRX y yoga aéreo hasta el CrossCore. Rip Trainer es el nuevo producto que presentó TRX, una barra con elásticos utilizada para el trabajo del tronco, especialmente rotaciones.

La tendencia bodymind sigue vigente con pilates, ya sea con o sin aparatos. Entre los nuevos estilos presentados por Stott Pilates, se encuentran Zen-Ga y pilates con barra, al estilo danza. Además, el nuevo producto estrella CoreFitnessRoller contó con el apoyo de la maestra Kathy Corey y su nuevo programa de pilates con CFR.

Entre los equipamientos que más llamaron mi atención destaco la Power Bike, una bicicleta fija con vibración en los pedales, cuyo fin es estimular piernas y tronco a través de la aceleración. Otro producto interesante es VIPR, barras cilíndricas con distintos pesos que se utilizan como sobrecarga para el entrenamiento funcional.

Por último, los ritmos continúan marcando tendencia también. Zumba no podía dejar de estar presente en IDEA y Billy Blanks Jr., hijo del reconocido Billy Blanks, también lanzó en este evento su programa "Dance with me".



### Daniel Tangona

Trainer Reebok Elite Fitness.

*Especialista en preparación física y estética.*

Existe una clara tendencia hacia las clases grupales funcionales, con circuitos, con estaciones de fuerza, de flexibilidad, aeróbicos y con mucha utilización de elementos. Además, como herramienta de fidelización de socios, se apuesta a las competencias entre equipos, en las que mensualmente surge un ganador.

Las opciones de actividades al aire libre también forman parte de las nuevas estrategias convocantes: desde kayak, ciclismo, caminatas en las montañas, hasta salidas de noche. El propósito es fomentar la unión y camaradería entre los participantes, motivándolos a competir sanamente para incrementar su participación en las clases.

Boot Camp fue la estrella del evento, mientras que el método Tabata, de Dan John, se consagró como la revelación y el nuevo competidor de CrossFit. Un producto novedoso que estuvo presente es el Journey Gym, un gimnasio portátil para llevar a la oficina o de viaje, y para que lo utilicen los entrenadores personales como herramienta de trabajo.

Asimismo, la necesidad de reforzar el marketing de los profesionales del fitness fue una de las propuestas de IDEA, que está promoviendo la generación de *trainers* más motivadores que académicos. Sin dejar de lado el conocimiento, el nuevo entrenador debe ser un *showman* que sepa seducir y divertir a su clientela para que ésta regrese.

# NICE ARC!



DESCUBRÍ EL ARC TRAINER **CYBEX**  
ARCTRAINER.COM



ARGENTINA: PABLO RAFFINETTI  
TEL: (5411) 4777-9239 - PRAFFINETTI@CYBEXINTL.COM.AR

DIRECTOR DE VENTAS PARA LATIN AMERICA Y EL CARIBE:  
MAURICIO FRAGINALS MFRAGINALS@CYBEXINTL.COM

**CYBEX**  
www.cybexintl.com



Por Iván A. Manríquez Castillo (\*)

# GUERRA DE PRECIOS

## ¿COMBATIRLA O EVITARLA?

Es común ver cómo los gimnasios apuestan a la rebaja de precios para ganar competitividad en el mercado, por ser ésta —en teoría— una acción fácil, rápida y reversible, sin entender sus consecuencias sobre la rentabilidad final del negocio.

Una característica de los mercados muy competitivos es la existencia de varias empresas que luchan por lograr una mayor participación en determinado sector. El mercado deportivo, y especialmente el de las empresas que proveen de servicios de acondicionamiento físico, no son ajenos a esta dinámica. De hecho, constantemente estamos frente al surgimiento de más empresas que quieren participar de este sector.

En este escenario, es común ver cómo, para ganar competitividad, las empresas recurren a la reducción de precios, por ser ésta —en teoría— una acción fácil, rápida y reversible, sin entender sus consecuencias sobre la rentabilidad final del negocio. Porque bajar precios para mantener y/o aumentar la participación de mercado, implica disminuir eventuales ingresos y entrar en una guerra en la que nadie resulta ganador.

Pero, ¿qué se entiende por guerra de precios? Es un estado de intensa competencia caracterizado por una serie de reducciones de precios multilate-

rales. En este marco, como respuesta a una rebaja de precios, los demás competidores reducirán éste en un porcentaje aún mayor al realizado por la contraparte inicial. Y esto desencadena una espiral de reducciones que amenaza la sustentabilidad de las empresas involucradas.

Así, si bien las consecuencias pueden resultar beneficiosas para los consumidores en el corto plazo, producto de la disminución sostenida de precios, estas guerras suelen crear situaciones económicas devastadoras y debilitadoras para la rentabilidad del conjunto del sector, cuyas pérdidas generales a causa de estas batallas son mayores que los beneficios combinados de la totalidad del sector al inicio de esta situación.

Estas guerras pueden tener un carácter defensivo y ofensivo. En el primer caso se dan fundamentalmente y con mayor frecuencia cuando el sector está deprimido y hay necesidad de reactivarlo o para evitar el ingreso de nuevas empresas. En el caso ofensivo, lo que se

busca es quitarle cuota de mercado a otros competidores o bien sacarlos del mercado, fijando precios inferiores al costo promedio de producción.

Entender las causas y las características de estas “guerras” puede hacer que los empresarios del sector tomen decisiones sensatas sobre cómo “combatirlas”, sobre cuándo abandonarlas o incluso iniciarlas. A continuación, ponemos a consideración algunas acciones que le permitirán protegerse de una situación de guerra de precios.

### 1.- *Diferénciese y agregue valor.*

Es importante que a partir de sus ventajas competitivas logre establecer diferenciales que agreguen valor a sus servicios. Sólo así sus clientes serán menos sensibles a las eventuales disminuciones de precios.

### 2.- *Planifique.*

Una acción de disminución de precios debe ser parte de una estrategia planificada y acorde con los objetivos

estratégicos de marketing de la empresa.

### 3.- Controle su estructura de costos.

El mantener una estructura de costos bajos le permitirá maniobrar de mejor manera al momento de entrar en esta situación, ya que tendrá mayor holgura para disminuir precios, sin sacrificar rentabilidad.

### 4.- Responda con acciones no relacionadas con los precios.

Antes de bajar el precio, intente desarrollar acciones tendientes a lograr mejoras de la calidad, aumento de los servicios, entrega de beneficios, etc.

### 5.- Informe a sus clientes.

Alerte a los clientes sobre el riesgo de la baja de precios en el sector y enfatice los beneficios y calidad de sus propios servicios con el objetivo de que éstos sepan la situación que se está viviendo entre las empresas del sector y la forma en que ésta les puede afectar.

Aun así, con todo lo anterior, es importante entender algunas de las consecuencias que una guerra de precios puede tener sobre sus clientes, sobre su empresa y sobre el sector.

1.- El consumidor se acostumbra a no comprar al precio normal, esperando

mayores rebajas y, peor aún, puede manifestar respuestas negativas cuando la empresa intente volver a los precios que existían antes de la guerra.

2.- El consumidor se vuelve "infiel" ya que compra al mejor postor. El cliente compra por el precio y no por los beneficios del producto.

3.- Se produce una erosión de la imagen de la marca: al disminuir el precio, la percepción de la relación precio/calidad se ve modificada. Caro = buena calidad, barato = mala calidad.

4.- Aumento de participación versus reducción de márgenes: al final de la guerra de precios, las participaciones se mantendrán similares y se reducirán los márgenes.

5.- Pérdida de competitividad en el sector: esto se produce por el abandono del mercado de algunas empresas y la posibilidad de surgimiento de monopolios, que tiendan a fijar precios mayores que los que existían al inicio de la guerra.

Finalmente, es importante tener en cuenta algunas recomendaciones para protegerse:

- Prevenga: intente agregar valor a sus productos en forma constante y preocúpese de que esto sea percibido por

sus clientes. Por otro lado, cúbrase realizando contratos a largo plazo.

- No provoque: piense antes de reducir el precio y evalúe las consecuencias que ello puede implicar.

- Evite sobre-reaccionar: intente entender los motivos de la competencia antes de tomar una decisión y evite entrar en una espiral de disminuciones sin sentido.

- Infórmese: reúna información, converse con la competencia y de esa manera interiorícese de lo que ocurre en su sector. Actúe en forma inteligente.

- Sea transparente: haga públicos sus precios para evitar malos entendidos.

- Reduzca precios selectivamente: analice en qué servicios puede disminuir precios y a partir de ello, si la situación lo permite, reduzca siempre en forma selectiva.

En la medida en que los mercados crecen y se profesionalizan, las guerras de precios suelen ser más comunes de lo que se cree y son transversales a todos los sectores, independientemente de su tamaño y localización. Lo importante por lo tanto es conocer su empresa, definir sus estrategias comerciales, diferenciarse agregando valor a sus servicios y monitorear constantemente a su competencia.■

(\*) Director Ejecutivo de Sportintelligence.  
Gestión y Marketing Deportivo  
ivan.manriquezc@gmail.com

506 PAGINAS

**TRAS EL ÉXITO DEL PRIMER TOP 100, MERCADO FITNESS PRESENTA TOP 100 (2), UNA NUEVA RECOMPILACIÓN DE LOS MEJORES ARTÍCULOS DE LA REVISTA MERCADO FITNESS.**

NUEVO LIBRO

TOP 100<sup>2</sup>

PRECIO LANZAMIENTO

\$150

Pesos Argentinos

TOP 100 + TOP 100 (2)

= \$220

PESOS ARGENTINOS

ventas@mercadofitness.com - (5411) 4115-3525/24

Sponsored by

**Accesorios**  
Colchonetas, Pelotas,  
Steps y mucho más!



**NUEVA**  
Cinta de  
Suspensión!  
Pedila ahora!



**Entrenamiento  
Funcional**  
Kettlebells, Core Bags,  
Conos, Escaleras y  
todo lo que necesitas!



**Indumentaria**  
Las mejores opciones  
para Hombre y Mujer!



**Equipamiento**  
Elípticos Octane y  
toda la línea de Cybex



**MIR**  
FITNESS



LES MILLS  
**BODYPUMP**

POWER  
**JUMP**

EL  
**NUEVO MILENIO**

**CORE 360°**  
Entrenamiento Funcional

**Octane**  
FITNESS

LES MILLS  
**BODYVIVE**

**DKN**  
TECHNOLOGY

**CYBEX**

**rip:60**

**MIR**<sup>®</sup>  
●●●● FITNESS



**Top Suplex Deportivo**  
Código: M1214  
Versiones: Negro, gris, azul y rojo paraiso  
Material de Fabricación: Suplex®  
Origen: Argentina



**Fábrica**

Dirección: Helguera 5245 (C1419CVA).  
Capital Federal, Buenos Aires, Argentina.  
Tel./Fax: 4574-4842/43  
Email: mir@mirfitness.com.ar

**MIR Shop**

Dirección: Humahuaca 3850  
Capital Federal, Buenos Aires, Argentina.

**MIR Shop**

Dirección: Jerónimo Salguero 1923  
(C1425DED). Capital Federal,  
Buenos Aires, Argentina.  
Tel.: 4821-5565

**MIR Point**

Dirección: Arce 554 1er Piso.  
Capital Federal, Buenos Aires,  
Argentina.

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



Por Pablo López de Viñaspre (\*)

# Rompe los límites de tu gimnasio

Con creatividad y valentía, apartándote del día a día, desarrollando un concepto atractivo y diferente del de tu competencia, gestionando bien la comunicación interna y externa, derribando las barreras entre las diferentes áreas de tu empresa, poniendo a todo tu equipo a vender, creando una cultura de resultados, utilizando la tecnología. Y todo esto, con un estilo propio.

¿Por qué algunos gimnasios consiguen resultados excepcionales? ¿Por qué algunos tienen éxito mientras que a otros centros "similares" les cuesta mantenerse? ¿Qué factores te limitan e impiden que alcances tus objetivos? Es posible que para responder a estas preguntas estés argumentando factores como la ubicación del gimnasio, las características de la instalación, la fachada, etc.

Y tienes razón, éstos son aspectos muy importantes, pero por desgracia, también suelen ser aspectos sobre los que poco o nada se puede hacer. Eso representa la realidad en la que nos movemos, pero incluso, gimnasios con realidades muy parecidas, consiguen resultados totalmente distintos. ¿Por qué? Tiene que haber otros factores más internos, más de funcionamiento y más moldeables que condicionan el resultado final.

Podemos utilizar un símil del mundo del deporte que refleja claramente que a pesar de los condicionantes externos, tenemos una gran capacidad de mejora. Imaginemos por un momento que unos cuantos amigos decidimos prepararnos para una competición de 100 metros llanos, y todos empezamos a entrenar por nuestra cuenta. El resultado final de la competición va a depender de dos factores:

- **La genética:** ubicación, instalaciones, demanda, etc.
- **El plan de entrenamiento:** el modelo de gestión.

Una buena genética te coloca en una buena situación de partida, pero si no realizas un buen entrenamiento, no podrás sacar partido a esa genética. Por el contrario, atletas con genéticas no tan favorables son capaces de conseguir grandes resultados gracias a que siguen un plan de entrenamiento que hace aflorar su máximo potencial.

Vamos a intentar resaltar algunos aspectos que pueden ayudarte a romper los límites de tu gimnasio y a conseguir mejores resultados.

► **Creatividad y valentía:** el sector del fitness está pasando por una época de copia de modelos. La mayoría de los gimnasios ofrece las mismas actividades y servicios, tiene procesos de atención parecidos, políticas de cuotas similares, los mismos departamentos y la misma estructura del personal. Hay que plantearse los proyectos desde nuevos enfoques, más disparatados, creativos y arriesgados. Ésta es la clave para diferenciarse y tener una personalidad fuerte como empresa.



- ▶ **Apartarse del día a día:** la rutina diaria, el estar apagando incendios continuamente, nos hace perder la perspectiva y produce lo que se conoce como la "ceguera del gestor" o el "síndrome de la rana en la olla hirviendo". Estoy tan dentro de la olla (la empresa), que el agua se va calentando poco a poco y no me doy cuenta, y al final acabo cociéndome. Hay que obligarse a apartarse del día a día, a ver otras empresas, a pensar en el futuro, a limpiar la mente, a tomar perspectiva.

Ésta es la única manera de mantener procesos de mejora continuada que nos permitan seguir creyendo:

- Creer y querer ser el mejor en algo, no en todo.
- Creer en la importancia de las personas (clientes y trabajadores).
- Creer en que nuestro servicio siempre es mejorable.
- Creer que se pueden hacer las cosas de una manera diferente.
- Creer que a pesar de los problemas siempre hay oportunidades.

- ▶ **Posicionamiento y notoriedad:** desarrollar un concepto de centro atractivo y diferente al de la competencia y que sea de alguna manera especial, es lo que llamamos un posicionamiento diferenciador. Si a esto lo acompañamos con una buena política de comunicación y con acciones publicitarias bien trabajadas, conseguimos además notoriedad, es decir que nos conozcan y reconozcan en nuestra zona de influencia. Tener clara la misión y visión, los valores y objetivos de la empresa, es decir saber dónde estamos

y hacia dónde vamos, me permite enfocar la comunicación externa con un mensaje claro y dirigido hacia el público correcto.

- ▶ **Gestionar la comunicación:** la gestión de la comunicación es uno de los aspectos clave en el funcionamiento de la empresa, y seguramente el talón de Aquiles de muchas de ellas. Como hemos visto en el punto anterior, la comunicación externa genera un posicionamiento claro y da notoriedad. Por otro lado, la comunicación interna es la base del liderazgo, genera equipos más unidos y orientados hacia resultados, y potencia la fidelización del socio y su vinculación con la empresa y con el proyecto. Hay que crear canales de comunicación efectivos, tanto con el socio como con los trabajadores, y esos canales tienen que mantenerse vivos.

- ▶ **Destruye los departamentos:** o como mínimo, destruye las barreras que hay entre ellos. Todo el personal interactúa por todo el gimnasio y todos son sus clientes. Crea objetivos compartidos entre departamentos, haz que trabajen juntos, que vean al cliente desde todos los ángulos y que busquen soluciones globales, no sólo de su área. Este enfoque no parcializado te ayudará a dar un paso adelante en el nivel de servicio al cliente.

- ▶ **Todos a vender:** éste es uno de los aspectos que más se está comentando actualmente por dos motivos. El primero es que debido al aumento en la oferta y la competitividad, cada vez cuesta más subir los precios y conseguir nuevos clientes, lo que hace que para mantener los niveles de facturación, haya que generar más ventas a los actuales socios.

El segundo motivo es que se ha visto que cuanto más dinero gasta el socio en el club, más contento, motivado y fidelizado está. Hacer que un técnico pase a ser vendedor o que un recepcionista salga de su puesto de trabajo para contactar con socios en el gimnasio y generar ventas cruzadas, no es fácil. La cuestión es ¿tenemos alguna otra opción? ¿Podemos seguir dependiendo de las cuotas como única fuente de ingresos? ¿Podemos permitirnos las actuales tasas de deserción de socios? La respuesta es que en un mercado altamente competitivo como se está volviendo el nuestro, definitivamente no.

- ▶ **Una cultura de resultados:** la gestión subjetiva y por sensaciones tiene el peligro de que las percepciones no suelen corresponderse con la realidad. Es una gestión que hace caso a los clientes que más ruido hacen, a los más raros, y seguramente a los que menos

interesan. No podemos gestionar sin un buen "cuadro de mando" que nos permita cuantificar todos los parámetros importantes en el funcionamiento del club.

Si todavía no trabajas así, es el momento de empezar. Hay que saber dónde estamos, qué ratios tenemos respecto del mercado, poder medir las consecuencias de las acciones que decidimos emprender, ver cuáles son nuestras áreas a mejorar. Una cultura de resultados es también una cultura dinámica y en cierto modo incómoda, ya que busca romper las "zonas de confort" del personal para conseguir nuevas metas y logros. Mantener la pelota en continuo movimiento produce un gran gasto de energía, pero es la única manera de conseguir resultados excelentes.

- **Utilización de la tecnología:** las compañías con éxito evitan novedades tecnológicas basadas en la moda; sin embargo, son pioneras en la aplicación de tecnologías cuidadosamente seleccionadas. Si la tecnología aporta valor a la actividad principal, entonces intentan ser pioneras, de lo contrario buscan un equilibrio o la desestiman. Utilizan la tecnología como un impulso acelerador de un proyecto, pero no como el elemento básico o justificante del proyecto.

La tecnología bien utilizada debe permitir ahorrar costos. Un ejemplo son las clases virtuales de cycling, que permiten aumentar la oferta de servicios sin costos añadidos de personal. Estamos en una época hiper-tecnológica, y todavía lo va a ser más. Toda esta tecnología puede ser nuestra aliada o nuestra competencia. Mira el ejemplo de la Wii Fit. ¿Hacia dónde va a evolucionar? ¿Va a ser uno de nuestros principales competidores? ¿Qué puedo hacer yo para entrar en casa de los clientes como la Wii? ¿Qué puedo hacer para atraer a los actuales clientes suyos?



- **Con estilo propio:** ¿tiene tu empresa una forma especial de hacer las cosas? ¿Siente tu equipo ese "saber hacer" propio, único y diferenciador? Créalo junto con tu equipo, que sea vuestro, que os defina y os represente, que sea inimitable. Sólo eso ya os va a hacer diferentes y va a crear un ambiente único. En una época en la que hay una gran escasez de proyectos "que enamoren", ése será vuestro pequeño tesoro.

Si aceptas el reto, éste puede ser tu Plan de Entrenamiento para este año. Va a ser un entrenamiento duro y vas a tener que sudar la camiseta, pero si lo haces, conseguirás sacar más provecho a tu potencial y al de tu club y alcanzarás resultados sorprendentes.■

(\*) Gerente de Wellness & Sport Consulting (WSC)  
pablo@gedo-formacion.com

# tecnofits

Equipamiento Integral para tu Gimnasio

## En Córdoba

Lunes a Viernes de 10:00 hs. a 13:00 hs.  
y de 14:00 hs. a 19:00 hs.  
Sábados: 09:00 hs. a 13:00 hs.

Independencia 468 PB "B"  
Nueva Córdoba - Córdoba  
Tel.: 0351 - 5694404  
[www.tecnofits.com](http://www.tecnofits.com)



PILATESLAND, P-equipe

Reebok, adidas

Innvatis, EMBREEX

PRECOR, Floor System, AEROSPHERE



# FENIX Machines®

Ricardo Rojas 1253  
Quilmes, Buenos Aires, Argentina  
tel. (5411) 4200-1798 / 2045-8562  
id 3011932 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

## REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA EQUIPOS DE FITNESS

### MAQUINAS



### PILATES



### BICI INDOOR



Mancuernas californianas  
recubiertas en goma - 2,5 kg. a 60 kg.



## EQUIPAMIENTO PARA CROSSFIT

Discos de goma  
5/10/15/20 kg.  
(Bumper Plates)



Barras Olímpicas a Buje y a Rodamientos  
2,20 mts. y 2 mts. 15/17,5/20 kg.



Anillas  
(Gym Rings)



Medicine Ball 6/9 kg.



Piso de goma antigolpes  
1m x 1m x 20mm / 1,20m x 1m x 20mm



Soga para trepar y entrenamiento  
(Climbing y Power Rope)



Pesas rusas  
(6/9/12/14/16/21/  
24/28/30/35/38 KG)



Almohadilla para abdominales  
(AB-MAT)



info@crossfittuluka.com

CROSSFIT  
**TULUKA**



(011) 4773-1838

**GARANTÍA EN TODOS LOS ARTÍCULOS**

www.fenixmachines.com.ar

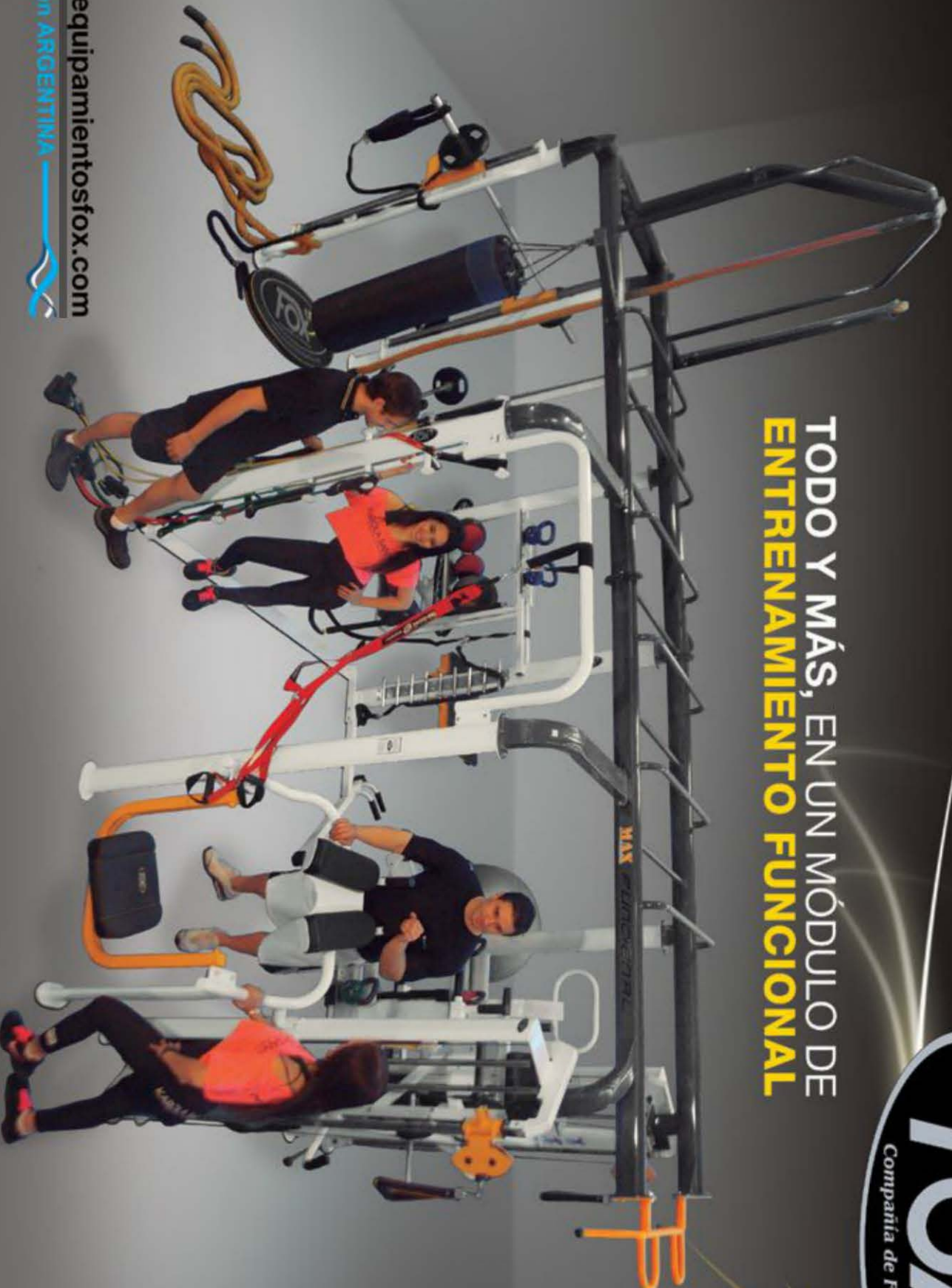
Industria Argentina

info@fenixmachines.com.ar

# MAX FUNCIONAL



TODO Y MÁS, EN UN MÓDULO DE  
ENTRENAMIENTO FUNCIONAL



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

Hecho en ARGENTINA



**¡ACABE CON LAS CALORÍAS! >>>>**  
 Con las nuevas Indoor Cycling de Movement.

## Nuevas Indoor Cycling **Tour y TourS**

Las nuevas Indoor Cycling Movement asocian confort y robustez en un diseño moderno capaz de atender todas las necesidades de su gimnasio.

- Sistema de ajuste de distancia del manillar con **micro regulación** en ambos modelos.
- Opciones de volante:  
**19 kg** (Tour) y **30 kg** (TourS)
- Opciones de sistema de transmisión:  
**Cadena** (Tour) y **Correa** (TourS)



## Cinta para Caminar **LX160 GIIIi**

La LX 160 GIIIi con un sistema de inclinación que garantiza entrenamientos más avanzados con el mismo desempeño tradicional de la línea.

- Vaya hasta el representante más próximo y  
**¡COMPRUEBE TODAS LAS VENTAJAS MOVEMENT!**



HECHO EN EL  
 POLO INDUSTRIAL  
 DE MANAUS  
  
 CONOZCA AMAZONIA

Para mayores informaciones:

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

Siga a Movement:

 Movement Fitness  @Movement\_Brasil

 **Movement**



## BICICLETA VERTICAL MOVEMENT RT-220

- Computadora Programable
- 6 Programas de Entrenamiento
- Pantalla Auto Luminosa
- Sistema Hand Pulse.
- Palanca Individual de 3 piezas.



**NUEVA LÍNEA**  
Movement

## CAMINADOR ELIPTICO MOVEMENT RT-240

- Electromagnético.
- 6 Programas Preestablecidos.
- Computadora Auto Luminosa.
- Movimiento de brazos • Soporta 150kg.



## BICICLETA HORIZONTAL MOVEMENT LX-130

- Computadora Programable.
- 5 Programas de Entrenamiento.
- Ajuste magnético.
- Sistema Hand Pulse.
- Palanca Individual de 3 piezas.
- Soporta 150kg.



## BICICLETA HORIZONTAL MOVEMENT RT-230

- Computadora Programable
- 6 Programas de Entrenamiento
- Pantalla auto-luminosa
- Sistema Hand Pulse.
- Palanca Individual de 3 piezas.
- Soporta 150kg.



## CAMINADOR ELIPTICO MOVEMENT LX-140

- 8 Niveles de carga a perilla.
- Movimiento de Brazos
- Computadora Multifunción.
- Sistema montado sobre Rulemanes.



CÓRDOBA

RIVADAVIA 301 esq. Lima - Tel.: (0351) 4221665 // ALVEAR 444 - Tel.: (0351) 4237655

Av. CASTRO BARROS 367 - Tel.: (0351) 4743505 // [www.bicimundocordoba.com.ar](http://www.bicimundocordoba.com.ar) // [bicimundo@arnet.com.ar](mailto:bicimundo@arnet.com.ar)



Por Ricardo Boudon Hyslop (\*)



# Factores que influyen en la lealtad de los clientes

**La mayoría de los abandonos de socios de gimnasios ocurre porque estos últimos no tienen o no han desarrollado estrategias para fidelizar y retener a sus usuarios.**

En la industria del fitness es altamente necesario conocer los factores que influyen en la lealtad de nuestros clientes, básicamente porque éstos están cada día más informados y son mucho más selectivos al decidir dónde gastar su dinero. En la actualidad, vemos a diario cómo muchos gimnasios, que pierden clientes a tasas elevadas, deben salir a buscar nuevos socios, aun a costos más altos, para reemplazar a los que se les fueron.

Y mientras los clientes se siguen yendo, muchos operadores de este sector no asumen todavía que la mayoría de esos abandonos ocurre porque no tienen o no han desarrollado estrategias para retener a sus socios. Si sólo se tomaran la molestia de calcular el costo real de cada cliente perdido, se darían cuenta de que extender el tiempo

de permanencia de sus socios es un elemento estratégico para el crecimiento de sus negocios.

Porque no se trata sólo del dinero de la cuota mensual que deja de ingresar sino del costo que conlleva tratar de reactivar a un ex socio o de captar nuevos clientes para reemplazar a los perdidos (publicidad, marketing, ventas, imprenta, etc.). A esto hay que sumar un costo difícil de cuantificar: las palabras negativas sobre nuestra marca que el ex cliente disemina en su entorno social y, por lo tanto, los referidos que no tendremos.

Para desarrollar una estrategia de retención, es necesario primero conocer cuáles son los factores que influyen en la lealtad de los clientes y en su confianza en el gimnasio:



Los gimnasios que logran altos niveles de lealtad de sus miembros no basan ésta en la entrega de obsequios o de tarjetas de descuentos, sino en un sólido conocimiento de las necesidades y deseos de sus clientes y en la entrega de un servicio de calidad que los satisfaga, con un fuerte trabajo de todos los colaboradores.

Tal oferta está compuesta de una serie de elementos como:

**La ubicación:** Si a la persona le toma más de 15 minutos llegar al gimnasio,

optará por otra alternativa que le demande menos tiempo.

**El servicio:** Si el cliente sólo considera el precio, bastaría con una oferta a menor precio por parte de la competencia para que éste decida cambiarse.

**Por último,** aunque parezca obvio, el cliente compra sólo el servicio o el producto que desea comprar.



Si bien es importante, el nivel de satisfacción no es una buena medida de lealtad. Existen al menos

seis elementos que condicionan la satisfacción, y es el factor cultural uno de los más importantes, ya que determina los valores y creencias tanto del cliente como del proveedor. Los otros elementos son el producto, los procesos de venta, la posventa, la ubicación y el tiempo. Cada uno de estos elementos debe ser entregado constantemente si se quiere sobrepasar la expectativa de los clientes.



Éste expresa el peso que tiene en una decisión de compra una eventual variación del precio de un producto.

Al ser este mercado altamente elástico, la demanda es sensible a los cambios de precios, o sea que ante una subida de precios la demanda tiende a caer.



En el mercado hay cada día más oportunidades y más competencia, o sea

**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



que el cliente tiene muchas opciones para escoger y este factor se torna muy importante. Por eso es más económico y rentable que un socio permanezca con nosotros y que siga invirtiendo parte de su dinero en nuestro gimnasio, que salir a buscar uno nuevo.



### UBICACIÓN

Quien diga que la ubicación es lo más importante en este negocio, está muy acertado. Pero también hay que considerar factores que impactan en el microentorno del cliente, como un acceso conveniente, la comodidad y la seguridad.



### DEMOGRÁFICO

Algunas cadenas de gimnasios sí parecen conocer bien quiénes son y qué quieren sus clientes, lo cual les da una ventaja importante sobre sus adversarios, porque tienen información de la cual carecen muchos de sus competidores.

Una investigación de mercado es fundamental para conocer a quién quiero entregarle servicios, sus rangos de edad, sus gustos y deseos. Esto ayudará a enfocar los esfuerzos a un objetivo claro y preciso, permitiéndonos concentrar nuestras energías en lo que realmente es esencial para nuestros clientes y de esta forma disminuir los costos.

Cada uno de los seis elementos que influyen la lealtad de los clientes debe ser desarrollado por todos los involucrados en la gestión diaria de la empresa. Para esto es necesaria la existencia de una cultura organizacional que esté internamente sostenida por procesos centrados en las personas y que esté además estimulada por las necesidades de los clientes, cuyas expectativas habrá que superar. ■

(\*) Director de Wisefit - Asesoría en gestión deportiva  
rboudon@wisefit.cl

## VENTAJAS DE LA LEALTAD

Los clientes leales se quedan en el tiempo y generan una rentabilidad mayor porque:

- Recomiendan el gimnasio a un familiar, amigo o compañero de trabajo.
- Se reduce el costo de captura.
- Aumenta el número de clientes activos.
- Hay compras a más largo plazo y aumentan las ventas cruzadas.
- Traen nuevos clientes sin costo para el gimnasio.
- Se crea capital de marca.
- Mayor resistencia a las acciones de la competencia.



## 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](http://www.controlgym.com.ar)



Por Sergio Serrano (\*)

# No dejes que tu gimnasio se quede mudo

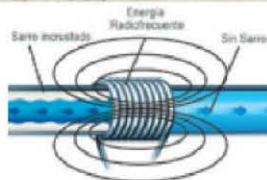
Instructores, recepcionistas, carteles, *newsletters*, SMS, e-mails, redes sociales y televisores son algunas de las herramientas a considerar en el diseño de tu protocolo de comunicación. Pero, sobre todo, no temas innovar a la hora de comunicar.

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](mailto:controlserv@fibertel.com.ar)  
Representante exclusivo. CONTROLES Y SERVICIOS S.R.L.

¿El socio de tu gimnasio no se entera de las promociones que lanzas? ¿Estás harto de ideas originales y sorprendentes estrategias de fidelización de las que nadie se entera de nada? Pues bien, sufres un problema muy habitual de comunicación con tus clientes. Es el momento de revisar tus canales de comunicación y establecer un protocolo efectivo.

Los canales de comunicación con el cliente son algo básico, fundamental, que debería ser prioritario en nuestro plan de negocio. Sin embargo, es muy frecuente olvidar, postergar e incluso menospreciar el diseño de una buena estrategia a la hora de comunicar. En muchos gimnasios, la comunicación se compone únicamente de los carteles interiores, que además se utilizan de manera ineficaz y pasan desapercibidos para la mayoría de los usuarios.

Lo más importante es tener un protocolo definido que haga uso de todas las herramientas a nuestro alcance, según la situación. Un gimnasio sin protocolo de comunicación, es un gimnasio mudo. El protocolo debe hacerse a medida, teniendo en cuenta factores específicos de cada centro. No podemos hacer protocolo genérico para que lo utilices, pero vamos a enumerar los canales que debes tener en cuenta.

#### 1. Los instructores y recepcionistas

Éste es, en mi opinión, el más importante de todos los



canales con los que contamos. Nuestros socios tienen simpatía y confianza con nuestro personal. Escucharán todo lo que salga de su boca. Es indispensable contar con ellos como base de nuestro protocolo de comunicación al cliente. Además, el instructor no sólo comunica, sino que también anima.

## 2. Newsletter

Ésta es una poderosa herramienta de comunicación. Puede ser física, electrónica o en ambos formatos. Tiene una periodicidad como mínimo mensual y si la diseñamos con inteligencia, se convertirá en un poderoso aliado que los socios desearán leer cada mes. Ya se utiliza en muchos sitios, sólo que no siempre de forma correcta.

## 3. Los famosos carteles

No dejamos de contar con ellos, pero debemos aprender a utilizarlos (léase artículo de la edición 50ª de **Mercado Fitness** sobre cómo aumentar la visibilidad de carteles interiores).

## 4. SMS

Interesantísimo el uso de aplicaciones para envío masivo de SMS. Es fundamental utilizarlos con moderación para no generar inmunidad en nuestros clientes que provoquen la eliminación sin leerlo. Resulta especialmente útil para recordar citas de PT o estética, para lanzamiento de nuevos servicios y como parte de la estrategia de fidelización. Tiene la ventaja de que se puede segmentar perfectamente a quién queremos que llegue el mensaje.

## 5. E-mail

Imprescindible en cualquier protocolo de comunicación. Tampoco debemos abusar de este medio por ser gratuito, pero es una excelente forma de explayarnos más y proporcionar información más detallada y completa de actividades, productos y servicios. Si utilizamos aplicaciones como MailChimp, obtendremos importantes datos para el análisis de su efectividad: tasa de apertura, CTR, etc.

## 6. Redes sociales

Las redes sociales son un medio excelente para alimentar y aumentar el sentimiento de club, de comunidad de nuestros socios. Es impensable una estrategia de comunicación moderna sin tenerlas en cuenta. Tiene la ventaja (sí es una ventaja, aunque a muchos les dé miedo) de que es bidireccional y los clientes o cualquier otra persona pueden hablarnos o referirse a nosotros. Sin embargo, no te lances a lo loco sin saber lo que quieres conseguir de ellas ni le encargues la tarea al primero que pase, que utiliza mucho su Facebook.

## 7. Televisores

Tienes el gimnasio lleno de televisores que la gente mira mientras entrena. ¿Por qué no utilizarlos para comunicarnos con nuestros socios? Es una herramienta que muchos están desaprovechando y es muy sencillo hacerlo. Incluso, puedes sacar un dinerito extra metiendo otros anunciantes.

## 8. Innova

No temas innovar para comunicar. Si tienes algo especial que decir, hazlo de una forma especial. Puedes dejar un mensaje en los *lockers*, plantar un display corpóreo en la entrada o poner unos vinilos o adhesivos en los espejos de los vestuarios. Las posibilidades son ilimitadas.

Teniendo en cuenta todos estos canales, diseña tu propio protocolo de comunicación. Es importante que todo el mundo tenga claro qué tiene que hacer y cuándo para que todos los socios se enteren de lo que tú quieres que sepan y no agobiarlos utilizando los canales irresponsablemente. Pero sobre todo ¡no dejes que tu gimnasio se quede mudo!■

## South American Pilates Conference

Tendrá lugar del 11 al 13 de octubre en el hotel Emperador, de la Ciudad de Buenos Aires. Este evento, organizado por Move Academia de Pilates, reunirá a los mayores referentes mundiales del método: Lolita San Miguel, Rael Isacowitz, Kathy Corey, Elizabeth Larkam, Brett Howard, Cara Reeser, Samantha Wood, Ken Endelman y Verónica Settepassi.

El programa de contenidos, que será traducido simultáneamente al español y al portugués, incluye 21 presentaciones durante 3 días, entre conferencias, mesas redondas, clases y workshops.

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

## Congreso de Salud y Actividad Física

Se realizó su décima edición el 13 y 14 de septiembre con el lema "10 años en deporte y salud". La jornada, organizada por la Asociación Sportsalut, tuvo lugar en el Salón Tattersall de Palermo, de la Ciudad de Buenos Aires, y contó con la participación de los doctores Néstor Lentini, Alberto Cormillot y Víctor Matsudo (Brasil), entre otros.



## Congreso Sudamericano FIEP

Del 14 al 16 de septiembre se llevó a cabo en Carlos Paz, Córdoba, la decimosexta edición de la mayor jornada de educación física del Mercosur. Mercado Fitness estuvo presente en el evento.

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



## Seminario de Pilates Funcional

Fue organizado por el instituto Pilates Zone de Córdoba y se realizó del 21 al 23 de septiembre en Villa Carlos Paz. Mercado Fitness también fue parte de esta importante capacitación.

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



## Mar del Plata Entrena 2012

El 10 y 11 de noviembre próximo se llevará a cabo en Mar del Plata la sexta edición del Congreso Argentino de Ciencias del Ejercicio, Deporte, Fitness y Salud. El evento tendrá lugar en el complejo deportivo Albert Einstein, ubicado en la calle Saavedra 3050. Entre otras actividades habrá cursos y talleres de entrenamiento funcional, primeros auxilios, pilates, gimnasia acuática, etc.

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


**14 AÑOS DE TRAYECTORIA EDUCATIVA**  
 CONSTANCIAS OFICIALES Y PUNTAJE DOCENTE  
Secretaría de Educación C.A.B.A.

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

**INSTRUCTORADOS**

- Personal Trainer • Técnicas de Gimnasia • Gimnasia Acuática • Pilates Reformer
- Pilates Mat • Fitness Infantil • Funcional Training • Gestión y Marketing • Ciclismo de Interior

**MASTERS DE ESPECIALIZACIÓN**

- Plataformas Vibratorias & Electroestimulación • Masoterapia • Nutrición y Suplementación Deportiva • Ritmos Latinos • Stretching • RCP & Primeros Auxilios

**EVENTOS**

NEF invita: Jornada Gratuita y de acción solidaria: Fitness & Wellness - Sábado 30 de marzo de 2013

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



## Congreso Internacional de Quality ISAD

Su trigésima edición tuvo lugar el 8 y 9 de septiembre en la ciudad de Córdoba. En paralelo se realizaron convenciones de ritmos y aquagym, así como una jornada de pilates y un simposio de personal training.

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

ENVIOS A  
TODO EL PAIS  
.....



FABRICA | EQUIPAMIENTOS

# Con el nuevo EFS Cubo desafiá tus propios límites!

.....



EFS HAMACA  
.....



EFS BANDAS Y PESAS RUSAS  
.....



EFS POLEAS  
.....

**RENTABLE.** Incorporá a tu gimnasio la actividad que hace furor en Europa y atraé nuevos clientes.

**DIVERTIDO.** Te permite realizar gran variedad de ejercicios usando múltiples elementos: Bandas de suspensión tradicionales, minitramp, soga de fuerza, escalera, bolsa de boxeo y los nuevos accesorios exclusivos de GMP: EFS polea y EFS hamaca.

**FUNCIONAL.** Se puede usar para clases de entrenamiento funcional grupal hasta 10 personas o para clases de circuito hasta 12 personas.

**SENCILLO.** Fácil de instalar.



## Congreso Sudamericano Patagonia 2012

Tuvo lugar el 29 y 30 de septiembre en el campus educativo del IFES, de Neuquén, y fue organizado por Home Reformer, IFES y Patagonia Fit. A lo largo de ambos días se realizaron *workshops* de pilates *on roller* y en circuitos, método hipopresivo y pilates para sordos y ciegos, entre otras actividades. Algunos de los especialistas a cargo fueron Jorge Viera, Virginia Lo Votrico, Cecilia Cano Russo y Lorena Rivas.

## Demostraciones de coaching con caballos

El 19 de octubre, de 10 a 13 horas, en Villa Elisa, se realizarán demostraciones de actividades de liderazgo y trabajo en equipo con caballos, sin montar. La actividad está dirigida a profesionales de gimnasios, clubes y escuelas deportivas. No es necesario experiencia previa en equitación. Los caballos son mansos y están acostumbrados al contacto y trabajo con las personas.

Informes e inscripción: [info@mentedeportiva.com.ar](mailto:info@mentedeportiva.com.ar)

## Convención Internacional de Acuática

Es organizada por la presentadora internacional y experta en fitness acuático Cristina Barcala, y se realizará del 12 al 14 de octubre en Sport Club Libertador, en la Ciudad de Buenos Aires.

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

Nueva Línea  
**bioFA**  
con Sensores de Medición de Fuerza Isométrica

**biomax**  
INERTIC SUSTEIN

Pte. Quintana 667  
Rosario- Sta Fe - Argentina  
(0341) 464-9441 - (0341) 156 577441  
[holiday@citynet.net.ar](mailto:holiday@citynet.net.ar) / [www.biomaxfitness.com.ar](http://www.biomaxfitness.com.ar)

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  
**\$18.900**

BICICLETA OFICIAL DEL PROGRAMA  
BIKE by Andreani

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

# Fitness Beat

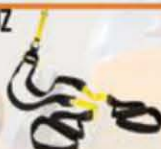
## FEEL THE POWER OF FITNESS

### ENTRENAMIENTO FUNCIONAL

#### BANDA DE SUSPENSION QUUZ



CON DVD +  
TRABA DE PUERTA



#### BANDA DE SUSPENSION POWER TAPES



#### GIMNA STICK



#### FLEXI STICK

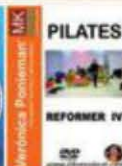


#### KURUNTAS "NOVEDAD"



#### CORE BAG

5 - 10 - 15 -  
20 Y 25 KG



COMPRA 11  
PAGA 10

\$2066 -IVA



QUUZ INDOOR BIKE



QUUZ INDOOR BIKE

COMPRA 11  
PAGA 10

\$2727 -IVA

NUEVO SISTEMA  
DE MONITOREO  
PARA CLASES DE  
INDOOR CYCLING

1 Transmisor  
con Micrófono +  
11 Receptores  
con auriculares  
Funcionan  
con pilas AA (no provistas)

\$3999 -IVA

Consta de 1 Transmisor UHF con micrófono y entrada de línea para el profesor y 10 receptores con auricular incluido, todos en alta frecuencia, con control de volumen individual. Pueden agregarse hasta 100 receptores. También apto para el uso de Conferencias con traducción simultánea.



ACCESORIOS / MÚSICA /  
VIDEOS / EQUIPAMIENTO

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



/fitnessbeat /fitnessbeatsr/



BH Reebok RANDEERS EMBREEX QUUZ



equipamiento para gimnasios



# Maquinas Sanmartino S.R.L.

## Complejo de entrenamiento Funcional PRO

- superficie: 4 mts x 3 mts.
- superficie de apoyo: 3 mts x 2 mts.
- altura de torre para ascenso: 3.50 mts.
- altura de torre para descenso: 2.50 mts.
- entrenan 15 atletas en forma simultanea.

el complejo de entrenamiento **Funcional PRO**

posee un moderno diseño combinando estructuras y colores de acuerdo a la necesidad del cliente y lugar donde se instale.

### Funcional PRO

posee una estructura totalmente desarmable, permitiendo al usuario localizar el complejo donde desee.

### Funcional PRO

es versátil, recomendado para todos los atletas y deportes. permite realizar una gran cantidad de ejercicios, los que pueden ser combinados creando programas de entrenamiento únicos y especiales para cada necesidad.



CODIGO 10000 max xp

CONTA ELECTRONICA PROFESIONAL max xp

LINEA max



CODIGO 10007 max

INDOOR BIKE

LINEA max



CODIGO 10025 max

PRENSA DE 45°

- totalmente regulable
- opcional para sistema de discos olímpicos o standard

LINEA max



CODIGO 10024 max

MAQUINA PARA ABDOMINALES SISTEMA PERCULSAR

LINEA max

Maquinas Sanmartino S.R.L.

maquinassanmartino@arnetbiz.com.ar • maquinassanmartino@hotmail.com

Las Heras 978 • (5800) Río Cuarto - Córdoba •

Telefax: (0358) 4648213 • Celular: (0358) 154 203393

www.maquinas-sanmartino.com

# NÃO

PRESSAO

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

**TIEMPO LIBRE  
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](mailto:naoindumentaria@hotmail.com) [info@naopressao.com.ar](mailto:info@naopressao.com.ar)

## Alimentos deshidratados por congelamiento



La firma **Nutripac S.A.**, con planta de producción en Gaiman, Chubut, acaba de lanzar al mercado, bajo la marca **Nutrilisto®**, una línea de alimentos deshidra-

tados por congelamiento seco (*freeze-dried* es el término en inglés), listos para consumir. "Nuestras comidas son sabrosas, naturales, nutritivas, no tienen conservantes ni aditivos", asegura Norberto Severo, responsable comercial de la compañía.



"Para consumirlas basta agregarles agua bien caliente, a punto de ebullición, y en minutos están listas", añade Severo. La deshidratación por congelamiento (liofilización) es un método de deshidratación de alimentos e infusiones vivas, que está basado en el principio físico de sublimación, que describe el ciclo en el cual el agua va del estado sólido (hielo) al estado gaseoso (vapor) sin pasar por el estado líquido.

Según informa la empresa, se trata de un proceso de evaporación, congelado y secado que, "por el efecto que se produce al someterlos a alto vacío, permite extraer el agua que contienen los alimentos". A diferencia de lo que sucede con los sistemas de secado por calor, este método mantiene e incluso intensifica la textura, el color, el sabor y el aroma del alimento original, sin alterar sus propiedades naturales (vitaminas, minerales, etc.)

"Esto —dice Severo— permite conservar los alimentos a temperatura ambiente, sin necesidad de cadena de frío y sin utilizar conservante o aditivo alguno". Lo que convierte a Nutrilisto® en una opción interesante para personas que buscan alimentarse de forma saludable sin que ello les demande demasiado tiempo de preparación. La firma planea explorar el segmento de clubes y gimnasios como canal comercial para sus alimentos.

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



## OXYEXTREM

### Oxígeno en aerosol para deportistas

Oxyextrem® es un suplemento de oxígeno al 90% en aerosol, fabricado en Argentina, que no contiene aditivos —tales como aroma y sabor— ni agentes contaminantes. "Utilizado entre serie de ejercicios, este producto retarda la aparición de fatiga y produce una sensación de bienestar luego de ser aplicado", ase-



gura Adriana Bertuzzi, a cargo del área comercial de la empresa.

"Es un producto natural —prosigue—, cuyo uso se recomienda frente a condiciones de alto consumo de oxígeno o energía, como cuando se realiza una actividad física, pero también cuando se está en lugares de baja disponibilidad de oxígeno (en alturas a 2.000 metros sobre el nivel del mar o en lugares con alta concentración de personas)". El envase de 3 gramos puede ser utilizado en aproximadamente 40 inhalaciones.

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

# SEMIKON

BASIC GYM

Tu manera de verte bien



EL MEJOR  
PRECIO  
DEL  
MERCADO

## TE106PLUS-AC

MAXIMA TECNOLOGIA PARA USO INTENSIVO

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



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

(cuando compares no  
olvides comparar el motor)

### TE948PRO

Indoor bike profesional



### TE9917

Bicicleta magnética profesional



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

### TE9929EP

Caminador elíptico electromagnético profesional



### TE5822H

Plataforma vibratoria profesional, con motor de corriente alterna



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

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

# NCSF desembarca en América Latina



Argentina, México, Chile, Colombia y República Dominicana son los primeros países de la región en contar con representaciones oficiales de esta organización.

Las reconocidas certificaciones para personal trainers y preparadores físicos que el **National Council on Strength and Fitness (NCSF)** brinda desde hace 15 años en Estados Unidos y el resto del mundo, llegan por primera vez a Latinoamérica. A nivel internacional, el organismo cuenta actualmente con más de 10 mil filiales.

“La decisión de obtener una certificación del NCSF es un paso de suma importancia para ser reconocido como un profesional competente en la industria del fitness. Las principales cadenas de gimnasios del mundo prefieren nuestras certificaciones por la calidad de nuestro servicio y por encontrarnos siempre a la vanguardia”, destaca **Brian Biagoli**, director ejecutivo de la organización.

Las certificaciones otorgadas por el NCSF garantizan que la persona que las obtiene posee las habilidades y conocimientos requeridos para cumplir su rol de manera eficiente. “Para los dueños de gimnasios, esto se traduce en mejores servicios y resultados para los usuarios. En cuanto a los entrenadores, obtener una credencial les brinda un mayor reconocimiento profesional y posibilidades laborales”, dice Biagoli.

Tras el lanzamiento de su plan de expansión hacia mercados en pleno desarrollo, el organismo ha iniciado la identificación de los mejores profesionales, instituciones y compañías locales para que se conviertan en instructores y centros de evaluación del NCSF. Argentina, México, Chile, Colombia y República Dominicana han sido los primeros países de la región en contar con representaciones oficiales.

“Una de las características más destacadas del sector en América Latina es que cuenta con profesionales talentosos, dispuestos a mejorar y actualizarse constantemente. El mercado en esta región está avanzando hacia un modelo de certificación y el NCSF ha decidido ampliar el alcance de sus servicios para garantizar la calidad en los procesos de capacitación”, señala Biagoli.

Todos aquellos profesionales del sector, empresas e instituciones educativas interesadas en establecer una alianza estratégica con el **National Council on Strength and Fitness** pueden comunicarse con la organización desde el sitio [www.ncsfspanol.org](http://www.ncsfspanol.org).

LA MARCA NUMERO 1 EN EQUIPAMIENTO PROFESIONAL DE ARGENTINA



AREA FITNESS (Rosario)



CLUB LANUS (Bs As)



SPORTCLUB Tortugas (Bs As)



CITY HALL (Mar del Plata)

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



Con el respaldo de:  
**FITNESS**  
COMPANY

Seguinos en:



**uranium**  
uraniumfitness.com

# En Italia se inauguró la Technogym Village



El 29 de septiembre se llevó a cabo la inauguración oficial de la **Technogym Village** en la ciudad italiana de Cesena. La flamante sede ocupa una superficie total de 150 mil m<sup>2</sup> y requirió una inversión de 80 millones de euros (103 millones de dólares). El edificio, de 60 mil m<sup>2</sup>, cuenta en su interior con un laboratorio de innovaciones, fábrica de equipamiento, oficinas, centro cultural y de convenciones, biblioteca, gimnasio y spa.

“La Technogym Village marca un hito en la historia del sector y rompe con los paradigmas de la vieja industria, vinculados sólo con la actividad física. La

nueva era del wellness incluye al ejercicio, pero también a la alimentación sana, a la recreación y a la salud mental. Éste es ahora un negocio mucho más global, que busca generar hábitos saludables”, dice Diego Barberan, responsable de ventas de Technogym en Argentina.

Se trata del primer campus dedicado exclusivamente al bienestar que existe en el mundo. Su estructura fue diseñada por el reconocido arquitecto Antonio Citterio y está confeccionada sobre la base de los principios más nobles de bioarquitectura: sustentabilidad, respeto por el ser humano y el

medio ambiente. El centro alberga a un total de 1.000 empleados y 25 mil visitantes por año, entre clientes, investigadores y profesionales.

El acto inaugural contó con la presencia del presidente de Italia, Giorgio Napolitano; el ex presidente de Estados Unidos Bill Clinton; el ministro de Salud italiano, Renato Balduzzi; el director de la organización estadounidense Exercise is Medicine, Robert Sallis, y autoridades de renombre vinculadas con la salud. ■

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

## FULL MAK

[WWW.FULLMAK.COM.AR](http://WWW.FULLMAK.COM.AR)

### EQUIPAMIENTO INTEGRAL DE GIMNASIOS

- MAQUINAS A LINGOTES Y DISCOS
- BANCOS Y SOPORTES
- MANCUERNAS, DISCOS Y AGARRES
- INSUMOS DE TAPICERÍA
- BICICLETAS DE INDOOR
- ACCESORIOS DE FITNESS
- PILATES
- AMBIENTACIÓN



TAPIZAMOS MÁQUINAS DE MUSCULACIÓN, BANCOS Y EQUIPOS DE PILATES



DISTRIBUIDOR DE PRODUCTOS FENIX MACHINES

ENVÍOS A TODO EL PAÍS



Hipólito Yrigoyen 3941 D.4 - San Justo - Bs.As. - Tel.(54 11) 4482-2791 - Nextel ID 644\*2785 - [info@fullmak.com.ar](mailto:info@fullmak.com.ar)

LA REVOLUCIÓN DEL ENTRENAMIENTO FUNCIONAL ABRAZADA POR TERAPEUTAS, KINESIÓLOGOS,  
PROFESORES DE EDUCACIÓN FÍSICA, PREPARADORES FÍSICOS Y ENTRENADORES PERSONALES

# CORE 360°

Entrenamiento Funcional



[www.Core360.com.ar](http://www.Core360.com.ar)

11.000 PROFESIONALES DE AMÉRICA LATINA COMPARTIENDO LA PASIÓN DEL ENTRENAMIENTO FUNCIONAL, INTERACTUANDO Y GENERANDO PROSPERIDAD EN EL MUNDO DE LA ACTIVIDAD FÍSICA...  
SUMATE A CORE 360°!!

## OCTUBRE

13 Y 14 DE OCTUBRE: FASES 1 Y 2 FUNDAMENTOS, ROSARIO, SANTA FE 🇨🇶 🇨🇶  
20 Y 21 DE OCTUBRE: FASES 1 Y 2 FUNDAMENTOS. BASAVILVASO E. RIOS 🇨🇶 🇨🇶  
27 Y 28 DE OCTUBRE: FASES 1 Y 2 FUNDAMENTOS, URUGUAY 🇨🇶 🇨🇶

## NOVIEMBRE

3 Y 4 NOVIEMBRE: FASES 3 Y 4 PRESCRIPCIÓN AVANZADA, CAPITAL FEDERAL 🇨🇶 🇨🇶  
17 Y 18 DE NOVIEMBRE: FASES 1 Y 2 FUNDAMENTOS, BOLIVIA 🇨🇶 🇨🇶  
01 Y 02 DE DICIEMBRE: FASES 1 Y 2 FUNDAMENTOS, RAFAELA PROVINCIA DE SANTA FE 🇨🇶 🇨🇶

CALENDARIO

ESTADOS UNIDOS

## Equinox pondrá un pie en Canadá

La cadena norteamericana Equinox abrirá a comienzos de 2013 su primera unidad en Canadá. Ésta tendrá 3.700 m<sup>2</sup> y estará ubicada en el corazón financiero de la ciudad de Toronto. Esta compañía opera 56 clubes de alta gama en Nueva York, Chicago, Los Ángeles, San Francisco, Miami, Boston, Dallas y Washington DC, todos en Estados Unidos. Y será la segunda sede internacional de Equinox, que abrirá en breve su primera unidad en Londres, Inglaterra. En agosto, la empresa estrenó como presidente a Sarah Robb O'Hagan, quien hasta ese momento se desempeñaba como presidente de Gatorade.

## Bally estrena nuevo CEO

Bally Total Fitness, compañía con sede central en Chicago, nombró a Marc Tascher como su nuevo presidente y CEO, en remplazo de Mike Sheehan. Tascher estará a cargo de la operación de la compañía, incluyendo su dirección y estrategia de crecimiento a largo plazo. Bally viene de vender 171 de sus clubes a LA Fitness en noviembre último.

## Curves suma fondo de inversiones

El fondo de inversiones North Castle Partners se convirtió en accionista de Curves, la mayor red de gimnasios femeninos del mundo, y contratará a un nuevo CEO. El fundador de la compañía, Gary Heavin, y su esposa, Diane, pasarán a ser miembros del directorio.

## Exención impositiva al yoga

El Departamento de Impuestos y Finanzas del estado de Nueva York anunció la eximición de los estudios de yoga del impuesto local a las ventas. Los centros de pilates, así como los gimnasios con equipamiento y clases de fitness grupal, deberán seguir pagando un impuesto del 4,5% sobre sus ventas, como lo hacían hasta ahora los estudios de yoga.



## Una boda en un gimnasio

Don Stephens y Nilva Candiago, una pareja de Texas, decidió que el gimnasio donde iban regularmente a ejercitarse, llamado Stroud's Fitness, sería el mejor lugar para realizar su ceremonia de casamiento, ya que allí se habían conocido 4 años antes. La boda, de la que participaron 40 invitados, estuvo a cargo del ministro Krik Stroud, quien además es dueño de este gimnasio, que lleva 16 años abierto, según informó Club Industry.

## Buenas expectativas de empleo

Los niveles de empleo de instructores de fitness y entrenadores crecerán en el orden del 24% esta década hasta 2020, según un informe de la Oficina de Estadísticas Laborales del gobierno de Estados Unidos. Según el Consejo Norteamericano de Ejercicios (ACE, tal su sigla en inglés), que ha certificado a más de 50 mil profesionales del fitness, un entrenador personal certificado gana al año, en Estados Unidos, unos 53 mil dólares, una cifra que está en crecimiento.



**EQUIPAMIENTO DE ALTA CALIDAD PARA TU GIMNASIO**

**ESTÉTICA Y CALIDAD AL MEJOR PRECIO**

EQUIPAMIENTO DE MUSCULACIÓN / EQUIPAMIENTO AERÓBICO  
ACCESORIOS / ASESORAMIENTO

**:: Nueva Línea Curveline ::**






Puerto de Palos 834 - Villa Dominico / Tel. (5411) 4207-8668 / 4207-5757 / Fax 4207-2118 / Cel. 115 467-5438 / [www.lionforce.com.ar](http://www.lionforce.com.ar)





## AUSTRALIA

## Hard Candy Fitness llega a Sidney

La marca de gimnasios de la cantante pop Madonna puso un pie en Australia con la apertura de su primer gimnasio en Sidney. El flamante Hard Candy Fitness ocupa las instalaciones en las que estaba el V-Club de la calle Druitt, en la zona céntrica de esta ciudad. El edificio tiene 4 pisos, en los que hay siete salas, y cuenta además con una zona de entrenamiento al aire libre en la azotea. El primer gimnasio de Madonna abrió en 2010 en Ciudad de México, y luego fue el turno de Moscú y de Santiago, Chile.

## PORTUGAL

## Pobre calidad del aire en gimnasios



Un estudio realizado por el Technological and Nuclear Institute de Portugal y el College of Health Technology de Lisboa evidenció la "pobre calidad del aire interior" de los gimnasios y puso en tela de juicio sus sistemas de ventilación. Tal investigación fue presentada en el Congreso Europeo de Aerosoles (EAC-2012) realizado en Granada, España.

## ASIA

## Se vendieron los clubes California Fitness

**California FITNESS** 

La compañía norteamericana 24 Hour Fitness anunció la venta de sus 18 clubes California Fitness en Asia (Hong Kong, Singapur y China) a manos de The Ansa Group. Según Club Industry, este anuncio se realizó poco tiempo después de que se supiera que el fondo Forstmann Little, dueño de 24 Hour Fitness, tiene intenciones de vender esta cadena que actualmente tiene 415 gimnasios en operación.

Reebok  CrossFit



**TULUKA**

*dejalo todo*

**GYMS USE MACHINES,  
WE BUILD THEM.**



**Venta de Elementos para CrossFit**

SUCURSAL PALERMO | HONDURAS 5955 - CABA - TEL.: 4773.1838

SUCURSAL NUÑEZ | AV. DEL LIBERTADOR 8176 - CABA

INFO@CROSSFITTULUKA.COM



YouTube

WWW.CROSSFITTULUKA.COM

## ESPAÑA

## Rueda de prensa de Sports Unlimited



Motivado por la preocupante situación que enfrenta el sector del fitness en España, tras la abrupta subida del IVA, el club de negocios Sports Unlimited convocó a una rueda de prensa a los principales clubes y proveedores del sector para debatir esta problemática. Uno de los asuntos que los presentes consideraron que debe mejorarse es comunicar la misión del sector: promover un estilo de vida saludable en la sociedad.

Por otro lado, Josep Viladot, director general de Holmes Place España, insistió en que se reconsidere la subida del IVA. Si no se puede retroceder, al menos deberían promover incentivos fiscales para las empresas y aquellas personas que realizan actividad física. Es fundamental tener en cuenta que cada euro invertido en actividad física representa un ahorro de 2,9 euros en sanidad y farmacia.

## AltaFit sigue creciendo a paso firme



A un año de la apertura de su primer gimnasio en La Coruña, la franquicia low cost AltaFit inaugura en octubre dos nuevos centros en Madrid, ubicados en Vallecas y en el Polígono Las Mercedes. De este modo, ya son 8 los centros que la franquicia lleva abiertos durante su primer año y, según la empresa, en 2013 se abrirán otras 15 unidades.

## Nueva asociación de los gimnasios

Tras la subida del IVA del 8% al 21%, algunos de los principales clubes de España –como Virgin, DiR, Holmes Places, Metropolitan, O2 y Áccura– se encuentran abocados a la conformación de una nueva asociación que nacería en octubre. Mientras se preparan los estatutos, dos comisiones trabajan en la creación de estudios que demuestren la importancia de la actividad física para la salud, así como en el análisis de la incidencia del IVA en el sector.



## GO Fit llega a Málaga con 2 centros

Dos gimnasios de la marca GO Fit abrirán sus puertas en Málaga en los próximos meses. Uno, de 10.000 m<sup>2</sup>, estará en el barrio de Segalerva, y el otro, de más de 5.000 m<sup>2</sup>, estará ubicado en Huelin. Entre otras actividades, ambos centros ofrecerán musculación, clases de baile, fitness, boxeo y gimnasia en el agua, entre otras. Además, tendrán un programa de fitness infantil, llamado GO Fit Kids. La mensualidad en estos gimnasios será de 29 euros.



## 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 olimpico
- Ruedas - planas y cónicas - llantas de nylon y cubierta de poliuretano - especiales para reformers
- Roldanas y mordazas
- Mosquetones - MG - Premiun - Gigante
- Conjunto diente de cierre - barral y pitones para reformer

Somos fabricantes  
Envíos a todo el país

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

## Momo Sports Club lanzó su franquicia

Esta compañía, nacida en 2006, que actualmente tiene dos centros deportivos en Madrid que juntos ocupan 40.000 m<sup>2</sup>, intenta expandir su concepto de clubes a través del *franchising*. En Momo Sports Club el deporte principal es el pádel, seguido del tenis (cuenta con 25 canchas entre las dos unidades), pero también ofrece otras actividades como golf, fitness, natación, squash, running, CrossFit y diversas clases grupales.

## A poner en forma el cerebro

Abrió sus puertas Unobrain, el primer club *online* especializado en brain fitness, una técnica que pretende establecer hábitos de vida cerebro-saludables a partir de cuatro ejes: un gimnasio cerebral para ejercitar la atención, la memoria, el lenguaje y la velocidad de procesamiento; un programa de control del estrés; un menú cerebro-saludable; y un programa de actividad física cardiocerebral que mejora las capacidades cognitivas.

## Un gimnasio sobre los cines Luna

El gimnasio Gymage, propiedad de Carlos Enguídanos, abre sus puertas en octubre sobre los cines Luna, en Madrid. El flamante centro deportivo, de 1.400 m<sup>2</sup>, ocupará la segunda y tercera planta, así como el ático del edificio, donde estará la piscina y un restaurante. Además de musculación y cardio, en este gimnasio habrá clases de yoga, pilates y CrossFit, entre otras. La cuota será de 19,90 euros al mes para los primeros 500 socios.



### CAMPAÑA EN VÍA PÚBLICA

## Vitamins DiR contra la crisis

La última campaña publicitaria de la cadena catalana de gimnasios DiR, propone a las personas hacer ejercicio físico para crecer y superarse, pero también para afrontar todo tipo de dificultades, incluso las económicas.

Con motivo de la actual recesión económica que atraviesa España y el desmesurado incremento del IVA que afecta en forma directa a la industria del fitness en dicho país, la cadena de gimnasios DiR apuesta por la creatividad y presenta a la actividad física como el mejor remedio para afrontar con fuerza cualquier tipo de obstáculos.

"Los beneficios de la práctica deportiva son múltiples y tienen una incidencia inmediata a nivel físico, psicológico y social. Por este motivo, DiR ha centrado su publicidad en concientizar a la sociedad sobre el ejercicio físico como una de las mejores vitaminas", señala **Cristina Serra**, directora de Marketing de la compañía.

La campaña incluye distintas modalidades de abonos anticipados, que les permiten a los usuarios evitar la suba del 13% del IVA. Se pueden adelantar pagos por 6, 12 y 24 meses. Si se abona en forma previa 2 años de servicio, el ahorro es de hasta 335 euros (422 dólares) y el cliente obtiene 3 meses más sin cargo.

[WWW.GERBOSPORT.COM.AR](http://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



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

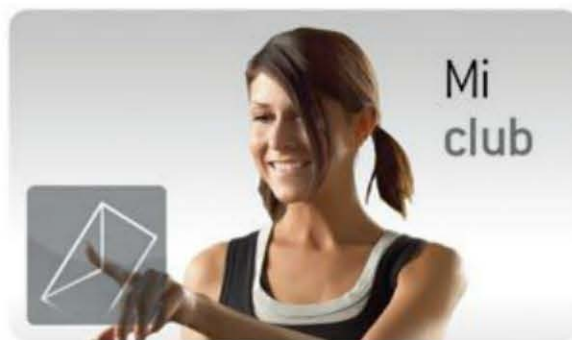
# VISIONOWERB

CONECTADO Y MOTIVADO.



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



Mi club



Mi diversión

games



Mi entrenamiento

guide Me



Mi Internet

WEB

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



## SOLIDARIDAD

# Ejemplos que inspiran

Carreras, colectas, torneos. Contra el cáncer o la esclerosis. Por juguetes, ropa, alimentos, dinero. En fechas especiales o en cualquier momento del año. Recopilamos 27 historias de gimnasios, clubes y proveedores del sector, de diferentes países, que además de trabajar para ganar dinero, aportan silenciosamente su granito de arena en la construcción de un mundo mejor. Lean, inspírense e imiten, que vale la pena.

En 2005, Blake Mycoskie, un joven y exitoso emprendedor norteamericano, visitó Argentina para tomar clases de polo y, paradójicamente, durante ese mismo viaje tuvo contacto con niños en condiciones de extrema pobreza que, entre otras carencias, no tenían calzado de ningún tipo. Ante ese escenario, Mycoskie sintió la necesidad de hacer algo.

Pero quería hacer algo diferente, que no estuviera basado únicamente en la caridad, para poder tener así mayor previsibilidad y sostenerlo en el tiempo. Entonces pensó que las alpargatas, que suelen usar los jugadores de polo, podrían ser la solución. Se trata de un calzado de tela, barato y muy sencillo, que es típico entre la gente de campo.

El joven regresó a Estados Unidos y en 2006, con una inversión de apenas 5.000 dólares, fundó TOMS Shoes, que significa "los zapatos del mañana (*tomorrow*)", basado en un innovador modelo de negocios que bautizó One for One™, que quiere decir que por cada par de alpargatas que vende, TOMS regala un par a un niño que lo necesite.

Tan sólo 6 meses después, había vendido 10.000 pares de alpargatas y viajó a Argentina a donar esa misma cantidad. Hoy TOMS tiene fábricas en Etiopía, China y Argentina, y lleva entregados 2 millones de pares de alpargatas en 40 países. Pero eso no es todo: replicó el modelo con anteojos y está ayudando a gente con problemas de vista en 11 países.

TOMS nunca invirtió ni un centavo en publicidad tradicional, sino que diseminó su filosofía a través de sus clientes, que en su deseo de ayudar a la causa, se convirtieron en fanáticos que van por la vida contando la historia de cómo TOMS, con un modelo simple y transparente, llegó a ser una empresa rentable que además hace el bien por lo demás.

Al igual que TOMS, el objetivo de toda empresa, en cualquier industria, tiene que ir más allá de ganar dinero. "El empresario debe pensar qué puede hacer desde su lugar para construir un mundo mejor, y a partir de ahí mejorar la rentabilidad y el prestigio de su negocio", explica Miguel Guidardini, experto en responsabilidad social empresarial.

"Preguntarnos si una filosofía así es rentable es como preguntarnos si es agradable ser amables", enfatiza Guidardini, al tiempo que agrega: "Hay organizaciones que todavía no han encontrado su razón de ser. Y eso siempre les genera un gran vacío". En su opinión, esas empresas deben conectarse con su verdadero propósito y comprometerse con él.

Para Guidardini el gran reto es liderar proyectos que apuesten por crear valor para la comunidad. "Y aunque esto no puede imponerse, sí puede enseñarse, en especial con el ejemplo de los líderes", explica. Justamente ejemplos de este tipo es lo que buscamos para este artículo, cuyo fin único es inspirarlos a todos ustedes a imitar tales conductas.

Y así, en menos de un mes, recopilamos decenas de emotivas historias de gimnasios, clubes, asociaciones y proveedores del sector, de diferentes países, que vienen trabajando silenciosamente en la construcción de un mundo mejor. Historias, secretas hasta ahora para la mayoría, que todos deben conocer y reconocer por el impacto social que han tenido.

Carreras, colectas, torneos. Contra el cáncer o la esclerosis. Por juguetes, ropa, alimentos, dinero. En fechas especiales o en cualquier momento del año. Nos encontramos gratamente con muchos más ejemplos de los que podemos incluir en esta edición. A todos ellos nuestro reconocimiento y agradecimiento. Ahora lean, inspírense e imiten, que vale la pena.

### Activando sonrisas (Distrito Federal, México)

Sports World realizó a principio de año una colecta de juguetes llamada "Activando sonrisas", para la cual colocaron un contenedor en cada club, así como sus respectivos carteles para que los clientes y colaboradores se animaran a donar un juguete, nuevo o usado, en buenas condiciones, para entregárselos a comunidades de escasos recursos. Con esta acción recogieron 3.000 juguetes que se entregaron el Día del Niño.

### Ayudemos a Lautaro (Pinamar, Argentina)

Espacio Pilates, Gimnasio Shark y Danzarte, en alianza con Body Systems, se sumaron en abril de 2012 a una campaña de Red Solidaria organizando una jornada de clases abiertas de yoga, aerolatino, reguetón y bodycombat para recaudar fondos para Lautaro, un niño de 10 años que sufría leucodistrofia metacromática y necesitaba un trasplante de médula ósea. Todos los participantes de la jornada pagaron un bono donación de 30 pesos.

### Canastas de amor (Guatemala, Guatemala)

World Gym de Guatemala creó la Asociación Semillas de Esperanza, desde donde lleva a cabo diferentes proyectos para impactar positivamente en la población de escasos recursos. Un ejemplo fue la entrega, en diciembre, de 600 canastas navideñas -llamadas "canastas de amor"-, en cuyo armado trabajaron empleados y usuarios de los gimnasios.

### Carrera solidaria (Santiago, Chile)

En 2012, por segunda vez, O2fit de Chile auspició la corrida solidaria de 5 y 10 km de la Fundación Trascender, una entidad cuyo objetivo es ayudar a organizaciones sociales que trabajan con personas en situación de pobreza y/o vulnerabilidad social. O2fit se hizo cargo de los costos de producción de esta carrera, que partió del mall Paseo Los Domínicos, y de la que participaron, a pesar de la lluvia, unas 700 personas. Las tiendas del shopping aportaron los premios para la carrera. También colaboraron Puma, Powerade y Jumbo.

### Comunidades indígenas (Maracaibo, Venezuela)

En el marco de la inauguración de Gold's Gym Maracaibo, esta empresa organizó el 30 de junio una actividad de 3 horas de duración llamada Intercambia 42 Kilómetros por Sonrisas, con la cual recaudó más de 4.600 dólares que fueron destinados a la adquisición de tratamientos preventivos para las comunidades indígenas wayúu y añú de la entidad zuliana, a través de una alianza estratégica con la Fundación Sanitas Venezuela.

### Contra la osteoporosis (Lisboa, Portugal)

La cadena portuguesa de gimnasios femeninos Vivafit, en alianza con la Asociación Nacional contra la Osteoporosis (APOROS), impulsó una campaña de prevención de esta patología invitando a todas las mujeres a inscribirse en sus centros por sólo 10 euros, que la empresa donó a la APOROS para ayudar a enfermos, fomentar la divulgación y la investigación médica. Con esta campaña solidaria se recaudaron 28.358 euros.

### Más allá de los colores (Buenos Aires, Argentina)

Con el lema "Más allá de los colores", el gimnasio Training, de la Ciudad de Buenos Aires, organizó una colecta para recaudar fondos para Agustín, un niño de 10 años enfermo de cáncer, integrante de una familia careciente. En coordinación con la ONG Corazón Quemero (Club Huracán) y la Subcomisión del Hinch (Club San Lorenzo), el gimnasio invitó a sus clientes aficionados a alguno de estos dos clubes, acérrimos rivales, a realizar su aporte. Y el resultado fue positivo: "cuervos" y "quemeros" ayudaron "más allá de los colores".

|   |   |  |
|---|---|--|
|   |  |  |
|   |  |  |
|   |  |  |
|   |  |  |
| <p><b>Tenemos una solución en sistemas a la medida de cada una de las necesidades de tu empresa.</b></p> <p>La tecnología y la información pueden ser tu principal aliado a la hora de competir.</p> <p><b>MARCÁ HOY LA DIFERENCIA, INVERTÍ EN DIGITAL SOFTWARE.</b></p> <p><a href="http://www.digitalsoftware.com.ar">www.digitalsoftware.com.ar</a><br/>         Solicite una demostración en <a href="mailto:contacto@digitalsoftware.com.ar">contacto@digitalsoftware.com.ar</a><br/>         Catamarca 4031 - Vte. Lopez - Buenos Aires - Argentina<br/>         Tel. (54 11) 4711-6168 / 4790-8270</p> |   |  |

### Comedores infantiles (Tartagal, Argentina)

Aaron Soria Boxing Gym, de Tartagal, organiza anualmente una movida solidaria para juntar alimentos y elementos que puedan servir de ayuda a escuelas, comedores, comunidades aborígenes, al hospital, al hogar de niños y al cuerpo de bomberos. Con el apoyo de Body Systems, se dictan clases gratuitas en la vía pública, a cargo de instructores locales y de trainers que envía la central desde Buenos Aires. Los fondos para solventar esta movida surgen de *sponsors*, de bonos contribución y de la venta de remeras del evento.



### Día del Niño y Navidad (Buenos Aires, Argentina)

El gimnasio Deporte Total colabora desde hace años con el Servicio Social Agustiniiano (SSA) a través de colectas de útiles escolares, juguetes y productos para el cuidado de bebés, que se realizan en fechas especiales, como Navidad y el Día del Niño. El SSA es una organización social que brinda a niños carecientes acompañamiento profesional, alimentación y un espacio físico donde éstos realizan tareas artísticas, lúdicas, educativas y deportivas.

### Donación de zapatillas (San Pablo, Brasil)

Desde 2009 la campaña "Tenis vivo", de inclusión social a través del deporte, transforma a todos los gimnasios de la red Companhia Athletica en puntos de recolección de zapatillas usadas, que luego son donadas a jóvenes brasileños de comunidades carecientes y también para la recuperación de pacientes con problemas cardíacos.

Cada unidad de la red recoge zapatillas de running usadas, que deben encontrarse en buen estado. El calzado es luego reempaquetado y distribuido a adolescentes que están inscriptos en grupos de corrida y a pacientes que estén en proceso de rehabilitación de cirugías cardíacas y necesitan hacer actividad física. En la actualidad están recolectando unos 320 pares por mes.

### Golazo solidario (Buenos Aires, Argentina)

Desde hace 2 años, Sport Club apoya a la organización Padrinos Personales, que trabaja con escuelas rurales del norte del país. Para ayudar a esta entidad, la empresa organiza jornadas de actividades, maratones y torneos de fútbol, siempre haciendo partícipes a sus socios y empleados. Una de las últimas se llamó "Golazo solidario", que consistió en una colecta de útiles escolares para las escuelas rurales 462 y 564 de Santiago del Estero.

### Hospital de Niños (Ramos Mejía, Argentina)

En la sede Ramos Mejía de los clubes Open Park se llevará a cabo una jornada solidaria, con clases de diversa índole, de las que los socios de cualquiera de las sedes podrán participar llevando pañales o kits de higiene personal a modo de *ticket* de admisión. Todo lo recaudado será donado al Hospital Municipal de Niños de San Justo.

### Iniciación deportiva (Bahía Blanca, Argentina)

Todos los sábados por la mañana, Uno Bahía Club sede un espacio de sus instalaciones a la Fundación Baccigalupo, que junto con Integrar - Asociación de Padres de Personas con Síndrome de Down, llevan hasta allí a más de 20 chicos, de entre 3 y 12 años de edad, para que hagan uso de las canchas, mediante un programa de iniciación deportiva, y para que participen además de las actividades regulares del club.

### Juguetes para Navidad (San Pablo, Brasil)

En vísperas de Navidad, cada año, todas las unidades de Curves en Brasil realizan una colecta de juguetes nuevos y usados en buen estado. La empresa involucra a sus clientes en la elección de la entidad a la que se donan los productos, así como en la entrega de los mismos en manos de los niños. Algunas socias incluso se disfrazan de Papa Noel, otras

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



**Conocé las últimas tendencias!!**

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

## AquaBroker

Asesoramiento y Capacitación

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

Los programas de fitness acuático que necesitas

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

## Equipamiento

Equipos de entrenamiento acuático

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

**y mucho más!!**

Desarrollo constante de nuevos productos

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














preparan tortas o llevan *snacks* para hacer del encuentro un momento inolvidable, en el que están todas conectadas ayudando, y no sólo una simple entrega de donaciones.

### Livestrong Day (Luján, Argentina)

El 2 de octubre se celebró en el mundo el Livestrong Day, una jornada en la que la comunidad de la Fundación Lance Armstrong se reúne para celebrar la supervivencia y luchar por un mundo sin cáncer. En Argentina, su tercera edición, organizada por el entrenador Nicolás Aimale, tuvo lugar en la ciudad de Luján y consistió en una jornada de actividad física gratuita en la Plaza Belgrano, con una variada oferta de clases.

### Maratón acuático (Murcia, España)

En junio se realizó en la piscina cubierta de Totana la tercera edición del maratón acuático. Durante 3 horas, cualquier persona pudo nadar gratis mientras los instructores contaban los largos. Cuatro empresas patrocinadoras donaron a la Asociación Española Contra el Cáncer 25 centavos de euro por cada largo nadado. Al finalizar, 263 participantes habían completado 9.400 largos nadados, cifra que supuso una donación de 2.350 euros. El evento finalizó con la entrega simbólica del cheque por parte de las empresas patrocinadoras.

### Navidad con juguetes (Madrid, España)

Durante la semana del 14 al 21 de diciembre de 2011, poco antes de la Navidad, en las instalaciones del polideportivo municipal Dehesa Boyal, de San Sebastián de los Reyes (Madrid), en colaboración con la ONG Altamiro, se recolectaron 1.500 juguetes nuevos y usados, en buen estado, por un valor superior a 12.000 euros, que fueron donados a los niños que viven en las zonas más desfavorecidas de Latinoamérica y África.

### Caminando por la vida (Santa Cruz, Bolivia)

El Vip Gym organiza el 18 de diciembre, junto a otras tres entidades, un evento llamado "Caminando por la vida", que consiste en la realización de clases recreativas en el Parque Urbano de Santa Cruz de la Sierra y que culmina con una caminata guiada por profesores. Para participar, la gente debe donar 1 kilo de alimentos no perecederos, que

son recibidos por el Rotary Club Las Palmas y luego donados al hogar Teresa de los Andes.



### Planeta saludable (Bogotá, Colombia)

A través de este programa de reciclaje, la cadena Bodytech estableció convenios con empresas especialistas en el tratamiento de residuos ordinarios. Durante 2011, las empresas Vinipack y Ecoplus manejaron de manera óptima 8.893 kilogramos de residuos provenientes de los gimnasios de esta compañía. Los residuos biosanitarios disminuyeron en relación con 2010: pasaron de producir 56.690 a 18.750 kilogramos.

### Proyecto para niños autistas (San Pablo, Brasil)

La red Bodytech cede un espacio de sus instalaciones para que la ONG Instituto Lumi desarrolle actividades físicas para niños con autismo con su equipo de profesores y terapeutas. Adicionalmente, un profesor de Bodytech, Rodrigo Brívio, dicta clases de gimnasia artística y de natación a 90 niños autistas y usa esas actividades como forma de interacción y desarrollo de la comunicación entre profesor y alumno, alumno y familia.

### Refugio animal (Montevideo, Uruguay)

Los gimnasios Personal, de Montevideo, vienen colaborando con APA, un refugio animal, mediante la colocación de alcanzías en sus sedes para juntar dinero en efectivo para esta institución, además de vender un libro publicado por ésta, recolectar alimentos y mantas. Asimismo, la empresa realiza

**proclubmanager**  
software de administración de gimnasios

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

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

**FREE  
EDITION**

actualmente una campaña de recolección de tapitas plásticas para una organización que rescata caballos y efectúa tratamientos de equinoterapia.

### Ropa extraviada (Distrito Federal, México)

En los clubes Albatros tienen por política guardar, por 90 días, la ropa y objetos que sus clientes han extraviado. Pasado ese plazo, si nadie los reclama, todo ese material es entregado a una institución gubernamental llamada DIF, que ayuda a familias con pocos recursos. Por otro lado, en casos de emergencias nacionales –como las inundaciones de 2009–, estos clubes se usan como centro de acopio para donaciones.

### Colecta de alimentos (Pamplona, España)

A principios de agosto se realizó una campaña de colecta de alimentos no perecederos en clubes deportivos de Pamplona. La promotora de la idea fue la Asociación de Clubes Deportivos y de Ocio de Navarra (AEDONA), con la colaboración del Banco de Alimentos de Navarra y de la Mancomunidad Comarca de Pamplona.

Para llevar a cabo la colecta se instalaron contenedores en las puertas de los 10 clubes de Pamplona que forman parte de AEDONA. De este modo, tanto socios como no socios de los

clubes, entregaron paquetes de pasta, arroz, legumbres secas, así como leche y aceite. Adicionalmente, cada club aportó un 10% más sobre la cantidad de alimentos recolectados.



### Sudá el futuro (Rosario, Argentina)

A fines de septiembre, la sede Rosario de la red de clubes Megatlon organizó el evento deportivo "Sudá el futuro", consistente en tres jornadas, abiertas a socios y no socios, que incluyeron clases de Spinning, natación y running en cintas con el objetivo de recaudar fondos, mediante las inscripciones, que serán destinados a la renovación del galpón donde funciona la Fundación El Desafío. Desde hace más de un año, cada sábado todos los niños y jóvenes de la fundación toman clases de natación en Megatlon Rosario.

### Pedalear por la esclerosis múltiple (Granada, España)

A principios de octubre tuvo lugar en el Centro Comercial Serallo Plaza, de Granada, un maratón de Spinning en beneficio de la Asociación Granadina de Esclerosis Múltiple (AGDEM). Por un euro, los monitores del gimnasio Virgin Active impartieron clases de Spinning a todo el que estuviera dispuesto a "pedalear por la esclerosis múltiple". Lo recaudado se destinó a financiar actividades y terapias que se desarrollan en AGDEM.

### Torneos contra el cáncer (Granada, España)

Del 19 al 24 de marzo, O2 Centro Wellness Neptuno organizó, en colaboración con la Asociación Española Contra el Cáncer (AECC), un torneo de pádel y un maratón de natación de 12 horas de duración con el fin de reunir fondos para ayudar en la lucha contra la leucemia infantil. Los participantes recibieron una camiseta conmemorativa del evento y pudieron también asistir con un amigo a una comida de cierre realizada en el club.

### Trotadoras rosadas (Medway, Estados Unidos)

Cybox International, Inc. celebra en octubre su IV Anual Cybox Run Pink Ribbon. La iniciativa está diseñada para concientizar sobre la importancia del ejercicio en la reducción de los riesgos asociados con el cáncer de mama. Para esto, Cybox instaló en decenas de gimnasios de Estados Unidos sus trotadoras rosadas, y por cada milla registrada en éstas durante octubre, la empresa dona 10 centavos a la Breast Cancer Research Foundation. Más de 100 mil dólares se recaudaron en los 3 primeros años de la carrera. ■

## ESPECIALISTAS EN CONTROL DE ACCESO

### Molinetes Control de Socios automatizado

Compatible con diversos sistemas de gestión del mercado

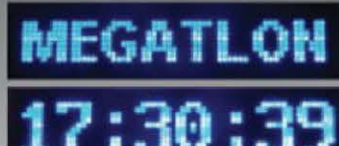


CRONOMETRO PROGRAMABLE HORA - MIN SEGUNDOS



CONTROL REMOTO  
CAMPANA - PROGRAMABLES  
ROUND - DESCANSO - STAR/STOP

PANTALLA LED PROGRAMABLE



RELOJ - HORA MINUTOS SEGUNDOS  
TEXTO PASANTE

TARJETAS FULL COLOR



LECTOR LLAVEROS RFID PROXIMIDAD

GSD GRUPO SILICON DINAP S.R.L. Pavón 2721 :: CABA  
GSDTECNOLOGIA Tel: 011-4942-1088 :: 4941-0478  
www.gsdtecnologia.com.ar :: info@gsdtecnologia.com.ar



Cuando el deporte se convierte en Koncept: SK line

5HP



SK-6950  
Cinta motorizada



SK-6950



SK-6950 TV



SK-9000  
Bike



SK-9100  
Elíptico



SK-9900  
Recumbent



Vibroboost  
Plataforma Vibratoria Profesional con vibración triplana

### Línea BH LK



LK-7000 Bicicleta Electromagnética



LK-5900 Cinta Motorizada



FC-249 Elíptico Electromagnético



FC-68H Bicicleta Indoor

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

REPRESENTANTE EXCLUSIVO PARA ARGENTINA: ARGENTRADE SRL

- Calle 514 Nº 2050 - (1901) La Plata - Argentina - Tel/Fax: (0221) 471-2323

- Av. Del Libertador Nº 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**

## Sonnos, distribuidor exclusivo de Belco Jump®

Sonnos será responsable de la comercialización en Argentina del equipamiento **Belco Jump®**, fabricado por la firma **Fundamentos**. Compuesto por bandas elásticas y poleas, esta plataforma de entrenamiento permite al usuario trabajar en simultáneo la técnica deportiva, aceleración, saltabilidad, potencia y fuerza explosiva, a partir de la graduación que el entrenador realiza en los diferentes agarres que posee el equipo.

“Con Belco Jump uno tiene la posibilidad de trabajar con hasta 4 deportistas a la vez, en menor tiempo y ocupando muy poco espacio, garantizando la seguridad en la ejecución de cada uno de los movimientos y el impacto en la columna”, señala **Mario Mouche**, preparador físico de la selección argentina de básquet ganadora de los Juegos Olímpicos de Atenas 2004, quien está a cargo del área pedagógica de Fundamentos.



Esta plataforma ofrece la posibilidad de realizar un entrenamiento totalmente personalizado, en tanto el entrenador adapta la tensión y la carga de las bandas a las necesidades de cada persona. “Está destinado tanto a deportistas de alto rendimiento como a usuarios de gimnasios de todas las edades y niveles. Incluso puede ser utilizado por los kinesiólogos para la rehabilitación de pacientes”, dice Mouche.

El deportista siente rápidamente los efectos de la máquina producto de la elevada activación neuromuscular, la velocidad de movimiento y la producción constante de fuerza (en excéntrico y concéntrico), lo que permite potenciar el tiempo de la sesión. Además, les brinda la posibilidad a clubes y gimnasios de organizar circuitos, clases y hasta un área exclusiva de fuerza explosiva.

**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



Sonnos abre en noviembre un nuevo local comercial, de 500 m<sup>2</sup>, en el barrio porteño de Abasto, en la avenida Corrientes 3626.

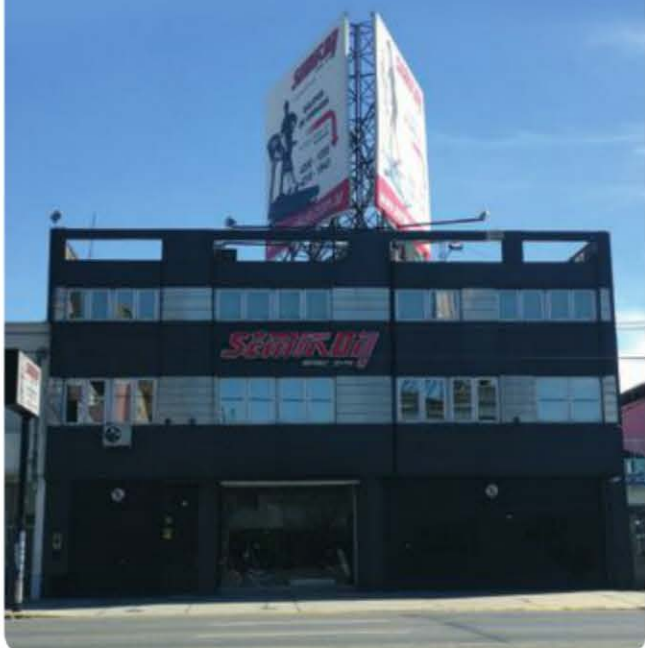
Más información en [www.sonnos.com.ar](http://www.sonnos.com.ar)

## Surex S.A., entre las mejores empresas

Surex S.A., distribuidora oficial de la línea de productos **Semikon Basic Gym** en Argentina, fue distinguida por la revista *Fortuna* con el quinto lugar en el ranking de las 100 mejores empresas, con motivo de su buen desempeño financiero. "Haber obtenido esta posición es un reconocimiento al esfuerzo constante que hacemos para mejorar nuestra calidad de gestión", destaca **Walter Prieto**, titular de la compañía.

La empresa se ubicó por encima de grandes firmas como Tenaris, Iveco, Siderar, Fravega y Grupo Clarín. "Éste es un año de cambios y adaptación, producto de la imposición de nuevas regulaciones. Creemos que el pico de 2011 será imposible de repetir en 2012", señala Prieto. Sin embargo, para el empresario, "la tendencia del mercado del fitness es de expansión constante, con un futuro de enorme potencial".

Este ranking es confeccionado anualmente por la revista *Fortuna* y desarrollado por la consultora Gabriel Rubinstein & Asociados. Para la selección se evalúan los distintos factores que hacen al rendimiento de la actividad empresarial y que surgen de los balances anuales correspondientes al período 2011/2012. Telecom obtuvo el Premio Fortuna de Oro como "mejor empresa 2012".



## VÉRTIGO

UN NUEVO PRODUCTO ORIENTADO A LAS PERSONAS QUE SUFREN DE VÉRTIGO

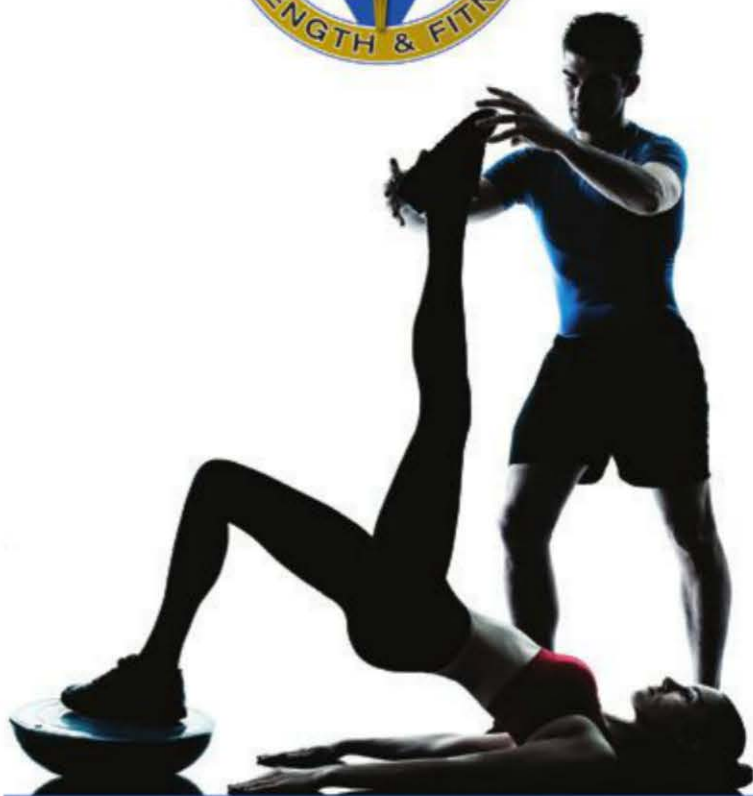
- Rutinas en posición vertical
- Cuenta con 2 mástiles de apoyo para no perder el equilibrio
- Posibilidad de regular la carga
- Puede combinarse con otros accesorios, bandas, bosus, flex, etc.



**Showroom en fábrica:** 5 de julio 6681 entre Cerrito y Triunvirato (Carapachay) Pdo Vte. López  
Tel. (54 11) 4735-2061/3197. Cel. (011) 15-6381-3102  
I.D: 140\*2095

Próximamente inauguramos otro showroom en Cabildo 34 (Belgrano). Bs. As.

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



## Certificación de Personal Training

Obtenga la certificación de Personal Training  
y avance un paso más en su carrera.

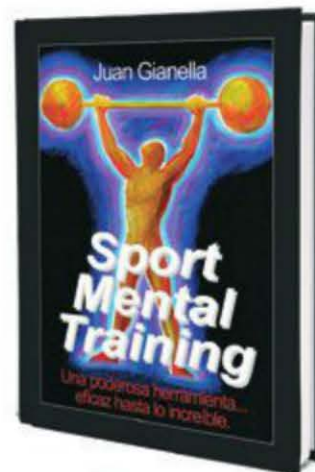
Participe del programa en español que  
se encuentra disponible para toda América  
y gane reconocimiento profesional a  
nivel internacional.

Obtenga más información en:  
[www.ncsfespanol.org](http://www.ncsfespanol.org)

## Sport Mental Training

# Entrenamiento mental deportivo al alcance de todos

Escrito por Juan Gianella,  
preparador físico del  
Comité Olímpico Argentino  
(COA), este nuevo libro  
es una herramienta de  
entrenamiento capaz de  
generar fidelización en  
los clientes a partir de  
una eficaz mejora de su  
rendimiento físico.



¿Qué diferencia a un campeón del resto de los deportistas? ¿Qué distingue de los demás a quien entrena a diario dando todo de sí? "El éxito no es algo que sólo le ocurre a otras personas, simplemente hay que saber cómo alcanzarlo y el entrenamiento mental deportivo conforma una pieza fundamental en dicho proceso", asegura Juan Gianella.

En *Sport Mental Training*, el autor vuelca toda su experiencia profesional y comparte con el público las técnicas de entrenamiento que utilizan los atletas más destacados del deporte mundial. "El cuerpo hace lo que la mente quiere. Todos podemos mejorar nuestro rendimiento sin importar la edad ni la condición física", dice Gianella.

Antiguamente, el entrenamiento mental deportivo estaba destinado sólo a deportistas de elite, porque únicamente ellos podían tener a su disposición un psicólogo especializado y las últimas novedades en prácticas de entrenamiento. "Esta obra –asegura su autor– le da a cualquier persona la posibilidad de incrementar al máximo su rendimiento".

El libro *Sport Mental Training* es un eficaz instrumento de fidelización de clientes. "Cuando el alumno recibe de su entrenador una herramienta capaz de incrementar notablemente su rendimiento, la relación entre ambos se fortalece de manera instantánea, generándose un sólido vínculo de fidelidad y confianza", añade el autor. ■

# PRODUCTOS CARDIOVASCULARES INCOMPARABLES PARA SU GIMNASIO

## NUEVA StairMaster® StepMill® 5

- Ergonomía mejorada
- La experiencia del usuario actualizada
- Diseño elegante y moderno
- El mismo ejercicio fenomenal



## Schwinn® A.C.™ Performance

- Tecnología de resistencia con Contacto Virtual
- Ajustes rápidos de altura del asiento. También hacia adelante y hacia atrás
- Estructura de aluminio ligero
- Manubrios de alto rendimiento
- Ahora disponible con la consola "MPower V2"



**SCHWINN FITNESS**

## CIUDAD DE BUENOS AIRES

### Deporte Total se renueva



El gimnasio Deporte Total, ubicado hace 15 años en el corazón de la Recoleta, uno de los barrios más distinguidos de la Ciudad de Buenos Aires, realizó un evento de relanzamiento en septiembre, aprovechando el comienzo de la temporada alta, con el que coronó un proceso de reposicionamiento y fortalecimiento de su marca que inició hace 4 años.

Los propietarios del gimnasio replantearon su imagen, reforzaron su mensaje institucional de excelencia en la atención, realizaron mejoras edilicias que incluyeron la incorporación de un área de spa, salud y estética, cambiaron su logo y lanzaron nuevos servicios, entre los que se destacan sus programas de rehabilitación cardiovascular y descenso de peso.

“Con el crecimiento de las cadenas, nos vimos empujados a trabajar para mantener nuestra ventaja competitiva como proveedores de un servicio *boutique*, lo que implica partir de la idea de que cada cliente es único e irremplazable, por lo cual buscamos ofrecerle un servicio acorde a sus necesidades”, relata Marta Belucci, una de las propietarias de Deporte Total.

En este sentido, añade la empresaria, “el mayor hincapié lo hacemos en nuestra filosofía de generar un vínculo con nuestros socios, acompañándolos y conteniéndolos en el proceso de transformar la actividad física en un hábito”. Y a esto agrega Belucci: “Hoy más que nunca buscamos promover el bienestar como el estilo de vida de nuestros socios”.

## NEUQUÉN

### Se inauguró el centro KROPP 3D



KROPP 3D es un nuevo centro de entrenamiento funcional en circuito, que abrió sus puertas en la ciudad de Neuquén por iniciativa de Santiago Vimo, quien viene de una experiencia de 6 años operando su marca anterior, **STUDIO30**, cuya propuesta de circuitos de gimnasia *express* combinaba estaciones con máquinas y otras funcionales.

“Llevo años perfeccionando este modelo y por eso considero que KROPP 3D es una evolución de STUDIO30”, remarca Vimo, quien aspira desde sus inicios a crecer a través de franquicias. “Todo empezó realizando circuitos funcionales al aire libre, que fueron cada vez más demandados, y entonces comencé a diseñar un nuevo formato de clase”, relata.

Vimo se dedicó durante todo 2009 y parte de 2010 a desarrollar el producto, que finalmente presentó al mercado en octubre de 2010. “En ese entonces ya sabía que si quería franquiciar el modelo debía tener una marca conocida”, dice. Y para esto se lanzó primero al negocio de las capacitaciones, certificando a más de 800 entrenadores en 5 países de la región.

“Además, en Argentina, las dos cadenas de gimnasios más importantes eligieron KROPP | 3D Training porque es un programa corto, efectivo y divertido, cuyas clases tienen variaciones diarias, lo que favorece los resultados y la adhesión a las mismas”. Vimo planea darle un impulso a su franquicia hacia fines de este año o comienzos de 2013.

**TURNOCHECK**  
TERMINAL DE AUTOGESTIÓN DE TURNOS

**¿CÓMO ESTAS ORGANIZANDO LOS TURNOS DE TUS CLIENTES?**

Con **TURNOCHECK** tus clientes pueden reservar sus turnos sin necesidad de acudir a la recepción, de una manera **RÁPIDA, SENCILLA Y EFICAZ.**

UNA SOLUCIÓN IDEAL PARA GIMNASIOS, CLUBES DEPORTIVOS Y ESTUDIOS DE PILATES.

[www.turnocheck.com](http://www.turnocheck.com)  
info@turnocheck.com - (5411) 5093 5346

**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

GBA

## Sport Club llega a Ramos Mejía



La cadena argentina Sport Club desembarca con dos sedes en Ramos Mejía, en la zona oeste del Gran Buenos Aires. Ramos I, de 1.500 m<sup>2</sup>, estará ubicada en Avenida de Mayo esquina Rosales y abrirá a mediados de noviembre. La segunda sede, Ramos II, sobre la avenida Rivadavia, se abrirá en el primer trimestre de 2013. Por otro lado, se estima que en 60 días se inaugurará la sede más austral de la cadena en el Paseo del Fuego, en la ciudad de Ushuaia.

MENDOZA

## Ex puma construiría gimnasio en Chacras de Coria



La firma Newlands, sociedad del ex jugador mendocino de Los Pumas Federico Méndez y el sudafricano Richard Brake, invertirá 40 millones de dólares en la construcción de Chacras Business Park, un centro comercial ubicado en Chacras de Coria, Mendoza. Este emprendimiento, ubicado en un predio de 11 hectáreas, contará con un banco, una concesionaria de autos, un restaurante y un gimnasio de 4.000 m<sup>2</sup>.

### OTS TRANSPONDER SYSTEM

La cerradura de proximidad referencia del sector



OCS TOUCH LOCK  
Cerraduras de código



LOCKR



LOCKR MULTIFUNCTION  
Cerraduras de moneda y tarjeta



LOCKR HASP  
Cerradura de candado

## DEPOSITA TU CONFIANZA EN EL LÍDER

Confían en nosotros: **Reebok**, Madrid, España; **Dir**, Barcelona, España; **Budapest Baths**, Budapest; **Hoteles Marriots, IH3**, Lake City, USA; **Key Fitness**, Roanoke Rapids, NC, USA

- > EXPERTOS EN CERRADURAS PARA LOCKERS
- > SOLUCIONES RFID
- > SOLUCIONES DIGITALES
- > SOLUCIONES GENERADORAS DE RETORNO

WWW.OJMAR.COM

BUSCAMOS DISTRIBUIDORES, INTERESADOS CONTACTAR CON [leisure@ojmar.com](mailto:leisure@ojmar.com)

## San Juan

### Sancionan nueva ley de gimnasios

La Cámara de Diputados de San Juan sancionó la nueva normativa que regula a gimnasios, centros deportivos, academias y demás institutos dedicados a la actividad física, prácticas preventivas y recuperativas. Aquellos que no cumplan con los requisitos fijados por esta ley, serán clausurados. La versión final del proyecto contó con el apoyo y la participación activa de la Cámara Sanjuanina de Gimnasios.

A partir de la reglamentación de la ley 8.281, todos los centros deberán encontrarse bajo la dirección técnica de un profesional de la educación física, con título oficial, y su personal tendrá que estar capacitado en técnicas de reanimación cardiorrespiratoria y primeros auxilios. Las instalaciones también deberán contar con la cobertura de un servicio de emergencias médicas y con un seguro de responsabilidad civil.

La nueva legislación prevé la creación de un Registro Provincial Único de locales y profesionales del sector. Ade-

más, será obligatorio exigirles a los usuarios la constancia médica que determine su aptitud física. A través de esta iniciativa, "las actividades podrán ser diagramadas de acuerdo con el estado de salud de cada persona y prevenir episodios fatales, como los paros cardíacos durante la práctica de ejercicio".

"Esta ley es muy importante porque nos permite defender y profesionalizar el rubro. En la provincia existen muchísimos gimnasios sin habilitación, que no pagan impuestos y tampoco cuentan con profesionales idóneos. Estos gimnasios de 'garaje' constituyen una competencia desleal para el sector y le quita seriedad a la industria del fitness", destaca **Miguel Ángel Rodríguez**, presidente de la Cámara de San Juan.

Aunque la norma fue publicada en el Boletín Oficial el 6 de agosto, todavía no ha sido puesta en vigencia. "Existen ciertos detalles por definir, como es el caso de la incorporación de los centros de spa y determinar cuál será la autoridad de aplicación", explica Rodríguez. Una vez reglamentada, más de 120 gimnasios tendrán un total de 180 días para ajustarse a las exigencias de la nueva ley.



## Entre Ríos

### La provincia se pone en forma

Con el propósito de instaurar en la población el hábito del ejercicio, el Ministerio de Salud entrerriano lanzó en septiembre el programa "Entre Ríos camina". La propuesta ofrece actividad física y talleres saludables gratuitos en el parque Berduc, de la ciudad de Paraná, y en distintos centros de salud, escuelas y hospitales públicos de la provincia.

Clases de aeróbic, caminatas, gimnasia con música, jornadas de flexibilidad y movilidad articular, ejercicios de relajación, bicicleadas, juegos para niños, acuacrobic, sesiones de alimentación consciente y antitabaquismo son algunas de las iniciativas que el plan provincial ofrece para combatir las enfermedades crónicas no transmisibles.

BICICLETAS DE INDOOR CYCLE - IMPORTADORES DIRECTOS

Disponemos de bicicletas para alquiler en Capital Federal (mínimo 10 unidades)

**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

Carpas para cubrir piletas o para tu gimnasio

**Lonasur**  
CARPAS Y ARQUITECTURA TEXTIL

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



Recuerdas cuando la gente tomaba fotos con cámaras?  
**Recuerdas cuando la gente entrenaba en cintas de correr?**



**Nuevo Precor Adaptive Motion Trainer® (AMT®) con Open Stride™.** No necesitas más cintas de correr. Necesitas nuestro nuevo AMT paso-por-paso, proporciona un entrenamiento superior a todos los demás equipos de cardio. Junto con el agregado de un factor "wow" a cualquier sala, la AMT 885 ofrece una experiencia de entrenamiento de bajo impacto con una personalización inigualable y un compromiso sin límites. El gran avance tecnológico de la característica Open Stride permite ajustar la altura del paso a su voluntad. Combine esto con la capacidad del AMT para adaptarse dinámicamente a la longitud de zancada y sus ejercicios pueden crear inmediatamente la sesión de cardio más personalizado posible.

VEA EL OPEN STRIDE EN ACCIÓN EN:

**AMTFITNESS.COM**

© 2012 Precor Incorporated

## Córdoba

## Córdoba se mueve contra el sedentarismo

El Ministerio de Salud provincial y la Agencia Córdoba Deportes presentaron el programa "Córdoba se mueve", con el objeto de promover la actividad física regular en la comunidad y disminuir el sedentarismo.

Más del 50% de los cordobeses no practica ejercicios en forma regular, según la última Encuesta Nacional de Factores de Riesgo.

En cada uno de los centros de Desarrollo Deportivo de la ciudad de Córdoba se ofrecerán actividades gratuitas,



monitoreadas por un especialista en educación física. Además, se capacitará a los profesionales de la salud pública para que comiencen a prescribir actividad física a sus pacientes.

El plan también contempla la creación de "bicicletarios móviles" en los diferentes parques y el lanzamiento del programa virtual "Pausa activa", que se podrá descargar desde Internet. El novedoso software ofrece distintos ejercicios de elongación, postura y respiración para poder desarrollar frente al escritorio durante la jornada laboral.

## Córdoba

## Proponen colegiar a los profesionales de la actividad física

En septiembre, el proyecto de ley que prevé la matriculación obligatoria de los profesionales de la actividad física en Córdoba ingresó a las comisiones de Salud y Deporte de la Legislatura para su tratamiento. La iniciativa sería aprobada antes de que finalice el año legislativo.

"El propósito de la normativa es categorizar y profesionalizar el rubro. Sólo así podremos asegurarles a los usuarios que la persona que está al frente de su actividad física está realmente capacitada para hacerlo", señala el profesor **Mario Zárate**, delegado de la Federación Internacional de Educación Física y promotor del proyecto.

Actualmente, más de 30 mil personas trabajan en el sector dentro de la provincia, entre idóneos, técnicos, profesores y licenciados. "Regular la profesión nos permitirá conocer los profesionales con los que contamos y capacitar a aquellos que no tengan aún el nivel adecuado", explica Zárate.

La entidad responsable de brindar las capacitaciones será el Colegio de Profesionales de la Actividad Física, mediante acuerdos con distintas instituciones educativas. Aquellos profesionales que al tramitar la matrícula no posean la formación necesaria tendrán un plazo de un año para realizar los cursos correspondientes.

La medida se aplica a los profesionales de gimnasios, entrenadores de instituciones deportivas y al personal que las empresas vinculadas con el turismo contratan para llevar adelante tareas recreativas y al aire libre. Quedan excluidos del proyecto los docentes de educación física.

## LLENÁ TUS SALAS OTRA VEZ, SUMÁ KANGOO JUMPS A TU GIMNASIO



Universal Jumps



- Certificación oficial con validez internacional

**DOBLE TITULACION:**  
Kangoo power (indoor)  
Kangoo Boot camp  
(out door)

- Asesoramiento y venta de botas para gimnasios

Distribuidor Oficial de  
Kangoo Jumps en Argentina



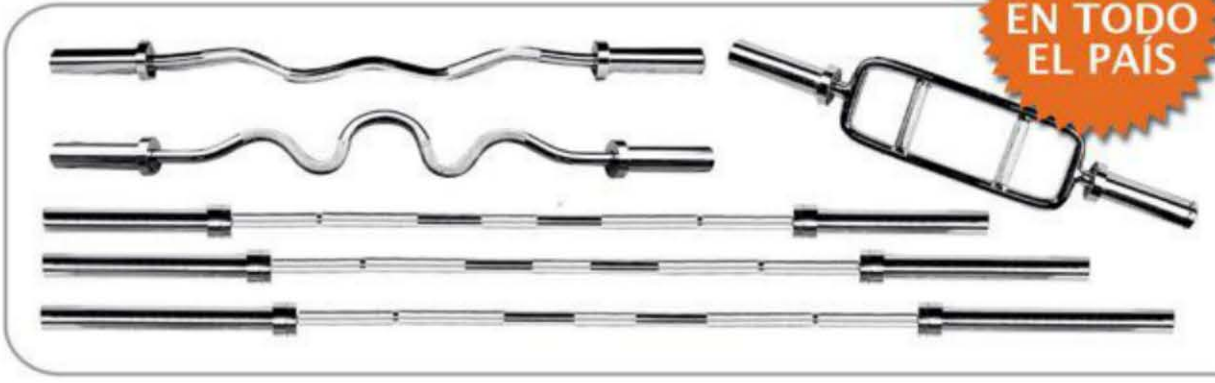
# FITNESS SHOP

www.fitness-shop.com.ar

PRECOR EMBREEX RANDERS NEW BOXA FOX Reebok SPORT MACHINE BH



DISTRIBUCIÓN EN TODO EL PAÍS



BH SPORT MACHINE Reebok FOX NEW BOXA RANDERS EMBREEX PRECOR

|                       |                       |                      |                      |                        |
|-----------------------|-----------------------|----------------------|----------------------|------------------------|
| <b>Casa central</b>   | <b>Sucursal</b>       | <b>Franquicias:</b>  |                      |                        |
| Catamarca 1663        | Alberti 1687          | Constitución 4992    | Calle 2 N° 1150      | 9 de Julio 243 Local 3 |
| Mar del Plata         | Mar del Plata         | Mar del Plata        | Santa Teresita       | Santa Rosa             |
| Buenos Aires          | Buenos Aires          | Buenos Aires         | Buenos Aires         | La Pampa               |
| Tel.: (0223) 491 0739 | Tel.: (0223) 451 2073 | Tel.: (0223) 4725272 | Tel.: (02246) 524006 | Tel.: (02954) 428179   |

EL MUNDO

## El sedentarismo causa 1 de cada 10 muertes en el mundo



Así lo indica una investigación publicada en la prestigiosa revista científica *The Lancet*. Esto significa que 5,3 millones de personas mueren por año en todo el planeta a causa de la inactividad física, lo cual la convierte en una pandemia tan letal como el tabaco.

En América Latina, ésta es responsable de más del 11% de todas las muertes.

Esta investigación señala que la falta de actividad física está causando muertes por enfermedades cardiovasculares, diabetes y cáncer de colon y recto, principalmente. Asimismo, concluye que más del 33% de los adultos y 4 de cada 5 adolescentes en el mundo tienen un alto riesgo de padecer estas enfermedades por ser sedentarios.

Además, los investigadores encontraron que la falta de actividad física causa el 6% de los casos de enfermedades coronarias, el 7% de los casos de diabetes tipo 2 y el 10% de los casos de cáncer de colon, de recto y de mama en el mundo. Por otra parte, los científicos concluyeron que los países con poblaciones menos activas son los de mayores ingresos.

## Ranking Forbes de los países más obesos

Según la Organización Mundial de la Salud, hay en el planeta 1.600 millones de obesos, cifra que creció el 40% en los últimos 10 años. Un ranking de la revista Forbes —que estudió a personas mayores de 15 años— señala que el Reino de Tonga (90,8%) es el país más obeso del mundo, y República Dominicana, en el puesto 11°, con el 71%, encabeza la lista en América Latina.

Otros países latinoamericanos en puestos destacados son: Argentina, en el lugar 13°, con el 69,4% de obesos; México, en el 19°, con el 68,1%; y Venezuela, en el 24°, con el 65,2%. Por su parte, Estados Unidos es el primer país occidental que aparece en el ranking: ocupa el noveno puesto, con el 74,1% de la población considerada obesa.

# ¿Y a tu gimnasio quién lo entrena?

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

**CMS**  
INTERNATIONAL

CLUB MARKETING  
&  
MANAGEMENT SERVICES

**CMS, la consultora para gimnasios que desde 1976 asesora a los mejores gimnasios del mundo ya llegó a Latinoamérica.** Ex Proprietarios y directores de gimnasios, profesores y consultores de ventas: un equipo de trabajo especializado que te acerca las herramientas que tu gimnasio necesita para seguir creciendo. **Porque tu gimnasio también tiene que estar en forma.**

**Asesoría en la gestión / Asesoría financiera / Capacitación y gestión en ventas / Herramientas operativas / Asesoría en Marketing, Campañas y contenidos online.**

**ALICIA M. DE JUSTO 1120 - PISO 3 - OF. A 306 - CP: C1107AAX  
CIUDAD DE BUENOS AIRES - TEL.: (54 11) 5353 4828**

facebook **Buscanos!**  
[facebook.com/cmsgimnasios](https://facebook.com/cmsgimnasios)

➔ [contacto@cmsgimnasios.com](mailto:contacto@cmsgimnasios.com) ➔



**SONNOS®**

Presenta..

**BELCO-JAMP®**



Lic. Mario Mouche – Argentina. PF Sel. Nacional Básquet Medalla de ORO Atenas 2004

La fuerza explosiva, la velocidad, la capacidad de salto es muy importante. Mis programas de entrenamiento con Belco-Jamp, encontré un equipo que es muy versátil, cómodo, simple y de rápida acción. El deportista puede sentir rápidamente los efectos de la maquina ya que la activación neuromuscular que produce, la velocidad de movimiento y la producción constante de fuerza (excéntrico – concéntrico) potencia en tiempo de la sesión.



Lic. Gabriel Figueiras – Argentina. PF Sel. Nacional Hockey (Las leonas) Medalla de BRONCE Beijin '08

Encuentro en Belco-Jamp, enorme cantidad de prestaciones, en función de la gran versatilidad que posee y que nos permite entrenar con una resistencia variable, adaptable a cualquier parte del cuerpo, permitiéndonos a su vez, la ejecución técnicamente exacta de cualquier gesto o fundamento deportivo.



*multiples usos*



ESPAÑA

## Preocupan la obesidad y el sedentarismo



Los españoles consideran que la obesidad, el estrés y los bajos niveles de ejercicio físico suponen un mayor problema de salud que el consumo de tabaco o de alcohol. Ésta es una de las conclusiones del III Estudio Bupa-Sanitas Health Pulse, que recoge las tendencias en el cuidado de la salud de más de 14.000 personas en 13 países.

La tasa de obesidad de los españoles se ha incrementado en los últimos 10 años y se encuentra por encima de la media internacional, según la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE). Una de cada seis personas adultas en España es obesa, y uno de cada tres niños entre 13 y 14 años padece sobrepeso.

Un tercio de los encuestados (34%) dice hacer al menos una hora al día de ejercicio ligero (pasear, tareas rutinarias, etc.) y el 77% afirma dedicarle una hora a la semana. Mientras que sólo el 29% de los españoles consultados señala que durante la semana realiza más de una hora de ejercicio físico intenso (correr, ir al gimnasio, etc.)

Por último, el 65% de los españoles encuestados afirma tener un buen estado de salud. Por género, son más los hombres que las mujeres que dicen gozar de buena salud. Además, 8 de cada 10 consultados señala haber intentado hacer cambios en sus hábitos en los últimos cinco años para mejorar su calidad de vida, pero sólo la mitad (51%) logró mantenerlos.



## Salud y placer, las principales motivaciones

Su carácter saludable y la diversión que genera el hacer deporte son las principales motivaciones entre los mayores de 26 años de la Comunidad de Madrid, España, según lo indica el estudio "Hábitos alimentarios y ejercicio físico en la población madrileña", desarrollado por la Confederación de Consumidores y Usuarios de Madrid (CECU Madrid).

En su estudio, la CECU Madrid considera que muchos casos de los hábitos alimentarios de los madrileños "son claramente perjudiciales para su salud y bienestar"; mientras que en lo que respecta a la práctica deportiva, sí detectan "conclusiones positivas". A tal punto que el 97% de los encuestados dice hacer ejercicios de manera habitual o esporádica.

Respecto del día de la semana en la que los jóvenes prefieren practicar deporte, el 70% manifestó hacerlo entre semana, mientras que el fin de semana concentra la actividad física del 25% de los encuestados. Por su parte, el 5% restante declara combinar ambos momentos de la semana para hacer algún deporte.

**SWAY<sup>XP</sup>**  
Feel motion & emotion



Tenemos el orgullo de presentar en Argentina a **SWAY XP**, la **mejor opción** para su salón de **ciclismo estacionario**.



**SWAY 200**  
Con Aluminio adinazodo anti-óxido



**SWAY SWING**  
Sistema original



**SWAY VIRTUAL**  
Clases virtuales para grupos

Certificación para profesores sin cargo  
2 años de garantía - Clases Virtuales

Contactos:

+ 5411-41000400/+ 54911-41880945

info@swayxp.com www.swayxp.com

# PULVER

Nutrición Clínica y Deportiva

Vitaminas y Minerales - Proteínas  
Bebidas de Hidratación - Aminoácidos  
Nutrientes Completos - Creatina  
Carbohidratos

MINERALES - VITAMINAS AMINOÁCIDOS  
PROTEÍNAS PURAS  
OMLETTE PROTÉICO  
OMLETTE

Au. Vitez Sánfeld 279299 C1282AFC Bt. A4. Argentina Tel.: (54-11) 4306-0821  
info@pulver.com.ar www.pulver.com.ar

Palermo

# URBANO

URBANO

## PIZZA & BAR PARRILLA CANTINA EVENTOS

Palermo **URBANO** *Parrilla - Cantina*  
HONDURAS 5500 PALERMO

Palermo **URBANO** *Pizza - Bar*  
HONDURAS 5499 PALERMO

[www.palermo-urbano.com.ar](http://www.palermo-urbano.com.ar)  
Teléfono 4771-9970

# ilVICOLO PARTY

PIZZA PARTY ... PIZZA LIBRE

**elegís el menú que más te gusta!**

Exquisitas combinaciones de Pizzas de Muzzarella y Especiales, Empanadas, Sandwich de Miga, Medias lunas, Lunch, Pastas, Picadas y mucho más.

... además bebida libre, brindis, postres, helados, tortas, panqueques, mesa dulce ...

servicio desde 20 a 1.000 personas.

★ 4546-0039 ★

15 3005-5253 - Av. Monroe 2929  
[www.ilvicolo.com.ar](http://www.ilvicolo.com.ar)

Okebon

# Molino Natural

Lo natural te hace bien.

AVENA GRANOLA AVENA PASAS AVENA CACAO

**Fitness**

NESTLÉ® FITNESS®  
LLEGÓ A FACEBOOK  
Y ESTÁ LLENO DE SORPRESAS PARA VOS.

HACETE FAN  
Facebook.com/NestleFitnessAr

Su Sana Vida

PRODUCTOS RICOS Y SALUDABLES

# GRANOLA

4712-2927  
info@susanavida.com.ar

YERBA MATE

# TARAGÜI

+ENERGIA  
PARA TODA EL DÍA

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

IntiRaymi Salud

Promovemos una alimentación saludable a través de nuestras Viandas Gourmet, adecuadas a cada actividad o situación de salud (para deportistas, Empresas, Celíacos, Diabéticos, Hipertensos y sin restricciones).

Tel: (011) 4546-0880 (líneas rotativas) [www.intiraymisalud.com.ar](http://www.intiraymisalud.com.ar)

IBOPE

Una alternativa  
**+RICA**  
**+SALUDABLE**

0% Colesterol y grasas trans

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

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

En sus 5 sabores

# Seed Bars

Barras de cereales  
Con semillas de CHIA

Manzana verde con yogur Fresa con yogur Chocolate con cereales Frutas del bosque con yogur Durazno con yogur

cerealko

ALIMENTACIÓN CONSCIENTE

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



ARGENTINA

## En 2016, el 64,8% de los argentinos será inactivo

Entre 2005 y 2009, la inactividad física en Argentina creció del 46,2% al 54,9%, según la última Encuesta Nacional de Factores de Riesgo (ENFR) para Enfermedades No Transmisibles. Y, según el Ministerio de Salud, de no producirse un cambio de hábitos en la comunidad, para 2016 el 64,8% de los argentinos será inactivo.

Este estudio también detectó que las mujeres y los adultos mayores son más sedentarios, y que existe una relación directa entre inactividad física y nivel educativo y de ingresos. Asimismo, sugirió que la principal barrera para hacer actividad física es la falta de tiempo y de motivación, y que ésta se practica más en grandes urbes que en localidades pequeñas.

## Más dinero, más estrés



El estrés, el desgano y los ataques de pánico son más frecuentes en los niveles educativos altos y aumentan a medida que crece el nivel socioeconómico, según un estudio de la Universidad de Palermo (UP) y la consultora TNS-Gallup sobre un grupo de argentinos adultos. Las mujeres son más propensas que los hombres a sufrir esas afecciones.

Este trabajo indica además que el 30% de la población consultada ha sufrido de desgano y estrés en el último año. Asimismo, señala que son las mujeres las que más sufren de afecciones negativas (desgano, estrés, depresión, ataques de pánico). En el último año, 10 de cada 100 argentinos dijeron haber tomado medicamentos para dormir o durante el día.

SÍGUENOS EN 



EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS

# ACTIVE LIFE

NOSOTROS **HACEMOS**  
DE TUS **PROYECTOS**  
UNA **REALIDAD**

GOLDGYMFITNESS.COM  
VENTAS@GOLDGYMFITNESS.COM

TROTADORAS - ELIPTICAS - BICICLETAS - MAQUINAS DE MUSCULACION - BANCOS Y MAS





## Beneficios acumulativos de la actividad física

Hacer ejercicios físicos con regularidad tiene efectos acumulativos a lo largo de la adultez y en el desempeño en la mediana edad, según un estudio del Consejo de Investigaciones Médicas, del Reino Unido, y de la Universidad de Queensland, de Australia, cuyas conclusiones fueron publicadas en el American Journal of Preventive Medicine.

Los autores estudiaron a 2.400 hombres y mujeres nacidos en 1946. Los contactaron cuando tenían 36, 43 y 53 años de edad para analizar qué actividad física hacían, con qué frecuencia e intensidad. Revisaron su fuerza y desempeño midiendo su equilibrio de pie, cuánto tiempo les tomaba pararse de una silla y la fuerza con que podían agarrar un objeto.

Los voluntarios que más actividad hacían en los tres momentos de sus vidas fueron los que más rápidamente se paraban de la silla. Los que más ejercicio realizaban a los 43 y 53 años fueron los que lograron un mejor equilibrio. Y aunque la fuerza de agarre no se asoció a la actividad física en el grupo de las mujeres, sí ocurrió entre los hombres a los 53 años.



## Inactividad física, una patología

Especialistas de la Clínica Mayo, de Estados Unidos, demandan que la inactividad física sea considerada una patología y que los médicos consideren la prescripción de ejercicio físico. Una investigación del Texas Health Hospital Presbiteriano de Dallas y de la Universidad de Texas Southwestern Medical Center demostró que tres meses de ejercicio físico regular puede reducir los síntomas del síndrome de taquicardia postural ortostática (POTS).

**La mejor manera de cuidar a tus clientes.**

**NUEVO COMBO 2**

**COMBO FITNESS**

**2 THERMO BLOCK**

**+1** Rutina de ejercicios rápidos.

**+1** Guía de alimentación inteligente.

**BiobodyX**

**plan QUEMADOR DE GRASAS**

Suplemento dietario 100% NATURAL

Plan de 12 semanas

y además

una rutina de ejercicio rápido

una guía de alimentación inteligente

**BiobodyX** Averiguá como mejorar la performance de tu gimnasio

Llámanos al (011) 3972-5646 o envianos un mail a: info@biobodyx.com.ar

**Dealer Fitness**  
Equipments and Suplements

**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

Equipamiento para gimnasios  
Garantía y mantenimiento especializado.



Fabricación nacional



**KIPROT**



**KIPRUN**



**KIPCYLE**



**KIPFLIP**

Rotadores elípticos • Cintas de trote • Bicicletas • Bicicletas indoor

**CALIDAD DE EXPORTACION**

[www.kipmachines.com](http://www.kipmachines.com) - [ventas@kipmachines.com](mailto:ventas@kipmachines.com)



## Sobrepeso, sedentarismo y dolores de espalda

Las mujeres con sobrepeso y los trabajadores de empleos sedentarios son los más propensos a padecer dolencias de espalda, según un estudio del Servicio de Neurocirugía de la clínica La Milagrosa, de Madrid, España. Los empleados con más dolencias de espalda son los que realizan tareas administrativas, las amas de casa, los profesores y los funcionarios.



## El ejercicio previene riesgo de disfunción eréctil

Mediante un estudio con 31.000 hombres que superaban los 50 años de edad, investigadores de la Universidad de Harvard, de Estados Unidos, demostraron que hacer ejercicio aeróbico –como caminar rápido o correr– entre 3 y 5 horas por semana disminuye un 30% el riesgo de sufrir disfunción eréctil y aumenta la duración de la erección.

# 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](http://www.evolutioncenter.com.ar)  
o envíenos su consulta a [ventas@evolutioncenter.com.ar](mailto:ventas@evolutioncenter.com.ar)

Telefonos: (0351) 4118866 / 155 099115



*danseur*

Ventas mayoristas

*danseur*

**DSR**

VENTA

**Roberto**

Oportunidad, vendo banco inclinado Magnum Forces con soportes regulables en muy buen estado.  
Tel.: (02477) 15458243  
E-mail: atenas2010@yahoo.com.ar

**Guillermo Spandri**

Bicicletas kf2 y kf3 de Kip para indoor bike en uso actualmente, vendo x lote de 10 o separadas; el precio es de contado \$2700.  
Tel.: (011) 4216-9479  
E-mail: guillespandri@hotmail.com

**Leandro Maure**

Accesorios para entrenamiento funcional, empresa Adaptrain. Buscanos en el face si te interesa ver nuestros productos. Tel.: (0261) 152032923  
E-mail: Leandromaure@gmail.com

**Jorge Alvarracin**

Vendo 4 cintas de correr Star Trac profesionales, lote o separadas \$8500 c/u. Comprando lote regalo escalador Life Fitness profesional.  
Tel.: (011) 4244-8414  
E-mail: info@musclefactorysport.com

**Fernando Fernández**

Vendo 793 kg discos, 3 pares manc. para armar, 1 barra ez, 1 banco plano, 1 par manc. 1 kg, 2 agarres para dorsales, 1 barra dorsales, 20 colchonetas, 2 bicicletas e. calor San Martino, 1 cinta profesional San Martino, lote completo \$12000.  
Tel.: (02954) 1551-7429  
E-mail: fmfpersonal@gmail.com

**Onofre Voldres**

Equipo de entrenamiento funcional con dos brazos, que tienen diversas posiciones para el entrenamiento, cada uno con lingotera independiente. Ideal para espacios reducidos. Total de peso: 110 kg.  
Tel.: (011) 4855-6722  
E-mail: negocios@systemfit.com.ar

**Martín Alvarracin**

Remo bajo \$2000. Bicicleta indoor marca evolution \$2200 (consultar por cantidad), quedan 6. Bicicleta de indoor Titanium \$1500 c/u, quedan 4. Camilla femoral combinada \$5000. Dorsalera \$4800. Banco pla-

no olímpico \$1600. Banco inclinado olímpico \$1800. Peck deck \$3000. Remo bajo universal \$8000. Polea doble enfrentada \$7800. Multifuerza \$7500.  
Tel.: (011) 15-3321-2040  
E-mail: martin.alvarracin@gmail.com

**Gustavo Magnano**

Cinta de trotar Weslo con motor de 3 HP monofásico, corriente alterna, se regula manualmente el ángulo de inclinación, alcanza muy buena velocidad: 25 km/h. Ideal gimnasios, soporta más de 80 kilos.  
Tel.: (0351) 155126721  
E-mail: gustavomagnano@hotmail.com

**Beatriz**

1 cinta StarTac de 3 HP \$8000 c/u. 1 minitramp y remo a \$1500. 1 dorsalera con 50 kg de lingotes.  
Tel.: 1521899107  
E-mail: beatriz.rechino@hotmail.com

**José María Marín**

Camas de pilates FOX con tabla de salto y box, precio por unidad \$2500, las dos \$4500.  
Tel.: (011) 15-6398-3203  
marinjosemaria@hotmail.com

**Esteban Flores**

2 cintas profesionales con motor de 3 HP de corriente alterna. Marca Aerotech. Usadas en perfecto estado. Funcionando actualmente en gimnasio.  
Tel.: (0221) 155585378  
E-mail: prof\_elflores@yahoo.com.ar

**Javier**

Las máquinas están usadas pero buenas; son blancas con tapizado amarillo. Tel.: 15 353 72 946  
E-mail: javibox2010@hotmail.com

**Nicolás López**

Vendo elíptico Life Fitness 93x, en buen estado, funcionando.  
E-mail: capo\_lopez@hotmail.com

**Esteban Paloma**

Se venden las 9 bicis como un lote. Si la compra es por separado el precio es de \$3400 c/u. Están impecables, sólo tienen 3 meses de uso, aún están en garantía 3 meses más. Son del gimnasio Estilo Fitness SRL. ubicado en Nueva Córdoba. Pueden ver más información en www.estilo-fitness.com.

ar características técnicas: cobertor plástico para proteger la estructura de la transpiración, pintura electrostática homeable, manubrio recubierto de goma, dos sistemas de freno: a cable con puntos y a rosca con patín de cuero para que el usuario elija (único en el mercado), empuñaduras de goma y plástico, fuelle de goma en la regulación del manubrio (evita los daños que causa la caída de transpiración), sistema muy práctico y de mayor recorrido.  
Tel.: (0351) 152366430  
E-mail: gerencia@estilo-fitness.com.ar

**Roberto**

Cinta Powerforce MX3 profesional poco uso, envío fotos, escucho oferta razonable.  
Tel.: (011) 15 5113-4379  
E-mail: roby\_trainer@hotmail.com

**Alejandro Ponce**

Vendo prensa 45 en muy buen estado. Liquido \$2500. Envío fotos.  
Tel.: 02964-15577667  
E-mail: luxiopeon@yahoo.es

**Lorena Salafia**

Son dos plataformas, una fox triplanar nacional, funcionando, hay que calibrarla: \$5000, y otra es una YB 30 Vibrobost a \$6500; acepto permutas y financio.  
Tel.: (011) 3687-1148  
E-mail: lorena\_salafia@hotmail.com

BÚSQUEDA

**Mauro Quevedo**

Busco proveedor de bicicletas de indoor, necesito alquilar 10 bicicletas para salón de indoor bike, con opción a compra en un futuro, zona sur.  
Tel.: 1537250450  
mauroquevedo31@yahoo.com.ar

COMPRA

**Verónica**

Compró bici de indoor, escalador y cinta preferentemente Fox, San Martino, Evolution, Daiwa, JC.  
Tel.: (03562) 515102  
E-mail: verocos\_2@hotmail.com

**Hernán**

Compró jumping usados en buen estado. Tel.: (0341) 3236449  
hernanstengel@hotmail.com

FONDO DE COMERCIO

**Ariel**

¡Excelente negocio! Equipamiento: 4 plataformas VibroBoost Triplanar, aire acondicionado frío/clor 5500F/C, LCD 32 Sony, Home 5.1 Sony, PC con LCD 16», secamanos automático, alarma, vidrios blindados, barrales de seguridad, cámara IP, software de facturación y gestión de turnos online, 2 puff, 4 steps, 8 bases, pesitas y tobilleras, folletería completa, credenciales con logo, biromes con logo, uniformes, convenio comercial con Cobermed, convenio comercial con Groupon, convenio comercial con LetsBonus, los clientes pueden reservar y comprar online los turnos de las clases. Más de 800 clientes y 150 activos, fácil administración y gestión, web y Facebook. Habilitado.  
Tel.: (011) 60922238  
E-mail: ariel@vibrago.com

**Nicolás Gómez**

¡Vendo gimnasio completo funcionando! Totalmente equipado. Pesos olímpicos. Colchonetas, piso de goma, steps.  
Tel.: 15 6107-3971/42699807  
E-mail: nicolasmgomez@hotmail.com

**Julián**

Se vende fondo de comercio de gimnasio sobre importante avenida en San Cristóbal. Ideal para dos profes. Posee sala de musculación, salón de aeróbica y de pilates reformer.(4 camas). Posee una habitación vacía para instalar otra actividad, muchas posibilidades de crecimiento. Se necesita una garantía de Capital para el nuevo contrato de alquiler. 150 socios activos.  
(011) 15 5880-8604  
E-mail: jucli@hotmail.com

**Carolina**

Dos locales en plena expansión. Marca, logo y dominios registrados. Negocio desarrollado íntegramente por profesionales. Convenio con importante prepaga, habilitados, web con gestión online, cámaras IP, folletería completa, sistemas de procedimientos, convenios con Groupon y LetsBonus, contratos de franquicia desarrollados, etc. Fácil administración y gestión. Capacitación total. Posibilidad de financiación con cheques. \$410.000.  
E-mail: ventadefondo@yahoo.com.ar



**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](mailto:info@camaradegimnasios.org.ar) / [www.camaradegimnasios.org.ar](http://www.camaradegimnasios.org.ar)

En San Pablo

# Se inauguró Edge Life Sports

*Tiene 7.200 m<sup>2</sup> distribuidos en ocho pisos. Demandó una inversión de 10 millones de dólares. Su cuota mensual ronda los 140 dólares.*

Tras una inversión de 10 millones de dólares, **Edge Life Sports** abrió sus puertas en Santana, uno de los más prósperos barrios de la ciudad de San Pablo. El local, de 7.200 m<sup>2</sup> de superficie, cuenta con una sofisticada decoración contemporánea y tecnología de última generación. Su propietario es el ex campeón nacional de jet ski **Eduardo Arnaut**.

El edificio tiene 8 plantas. En el primer piso está el sector cardiovascular y en el segundo el de musculación. Más arriba se ubican la guardería para niños, los vestuarios, el spa, las salas de clases grupales, Spinning, pilates, yoga y artes marciales. El nivel superior tiene una terraza con solárium privado y una cancha de deportes múltiples, para niños y adultos.

En la planta baja está el área social: recepción, tienda comercial y confitería. El sector de aguas se encuentra en el primer subsuelo y cuenta con un total de 2 piscinas, de 25 y 12 metros de largo cada una. En los niveles inferiores fue construido un amplio estacionamiento de 2.000 m<sup>2</sup> que ofrece a los socios servicio de *valet parking*.

“Actualmente se habla mucho de *low cost*, pero hoy más que nunca en Brasil existe un consumo de lujo muy alto”, señala **Luis Amoroso**, consultor y arquitecto responsable del proyecto. Edge ofrece un servicio *premium* a sus clientes. “Cada aspecto del gimnasio ha sido especialmente diseñado para crear una experiencia diferente”, añade.

Los efectos de iluminación otorgan continuidad y armonía a los espacios, la tecnología de audio provoca efectos de sonido envolventes y el material de las paredes cambia de color con la humedad del ambiente. Además, posee generadores de electricidad propios y sistema de agua ozonizado. “En este segmento, la diferencia está en los detalles”, dice Amoroso.

La cuota mensual promedio en este gimnasio es de 280 reales (140 dólares), y Amoroso estima que el retorno de la inversión se producirá en un lapso que oscila entre los 5 y 6 años.



## BRASIL

### Unique abrió su segunda sede en Brasilia



El Grupo Unique, de Brasilia, abrió en septiembre en el barrio Asa Sul su segundo club, Unique Parque. Esta unidad se caracteriza por su total interacción con el medio ambiente, con vegetación típica, luz y ventilación naturales. “La cercanía con el Parque de la Ciudad trae al gimnasio un escenario aún más saludable”, explica Diogo Salim, director de Unique.

Este club de 4.800 m<sup>2</sup> requirió una inversión de 5,5 millones de dólares, fue equipado por Technogym, emplea a 140 colaboradores y puede albergar hasta 3.000 clientes. El proyecto arquitectónico, que estuvo a cargo de Patricia Totaro, previó contar con espacios amplios, una guardería y salas de estiramiento, yoga, danza, Spinning y piscina.

La apertura de la tercera unidad de esta compañía se producirá en marzo de 2013 y será en el Parkshopping, de Brasilia. “Somos una empresa familiar sin aporte de bancos ni inversores, con lo cual aunque tenemos interés en construir nuevas unidades, no podemos crecer más rápido. Así que recién veremos nuevos negocios después de abrir el tercer club”.

Esta compañía abrió su primera unidad en la zona Sudoeste hace tres años, y en 2010 ésta fue elegida por *Club Business International* como uno de los tres proyectos arquitectónicos más audaces de la industria en todo el mundo. Esta sede de 16.000 m<sup>2</sup> tiene un spa, una cancha de fútbol con césped natural, un parque acuático y 1.200 m<sup>2</sup> de área infantil.

En septiembre de 2011, este grupo inauguró en Guará, DF, su propuesta *low cost*, Easy Fit, con una mensualidad de 69 reales (35 dólares). La empresa prevé abrir un nuevo club Unique por año. A fines de 2012 tendrá un total de 350 empleados directos y en 2013 proyecta expandirse hacia la región de Lago Sul e inaugurar una unidad más en Asa Sul.

### Companhia Athletica llega a Recife



La red brasileña, con 27 años en el mercado, abrirá en el RioMar Shopping su sede 17ª, que tendrá 3.500 m<sup>2</sup>, dos piscinas, cancha polideportiva, un estudio de pilates y uno de judo, salas de fisioterapia y de Spinning, y espacios especiales para niños y adolescentes. La inversión fue de aproximadamente 5 millones de dólares. El nuevo club tiene la certificación ISO 9001:2008 y también la de la Medical Fitness Association (MFA).

### Proyecto de ley permite deducir la cuota del gimnasio de los impuestos

La Cámara de Senadores de Brasil analiza un proyecto de ley que permitiría a las personas físicas deducir del impuesto sobre la renta (IRPF) la cuota que abonan en un gimnasio, así como los gastos en consultas nutricionales. De ser aprobada la iniciativa, quienes quieran tener este beneficio deberán presentar la factura a su nombre y la prescripción médica que valide el tratamiento realizado en materia de alimentación o de actividad física.

### Malhação crece en Belo Horizonte



Malhação abrió su undécima unidad en el barrio Mangabeiras, en Belo Horizonte, en el estado de Minas Gerais. Este nuevo gimnasio, de 900 m<sup>2</sup>, es uno de los cinco centros que la empresa abrirá antes que termine 2012. Malhação quiere alcanzar los 42.000 socios este año, lo que representaría un crecimiento del 30% respecto de 2011. Fundada en 2001, tiene hoy 28.000 clientes y 300 empleados. Su cuota mensual es de 149 reales (73 dólares).

PERU

Planes de expansión

# GOLD'S GYM apuesta a las franquicias

Llegó a Lima en 1998 y tiene actualmente una docena de gimnasios a los que asisten 30 mil peruanos. En los próximos 5 años quieren duplicar la cantidad de sedes.



Fabrizio Balli



La cadena de gimnasios de origen norteamericano **Gold's Gym** proyecta instalar este año en Perú tres nuevas sedes con la modalidad de franquicias. La compañía, que tiene hoy 12 locales en operación en este país y presta servicios actualmente a 30.000 socios, proyecta duplicar su número de gimnasios en los próximos 5 años.

Gold's Gym llegó a Perú en enero de 1998 de la mano de su actual presidente ejecutivo, **Fabrizio Balli**, inicialmente en distritos de alto nivel socioeconómico como La Molina y San Miguel, en Lima. "Hace 14 años no había marcas internacionales de gimnasios aquí, el mercado era empírico y la mayoría de los gimnasios tenía una sola sede", relata Balli.

"En aquel entonces los gimnasios eran considerados ambientes de hombres jóvenes en búsqueda de músculos, y

fuimos nosotros los que propiciamos la aparición de nuevos grupos de clientes —como las mujeres y los adultos mayores—, poniendo énfasis en que el ejercicio regular es fundamental para mejorar la salud y el desempeño diario", prosigue.

Por su parte, José Antonio Rivero, gerente general adjunto de la compañía, aporta: "En los últimos años, el sector ha evolucionado, sobre todo en Lima. Crecieron las cadenas existentes y aparecieron otras, locales y extranjeras. Y también evolucionaron los clientes que, a diferencia del pasado, hoy nos buscan por razones de salud y no sólo por estética".

Sin embargo, el sector aún enfrenta dificultades, como "la insuficiencia de instituciones educativas, sobre todo para formar entrenadores e instructores de clases grupales", explica Rivero, al tiempo que añade: "Esto nos obliga

a desarrollar protocolos y a capacitar a nuestros trainers para que ofrezcan una orientación buena y homogénea a los clientes".

En este contexto, Gold's Gym apuesta a crecer a través de franquicias, bajo dos formatos: el *standard*, que requiere locales de 1.500 m<sup>2</sup> y contempla una propuesta de servicios integral, y el *express*, con espacios de 900 m<sup>2</sup> y foco en entrenamientos de circuitos de 30 minutos de duración. Las inversiones van de 800 mil a 1,2 millón de dólares.

Actualmente, Fabrizio Balli mantiene conversaciones con Gold's Gym International para la adquisición de la máster franquicia de esta marca para Argentina. "En principio, estoy interesado en asociarme con empresarios locales para este fin. El proyecto implica la apertura de un gimnasio insignia, para luego crecer mediante subfranquicias", comenta. ■

## Life Sport & Fitness se consolida



Jaime Yzaga

En septiembre de 2008, el fundador de los gimnasios **Sportlife**, **Jaime Yzaga**, lanzó una segunda marca de clubes bajo el nombre de **Life Sport & Fitness**, con una propuesta de servicios de alta calidad pero a un menor precio. Tras cuatro años de actividad, esta cadena acaba de inaugurar su tercera unidad en Chacarilla, distrito de Surco, Lima.

“La intención era tener dos marcas para poder competir en los mercados emergentes de la región. Nos propusimos prestar un servicio de muy buen nivel pero a un precio acorde con las posibilidades económicas de la población local”, admite Yzaga. La diferencia de precios entre un gimnasio Sportlife y un Life es de entre el 15 y el 20%.

Sportlife inició sus operaciones en 1997 y hoy tiene 4 unidades en operación, más 6 gimnasios corporativos. “Hemos tomado la decisión de crecer de una manera más agresiva. Ya hemos entablado varios preacuerdos con diferentes centros comerciales que nos brindan la posibilidad de tener nuevos espacios”, asegura el ex tenista peruano. ■

## Nueva tienda en San Miguel



Se inauguró recientemente Fitshop, una nueva tienda de fitness en el distrito de San Miguel, en Lima, donde se comercializan equipamientos y accesorios de las marcas Matrix, Everlast, Oxford, Polar, Best y Omron.

Más info en [www.fitshop.com.pe](http://www.fitshop.com.pe)



# Athletic

## PROFESSIONAL FITNESS

*Empresa líder en Latinoamérica de equipos para gimnasio*

**ahora en Perú!!**





Representante en Perú:

Ventas:  
(01) 276 7035

[ventas@ciafitness.com.pe](mailto:ventas@ciafitness.com.pe)



**COMPAÑÍA**

**FITNESS**

*soluciones para su gimnasio*

[www.ciafitness.com.pe](http://www.ciafitness.com.pe)

## VENEZUELA

### Premian a Gold's Gym Venezuela



Ángelo Chirico, gerente general GGVZLA; María Suárez, coordinadora de Mercadeo; y Arturo González, gerente de Comercialización.

Gold's Gym Venezuela fue distinguida con el premio Master International Franchisee 2012 durante la convención mundial que la cadena realizó en Las Vegas, Estados Unidos. El reconocimiento como mejor operador internacional del año se realizó entre más de 30 países preseleccionados.

Para la adjudicación se evaluaron aspectos relativos a la calidad del servicio, tecnología de las sedes y eficacia gerencial. Además, la representación de Venezuela se ubicó entre los mejores operadores por los novedosos planes de comercialización desarrollados y por el nivel de satisfacción manifestado por sus miembros.

“Este galardón reconoce el profesionalismo y dinamismo presente en cada uno de nuestros gimnasios”, manifestó Ángelo Chirico, gerente general de Gold's Venezuela. Actualmente, la compañía cuenta con cuatro sedes en el país, tres en la ciudad de Caracas y una en Maracaibo.

### Vivafit pone un pie en Caracas

En octubre, Pedro Ruíz, presidente y fundador de Vivafit, la franquicia portuguesa de gimnasios femeninos, firmará un contrato de máster franquicia para Venezuela. El acuerdo se concretará en Ika, sede de Comercio Exterior del gobierno portugués. Y días después, hará lo mismo en Guwahati para expandir su marca en el nordeste de la India.

### Crean Registro Nacional del Deporte

Con la aprobación del Reglamento de la Ley Orgánica de Deporte, Actividad Física y Educación Física, todas las asociaciones, clubes, consejos comunales y gimnasios deberán inscribirse en el Registro Nacional del Deporte. El objetivo de estar incluidos en las nuevas políticas deportivas que llevará a cabo el gobierno nacional. El proceso de registro se extenderá hasta el 15 de diciembre del año en curso.

## MÉXICO

### Quieren estar en forma 4 de cada 10 personas



De acuerdo con las investigaciones ThinkFit y MenRevolution que desarrolló la consultora **Kantar Worldpanel** en México, 4 de cada 10 personas se preocupan y eligen mantenerse en forma. Caminar, correr, andar en bicicleta, jugar al fútbol y bailar se encuentran entre las actividades preferidas por la población.

Los estudios revelan que la tercera parte de los hombres y mujeres de este país practica algún deporte una vez a la semana y que 5 de cada 10 hogares mexicanos se preocupan por la información nutricional de los productos que consumen, y cambian su alimentación hacia comidas más sanas y equilibradas.

De un análisis realizado por el Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública (CESOP) de la Cámara de Diputados se desprende que el 80% de las mujeres y el 62,5% de los hombres no realizan ninguna actividad deportiva. Asimismo, datos del Instituto Mexicano de la Juventud (IMJUVE) indican que el 44,9% de los jóvenes de 12 a 29 años nunca ha practicado ejercicio físico.

Según el Instituto Nacional de Estadística y Geografía (INEGI), el 70% de la población mayor de 12 años no realiza actividades deportivas. Y por último, un estudio de la Universidad del Valle de México revela que el 30% de los mexicanos practica deporte de manera continua, estructurada y disciplinada.

### El Grupo Martí sale de la Bolsa

A través de fideicomisos, el empresario mexicano Alfredo Harp Helú realizó una oferta pública de adquisición de acciones del Grupo Martí, por un monto total superior a 123 millones de dólares. Luego de esta oferta, la compañía dueña de los clubes Sport City pedirá a la Comisión Nacional Bancaria y de Valores la cancelación de su inscripción en el Registro Nacional de Valores, y también su desliste de la Bolsa.

## CHILE

### Jorge Osorio, representante del ACSM

La firma **Jorge Osorio & Cía** fue designada por el **American College of Sports Medicine (ACSM)** como la única compañía en Sudamérica habilitada para ofrecer sus certificaciones. Las capacitaciones organizadas por Osorio serán dictadas por prestigiosos profesores de Estados Unidos e incluirán acceso a la evaluación *online* del ACSM. Los talleres y certificaciones están destinados a personal trainers, instructores de fitness, profesores de educación física, médicos y fisioterapeutas.

### Mercado Fitness pasó por Santiago

El 18 de agosto, Mercado Fitness –en alianza con Sportnet– estuvo presente por tercer año consecutivo en Santiago, Chile. La jornada de profesionalización de gimnasios y clubes deportivos estuvo a cargo del consultor brasileño Ricardo Cruz y se centró en gestión de ventas. Del evento participaron unos 130 profesionales y empresarios del sector, así como las firmas patrocinadoras SportArt, MIR, Fenix Machines y MPTrain.







**NOVASPORTS**  
FITNESS BOUTIQUE

Ventas - Servicios - Proyectos

**20 AÑOS PENSANDO Y PREOCUPADOS  
POR TU SALUD**

Máquinas de ejercicios profesionales





Visita nuestro nuevo Showroom en: Av. Alonso de Córdova #5710 Las Condes, Santiago  
[www.novasports.cl](http://www.novasports.cl) Tel.: 220 2500 [ventas@novasports.cl](mailto:ventas@novasports.cl)

## URUGUAY

### Aerobic apuesta por las actividades recreativas




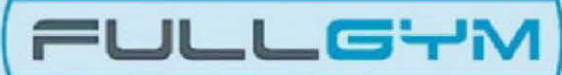
La red uruguaya de gimnasios **Aerobic** lanzó una novedosa propuesta de servicio para sus clientes, basada en diferentes actividades recreativas que incluyen desde viajes temáticos al exterior hasta divertidos juegos grupales. El primer encuentro de guerra de almohadas tuvo lugar en agosto, con buena acogida por parte de los participantes.

“Hace tiempo que teníamos la intención de involucrar lo lúdico como una actividad más del gimnasio”, señala **Luis Moroni**, director de la cadena. La firma tiene previsto organizar distintas jornadas recreativas entre sus empleados, con el fin de que vivencien los beneficios del juego y se conviertan en fieles multiplicadores de la propuesta.


La iniciativa no sólo estimula la capacidad lúdica de los socios, sino que permite obtener placer instantáneo a través de la risa, así como disminuir el estrés y realizar ejercicio físico de forma entretenida. “Logramos que tanto usuarios como colaboradores se divirtieran entrenando”, comenta **Nataly Santos**, responsable de Recursos Humanos.






En 2013, la empresa planea realizar su primer viaje grupal a Machu Picchu. “La energía que se genera en estas salidas crea un vínculo muy estrecho entre el grupo y el gimnasio”, añade Moroni. Además, la compañía organizará excursiones temáticas, como es el caso de maratones en grandes ciudades, senderismo y aladelismo, entre otras.





**EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS**



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

## ECUADOR

### CrossFit llegó a Machala

En agosto abrió sus puertas **CrossFit Machala**, el primer centro afiliado CrossFit de la provincia de El Oro. La sede (300 m<sup>2</sup>) ofrece diferentes paquetes de membresía según las necesidades de cada cliente, desde abonos diarios por 3,50 dólares hasta cuotas semestrales por 190 dólares. “La pasión por esta disciplina nos hace proyectar la apertura de nuevas sedes en un futuro”, asegura **Rogelio Vaca**, fundador de Machala.

## Kross Funcional, primer box CrossFit del país

En septiembre, **Kross** se convirtió en el primer box CrossFit creado por uruguayos. El local abrió sus puertas a inicios de 2012 en el barrio Prado, de Montevideo. Se trata de un gimnasio dedicado exclusivamente al entrenamiento funcional, que también es centro autorizado del sistema Kropp 3D Training.

La idea surgió entre un grupo de amigos que buscaba un programa de entrenamiento físico que fuera más motivante. “Rápidamente nuevas personas se incorporaron a nuestras sesiones y decidimos convertirlo en una propuesta real. Ahora estamos en campaña para abrir dos nuevas sedes”, señala **Andrés Molina**, uno de los fundadores.

Kross Funcional utiliza el concepto de escalabilidad para que personas de distintas edades y niveles puedan realizar la misma tarea de acuerdo con sus propias posibilidades. Ade-



más, el gimnasio brinda a sus socios un servicio de coaching personalizado y organiza jornadas de trabajo al aire libre, a través de actividades en playas y parques.

## Bethel Spa lanzó su tarjeta de crédito BBVA



La red uruguaya de centros de estética y spa **Bethel** presentó al mercado la tarjeta de crédito **BBVA Bethel Spa**, que ofrece a sus usuarios hasta un 20% de descuento en todos los servicios que brinda la compañía en cualquiera de sus siete centros, además de importantes beneficios, promociones especiales y obsequios.

“Somos el primer spa en Uruguay en tener una tarjeta de crédito Visa y MasterCard, lo que permite que nos sigamos posicionando como la cadena más exclusiva del país”, señala **Álvaro Padin**, director de Bethel. “La alianza entablada con BBVA es estratégica en tanto se trata del banco más importante del territorio uruguayo”, añade.

En pleno crecimiento, la firma inauguró en agosto el nuevo Studio Pilates Reformer equipado por LDpil. Además, invirtió 200.000 dólares en su área cardiovascular, introdujo por primera vez en el mercado local equipos Precor AMT con movimientos libres y adquirió máquinas de última generación de las firmas Life Fitness y Star Trac.

## COLOMBIA

### Bodytech: nueva sede, UFC y premio



La cadena de clubes médico deportivos **Bodytech** abrió en septiembre una nueva sede en Medellín con el nombre de Río Sur. Éste es el noveno centro deportivo de la compañía en esta ciudad, y con él suman 45 en el país. Sus instalaciones cuentan con 1.900 m<sup>2</sup> y su construcción demandó una inversión total de 2,5 millones de dólares.

“Con el diseño de la sede Río Sur hemos llevado adelante un cambio radical en el concepto tradicional de gimnasio. El propósito de la obra fue crear ante todo un espacio de sociabilización, un lugar de encuentro para los amantes de la actividad física y el confort”, señala **Trino José Sánchez Pérez**, arquitecto español a cargo del proyecto.

En otro orden, Bodytech concretó una alianza estratégica con Exim Licensing Group, representante exclusivo en Colombia de Ultimate Fighting Championship (UFC), “con el fin de complacer a los fanáticos que ven en las artes marciales mixtas una nueva forma de entrenar sus cuerpos, que deleita los sentidos de quienes las practican”.

Por otra parte, en el año de su decimoquinto aniversario, Bodytech fue galardonada por la Sociedad Colombiana de Prensa y Medios de Comunicación al ser reconocida como una compañía que durante 15 años “ha influido positivamente en el crecimiento del empleo y en el mejoramiento de la calidad de vida de millones de colombianos”.

# 10 Y 11 DE NOVIEMBRE

## CROWNE PLAZA HOTEL ASUNCIÓN, PARAGUAY



# WELLNESS PARAGUAY

### SALUD Y BIENESTAR

PROFESIONALES INVITADOS

|   |   |   |  |   |   |  |  |   |   |
|---|---|---|--|---|---|--|--|---|---|
| <br><b>TATI SANCHIS</b> | <br><b>DIEGO PURAS</b> | <br><b>VERÓNICA PONIENMANN</b> | <br><b>MARTÍN ROUST</b> | <br><b>MERCEDES GARCÍA</b> | <br><b>ROMMEL TORRES</b> | <br><b>JORGE VIERA</b> | <br><b>RICARDO CRUZ</b> | <br><b>JORGE GAVILÁN</b> | <br><b>SERGIO PELLEGRINI</b> |
|---|---|---|--|---|---|--|--|---|---|

[www.wellnessparaguay.com](http://www.wellnessparaguay.com) SEGUINOS EN  WELLNESS PARAGUAY

**INFORMES al Tel.: 595 21 492 331 ó al Cel.: 0991 400 593**




AUSPICIAN





INVITA



## BOLIVIA

### Nueva ley de deporte y actividad física

El Estado boliviano suprimió la ley 2770, de Deporte, sancionada en 2004, y la remplazará por una nueva que conciba a la actividad física como un factor clave en el desarrollo de la población. La nueva ley reconocerá cinco modalidades de práctica deportiva: formativa, recreativa, competitiva, de alto rendimiento y profesional.

Además, el deporte es considerado un derecho de los bolivianos, por lo que el Estado tiene la obligación de garantizar a los ciudadanos el acceso a la actividad física. En la iniciativa se destaca la creación del Ministerio del Deporte y Cultura Física, organismo que entre sus objetivos principales tendrá la masificación de la actividad física.

### Premier tendrá 12 gimnasios en 2013



Ricardo Issa, dueño y fundador de la cadena de gimnasios Premier, anunció la apertura de tres nuevas unidades, dos en Santa Cruz de la Sierra y una en la Ciudad del Alto, en La Paz. Asimismo, el empresario comenzó a franquiciar su línea de gimnasios de bajo costo y abrirá una primera sede en enero en la ciudad de Sucre. Esta compañía tiene proyectado contar con 12 gimnasios en funcionamiento a finales de 2013.

## PARAGUAY

### Mercado Fitness visita Asunción



El próximo 10 de noviembre, Mercado Fitness estará por segundo año consecutivo en Asunción, con una jornada de profesionalización de clubes deportivos y gimnasios. La misma tendrá lugar en el marco de Wellness Paraguay, en el Crowne Plaza Hotel, y estará a cargo del consultor brasileño Ricardo Cruz, quien hablará sobre ventas.

# IMPULSORES DE MEJORES RESULTADOS



# CREZCAMOS JUNTOS



Seminarios y capacitaciones



Representaciones



Representaciones



Gimnasio laboral



Cursos de Entrenador Personal



[www.dreambodybolivia.com](http://www.dreambodybolivia.com)
f DREAM BODY
info@dreambodybolivia.com

Av. Ballivián No. 1063 alt. C. 17 Ed. Horizonte Local 8 Calacoto - Tel. +591 2 2770761 - 72021375

La Paz - Bolivia

| PUBLICIDADES EN ESTA EDICIÓN   | PÁG. |  | PÁG. |
|--|------|--|------|
| Active Life - ventas@goldgymfitness.com  | 82   | Grupo Silicon Dinap - (011) 4941-0478 / info@gsdtecnologia.com.ar        | 56   |
| Aqua Life - (011) 4484-6512 / ventas@aqualifeevolucion.com.ar                  | 54   | Hi Fitness - 7083210 / 094540563 / info@hf.com.uy                        | 95   |
| Arquitectura Creativa - (011) 4554-7458 / arquitectura_creativa@yahoo.com.ar   | 72   | Impact Fitness - (011) 4855-8574 / adillen@systemfit.com.ar              | 08   |
| Athletic - (011) 4722-5500 / lineapro.org@athletic.com.br                      | 66   | JBH Equip - (011) 4228-6141/4228-3182 / info@jbhequip.com.ar             | 15   |
| Bard International - (011) 4545-7700 / info@bard-international.com             | 50   | Kapitan Pedales - (011) 15 4058-7195 / kapitanpedalen@yahoo.com.ar       | 74   |
| BH Hi - Power - (0221) 471-2323 / mktg@randers.com.ar                          | 57   | Kip Machines - (011) 4327-2963 / hmoavro@kipmachines.com                 | 84   |
| Bicimundo - (0351) 4221665 / bicimundo@arnet.com.ar                            | 28   | LDpil - (011) 4733-3959 / www.ldpil.com                                  | 61   |
| BiobodyX - (011) 3972-5646 / 15 5568-3278 / info@biobodyx.com.ar               | 83   | Life Fitness - (011) 4713-5090 / info@fitnesscompany.com.ar              | 99   |
| Biomax - (0341) 464-9441 / holiday@citynet.net.ar                              | 36   | Lion Force - (011) 4207-8668 / www.lionforce.com.ar                      | 46   |
| Body Systems - www.BodySystems.net   | 45   | Lona Sur - (011) 4270-3700 / info@lonasur.com.ar                         | 74   |
| Calderas Santero - (011) 4931-0183/0294 / info@calderassantero.com             | 30   | Máquinas Sanmartino - (0358) 464-8213/maquinassanmartino@arnet.com.ar    | 38   |
| Cámara de Gimnasios - (011) 5787-1044 / info@comaradegimnasios.org.ar          | 87   | MasterTech - (011) 4574-0910 / info@mastertech-usa.com                   | 63   |
| Cia. Fitness - (01) 276 7035 / ventas@ciafitness.com.pe                        | 91   | Max Metal - (0237) 468-7894 / admin@dealerfitness.com.ar                 | 83   |
| CMS International - (011) 15 5226-6725 / contacto@cmsgimnasios.com             | 78   | Mir Fitness - (011) 4574-4842 / 43 / mir@mirfitness.com.ar               | 20   |
| Control Gym - (011) 4958-1711 / info@controlgym.com.ar                         | 31   | Movement - www.movement.com.br   | 27   |
| Cuerpo Activo - (011) 4624-6255 / info@cuerpoactivoss.com.ar                   | 64   | Não Pressão - (011) 4666-9484 / naoindumentaria@hotmail.com              | 39   |
| CrossFit - (011) 4522-0798 / info@crossfituluka.com                            | 47   | National Council on Strength & Fitness - www.ncsfespanol.org             | 70   |
| Cybex - (011) 4777-9239 / praffinetti@cybexint.com.ar                          | 17   | Nova Sports - 220 2500 / novasports@novasports.cl                        | 93   |
| Danseur - (011) 4650-2555 / info@danseur.com.ar                                | 86   | Ojmar - leisure@ojmar.com / www.ojmar.com                                | 73   |
| Digital Fitness - (011) 4711-6168 / contacto@digitalfitness.com.ar             | 53   | Ozono Equipamiento - (011) 4468-1037 / ozono_fitness@yahoo.com.ar        | 58   |
| Dream Body - (591) 2 2770761 - 72021375 / info@dreambodybolivia.com            | 97   | PyP Equipamientos - (011) 4735-2061/3797/produccion@pypequipamientos.com | 59   |
| Eco Piscinas - 0800-266-0607 / controlserv@fibertel.com.ar                     | 32   | Randers - (0221) 471-2323 / info@randers.com.ar                          | 02   |
| EmbreeX - (0221) 471-2323 / mktg@randers.com.ar                                | 02   | Resortes MG - (011) 4687-0041 / resortesmg@fibertel.com.ar               | 48   |
| Equipamientos Fox - (011) 4278-3072 / ventas@equipamientosfox.com.ar           | 26   | Saturn Supplements - (011) 4613-0025 / ventas@saturmargentina.com.ar     | 68   |
| Escuelas NEF - (011) 4331-6698/0089 / info@escuelasnef.com.ar                  | 34   | Semikon - (011) 4208-1285 / ventas@semikon.com.ar                        | 41   |
| Evolution Center - (0351) 4118866 / 155 099115 / ventas@evolutioncenter.com.ar | 85   | Solución ARG - proclub@solucionarg.com                                   | 55   |
| Fenix Machines - (011) 4200-1444 / ventas@fenixmachines.com.ar                 | 25   | Sonnos - (011) 4651-4692 / info@sonnosweb.com                            | 10   |
| Fitness Beat - (011) 4784-1074/4787-6588 / info@fitnessbeat.com.ar             | 37   | StairMaster - (011) 4100-0400 / info@swayxp.com                          | 71   |
| Fitness Company - (011) 4713-5090 / info@fitnesscompany.com.ar                 | 100  | Star Trac - (011) 4855-8574 / info@spinning-ar.com.ar                    | 09   |
| Fitness Machine - (011) 4241-6096 / ventaonline@fitnessmachine.com.ar          | 69   | Sway - (011) 4100-0400 / info@swayxp.com                                 | 80   |
| Fitness Shop - (0223) 491-0739 / info@fitnessshop.com.ar                       | 77   | Tecnofits - (0351) 5694404 / consultas@tecnofits.com                     | 24   |
| Full Gym - (56) 32 2682216 / ventas@fullgym.cl                                 | 94   | TurnoCheck - (011) 5093-5346 / info@turnocheck.com                       | 72   |
| Full Mak - (011) 4482-2791 / info@fullmak.com.ar                               | 44   | Universal Jumps - (011) 15 4174-6445 / info@universaljumps.com.ar        | 76   |
| Gerbo Sport - (011) 4504-3466 / info@gerbosport.com.ar                         | 49   | Uranium - (011) 4713-5090 / info@uraniumfitness.com                      | 43   |
| GMP Equipamientos - (0341) 421-6955 / 453-5080                                 | 35   | Xfit - (011) 4208-1480 / info@xfit.com.ar                                | 36   |

## CALENDARIO 2012

### Noviembre

- 1 al 4 - **12<sup>o</sup> IHRSA Congreso Europeo Anual** (Viena, Austria)
- 10 - **MF Jornada de profesionalización de clubes deportivos y gimnasios** (Asunción, Paraguay)
- 17 al 18 - **7<sup>ma</sup> YMCA Body & Mind** (Buenos Aires, Argentina)

## CALENDARIO 2013

### Febrero

- 2 al 4 - **Cosmobelleza y Wellness** (Barcelona, España)
- 3 al 6 - **ISPO Munich** (Munich, Alemania)

### Marzo

- 5 al 7 - **5<sup>a</sup> edición de Sports Unlimited** (Valencia, España)
- 19 al 22 - **IHRSA 2013** (Las Vegas, EE.UU.)

### Abril

- 11 al 14 - **FIBO** (Cologne, Alemania)
- 19 al 20 - **Mercado Fitness, Expo & Conferencias** (Buenos Aires, Argentina)

### Mayo

- 30 al 2 Junio - **Fitness Brasil Internacional** (Santos, Brasil)

# ELEVATION SERIES

Una experiencia completa y motivadora  
para todos los niveles físicos

# INTEGRITY<sup>TM</sup> SERIES



Durabilidad de alto rendimiento  
para la máxima exigencia.

## LOS MEJORES PRODUCTOS PARA USO INTENSIVO

*LifeFitness*  
WHAT WE LIVE FOR

Distribuidor Exclusivo  
**FITNESS**  
COMPANY

Seguinos en:



/FitnessCompanyArgentina



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

©2012. Life Fitness, una división de Brunswick Corporation. Todos los derechos reservados. Life Fitness es marca registrada de Brunswick Corporation.