



mercado[®] FITNESS

CrossFit, la hora de los entrenadores

Bajo el modelo "un entrenador, un box" Greg Glassman convirtió su sistema de acondicionamiento en una excelente oportunidad de autoempleo para los entrenadores. Requiere de baja inversión y simboliza la llave hacia su independencia laboral. Hoy ya son más de 6300 los boxes en el mundo y hay casi 200 en América Latina.



RANDERS®

EMBREEX



ARG-562 CINTA MOTORIZADA



ARG-555 CINTA MOTORIZADA



ARG-575 CINTA MOTORIZADA

POWER
CROSS



ENTRENÁ DIFERENTE



CIRCLE
FIT



ARG-361 BICICLETA ELECTROMAGNÉTICA



ARG-362 BICICLETA HORIZONTAL



ARG-210 ELÍPTICO ELECTROMAGNÉTICO

www.randers.com.ar

REPRESENTANTE PARA ARGENTINA: ARGENTRADE SRL

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

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

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



DISTRIBUYE Y GARANTIZA

ARGENTRADE SRL

Cambio de hábitos

Aristóteles supo definir a los hábitos como "aquello en virtud de lo cual nos comportamos bien o mal respecto de las pasiones". Para la psicología, el hábito proviene de un comportamiento repetido regularmente, que demanda un pequeño o ningún raciocinio y es aprendido. Uno no nace con hábitos, sino que los adquiere por repetición de conductas.

Emocionales, físicos, intelectuales y morales. Hay hábitos de todos los gustos y colores. Algunos nos potencian y otros ciertamente nos limitan. La crianza, la familia, la educación, los sentimientos, las experiencias significativas, todo incide en el desarrollo de las creencias y de los valores que materializados en hábitos modelan nuestro ser y nuestro estilo de vida.

Los hábitos no se heredan, se crean. Y se alojan en una de las partes más primitivas del cerebro, los ganglios basales, cerca de las amígdalas (respuesta al miedo) y del hipotálamo (deseo sexual). Los hábitos automatizan nuestra conducta y esto le permite al cerebro ahorrar energía. Creado el hábito, los esfuerzos ya no son tales y todo fluye más fácilmente.

Los días son un devenir de hábitos sin fecha de vencimiento, cuyos orígenes solemos no recordar y rara vez logramos explicar. Cual tiranos, los hábitos generan un sinfín de inercias que dominan todo nuestro accionar. Y así vivimos y morimos, esclavos de hábitos que nos hacen bien, pero también de otros que nos lastiman y debemos abandonar.

Según los expertos, por cada hábito hay un estímulo que lo dispara y una recompensa que ese hábito persigue. Para cambiar un hábito, hay que identificar su estímulo a fin de evitarlo, o bien, hay que reemplazar el hábito que ese estímulo desencadena. En palabras del escritor norteamericano Og Mandino, "sólo un hábito puede dominar otro hábito".

Gracias por acompañarnos.
Guillermo Vélez

4 Mercado Fitness 2013:

El 19 y 20 de abril se realizó en Buenos Aires el mayor encuentro de capacitación y negocios del sector de clubes y gimnasios de Argentina.

28 Decirlo, creerlo, crearlo:

Bajo esta premisa se lanzó Waykis, la primera agencia de marketing y comunicación motivacional con foco en la industria del bienestar y la salud.

52 CrossFit:

Bajo el modelo "un entrenador, un box" Greg Glassman convirtió su sistema de acondicionamiento en una excelente oportunidad de autoempleo para entrenadores.

62 Consultoría a un clic de distancia:

El consultor brasileño Almeris Armiliato puso en marcha una plataforma web de consultoría on-line en español para gimnasios.

64 La vidriera interactiva:

Ante el desafío de mejorar su captación de averiguadores, Open Park se valió de dos pantallas de LCD en alta definición de 70 pulgadas.

69 TaiChi Fitness:

El programa fue desarrollado por Martín Cano Rodríguez, del Centro Cultura Oriente, de Campana, quien desde hace 25 años es docente de artes marciales.

70 Entrena YA:

El 80% de los usuarios de sus pases terminan siendo clientes regulares del gimnasio. El servicio no requiere inversión, solo cobran una comisión por cada venta.

85 Congreso europeo de IHRSA:

Tendrá lugar del 17 al 20 de octubre en Madrid, España, y se esperan 500 participantes provenientes de distintos países de Europa.

LATINOAMÉRICA

94 Bodytech compró Pelé Club:

El grupo brasileño confirmó la adquisición de dos gimnasios de esta marca, lanzada al mercado en 2005 por el reconocido futbolista.

96 Sportlife llega a Valparaíso:

La cadena chilena inauguró una nueva unidad de 1.600 m² en el tercer piso de la Estación Puerto, frente a la Plaza Sotomayor.

97 Premier Group abrió en El Alto:

Invirtió US\$450 mil dólares en la apertura de un nuevo gimnasio en el centro comercial Gran Plaza de Ciudad Satélite, en Bolivia.

Tus noticias

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

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

Editor Responsable: Guillermo Vélez

Director Ejecutivo: Ing. Leandro Deltrozzo

Directora de Arte: DG. Silvina Maceratesi

Diseño Gráfico: Láicmi S.R.L.

Impreso por: New Press Grupo Impresor S.A.

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

Año 2013 / N° 58 / Mayo-Junio

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 2013, éxito de convocatoria

El 19 y 20 de abril pasado se realizó en Buenos Aires el mayor encuentro de capacitación y negocios de la industria de clubes deportivos y gimnasios de Argentina.

De la novena edición de **Mercado Fitness**, llevada a cabo el 19 y 20 de abril pasado en el Complejo Costa Salguero, de Buenos Aires, participaron casi 3.400 empresarios y profesionales del fitness, el deporte y la salud, cifra que significó un crecimiento del 14% en la concurrencia respecto al año anterior.

Mercado Fitness 2013 contó una exposición de casi 3000m² en la que unas 60 empresas proveedoras dieron a conocer sus últimas novedades en materia de equipamientos y servicios para gimnasios,

clubes, estudios de pilates, natatorios, spa y centros de rehabilitación.

En paralelo a la Expo, se realizaron consultorios empresariales, conferencias y seminarios en las que reconocidos expertos de diferentes países compartieron herramientas y experiencias. Asimismo, con la coordinación de Cristina Barcala, se llevó a cabo **Acquademy**, la primera jornada de formación en gestión de piscinas.

Además de visitar la Expo y capacitarse, los asistentes a Mercado Fitness 2013

tuvieron oportunidad de participar de las *Test Training Sessions*, en las que se lanzaron nuevos programas de entrenamiento; y algunos pudieron también realizar un tour por gimnasios de Buenos Aires.

Mercado Fitness 2013 fue una fiesta y la hicieron posible: un equipo de trabajo comprometido; las empresas que apoyaron el evento con su participación; y, sobre todo, los empresarios y profesionales del sector que confiaron en la propuesta, una vez más, y se hicieron presentes. ¡Gracias a todos!



Con amplia convocatoria, las conferencias ofrecieron al auditorio conocimientos de marketing y gestión para gimnasios, desarrollados por expertos de renombre internacional.



En paralelo, los seminarios especializados en Pilates, Gimnasios Low Cost y gestión de Natatorios contaron con una gran cantidad de participantes.



La jornada Personal.Biz para personal trainers ofreció herramientas de comunicación y marketing personal para el desarrollo exitoso del negocio.



Como en ediciones anteriores, el área gastronómica del evento estuvo a cargo de la firma Il Vicolo.



Consultores extranjeros y nacionales brindaron consultorios empresariales gratuitos para el asesoramiento de profesionales del fitness durante el evento.



Los invitamos a acompañarnos en la décima edición de MERCADO FITNESS a realizarse en Buenos Aires el 25 y 26 de abril de 2014.



La firma de equipamientos Semikon exhibió sus últimas novedades en bicicletas de ciclismo indoor y cintas de trote.



Fitness Machine presentó Vic Line, su nueva línea de musculación que fusiona biomecánica con innovadores detalles estéticos.



La firma Lion Force, dio a conocer su completa oferta en máquinas de musculación y equipamiento para entrenamiento con peso libre.



La marca Precor presentó el AMT 835, para el entrenamiento cardiovascular de bajo impacto, que se adapta de manera natural al nivel de movilidad del usuario.



La firma Argentrade SRL, representante en Argentina de la marca Embreex, exhibió el Circle Fit 250, ideal para el entrenamiento intenso del tren inferior.



El stand de Full Mak dio a conocer las novedades de su línea de equipamientos de musculación y lo último en tapicería de máquinas de gimnasios.



Gestión de Gimnasios, el servicio de consultoría on-line para la industria del fitness, desembarcó en la Argentina de la mano del consultor Almeris Armiliato.



Los coffee breaks de los seminarios y conferencias fueron el lugar de socialización elegido por colegas, amigos y profesionales del sector.



Maxmetal presentó su innovador press de hombro pivotante, que evita la hiperextensión, y su bicicleta estática, con sistema de freno también pivotante.



Las empresas Biomax y Adaptrain lanzaron en forma conjunta Free Move, la torre de entrenamiento funcional adaptable a pequeños y grandes espacios.



La firma Ozono Fitness presentó su último lanzamiento: la línea de máquinas de musculación con estructura curva, que realza la estética de los equipos.



Mptrain exhibió su sistema de entrenamiento virtual animado y en formato 3D para ciclismo estacionario, con diferentes programas y escenarios.



Professional Gym presentó sus líneas de productos Maximun, para pesos livianos, y Heavy Duty, para entrenamientos de alta intensidad.



Centauro Fitness exhibió la amplia oferta de cintas de correr profesionales que fabrica, así como las bicicletas de indoor cycling que comercializa.



Fitness Beat dijo presente con su música para clases grupales, equipos de sonido y variedad de accesorios para gimnasios.



P&P Equipamientos Pilates exhibió su línea de Reformers P&P, sumamente accesible a la hora de montar un estudio.



Calderas Santero presentó su sistema de climatización de piscinas y duchas para natatorios, gimnasios, spa y centros deportivos.



Decenas de personas participaron con entusiasmo de las TTS, las master clases abiertas organizadas por Mercado Fitness para los visitantes de la expo.



La firma Aqualife Dr. Cornillot exhibió bicicletas estáticas, minitramps, steps y cintas de trote para clases de fitness grupal acuático.



La demostración que se realizó sobre el método de entrenamiento CrossFit durante el evento estuvo a cargo de CrossFit Tuluka y fue patrocinada por Fenix Machines.



Cerca de 3.400 empresarios y profesionales del fitness, el deporte y la salud, participaron de la 9ª edición de Mercado Fitness Expo & Conferencias.



La firma Mir Fitness presentó una amplia variedad de accesorios y equipos, además de su estructura para entrenamiento funcional con capacidad de hasta 18 usuarios.



Fitness Company, representante de Life Fitness en Argentina y fabricante de la marca Uranium, exhibió la estructura americana de entrenamiento funcional Synergy 360.



Saturn Supplements dijo presente con sus más de 60 productos en materia de suplementos nutricionales.



La firma GSD Tecnología, de sistemas de control de acceso, dio a conocer los molinetes de control de socios automatizados.



Biobodyx exhibió su oferta de suplementos nutricionales deportivos, acompañados de guías de alimentación y rutinas de ejercicios.



Embarazo Activo presentó su completa línea de DVD's y cursos de capacitación especializados en la actividad física durante el embarazo y postparto.



En su lanzamiento oficial, Waykis presentó su flamante colección de productos con mensajes motivacionales, orientados a la industria del fitness y del bienestar.



La firma TurnoCheck presentó su terminal de autogestión de turnos para gimnasios y clubes deportivos, que permite la reserva de clases de manera *on line*.



Evo Acuatic dio a conocer su completa oferta de accesorios para el desarrollo de rutinas durante el entrenamiento de la fuerza en el fitness acuático.



El stand de Cristina Barcala Group dijo presente con sus programas de fitness acuático y su servicio de consultoría para la gestión de natatorios.



La firma Blockman exhibió sus mancuernas engomadas, así como su amplia gama de repuestos e insumos para máquinas de musculación.



El stand de Mercado Fitness, que exhibió los más completos libros y DVD's de capacitación en gestión y marketing para gimnasios, fue el centro de consulta del evento.



Después de las concurridas TTS, los usuarios y organizadores de las master classes disfrutaron de las bebidas Gatorade para hidratarse tras el esfuerzo físico realizado.



La firma Magic Floor presentó su amplia variedad de pisos encastrables en goma eva para gimnasios, estudios de Yoga, Pilates, artes marciales y centros deportivos.



Fortia presentó su talonera lastrada, que trabaja la musculatura del tren inferior sin sobrecargar la columna vertebral.



Solution Box, distribuidor oficial de Garmin, presentó los últimos modelos de relojes con GPS, transferencia inalámbrica de datos y seguimiento deportivo del usuario.



La marca Fatic de indumentaria de fitness y deportiva presentó su última colección de productos para la práctica de actividad física.



WaterCycling exhibió su línea de bicicletas acuáticas en acero inoxidable para clases grupales de fitness acuático.



T-Innova presentó DeporCloud, el software para la gestión de centros deportivos, que puede usarse desde cualquier ubicación.



Universal Jumps, distribuidor oficial de Kangoo Jumps en Argentina, organizó atractivas clases en su stand, que despertaron fanatismo entre los participantes.



Las estaciones saludables del Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires tuvieron su lugar, ofreciendo asesoramiento y asistencia médica a los participantes del evento.



La firma Mastertech presentó la nueva edición de la línea de equipamientos de musculación Vertika, que ofrece un innovador diseño estético.



Thomsen Hall Sportlife exhibió sus bandas de suspensión, cintas aeróbicas y sogas de arrastre, entre muchos otros productos deportivos.



La firma vasca Ojmar lanzó al mercado local las cerraduras para lockers con sistema OTS, que permite su apertura mediante la proximidad de una tarjeta o muñequera.



La consultora Fitcode, especializada en la gestión integral de clubes y gimnasios, despejó consultas y brindó asesoramiento a los visitantes de la expo.



La firma Exigencia Personal exhibió novedosos artículos que mejoran el rendimiento físico durante el entrenamiento y la práctica deportiva.



Kinetic Workout lanzó F III Soul, la nueva camilla de ejercicios con campos magnéticos de baja frecuencia y sensores de diagnóstico.



La firma Inercial lanzó la polea icónica inercial, que permite realizar entrenamiento analítico como funcional, en cualquier dirección.



La marca de indumentaria By Carol exhibió los diseños de su última colección de ropa deportiva y de fitness.



Muscle Factory exhibió las últimas novedades en máquinas a discos y con sobrecarga, así como lo último en suplementos nutricionales.



Junto a la Cámara Platense de Gimnasios, Mercado Fitness organizó la campaña solidaria que recolectó alimentos para los damnificados de las inundaciones en La Plata.



En el stand de Fenix Machines, la firma presentó la línea completa de equipamientos que desarrolla en forma exclusiva para la práctica de CrossFit.



Sway XP, distribuidor oficial en Argentina de Stair Master, lanzó al mercado local la escalera StepMill5 para entrenamiento cardiovascular.

SPINNING®

MARCÁ LA DIFERENCIA



Spinner® NXT



Spinner® Pro



eSpinner®

- :: 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 estacionario. Hacelo y marcá la diferencia.

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

UNA MARCA Y UNA FORMA DE ENTRENAR QUE SIGUE CRECIENDO:



31 de mayo al 2 de junio de 2013

**17ª Conferencia Internacional
de SPINNING® en Miami, USA**

- :: 182 Centros oficiales licenciados SPINNING® en Argentina**
- :: Mas certificaciones y capacitaciones continuas para Instructores**
- :: Nuevos modelos de bicicletas oficiales**



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

¡NUEVA INCORPORACIÓN!



4700

Octane FITNESS

La línea de elípticos mas exitosa de los ultimos tres años en EEUU.



LX6000



A300 Runner

KEISER

THE POWER IN HUMAN PERFORMANCE

Único sistema de entrenamiento de alto rendimiento con medición de fuerza y potencia. La mejor tecnología basada en el sistema neumático, con eficacia probada a nivel mundial.



Infinity



Pro6™

POWER PLATE

Power Plate® es una máquina y un programa de entrenamiento basado en la nueva tecnología "Acceleration Training" (entrenamiento por vibración).



My5™



Cintas

STAR TRAC

Fabricante de equipamiento cardiovascular, de musculación y de las bicicletas oficiales del programa Spinning®.



Elípticos



FS 50

PARAMOUNT

Fabricante de equipamiento de musculación con 50 años de experiencia en el mercado americano.



XFT 100

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

Impact Fitness Argentina

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. STAR TRAC® es marca registrada de Core Industries LLC dba STAR TRAC. / PARAMOUNT® es marca registrada de Paramount Innovating Fitness. KEISER® es marca registrada de Keiser Corporation. / POWER PLATE® es marca registrada de Power Plate International LTD.



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**



**NUEVAS PESAS
RUSAS PVC**



**BANDA DE
SUSPENSION
CNC**



BANDAS PRECORTADAS spider tech



DISTRIBUIDORES OFICIALES



Por José Luis Gaytán (*)



Mejora tu

competitividad

más allá del precio

Si tienes una propuesta específica para un segmento pequeño de mercado, podrás cobrar precios mucho más altos que los de un gimnasio "clásico". El cliente está dispuesto a pagar más, sólo si encuentra el producto por el que pagaría más.

Con la actual situación económica, la disminución del poder adquisitivo de los consumidores y la rápida expansión de los gimnasios de bajo costo, una de las primeras reacciones que estamos viendo en los empresarios de clubes deportivos es la baja de sus precios y, al mismo tiempo, el ajuste de sus costos, algo que parece lógico.

Tal ajuste de costos suele implicar una reducción de los servicios ofrecidos, o de su calidad, así como una disminución de los costos laborales y de las inversiones hechas en marketing.

Reducir costos laborales significa: tener menos personal y bajar salarios, lo cual desencadena un mayor "nerviosismo" por parte del equipo, que se desmotiva, a la vez que ve aumentar su carga de trabajo. Reducir la inversión en marketing significa una menor llegada a clientes potenciales, lo que hace más difícil lograr un aumento en las ventas.

FITNESS LINE
JBH EQUIP
Entrená con nosotros!

Te brindamos
asesoramiento integral
para todos tus proyectos



Cardio_{line}



linea
eXclusive



linea
Gold



www.jbhequip.com
info@jbhequip.com

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

La reducción de servicios conlleva usualmente un mayor descontento en los clientes y, en consecuencia, un aumento de la deserción. Además, bajar precios significa en lo inmediato menos ingresos. Por lo tanto, hay que aumentar las ventas para compensar las bajas y la disminución del precio, pero habrá que hacerlo con menos acciones de marketing. Y luego, tener más usuarios, con menos personal, lo que también afectará la calidad del servicio ofrecido.

Polarización del mercado

En todos los sectores, está muy clara, hoy en día, la polarización del mercado. Por un lado, están los modelos de negocio basados en precios bajos: *low cost*, *hard discount*, marcas blancas. Y, por otro lado, están los modelos *premium*, que engloban el lujo, lo caro, las marcas exclusivas. Ante esta realidad, lo que no puedes hacer es quedarte en el medio.

La solución parece clara, pero lo difícil es ponerla en marcha. En cualquier caso, lo importante es tener un camino a seguir para alcanzar el objetivo. Competir con los gimnasios *low cost* en precio, es muy arriesgado. Quizás sea éste entonces el momento de plantearte subir un escalón hacia el segmento *premium*. Un primer paso sería subir precios.

Está claro que al subir los precios, perderás algunos clientes, pero analiza lo que esto implica. Ya hemos visto que bajar precios significa que necesitas más clientes, lo cual hoy en día es muy difícil. Pero, por el contrario, subir los precios de tus mensualidades quiere decir que necesitas menos clientes dentro de tu club para tener los mismos ingresos.

De este modo, si te centras en tu clientela fidelizada, en tu cliente satisfecho, seguramente podrás reducir tus costos. Ahícas la inversión en marketing, ya que necesitas menos captación externa de clientes. Además, es más sencillo mantener a tus miembros actuales, que captar otros nuevos, porque a tu cliente ya lo conoces y sabes lo que quiere.

Asimismo, posiblemente podrás reducir tu plantilla, ya que se achica la carga de trabajo al tener menos clientes. Puedes quitar algunos servicios, no esenciales, que estabas utilizando para para ampliar tu target y llegar a más público. Si tu cliente fiel está satisfecho y el servicio que recibe le da un alto valor respecto del costo económico, pagará más por éste.

En definitiva, reduces costos y mantienes los ingresos. Por supuesto, hay que analizar la situación y tomar más medidas, además de cambiar las tarifas. En primer lugar, tienes que definir cuál es tu target -tu cliente objetivo- ya que no puedes intentar atender a todos.



“La clave está en que el valor que le asigne el cliente al servicio que recibe sea superior al costo de consumirlo.”

¿Serás un centro de *personal training*, un box de Crossfit o un estudio de pilates? Si tienes una propuesta específica para un segmento más pequeño de mercado, podrás cobrar precios mucho más altos que los de un centro de fitness “clásico”. El cliente está dispuesto a pagar más sólo si encuentra el producto por el que pagaría más.

Por lo tanto, tienes que establecer quién es tu cliente potencial y redefinir tu producto, dejando de lado la pretensión de darle de todo a todos. Para esto, lo más fácil es preguntarle a tu cliente actual qué es lo que le gusta, qué quiere, por qué está satisfecho, qué es para él lo más importante, a qué le da más valor. Y eso será justamente lo que tienes que darle.

En la balanza de beneficios/desventajas, que emplea el cliente para evaluarte, están, por una parte, las incomodidades que atraviesa: el tiempo que utiliza para llegar al gimnasio, la lejanía, tener que ducharse fuera, estacionar, el precio, etc. Y, de esas incomodidades, sólo le estarías modificando una, el precio. Pero el resto no cambia.

El desafío pasa por aumentar el peso del otro lado de la balanza, el de los beneficios que percibe. Y para esto debes centrarte en aquello a lo que el cliente le da más importancia. La clave está en que el valor que le asigne el cliente al servicio que recibe sea superior al costo de consumirlo, en términos de incomodidades y de precios. ■

(*) Consultor. Master en Gestión de Entidades y Servicios Deportivos. Director de operaciones y expansión de la cadena española de gimnasios low cost Fitness 19 – jlgaytan@fitness19.es



GANÁ DESDE ADENTRO

#WINFROMWITHIN

ALIMENTO LÍQUIDO A BASE DE SALES CON 45MG% DE SODIO Y 12MG% DE POTASIO. GATORADE ES MARCA REGISTRADA DE STOKELY - VAN CAMP, INC. SABOR BERRY.

ESPAÑA

Gonnafit, gimnasio al aire libre en Barcelona



Tres emprendedores, formados en Educación Física en el INEF, junto a una firma especializada en el montaje de centros deportivos municipales, pusieron en marcha en Barcelona un gimnasio especial llamado **Gonnafit** cuyos servicios de entrenamiento se brindan -de lunes a sábado- al aire libre, partiendo desde la Ciutadella, la montaña de Montjuïc, la torre Mapfre, la plaza María Cristina y la carretera de les Aigües.

Según sus impulsores, no precisan de un permiso especial del Ayuntamiento ya que para ofrecer sus servicios no ocupan un espacio físico de forma permanente. Los usuarios se encuentran con el entrenador en un punto de la ciudad y luego se van desplazando, como ocurre con los guías turísticos. La cuota mensual cuesta €17,99 euros y se ofrecen 20 horas semanales de clases. Una particularidad: las actividades no se suspenden por lluvia.

Anytime Fitness llega a Barcelona



La cadena norteamericana **Anytime Fitness**, que cuenta con 2.100 gimnasios en el mundo, sumará a su centro piloto de Sant Cugat del Vallès dos clubes más, en Pedralbes Centre y en Poble Nou. Su objetivo es abrir cuatro gimnasios propios este año y empezar a franquiciar, para llegar a los 15 centros en España a finales de 2014. Los gimnasios de esta marca suelen tener 500 m² y están abiertos las 24 horas del día.

Ictiva, el gimnasio virtual interactivo

Ictiva es un gimnasio virtual en el que se ofrecen desde ejercicios pre y postparto y masajes para bebés hasta gimnasia para adultos mayores, incluyendo actividades típicas como step, pilates, yoga, salsa, aeróbic y boxeo. Por un abono de €6,66 euros al mes, en cada clase, los usuarios reciben instrucciones de entrenadores a través de videos tutoriales.

Además de tener varias salas de clases, Ictiva es también un gimnasio interactivo. Desde cualquier dispositivo conectado a Internet, los abonados tienen a su disposición un entrenador virtual, con el que pueden marcar sus objetivos, crear rutinas para alcanzarlos, ver su evolución y seguir una dieta supervisada. Más información en www.ictiva.com

Presentan plataforma de webTV enfocada en fitness



En abril pasado, la firma catalana Padi Productions presentó **Be Fit Barcelona Fit**, una plataforma de webTV 100% enfocada en fitness, cuyos contenidos incluyen: documentales con entrenadores personales, consejos de nutrición, experiencias de personas que tienen un reto deportivo, etc. El proyecto contempla expandir la propuesta hacia Madrid, Londres y Toronto. Más información en www.befitbarcelonafit.com

Nace Physicbook, la red social del deporte

En abril pasado se lanzó al mercado Physicbook, una red social dedicada al deporte que tiene como objetivo lograr que empresas, aficionados, deportistas y profesionales de todo el mundo puedan interactuar, informarse, compartir información, educarse, ver videos y fotos, recibir asesoramiento, contactar a proveedores, aprovechar ofertas y participar de sorteos. Más información en www.physicbook.com

Lanzan un gimnasio 100% on-line



La madrileña **Arantxa Ezcurra** creó el gimnasio on-line **Gym-In.com** que ofrece programas virtuales de yoga, pilates, aerodance, GAP, etc. Los usuarios pueden, desde cualquier lugar y en todo momento, ejercitarse por €12,50 euros al mes (el pase anual cuesta 99.50 y el pase diario 2,90). El equipo de Gym-In.com está compuesto por entrenadores, informáticos, diseñadores, cámaras y productores, que son los responsables del desarrollo del tutorial con el que muestran en video la correcta ejecución de cada ejercicio.

Espanoles muy interesados por el deporte



Más del 70% de los españoles muestra "mucho o bastante" interés por el deporte, mientras que el 41% lo practica de manera habitual, siendo la salud -con cerca del 67%- el principal motivo para hacerlo. Las comunidades autónomas donde más ejercicio físico se hace son Baleares, Navarra y Cataluña. Estos datos se desprenden del estudio "La salud físico-deportiva de los españoles 2013", elaborado por la agencia **Havas Sports**.

Según este estudio, los españoles invierten aproximadamente una cuarta parte de su tiempo libre (21,2%) a hacer ejercicio físico. Caminar o pasear es una de las prácticas más habituales, ya que el 65% de la población asegura hacerlo una media de 5,5 días a la semana para mejorar su forma física. Respecto a la valoración que hacen los españoles sobre su salud física, el 46,3% considera que es "buena o excelente".

AltaFit abre seis nuevos gimnasios antes de julio



Como parte de su plan de expansión, que consiste en abrir 20 unidades por año, la cadena de gimnasios low cost **AltaFit** confirmó la apertura de seis gimnasios antes del mes de julio, que se sumarán a los 11 centros que ya tiene. Con esta nueva fase de crecimiento, la compañía saldrá de Madrid y aterrizará en Barcelona y Albacete. Los gimnasios AltaFit tienen entre 1.000 y 2.000 m² de superficie y cada centro emplea a 9 personas.

Fitness19 continúa creciendo



La franquicia de gimnasios low cost **Fitness19** prepara su desembarco en el Mediterráneo, con la apertura de nuevas instalaciones en la localidad vacacional de Denia, en la costa norte de la provincia de Alicante. Los socios habituales pagarán €19,90 euros al mes y, aquellos que quieran contratar por semana, podrán hacer uso de la instalación por €9,99 sin firmar ningún contrato de permanencia. Por otro lado, F19 acaba de firmar la máster franquicia para aterrizar en Portugal y próximamente tendrá una nueva apertura en Sevilla.



ENTRENAMIENTO FUNCIONAL

KETTLEBELLS, CORE BAGS
BANCOS DE PIOMETRÍA Y MÁS.



ACCESORIOS

TOBILLERAS CON CARGA,
MINITRAMPS, PELOTAS Y MÁS.



INDUMENTARIA

LAS MEJORES ALTERNATIVAS
PARA HOMBRES Y MUJERES.



TODO LO QUE TU GIMNASIO NECESITA, EN UN SOLO LUGAR.





¡APROVECHÁ LAS OFERTAS!

**PLATAFORMAS
VIBRATORIAS**

**LO MEJOR DEL FITNESS,
EN UNA SOLA MARCA.**



ACCESORIOS
BANDAS ELÁSTICAS,
STEPS.



DISTRIBUIDOR OFICIAL
CYBEX Intl.

PEDÍ TU PRESUPUESTO DE LA MEJOR MARCA
DEL MUNDO Y TENELA EN TU GIMNASIO.

Fábrica

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

MIR Shop

Humahuaca 3850 (C1191ABL)
Capital Federal, Buenos Aires
Argentina

MIR Point

Arce 554 1º Piso (C1426BSH)
Capital Federal, Buenos Aires,
Argentina

MIR Shop

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

WWW.MIRFITNESS.COM.AR

SEGUINOS EN   /MIRFITNESS

ESTADOS UNIDOS

Renunció el presidente de 24 Hour Fitness



Tras seis años en funciones, **Carl Liebert** renunció en mayo pasado a sus cargos de presidente y CEO de **24 Hour Fitness** y asumirá como presidente de la compañía de servicios financieros USAA Capital Corp. Liebert llegó a esta cadena norteamericana de gimnasios en 2006 desde The Home Depot, donde era vicepresidente ejecutivo.

Actividad física reduce gasto sanitario



Una persona que hace actividad física puede reducir su gasto sanitario hasta en U\$330 dólares por año, según indica un estudio del **Centro de Control de Enfermedades y Prevención** (CDC) de Estados Unidos. Según esta investigación, si todos los adultos estadounidenses siguieran las recomendaciones mínimas de ejercicio físico (30 minutos, 3 o más veces por semana) podrían ahorrarse anualmente hasta U\$29.200 millones de dólares.

El CEO de Bally Total Fitness dejó su cargo



A menos de un año de su designación en el puesto, **Marc Tascher** renunció a su cargo de presidente y CEO de **Bally Total Fitness**. Según Club Industry, en 2006, Tascher ya había tenido una experiencia similar cuando solo ocupó el puesto de CEO en la cadena Crunch durante seis meses. Bally opera actualmente 44 gimnasios en Estados Unidos.

ARABIA SAUDITA

Se abrirán gimnasios para mujeres



Las autoridades de Arabia Saudí elaboran una normativa para autorizar la apertura de gimnasios femeninos y que, de este modo, las mujeres puedan practicar deportes, algo que hasta ahora está prohibido en el reino, según informó el diario Al Watan. En Arabia Saudí rige la ley islámica, que impone la segregación de sexos en espacios públicos. Entre otras medidas, las escuelas femeninas no tienen la asignatura educación física.

CANADÁ

GoodLife Fitness abre gimnasio en aeropuerto

La cadena canadiense de gimnasios **GoodLife Fitness Club** abre su primera sede en un aeropuerto y lo hará en septiembre en la Terminal 1 del Toronto Pearson International Airport. "Viajo semanalmente por todo el país para visitar nuestros más de 300 gimnasios (...) y siempre pensé que sería grandioso tener uno en este aeropuerto para entrenar mientras espero cada vuelo", dice **David Patchell-Evans**, fundador y CEO de la compañía.

"Entrenar antes o después de un vuelo puede tener un impacto tremendo en cómo uno se siente física y mentalmente al llegar a destino", añade Patchell-Evans. Los viajeros que no cuenten con ropa apropiada para entrenar podrán adquirirla en el gimnasio, que también tendrá lugar para guardar el equipaje sin costo. Las instalaciones contarán además con sillas de masajes, vestuarios con duchas privadas, lockers y servicio de toallas.

INGLATERRA

En Londres denuncian a gimnasio por "sexista"

Un joven londinense denunció a su gimnasio por "sexista", porque los hombres y los niños tienen restringido el acceso a 442 horas al año. El gimnasio defiende la medida basándose en un estudio de la fundación *Women Sport and Fitness* que indica que 26% de las mujeres "odian su aspecto durante el ejercicio". Como contrapartida, el joven exigió al gimnasio una rebaja en su cuota o una hora exclusiva de hombres, según informó el Daily Mail.



FENIX[®]
MACHINES



4200.1798

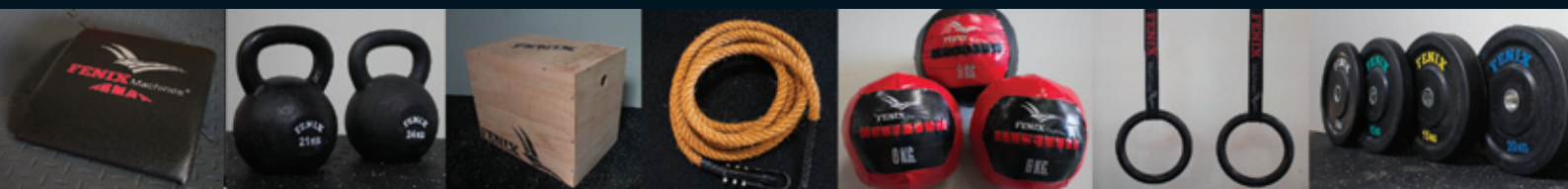
SAMORBRANDING.COM.AR

REPUESTOS Y ACCESORIOS PARA EQUIPOS DE FITNESS

MÁQUINAS | PILATES | BICI INDOOR



EQUIPAMIENTO PARA CROSSFIT[®]



**BUMPER PLATES
BARRAS OLIMPICAS
ANILLAS PISO DE GOMA
PESAS RUSAS
MEDICINE BALL ABMAT**

Ricardo Rojas 1253 | Quilmes | Buenos Aires | Argentina |
tel: (+54 11) 4200-1798 / (+54 11) 4200-3639 info@fenixmachines.com.ar | ventas@fenixmachines.com.ar

WWW.FENIXMACHINES.COM.AR





Tené ya las nuevas

INDOOR - BIKES

100 % hechas en ARGENTINA

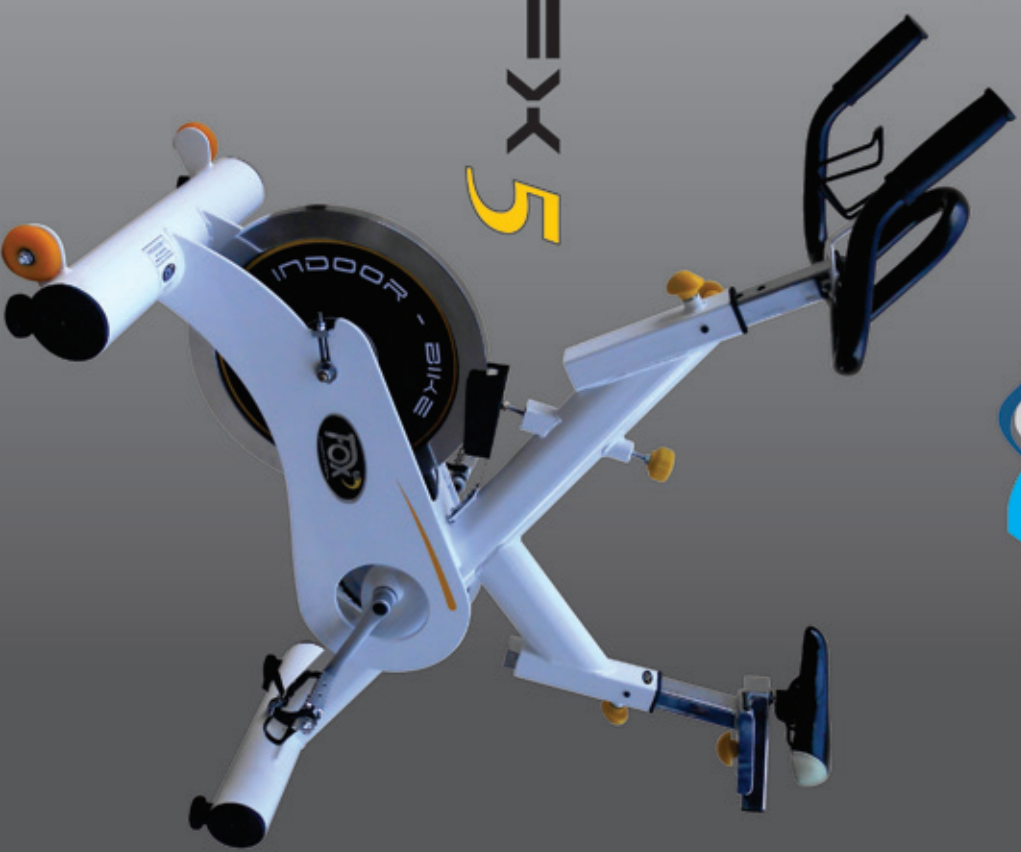
y bien hechas...

www.equipamientosfox.com

FX1



FX5



¡Invierta en el SAC - Shock Absorber Control - y conquiste nuevos usuarios!

GRUPO19



Si el running es la modalidad que más crece en el mundo, ¿qué tal invertir en su próxima caminadora para **AMPLIAR** el público de su gimnasio?

El **Shock Absorber Control**, de las caminadoras Movement es un sistema de control de impacto que se ajusta perfectamente al peso del usuario, permitiendo que el entrenamiento sea más cómodo y seguro. Ideal para atraer nuevos perfiles de usuarios a su gimnasio!

Solicite la visita de uno de nuestros Gestores de Ventas para saber más sobre este exclusivo sistema.

CONQUISTE NUEVOS USUARIOS



Alta Performance



Usuarios con Sobrepeso



Adultos Mayores



En Rehabilitación



0800 772 40 80

 Movement Fitness

 @Movement_Brasil

 **Movement**
.com.br



Por Sebastián Jiménez (*)

El tremendo potencial de las **recaptaciones**

Ante la caída de la demanda espontánea, los gestores deportivos tienen en la recaptación de ex clientes una alternativa con altas probabilidades de éxito.

Pocas cosas son tan frustrantes para un gerente como la sensación de impotencia ante un entorno deprimido y la necesidad de estar a expensas de una demanda espontánea que no llega o lo hace a cuenta gotas. Sin embargo, contar con protocolos de captación proactiva nos brinda la posibilidad de luchar y “hacer algo” por nuestro negocio.

La avalancha de malas noticias económicas está afectando las decisiones de compra del consumidor y, de momento, los centros deportivos no son de alta prioridad en la mayoría de los presupuestos familiares. No obstante, los clubes con sistemas comerciales bien implementados tienen una poderosa arma de trabajo proactivo para captar altas.

Hay que aceptar que un 70% del éxito de un centro deportivo no depende de su gestión sino de su instalación. La ubicación, el tamaño, la distribución y las inversiones correctas son factores ineludibles para el éxito en este sector. El mejor gestor del mundo en una instalación pequeña, escondida y en zona deprimida no podrá lograr mejores resultados que Guardiola con una plantilla de mediocres fuera de forma.

Pero el otro 30% del éxito, que depende de la gestión, es el que ocupa el 100% de nuestro tiempo. Y es lógico que así sea, porque una vez abierta la instalación, lo único que podemos hacer es gestionarla y tratar de sacar el máximo rendimiento a los recursos que tenemos.

Por tanto, el enfoque ha de ser muy dinámico y, en instalaciones similares, la que esté mejor gestionada y logre mejores números se llevará el gato al agua.

En este sentido, también es justo reconocer que el malestar social complica mucho las ventas y muchas de las iniciativas que se emprenden se frustran o dan resultados escasos. Pero, por eso mismo es primordial seguir buscando alternativas y fuentes de crecimiento que, de seguro, siempre acabarán por brindar mejores resultados que la resignación pasiva.



En esa búsqueda de alternativas, el buen gestor tratará de priorizar las iniciativas con mayor probabilidad de éxito. Precisamente, una de las que cuentan con mayor potencial son las recaptaciones de ex clientes ¿Cómo se justifica esta afirmación?

1º Un cliente que ya estuvo entrenando en nuestras instalaciones es una persona que ya ha estado motivada por el ejercicio físico y ha probado en mayor o menor medida sus beneficios. Por ello, entre estas personas existe una alta probabilidad de querer volver al ejercicio físico. De hecho, muchas veces basta con recordarles que estamos ahí, que necesitan entrenar y que volver ahora puede ser una oportunidad excelente.

2º Muchos centros deportivos con un largo historial cuentan con enormes bases de datos de ex clientes. Centros con más de 10 años de existencia pueden tener datos de más de 10.000 clientes potencialmente recuperables.

3º El contacto con estos clientes es muy accesible por varios motivos: ya nos conocen; pueden existir lazos afectivos (con el club, con su personal o con otros socios/clientes) o de satisfacción por la experiencia pasada; y resulta sencillo y económico llamarlos por teléfono o comunicarnos con ellos vía email o por sms.

En cualquier caso, debemos diferenciar la recaptación espontánea de clientes que vuelven "motu proprio" de la recaptación proactiva basada en campañas prediseñadas. Cada una conlleva sus protocolos particulares.

En este sentido, es obvio que el que retorna por iniciativa propia viene con una motivación más alta y que cerrar su inscripción será más sencillo. Pero, por eso mismo, se debe añadir el reto de lograr un reenganche de mayor volumen, vendiéndoles una anualidad, un semestre o un compromiso de duración determinada.

Es importante reseñar que, en estas labores comerciales, como en las demás facetas de la atención al cliente, un mal desempeño puede ser muy contraproducente. Así por ejemplo, si el personal que realiza llamadas de recaptación no cuenta con el adecuado perfil psicológico, ni con buenos protocolos de actuación, ni está bien formado y entrenado en la labor cometerá errores fatales, como

resultar pesado, agresivo o apático e, incluso, carecer de argumentos para motivar al potencial cliente.

Hacer las cosas mal hechas puede ser peor que no hacerlas y, además, añade el inconveniente de que el gestor se queda con la idea de que el esfuerzo no ha valido la pena y descarta una herramienta que correctamente utilizada puede resultar súper potente para mejorar las altas del centro.

Una instalación de 1.000 socios con un 90% de retención de un mes respecto al siguiente, necesita 100 altas cada mes para mantener sus números. Lograr entre el 30 y el 50% de las altas mediante recaptaciones es un objetivo perfectamente asumible. ■

(*) Doctor en Economía, Máster en Gestión Deportiva, Máster en Dirección de Empresas y Consultor en implementación de sistemas comerciales para centros deportivos. sebastian@sjconsulting.es



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

Waykis – Ideas in Shape

Decirlo, creerlo, crearlo

Bajo esta premisa se lanzó recientemente al mercado la primera agencia de marketing y comunicación motivacional con foco en la industria del bienestar y la salud.



Victoria, Guillermo y Mónica Vélez, fundadores de Waykis.

Por Guillermo Vélez (*)

Las **palabras** que oímos, leemos y decimos a diario tienen un impacto directo sobre nuestras experiencias y también modelan todas nuestras creencias... las buenas y las malas. Algunas palabras refuerzan **creencias** potenciadoras y otras nos ayudan a dudar de las creencias que nos limitan, lo cual nos permite descubrir nuevas perspectivas para el **cambio**.

En términos de Robert Dilts, experto en programación neurolingüística, las palabras **tienen poderes mágicos** para modelar nuestras percepciones y actitudes acerca de nuestro propio comportamiento y del mundo que nos rodea. Ésta es la esencia de lo que hacemos en **Waykis**.

Porque las palabras son la materia prima con la que construimos realidades a partir de un uso cuidadosamente estudiado del lenguaje. En Waykis creamos mensajes, tomamos otros prestados, y les damos forma, color e intención, con el fin de motivar, alertar, cuestionar, destruir y crear.

Para transmitir estos mensajes, usamos diferentes tipos de soportes comunicacionales: remeras, calcomanías, vinilos, posters, bolsas, llaveros, tazas, imanes y cualquier otro elemento con el que la mayoría de nosotros solemos tener contacto visual en forma regular durante el día.

*“Decirlo, creerlo, crearlo.
De eso se trata Waykis.”*

Waykis no es una empresa de indumentaria ni de *merchandising*. Tampoco somos un estudio de diseño gráfico ni una agencia de publicidad. Nada de eso, o bien, todo eso junto. Nosotros hacemos comunicación y marketing motivacional, con foco en la industria del bienestar y la salud.

Nuestro objetivo es ayudar a las personas a cuestionar y a cambiar sus creencias respecto de sus estilos de vida y, a partir de esto, a adoptar y conservar hábitos saludables, con énfasis en la actividad física y la alimentación equilibrada. Queremos que la gente viva más y mejor.

Las palabras tienen un poder inconmensurable. Con palabras construimos las realidades que transcurrimos. Nosotros sabemos que de tanto decir algo, las personas creemos lo que decimos y así, de tanto creerlo, creamos lo que creemos. **Decirlo, creerlo, crearlo**. De eso se trata Waykis. Más información en www.waykis.com ■

(*) Co-fundador de Waykis.



Cómo pasar de cuotas mensuales a planes largos

Si su gimnasio funciona cobrando mayoritariamente cuotas mensuales, sepa que el esfuerzo de migrar hacia una estructura de planes largos le demandará menos energía de la que usted ya invierte todos los meses para conservar a sus clientes actuales.

A la hora de pasar de un esquema de cuotas mensuales a uno de planes largos, muy probablemente su mayor desafío será romper con la creencia de que no es posible conseguir de sus clientes el compromiso de permanecer en el gimnasio por un periodo predeterminado, simplemente por el hecho de que ninguno de sus competidores lo hace.

Es altamente probable que si usted le pregunta a sus clientes lo que ellos prefieren al optar por la compra de un plan de entrenamiento, la respuesta sea unánime: ¡un descuento! Créame, usted podrá implantar el cobro de planes largos sin necesidad de realizar descuentos y, aún más, producirá así un cambio positivo en todo el mercado.

El secreto para el éxito está en planificar la transición de una forma simple y gradual. Establezca como meta inicial migrar cerca del 50% de sus clientes de un plan mensual hacia uno trimestral. Después de tres a seis meses, repita el proceso migrando 50% de sus clientes con planes trimestrales hacia semestrales, y así sucesivamente.

Le sugiero que comience con el proceso en el mes en que planea reajustar el precio de su mensualidad, estableciendo dos porcentajes de re-ajuste: un porcentaje mayor que va a definir el nuevo precio para aquellos que opten por seguir pagando mes a mes y un porcentaje menor para quienes elijan pasarse a un plan trimestral.



Por Luis Amoroso (*)

De este modo, si el precio de su cuota mensual es hoy U\$30 dólares y el porcentaje promedio de reajuste que desea aplicar es del 10%, los nuevos precios serían estos:

- Mensual U\$30 + 15% reajuste = U\$34,5
- Trimestral U\$30 + 5% reajuste = 3 x U\$31,5

Definidos los nuevos precios es hora de contactar personalmente o por teléfono a cada uno de sus clientes para presentarles la opción que les permitirá aplacar el incremento de precios por medio de un compromiso de permanencia de tres meses.

Pasados de tres a seis meses, ofrezca a los clientes que compraron el plan trimestral la posibilidad de reducir su cuota a U\$30 dólares por mes si se comprometen a una permanencia mínima de seis meses. ■

(*) Consultor brasileño. Conferencista internacional.
luis@lamoroso.com.br

¡TODOS LOS APARATOS Y ACCESORIOS PARA GIMNASIA EN UN SOLO LUGAR!

APARATOS	BOXEO	NATACIÓN
Plataformas Vibratorias	Guantes	Antiparras
Bicicletas Indoor	Cabezales	Gorras
Caminadores	Sogas de Saltar	Tapones para oídos
Multigimnasios	Bolsas	Tablas

Encontrá todo lo que buscás en nuestro Showroom
Dardo Rocha 2024 - Martínez
 (Frente al Hipódromo de San Isidro)
info@sportmaniac.com.ar **Tel.: 4717-1811**

www.sportmaniac.com.ar Buscá Sport Maniac en [f](#) y [@sportmaniacok](#) en [t](#)

La gente miente sobre cuánto fitness hace



Una investigación de **Sweatband.com** concluyó que la mitad de las personas mienten, cuando hablan con terceros, sobre la cantidad de ejercicio físico que realizan. El estudio remarcó que las mujeres mienten más que los hombres sobre este tema; y que las actividades sobre las que más se miente son: musculación, fitness, *running* y ciclismo.

El estudio también señala que hay personas que dicen hacer actividad física cuando en verdad son sedentarias. El medio de comunicación preferido por estos mentirosos del fitness son las redes sociales, con Facebook y Twitter con 44% de preferencia. Y también se indicó que 52% de los consultados admitió mentir sobre su dieta alimenticia.

Siete minutos bastan para estar en forma



El Colegio Americano de Medicina del Deporte (ACSM) publicó un gráfico que contiene 12 ejercicios que hay que realizar durante siete minutos al día para mantenerse científicamente en forma. Dichos ejercicios deben hacerse en intervalos de alta intensidad para conseguir los beneficios de una práctica deportiva prolongada en menos tiempo.

La rutina elaborada por científicos del ACSM consiste en hacer de 8 a 10 repeticiones de cada ejercicio descrito en el gráfico, cuidando que cada serie no dure más de 30 segundos. El tiempo de descanso debe ser de 10 segundos entre cada ejercicio y toda la rutina no debe durar más de 8 minutos para que sea efectiva.

Impacto positivo de la música en el deporte



Recientes estudios de la Escuela de Deporte y Educación de la **Universidad de Brunel**, Londres, demostraron que la música con un tempo de entre 125 y 140 compases por minuto puede llegar a reducir la sensación de esfuerzo y a incrementar el nivel de motivación de un individuo durante la práctica deportiva. Según los investigadores, "la música puede modificar la excitación emocional y psicológica de manera parecida a un estimulante".

Estos estudios también concluyeron que una letra motivante o que contenga asociaciones directas con el deporte también contribuye a un mejor desempeño físico del atleta. Asimismo, otra investigación realizada por la revista el *Journal of Sports Medicine and Physical Fitness* descubrió que aquellos ciclistas que sincronizaban sus movimientos con el ritmo de la música reducían su necesidad de oxígeno en hasta un 7%.

Excesivo volumen de la música en clases de indoor



Un estudio realizado por la **Mútua Intercomarcal y Prevint**, de Cataluña, confirmó que los volúmenes de música a los que están expuestos los instructores de ciclismo *indoor* son excesivos. Un dosímetro colocado en la ropa de los instructores comprobó que muchos sufren exposiciones superiores a los 85 dB, lo cual puede producirles lesiones auditivas.



1^{ra} Escuela Nacional de Fitness Infantil

Programa de Gimnasia Infantil y Juvenil basado en 21 años de trabajo ininterrumpido con niños y adolescentes.

- Sistematización Metodológica basada en los conceptos Pedagógicos de la Educación Física Infantil + Técnicas de Gimnasia (Aerodance, Ritmos Latinos, Regaetton, etc).
- Egresá con tu propio programa y creá tu Escuela de baile. El mismo permitirá incluirte rápidamente al mercado laboral con una alta rentabilidad. Ya existen en el país muchas Escuelas inspiradas en Crecer en Movimiento ("Abracadabra" de Olavarría, "Líneas" de Carhué ; "Piccolinos " de La Pampa, "Crianza Activa" de Pcia de Bs. As.).
- Dirigido a Dueños de Gimnasios, Estudiantes de Educación Física, Profesores de Educación Física, Instructores de Fitness, Maestras Jardineras.
- Dictado en :



Puntaje Docente

info@escuelasnef.com.ar // www.escuelasnef.com.ar
Facebook: Escuelas Nef // Av. Belgrano 615 5° "F" - Bs. As.
Tel.:(011) 4331-6698 // 4331-0089

Duración: 4 meses
Inicio de Actividades: 13 de Julio de 2013

15 Años de Trayectoria Educativa

Para dictado de cursos, seminarios, talleres .
Informes: vivianagugliara@ciudad.com.ar

 Crecer en Movimiento / Cel: 0221-15 566 8352



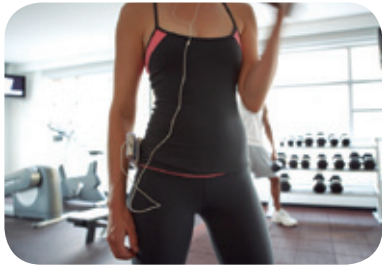
Prof. Viviana Gugliara
U.N.L.P.

Dir. Escuela Crecer en Movimiento
Especializada en
Educación Física Infantil y Juvenil

Adhiere
Dirección de Deporte y Recreación
MUNICIPALIDAD DE LA PLATA



Orgasmos femeninos en el gimnasio



Las mujeres son capaces de tener orgasmos mientras entrenan sin ningún tipo de contacto o intención. Así lo asegura un estudio de la **Universidad de Indiana**, Estados Unidos,

que corroboró lo que denominaron *coregasm*, en alusión a las palabras "orgasmo" y "core", que significa "centro" y se relaciona con la musculatura de la zona abdominal.

Este estudio del Centro de Promoción de la Salud Sexual de la citada universidad reveló que más del 25% de aquellas mujeres que se ejercitan regularmente logran tener orgasmos durante la actividad física sin ningún tipo de estimulación, intención o compañía masculina. Ejercicios abdominales, yoga y ciclismo indoor serían las actividades más "estimulantes".

¿El vino tinto puede reemplazar al ejercicio físico?

Investigadores de la **Universidad Alberta**, en Canadá, descubrieron que el vino tinto y las nueces contienen el compuesto natural resveratrol, que mejora las funciones cardíacas, musculares y óseas, además del desempeño físico, de la misma forma que lo hace la práctica regular de ejercicios. Este antioxidante tuvo efectos positivos en roedores de laboratorio y ya se planea experimentar con diabéticos con insuficiencia cardíaca.

ÚLTIMO MOMENTO

Crean un programa contra el sedentarismo



Al cierre de la presente edición, desde el **Ministerio de Salud** se confirmó la creación en Argentina de un programa nacional para prevenir patologías cardiovasculares, respiratorias, diabetes y otras derivadas de la insuficiente actividad física. Este programa buscará promover "estilos de vida activos" mediante centros de actividad al aire libre y un manual.

La Encuesta Nacional de Factores de Riesgo realizada en 2009 mostró que el 54,9% de la población mayor de 18 años presenta un nivel insuficiente de actividad física, aún menor del registrado en 2005, cuando fue del 46,2%. De mantenerse esta tendencia, "la inactividad física ascendería al 64,8% de la población en 2016", alertan especialistas.

Algunas de las iniciativas contempladas en este programa nacional de lucha contra el sedentarismo son: la creación de "pistas de salud" en espacios municipales, el asesoramiento para montar gimnasios al aire libre y la publicación del primer manual director de actividad física y salud, destinado a profesionales del área sanitaria.

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



Generadores de vapor
Termotanques industriales
Calderas para calefacción
Climatizadores de piscinas

**GENERADORES DE
AGUA CALIENTE**

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

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



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





Fitness Beat

FEEL THE POWER OF FITNESS

www.fitnessbeat.com

MÚSICA, VIDEO Y DESCARGAS DIGITALES



ACCESORIOS FITNESS



ACCESORIOS ENTRENAMIENTO FUNCIONAL



ACCESORIOS ACUÁTICOS



SONIDO E ILUMINACIÓN



EQUIPAMIENTOS CARDIO



OBTENÉ LOS MEJORES RESULTADOS
CON NUESTROS EQUIPAMIENTOS



facebook.com/fitnessbeat
twitter.com/fitnessbeatsrl
youtube.com/user/FitnessBeatsrl

FITNESS BEAT SHOP: Juramento 1470 /
C1428DMR · CABA/ Bs. As. / Argentina
Tel./Fax: (54 11) 4784 1074 // info@fitnessbeat.com

   Reebok  



Se inauguró Salón Vip Gym en Jesús María

El gimnasio **Salón Vip Gym**, que funcionaba hasta ahora en Santiago del Estero, mudó sus instalaciones a la ciudad de Jesús María, en la provincia de Córdoba. Ubicado en la calle Ameghino al 455, el flamante centro de 300 m² cuenta con salas de ciclismo *indoor*, fitness grupal, Pilates y musculación, equipadas por **Equipamientos Fox**.

“Con 14 años de trayectoria decidimos reinaugar en Córdoba, con motivo de nuevas aspiraciones. Antes de comenzar con el proyecto, realizamos investigaciones de mercado en la región y nos propusimos crear un gimnasio cómodo, cálido y completo para los usuarios de esta ciudad”, señaló **Marisa Lubatti**, titular de Salón Vip Gym.

Megatlon lanza su tarjeta de crédito fitness

La red de clubes **Megatlon** y el banco **Supervielle** lanzaron la primera tarjeta de crédito orientada al mundo del fitness en Argentina, que brindará a sus usuarios el beneficio exclusivo del 25% de ahorro en el pago de planes anuales y semestrales en los gimnasios de esta cadena, entre otras utilidades.

“Esto forma parte de nuestro programa de fidelización de clientes y de la búsqueda constante de innovación que nos caracteriza”, señaló **Fernando Storchi**, director general de Megatlon. Disponible para todos los clientes de Megatlon y Supervielle, la tarjeta contará con el respaldo de las firmas Visa Internacional y Mastercard.

Megatlon Supervielle podrá ser solicitada en cualquiera de las sedes de la red de gimnasios, el trámite podrá resolverse en el día y estará sujeto a la calificación crediticia de cada persona. Progresivamente, ambas entidades planean incorporar nuevos aliados comerciales para ampliar los beneficios que ofrece la tarjeta de crédito.

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
\$20.400

BICICLETA OFICIAL DEL PROGRAMA
BIKE by **Andreami**

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



Átomo Gym renueva su identidad corporativa

Bajo el slogan “Activamos Mujeres”, el gimnasio **Átomo Gym**, de Rosario, especializado en entrenamiento femenino, renueva su identidad corporativa y cambia su nombre por **ATM Gym**. Ubicado en Av. San Martín al 4618, el local, de 800 m², tiene 2 plantas y 4 salas: fitness grupal, ciclismo de interior, Pilates Reformer y entrenamiento funcional.

“Desde hace 13 años que nos encontramos presentes en el mercado y nos diferenciamos de la competencia por la atención personalizada, la extrema limpieza y nuestro servicio exclusivo para mujeres”, señala **Tamara Pedemonte**, propietaria del gimnasio junto a **Marcelo Laino**.

Inauguran gimnasio municipal en Tigre

Inauguraron un gimnasio en el **Polideportivo Central de Tigre**, en zona norte del Gran Buenos Aires. Este centro, ubicado en Benito Lynch y Acceso Norte, es uno de los 15 polideportivos del partido. Allí funcionan escuelas de iniciación deportiva en disciplinas como fútbol, vóley, hockey, handball, natación, básquet, patín, remo y atletismo; y también se dictan actividades deportivas y recreativas para los adultos y la tercera edad.

Abren centro de alto rendimiento en Lomas

Abrieron un gimnasio de 1.600 m² para deportistas de alto rendimiento en el Parque Eva Perón de Lomas de Zamora, al sur del conurbano bonaerense. Sus instalaciones serán utilizadas sólo por deportistas en preparación para competencias de atletismo, vóley, rugby, handball, pesas, fútbol, fútbol, básquet, natación y hockey, entre otras disciplinas.



Abrió Aimale Training Center en Luján

En mayo, el entrenador **Nicolás Aimale** inauguró, en la ciudad de Luján, su gimnasio **Aimale Training Center**, especializado en entrenamiento funcional. El mismo tiene una sala principal y una exterior techada de 20 m² donde se dictarán clases de TRX, *functional kids*, y preparación física de corredores. Este centro, ubicado en una de las esquinas más transitadas de la ciudad, también cuenta con box de electrodos, masajes y estacionamiento.

Nace RBX Consultoría

El brasileño **Rodrigo Botelho de Oliveira**, radicado en Neuquén, lanzó **RBX Consultoría**. Entre sus servicios, ofrece estudios de viabilidad, desarrollo e implantación de proyectos, planificación de marketing, entrenamiento de equipos de profesores, *staff* de recepción y ventas, hasta el gerenciamiento de la instalación. Por otro lado, en julio, Botelho pondrá en marcha en Neuquén su gimnasio **Velox**. Más información en www.rbiconsultoria.com.ar

Rubiro en los gimnasios Athlon, de Rosario

El gimnasio **Athlon**, de Rosario, implementó la herramienta Rubiro, de **Neuralsoft**; un producto *all inclusive*, desarrollado con tecnología 100% *cloud computing*, enfocado en el segmento PyMEs. "Siempre tuvimos el objetivo de mejorar y crecer. El *upgrade* tecnológico era una cuenta pendiente. Queríamos estar a la vanguardia en este aspecto y por eso elegimos esta solución de Neuralsoft", dice **Sabrina Ferrara**, gerente de Athlon.



Nueva Línea
bioFA
con Sensores de Medición de Fuerza Isométrica

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

Palestra sale de "lo tradicional"

El gimnasio **Palestra**, de la ciudad de Córdoba, decidió poner énfasis en servicios menos tradicionales para diferenciarse de sus competidores en el mercado del fitness, apostando a actividades más osadas y vistosas. Para esto, amplió su muro de escalada e incrementó la oferta de clases de pole dance, acrobacia en tela y free dance. "En algunas ya tenemos lista de espera", asegura **Gustavo Magnano**, socio gerente de la firma.



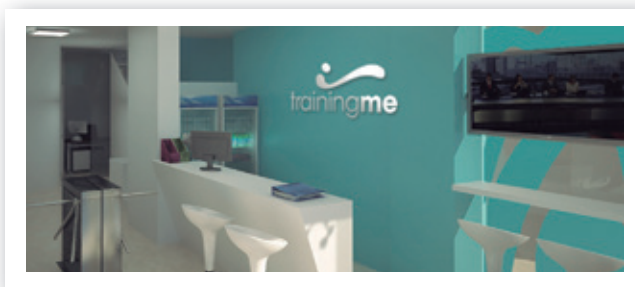
El gimnasio Ego se re-equipó

El gimnasio **Ego**, de Río Grande, Tierra del Fuego, realizó una importante inversión para la renovación completa de su equipamiento de musculación y cardio, para la cual eligió a las marcas BH, Fitness Machines y Kip Machine. Entre los servicios que ofrece este centro, conducido por los entrenadores **Christian Gersich** y **Viviana Lamboglia**, se destaca un espacio abierto para niños con TGD, que reciben allí acompañamiento terapéutico.



Training Me abre sus puertas en Córdoba

El gimnasio **Training Me** abre sus puertas en la ciudad de Córdoba, sobre Av. 24 de Septiembre, totalmente equipado por la firma **Mastertech**. Este emprendimiento pertenece a **Jessica Wajner** y **Pablo Ragazzini**, quienes también son propietarios de los centros Training Shoes, especializados en Pole Dance, que cuentan con 3 sedes en Córdoba.



Kalos festó su 40 aniversario

El gimnasio **Kalos**, uno de los más emblemáticos centros de fitness de la ciudad de Santa Fe, festejó 40 años y lo hizo con una cena, realizada el 5 de junio pasado, de la que participaron actuales y ex socios, así como actuales y ex profesores del gimnasio. Mercado Fitness felicita a Kalos por su enorme aporte a la salud de los santafesinos.

Adaptrain abrió su centro en Mendoza

La firma Adaptrain, dedicada a la fabricación y venta de elementos para entrenamiento funcional, abrió en mayo pasado su propio centro dentro de las instalaciones del Hiper Libertad en Godoy Cruz, Mendoza.



Master Gym ahora es Decathlon

El centro de actividad física Máster Gym, ubicado en el Cerro de las Rosas, cambió de propietarios y fue rebautizado como **Decathlon**. El flamante gimnasio cuenta con una sala de musculación equipada por Mastertech, piscina, cochera subterránea, dos canchas de squash, área de entrenamiento funcional y sala para clases de fitness grupal.

ozono FITNESS

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

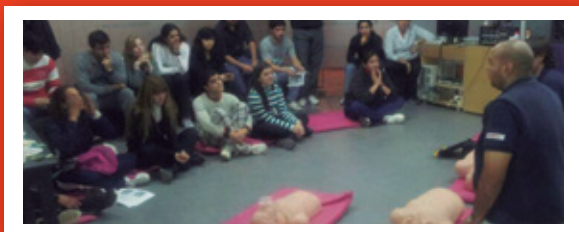
Equipamiento integral para gimnasios, service, accesorios, repuestos para máquinas e Indoor Bike

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

Se inauguró Gym Tonic Gold

A mediados de mayo pasado se inauguró en la ciudad de Salta el gimnasio **Gym Tonic Gold**, de la profesora Andrea García Juárez. Este flamante centro cuenta con sala de musculación, un circuito rápido de entrenamiento y además ofrece programas de Body Systems, *Indoor Cycle* y Pilates Reformer, entre otras actividades.

CURSOS



Curso de RCP en Santiago del Estero

El 31 de mayo pasado se realizó en el centro de entrenamiento **Full Stetic**, de Santiago del Estero, un curso de formación en primeros auxilios y reanimación cardiopulmonar (RCP) para dueños e instructores de gimnasios. Este curso teórico-práctico -de 6 horas de duración- fue dictado por profesionales de la empresa **RCP Santiago**.

Ciclismo indoor en La Plata

La firma **Probike** acaba de lanzar sus cursos de capacitación en ciclismo indoor en la ciudad de La Plata. Los mismos están dirigidos a profesores de educación física y a instructores de fitness. Más información en www.pro-bike.com.ar



Sport Club Unicenter se renueva

El gimnasio de la cadena **Sport Club** ubicado en el shopping Unicenter, de Martínez, está en proceso de actualización de equipamientos e instalaciones. "Ya se terminó con la renovación de vestuarios; acabamos de recibir nuevas cintas, bicicletas y elípticos de la marca **Life Fitness**; compramos 20 pares de botas **Kangoo Jumps**; y también adquirimos 25 pantallas de LCD, que aún nos resta instalar", comenta **Boris Tapia**, encargado de la sede.

láicmi
comunicación visual - marketing y tecnología

www.laicmi.com
TE: +54 11 2076-2373 / CEL: 155 104-4932 / info@laicmi.com



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 c/ torre para ascenso: 3.50 mts.
- altura s/ torre para ascenso: 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

CINTA ELECTRONICA PROFESIONAL
max xp

linea
max



CODIGO 10007 max

INDOOR BIKE

linea
max



CODIGO 13025
max

- PRENSA DE 45°
- totalmente regulable
- opcional para sistema de discos olímpicos o standard

linea
max



CODIGO 13024 max

maquina para abdominaler
sistema pendular

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

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



Por Pablo López de Viñaspre (*)

Pasos para crear un

plan de fidelización

En mercados muy competitivos la fidelización es clave para mantener el nivel de ingresos, ya que la captación de nuevos clientes es cada vez más costosa y complicada.

La fidelización de clientes es uno de los temas que más preocupan a los gestores deportivos. Esta preocupación es muy lógica, porque nuestro sector tiene tasas de rotación de socios cercanas al 70%. Dificilmente encontremos otro sector de servicios con ratios de rotación de este nivel, a no ser que sean modelos de negocio que no se apoyan en el concepto de "socios", como por ejemplo los de restaurantes u hoteles.

¿Cuál es el nivel mínimo de rotación al que debemos aspirar? Sabemos que los clubes que mejor trabajan este aspecto tienen ratios anuales del 40% y otros pocos consiguen resultados excepcionales del 20%. Por lo tanto, podríamos estable-

cer este nivel de rotación del 20 - 25% como el objetivo a alcanzar por quienes buscan la excelencia.

Sin embargo, visto fríamente, perder un 25% de los clientes en un año sigue pareciendo mucho. Pero este fenómeno no es exclusivo del fitness: más del 75% de las personas que inician una dieta, la abandonan antes de finalizarla. Del mismo modo, más del 60% de las personas que asisten a programas para dejar de fumar, vuelven a fumar de nuevo.

Hay como mínimo tres factores que condicionan en gran medida las altas tasas de rotación que experimenta nuestro sector:

- **Los abandonos en época vacacional:** este fenómeno no afecta de igual manera a todos los clubes, ya que depende mucho del tipo de club, del modelo de gestión y de la ubicación. Muchos clubes pierden más del 50% de su cartera de clientes durante los meses de verano. Estos clientes se van recuperando poco a poco al iniciarse el otoño, pero es posible que

no se alcance la cifra inicial hasta 4 meses después. De modo que se pierde una gran cantidad de dinero y se asume el riesgo de que algunos de esos clientes no vuelvan.

Las cuotas de "mantenimiento" intentan paliar este problema y pretenden que el cliente se mantenga vinculado con el club durante esos meses estivales, pero la realidad es que no sólo no lo consiguen, sino que además son una "alfombra roja" para que el cliente deje de hacer ejercicio sin tener que tomar la difícil decisión de darse definitivamente de baja y aceptar que ha fracasado en sus propósitos de cuidarse. Estas cuotas suelen dar malos resultados, ya que en la mayoría de los casos están mal planteadas y se hace un uso erróneo de ellas.

Bajar las barreras de salida también hace que aumenten las cancelaciones. Por ejemplo, quitar la matrícula o cuota de inscripción permite a los socios darse de alta y de baja



SEMIKON

BASIC GYM

Tu manera de verte bien



TE106PLUS-AC

MAXIMA TECNOLOGIA PARA USO INTENSIVO

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



Motor de 3HP CA de verdad !!

(cuando compares no olvides comparar el motor)

TE948PRO

Indoor bike profesional



TE9917

Bicicleta magnética profesional



TE8890M

Escalador Profesional



TE9929EP

Caminador eliptico electromagnético profesional



TE5822H

Plataforma vibratoria profesional, con motor de corriente alterna



www.semikon.com.ar

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

sin ningún tipo de barrera, ya que saben que cuando vuelvan no deberán abonar cuota de inscripción y seguirán disfrutando de las mismas condiciones que tenían antes. En este sentido, la cuota de inscripción o los premios a la fidelización tienen un efecto positivo sobre la retención, ya que si el cliente abandona, sabe que cuando vuelva no tendrá los mismos privilegios.

Por último, es necesario crear nuevos programas para mantener al cliente conectado con el club durante los meses de verano, ya que muchos de ellos no van a poder acudir a las instalaciones con la frecuencia habitual. Hay que crear opciones de servicio que hagan sentir al socio que sigue utilizando las instalaciones y por lo tanto, rentabilizando la cuota que paga.

- **El carácter estacional del ejercicio:** para la mayoría de las personas hacer ejercicio un mínimo de 3 días por semana no es un tema vital que consideren imprescindible para su salud. Muchas personas hacen ejercicio por diversión, socialización o para mantenerse en forma, y lo hacen cuando les apetece o cuando tienen tiempo libre.

Los profesionales del ejercicio creemos que todo el mundo se obliga a ir al gimnasio porque la salud es lo más importante, pero en la mayoría de los casos no es así. De hecho, mucha gente que hace deporte, incluso fuera de los clubes de fitness, lo hace de manera estacional. Hay épocas en las que hacen mucho ejercicio, en otras hacen menos y en otras no hacen nada.

Ésta es su manera de vincularse con el ejercicio y debemos tenerlo en cuenta tanto en la oferta de servicios como en los modelos de cuotas. También debemos pensar



en cómo podemos ayudar a que esas personas evolucionen en su forma de entender el ejercicio para conseguir que realmente sea un hábito. Sin duda, la formación del cliente es fundamental para conseguir resultados a medio plazo.

- **La espiral de la fidelización:** hay un principio que describe perfectamente el comportamiento de cualquiera de nosotros cuando practicamos un deporte o un hobby como la cocina, la pintura, la lectura, etc. Este principio dice que cuando estamos dentro de una espiral motivacional nos movemos hacia arriba o hacia abajo, pero que nunca podemos estar parados en un mismo nivel.

Moverse hacia arriba del espiral significa que cada vez estamos más motivados y enganchados a esa actividad, mientras que moverse hacia abajo significa que vamos perdiendo el interés hasta que la abandonamos. El cliente de un club está inmerso en esa espiral y nuestra función es generar situaciones que sean una oportunidad para hacerle subir y mantenerlo motivado.

Cómo crear un plan de fidelización

Como ocurre con la mayoría de los problemas, para éste tampoco hay una única y mágica solución. Cuando analizamos a los clubes deportivos que

tienen resultados extraordinarios en retención de socios, vemos que su éxito depende de la sumatoria de muchas pequeñas -y no tan pequeñas- acciones orientadas en una misma dirección.

El primer paso para diseñar un Plan de Fidelización es decidir qué criterio se va a seguir para segmentar a los socios, ya que no todos son iguales. En este artículo vamos a utilizar un criterio basado en la antigüedad del socio, es decir, cuánto tiempo lleva como cliente del club. Según este criterio, vamos a segmentar los clientes en:

- **Cientes que llevan 1 mes como socios:** son clientes nuevos, que tienen muchas dudas e inseguridades y que cada día se cuestionan si la decisión que tomaron al inscribirse fue la acertada. El objetivo con estos clientes es que durante su primer mes utilicen mucho el club para que sientan que le sacan provecho. También es importante que prueben diferentes actividades y servicios, para que encuentren algunos que les gustan y que les dan resultados. Por último, hay que lograr que se integren, que conozcan a otros socios y se vinculen con la marca.
- **Cientes que llevan entre 1 mes y 1 año como socios:** estos clientes ya deberían conocer bastante bien el club y sus servicios, y aunque están a gusto y convencidos de que la decisión de inscribirse fue la correcta,



URANIUM TE PREMIA

Por habernos Elegido, tenes la posibilidad de renovar tu equipamiento.



TOMAMOS

Tus equipos **Uranium Classic** en el estado que estén, a descontar.



TE OFRECEMOS

La nueva línea **Uranium Elliptical** con la mejor propuesta comercial del mercado.

EL PLAN INCLUYE: El cambio de tu línea **Uranium Classic** por la nueva **Elliptical Series**. Tomando tus equipos como parte de pago. Además del financiamiento exclusivo, con planes a medida. Diseño de instalación y asesoramiento integral. Esta propuesta alcanza también instalaciones con diversas marcas, en las que deseen unificar, incorporando la línea **Elliptical Series**.

COMO ACCEDER

Unicamente por mail a plancanje@uraniumfitness.com describiendo básicamente su equipamiento, incluyendo su teléfono, a la brevedad nos pondremos en contacto.

Válida hasta el 31 de Julio de 2013

siguen sin tener el ejercicio como un hábito. Muchos días les cuesta venir a entrenar y son personas que se desmotivan fácilmente. El objetivo con estos clientes es mantenerlos enganchados y conseguir que tengan un compromiso fuerte para venir al club. Debemos intentar que estos socios suban en el espiral de la motivación.

- **Cientes que llevan más de 1 año como socios:** la mayoría de estos clientes ya han hecho del ejercicio un hábito, pero a pesar de eso, todavía pueden desmotivarse, buscar otra forma de ejercicio fuera del club, o simplemente, cambiar de club. En esta fase se mantendrán la mayoría de las acciones de la fase anterior para conseguir que sigan subiendo en el espiral de la motivación. Un aspecto importante con estos clientes es reconocerles su antigüedad y darles un estatus especial dentro del club.

A continuación podemos ver un gráfico con las 3 fases del Plan de Fidelización y algunas de las acciones concretas que comentamos más adelante:

“Es muy importante mejorar los ratios de fidelización del sector y evitar que quienes se acercan al fitness se marchen desilusionados o frustrados.”

A continuación, vamos a comentar brevemente las acciones que planteamos en cada una de las tres fases del Plan de Fidelización:

1er mes:

- o **PPO Tutor:** es un programa de 3-4 semanas que incluye sesiones de entrenamiento personal, alguna sesión con el fisioterapeuta, estética, actividades dirigidas, etc. El objetivo es que el cliente se comprometa a venir al club, adquiera autonomía para entrenar por su cuenta y conozca todos los servicios del club. Recomendamos cobrarlo a parte de la cuota.

- o **Entrevista bienvenida:** una vez la persona se ha inscrito en el club, se le da una cita para una entrevista con un asesor. En esta entrevista, se averiguan las necesidades reales del cliente, se le orienta hacia unos servicios o actividades concretas, se le ofrece el apoyo necesario y se le explican los servicios de valor añadido que pueda necesitar.
- o **Carta bienvenida:** aproximadamente una semana después de darse de alta en el club, recibe una carta firmada por el director quien le da la bienvenida y felicita por la decisión que ha tomado destacando que será positiva para su salud. A esta carta se le puede adjuntar una invitación para que venga a entrenar acompañado por algún amigo/a durante las primeras semanas.
- o **SMS:** es importante mantener al cliente conectado con el club para que no pierda la ilusión de los primeros días. Para ello, el sms es un buen canal de comunicación, ya que es directo, fácil de usar y barato. Se pueden enviar sms de bienvenida, informando de novedades, invitándolo a algún evento o actividad, con consejos de salud y ejercicio, etc.
- o **Tarjeta regalo:** se trata de una tarjeta que el cliente sella cada vez que viene al club y realiza una actividad. Debe pasar por actividades distintas. Al completarla, recibe un regalo tipo camiseta, botellín de agua, bono de servicios, etc.

1er año:

- o **Plan de comunicación:** para todo este periodo de 1 año, debería haber un calendario de comunicaciones con el socio, para no saturarlo pero sí mantenerlo informado y conectado con el club. Estas comunicaciones tienen una función de formación del cliente que es de vital importancia.

1º MES	1º AÑO	TODA LA VIDA
<ul style="list-style-type: none"> o PPO Tutor o Entrevista Bienvenida o Carta Bienvenida o Sms o Tarjeta Regalo 	<ul style="list-style-type: none"> o Plan de comunicación: newsletter/mails/sms o Plan de formación o PPO/PT o Eventos especiales o Contactos preventivos 	<ul style="list-style-type: none"> o Tarjeta Vip o Seguir con todos los anteriores

No es una "clase de local con barras" Es un Hito Mundial

Lo que transforma una clase en un hito, es su poder de cambiar la vida de las personas para siempre.
Por eso... los verdaderos hitos nunca dejan de trascender

Body
Systems

LESMILLS

www.bodysystems.org

LESMILLS BODYPUMP™

15 AÑOS EN ARGENTINA
UN HITO INSUPERABLE EN CLASES COLECTIVAS!!

- o **Plan de formación:** cuanto más sepa el cliente sobre ejercicios, más fuerte será su vínculo con éstos. Diseñar un plan tipo "12 meses 12 temas" puede ayudarnos a organizar las áreas que creemos son de interés para el cliente, como por ejemplo nutrición, hidratación, espalda sana, pérdida de peso, definición muscular, etc. Alrededor de cada uno de estos temas se pueden organizar talleres, actividades especiales, artículos, etc.
- o **PPO/PT:** los servicios personalizados tipo Programas por Objetivos o el Entrenamiento Personal tienen un efecto muy positivo sobre la fidelización de los socios, ya que crean un vínculo y compromiso fuerte con el club y además, al ser personalizados, consiguen mayores resultados en el cliente.
- o **Eventos especiales:** son excusas perfectas para que el socio venga al club y se relacione con más gente, lo que refuerza los vínculos emocionales y de pertenencia. Estos eventos, dentro o fuera del club, ayudan a crear un clima especial en el club. El personal debe estar comprometido y participar.
- o **Contactos preventivos:** si se definen algunas señales de alarma y se está atento, es posible actuar de manera preventiva antes de que el socio manifieste que quiere darse de baja. Algunas de estas señales de alarma pueden ser que el cliente cada vez viene menos, que no se relaciona con nadie, que siempre hace lo mismo, que no consigue mejoras, etc.

“Es necesario crear nuevos programas para mantener al cliente conectado con el club durante los meses de verano.”

LION FORCE
equipment
EQUIPAMIENTO DE ALTA CALIDAD PARA GIMNASIOS

CALIDAD Y ESTÉTICA AL MEJOR PRECIO
"DISPONEMOS DE MÁQUINAS USADAS EN EXCELENTE ESTADO"
www.lionforce.com.ar

Puerto de Palos 834 - Horario Lunes a Viernes de 08 -12 14 a 18 hs - TEL: 4207 8668 - Villa Dominico - Bs. As.



Toda la vida:

- o **Tarjeta VIP:** cuando el socio cumple 1 año en el club, se le entrega una tarjeta especial que le da un reconocimiento y estatus diferente a los otros socios. Esa tarjeta le da ciertos privilegios, como pueden ser la compra de servicios de valor añadido con un descuento especial, acceso a eventos sólo para este tipo de clientes, acceso a ofertas especiales, invitaciones extra para familiares y amigos, invitaciones para estrenos de cine o similares, descuentos en comercios de la zona, etc. Obviamente, si el cliente se da de baja pierde ese estatus y esos derechos. Y si luego vuelve a ser socio, deberá esperar otro año para poder disfrutar otra vez de esa categoría especial.
- o **Seguir con todos los anteriores:** todas las acciones diseñadas para la fase anterior, deben mantenerse también con estos socios.

La fidelización del cliente depende de muchos factores, por lo que se debe trabajar desde diferentes ángulos. La suma de múltiples acciones tiene un efecto multiplicador que siempre da resultados. Es muy importante mejorar los ratios de fidelización del sector y evitar que quienes se acercan al fitness se marchen desilusionados o frustrados. ■

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

Reebok CrossFit



TULUKA

dejalo todo

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



Venta de Elementos para CrossFit

SUCURSAL PALERMO | HONDURAS 5955 - CABA - TEL.: (+54 11) 4773.1838
SUCURSAL NUÑEZ | AV. DEL LIBERTADOR 8176 - CABA - TEL.: (+54 11) 4703.4046
SUCURSAL LA PLATA | AV. 32 Nº 833 - LA PLATA - BS. AS. - TEL.: (+54 9) 0221.538.5850
SUCURSAL PILAR | COLECTORA OESTE PANAMERICANA RAMAL PILAR (KM. 41.5)
TEL.: (+54) 02320 30-0480

WWW.CROSSFITTULUKA.COM | INFO@CROSSFITTULUKA.COM



YouTube



**PROVEEDOR OFICIAL
DE ELEMENTOS**

Presentaron Free Move



La firma rosarina Biomax junto a Adaptrain, de Mendoza, desarrollaron la torre para entrenamiento funcional **Free Move**. Su estructura es modular y desmontable, lo cual le permite adaptarse a espacios de diferentes tamaños. Ésta cuenta con soportes para saltos, dominadas, bandas elásticas y cintas de suspensión, entre otros elementos para entrenar hasta 15 personas a la vez en circuito. Más información en www.biomaxfitness.com.ar

Tecnología inercial aplicada al entrenamiento



La firma **Inerxial** lanzó al mercado una patea cónica que utiliza la tecnología inercial, combinando velocidad, potencia y movilidad multiplanar. Esto permite al usuario de este dispositivo realizar un entrenamiento tanto analítico como funcional, en cualquier dirección. Con la patea cónica, la resistencia es ilimitada y adaptada al usuario. La fuerza necesaria para manipular la velocidad del ejercicio no depende del peso, sino de la inercia generada por quien la utiliza. Más información en www.inerxial.com

Se lanzó la Top Band



La firma **Exigencia Personal** comenzó a fabricar la **Tob Band**, un accesorio de fitness desarrollado por el entrenador **Martín Rodríguez**, que consiste en una tobillera de peso regulable que tiene adosada una banda elástica que se sujeta a la otra pierna "para ofrecer mayor resistencia en el momento de máxima contracción muscular y también para generar resistencia negativa", según Rodríguez. Más información en www.exigenciapersonal.com

MÁQUINAS A LINGOTES Y DISCOS

BANCOS Y SOPORTES

BICICLETAS DE INDOOR

MANCUERNAS, BARRAS Y DISCOS

FULL MAK

VISITE NUESTRA NUEVA WEB
www.fullmak.com.ar

ACCESORIOS DE FITNESS

REPUESTOS E INSUMOS

TAPIZADOS

INSUMOS DE TAPICERIA



Nueva línea **Full Mak Premium**

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

WWW. GERBOSPORT.COM.AR



PAGALO COMO SE TE DE LA GANA

FINANCIACIÓN HASTA
EN 18 CUOTAS

PAGO CONTADO
15% DE DESCUENTO



Premium >

< Standard



Premium >

< Standard



Asesoramiento personalizado en la implementación de tu gimnasio, 16 años avalan nuestra experiencia.

 **OLMO**
bikes & fitness
DISTRIBUIDOR OFICIAL DE CARDIO

Av. Nazca 1932 - (54 11) 4581-3065
Ciudad de Buenos Aires
Ricardo Gutiérrez 3233 - Ciudad de Buenos Aires
Tel.: (54 11) 4504 3466 - info@gerbosport.com.ar

 /gerbosport
 @gerbosport
 /gerbosport

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

VISIOPOWER

CONECTADO Y MOTIVADO.

Hecho para
iPod iPhone

Technogym

EXCITE

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

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



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



Bard.
INTERNATIONAL S.A.

Distribuidor Exclusivo de Technogym en Argentina y Uruguay

TECHNOGYM

The Wellness Company



CrossFit, la hora de los entrenadores

Por María del Carmen Loria (*)

CrossFit es un sistema de acondicionamiento físico basado en ejercicios funcionales, que son constantemente variados y ejecutados a una alta intensidad. Esta actividad se nutre de disciplinas ancestrales como el levantamiento de pesas, el entrenamiento aeróbico y la gimnasia deportiva. En verdad, su creador, **Greg Glassman**, no inventó nada nuevo. Pero el nivel de adhesión y el fanatismo que esta modalidad ha despertado en los últimos años hacen sospechar de la existencia de un ingrediente secreto.

Toda persona tiene la necesidad de librar una batalla épica en algún momento de su vida y CrossFit le ofrece esa posibilidad. Pero no alcanza con la pasión que genera sentirse un guerrero. Glassman redobló la apuesta e inició una revolución. Con su modelo "1 coach, 1 box" le dio el poder a los entrenadores, que hoy son dueños de 6.330 centros, donde se practica esta actividad. CrossFit es una fuente de autoempleo, de muy baja inversión, que para los entrenadores simboliza la llave hacia la independencia.

Bajo el modelo "un entrenador, un box" Greg Glassman convirtió su sistema de acondicionamiento en una excelente oportunidad de autoempleo para los entrenadores. Requiere de baja inversión y simboliza la llave hacia su independencia laboral. Hoy ya son más de 6.300 los boxes en el mundo y hay casi 200 en América Latina.

El negocio

El primer paso para montar un box de CrossFit es obtener la certificación oficial *Level 1* (nivel inicial, en inglés), cuyo costo es de U\$1.000 dólares y consiste en una capacitación de dos días en la que se enseñan los pilares del método, sus nueve movimientos principales y la planificación de las clases. La modalidad del examen es *multiple choice* e incluye la evaluación de la guía de entrenamiento, disponible en el portal web de la compañía. Transcurridos los 5 años, esta certificación debe ser revalidada.

Una vez obtenida la aprobación, el entrenador puede solicitar la afiliación. Para ello, deberá explicar las razones que motivan su postulación y presentar un nombre para su box, que no podrá estar repetido. "Los motivos son importantes, no se aprueba a cualquiera. Se tienen en cuenta los antecedentes y el informe de los profesores", señala **Carlos Andrade**, fundador de **CrossFit Guayaquil**, en Ecuador, e integrante del comité oficial certificador. El costo de la licencia es de U\$3.000 dólares anuales.

A diferencia de otros modelos de negocios, **CrossFit Inc.** le otorga plena libertad a sus afiliados para que se administren. No existe el cobro de porcentajes por venta de matrículas ni exigencias vinculadas a las instalaciones, la imagen corporativa, el equipamiento o la cantidad de *staff*. "Esto no es una franquicia, sino una unión de dueños independientes de gimnasios que se encuentran interconectados, retroalimentándose entre sí y desarrollando un gran método", afirma Andrade.

Tanto un *garage* como un viejo galpón son aptos para convertirse en la sede de un *box*, que en sintonía con su nombre (caja, en inglés) se caracteriza por ser rudimentario. Para montarlo, no se requiere invertir ni en una sola máquina. Por el contrario, la mayoría de los materiales son económicos. Algunos elementos básicos y versátiles que se pueden utilizar en una clase son: pesas rusas, barras de dominadas, cajones de salto, balones medicinales, discos de goma, tatamis encastrables, barras olímpicas y sogas para saltar.

La cantidad de elementos a adquirir depende de la capacidad de usuarios que tenga el salón. En promedio, según los expertos consultados, se estima 1 persona cada 8 m², para garantizar la seguridad del alumno. Según **Martín Casas**, de **CrossFit Tuluka**, de Argentina, a diferencia de un gimnasio convencional, no es necesario tener materiales para todos a la hora de abrir. La planificación de la clase permite diseñar estaciones, "brindando la posibilidad de adquirir productos a medida que crece el negocio", dice.

Para instalar un *box*, el monto de inversión en Argentina varía desde los U\$10.000 dólares, en un local de 150 m², hasta los U\$200.000 dólares, en sedes de 500 m² o más, dependiendo de la ubicación. El valor de la cuota mensual promedio en el mercado local es de \$400 pesos (U\$75 dólares). No se ofrecen planes anuales a los usuarios, sino abonos mensuales por 8, 12 y 20 clases, o bien pases libres. El costo de la matrícula ronda los U\$20 dólares y el retorno de la inversión se estima entre 1 y 2 años.

En otros países de la región, como Perú, abrir un *box* en un *garage* puede hacerse realidad con tan sólo U\$3.000 dólares, mientras que en Paraguay, la inversión de un *box* de 130 m², como el que inauguró la campeona de *body fitness* **Daniela Santarelli** en 2012, puede rondar los U\$50.000 dólares. En abril pasado, esta atleta paraguaya lanzó en su país una aplicación de CrossFit para *smartphones*, con fotos e información sobre los ejercicios, para que el usuario pueda entrenar en cualquier lado.

El perfil del CrossFiter

CrossFit es para todos, pero no para cualquiera. Quienes lo practican reconocen el perturbador estado físico y emocional que genera. Cada WOD (*work of the day*, que en español significa "entrenamiento del día") es un desafío para el cuerpo y la mente. Duele y agota. El esfuerzo es extremo y el sacrificio, grande. Pero aquellos que no se dejan intimidar y persisten obtienen su recompensa: la inigualable dicha de sentir que en la vida se es capaz de lograr cualquier cosa.

A pesar de ser sinónimo de trabajo duro, el fenómeno CrossFit no deja de sumar adeptos, con altos e inusuales niveles de fidelidad. El método le brinda al usuario una misión a cumplir y la experiencia del logro obtenido, que concreta el deseo de superación personal. A su vez, le permite ser parte de una comunidad, que lo alienta y lo contiene, como cuando uno forma parte de un equipo deportivo.

El compañerismo, la camaradería, el apoyo constante del *coach*, el sacrificio compartido, la liberación de endorfinas, la filosofía del vos podes y la superación de los miedos, son la base del espíritu que se vive y respira dentro de un *box*. "La persona saca lo mejor de sí, la sensación de autoconfianza y su impacto en la personalidad son muy fuertes", advierte **Juan Martín "Maca" Coronel**, *team leader* en Tuluka.



 **DIGITALfitness**



 **DIGITALpilates**



 **DIGITALspa**



 **DIGITALclub**

 **DIGITALsoftware**

Tenemos una solución en sistemas a la medida de cada una de las necesidades de tu empresa.

La tecnología y la información pueden ser tu principal aliado a la hora de competir.

MARCÁ HOY LA DIFERENCIA, INVERTÍ EN DIGITAL SOFTWARE.

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



Crossfit Unidos



Crossfit Rex

En Latinoamérica, la franja etaria del consumidor va de 18 a 40 años, con predominio del segmento masculino. A pesar del valor de la cuota mensual, que duplica a la de un gimnasio tradicional, el poder adquisitivo de los usuarios varía. Hay jóvenes profesionales, estudiantes universitarios, repartidores de pizza, cadetes, deportistas, adolescentes y grandes empresarios, que conviven bajo el mismo techo, de igual a igual.

En CrossFit el público no se caracteriza por ser estacionario y los *coaches* concuerdan en que la mayoría de sus alumnos no acude al *box* para llegar bien al verano. "Cuando inauguramos la sede de Palermo lo hicimos en diciembre y pensamos que hasta marzo no íbamos a ver a nadie, sin embargo crecimos un 100% todos los meses", observan desde Tuluca, que actualmente tiene cuatro sedes abiertas, con más de 1.700 clientes, y proyecta abrir tres nuevos boxes en 2013.

ZZ CrossFit fue el primer *box* argentino abierto por un gimnasio convencional. A dos meses de su apertura, posee 100 usuarios y planea abrir dos sedes más este año. "De los 100 socios sólo el 15% vino del gimnasio, el resto es de afuera y no hicimos publicidad", explica **Alejandro Valle**, *head coach* y especialista en entrenamiento funcional, quien opina que el usuario de CrossFit se caracteriza por "ser competitivo, querer resultados, buscar desafíos y estar aburrido de las rutinas".

En la opinión de **Jaime Arashiro**, fundador de **CrossFit Perú** en 2008, "los gimnasios están llenos de personas que son CrossFitters y que todavía no lo saben". En abril, este *head coach* abrió las puertas de **CrossFit Miraflores**, su segundo *box* en la ciudad de Lima. Localizado dentro de un gimnasio convencional, la sede (90 m²) funciona como una entidad separada, con 60 usuarios y una cuota de U\$170 dólares.

Equipamientos para CrossFit



CrossFit Tuluca

Desde 2011, **Fenix Machines** desarrolla equipamientos para la práctica de CrossFit y ofrece paquetes de productos para entrenar desde 5 a 40 personas por clase. Cada elemento cuenta con garantía y respeta estándares técnicos internacionales, que son necesarios para la participación en competencias oficiales. Esta firma argentina no sólo es proveedor oficial de **CrossFit Tuluca**, sino que en 2013 ha comenzado a instalar *showrooms* en el interior de estos boxes, para la venta directa de materiales.

La línea de productos que desarrolló Fenix Machines abarca una completa gama de elementos que van desde las barras olímpicas y balones medicinales, hasta los pisos de goma y rack de dominadas. La inversión mínima, que incluye todos los productos desarrollados por esta empresa, es de \$45.000 pesos (U\$8.500 dólares). Para mayor información dirigirse a nicolas@fenixmachines.com.ar

El Marketing

A la hora de sumar adeptos a su comunidad, CrossFit se vale de dos simples, económicas y efectivas herramientas: el boca en boca y las redes sociales. La comunidad CrossFit coincide en que no existe mejor publicidad para una marca que un consumidor que hable bien de ésta, más aún si lo hace con desinterés y entusiasmo. "Las personas confían en sus conocidos, lo que motiva la acción de consumo", dicen.

¡¡INCORPORÁ EL NUEVO SISTEMA!!

AQUALIFE
Dr. **CormilloT**

Nuevo Sistema de Fitness Acuático

CAPACITACIONES

- Bicicletas ▪ Step
- Minitramp
- Cintas ▪ Elíptico
- Accesorios
- y mucho más!!

EXCLUSIVIDAD POR ZONA

Informes

www.aqualifeevolucion.com.ar

ventas@aqualifeevolucion.com.ar



Crossfit Rex

“El boca en boca te trae alumnos fieles y no cualquier tipo de usuario que viene sólo por moda. Lo más fuerte que CrossFit tiene es no hacer publicidad. Por cada socio que tenemos hay tres nuevos referidos que ingresan”, asegura **Pablo “Batuque” Iribarren**, titular de **CrossFit Unidos**. Inaugurado hace 9 meses en el barrio porteño de Almagro, este box, de 470 m², ya cuenta con 400 socios.

Otra peculiar forma de atraer adeptos se conoce como “marketing inverso”. CrossFit Guayaquil, en Ecuador, se gestó en 2008 en la calle lateral del gimnasio que su *head coach*, Carlos Andrade, tenía. “Al que se acercaba a preguntar qué estábamos haciendo le decíamos: esto no es para ti”. Y a esto agrega: “Así descubrimos el punto escondido del mercado del fitness, que es la necesidad de competir que tienen las personas”.

En la era de la información, las redes sociales no sólo son el vehículo que incrementa el tráfico viral de las opiniones positivas de los usuarios. El modelo *open source* (fuente abierta, en inglés) de CrossFit es uno de los principales responsables del crecimiento de la compañía. Al subir diariamente sus entrenamientos a un blog, Glassman promovió el desarrollo de una gran comunidad virtual donde se intercambiaban ideas y experiencias.

“Desde que CrossFit.com surgió, Glassman mostró todo lo que hacía para que amigos y enemigos retroalimentaran esta red descentralizada de información”, explica el *head coach* de **CrossFit Underdog**, **Blas Raventos**, quien se inició en el método practicando los ejercicios en una plaza de Villa Pueyrredón, en Buenos Aires, junto a **Santiago “Siri” Terbalca**, fundador de Tuluska y pionero de esta actividad en Argentina.

El staff, la clave

Sin duda, el profesionalismo del equipo de trabajo de cualquier centro abocado a la actividad física es sumamente importante. Sin embargo, con métodos de entrenamiento en los que se trabaja con el peso corporal a altos niveles

de intensidad, la calidad del *staff* resulta fundamental. A diferencia de un gimnasio tradicional, donde las máquinas resguardan al usuario de cometer graves errores, en CrossFit, la seguridad del alumno depende exclusivamente del nivel de conocimiento y de la capacidad del entrenador.

Ante eventuales riesgos y la falta de regulación respecto del nivel de instrucción que un coach debe tener para dar una clase, muchos boxes optaron por crear su “escuela” de entrenadores. Además, organizan cursos sobre disciplinas como el *weightlifting*, *functional training* y *kettlebells*, entre otras. Sólo los centros afiliados pueden brindar capacitaciones de introducción al método CrossFit, no así los *coach Level 1*.

En Argentina, la relación entrenador por usuarios es de 1 cada 10. En otros países de la región, como en Perú, se estiman 3 entrenadores cada 15 personas. La remuneración de los entrenadores puede ser acordada con un monto fijo mensual o uno variable, en función de la cantidad de socios. A modo de ejemplo, ese variable puede representar hasta un 50% de la cuota de las personas a las que el *coach* les da clases.

En CrossFit, el rol del entrenador es clave. Además de ser minucioso en la correcta instrucción de la técnica, debe incentivar y guiar al alumno en su aprendizaje, reconociendo sus necesidades, objetivos y limitaciones. El vínculo que se entabla entre ambos es de apego, respeto e interacción constante. Un *coach* es capaz de asumir la forma de líder, consejero, psicólogo y hasta nutricionista, dentro de una comunidad en la que es regla que “1 enseñe y 2 aprendan”.

En los gimnasios

Históricamente, los boxes de la región que se iniciaron dentro de un gimnasio tradicional funcionaron de manera totalmente independiente. Con propietarios diferentes, la única relación que los vinculaba era la de arrendador y arrendatario. Sin embargo, a partir de 2012, los centros de fitness convencionales tomaron nota del auge de CrossFit y comenzaron a incorporar el método a su abanico de actividades.

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



CrossFit Unidos

En Argentina, el Club Modelo **Claudio Marangoni**, de San Isidro, abrió las puertas de **CrossFit Fun Club** en julio de 2012. Con 600 m², el box hoy tiene 300 socios. "Tenemos todas las áreas del club a disposición, incluso la pileta climatizada donde realizamos WOD's en el agua, que incluyen ejercicios de salvamento para guardavidas", explica **Marcelo Liebana**, profesor de educación física y *coach Level 1*.

En 2013, **Always Club**, de Palermo, inauguró ZZ CrossFit, de 190 m². En la opinión de su *head coach*, Alejandro Valle, "un box brinda la oportunidad de vender un producto más caro con una inversión 10 veces menor". Para **Ricardo Wagner**, titular de **CrossFit Q21**, "CrossFit simboliza más que una marca comercial. Su verdadera fortaleza radica en la responsabilidad y pasión de sus instructores". Q21 abrió en marzo y pertenece al gimnasio **Q21 Sport Fitness** (520 m²), de la localidad de Quilmes.

También en marzo, pero con propietarios diferentes, **CrossFit Buenos Aires** inauguró su segundo box, dentro del complejo **Life Club** del barrio porteño de Caballito. "Contar con 2.500 m² de instalaciones nos permite organizar competencias que incluyen natación y ciclismo *indoor*", comenta **Rodrigo Cancino**, gerente del box. Por su parte, la cadena de gimnasios **Megatlon**, inauguró en

mayo **CrossFit M** (180 m²) en el interior de su sede Villa Crespo y planea hacerlo también en otras sedes.

"Creemos que el CrossFit es una excelente actividad complementaria y atractiva para el público que quiere un trabajo intenso. No tenemos en carpeta abrir boxes exclusivos de CrossFit, pero si lo hiciéramos, sería bajo otro concepto e incorporando otros servicios", explica **Fernando Storchi**, director general de Megatlon. Al respecto, **Pablo Cervigni**, coordinador de CrossFit M comenta: "Nuestra intención no es que se olviden de las máquinas, sino que ésta sea una opción más de entrenamiento".

La apertura de boxes por parte de gimnasios convencionales siembra controversias dentro de la comunidad CrossFit, por la contradicción natural que existe entre ambas concepciones de entrenamiento. "En mi caso era incompatible a la hora de prescribir actividad física", afirma Andrade, que en 2009 convirtió en un box su gimnasio de 3 pisos, que la familia tenía desde hacía 25 años en Guayaquil, Ecuador. Con 500 socios actuales, planea ampliar sus instalaciones en 400 m² más.

"Creo que es un matrimonio irreconciliable. El modo de enseñanza, el método de negocio, el trato con los entrenadores y los clientes son totalmente distintos. CrossFit es un negocio para los entrenadores y el gimnasio es para los empresarios. Por esa razón la dinámica y los objetivos difieren", argumenta **Pavel Sáenz**, fundador en 2006 de **CrossFit Santiago**, en Chile, el primer box de la región. Su sede actual, de 800 m², alberga a más de 300 socios que pagan una cuota mensual promedio de U\$100 dólares.

Para **Enzo Tami**, propietario de **CrossFit Rex**, se tratan de filosofías opuestas, "pero cuando en Brasil lo hacen al aire libre te das cuenta que hay miles de maneras de abrir un box, siempre que se respete la esencia". Con apenas 6 meses, su box, de 400 m², ubicado en San Telmo, tiene más de 400 socios. A fin de año, Tami proyecta abrir una nueva sede (600 m²) en el barrio porteño de Las Cañitas.

"En CrossFit usamos la frase: difunde la palabra, difunde el método. Y qué mejor manera que estando dentro del monstruo, en un gimnasio tradicional, mostrando ahí nuestros resultados y las características de nuestra propuesta", reflexiona Arashiro, desde Perú. En la opinión de Sáenz, "el desafío para los gimnasios será que sus alumnos de CrossFit perduren en el entrenamiento y que no se terminen yendo a un box".

Latinoamérica

El modelo desarrollado por CrossFit ha experimentado un gran crecimiento en la región. En 2012, la cantidad de boxes era de 57, mientras que hoy es de 193, lo que representa un

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.

GSDTECNOLOGIA

Cochabamba 1075 :: Banfield
Tel: (54 11) 4202-1837 / 4880-6624 / 4941-0478

www.gsdtecnologia.com.ar :: info@gsdtecnologia.com.ar

incremento del 338%. Los países que más crecieron fueron Brasil, que actualmente cuenta con 42 *boxes*, cuando sólo tenía 9; México, que pasó de 8 a 41; Argentina, que pasó de 5 a 20 locales; Ecuador, de 9 a 17; y Chile, de 6 a 14. A fin de año se estima un total de 300 *boxes* latinos, cuyas dimensiones y cantidad de socios superan la media.

En Argentina, las recientes aperturas fueron protagonizadas en mayo por **CrossFit Argos Beccar**, de 270 m², en la zona norte del conurbano bonaerense, con una inversión de U\$66.000 dólares; **CrossFit Omerta**, de 100 m², que inauguró dentro del Club Asturiano de Vicente López; **Cultura 59 CrossFit**, de 400 m², en el barrio porteño de Villa Urquiza; **CrossFit Andino**, con 300 m², en Mendoza; y **CrossFit Nahual**, de 150 m², en Rosario, dentro de una academia de artes marciales.

Por otra parte, en mayo obtuvieron sus licencias **CrossFit Bruta Gali**, de la Ciudad de Buenos Aires, y **CrossFit Iron Tigers**, que tras nacer en el *garage* de **Verónica Ledesma**, su *head coach*, planea abrir sede en Castelar, al oeste del conurbano bonaerense. En los próximos meses se proyectan 3 nuevas aperturas en los barrios de Caballito, Recoleta y el centro porteño, además de un *box* en Tandil, en Buenos Aires, y otro en Córdoba capital, de la mano del basquetbolista **Fabrizio Oberto**.

Desafíos

Ante el creciente auge de CrossFit, una de las preocupaciones que surgen en la comunidad es la "valla baja" de entrada, en relación con los mínimos requisitos que se necesitan para obtener la licencia y comenzar a dar clases. Pero no es la competencia lo que intranquiliza al sector, sino la falta de profesionalismo de aquellos postulantes que buscan un negocio de fácil acceso y no una filosofía de vida, que requiere de mucha práctica y conocimiento técnico.

"Para que no se bastarde la disciplina debería haber más control. Al no haber estándares preestablecidos, el nivel del servicio queda a consciencia de cada uno, ensuciando a la marca cuando se lastima gente", reflexiona Martín Casas. Hasta ahora, la posición de CrossFit Inc. es la del libre mercado, que supone que la búsqueda de calidad por parte del consumidor garantizará que sólo los *boxes* más capacitados sobrevivan.

Para Pablo Cervigni, de Megatlon, la exposición a malos profesionales se da en todos los ámbitos de la actividad física, "no es exclusivo de CrossFit". Según Carlos Andrade, miembro del comité certificador de la marca, lo que se viene para esta profesión es un filtro con requerimientos académicos, para lo que se está desarrollando un nuevo entrenamiento para *coaches*. El negocio de la compañía no es la apertura de *boxes*, sino la capacitación.

mercadofitness|tv
The fitness business channel

mf|tv

www.mercadofitness.tv

La llegada del fenómeno CrossFit en la industria del fitness también representa una oportunidad de aprendizaje para los gimnasios y hasta la posibilidad de romper con viejos paradigmas. "En los gimnasios se trabaja aislado para hacer crecer el músculo, pero el 90% de la gente que se acerca lo hace buscando otra cosa. No se ofrece al cliente lo que quiere, por eso sólo se capta al 5% de la población", reflexiona Alejandro Valle, de Always Club.

Otros factores de éxito en CrossFit a tener en cuenta son: la continúa medición de resultados y la posibilidad de compararlos entre los alumnos, el sentido de comunidad y pertenencia, así como la definición explícita y concreta de los propósitos, metas y fundamentos que posee el método

Reebok CrossFit Games

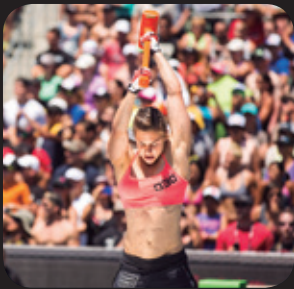


Imagen gentileza de CrossFit, Inc.

Del 22 al 28 de julio se llevarán a cabo en California las competencias que coronan a la persona "más entrenada del mundo". En su séptima edición, cerca de 139 mil personas se inscribieron en los juegos. En Latinoamérica, 3.000 deportistas clasificaron para competir en las eliminatorias regionales, de los cuales 155 fueron CrossFitters argentinos. Desde CrossFit Tuluca organizaron un grupo de 40 personas, que estarán acompañando a la delegación de atletas, sólo para alentarlos.

Por tercer año consecutivo, **Reebok** es patrocinador oficial de las competencias y proveedor de la única línea de indumentaria diseñada para la práctica de la disciplina. "Junto a CrossFit estamos cambiando el modo en que la gente percibe y experimenta el fitness, inspirando cada vez a más gente a moverse", señala **Melissa De León**, *Fitness and Training Manager* de Reebok en América Latina.

de entrenamiento. "Desde el día uno, la persona que pisa el *box* sabe lo que va a recibir, cómo y, fundamentalmente, el por qué", explica Raventos.

Las principales críticas que se generan alrededor de CrossFit tienen que ver principalmente con la forma de aplicación del método. Para **Ariel Couceiro**, fundador del gimnasio **Corpo Sao** y especialista en fuerza y potencia, "una propuesta de este tipo requiere de entrenadores altamente capacitados, de un protocolo de evaluación funcional y de sesiones personalizadas".

En la opinión de **Juan Carlos Santana**, experto en *functional training* y director de **IHP**, el gran problema de CrossFit es la falta de un método central de progresiones y que no se comporta ni opera como una marca uniforme. "La imposibilidad de que todo usuario esté apto para ejecutar gran cantidad de repeticiones en un período de tiempo o hasta el fallo", es otro aspecto que destaca **Santiago Alfaro**, entrenador y fundador de **Athletic Dome**, en Uruguay.

El sectarismo y *aproach* militar con el que se los caracteriza, también provoca controversia. Según Arashiro, "descubrir capacidades físicas impensadas puede hacer que algunos egos se desborden, éste es un punto crítico en nuestra comunidad y por eso insistimos en dejarlos en la puerta". En relación a la militarización del entrenamiento, Raventos señala que esto es sólo "una errónea identificación difundida por los medios, a raíz de que las fuerzas especiales entrenan con el método por su efectividad".

¿Moda o tendencia? Difícil saberlo, habrá que esperar. Lo que distingue a CrossFit, y lo ha convertido en un referente en materia de entrenamientos de alta intensidad, es la fuerza de su filosofía y la contracultura que representa para el sector. Lo que alguna vez comenzó como un sistema más de acondicionamiento físico, hoy se vive como un deporte y, para muchos, es un estilo de vida que le da sentido a su existencia. ■

(*) Periodista. Responsable de contenidos de Mercado Fitness.



SOMOS FABRICANTES E IMPORTADORES DE CINTAS DE CORRER Y BICICLETAS DE INDOOR CYCLING

MANTENIMIENTO A GIMNASIOS RECONDICIONAMIENTO DE CINTAS



CENTAURO CS300
Motor 3 hp, Importada
Peso de la máquina 145 Kg

CENTAURO MX7
Motor 3 hp, industria Nacional
Peso de la máquina 165 Kg

INDOOR CYCLE WHIRLY

CENTAURO MX5
Motor 3 hp, industria Nacional / Peso de la máquina 110 Kg

DISCOS DE FUNDICIÓN RECUBIERTOS EN VINILO

Fábrica: Cortina 2177, Versalles - TE: (54 11) 4641 3064 / Gimnasio y Showroom: Bonpland 2168, Palermo - TE: (54 11) 4899 2255 / WWW.CENTAUROFITNESS.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 Bicieta Electromagnética



LK-5900 Cinta Motorizada



FC-249 Elíptico Electromagnético



FC-68H Bicieta Indoor

www.randers.com.ar

REPRESENTANTE EXCLUSIVO PARA ARGENTINA: ARGENTRADE SRL

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

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

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



DISTRIBUYE Y GARANTIZA

ARGENTRADE SRL



Equipamientos Fox lanza elíptico con motor

Equipamientos Fox desarrolló un elíptico con motor y arnés, especialmente diseñado para la rehabilitación de personas con movilidad reducida. El equipo tiene un motor con ve-

locidad variable y una sólida estructura de la que cuelga un arnés con malacate que sostiene al usuario. Más información en www.equipamientosfox.com

Sport Maniac vende equipamiento on-line



La firma **Sport Maniac**, especializada en la distribución de equipamiento de fitness para gimnasios y entrenadores, lanzó su nueva página web, mediante la cual sus usuarios pueden comprar on-line más de 1.000 artículos. El portal www.sportmaniac.com.ar cuenta con todos los medios de pagos, servicios de entrega, asesoramiento y garantía. El local comercial de esta firma está frente al Hipódromo de San Isidro, en Dardo Rocha 2024.

Sonnos lanzó su tienda virtual

Sonnos presentó su flamante tienda virtual, en la que tiene acuerdos con diferentes bancos para la venta en cuotas de productos y accesorios deportivos y de fitness. "Con esta herramienta, los gimnasios y entrenadores pueden comprar sus materiales en 12 cuotas sin interés, al precio de efectivo", señala **Andrea Cirigliano**, titular de la firma. Para conocer la tienda virtual de Sonnos ingresar en www.sonnos-online.mercadoshops.com.ar



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.



REFORMER PYP 3800 + IVA
LINEA SILVER Oferta Lanzamiento
CALIDAD PYP

PYP Capacitaciones

Showroom en Fábrica: 5 de julio 6681
entre Cerrito y Triunvirato
(Carapachay) - Ptdo Vte. López
Tel.: (54 11) 4735-2061/3797
Cel.: (11) 15-6381-3102 ID: 140*2095

www.pyequipamientos.com

CONSULTORÍA a un clic de distancia



Se acaba de lanzar la versión en español de la plataforma web de consultoría on-line en gestión de gimnasios, que fue desarrollada por el brasileño Almeris Armiliato.

En abril pasado, el consultor brasileño **Almeris Armiliato** presentó en Buenos Aires un nuevo emprendimiento. Se trata de www.gestiondegimnasios.com.ar, un innovador servicio de consultoría on-line para empresarios y profesionales de pequeños y medianos clubes y gimnasios, que deseen mejorar la administración y los resultados de sus empresas.

“Los dueños de gimnasios suelen tener formación y experiencia en actividad física, pero, en la mayoría de los casos, no poseen conocimientos profundos en gestión”, explica Armiliato. Ésta es justamente la falencia que viene a cubrir con su propuesta. “Les daremos soporte y educación continua vía Internet para acercarles herramientas de gestión profesional”.

“Los ayudaremos a mejorar la caja diaria y a conducir equipos de trabajo más y mejor organizados. Les vamos a proveer métodos sólidos que les permitirán tener empresas que funcionan, con dinero suficiente para cubrir inversiones, de modo que el administrador pueda mantener su enfoque en la innovación y en nuevos emprendimientos”.

En la plataforma de **Gestión de Gimnasios** los usuarios pueden acceder a textos, videos, gráficos, planillas de control y otros archivos para descarga, desarrollados en un formato paso a paso –que responde a las preguntas qué, cómo y por qué–, considerando las áreas: recepción y ventas, gestión estratégica, marketing y comunicación, atención y finanzas.

Los consultores atienden, en menos de 48 horas, las dudas de los clientes vía e-mail, por teléfono o videoconferencia. *“Apostamos a la disciplina y a la capacidad del cliente de seguir esta metodología al pie de la letra para alcanzar los resultados deseados”, remarca Armiliato, quien ha prestado asesoría en la última década en varios países de la región.*

*“En Brasil, **Gestión de Gimnasios** ya revolucionó el mercado, acercando un contenido altamente calificado a gimnasios de todo el país. El crecimiento de esta plataforma es cada vez más acelerado y ahora está disponible en español para toda América Latina, adaptada a las peculiaridades de este mercado y a un costo muy accesible”, asegura Armiliato. ■*

SATURN SUPPLEMENTS
PRODUCTOS FABRICADOS EN U.S.A.

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

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

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

Consulta por nuestras exclusivas y excelentes promociones POR TIEMPO LIMITADO.

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

www.facebook.com/Saturn.Argentina
www.twitter.com/SaturnArg1991



Gimnasio Tiro Federal. Bahía Blanca



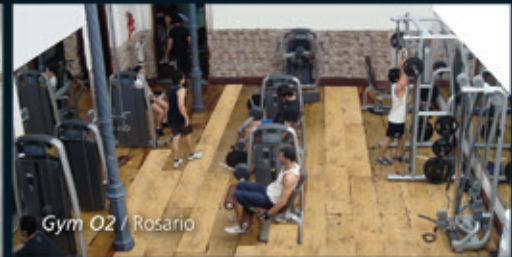
Gym Center. La Plata



Centro de Alto Rendimiento. CENARD / Buenos Aires



Mina Cerro Negro. GOLCORP/ Perito Moreno



Gym O2 / Rosario

Elegí cómo posicionarte en el mercado.

MASTERTECH te brinda todas las posibilidades.

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

MAGNA. VERTIKA. STERLING. PLAMAX. CARDIO PREMIUM. VITREX.



MASTERTECH

www.mastertech-usa.com

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

Atención: Lunes a Viernes de 9.30 a 18 hs. info@mastertech-usa.com



La vidriera interactiva de Open Park

Ante el desafío de mejorar su captación de averiguadores, se valieron de dos pantallas de LCD en alta definición de 70 pulgadas, que usan a modo de vidriera para mostrar las actividades que ofrecen a través de dos personajes que interactúan entre sí y con la gente.



Open Park cuenta con 3 sedes: un club con piscinas en San Justo y dos gimnasios, uno en Ramos Mejía y otro en San Justo Shopping. Éste último tiene 1.000 m², en los que hay tres salones de fitness, un área de musculación y cardio, vestuarios con sauna y gabinete de nutrición. Esa sede tiene 1.800 socios activos y su objetivo es cerrar el año con 2.000.

Pero la tarea de captación de averiguadores en esta sede no es sencilla, porque sus salas están en el primer piso, mientras que en planta baja, donde está el acceso al gimnasio, sólo hay una recepción. "La gente que caminaba por el shopping no se imaginaba todo lo que teníamos arriba", explica Adrián Ofman, responsable de marketing de Open Park.

Ante el desafío de mostrar en poco tiempo lo que pasaba arriba de manera creativa, atractiva y efectiva, para mejorar su captación, en Open Park se valieron de dos pantallas de LCD en alta definición de 70 pulgadas que usan a modo de vidriera. "Creamos un guión y filmamos con actores profesionales un clip de 5 minutos de duración", explica Ofman.

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

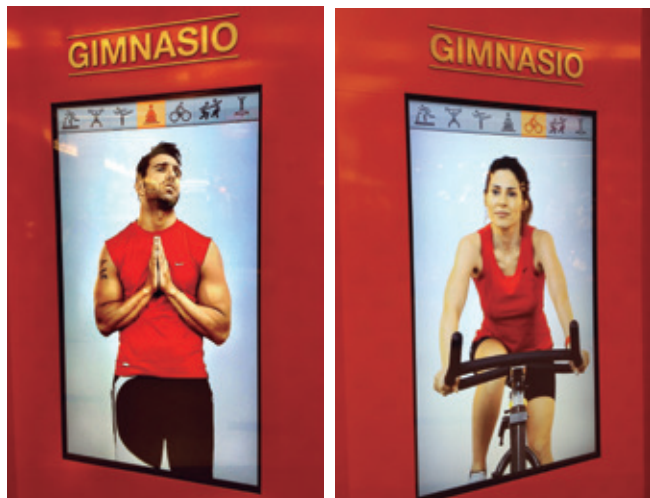
NUEVO SUPERGYM 7.0
20 años protegiendo tu negocio
!!! TRES SISTEMAS EN UNO !!!

- Control de Acceso por Huellas, Tarjetas o manual
- Agenda de turnos para clases y consultorios
- Único sistema con integración a redes sociales !!!

Software de Administración y Entrenamiento de Fitness

Informática & Deportes
Te.: 54+341+4932606 | www.entrenar.com.ar

NUEVO



"Es un *loop* -video cíclico y acronológico- que se repite desde que abre el gimnasio hasta que cierra". En el clip, dos personajes, en tamaño real, practican las actividades que ofrece el gimnasio. "El personaje femenino es una experta en actividad física y el masculino es un novato, algo pedante, que quiere aprender rápido para impresionar a la chica", explica.

Los personajes interactúan entre sí, dialogan de una TV a la otra TV y se cruzan constantemente de pantalla, simulando movimiento detrás de dos ventanales. "Pero lo mejor es que los personajes rompen la cuarta pared hablándoles a las personas que están paseando por el *shopping* y pasan por allí", describe Ofman.

"Señora, usted, la de las bolsas, venga a pedalear con nosotros" o "Shhh, chicos, ¿no ven que estamos haciendo una clase de Yoga?" son algunas de las frases con las que los personajes sorprenden a la gente, además de invitarla a imitar algunos de sus pasos de baile. "La respuesta de la gente ha sido afortunadamente muy positiva", dice Ofman.

Esta herramienta marcó un antes y un después para esta sede de Open Park. "Ahora la gente que pasa por allí sabe que en el *shopping* hay un gimnasio y conoce mínimamente qué tipo de actividades se pueden realizar allí. Durante la primera semana, 9 de cada 10 personas que pasaron por la puerta del gimnasio voltearon su cabeza para mirar la vidriera".

Según Ofman, la vidriera es muy efectiva con los jóvenes. "Muchos adolescentes se filman o se sacan fotos allí; y los niños quedan impactados, algunos ya se saben las frases de los personajes y el orden de los segmentos. Mientras que la gente mayor llegó a asomarse del otro lado de la vidriera para comprobar si realmente había personas reales detrás", dice. ■

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



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

Teléfonos: (0351) 4118866 / 155 099115



Por Viviana Gugliara (*)

Gimnasia Infantil

crecer en movimiento

El contenido de este programa educativo y recreativo está basado en trabajos de investigación y de campo, realizados tanto en Argentina como en Estados Unidos.

Un niño no es un adulto en miniatura, sino un ser que está atravesando diferentes cambios asociados con el crecimiento, el desarrollo y la maduración, etapas que debemos conocer en detalle para aplicarlas a la hora de trabajar con ellos en base a objetivos, metodologías y estrategias, enfocadas desde el niño y no desde el adulto.

Éste fue uno de los motivos que me llevó a diseñar esta sistematización de gimnasia infantil y juvenil que ya lleva 21 años de trabajo ininterrumpido. Otra causa fue entender que los beneficios de la educación física deben ser incorporados desde edades tempranas, con una propuesta que motive a los niños, considerando sus necesidades e intereses.

Así la educación física contribuye a que el niño, haciendo lo que le gusta, alcance su bienestar individual. También hace posible bajar las tasas de obesidad y de sedentarismo, ayuda a detectar vicios posturales y nos permite estimular importantes logros desde las tres áreas de la conducta, que son la socio-afectiva, la orgánico-funcional y la cognitivo-intelectual.



“Crecer en movimiento” es una propuesta que plantea una sistematización metodológica basada en conceptos pedagógicos de la educación física infantil, aunada a técnicas de gimnasia, con el objetivo de permitir el logro de los fines superiores mencionados anteriormente. La edad ideal para comenzar con este trabajo es a partir de los 3 años.

El programa está diseñado para ser aplicado en entidades no formales como gimnasios y clubes deportivos o dentro de instituciones, bajo la forma de propuestas extra curriculares. Mediante el mismo se introduce a los niños en las diferentes técnicas de gimnasia, trabajando con variadas metodologías según la etapa evolutiva en que se encuentren.

El juego, la actividad básica de los niños en las edades tempranas, constituye el eje organizador del programa al que se le suman clases temáticas en las que, a través del relato de un cuento o una historia, se construye una coreografía con la que se busca desarrollar la capacidad coordinativa, las estructuras nocionales (esquema corporal, espacio, tiempo, objeto) y la estimulación de las capacidades condicionales como la resistencia, fuerza, velocidad, etc.

Pero, para que el programa sea completo, se trabajan también contenidos referidos al área socio-afectiva. Además, se realizan en cada clase actividades del área cognitivo-intelectual, en las que, a través de personajes infantiles retratados o disfrazados, los niños de 4-5 años aprenden a reconocer y nombrar partes del cuerpo, grupos musculares, órganos, etc.

Puedo expresar, por mi propia experiencia y la de las diversas escuelas que surgieron a partir del programa “Crecer en Movimiento”, que esta actividad permite un trabajo estable, con una excelente rentabilidad, pero fundamentalmente aporta una gran capitalización de amor, ya que nada se puede comparar al trabajo con niños. ■

(*) Profesora Nacional de Educación Física egresada de la Universidad Nacional de La Plata. Especializada en niñez y adolescencia en Argentina y los Estados Unidos.

TURNO CHECK

¿CÓMO ORGANIZAR LOS TURNOS DE TUS CLIENTES?

DESCRUBRÍ LA NUEVA TERMINAL DE AUTOGESTIÓN DE TURNOS

Ahora tus clientes pueden reservar sus turnos de una manera rápida, cómoda y sencilla, sin necesidad de acudir a la recepción.

IDEAL PARA CANCHAS DE TENIS, SUM, CLASES DE FITNESS DE GRUPO, CURSOS Y CONSULTORIOS.



Desde \$350.00^{+iva} por mes



Nuevo diseño. Fusión de estética y biomecánica

Clic Line
EXCLUSIVE DESIGN

Nueva Línea
2013

En nuestra línea 2013 encontraras detalles de estética innovadores. Diseños nuevos que impactaran a tus socios, con la misma funcionalidad de siempre.



"El resultado de años de experiencia haciendo lo que amo"

Victor Hugo Nievas - Director

Agradecemos a **MERCADO FITNESS** por la dedicación y el empeño que ponen siempre en todas las exposiciones para que sigamos creciendo. Infinitamente gracias!



TERRA
Neuquén

NEW LIFE
Corrientes

LECLUB
Corrientes



FINANCIA TU GIMNASIO COMPLETO HASTA EN 12 MESES SIN INTERES Y TOMAMOS TU VEHÍCULO EN PARTE DE PAGO A VALOR MERCADO.



AÑO DE GARANTÍA POR CUALQUIER DEFECTO DE FABRICACIÓN.



REPUESTOS INMEDIATOS PARA NUESTROS CLIENTES.



CD-MANUAL DE MANTENIMIENTO GENERAL.



CONECTADOS PARA RESPONDER CONSULTAS INMEDIATAS.

Fábrica y ventas:

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



Lanzamiento

PILATES FUNCIONAL BARRE

La capacitación básica tiene 16 horas de duración, repartidas en 2 días consecutivos. La misma incluye material teórico, con fotos ilustrativas y cd armado en 4 bloques.

El programa **Pilates Funcional Barre**, creado por la profesora **Lorena Rivas**, consiste en un trabajo de bajo impacto basado en la técnica de barra - cardio - pilates, con música que acompaña el entrenamiento a 128 bpm (batidas por minuto), en el bloque cardio.

“Al ser un trabajo intervalado y con intensidad media, logramos un ritmo cardíaco constante al 50/60%, que aumenta el gasto calórico, favoreciendo la quema de grasa”, explica Rivas. Los ejercicios se marcan con variantes en 3 niveles -principiante, intermedio y avanzado- lo cual permite realizar una clase beneficiosa aún en grupos desnivelados.

Esta clase, de 55 minutos de duración, está organizada en 4 bloques: **1)** 10' de trabajo cardiovascular y acondicionamiento físico; **2)** 25' de trabajo en la barra, realizando ejercicios de fuerza y flexibilidad, y con elementos como mancuernas y pelotas; **3)** 10' de *mat work*; **4)** y, finalmente, 10' de *stretching* en la barra y en el suelo.

Para realizar esta clase es necesario contar con una barra o silla con respaldo. Las barras de pilates cardio barral son portátiles y desmontables. En cada barra pueden ejercitarse dos alumnos por clase. “Esto favorece la ubicación del cuerpo, trabajando en 360°, y permite además el ahorro de espacio una vez que finalizamos la clase”, explica Rivas. ■

Más información al respecto en www.gymlorena.com.ar



Musculación & Cardio

Peso libre & Insumos

Control de acceso

www.maxmetal.com.ar

**MAXMETAL
FITNESS**

Fabricante de equipamientos para gimnasios



Life Center - Maschwitz Mall Panamericana

Marcos del Bueno 210 1º piso (CP 1744) Moreno Bs. As. Tel.Fax: (0237) 468-7894 Cel.: (011) 155-249-0786 / admin@dealerfitness.com.ar

Max Metal es proveedor exclusivo de la cadena
 [Lifecenter.argentina](https://www.facebook.com/Lifecenter.argentina)

 **LifeCenter**

Compra, venta y canje de equipos usados
www.dealerfitness.com.ar

 **Dealer Fitness**
 Equipments and Supplements



TaiChi Fitness

Equilibrio y armonía

para los amantes del fitness

Fue desarrollado por el profesor Martín Cano Rodríguez, quien desde hace 25 años es docente de artes marciales y es propietario del Centro Cultura Oriente, de Campana.



El **TaiChi Fitness** es un programa de entrenamiento adaptado en el que se conjugan los beneficios de la milenaria práctica del Tai Chi Chuan y las necesidades del mundo actual, a través de una serie de técnicas para el logro del equilibrio en la lentitud, la armonía y la salud física, pero con la dinámica que buscan hoy los amantes del fitness.

"La idea surgió de la observación, la experiencia y el análisis de los distintos públicos que concurren a gimnasios, donde es común ver a muchas personas de 40 a 60 años de edad, cuyas características y necesidades no están contempladas en la oferta de clases de la mayoría de los centros de fitness", explica **Martín Cano Rodríguez**, creador del programa.

Una sesión de TaiChi Fitness consta de ejercicios que procuran lograr la conexión entre el cuerpo, la mente y el entorno. Los mismos se realizan a través de una secuencia de movimientos lentos, fluidos, armónicos y concentrados, que aportan relajación y mejoran la flexibilidad, la circulación sanguínea y la tonicidad de los músculos.

"Estas secuencias de movimientos ayudan a mejorar el equilibrio del cuerpo y corrigen malas posturas. Y como además se le otorga una gran importancia a la respiración como medio de relajación y concentración mental, se logra también mejorar las funciones relacionadas con el sistema respiratorio", explica Cano Rodríguez.

Las sesiones de TaiChi Fitness transcurren en un ambiente de calma y relajación que permite liberar la mente del estrés y las preocupaciones diarias, que suelen ser las primeras causas de los estados de ansiedad, depresión o angustia. "Su práctica puede significar un cambio de actitud hacia la vida y hacia uno mismo", agrega.

No hace falta preparación previa para iniciarse en este programa. "No hay que dominar las posiciones desde el primer día. Lo importante es que el proceso de aprendizaje no sea forzado sino natural", dice Cano Rodríguez y añade: "Esta disciplina se basa en el concepto chino "Tao", que se refiere a la importancia del camino por encima de la consecución de la meta".

Más información en www.culturaoriente.com.ar ■

ATLETIC

SERVICES S.A.



**Importadores de barras y discos olímpicos.
Agarres, mancuernas, trampolines
y pelotas de esferodinamia.**

Inclán 3015 (C1258AAO) CABA TEL: (54 11) 4941-7711 L. Rot.
atleticservices@fibertel.com.ar / www.atleticservices.com.ar



NATIONAL COUNCIL ON
STRENGTH & FITNESS



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

70 :: Internet



Javier Wasserman y Nicolás Cohen.

EntrenaYA

Pases flexibles para gimnasios

Aseguran que el 80% de los usuarios de sus pases terminan siendo clientes regulares del gimnasio. El servicio no requiere inversión, solo cobran una comisión por cada venta.

Hace pocos meses se lanzó en Buenos Aires, Argentina, la plataforma web **EntrenaYA**, dedicada a la divulgación de servicios ofrecidos por gimnasios y otros establecimientos deportivos. "Nuestro objetivo es ser el punto de referencia en la búsqueda de gimnasios en las principales ciudades del país", explica **Javier Wasserman**, cofundador de **EntrenaYA**.

"Además -prosigue- queremos convertirnos en un canal de ventas complementario para los gimnasios, ayudándolos en la captación de clientes a través de la venta de pases flexibles". Estos pases, según Wasserman, "funcionan de excusa para que el potencial cliente se sienta seducido a concurrir al gimnasio por su bajo precio y/o por la flexibilidad para utilizarlos".

Según EntrenaYA, el 80% de los usuarios de sus pases termina siendo cliente regular del gimnasio. "No hay inversión para el gimnasio, solo le cobramos comisión por la venta de los pases", remarca Wasserman. Además, esta plataforma cuenta con todos los medios de pago digitales: tarjetas de crédito y cuotas sin interés, pago fácil, tarjeta naranja, etc.

Actualmente, EntrenaYA está en primera posición en resultados orgánicos de Google en la mayoría de las búsquedas relacionadas con gimnasios en Capital Federal. "Estamos expandiéndonos hacia GBA y las principales ciudades del interior", asegura Wasserman. Esto le da a los gimnasios, que son parte de la plataforma, presencia relevante en Internet.

Además, en EntrenaYA están trabajando agresivamente sobre redes sociales generando comunidad. "Difundimos las distintas actividades que ofrecen y sus beneficios, realizamos lanzamientos y ofertas, ya sea para la apertura de un nuevo gimnasio o acompañándolos en cualquier estrategia comercial en que podamos potenciarlos", explica Wasserman. ■

DÉCADAS EN
EL GIMNASIO,
**Y APENAS
ESTAMOS
CALENTANDO.**



StairMaster®

+



SCHWINN FITNESS

Al celebrar 30 años de liderazgo en StairMaster y 10 años de educar profesionales con la Educación de Schwinn, nuestro enfoque en la calidad e innovación es más fuerte que nunca. Los entusiastas más exigentes del fitness no se conformarán con nada menos, y nosotros tampoco.

LLAMENOS A + 360.836.3532 / MATT RAMIREZ
WWW.STAIRMMASTER.COM / VENTAS@STAIRMMASTER.COM
EN ARGENTINA SWAY XP
TEL: (5411) 4100-0400 / CEL: (011) 4188-0945

SHOWROOM:
FRANKLIN ROOSEVELT 5814
CAPITAL FEDERAL / BUENOS AIRES
WWW.SWAYXP.COM / INFO@SWAYXP.COM



StepMill 5



StepMill 3



StairClimber 5



AC Performance Plus



AC Sport



IC Pro

DÍA MUNDIAL SIN TABACO

Acción de concientización en Buenos Aires



El viernes 31 de mayo pasado, en el marco del **Día Mundial Sin Tabaco**, el Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, junto a la Liga Argentina de Lucha contra el Cáncer (LALCEC), llevó a cabo una acción de concientización sobre los daños que causa el cigarrillo y las enfermedades que genera en fumadores activos y pasivos.

Para esta acción, realizada en el microcentro porteño, se le ofreció a la gente la posibilidad de medir la cantidad de monóxido de carbono en sangre mediante un sencillo test, que consiste en soplar una boquilla descartable. Desde el 1 de junio, este servicio se ofrece de forma permanente en las Estaciones Saludables, ubicadas en parques y plazas porteñas.

En Buenos Aires avanza ley de obesidad

El Senado bonaerense aprobó un proyecto de ley que busca que la obesidad sea tratada por las obras sociales y empresas de medicina prepaga como una enfermedad más. De ser aprobada en Diputados esta iniciativa, todas las obras sociales y entidades de medicina prepaga que operan en la Provincia de Buenos Aires deberán incorporar la prevención y el tratamiento de la obesidad a sus planes de cobertura médico asistencial.

MISIONES

Avanza el proyecto de la Villa Deportiva

En la Legislatura provincial se dictaminó a favor del proyecto de ley del diputado **Carlos Rovira**, que declara de utilidad pública y sujetos a expropiación a varios inmuebles del municipio de Posadas, que serán destinados a la construcción de la Villa Deportiva, el Estadio Único de Múltiple Función y el Parque Lineal Ecológico Urbanístico.

El centro deportivo contará con tres estadios: de múltiple función, polideportivo integral y de atletismo. Además, tendrá escuelas de natación, náutica y canotaje. Por otro lado, el proyecto contempla una villa olímpica y áreas de recreación y protección de la costa. La misma será construida en la zona del Acceso Oeste de la ciudad de Posadas.

Fuente: www.misionesonline.net

Semana Saludable en Paraná



En el marco de los festejos del Bicentenario de la ciudad de Paraná, en Entre Ríos, se realizó, del 3 al 8 de junio, la **"Semana Saludable"**. Esta acción de concientización sobre la importancia de la actividad física para una vida saludable fue organizada por la **Cámara Paranaense de Gimnasios** y contó con el auspicio de la Municipalidad de Paraná.

Durante esa semana, los gimnasios adheridos a la cámara ofrecieron unas 120 clases de fitness abiertas a todo público. Además, destacados profesionales del medio local ofrecieron, en el Círculo Médico de Paraná, una serie de charlas sobre nutrición deportiva, prevención de accidentes y sedentarismo.

CERTIFICACION KETTLEBELLS

STEVE COTTER EN ARGENTINA
LEVEL I - LEVEL II

23-24-25 DE AGOSTO
2013

CONTACTO E INSCRIPCIÓN EN BUENOS AIRES
JERÓNIMO MILB - (54911) 155 418 9529

ARGENTINA
IKFF

info@kettlebell.com.ar - www.ikf.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



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



Universal Jumps



Llená tus salas
otra vez, **Sumá**
Kangoo Jumps
a tu gimnasio

Asesoramiento
y venta de botas



Kangoo Jumps
FITNESS PROGRAMS

Kangoo
BOOT CAMP
PROGRAM

Kangoo
Kick
PROGRAM

KANGOO
POWER
PROGRAM

Kangoo
discovery
PROGRAM

Certificación oficial con validez internacional

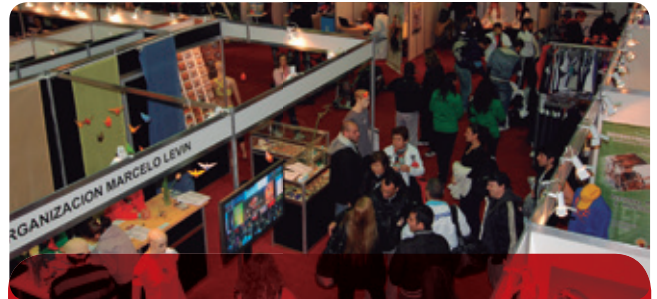
Tel: (54911) 4174-6445 / (54911) 4025-2404 / (5411) 4100-0412

www.universaljumps.com.ar - info@universaljumps.com.ar

74 :: Eventos

16º Edición

ML Convención con todos



Tendrá lugar el 24 y 25 de agosto en Buenos Aires. Habrá 7 salones en simultáneo, 2 piscinas y 80 presentadores. El evento es organizado por el profesor Marcelo Levín.

El 24 y 25 de agosto se realizará la 16º edición de "ML Convención con todos", que organiza en Buenos Aires el profesor **Marcelo Levín**. Durante ambos días, este evento reúne en un mismo lugar un congreso de fitness, wellness y deportes, un campeonato de fitness y danza, así como también una **Expo Fitness**.

En 7 salones simultáneos y 2 piscinas, 80 presentadores -nacionales y extranjeros- dictarán clases magistrales, cursos, seminarios y talleres sobre fitness grupal, acuática, técnicas *body mind*, entrenamiento personal, rehabilitación, Pilates mat, RPC y primeros auxilios, ciclismo *indoor*, nutrición deportiva, *functional training* y fitness infantil, entre otros temas.

De la Expo Fitness -de entrada libre y gratuita- participarán proveedores de indumentaria y calzado deportivo, música, aparatos de gimnasia, libros, capacitación, suplementos nutricionales, equipamiento de pilates y yoga, etc. El evento está dirigido a estudiantes y profesores de educación física, *personal trainers*, coordinadores y dueños de gimnasios.

Más información en www.marcelolevin.com.ar ■

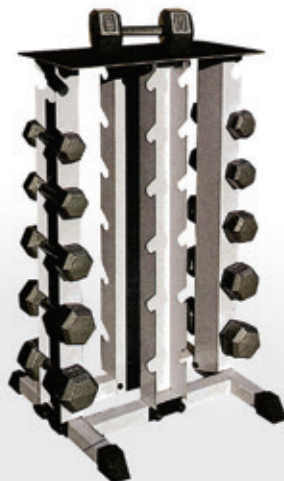
FITNESS SHOP

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

Casa central

Catamarca 1663

Mar del Plata

Buenos Aires

Tel.: (0223) 491 0739

Sucursal

Alberti 1687

Mar del Plata

Buenos Aires

Tel.: (0223) 451 2073

Franquicias:

Constitución 4992

Mar del Plata

Buenos Aires

Tel.: (0223) 4725272

Calle 2 N° 1150

Santa Teresita

Buenos Aires

Tel.: (02246) 524006

9 de Julio 243 Local 3

Santa Rosa

La Pampa

Tel.: (02954) 428179

Equipamientos Fox llega a Puerto Madero

Instalará aparatos de gimnasia en tres plazas saludables de esta zona porteña. Éstos serían sólo los primeros de varios gimnasios al aire libre que se van a inaugurar.



En el mes de junio, Equipamientos Fox instalará 33 aparatos de su línea **Gym y Vida** para fitness al aire libre en tres puentes de Puerto Madero, en Buenos Aires. "Los equipos fueron diseñados especialmente para ese entorno, con carteles indicadores y asientos de madera, que respetan la fisonomía del lugar", explica **Walter Assain**, director comercial de la firma.

Esta importante inversión fue realizada por la Corporación Antiguo Puerto Madero y, según Assain, éste es sólo el puntapié inicial para la instalación de otras plazas saludables en esa zona de la ciudad. "Indudablemente, estamos muy orgullosos de haber sido elegidos entre varios proveedores", destaca el empresario cordobés.

Por otro lado, Assain adelantó que instalarán en breve, en plazas de la ciudad capital de la provincia de Catamarca, 60 aparatos de fitness; además acaban de enviar el equipamiento para el segundo gimnasio corporativo de la compañía Goldcorp en la Patagonia; y también re-equiparon la sede Cechina de Sport Club con la línea Omega de musculación. ■

Por más información sobre Equipamientos Fox visitar www.equipamientosfox.com

SWAY^{XP}

Feel motion & emoción



Baja los costos fijos, optimiza los espacios, entra hoy mismo al mundo del

ENTRENAMIENTO VIRTUAL!

Con HDMI para pantalla gigante.

→ **i-Biker** | grupal
single

→ **i-Fitness**



MÁS DE 100 OPCIONES DE ENTRENAMIENTO VIRTUAL

Entrenamiento virtual para salones de Indoor Cycling



MÁS DE 40 CLASES DIFERENTES

Entrenamiento virtual para salones de Fitness Grupal

info@swayxp.com • Tel: + 5411-41000400

www.swayxp.com



Sarmiento 2233,
Ciudad de
Buenos Aires.



**ENTRADA LIBRE
Y GRATUITA**

info@expo-fitness.com.ar
www.expo-fitness.com.ar

Sr. Empresario, si usted quiere:

- Mayores Ventas • Posicionamiento y Afianzamiento de la Marca • Lanzamiento y Testeo de nuevos productos y servicios
 - Nuevos Contactos • Análisis del Mercado y la Competencia • Captación de Representantes y Distribuidores • Fidelización
- Esperamos su E-mail para hacerle la propuesta que mejor se adecúe a sus necesidades.

• FITNESS GRUPAL • ACUÁTICA • BODY & MIND • ENTRENAMIENTO PERSONAL • PREPARACIÓN FÍSICA • REHABILITACIÓN POR EL EJERCICIO • PILATES MAT, CON ELEMENTOS Y APARATOS

MARCELO



LEVIN

Congreso Internacional de Fitness,
Wellness, Deportes, Calidad de Vida & Estética

**24 y 25
de agosto de 2013**

16º ML

CONVENCION CON TODOS

info@marcelolevin.com.ar
www.marcelolevin.com.ar

• NUTRICIÓN Y SUPLEMENTACIÓN DEPORTIVA • FUNCTIONAL TRAINING & CROSS FIT • FITNESS INFANTIL • PLATAFORMAS VIBRATORIAS & ELECTROESTIMULACIÓN

Todas las técnicas de Danza, Ritmos y Fitness.
Aerobic-Hip Hop (funky)- Jazz Fusion Creation-Arabe-Axe-Step

GOLD CUP

XI Campeonato Abierto de
Fitness & Danza para Grupos

**Prestigiosos Jurados
Internacionales:**

!!!INSCRIPCIÓN ABIERTA!!!

Auspician:

Secretaría
de Deportes



Honorable Congreso
de la Nación



Universidad
de Belgrano

UNIVERSIDAD DE
Belgrano
BUENOS AIRES - ARGENTINA

La más amplia gama de equipamientos
para Gimnasios, Hoteles y Consorcios.

NUEVO

**MODELO
LP540**



NUEVO

**MODELO CS300
3 HP CA
6 HP Peak**



**LINEA BH PROFESIONAL: CINTA, ELIPTICO,
BICICLETAS VERTICALES Y RECUMBENT**



IMPORTADOR DIRECTO

**PLANES DE FINANCIACION A MEDIDA
ENTREGA INMEDIATA**

Desde el exterior: (54 911) 4196-1831 / (54 911) 4196-1830
Desde la Argentina: (011) 15 4196-1831 / (011) 15 4196-1830
Info@leparcequipamientos.com



Educación Continua

Master Fitness apuesta a la formación on-line

Su directora Diana Bustamante desarrolló una plataforma que ofrece contenidos en habla hispana a través de internet para profesores, instructores y fans de la actividad física.

Máster Fitness, la escuela de formación de la entrenadora **Diana Bustamante**, acaba de presentar una plataforma de educación continua on-line en la que ofrece contenidos en habla hispana para profesores, instructores y fans de la actividad física a través de videos, artículos, una agenda de cursos y un *newsletter* mensual.

"Con el correr de los años me he dado cuenta de que la necesidad de aprender y estar informados es cada vez mayor, pero a veces no es posible capacitarse por una cuestión de tiempos, distancia o dinero. Por eso desarrollé esta plataforma con la que todos podrán capacitarse on-line en función de sus tiempos y posibilidades", explica Bustamante.

La plataforma ofrece dos tipos de membresías: el sector vip y el vip con acceso premium. En el primer caso, se accede por un año con usuario y clave a: una videoteca -cuyo contenido se actualiza semanalmente-, una biblioteca con artículos de fitness y salud, una agenda de cursos y convenciones, y un *newsletter* mensual con tips de entrenamiento.

Mientras que en el caso del sector vip con acceso premium, además de los beneficios antes mencionados, el servicio también incluye certificaciones on-line -en *Stretching* o en *Fit Pilates*-, con acceso a los contenidos por 6 meses, opción a examen y certificado.

Algunas de las áreas de formación que contiene esta plataforma son: *Fit Pilates* con flex ring, *stretching*, flexibilidad con kuruntas, elongación para corredores, alineación postural, aceleración metabólica, entrenamiento funcional, etc. Por más información visitar www.diana-bustamante.com.ar o escribir a info@diana-bustamante.com.ar ■

Fuerza y belleza van de la mano

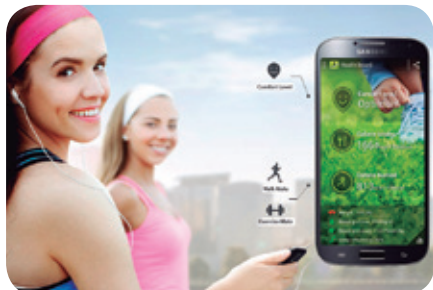


MILLENNIUM

Gral Vedia N° 221 (B1872 CXE) Sarandi, Bs.As. Argentina
Te: (54 11) 4265-1609 - 4204-7019- Cel:15-6566-7777 - Fax: 4205-2331
info@equipmillennium.com - www.equipmillennium.com

Un desarrollo de:  **MILLENNIUM**
EQUIPAMIENTOS

Accesorios fitness del Galaxy S4



El Samsung Galaxy S4, uno de los *smartphones* más populares del mundo, presentó dos accesorios vinculados a la salud y el fitness. Por un lado, la S Band, que mide el número de pasos que la persona realiza, así como las calorías quemadas, y genera un mapa con el recorrido del trote; por otro lado, la pulsera S IV, que permite comprobar la eficiencia del sueño al medir cuánto se movió la persona mientras dormía.

FCB Fitness, la app del Barcelona



FCB Fitness, la aplicación de fitness del Fútbol Club Barcelona, logró en su primera semana más de 15.000 descargas. Esta *app* ofrece planes de entrenamiento, monitoreados por los jugadores del equipo que actúan como entrenadores, además de herramientas de motivación a través de juegos y de redes sociales.

Más información en www.fcbfitness.com

Sega lanzó "Sonic Athletics"



Sega presentó en Tokyo, Japón, su nuevo juego "Sonic Athletics", que permite controlar a través de una cinta de correr y un botón de salto a uno de 8 posibles personajes en tres tipos de competencias olímpicas: 100 metros, 110 metros con vallas y salto en largo. Mientras más rápido corra el jugador, más rápido correrá el personaje.

FF-19
FITNESS 19
 FRANQUICIA LOW COST GYM

¡Únete al futuro del fitness, tu puedes ser el primer Master franquicia en Latinoamérica!

www.fitness19.es / info@fitness19.es

LA MÁS AMPLIA GAMA DE EQUIPAMIENTO EN UNA SOLA MARCA.

MATRIX

Strong • Smart • Beautiful



 **Argentina**
Total Wellness SRL
Diego Barberán
ventas@totalwellness.com.ar

 **Bolivia**
Premier Fitness
Ricardo Issa
rissa@premier.com.bo

 **Chile**
Novasport LTDA
Alejandro Manieu,
amanieu@novasports.cl

 **Colombia**
GYM Shop
Michel Somford
mercadeo@gymshopcol.com

 **Colombia y Panama**
Forma Equipos
Martin Benites
formaimport@une.net.co

 **Costa Rica**
Inversiones Gabi
Enrique Jimenes
ventas@inversionesgabi.com


 **Ecuador**
Mongardini Medina
Janine Mongardini
janinesgym@yahoo.com

 **Paraguay**
Chacomer SAECA
Boris Kathler
bkathler@chacomer.com.py

 **Perú**
Forma Peru
Oscar Arrospide
gerencia@fitshop.com.pe

 **República Dominicana**
Wellness Pro
Stefan Feketeoldi
stefan@wellprocarib.com

 **Uruguay**
Motociclo SA
Fabian Rozenblum
frozenblum@Motociclo.com.uy

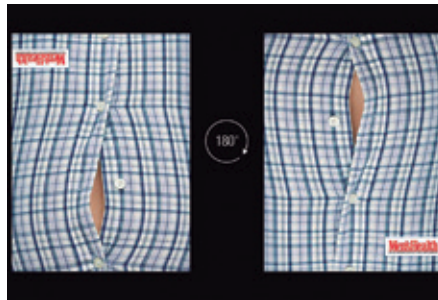
 **Venezuela**
Big Fitness
Chris Scramoncin
chrisscramoncin@hotmail.com

Las campañas más creativas

El ingenio de la industria del fitness no entiende de fronteras. A continuación, les presentamos una recopilación de las ideas más originales que empresas del sector de todo el mundo han utilizado para cautivar al público.



"Antes - Después"
(Body Perfect)



"Men's"
(Health Magazine)



"Escápate de ti misma"
(Clínica Corpore)



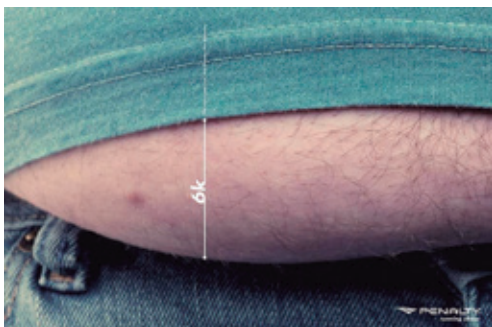
"¿Cuánto peso puedes levantar?"
(Companhia Athletica)



(Gold's Gym)



(Gold's Gym)



"Cuanto más corres, más corta la distancia"
(Penalty Running Shoes)



"Yoga"



(PowerHouse Gym)



"¿Cansada de hombres que sólo te quieren por tu inteligencia?"
(New York Sports Clubs)



"Lanzamiento más fuerte"
(Gold's Gym)



(Gold's Gym)



"Membresías corporativas disponibles"
(Gold's Gym)



(Gold's Gym)



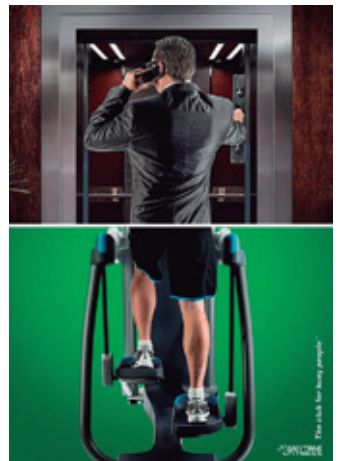
(Pilates with Gerda)



(Petrescu's Gym)



"El gimnasio para gente ocupada"
(Anytime Fitness)



(Pilates with Gerda)



"Escápate" (World Gym)



"Pilates y Balance para tu cuerpo"
(Editora Caras)



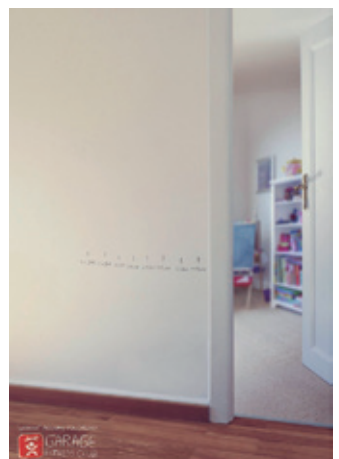
"Trae un amigo"
(John Harris Fitness)



"Por detalles sobre sesiones de adelgazamiento, llame al..."
(Weight Care)



"Stickers que se colocan en cinturones a la venta en tiendas"
(Gold's Gym)



"Programas de entrenamiento para niños"
(Garage Fitness Club)

Conferencias Keiser® en Buenos Aires

El 5 y 7 de junio, **Impact Fitness** organizó en Buenos Aires las Conferencias Internacionales Keiser® sobre prevención de lesiones en los deportes. Los participantes recibieron herramientas para reconocer factores de riesgos, diagramar perfiles para cada deportista, desarrollar programas de ejercicios preventivos e integrarlos al entrenamiento. Para mayor información sobre Keiser en Argentina visitar www.keiser.com.ar

Certificaciones de Kangoo Jumps



Universal Jumps dictará en Buenos Aires la certificación oficial de los programas Kangoo Power y Kangoo Boot Camp, el 8 y 9 de junio, y la de Kangoo Kick, el 20 y 21 del mismo mes. En tanto, el 14 y 15 de septiembre organizará la certificación del programa infantil Kangoo Discovery. Informes sobre éstas y otras fechas en www.universaljumps.com.ar

Gimnasia en el embarazo y postparto



Del 19 al 23 de junio, **Embarazo Activo** dictará en Buenos Aires un ciclo de capacitación teórica-práctica, a cargo de la Lic. **Mariela Villar**, dividido en tres áreas: gimnasia en el embarazo, natación y aquagym en el embarazo, y gimnasia postparto. En agosto, Villar brindará un curso de formación en Caracas, Venezuela, y en noviembre participará de conferencias en Bogotá, Colombia. Más información en www.embarazoactivo.com

III Congreso del Método Pilates

El 21 y 22 de junio se llevará a cabo el Congreso "El Método Pilates al servicio de la salud" en el Hotel Shelton de la Ciudad de Buenos Aires. Durante el mismo se abordarán temas como principios y estabilidad del core, Pilates para hipertensos, responsabilidad civil del instructor de Pilates, biomecánica respiratoria, gimnasia postural, gimnasia consciente para el embarazo, etc. Por inscripciones comunicarse al (+54 11) 4661-7607.

Certificación IKFF de Pesas Rusas



Del 23 al 25 de agosto próximo el norteamericano **Steve Cotter**, experto en pesas rusas, visitará nuevamente Buenos Aires para dictar los niveles 1 y 2 de su certificación internacional **IKFF** de kettlebells. Los cupos son limitados. Se entregará a los participantes el manual IKFF. Informes e inscripciones (011) 15 5416-9529 - www.ikff.com.ar

Jornadas Internacionales de Nutrición

El 28 y 29 de junio se llevarán a cabo las **XIII Jornadas Internacionales de Nutrición para las Actividades Físicas y el Deporte**. El evento, organizado por Cardio Fitness y Nutrinfo, se realizará en el Teatro Metropolitan de la Ciudad de Buenos Aires. Por más información al respecto visitar www.nutrinfo.com

PROFESSIONAL GYM
EQUIPAMIENTOS PARA GIMNASIOS

Power squat

Nuevo modelo





detalle 1

detalle 2

A.ALCORTA 5414 VILLA BALLESTER, SAN MARTIN, BUENOS AIRES ARGENTINA, (54 11) 4847-3118 WWW.PROFESSIONALGYM.COM.AR

facebook.com/professionalgym



MADRID

recibirá al congreso europeo de IHRSA



Tendrá lugar del 17 al 20 de octubre y se esperan 500 participantes. IHRSA lleva adelante este evento con el apoyo de su partner en España, Management around Sports (MAS).

Del 17 al 20 de octubre próximo se darán cita en Madrid, España, los principales líderes del sector del fitness del viejo continente con motivo de la 13ª edición del Congreso Europeo de IHRSA. El evento reunirá a más de 500 empresarios, que se encontrarán para conversar sobre los retos y oportunidades que ofrece el mercado europeo.

Tan solo en Europa, según los datos de IHRSA, la industria mueve un total de €24,284 millones de euros en un total de 47,701 clubes. En este continente, el líder sigue siendo el Reino Unido, con ingresos anuales por €4,582 millones de euros y, en tercer lugar, por debajo de Alemania, sigue España, con cifras en torno a los €3,800 millones de euros.

IHRSA Fitness Brasil

Entre el 5 y 7 de septiembre tendrá lugar en San Pablo, Brasil, la 14ª edición del show que IHRSA y Fitness Brasil organizan anualmente. Durante tres días, se realizarán seminarios, reuniones de networking y una exposición comercial en la que más de 100 proveedores del sector de clubes y gimnasios darán a conocer sus novedades a más de 10 mil visitantes.

BARCELONA

Sports Facilities Management Congress

El 17 y 18 de octubre Barcelona será sede del Sports Facilities Management Congress, que se celebrará en el marco de la feria **body LIFE Barcelona**. Este congreso es un encuentro de capacitación y networking para gerentes de centros deportivos y técnicos del fitness, que podrán aprender y compartir experiencias. Informes en www.bodylifebarcelona.com

Nueva edición de Connect 2013 en Brasil

Alliance Fitness organiza la tercera edición de la jornada de networking de negocios Connect 2013. En este evento, de 3 días de duración, proveedores del sector del fitness pueden vincularse a través de reuniones privadas con 20 propietarios de clubes y gimnasios de Brasil. Cada reunión tiene una duración de 20 minutos. Además, todos comparten desayunos, almuerzos y cenas. Más información en www.alliancefitness.com.br

Congreso Iberoamericano en Uruguay

Del 2 al 4 de septiembre se llevará a cabo en Montevideo el 4º Congreso Iberoamericano de Instalaciones Deportivas y Recreativas. Más información en www.cidyr2013.com

SIGUENOS 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




FITNESS MANIA®

POR UN FITNESS
RESPONSABLE Y SALUDABLE

f Andrea Bellucci
Andrea Bellucci II   
Muevelo todos podemos bailar

t /elamorbrujo

YouTube /andreaofbellucci

AMMO
PROFEES
sión®

INFORMES E INSCRIPCIONES
infofitnessmania@gmail.com
www.wix.com/fitnessmania/fitnessmania
www.m.wix.com/fitnessmania/fitnessmania
15-5719-2583

AB Design®

Los niños activos rinden más en la escuela

La actividad física mejora el rendimiento cognitivo y ayuda a combatir la depresión, según un informe que dedica un apartado a los niños afectados por el Trastorno por Déficit de Atención e Hiperactividad (TDAH). En base a este trabajo, "los niños que practican deporte gozan de un mejor estado de salud y bienestar; son más fuertes, incluso de mentalidad; son más sociables; y padecen menos trastornos mentales, como la depresión o la ansiedad".



Embarazadas poco activas

Un estudio de la **Universidad de Granada**, de España, reveló que el 68% de las mujeres embarazadas no realiza suficiente ejercicio durante los meses de gestación. Según esta investigación, publicada en el *Internacional Journal of Gynecology & Obstetrics*, la mayor parte de las 1.175 mujeres evaluadas no practicaban, ni antes ni durante el embarazo, el ejercicio recomendado por los expertos: al menos 30 minutos durante 5 días a la semana. Además, el 20% de las embarazadas confesó no practicar ningún tipo de deporte.

Sedentarismo disminuye esperanza de vida

La esperanza de vida va a disminuir en las próximas generaciones si los niños siguen siendo tan sedentarios, según un informe del **Hospital Sant Joan de Déu**, de Barcelona, que establece la necesidad de introducir la práctica de ejercicio desde la infancia. En la actualidad, tan sólo 25% de los niños y 8% de las niñas de primaria hacen la actividad física recomendable, es decir, un mínimo de 30 minutos al día de ejercicio moderado.



A más actividad física, menos resfriados

Un estudio publicado por la revista *British Journal of Sports Medicine* señala que el número de días que pasan enfermas por resfrios cada año las personas físicamente activas cae a casi la mitad (46%), frente a aquellas que sólo hacen deporte una vez a la semana o que llevan una vida sedentaria. Asimismo, la gravedad de los síntomas es bastante más leve de lo habitual, reduciéndose hasta 41% en personas en buena forma física.

AMÉRICA LATINA

La cantidad de obesos se triplicará

En 2030 puede haber en América Latina 191 millones de obesos. La cifra que proyecta el informe *Food Price Watch* que acaba de publicar el Banco Mundial supone un incremento del 300% con respecto a 2005, cuando se registraba un total de 60 millones de enfermos en la región. Según el documento, la mitad de los obesos del mundo está en nueve países: Rusia, Brasil, Indonesia, China, Estados Unidos, Alemania, India, México, y Turquía.

Ejercicio reduce riesgo de hipertensión

Un estudio realizado por el departamento de Epidemiología de la **Universidad de Minnesota**, Estados Unidos, demostró que los participantes, que realizaron ejercicio en un promedio de cinco veces a la semana y gastaron 300 calorías por sesión, disminuyeron un 17% el riesgo de sufrir hipertensión arterial en comparación con los menos activos. Al sedentarismo se le atribuye hoy el 6% de las muertes del planeta.

Videojuegos contra el sedentarismo infantil

El uso de videojuegos activos, que siguen el movimiento del jugador para controlar el juego -conocidos como *exergames* y que ofrecen videoconsolas como 'Xbox', 'Kinect' o 'Wii', puede considerarse una alternativa de ejercicio para contrarrestar el sedentarismo en los niños, según sugiere un estudio realizado por dos universidades inglesas, que evaluaron a 15 niños de 9 a 11 años de edad, y que será publicado por *The Journal of Pediatrics*.

Padres sedentarios, hijos sedentarios

Un estudio realizado por expertos de la **Universidad de La Rioja**, España, demostró que los hábitos y educación de los padres repercuten en la actividad física de los adolescentes y que, además, la probabilidad de que no la practiquen se cuadruplica si los progenitores son sedentarios. La investigación fue publicada en el *Journal of Sports Science and Medicine*.

Ejercicio reduce riesgo de diabetes

Nuevos estudios científicos están demostrando la relación entre actividad física frecuente y la reducción del riesgo de diabetes tipo 2. Según los investigadores de la **Universidad Británica de Leicester**, no estar sentado mucho tiempo durante el día, junto a sesiones de ejercicios, beneficia la salud física y reduce el riesgo de este tipo de diabetes.

Estar en forma mejora la atención

Investigadores de la **Universidad de Granada**, España, comprobaron que estar en buena forma física se vincula con un mejor funcionamiento del sistema nervioso central y del sistema nervioso autónomo. Según el estudio, publicado en la revista *Plus One*, quienes practican regularmente deporte tienen mejor rendimiento cognitivo que los sedentarios.

Espacios verdes favorecen bienestar

Un estudio de la **Universidad de Exeter**, del Reino Unido, sugiere que los espacios verdes -como parques y huertas- favorecen el bienestar de los habitantes de las ciudades. Según la investigación publicada en la revista *Psychological Science*, las personas que tienen a su alcance áreas verdes reportan menos estrés mental y niveles más altos de satisfacción vital.

La mejor manera de cuidar a tus clientes. **NUEVO COMBO 2**

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

BiobodyX Averigua cómo mejorar la performance de tu gimnasio

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



DSR

URBAN
style



danseur

🌐 www.danseur.com.ar

📱 [danseur.argentina](https://www.facebook.com/danseur.argentina)

✉ info@danseur.com.ar

☎ T (+ 54 11) 4441.5586

VENTA

Manuel Vázquez

Vendo 3 bicicletas electromagnéticas Randers, en funcionamiento y con programas. Tel.: 0221-154970122
E-mail: nuevobarra@yahoo.com.ar

Fernanda Marrero

Vendo 11 bicicletas de ciclismo indoor Randers 899 en buen estado. Tel.: 02473-15475732
E-mail: fernandamarrero@hotmail.com

Marcos Aguade

Vendo lote de máquinas: Máquina gemelos tipo burrito olímpica por \$3.500, sentadilla hack por \$4.500, polea simple alta y baja de 60 kg por \$4.000; dorsadera alta, con 100 kg y caño de 50 x 50, por \$6.000; elíptico BH electromagnético por \$4.000. Tel.: 0351-6181631
E-mail: marcosaguade@hotmail.com

Martin Alvarracin

Vendo máquinas reacondicionadas para gimnasios con descuentos del %40 respecto a los precios oficiales de fábrica. Tel.: (011) 15-24523948
E-mail: martin.alvarracin@gmail.com

Dora Rico

Vendo máquinas para gimnasio: máquinas neumáticas cromadas para todos los grupos musculares con compresor, press de piernas, sillón de cuádriceps, dorsadera, pectoralera, twister, bancos rectos y curvos, polea doble, trípode para discos, soporte para barras cromadas, mancuernas desde 2kg, discos varios de 5 a 25 Kg, 2 bicicletas ergométricas y más. Tel.: (011) 15-40538933
E-mail: dorita@avantcastelar.com.ar

Gaston Llinas

Vendo maquinas de la línea Fitness Machine Gloria en lote o por separado: doble polea enfrentada con doble lingotera de 100 kg, peck deck con doble lingotera de 60 kg, sentadilla + gemelos de 130 kg, abdominales de 50 kg, abductores de 50 kg; 2 cintas Powerforce modelo MX-3 plus con motor 3HP, 1 escalador semikon, 1 bicicleta randers, 1 plataforma semikon, 1 banco olímpico de hombros,

1 banco olímpico inclinado, 1 banco plano, 1 banco inclinado, 2 bancos declinados para abdominales y 1 mancuernero gigante de 3 niveles con 11 pares de mancuernas (capacidad para 21 pares). Tel.: (011) 15-61216102
E-mail: gaston.llinas@hotmail.com

Nael Bergara

Vendo 10 bicicletas de indoor cycling Whirly en buen estado. Tel.: 03434228198
E-mail: naelbergara@hotmail.com

Diego Ascurra

Vendo cinta Masterfit 3 hp Profesional. Corriente continúa. Hasta 150 kgs. Tel.: (011) 15-55600124
E-mail: diegoascurra@yahoo.com.ar

Martín González

Vendo 2 plataformas vibratorias Athletic triplanares, prácticamente sin uso. Tel.: (011) 156-5144511
E-mail: martingg25@hotmail.com

Gabriel Azcarate

Vendo máquinas de musculación: 2 dorsaderas, 2 remos bajo y con apoyo, 2 camillas de femoral, un sillón de cuádriceps, una multicable, 1 pantorrillera, 1 prensa invertida a disco, 1 press de hombros, 1 pec deck, 1 press inclinado con ladrillos, 1 press de pecho doble lingotera y 1 polea doble. Se venden en lote o por unidad. Envío Fotos. Tel.: 0299-6355922
E-mail: fitnesspalace@hotmail.com

Gustavo Signoretti

Vendo en lote o por unidad: 1 cinta Life Fitness, 1 bicicleta Diamonback Recumbent, 1 universal, 1 elíptico electromagnético, 1 Tectrix, 1 trapecio, 1 unidad de pared, 1 barril, y 2 Reformers con media torre de la marca P&P, con todos los accesorios y listo para usar. Tel.: (011) 15-40571064
E-mail: signospilates@yahoo.com.ar

Gustavo Oscar Magnano

Vendo 1 cinta de trotar Pro Form 3 hp con banda nueva por \$ 4.500, 1 escalador San Martino por \$ 1.200 y 1 bicicleta mtd gym por \$ 400. Todo el combo a \$ 5.500. Tel.: 0351-155126721
E-mail: gustavomagnano@hotmail.com

Rubén Gómez Castro

Vendo 14 pares de mancuernas usadas más el rack, desde 5 kg a 30 kg. Estamos en el barrio porteño de Caballito para quien desee pasar a verlas, pueden ser retiradas en el acto. Tel.: (11)3491-4875
E-mail: ruhgozmez@gmail.com

Silvana Inés Leguizamón

Vendo 4 cintas KIPRUN KR-217, en buen estado y actualmente en uso. Tel.: 0341-155707449
E-mail: silvanaleguizamon@gmail.com

Gustavo Balquinta

Vendo o permuto plataforma vibratoria triplana VIBROBOST a \$7.000 en la ciudad de La Plata. Tel.: 0221-5088852
E-mail: gustavobalquinta@yahoo.com.ar

COMPRA

Graciela De Oto

Compro máquina Kinesis Personal versión Heritage o Visión usada. Tel.: (011) 4393 1133
E-mail: gdeoto@hotmail.com

BÚSQUEDAS

Martin Biancalana

Se busca socio para área de Pilate, para desarrollar un espacio y operarlo comercialmente. Se requiere contar con equipamiento y una inversión de \$10mil pesos para ingresar. La zona comercial es San Telmo. Tel.: (011) 15- 58088994
E-mail: mps.martin@hotmail.com

Esteban

Por apertura de nuevo gimnasio de entrenamiento funcional se convocan profesores de educación física. Requisitos: profesor recibido o en su último año de estudio, amplia disponibilidad horaria, proactivo, con ganas de aprender y sumarse a un equipo de trabajo. Edad: 21 a 35 años. Ambos sexos. Excelente presencia. Enviar CV con foto (excluyente) al mail adjunto con asunto: "REF MERCADO FITNESS". Tel.: (011) 4779-0054
E-mail: nuevogym@gmail.com

Julián Climaco

Se solicita instructor de Reformer que

quiera asociarse son un gimnasio del barrio porteño de San Cristobal, para hacerse cargo de 4 camas en el horario de 8 a 22 hs. La sociedad es del 50% y la inversión a realizar de \$6.000. No se cobrará impuestos. Se deberá hacer cargo de la publicidad y la difusión de las clases. Tel.: (011) 15-58808604
E-mail: jucli@hotmail.com

FONDO DE COMERCIO

Hernán

Vendo o permuto por vehículo fondo de comercio de gimnasio completo y en funcionamiento, con máquinas: mariposa, hack, prensa cuádriceps, guía, polea doble enfrentada, 4 estaciones (2 poleas bajas y 2 altas), camilla femorales y cuádriceps, 3 bicicletas fijas, 1 escalador, 1 pino con más de 300 kg, mancuerneros con pares de mancuernas de 1 a 40 kg, 4 bancos planos, barras largas, espejos, TV 29" y más. Tel.: 5492324525196
E-mail: hburone@yahoo.com.ar

Martin González

Vendo 50% del fondo de comercio de un gimnasio en Vicente López. Rentabilidad y equipamiento de utilidad comprobable. Tel.: (011) 15-65144511
E-mail: martingg25@hotmail.com

Alejandro Zapparoli

Vendo fondo de comercio de gimnasio completamente armado, con 5 salones: cardiovasculares, Spinning oficial, fitness grupal, artes marciales y complementos. Además posee bar y café, stand de ropa deportiva, terraza y espacio para niños. Ubicado en importante esquina sobre la principal avenida de Hurlingham. 6 años de actividad y 450 socios activos. Tel.: 011-1562854060
E-mail: alejandrozapparoli@hotmail.com

Mayra Lázaro

Vendo fondo de comercio de gimnasio en funcionamiento y con la totalidad de sus equipos: cintas, audio, lockers con cerraduras individuales, espejos, ventiladores de pared y tarima. Tel.: 0292-615414774
E-mail: carloslazaro_3@hotmail.com



CGA
Cámara de Gimnasios de Argentina

CAMARA DE GIMNASIOS DE ARGENTINA

ASOCIACION CIVIL SIN FINES DE LUCRO PARA EL DESARROLLO DEL FITNESS & WELLNESS

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

→ Brindamos información respecto a inspecciones, habilitaciones, derecho laboral, imagen corporativa y difusión.

Si querés formar parte de la C.G.A., hacernos alguna consulta o comentario, podés escribirnos a info@camaradegimnasios.org.ar o bien telefónicamente al 5787-1044 Int. 112.
Te esperamos!





Sede San Miguel

PERÚ

Bodytech abrirá nuevo gimnasio en San Miguel

Esta nueva sede tendrá 1.730 m² y se suma a la recientemente inaugurada en Piura. Esta compañía llegó al país en 2008 y ya tiene 10 sucursales a nivel nacional.

Consolidando su presencia en Perú, la cadena de clubes médico deportivos **Bodytech**, de origen colombiano, está a punto de inaugurar una nueva sede y lo hará en el distrito de San Miguel. El flamante gimnasio de 1.730 m², cuya preventa estará vigente hasta el 30 de junio, se encuentra ubicado en el cruce de las avenidas La Mar y Universitaria.

“En este local brindaremos una nueva alternativa de salud, recreación y deporte, pues contaremos con un área médica especializada, infraestructura moderna y equipos con tecnología de última generación, que permitirán desarrollar los programas más avanzados de ejercicio

físico”, señaló **Gigliola Aycardi**, gerente de general de Bodytech Perú.

Recientemente, Bodytech inauguró su primera sede en la ciudad de Piura, con la que estima facturar U\$ 1,5 millones de dólares en su primer año de funcionamiento. Este gimnasio, de 1.300 m² está dentro del Centro Comercial Open Plaza y cuenta con áreas de musculación, cardio, estiramiento, indoor cycling, ring de boxeo y servicios de sauna y nutrición.

Sobre esta apertura, César López Barrantes, gerente de expansión de la compañía, señaló: “Desde que llegamos a Perú,

nuestra meta fue siempre ser la cadena de gimnasios más grande del país. Somos los primeros en apostar en el norte de Perú, una zona con fuerte crecimiento. Es así que este año 2013, estamos consolidando nuestro liderazgo”.

Bodytech opera en Perú desde el año 2008 y cuenta con 10 sedes a nivel nacional. En Lima, tiene 4 sedes ubicadas en los distritos de Surco, Miraflores, Santa Anita e Independencia; y 3 sedes con el nombre de Energy, en los distritos de Miraflores, Surco y Jesús María. En provincias, tiene 3 sedes ubicadas en Trujillo, Arequipa y la recién inaugurada sede Piura. ■

PERÚ

Gestión Fit compra dos gimnasios



Gestión Fit, la consultora que lidera el colombiano **Gustavo Yépes**, anunció la adquisición de dos gimnasios: **Fiorella Fitness Club**, de 750 m², ubicado en la ciudad de Trujillo; y **Sumaq Express**, de 300 m², ubicado en la ciudad de Huaraz. “Este año pensamos cerrar con dos centros más”, dice Yépes, quien además dicta capacitación in house en gimnasios.

ECUADOR

Phisque abre su tercer gimnasio



La cadena de gimnasios **Phisque Club**, que dirige **Enrique La Motta**, está a punto de abrir su tercera unidad y lo hará en el Paseo San Francisco, en **Cumbayá**. Este centro, equipado por **Technogym**, contará con salas de fitness grupal, cycling, *personal training*, yoga y Pilates. Además tendrá *juice bar*, servicio de toallas, duchas, lockers y baño turco.



Ahora en Perú

Athletic
PROFESSIONAL FITNESS

Precio accesible
Funcionalidad
Moderno diseño



COMPañIA
FITNESS
soluciones para su gimnasio

(01)276 7035

ventas@ciafitness.com.pe / www.ciafitness.com.pe

PARAGUAY

El 74% de los mayores de 15 años no hace actividad física

Datos de la Primera Encuesta Nacional de Factores de Riesgo revelan que el 74% de los adultos mayores de 15 años no realiza actividad física en su tiempo libre. Hoy el 25% del presupuesto destinado a Salud en el país se usa para paliar enfermedades generadas por el sedentarismo, la mala alimentación, el consumo excesivo de sal, tabaco y alcohol.

Este estudio también concluyó que el 50% de la población adulta (mayores de 15 años) es sedentaria; el 50% no realiza pausas activas en su trabajo; y un 80% no lo hace durante los desplazamientos. En la actualidad, la OMS considera al sedentarismo la cuarta causa de enfermedades y muertes en todo el mundo.

Abren tienda deportiva eco-amigable



Nike inauguró, en el primer piso del Mariscal López Shopping, una tienda de 580 m², con una ambientación inspirada en gimnasios, cuyos muebles están hechos con madera de reforestación y la iluminación se realizó con lámparas led. En el local hay áreas enfocadas al fútbol, al running, al tenis y al fitness, y se destacan los maniqués en movimiento.

En el local hay áreas enfocadas al fútbol, al running, al tenis y al fitness, y se destacan los maniqués en movimiento.

Santarelli presentó su app de Crossfit

La entrenadora personal **Daniela Santarelli**, propietaria del primer box de CrossFit del país, acaba de lanzar, junto a la compañía de telefonía móvil Personal, una aplicación para entrenamiento denominada DS CrossFit. La misma contiene wods (rutinas) diarios con fotos y descripción de cada ejercicio. En breve esta app estará disponible en Apple Stores.



21 AÑOS
PENSANDO Y PREOCUPADOS
POR TU SALUD

NOVASPORTS
FITNESS BOUTIQUE
Ventas - Servicios - Proyectos



Nuevo Trotador T7xi
Motor Matrix 5.0 hp AC
Pantalla Touch 19"
Conectividad WiFi
Acceso a Medios Sociales y Web



















Visita nuestro nuevo Showromm en: Av. Alonso de Córdova #5710 Las Condes, Santiago

www.novasports.cl Tel.: 2220 2500 ventas@novasports.cl

MÉXICO

Súper Fitness Damas lanza su franquicia



La cadena de gimnasios femeninos **Súper Fitness Damas** lanzará su franquicia en el mes de septiembre con el objetivo de alcanzar las 50 unidades en 5-6 años.

“El retorno de la inversión está proyectado en 39% a 45% al año”, asegura **Adam Bair**, director de la compañía, quien está confiado de que tendrán una gran respuesta del mercado.

Estudio confirma altos niveles de sedentarismo



Un estudio realizado por el **Centro de Opinión Pública** de la **UVM** sobre “Activación Física y Salud” revela que el 60% de la población rara vez realiza ejercicio y el 42% hace más de un año que no practica ninguna actividad física. Sin embargo, el 72% reconoce que el principal beneficio de realizar ejercicio es mejorar o mantener la salud.

Al consultarle a los encuestados específicamente sobre la frecuencia con que realizan actividad física, el 40% manifiesta hacerla tres o más veces por semana. Un 20% reconoce que no la hace nunca, y porcentajes similares la practican una o dos veces por semana. Solamente un 31% de la población dijo conocer algún programa de educación física.

El fútbol será promotor para vencer el sedentarismo



En el marco del lanzamiento de la campaña “Mídete, cuida tu peso” realizado en el Estadio Azteca, funcionarios de la **Secretaría de Salud Federal** (SS) anunciaron que se instalarán módulos de información en todos los estadios de fútbol profesional de México, con el fin de orientar a los interesados en cómo controlar su peso y activarse físicamente.



Asimismo, durante los partidos, los jugadores portarán una banda anaranjada en el brazo izquierdo, en cada estadio se pondrán

banderines con el logotipo de la campaña a ambos lados de los arcos y todos los partidos se jugarán con una pelota naranja “Alfa mídete”, símbolo de esta campaña, cuyo objetivo es poner a los mexicanos en movimiento.

Además, los mensajes que se transmitirán durante este mes en los estadios de fútbol serán recomendaciones para disminuir factores de riesgo asociados a los alarmantes niveles de obesidad que afectan a niños y a adultos, así como mensajes de motivación para que los hinchas presentes en el estadio opten por llevar una vida físicamente más activa.

COSTA RICA

Sedentarismo afecta a los jóvenes



Datos de la **Caja Costarricense del Seguro Social** (CCSS) revelan que el 50,9% de la población mayor de 20 años lleva un estilo de vida sedentario y que en mayores de 50 años la cifra se incrementa. Frente a esta situación, la entidad planea implementar acciones para intensificar este año los niveles de actividad física en los diversos segmentos de población.

BRASIL

Perfil de los usuarios de gimnasios en San Pablo



Una investigación realizada por **GymPass** reveló que la lucha (box, capoeira, jiu-jitsu) y las actividades acuáticas son las que mayor interés despiertan entre los usuarios de gimnasios de San Pablo. Entre las clases de fitness grupal, la de mini-trampolines y *ciclismo indoor* son las preferidas. La mayoría de los encuestados usa el gimnasio a comienzos de semana. Y hay más mujeres matriculadas, aunque los hombres entrenan con mayor frecuencia.

Libro de pases

- **Thiago Somera** dejó **Johnson Tech** para sumarse al equipo ejecutivo del **Grupo Bio Ritmo**.
- **Ernesto Aspe**, ex director de Johnson en España, ocupará momentáneamente la dirección de **Johnson Tech** en Brasil.
- **Silvia de Féo**, ex Grupo Bioritmo, es la nueva responsable de marketing de la cadena **Companhía Athletica**.

Bodytech compró 2 gimnasios Pelé Club

El **Grupo Bodytech** confirmó la adquisición de dos gimnasios de **Pelé Club**, marca lanzada al mercado por el reconocido futbolista brasileño en 2005. Se trata de la única sede propia de esa compañía, localizada en San Pablo, y de una franquicia ubicada en Nazaré, al norte de la ciudad de Belém.

La unidad en San Pablo cuenta con 1.200 m² de superficie, 70 empleados y 1.100 usuarios, mientras que la sede de Nazaré, de 3.500 m², posee 2.200 miembros y 120 trabajadores. Tras esta operación, el Grupo Bodytech alcanzará un total de 53 unidades en operación y 94.000 socios activos.

En 2013, la compañía proyecta facturar un total de U\$162 millones de dólares. "Con estos ingresos, el Grupo Bodytech consolida su liderazgo en Brasil y se aproxima a convertirse en el líder del mercado Latinoamericano", señala **Luiz Urquiza**, CEO y socio de la firma brasileña.

Imagem abre su cuarto gimnasio

La cadena brasileña **Imagem** abre un nuevo gimnasio en Belo Horizonte. Esta unidad, de 4.000 m², cuenta con sala de musculación y cardio, área de piscina y sauna, salón de fitness grupal y artes marciales, espacio para niños, Pilates, Spinning y espacio interactivo para clientes. Esta compañía, con 25 años en el mercado, tiene hoy 3 sedes funcionando y 4.500 miembros activos. Con esta apertura, Imagem proyecta alcanzar los 7.500 clientes.

PANAMÁ

Se inauguró Style Fitness



El presentador de TV **Miguel Oyola** y su cuñado, el cantante **Alex Zurita** -conocido como DJ Magnético-, se asociaron para abrir el gimnasio Style Fitness, en Plaza Tocumen.

PUERTO RICO

World Fitness abre nueva sucursal



Jaime Rivera, presidente de la cadena de gimnasios World Fitness, confirmó que su compañía está a punto de abrir su tercera sede en el país.

URUGUAY

La URU elige a Athletic Dome

La **Unión de Rugby del Uruguay** escogió a la firma **Athletic Dome**, que conduce el entrenador **Santiago Alfaro**, como proveedor de servicios de preparación física para todas sus selecciones nacionales. Esta empresa se dedica al entrenamiento de deportistas, profesionales y no profesionales. Sus programas tienen como objetivo potenciar el rendimiento deportivo, reducir el riesgo de lesiones y favorecer un estilo de vida saludable.

Certificación de Spinning en Montevideo



La firma **Hi Fitness**, representante en Uruguay de las marcas **Star Trac** y **Spinning**, organiza para el próximo 22 de junio una certificación internacional de Spinning en Montevideo. Por más información al respecto escribir a info@hf.com.uy

Saturn Supplements cruza el charco

Fabián Lavalle, distribuidor en Argentina de la firma norteamericana de suplementos nutricionales **Saturn**, abre oficinas en la capital uruguaya para comenzar a operar en el país.

VENEZUELA

Gold's Gym abrirá su quinta sede



La cadena de gimnasios **Gold's Gym** ya inició la pre-venta de su quinta sede, que estará en el Centro Comercial Costa Azul, de Isla Margarita.

Aerobic inauguró piscina

La cadena de gimnasios **Aerobic** inauguró piscina en su sede Pocitos, además incorporó el sistema **I BIKE** de ciclismo virtual y también abrió sala de **Spinning** en su sede Pereira.



Personal Pilates se expande

De la mano de su directora **Fiorella Varetto**, la firma **Personal Pilates** inauguró en mayo su tercer estudio. Esta institución ofrece además cursos de formación para docentes.

HF HI-FITNESS SOLUCIONES EN LO ALTO

PARAMOUNT STAR TRAC SPINNING ldpil.com

POWER PLATE Fitness xBeat mercado Fitness FTBike

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

CHILE

Sportlife llegó a Estación Puerto



La cadena de gimnasios **Sportlife** inauguró una nueva unidad en el tercer piso de la Estación Puerto, frente a la Plaza Sotomayor, de Valparaíso. Esta sede de 1.600 m², equipada por **Life Fitness**, cuenta con área de musculación y cardio, salas de Spinning, actividades dirigidas, funcional training, yoga y Pilates.

“Por estar ubicado en un tercer piso, este gimnasio cuenta con una vista privilegiada hacia el puerto, con todo su movimiento, además de las maravillosas puestas de sol en cada atardecer del Pacífico”, destaca **Víctor Guajardo**, gerente de zona. Por otro lado, Sportlife construye nuevas sedes en Puerto Varas, La Serena, Concepción y Valdivia.

Anytime Fitness a punto de abrir

La franquicia de gimnasios 24 horas **Anytime Fitness** está a punto de abrir su primera unidad en Sudamérica y lo hará en Lo Barnechea, Santiago de Chile, “muy pronto”. En México esta marca ya tiene 13 clubes en funcionamiento.

Enersis inauguró gimnasios corporativos

La compañía **Promondo**, dedicada a la implementación de programas de bienestar y promoción de salud en los lugares de trabajo, acaba de habilitar tres gimnasios corporativos para el Grupo Enersis, un importante conglomerado del sector eléctrico en este país.

Excercise is Medicine avanza

En 2010, el **Colegio Americano de Medicina de Deporte** (ACSM es su sigla en inglés) creó el programa *Excercise is Medicine*, cuyo objetivo principal es que los médicos receten -junto con los medicamentos- programas de ejercicios específicos para tratar enfermedades crónicas y también como método de prevención.

Este programa ya está presente en Estados Unidos, Canadá, Australia, China, Portugal y Sudáfrica. En América Latina, los pioneros fueron México, Costa Rica, Colombia, Brasil y Chile. Sin embargo, en este último país, donde llegó en 2012, la aceptación de la comunidad médica ha sido lenta: hasta ahora sólo se han capacitado 30 profesionales.

En cambio, en Colombia, donde el programa *Excercise is Medicine* tiene el apoyo del Gobierno y del sector privado, ya hay más de 300 médicos capacitados, que realizan exámenes y evaluaciones para medir el estado general de salud de la persona y, en función de los mismos, recetan los ejercicios adecuados a su condición y diagnóstico.

Gimnasios no responden a reclamos

El **Servicio Nacional del Consumidor** (Sernac) informó que, durante el año 2012, 8,4 de cada 100 reclamos de las personas no fueron respondidos por las empresas, siendo los centros de estética y gimnasios (73,2%) los que tienen el peor comportamiento, seguidos por las empresas del mercado turístico (55,6%) y los servicios de entretenimiento (53,4%).

FULLGYM
EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS

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

BOLIVIA

Universidad monta mega gimnasio

Tras invertir U\$ 1 millón de dólares, la Universidad Privada de Santa Cruz de la Sierra inaugura en octubre un gimnasio equipado por Precor.

REPÚBLICA DOMINICANA

Gold's Gym llega a la Galería 360



Gold's Gym inauguró un nuevo gimnasio en el centro comercial Galería 360, en la ciudad de Santo Domingo. El flamante local, de 1.350 m², cuenta con área de pesas, cardio, fitness grupal, Spinning y CrossFit. Las salas están equipadas por Technogym, Precor y Star Trac. "Esta es nuestra unidad número 12 a nivel nacional y continuaremos firmes en nuestra expansión", señala **Ian Rondón**, presidente de la compañía.

El 30% de los jóvenes caribeños padece obesidad

Desde la Agencia de Salud Pública del Caribe revelaron que el 30% de los alumnos de secundaria de la región padecen de obesidad.

Reebok® se relanza en el país

Reebok® anunció su relanzamiento en República Dominicana, buscando cambiar la forma de percibir la experiencia del fitness. Ingresa al país deseando inspirar a los dominicanos a alcanzar su pleno potencial y obtener los mejores beneficios para influenciar a los otros a hacer lo mismo. Con su nueva campaña "LIVE WITH FIRE", Reebok® se compromete a celebrar historias reales de gente que vive la vida al máximo, con pasión y euforia.

Premier Group abrió gimnasio en El Alto

Premier Group invirtió U\$ 450 mil dólares en la apertura de un nuevo gimnasio de su cadena, que está ubicado en el tercer piso del centro comercial Gran Plaza, en Ciudad Satélite de El Alto. Este centro de 1.500 m², que cuenta con 80 máquinas y 25 empleados, es propiedad de los empresarios Mario Quiroga Blanco y Ricardo y Eduardo Issa.

Entre otras actividades, en este gimnasio se ofrece Bodycombat, Bodypump, Kranking, Power jump, RPM y Zumba. Todo el sistema de iluminación cuenta con luces LED, que ahorran energía y son amigables con el medio ambiente. Además, se instalaron equipos de sonido Bose, está en proceso de construcción un *energy bar* y hay 280 casilleros.

Este año Premier Group inaugurará cuatro gimnasios más, con lo que llegará a diez unidades. Uno, cuya inauguración se estima en tres meses, estará en la zona sur de Santa Cruz de la Sierra; el segundo se abre por estos días en Sucre; el tercer gimnasio se está construyendo en Quillacollo, Cochabamba; y el cuarto estaría en la zona central de La Paz.

si es bienestar es...
DREAM BODY

www.dreambodybolivia.com
[DREAM BODY](https://www.facebook.com/DREAMBODY)
info@dreambodybolivia.com

Av. Ballivián No. 1063 at. 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	85	JBH Equip - (011) 4228-6141/4228-3182 / info@jbhequip.com.ar	15
Aqua Life - (011) 4484-6512 / ventas@aqualifeevolucion.com.ar	54	Kapitan Pedales - (011) 15 4058-7195 / kapitanpedalen@yahoo.com.ar	64
Atletic Services S.A. - (011) 4941-7711 / athleticervices@fibertel.com.ar	69	Kettlebell - (011) 15 5416-9529 / info@kettlebell.com.ar	72
Bard International - (011) 4545-7700 / info@bard-international.com	50	Láicmi - (011) 2076-2373 / info@laicmi.com	37
BH Hi - Power - (0221) 471-2323 / mktg@randers.com.ar	59	Le Parc - (011) 15 4196-1831 / info@leparcequipamientos.com	78
BiobodyX - (011) 3972-5646 / 15 5568-3278 / info@biobodyx.com.ar	87	Life Fitness - (011) 4713-5090 / info@fitnesscompany.com.ar	100
Biomax - (0341) 464-9441 / holiday@citynet.net.ar	35	Lion Force - (011) 4207-8668 / www.lionforce.com.ar	46
Body Systems - www.BodySystems.net	45	Máquinas Sanmartino - (0358) 464-8213/maquinassanmartino@arnet.com.ar	38
Calderas Santero - (011) 4931-0183/0294 / info@calderassantero.com	32	Mastertech - (011) 4574-0910 / info@mastertech-usa.com	63
Cámara de Gimnasios - (011) 5787-1044 / info@camaradegimnasios.org.ar	89	Matrix - www.matrixfitness.com	81
Centauro Fitness - (011) 4641-3064 / www.centaurofitness.com.ar	58	Max Metal - (0237) 468-7894 / admin@dealerfitness.com.ar	68
Cia. Fitness - (01) 276 7035 / ventas@ciafitness.com.pe	91	Mir Fitness - (011) 4574-4842 /43 / mir@mirfitness.com.ar	20
Control Gym - (011) 4958-1711 / info@controlgym.com.ar	27	Movement - www.movement.com.br	25
CrossFit - (011) 4522-0798 / info@crossfitluka.com	47	Muevelo - 15 5719 2583 / infofitnessmania@gmail.com	86
Danseur - (011) 4650-2555 / info@danseur.com.ar	88	Não Pressão - (011) 4666-9484 / naoindumentaria@hotmail.com	39
Digital Fitness - (011) 4711-6168 / contacto@digitalfitness.com.ar	53	National Council on Strength & Fitness - www.ncsfespanol.org	70
Dream Body - (591) 2 2770761 - 72021375 / info@dreambodybolivia.com	97	Nova Sports - 220 2500 / novasports@novasports.cl	92
EmbreeX - (0221) 471-2323 / mktg@randers.com.ar	02	Ozono Equipamiento - (011) 4468-1037 / ozono_fitness@yahoo.com.ar	36
Equipamientos Fox - (011) 4278-3072 / ventas@equipamientosfox.com.ar	24	Precor - www.randers.com.ar	73
Equipamientos Millennium - (011) 4265-1609 / info@equipmillennium.com	79	Professional Gym - (011) 4847-3118 / www.professionalgym.com.ar	84
Escuelas NEF - (011) 4331-6698/0089 / info@escuelasnef.com.ar	31	PyP Equipamientos - (011) 4735-2061/3797/ventas@pypequipamientos.com	61
Evolution Center - (0351) 4118866 / 155 099115 / ventas@evolutioncenter.com.ar	65	Randers - (0221) 471-2323 / info@randers.com.ar	02
Fenix Machines - (011) 4200-1444 / ventas@fenixmachines.com.ar	23	Saturn Supplements - (011) 4613-0025 / ventas@saturnargentina.com.ar	62
Fitness Beat - (011) 4784-1074/4787-6588 / info@fitnessbeat.com.ar	33	Semikon - (011) 4208-1285 / ventas@semikon.com.ar	41
Fitness Company - (011) 4713-5090 / info@fitnesscompany.com.ar	100	Solución ARG - proclub@solucionarg.com	55
Fitness Machine - (011) 4241-6096 / ventaonline@fitnessmachine.com.ar	67	Sonnos - (011) 4651-4692 / info@sonnosweb.com	12
Fitness Shop - (0223) 491-0739 / info@fitness-shop.com.ar	75	StairMaster - (011) 4100-0400 / info@swayxp.com	71
Fitness 19 - info@fitness19.es / www.fitness19.es	80	Star Trac - (011) 4855-8574 / info@spinning-ar.com.ar	10
Full Gym - (56) 32 2682216 / ventas@fullgym.cl	96	Sport Maniac - (011) 47171811 / info@sportmaniac.com.ar	29
Full Mak - (011) 4482-2791 / info@fullmak.com.ar	48	Sway - (011) 4100-0400 / info@swayxp.com	76
Gerbo Sport - (011) 4504-3466 / info@gerbosport.com.ar	49	Universal Jumps - (011) 15 4174-6445 / info@universaljumps.com.ar	74
Grupo Silicon Dinap - (011) 4202-1837 / info@gsdtecnologia.com.ar	56	Uranium - (011) 4713-5090 / info@uraniumfitness.com	43
Hi Fitness - 7083210 / 094540563 / info@hf.com.uy	95	Xfit - (011) 4208-1480 / info@xfit.com.ar	34
Informática & Deportes - (0341) 493-2606 / info@entrenar.com.ar	64	Waykis - www.waykis.com	60
Impact Fitness - (011) 4855-8574 / adillen@systemfit.com.ar	10		

CALENDARIO 2013

Junio

27 al 29 - **15° Rio Sport Show** (Rio de Janeiro, Brasil)

Agosto

7 al 11 - **IDEA 2013 World Fitness Convention®** (Los Ángeles, EE.UU.)

14 al 18 - **Toronto International Fitness Conference and Trade Show** (Toronto, Canadá)

15 al 17 - **9° Vitality Wellness and Fitness Convention** (Johannesburgo, Sudáfrica)

Septiembre

5 al 7 - **LatinAmerican IHRSA Show** (San Pablo, Brasil)

2 al 4 - **4° Congreso Iberoamericano de Instalaciones Deportivas y Recreativas** (Montevideo, Uruguay)

24 al 26 - **LIW, Leisure Industry Week** (Birmingham, Reino Unido)

Octubre

9 al 11 - **MIOFF, Moscow International Open Fitness Festival** (Moscú, Rusia)

17 y 18 - **Sports Facilities Management Congress / Feria body LIFE Barcelona** (Barcelona, España)

17 al 20 - **13° Congreso Europeo Anual de IHRSA** (Madrid, España)

23 al 25 - **Club Industry Show** (Chicago, Estados Unidos)

Noviembre

12 al 15 - **3° ChinaFit / IHRSA China Management Forum** (Nanjing, China)

SERIE URANIUM COMMERCIAL

La línea cardiovascular Uranium Commercial fue desarrollada bajo los más altos estándares del mercado mundial. Con una distinguida estética, es la más elegida por aquellos clientes que necesitan un producto confiable con un presupuesto más acotado.

URANIUM

Cardio Profesional

NUEVO

Línea
TOUCH/TV
7200-E

Línea
LED 7200

POTENCIA
PRESTACIÓN
DURABILIDAD

La línea esta compuesta por Cintas, Elípticos, Bicicletas verticales y reclinadas. En dos versiones: consola LED 7200 y consola Touch/TV 7200-E

URANIUM
www.uraniumfitness.com

Más información sobre estos productos:
cardio@uraniumfitness.com

Seguinos en:
/FitnessCompanyArgentina

FITNESS
COMPANY

©2013 Fitness Company S.A. URANIUM® es marca registrada de Fitness Company S.A. Todos los derechos reservados.

DESCUBRA EL FUTURO AHORA

DISCOVER



Made for
iPod iPhone iPad



Ahora puede sincronizar un teléfono inteligente Android™, un iPhone®, un iPod® o un iPad® con los productos cardiovasculares Discover.

Nuevo



ELEVATION™ Serie Discover SE

DESCUBRA LO NUEVO DE LA SERIE ELEVATION

Música. Películas. TV. Correo electrónico. Todo con sólo deslizar un dedo. Los nuevos productos cardiovasculares de la Serie Elevation Discover redefinen las sesiones de entrenamiento gracias a la tecnología de consola más avanzada, que incluye numerosas opciones de entretenimiento, una mejor interacción, conexión a Internet y mucho más.

LifeFitness
WHAT WE LIVE FOR

Distribuidor Exclusivo
FITNESS
COMPANY

Seguinos en:



/FitnessCompanyArgentina



www.fitnesscompany.com.ar

©2013. Life Fitness, una división de Brunswick Corporation. Todos los derechos reservados. Life Fitness es marca registrada de Brunswick Corporation.