

mercado Fitness

La hora de actuar

En todo gimnasio hay horas de alta ocupación y otras de menor afluencia de público, que generan capacidad ociosa. ¿Cómo reducir al mínimo los momentos del día con salas semivacías? Bajar los precios para estimular la demanda en esos horarios, lanzar actividades especiales para atraer a públicos específicos, reducir la oferta de clases para ajustar costos... Todo, menos quedarse de brazos cruzados.



Estética, cerca del fitness

Cómo pueden los gimnasios y estudios de pilates aprovechar el boom de consumo de tratamientos de estética.

Prioridad, América Latina

Lo dijo Pedro Ruiz, fundador de la cadena de gimnasios para mujeres Vivafit, con 112 unidades en España y Portugal.

Fitness corporativo

Conozca los efectos de un programa de ejercicios sobre el ausentismo laboral de causa médica en una faena minera.

SALÍ a CORRER

CON LA NUEVA LINEA DE GINTAS DE TROTE

KIPRUN 2010



 **KIP MACHINES**

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

Pasión por emprender

El término emprendedor deriva de la voz francesa *entrepreneur*, que a su vez proviene del latín *inprendere*, que significa acometer. Esta palabra aparece a comienzos del siglo XVI para referirse a los aventureros que viajaban al Nuevo Mundo en busca de oportunidades sin saber con certeza qué esperar, y a hombres relacionados con las expediciones militares.

A principios del siglo XVIII los franceses extendieron el significado del término "emprendedor" a los constructores de puentes y caminos, y también a los arquitectos. Pero, en sentido económico, la palabra "emprender" fue definida por primera vez en 1755 por un economista francés, Richard Cantillon, como el proceso de enfrentar la incertidumbre.

Con el correr de los años, el término se fue utilizando para denominar a quien identifica una oportunidad y organiza los recursos necesarios para ponerla en marcha. Hoy existen tarjetas personales, utilizadas por hombres de negocios, que en lugar de destacar el cargo o el título universitario de la persona debajo de su nombre, simplemente dicen "emprendedor".

Emprender es comenzar un viaje bastante solitario, sin un destino del todo claro, en el que pocos están dispuestos a acompañarte y la mayoría prefiere criticar. Emprender es un impulso irrefrenable por crear, pero sobre todo por hacer sin prestarle demasiada atención a los resultados. El soñador sueña, el emprendedor hace. Se parecen pero son muy distintos.

Aventureros, que construyen puentes y caminos donde antes existía sólo la nada... Hacedores de huellas que otros seguirán. Arquitectos de proyectos imposibles. Buscadores de oportunidades perdidas en la incertidumbre a la que la mayoría teme. Así son, así viven y muy probablemente así hayan nacido, con la pasión (pulsión) por emprender en la sangre.

Gracias por acompañarnos.

Guillermo Vélez (Emprendedor).

10 "América Latina es nuestra prioridad":

Afirma Pedro Ruiz, uno de los fundadores de la cadena de gimnasios para mujeres Vivafit, con 112 unidades en España y Portugal.

22 Fitness corporativo:

Conozca los efectos de un programa de ejercicios sobre el ausentismo laboral de causa médica en una faena minera ubicada en el norte de Chile.

27 Aires Up suma su cuarta unidad:

Esta red de gimnasios porteña acaba de adquirir el Super Club Body & Mind, en el barrio de Recoleta, y así alcanza las cuatro unidades.

40 Contra la fuerza de la gravedad:

Gravity® es un sistema de entrenamiento de resistencia, en el que los usuarios utilizan su propio peso corporal para ejercitarse.

42 Polivalencia versus especialización:

Conozca cuál es el perfil de los empleados que las empresas necesitan hoy para sobrevivir en mercados supercompetitivos.

50 La hora de actuar:

En todo gimnasio hay horas de alta ocupación y otras de menor afluencia de público. ¿Cómo reducir al mínimo esos momentos con salas semivacías?

72 La estética, más cerca del fitness:

Los tratamientos de estética son cada vez más demandados por el público femenino, que es mayoría en gimnasios y centros de pilates.

76 Kettlebells (pesas rusas):

Este método de entrenamiento mejora la fuerza, la resistencia, la agilidad y el equilibrio. Es apropiado para individuos de todas las edades.

LATINOAMÉRICA

87 Gold's Gym crece en Venezuela:

La franquicia abrió en mayo su tercera unidad en el Centro Comercial El Recreo, en Caracas. El local tiene poco más de 2.500 m².

88 Nueva sede de Aquafit en Bolivia:

Esta escuela de natación inauguró una nueva sede en el barrio Equipetrol Norte, en una zona empresarial de Santa Cruz de la Sierra.

91 Nueva sede de Bodytech en Perú:

En abril, esta red de clubes inauguró su segunda unidad en Perú, en la ciudad de Trujillo. La nueva sede posee 1.850 m², en 2 niveles.

Tus noticias

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

Director Ejecutivo: Ing. Leandro Deltrozzo

Director Editorial: Guillermo Vélez

Directora de Arte: DG. Silvana Maceratesi

Diseñador Gráfico: DG. Lucas M. Lepera

Responsable de contenidos: Lic. Solana Trucco

Impreso por: New Press Grupo Impresor S.A.

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

info@mercadofitness.com / www.mercadofitness.com

Registro de Propiedad Intelectual en trámite.

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

2^{DA}S CONFERENCIAS/10 MERCADOS FITNESS SAIS

Córdoba - Argentina
HOTEL HOLIDAY INN



OCTUBRE

Seminarios

VENTAS PARA RECEPCIONISTAS



DOCENTE: Ricardo Cruz (Brasil)

HORARIO: 9.00 a 13.30

CONTENIDO: Sus recepcionistas e instructores aprenderán técnicas de comunicación para poder identificar el interés de las personas que llegan a su gimnasio a averiguar, conquistar su confianza y lograr que éstas les faciliten la información necesaria para concretar el proceso de venta de manera eficaz, haciendo que cada visitante perciba que su gimnasio es la mejor opción.

FITNESS MANAGEMENT



DOCENTE: Luis Amoroso (Brasil)

HORARIO: 15.00 a 19.30

CONTENIDO: Usted aprenderá las claves para conocer un mercado –localización, accesos, área de influencia, competencia, etc.– y sabrá cómo explorarlo: campañas de marketing, eventos, referidos, etc. Además, adquirirá herramientas para monitorear sus ventas, medir sus niveles de renovación de planes y disminuir sus índices de rotación de socios. Sabrá qué indicadores del negocio tener en cuenta para tomar decisiones y cómo cuidar de sus finanzas.

Pasión por emprender

Conferencias

OCTUBRE

2
SÁBADO



SRM, TÉCNICAS DE COMUNICACIÓN EFECTIVA

Gabriela Retamar. Profesora de Educación Física. Trabajó como presentadora y educadora de Fitness Grupal en 23 países. Directora Técnica de Body Systems.



CLAVES A LA HORA DE INNOVAR EN SERVICIOS

Jordi Viñas. Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, INEFC-Barcelona. Máster en Gestión del Deporte, Loughborough University, Inglaterra. Director de itik.



CAMBIAR Y NO MORIR EN EL INTENTO

Dídac Font. Licenciado en Ciencias de la Actividad Física (INEFC, Barcelona). Máster en Gestión de Entidades Deportivas. Actual gerente de Operaciones del Club Balthus, en Chile.



CÓMO ARMAR UN BUEN PLAN PROMOCIONAL

Elio Bustos. Contador Público - Universidad Nacional de Córdoba. Magister en Dirección de Empresas - Universidad Católica de Córdoba. Director de BIP Consultoría en Marketing.



ACOMPÑE A SUS CLIENTES EN LA BÚSQUEDA DE RESULTADOS

Ricardo Cruz. Profesor de Educación Física, graduado en Facultades Metropolitanas Unidas (San Pablo), con posgrado en Administración Deportiva. Director de la consultora B2F.



F27, VOLVER A EMPEZAR. LA RECONSTRUCCIÓN

Enrique Venegas. Profesor de Educación Física, diplomado en Gestión y Administración Deportiva. Socio propietario de 9 gimnasios Sportlife y director de Body Systems Chile.



LOS SINSENTIDOS DE LA GUERRA DE PRECIOS

Luis Amoroso. Arquitecto especializado en Ingeniería Económica, con 30 años en el mercado del fitness. Dictó conferencias en Argentina, Chile, Brasil, Perú, Uruguay y Portugal.

SPINNING[®]

Únicas Bicicletas Oficiales

Spinning



DURABILIDAD
8
años

 **SPINNING**[®]
Un concepto que sigue creciendo.

Si busca bicicletas, el mercado le ofrece muchas opciones.
Pero si busca un negocio exitoso, con el respaldo de una
marca líder en el mundo, usted tiene una única alternativa.


IMPACT
FITNESS

ARGENTINA
HUMBOLDT 125 - Ciudad Autónoma de Buenos Aires
Tel.: (54 11) 4855-6722 (líneas rotativas)
E-mail: ventas@systemfit.com.ar



Nueva Línea S-SERIES



Cintas



Bicicletas



Elípticos

Adquiera la nueva línea S de Star Trac a un increíble precio, y con garantía de 3 a 5 años.

Distribuidores Exclusivos de STAR TRAC en Latinoamérica:

ARGENTINA
Impact Fitness
Tel. 54-11-4855-8574
ventas@systemfit.com.ar

BOLIVIA
DxT Corp/ Miami
USA. 001-305 915 3263

CHILE
Global Fitness
Tel. (56-02) 2194748
murquiza@energy.cl
USA. mcarranza@startrac.com

COSTA RICA
Soluciones Fitness
506- 8848-9276
506- 2229-4724
lgonzalez@solucionesfitness.com

ECUADOR
Fitness Shop
59-3-84-606-703
fitness.shop.ecuador@gmail.com

EI SALVADOR
Star Trac
USA.001-626-831-0599
mcarranza@startrac.com

GUATEMALA
Sportmec
Tel. 502-2376-9000
monica@sportmec.com
www.sportmec.com

HONDURAS
Star Trac
USA.001-626-831-0599
mcarranza@startrac.com

MÉXICO
Gimports de Mexico
Tel. 52-66-2215-6345
52-66-2215-6372
direccion@gimports.com
www.gimports.com

NICARAGUA
Star Trac
USA.001-626-831-0599
mcarranza@startrac.com

PANAMÁ
Fitness Shop
507-208-2568
lduarte@athletic.com.co

PARAGUAY
Chacomer S.A.E.C.A
595 21 518 0384
bkathler@chacomer.com.py

PERÚ
Compañía Fitness
511 [273] 3168
cecilia@ciafitness.com.pe

URUGUAY
59-8-9454-0563
59-82-708-3210
fliacarvalho@gmail.com

VENEZUELA
Big Fitness Venezuela
58-416-638-4838
jbrunet61@hotmail.com
USA. (954) 914-2911
bigfitness@cfl.rr.com

URUGUAY

Tel.: (005989) 4540563

E-mail: fliacarvalho@gmail.com

www.impactfitness.com.ar

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

BARRAS STD Y OLIMPICAS



SET DE MANCUERNAS



SET DE BARRAS FIJAS FUNDICION Y GOMA

AEROBICA



CHERABAND

ACC CROMADOS



ESTRUCTURAS



STEP - MINICRAMP - COLCHONETAS



DISCOS - MANCUERNAS



BANCOS - MAQUINAS - SOPORTES



LINGOTE H

12 CUOTAS SIN INTERES



KIT DE BODY-RACKS



DISCO
10 KG.

BOSU-MINIBOSU-SOPORCES



SOPORCE
PARA BOSU
GARANCIA
Y REPARACION

KETTLEBELL ACCESORIOS CON PESO



CLAVAS

PELOTAS-MEDICINE BALL



DISCO DE
BALANCE
CON PINCHES

PELOTAS CON PESO
PVC CAUCHO CON PINCHES

BANDAS DE POTENCIA CINTURON DE ACELERACION



CRINEO

ESCALERA
CUADRADO

VALLAS-CONOS



PISO
ENCASCABLE

BALANZAS



MIDE GRASA Y
MASA MUSCULAR

PLATAFORMAS DE SALTO-VARIOS



SQUAT JUMP

“América Latina es nuestra prioridad”

Afirma Pedro Ruiz, uno de los fundadores de la cadena de gimnasios para mujeres Vivafit. En su opinión, “debido al crecimiento imparable de una gran clase media, Latinoamérica es el mayor mercado mundial para los próximos 20 años”.



Pedro Ruiz

Vivafit es una cadena de gimnasios exclusivos para el público femenino que ofrece un circuito de ejercitación de 30 minutos, pilates y un programa de educación nutricional. Su primera unidad se abrió en Portugal en enero de 2003 y dos años después se inauguró la primera franquicia. Hoy, Vivafit cuenta con más de 40 mil socias, 112 locales abiertos al público entre España y Portugal y un total de 580 empleados.

La mensualidad promedio en un gimnasio Vivafit es de 45 euros (57 dólares). Un centro “ideal” de esta marca tiene una superficie de entre 160 y 200 m², está emplazado en poblaciones con un mínimo 25 mil residentes o trabajadores en el área de influencia, y se encuentra en zonas de tránsito peatonal, tanto en calles como en centros comerciales.

Para este año la empresa proyecta un volumen de negocio de “22.100.000 euros (alrededor de 28.726.000 dólares), que representa un aumento del 21% en relación con 2009”, según **Pedro Ruiz**, fundador de la marca junto a su esposa Connie. En una entrevista para **Mercado Fitness**, el ejecutivo opina sobre la industria, profundiza sobre el modelo Vivafit, las claves para lograr rentabilidad en su negocio y los planes a futuro.

—¿Cómo describe el estado actual de la industria del fitness?

—El fitness como tal es una industria con 30 años de vida, descendiente de los clubes de tenis y de los gimnasios de musculación; no tiene una raíz empresarial profesional. En estos años, en algunos países empieza a profesionalizarse y a aproximarse a las necesidades del gran público. Y las grandes cadenas como Vivafit sabemos que lo que ha de ofrecérselo a la mujer de hoy es una forma rápida, fácil y divertida de estar en forma.

—¿Qué dificultades presenta este sector?

—La competencia desleal del Estado en algunos países como España, el poco profesionalismo de los descendientes de los gimnasios de musculación y la consecuente falta de valorización de toda nuestra industria por parte del público.

—¿Cuál es hoy el mayor desafío que observa por delante?

—Cambiar los malos hábitos de sedentarismo y alimentación de nuestros clientes por el hábito del ejercicio regular y la buena alimentación de forma definitiva.

—¿Cuáles son las tendencias en el fitness para los próximos años?

—Especialización: bajo costo, diferenciación femenina, gran lujo y ambiente social.



SCHNELL

WWW.SCHNELLSPORT.COM

//Oficina Comercial: Av. Córdoba 785 P.10 - Cap. Fed. - Bs.As. Argentina - Tel: (5411)5272-4500//

PALERMO Paraguay 4439 // FLORIDA San Martín 2328 // MARTINEZ Alvear 201 // LOMAS DE ZAMORA Colombres 1154 // AVELLANEDA Av. Mitre 834 // CAMPANA French 402 //
LA PLATA Calle 13 N° 436 // CANNING Shopping Las Lascas, Formosa 653 // SAN NICOLAS Francia 65 local 2 // JUNIN Almirante 116 // NEUQUEN Santa Fe 225 // BAHIA BLANCA Belgrano 320 //
CORDOBA Victorino Rodríguez 1216, barrio urca - Av. Valparaiso 3246, barrio jardín - Independencia 508, nueva Córdoba // VILLA CARLOS PAZ Av. San Martín 816 // VILLA MARIA Boulevard Alvear 187 //
Plaza Shopping local 134 Sarmiento 2153 // SAN LUIS Maipú 725 // TUCUMÁN Balcarce 332 // SALTA Balcarce 637 // SANTIAGO DEL ESTERO Libertad 215, Centro // SANTA FE Marcial Candioti 3936, Capital //
CORRIENTES Hipermercado "La Nueva" Primeros conchales 258 local 27 - Caaguazú 500 Local 4 - TIERRA DEL FUEGO / RIO GRANDE Laserna 757



–¿Cuáles son las principales características de sus gimnasios?

–Son gimnasios femeninos con circuito hidráulico, sala de clases de grupo en la que se dicta *Bodyvive*, *Bodybalance* y pilates, en un ambiente no intimidante y sumamente divertido. El concepto de negocio Vivafit ha sido concebido y diseñado especialmente para el mercado femenino después de varios estudios en Estados Unidos y Europa, que hablaban de un preocupante aumento del porcentaje de mujeres adultas con problemas de exceso de peso y la creciente concienciación de adquirir el hábito del ejercicio físico.

Si bien cualquier tipo de mujer puede ser socia de nuestros centros, nuestro foco está puesto en aquellas que desean conseguir un servicio integral en belleza, salud y bienestar en un mismo lugar, sin las presiones de los gimnasios mixtos tradicionales, con flexibilidad de horarios y con el asesoramiento entretenido de nuestras animadoras.

–En este sentido, ¿cómo define el *target* de público al que apuntan?

–Mujer de clase media, de alrededor de 35 años, que no es deportista habitual. En esta sociedad en la que todas las necesidades están cubiertas, el objetivo es vivir más y mejor. Los consumidores son cada vez más exigentes, y además de calidad en el servicio desean no desplazarse

lejos de sus domicilios, por lo que buscan pequeños gimnasios próximos a sus casas.

Hoy nadie cuestiona la necesidad de practicar un adecuado ejercicio físico; sin embargo, todavía más del 78% de las mujeres nunca ha visitado un gimnasio en España. Sus barreras principales son, en un 85%, la falta de tiempo y la necesidad de una personalización del servicio.

–¿Trabajan con franquicias?

–Sí, de los 112 gimnasios en funcionamiento actualmente, 107 son propiedad de franquiciados, algunos de los cuales poseen más de un centro, es decir son multifranquiciados. Esto demuestra lo rentable de nuestro concepto de negocio. El que tiene un gimnasio enseguida quiere contar con un segundo, un tercero, etc.

–¿Qué beneficios les ofrece a sus franquiciados?

–Un gran equipo de soporte, con los más avanzados sistemas de clases en el mundo, software de gestión propio centralizado para el gimnasio, para la franquicia y para la red de cada país.

–¿Cuáles son las claves para lograr una buena rentabilidad en este negocio?

–Una detenida y cuidada selección de franquiciados, un sistema propio para la prospección de socias, métodos

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



Generadores de vapor
Termotanques industriales
Calderas para calefacción
Climatizadores de piscinas



GENERADORES DE AGUA CALIENTE

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

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



FITNESS LINE EQUIP **JBH**

Equipamiento integral para tu gimnasio.

Pantalla de LCD con TV por cable y DVD
Velocidad de 0 a 18 km/h
Motor de 3HP de corriente alterna
Inclinación electrónica de 0 a 15 grados

NOVEDAD

Plataforma oscilatoria y vibratoria
300W de potencia
50 niveles de trabajo



Envíos a todo el país.

Av. Córdoba 5096 - Tel. (54 11) 4776-8315 - Capital Federal
Jean Jaures 1285 (1824) - Lanús Oeste - Pcia. de Buenos Aires

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

Tel./Fax: (54 11) 4228-6141 4228-3182 - info@jbhequip.com.ar - www.jbhequip.com.ar



sistemáticos de venta, sistemas de referencias y resultados y herramientas avanzadas de fidelización de socias.

También la formación que brindamos a través de Vifafit University. Ésta consta de tres fases: preapertura, 7 días de obligado cumplimiento; post-apertura, capacitación técnica, financiera, en ventas, atención al cliente; y las formaciones adicionales en convenciones, encuentros y otras oportunidades, con ponentes de carácter internacional como el gran gurú **Stephen Lundin**, autor de *Fish!*

Además de la formación, están los servicios de apoyo al franquiciado, reuniones y acompañamientos anteriores y posteriores a la apertura.

–¿Tienen gimnasios dentro de centros comerciales?

–Sí, últimamente hemos abierto cuatro unidades en centros comerciales, con resultados espectaculares en tres de ellas (la cuarta es de apertura muy reciente). La reducción de los alquileres y el hecho de que estos centros nos empiezan a considerar “negocio locomotora” nos están permitiendo entrar en las grandes superficies comerciales y de ocio.

**NUEVA FINANCIACION
10, 15 Y 20 CUOTAS**

WHIRLY CYCLE

“La bicicleta original de indoor cycle”

*Desde 1998 más de 3000 bicicletas
vendidas en todo el país*

**ENTREGA INMEDIATA
GARANTIA TOTAL 1 AÑO**



San Martín 645 Capital Federal
Tel: (011) 15 4196-1792 Sr Martín Silva
Contáctenos por mail: msilva@leparc.com



RANDERS®



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

CINTA
MOTORIZADA
ARG555



LANZAMIENTO

2010

EMBREEX



899SP



210



570



575

PURO ENTRENAMIENTO



DISTRIBUYE Y GARANTIZA

ARGENTRADE SRL

AV. DEL LIBERTADOR N° 602 • P.B. "A"
CAPITAL FEDERAL • TEL: 54 11 4815 2950
sgrigera@randers.com.ar • mktg@randers.com.ar
www.randers.com.ar



—¿Cómo ha impactado la crisis económica en su negocio?

—Tanto las ventas como la retención y fidelización son más difíciles, pero las cifras nos dicen que no lo estamos haciendo del todo mal. De otro modo no se podría producir ese incremento mencionado por encima del 20% que esperamos en nuestro volumen de negocio para 2010.

—¿Qué medidas se han adoptado para seguir creciendo?

—Hemos aumentado la formación de ventas, creado nuevas capacitaciones de prospección y de cambio de hábitos. Hemos implementado las clases grupales de *Bodyvive* y *Bodybalance* (de Less Mills) y reestructurado nuestra *pricing policy* (política de precios) para dar un mejor servicio a nuestras clientas y acrecentar la facturación media por socia. También aumentamos en 44 unidades desde 2008 e incrementamos el 50% el presupuesto de marketing; ahora, obviamente, la notoriedad de la marca es muy superior.

—¿Cuales son las perspectivas a futuro?

—El 1° de julio firmamos el contrato *master* definitivo para India, y en septiembre abrimos el primer gimnasio en Nueva Dehli, precisamente en un centro comercial.

—¿Tienen planes de instalar gimnasios en América Latina?

—Toda América Latina es nuestra prioridad. Es el mayor mercado mundial para los próximos 20 años debido al surgimiento imparable de una gran clase media. Estamos con negociaciones en Brasil y, por supuesto, Argentina es una plaza codiciada. ■

Sobre los fundadores de Vivafit



Connie Ruiz es norteamericana y licenciada en Comunicación, comenzó a trabajar para la cadena de gimnasios **Holmes Place** en 1995 como responsable de Fitness & Programming en España. Su marido, **Pedro Ruiz**, de nacionalidad española, es ingeniero naval.

Su inspiración para crear Vivafit surgió en viajes a Estados Unidos, donde la fórmula de circuitos de 30 minutos ya era un éxito en 2001. En 2002, Pedro y Connie constituyeron su empresa, compraron las máquinas en Estados Unidos, enviaron al personal a capacitarse en ese país y luego abrieron su primer centro 30 minutos en Portugal.

INDUSTRIA ARGENTINA

IDEAL PARA GIMNASIOS, CLUBES Y NATATORIOS

COMPANIA ARGENTINA DE LOCKERS

LOCKERS SHERIFF
GARANTÍA DE CALIDAD Y SEGURIDAD

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

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

NUEVA DIRECCIÓN
Inclán 3015 (C1258AAO) CABA - TEL: (54 11) 4941-7711 L. Rot.

ATLETIC SERVICES S.A.

Venta mayorista de barras y discos olímpicos, agarres, mancuernas, trampolines, colchonetas y bandas elásticas.

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

LOS MEJORES GIMNASIOS DEL MUNDO SON LOS QUE OFRECEN EQUIPAMIENTOS DE ÚLTIMA TECNOLOGÍA.
EL ARC TRAINER ES LA NUEVA GENERACIÓN DE EQUIPOS CYBEX QUE CAMBIÓ EL RUMBO DEL EJERCICIO FÍSICO.



HAY EQUIPO

POR MÁS DE 25 AÑOS CYBEX HA DESARROLLADO EXPERIENCIAS DEPORTIVAS PARA LA INDUSTRIA DEL FITNESS.

Argentina: Pablo Raffinetti • Tel: (5411) 4777.9239 • praffinetti@cybexintl.com.ar
Chile: Aquiles Gómez • Tel: (56 2) 468.7894 (56 9) 233.4818 • agomez@edusport.cl
Directo Regional de Ventas para América Latina y el Caribe: Jaime Fairfoot • jfairfoot@cybexintl.com.ar
www.cybexintl.com

CYBEX

MIR

● ● ● ● FITNESS

DONDE EMPIEZA
EL DEPORTE.

Estudio Overtime www.zumtfitness.com.ar

WWW.MIRFITNESS.COM.AR

INDUMENTARIA · ACCESORIOS · PLATAFORMAS VIBRATORIAS · EQUIPOS OFICIALES · BICICLETAS · FUNCTIONAL TRAINING



DISTRIBUIDORES
OFICIALES



PISOS DE PROTECCION ENCASTRABLES

FABRICA

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

SHOPS

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



Por Juan Manuel Alborés (*)

Qué es el liderazgo humanizado

Este estilo de liderazgo se enfoca en las personas, ya sean éstas colaboradores o clientes, porque considera que el éxito de una empresa o equipo de trabajo depende, en gran medida, de las relaciones que se establezcan entre esas personas.

En tiempos de incertidumbre como los actuales es cuando más necesitamos de líderes que nos animen a mirar el futuro con esperanza y energía positiva, con el fin de sostener a las organizaciones y que nos den la oportunidad de ver que hay luz al final del camino.

El **liderazgo humanizado** tiene en cuenta la importancia de las emociones en la vida de las personas que integran cada organización, temas que **Daniel Goleman** trata en su libro *La inteligencia emocional en la empresa*. Son líderes humanizados aquellos que desarrollan su inteligencia emocional para contagiar e inspirar a los demás.

Un liderazgo humanizado considera que en toda empresa, grupo o equipo trabajo formamos una comunidad y giramos en torno de ella. El liderazgo debe ejercerse desde la persona y va dirigido hacia las personas. Este razonamiento tan sencillo de expresar y tan complicado de llevar a la práctica es el que fundamenta este estilo de liderazgo.

Robert Spaemann, en su obra *Ética: cuestiones fundamentales*, define a la persona, resaltando lo común y lo particular, la realización, cómo se constituye ésta, y dice: "Ser persona es realizar la esencia humana con total novedad".

¿Qué distingue el liderazgo humanizado?

- Que lo ejercen personas de carne y hueso. Cualquiera puede llegar a ser líder.
- La capacidad de enseñar a los demás. El líder humanizado o humanista es docente, educa a los demás, particularmente con el ejemplo.
- La práctica del liderazgo individual se manifiesta en la responsabilidad de todas las personas que integran el grupo. La capacidad para ilusionar a la gente. La motivación.



- La capacidad de cambio. Antropológicamente, el hombre es un ser dinámico, en constante movimiento.
- El líder humanizado se sabe prescindible. Y entiende que la inteligencia emocional es útil en tiempos de bonanza pero imprescindible en tiempos de crisis.

El liderazgo humanizado se enfoca en las personas, ya sean éstas colaboradores o clientes. Y en gran medida, el éxito que obtenga una empresa tendrá que ver con la manera en que se establezcan las relaciones entre esas personas.

También hay cualidades fundamentales que un liderazgo humanizado tiene que concretar a diario y éstas se sintetizan en las "7 C": coherencia, convicción, credibilidad, confianza, comunicación, compromiso y conciencia.

Finalmente, agrego coraje para llevarlo a cabo y carácter consolidado, que no quiere decir carácter fuerte sino firme, capaz de expresarse con autoridad.

Este nuevo liderazgo humanizado ve a las emociones como integrantes del razonamiento, de la solución de problemas y de la toma de decisiones. Tanto el conocimiento como las emociones son entendidos como complementarios en la vida de las personas y en la de las organizaciones. ■

(*) Contador público (UBA). Lead Assessor en Sistemas de Calidad sobre la base de las normas ISO serie 9000. Director titular de JMA Consultoría y Capacitación Profesional y Personal, dirigida a empresas industriales, comerciales y deportivas. jumalbores@yahoo.com.ar



líder en equipamientos y servicios



www.foxintegralcenter.com

Plataformas
IMPORTADAS y NACIONALES

Nueva y excelente bici de indoor
Entrega inmediata



visítanos en:



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

ESTADOS UNIDOS

Nautilus cambió de dueño

La empresa **Med-Fit Systems, Inc.**, proveedora de productos para fisioterapia y cuidados superiores con 23 años en el mercado, adquirió los activos comerciales y la propiedad intelectual de **Nautilus**, uno de los fabricantes de equipamientos para gimnasios más destacados y antiguos del sector.



“Estamos muy contentos con este acuerdo. Tenemos planes de ampliar de forma dinámica esta tradicional marca, mejorar las instalaciones en Virginia (Estados Unidos) y proveer capacitación y un soporte de servicio ejemplares al cliente”, afirma **Dean Sbragia**, presidente y CEO de Med-Fit Systems.

A partir de agosto estará disponible la nueva línea de equipamientos Nautilus denominada **Nitro NOVA**. Se trata de una gama de equipos más económicos, “creados con el objetivo de ofrecer muy buena tecnología a un precio accesible”, subraya el profesor **Roberto Marago**, quien participó con sugerencias en la creación de esta línea.

ESPAÑA Y PORTUGAL

Nuevos representantes de Cybex

Flaviano Moreira y **César Varcарcel**, al frente de la empresa española **Fit4Life**, son los nuevos representantes de **Cybex** para España y Portugal. “Hemos realizado una alianza única y ahora son nuestros referentes en esos países”, señala **Jaime Fairfoot**, director de Ventas Internacionales de Cybex a cargo de España, Portugal, América Latina y el Caribe. Para más información puede escribir a jfairfoot@cybexintl.com

ESPAÑA

Cápsulas formativas de itik

El 29 de junio se desarrolló en Barcelona (España) una jornada de formación sobre **Fidelización de los usuarios en los servicios deportivos**. La misma estuvo a cargo del consultor brasileño **Fabio Saba** y fue organizada por **itik**, consultoría en deporte y ocio.

“Esta capacitación es parte del módulo de cápsulas formativas que propone itik, que tienen como objetivo brindar conocimiento de carácter práctico, con ponencias de corta duración realizadas por expertos en temas específicos vinculados con la gestión deportiva”, explica **Jordi Viñas**, director de itik. Más información en www.itik.es.



REPUESTOS & ACCESORIOS PARA EQUIPAMENTOS DE MUSCULACIÓN, INDOOR CYCLE Y PILATES

NUEVOS SERVICIOS / VENTA DE EQUIPAMIENTO



ENTREGA INMEDIATA EN TODO EL PAÍS
Garantía en todos los artículos

DISTRIBUIDOR EN CAPITAL FEDERAL
SATURN SUPPLEMENTS
Flores: José Bonifacio 3101 / 4613-0025
Balvanera: Av. Entre Ríos 662 Local 7 / 4381-9362

Ricardo Rojas 1253 / Quilmes / Bs As / Argentina
Tel. (54-11) 4200-1798 / 1444 / Id.: 301*1931/2
Cel.: 15 6593-7320

info@fenixmachines.com.ar / www.fenixmachines.com.ar



FITNESS CORPORATIVO

IMPACTO DEL EJERCICIO SOBRE EL AUSENTISMO LABORAL

Ésta es la versión resumida de la monografía ganadora de la primera edición del Concurso GIM, organizado por Mercado Fitness. El objetivo de este trabajo de investigación fue establecer el efecto de un programa de fitness corporativo sobre el ausentismo laboral de causa médica en una faena minera ubicada en el norte de Chile, a 4.500 metros de altura.

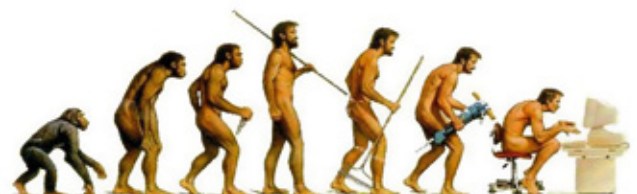
La falta de actividad física se asocia con una serie de enfermedades que finalmente se traducen en costos para la economía de las empresas y de los países. Estos antecedentes han sido considerados por muchas compañías, que hoy intervienen con programas laborales de ejercitación física para mejorar el estado de salud de sus empleados.

Aun cuando ha existido algo de controversia, se ha demostrado que estos programas se vinculan con menores niveles de ausentismo y costos de salud. Este efecto puede cuantificarse en términos económicos con un indicador que se conoce como retorno de la inversión (ROI), es decir la relación entre el costo de la inversión y el ahorro para la empresa.

Estudios publicados a nivel mundial estiman que por cada dólar que se invierte en programas de fitness retornan entre 2 y 6 de la misma moneda. El objetivo de este estudio, realizado en 2006, fue definir el efecto de un programa de fitness laboral sobre el nivel de ausentismo de causa

médica en una faena minera ubicada en el norte de Chile, a 4.500 metros sobre el nivel del mar.

En ese lugar, los empleados tienen una modalidad de trabajo de 7 x 7, es decir trabajan durante siete días consecutivos y luego descansan siete. Realizan turnos de doce horas, de día o de noche, que rotan semanalmente. Hay trabajadores que desarrollan funciones de extracción de cobre a bordo de camiones de alto tonelaje, otros hacen tareas administrativas y otros más trabajan en salas de control. En general, éstas son labores muy automatizadas, con un pobre requerimiento de actividad física, por lo que los trabajadores están en riesgo de atrofia muscular y afecciones osteomusculares por pasar muchas horas realizando una misma función.



FÁBRICA
GMP
EQUIPAMIENTOS

Encuentre en un mismo lugar la línea más completa en equipamiento de pilates, fitness y rehabilitación

Esferas

> La esfera es útil para la práctica de Yoga, Esferodinamia y Método de J. Pilates o para usar en Rehabilitación.
Colores: a elección.
Tamaño: 65 cms. de diámetro.

Medicine Balls

Con las esferas de peso se logran resultados rápidos permitiendo tonificar y esculpir el cuerpo. Suaves y confortables, pero también resistentes. Los pesos varían de 1 a 5 kgs.

Semiesfera

Permite quemar calorías a la vez que incrementa el equilibrio y la tonificación muscular. Se puede usar de ambos lados.



SOMOS
FABRICANTES
DE ESFERAS
CONSULTE POR
PRECIOS MAYORISTAS!

Cama Termomasajeadora de Jade

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



Plataforma vibratoria Modelo 8301

> **Triplanar.** Ideal para uso profesional. Posee dos opciones de amplitud y soporta hasta 150 kgs. de peso. Tiene dos motores, uno encargado de la frecuencia y otro de la amplitud.



Reformer Aluminio

> Construido en su totalidad de aluminio. Deslizamiento suave y parejo. Su bajo peso (30 kgs. totales) y sus ruedas laterales lo hacen fácil de trasladar por una sola persona. Se puede apilar o guardar en posición vertical permitiendo ganar espacio.



Plataforma vibratoria Modelo 7201^(*)

> Ideal para uso semi profesional. Posee 500 w de potencia, capacidad máxima 120 kgs. y una velocidad de trabajo variable en forma continua de 1 a 30 hz.

(*) Adquirirlo ingresando a nuestra página web en cuotas con tarjeta de crédito.





Metodología

Fueron estudiados ciento diez trabajadores de la empresa minera que eran clientes de un programa de fitness laboral. También se utilizó un grupo de control (los no clientes), del que sólo se pudo obtener la edad y niveles de ausentismo laboral. Las edades de los trabajadores oscilaron entre 20 y 50 años.

En el gimnasio de la faena minera, uno de los más elevados del mundo, se entrega un servicio de acondicionamiento físico que incluye actividades de musculación y aeróbica, entrenamiento personalizado y clases grupales como aerobox, yoga y pilates, junto con evaluaciones de

la condición física. Estas últimas consistían en medidas de peso para el cálculo del índice de masa corporal, estimación del porcentaje de masa grasa y flexibilidad.

Dependiendo del nivel de concurrencia al gimnasio, los trabajadores fueron segmentados en alta, media y baja asistencia. Los empleados asisten después de su jornada de trabajo, cuando regresan al campamento, que está ubicado a unos 20 minutos de la mina. Entonces quienes trabajaron de día, desde las 7 a las 19, concurren a partir de las 19.30, y quienes hicieron una jornada nocturna, entre las 19 y las 7, asisten desde las 7.30.

Resultados

En relación con los efectos del programa, se encontró una reducción del porcentaje de masa grasa del 28,5 al 27,1%. La siguiente figura muestra la tasa de ausentismo por mes de los clientes del programa versus los no clientes, y se aprecia que desde un nivel inicial muy similar en enero el ausentismo comienza a subir en los no clientes y a bajar en la categoría de clientes.



Figura A: Nivel de ausentismo mensual de clientes y no clientes del servicio.

Durante el período de medición de enero a septiembre, la cantidad total de días perdidos por los clientes fue de 267, con un ausentismo promedio de 2,15 días/persona; mientras que en el grupo de no clientes, el ausentismo

HAY UN SISTEMA SUPERIOR PARA EL TRATAMIENTO DEL AGUA EN PISCINAS CUBIERTAS.

Con **HIDRION**, el revolucionario sistema que ioniza el agua, las piscinas cubiertas van a estar cristalinas y saludables, sin algas, ni hongos, ni virus, ni bacterias. **BASTA DE CLORO** y productos químicos en la piscina, que afectan la piel y corroen las instalaciones. **HIDRION** es un equipo fácil de instalar en el circuito de agua de la piscina intercalado entre la bomba y el filtro, que ioniza el agua automáticamente cuando funciona la bomba. **HIDRION** es un sistema ecológico de extraordinario éxito en Europa.





*Fuimos los primeros,
somos los primeros.*

P-equipe fue la primera empresa argentina dedicada a la fabricación de equipamiento para el Método Pilates y aún hoy lidera el mercado.



LÍNEA PREMIUM

Calidad Superior
Para uso intensivo
Libre de mantenimiento
Estándares de calidad internacional
Post-venta garantizada



Juan Segundo Fernandez 1318 Local 15 - Lomas de San Isidro. CP(1642) Bs.As.- Argentina.
Tel. (+54 11) 4892-0490 - info@p-equipe.com.ar - www.p-equipe.com

promedió los 6 días/persona, con un total de 790 días perdidos.

Al transformar la cantidad de días perdidos en términos económicos, se obtiene que el grupo de clientes representa un gasto por licencias médicas de 18.690 dólares, es decir casi tres veces menor a los 55.300 dólares de costos generados por el grupo control (figura B).

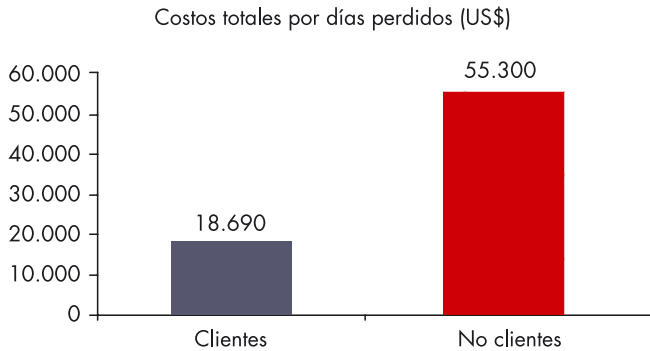


Figura B: Impacto económico de días perdidos por las categorías.

Los costos económicos por ausentismo de los clientes y segmentados por adherencia al servicio se presentan en la figura C.

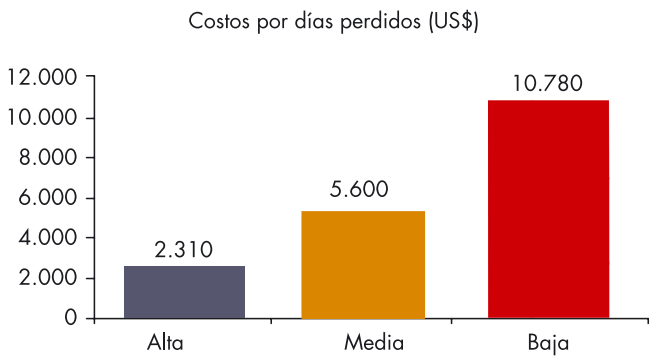


Figura C: Costos económicos de días perdidos segmentados por categorías de fidelidad.

El costo del programa, es decir lo que la empresa invirtió, en el período de nueve meses, fue de 22.800 dólares. Considerando estos cálculos teóricos se observa que el programa podría haber generado un ahorro de 36.610 dólares. Al dividir el costo del programa en el período se obtiene un retorno de la inversión (ROI) de 1,6 dólar. O sea que por cada dólar invertido en el programa, éste habría generado un ahorro de 1,6 dólar.

El ROI encontrado en este estudio es relativamente bajo y puede ser explicado por el breve período de seguimiento (nueve meses). La rentabilidad encontrada es similar a experiencias como Union Life y Vida Prudente (figura D).

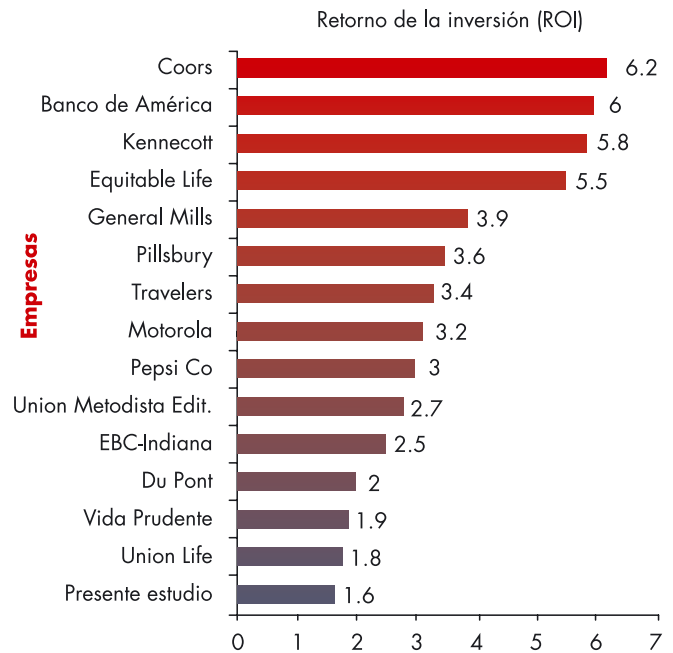


Figura D: Niveles de retorno de la inversión de programas de bienestar en empresas. (Modificado de Osorio, J., *Empresas en forma*, 2001).

Este trabajo corrobora que la implementación de programas de fitness es una iniciativa rentable para las empresas. Sin embargo, se deben realizar estudios con un mayor período de seguimiento para verificar estos hallazgos. Se precisan más estudios en esta materia para dilucidar el impacto directo de la actividad física sobre distintas variables de una compañía.

Los resultados encontrados en este estudio podrían sugerir una relación entre la participación de programas de fitness laboral y su efecto en el ausentismo laboral de causa médica. ■

BIBLIOGRAFÍA CONSULTADA

Dishman R. K., Oldenburg B., O'Neal H., Shephard R. J., *Worksite physical activity interventions*, Am J. Prev. Med. 1998, 15(4):344-61.
 Aldana S. G., *Financial impact of health promotion programs: a comprehensive review of the literature*. Am J. Health Promot. 2001, 15(5):296-320.
 Osorio J., *Empresas en forma.*, Editorial Fitness del Pacífico, 125 pp., 2001.
 Okada K., *Effects of long-term corporate fitness program on employees' health*, J. Nutr. Sci. Vitaminol (Tokio) 1991, 37 Suppl:S131-138.
 Bertera R. L. *The effects of workplace health promotion on absenteeism and employment costs in a large industrial population*, Am J. Public Health 1990, 80(9):1101-5.

(*) Fisiólogo del ejercicio y ergónomo, posgraduado en Estados Unidos y Suecia. Autor de ocho libros sobre ejercicio, salud y trabajo. Dirige su propia consultora. gerencia@jorgeosorio.com

EXPANSIÓN

Aires Up suma su cuarta unidad



La red de gimnasios Aires Up acaba de sumar su cuarta sede con la adquisición del Super Club Body & Mind, un gimnasio de 1.200 m² ubicado a pocos metros de la intersección de las avenidas Pueyrredón y Santa Fe, en el barrio porteño de Recoleta.

“El gimnasio se mantiene en funcionamiento. Mientras tanto realizaremos algunas reformas para mejorar las instalaciones y los servicios, y también para lograr una mayor rentabilidad en el negocio”, comenta **Willy Rodríguez**, socio gerente de Aires Up. El gimnasio tiene actualmente 800 miembros activos y el objetivo es duplicar esa cifra.

Entre las reformas edilicias programadas, Rodríguez planea ampliar la sala de musculación, llevar el salón de aeróbicos de 90 a 150 m², instalar pisos de madera, renovar el equipamiento, construir un nuevo salón de ciclismo *indoor* y uno de pilates. En una segunda etapa, sumarán gabinetes de nutrición, estética y masajes.

Tanto los socios actuales de esta cuarta unidad de Aires Up como los nuevos que se sumen en adelante, podrán hacer uso de los otros tres gimnasios que esta red tiene en los barrios de Recoleta, Palermo y Belgrano. De cara a un futuro próximo, Rodríguez adelanta que proyectan abrir más unidades en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires. ■

Fitness Beat

MUSICA Y ACCESORIOS
PARA FITNESS



> EQUIPOS DE AUDIO

Compactadoras con pitch
Amplificadores, Baffles.
Instalaciones de audio para gimnasios

> SERVICIOS

Musicalización e iluminación
Edición digital de música y video
Multicopiado de cds, DVDs, videos.

> ACCESORIOS

Bandas elásticas / Mancuernas
Body kits / Pesas / Steps

MINI QUIZ®

MEIDAS
0,75 X 0,37 X 0,10 m



QUIZ CYCLE®



nueva indoor
bike QUIZ
a precio
promocional.

STEP QUIZ®

•Diseño europeo
de alta performance
•Con cámara de aire y goma
antideslizante
•Incluye candelas para trabajos
con bandas elásticas y agarre
•Módulos de altura de 5cm
compatibles con los Step Company



EQUIPOS OFICIALES PARA
BODY PUMP®



MINITRAMP
POWER JUMP®

•Ínit de diámetro
•Reforzado
•Soporta 150 kg
•Recomendado para programas de jump



Juramento 1420 / C1428DMR Tel.: (54 11) 4784 1074
Capital Federal / Bs. As. / Argentina Fax: (54 11) 4784 7046

info@fitnessbeat.com.ar

REPRESENTANTE EXCLUSIVO FITNESS BEAT CONSULTE POR ZONAS PARA DISTRIBUCIÓN

El triángulo mágico del marketing

Ayuda a las empresas del fitness y el bienestar a adaptar sus estrategias de marketing con miras a preparar a sus potenciales clientes para hacer cambios en sus estilos de vida.

El triángulo mágico es una frase que describe el uso coordinado de la página web, el marketing tradicional (*offline*) y el e-mail marketing, para crear y nutrir relaciones con las personas que están pensando en cambiar su estilo de vida, y que se convertirán algún día en sus clientes. Nuestra compañía, The Radial Group, desarrolló este enfoque para ayudar a las empresas del fitness y el bienestar a adaptar sus estrategias de marketing.

Los cinco principios clave que subyacen tras el triángulo mágico son:

1. **Saque provecho de los tres canales de marketing.** "El marketing es aditivo", señala **Don Muchow**, director de Servicios al Cliente de Radial. Y afirma: "¿Por qué molestarse en enviar un solo boletín por correo electrónico o postal? La gente lo olvida en cinco minutos. En su lugar, mande un boletín mensual por e-mail con enlaces a un artículo con mitos de la dieta, a un video de un cliente, incluya una invitación para un seminario gratuito y así habrá creado al menos tres conexiones diferentes con ese prospecto. Chances muy buenas que, seguramente, algunas de ellas valdrán la pena".

EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS



MAQUINAS SANMARTINO

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



LINEA AEROBICA

CODIGO 10000 XP VE
CINTA ELECTRONICA
PROFESIONAL
PROLINE XP



SWING FIT

PLATAFORMA
VIBRATORIA

Especialmente diseñada para uso en Gimnasios, Centros de estética y rehabilitación

PRIMERA FABRICA DE PLATAFORMAS VIBRATORIAS DE ARGENTINA

MAQUINAS SANMARTINO

CODIGO 2004 A
PRENSA
PROFESIONAL



LINEA HAMMER

HAMMER
SCOTT



LINEA MAX

DORSALERA
COMBO MAX



MAX LINEA MAX

LINEA MAX

BANCO PLANO



MAX LINEA MAX

LINEA PILATES

CODIGO 12000 A
REFORMER PRO LINE
Delicada combinación de metal y madera



- REFORMER
- CAMBIO CHASIS
- LACEROS BARRIL
- CONECTOR ESPINAL
- MEDIO TRAPEZIO
- ROCK

Fábrica y Ventas: Las Heras 978 • [5000] Río Cuarto - Córdoba • Telefax: [0358] 4648213 • Celular: [0358] 154 203393
maquinassanmartino@arnetbiz.com.ar • maquinassanmartino@hotmail.com
WWW.MAQUINASSANMARTINO.COM

**ENVIOS
A TODO EL PAIS**





2. Cada canal tiene sus puntos fuertes. El correo electrónico es el pegamento que une la página web y el marketing tradicional (*offline*) con los potenciales clientes. Casi todos los clubes deberían ofrecer un boletín informativo por e-mail que no sea descaradamente de autopromoción. Piense en su página web como una herramienta económica, que fomente la confianza con artículos informativos, consejos útiles, videoclips y juegos interactivos. E incluya enlaces a estas opciones en su boletín.

Uso del marketing tradicional: eventos, publicidad directa y contacto uno a uno para cerrar el ciclo con los potenciales clientes que ya conocen su sitio web y el boletín. Por ejemplo, mandar una invitación por correo postal a todos los que hicieron clic en un enlace del boletín para una comparación competitiva; esto los traerá a su proceso de ventas uno a uno.

3. Promocione en todas las etapas de compra. Muchas estrategias de marketing de los gimnasios tienen un defecto fatal: sólo apuntan a los prospectos en la etapa de la venta cercana, es decir cuando las personas están a un solo paso de dar su tarjeta de crédito. La gente inactiva y con sobrepeso que finalmente se convierte en cliente, empieza a pensar en su salud mucho antes de acercarse al club. De hecho, su proceso de compra se inicia con anterioridad al proceso de venta de su gimnasio.

E-mails y marketing en Internet son formas rentables para conectar a potenciales clientes mucho antes de que estén listos para sumarse al club.

4. Los e-mails y sitios web conectan con los contemplativos. Las personas que evalúan las opciones de un estilo de vida saludable contemplan un futuro cambio. Esta gente considera todas las posibilidades. Medita los pros y los contras de hacer una modificación radical en sus hábitos y enfrenta mitos y conceptos erróneos, problemas y obstáculos.

"Para ayudar a conectar su página web y los e-mails de marketing con aquellas personas contemplativas, su boletín de noticias gratuito podría vincular artículos con su sitio que disipen los mitos del ejercicio, así como, por ejemplo, el video de un miembro actual que está realizando con éxito cambios en su estilo de vida", sugiere **Lucy Miele**, especialista del programa de Radial.

5. Añada marketing tradicional para llegar a los "preparados". Las personas contemplativas pueden ir dando pasos para prepararse hacia una acción decisiva. El marketing efectivo ayuda a los "preparados" a reducir las opciones, a comparar clubes, a probar antes de comprar y a hacer movimientos preliminares hacia un cambio futuro significativo. Por ejemplo, en su boletín de noticias podría promover el registro en línea a un seminario gratuito de vida saludable, donde los asistentes reciben un refrigerio de cien calorías como un pequeño paso para ayudarlos a optar por hábitos más sanos. ■

(*) Fundadora y presidenta de The Radial Group, consultora de marketing para empresas del sector fitness y *wellness* - www.radialgroup.com



CONTROL GYM

SOFTWARE ADMINISTRATIVO Y DE CONTROL PARA GIMNASIOS, CLUBES, CENTROS DE PILATES, NATATORIOS, SPAS, CENTROS DE ARTES MARCIALES



- // Funcionando actualmente en clubes y gimnasios de primer nivel en todo el país.
- // Capacitación y Soporte post-venta.
- // Datos de Socios y Profesores.
- // **Control de Acceso compatible con lectores de códigos de barras, lectores de huella, molinetes, etc.**
- // Vigencia de Múltiples Actividades por Socio.
- // Caja Diaria. Impresión de Comprobantes.
- // Ventas y Stock de Artículos.
- // Asistencia de Profesores y Control de Clases.
- // Planillas de Reserva de Turnos.
- // **Socios Potenciales y Gestión de Marketing.**

Una poderosa herramienta a la hora de tomar decisiones en base a la elaboración de Informes, Gráficos y Estadísticas.

SCE Sistemas

Seriedad, Compromiso y Experiencia en el desarrollo de software administrativo y de control orientado a gimnasios
Tel: (54 11) 4958-1711 / info@controlgym.com.ar
 Visítenos en www.controlgym.com.ar

ENERGÍA SOLAR

Climatización de piscinas y termotanques



Energía Solar 3000 es una empresa argentina dedicada a la venta de productos y servicios relacionados con la energía solar. Ofrece equipos para el suministro de agua caliente sanitaria y climatización de piscinas que bajan significativamente los costos.

"Su empleo representa un ahorro de gas o de energía eléctrica, en promedio, superior al 70%. Dependiendo del consumo, el equipo se amortiza en un lapso que va de 12 a 36 meses", asegura **Pablo Ortiz**, titular de la empresa.

"Nuestros productos se pueden instalar en todo tipo de establecimientos, el único requisito es disponer de un lugar con buena insolación", expresa Ortiz. Y destaca que para la climatización de piscinas no se requieren grandes modificaciones: se conecta directamente al sistema de filtrado, utilizando la bomba de circulación. Además, al ser modulares y muy livianos, los pane-

les solares se colocan sobre cualquier tipo de techos.

En el caso de los termotanques solares, cuyos componentes principales son el depósito de almacenamiento y el colector, desde la empresa señalan: "Permiten obtener agua caliente a bajo costo. La tecnología del equipo transforma la energía solar en energía térmica para el calentamiento de agua".

Para nuevos emprendimientos, estos termotanques sirven como la única fuente de agua caliente. Y para asegurar su disponibilidad en caso de falta de sol –por una sucesión de días nublados, por ejemplo–, el tanque de agua está equipado con un calentador eléctrico auxiliar que se enciende y apaga automáticamente y mantiene el agua a la temperatura adecuada. Un termotanque de 300 litros con calentador eléctrico significa una inversión

de 6.970 pesos. La empresa también comercializa equipos de 150 litros.

Asimismo, Energía Solar 3000 ofrece paneles fotovoltaicos, baterías, generadores eléctricos solares y dispositivos de iluminación para espacios abiertos. "Los equipos son en un 80% de fabricación nacional", indica Ortiz. ■

Para más información puede visitar www.energiasolar3000.com



itik
consultoría deporte
y ocio

Cursos de capacitación online

¿Preparado para tu carrera profesional en gestión deportiva?

Dirección estratégica, marketing, recursos humanos, gestión financiera, entre otros

itik.es/formacion

Promoción especial
Mercado
Fitness



NÃO
PRESSÃO

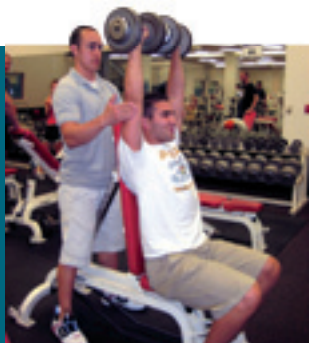
naopressao.com.ar

**Indumentaria
Deportiva**

**Tiempo Libre
Fitness**



Senador Morón esq. Mattaldi - Bella Vista - Bs. As. - Tel. (5411) 4666-9484 / 15-6514-5100
naoindumentaria@hotmail.com



HAGA DE SU GIMNASIO UN centro de formación

Ésta es la propuesta del Instituto San Fernando Centro, que invita a los gimnasios a explorar de su mano, con una mínima inversión, el negocio de la capacitación.

El **Instituto San Fernando Centro (SFC)**, con sede en la localidad bonaerense de San Fernando, ofrece a gimnasios y clubes de toda la Argentina la posibilidad de sumar una nueva unidad de negocios, totalmente tercerizada, cuyo eje central es la oferta de capacitación en fitness. "Desarrollar este negocio requiere una mínima inversión de espacio y tiempo, no de dinero", asegura **Oswaldo Valentini**, director del instituto.

SFC dicta el **Curso de Entrenador Personal**, en forma presencial, desde hace 15 años y, a partir de 2009, lo hace también a distancia. "Volcamos las 160 horas del curso a 32 DVD, y los 8 meses de duración del curso presencial están transferidos a 8 módulos en video", explica Valentini. "Además, existe una alternativa intermedia, que es la **sede tutoría**, que ofrecemos a los gimnasios como nueva unidad de negocios", agrega.

Los gimnasios tutores se convierten en franquiciados y deben dictar en sus instalaciones una tutoría mensual teórico-práctica de cinco horas de duración, en la que entregan a los alumnos resúmenes de cada módulo y se responden sus consultas. SFC capacita al profesor tutor, encargado de las clases, brindándole la totalidad del material de estudio.

Además, SFC entrega al gimnasio el material didáctico (DVD) junto a los programas del curso, y también envía en formato digital los apuntes para cada módulo, que la sede tutora brindará a los alumnos. Según Valentini, el encuen-

tro mensual puede realizarse los sábados, así no se altera la grilla normal de actividades del gimnasio.

En cuanto a la infraestructura necesaria, "sólo hace falta una pizarra en el salón -dice Valentini- ya que ni siquiera se necesitan sillas, porque al tratarse de clases teórico-prácticas, se pueden usar las colchonetas". SFC administra el curso, ofrece soporte a los alumnos, con tutorías *online* y posibilidades de consultas vía *skype* o e-mail.

Adicionalmente, los participantes del curso reciben una vez por mes el plus de la tutoría presencial en los gimnasios franquiciados, que son los responsables tanto de la difusión como de la venta del curso. "El gimnasio se queda con el 50% de la cuota que abona el alumno, que en la edición 2011 será de \$220 pesos por mes", explica.

El curso en cuestión tiene una duración de 8 meses, igual que el presencial. Comienza en abril y finaliza en noviembre. Además del Curso de Entrenador Personal, el año próximo SFC planea lanzar bajo esta modalidad el Curso de **Pilates Integral**.

La primera sede que se incorporó a la propuesta de SFC fue el gimnasio **La Tribu**, de la ciudad de Olavarría, en la provincia de Buenos Aires. Y próximamente se sumará también un gimnasio de la localidad bonaerense de Pilar. Para más información puede visitar www.sanfernandocentro.com ■

ROAN PIENSA EN SUS CLIENTES

Con la nueva línea de bactericida **GENETIC**, poderoso gel alcohólico descontaminante y santizante de manos.

ZONAS DISPONIBLES PARA DISTRIBUIDORES .

SERVICE

Bicicletas / Cintas / Escaladores / Elípticos / Máquinas de musculación
Reparación , venta de repuestos y máquinas .

CAMAS DE PILATES

Reparación y venta de repuestos .





Escalar. Dar zancadas. Hacer pasos largos, cortos. Hacia arriba, hacia abajo. Resistente. Más resistente. Hacia adelante. Hacia atrás. Repetir.

Entrégueles a sus miembros la experiencia más novedosa del mercado con el Adaptive Motion Trainer™ (AMT®) de Precor. Más que cualquier otro equipamiento de cardio, éste se adapta y responde a la manera en que usted se mueve para obtener un mejor entrenamiento. El nuevo AMT. Prepárese para una experiencia de movimiento al ejercitar.

Precor ofrece un paquete completo con la calidad en su equipo de Fuerza, superioridad Cardiovascular, Entretenimiento accesible, y Servicios completos.



REPRESENTANTE Y SERVICIO TÉCNICO
EXCLUSIVO EN ARGENTINA Y URUGUAY



ARGENTRADE SRL

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

PRECOR®

© 2009 Precor Incorporated

VP Studio Pilates tiene nueva sede

Verónica Ponieman, bailarina profesional y capacitadora, abrió un nuevo estudio de pilates en la ciudad de Buenos Aires. La flamante sede de **VP Studio Pilates** está ubicada en Barrio Norte, en calle Mansilla 2934. "Con este nuevo espacio queremos ofrecer mayor comodidad y más servicios a nuestros clientes, así como también optimizar la sede para realizar las actividades de formación", destaca Ponieman.

El estudio tiene un salón principal de 75 m², donde funciona un circuito compuesto por *cadillac*, *chairs*, *reformers*, *physio reformer*, *spine correctors*, *ladder barrel*, *pedi pole*, *springwall* y accesorios. "Tie-



ne capacidad para atender a doce clientes al mismo tiempo, con la asistencia de dos instructores como mínimo", explica Ponieman.

El lugar también cuenta con una segunda sala de menor tamaño (40 m²) ubicada en el subsuelo, que está destinada exclusivamente a clases grupales de mat y Spirals®. El *staff* de instructores de VP Studio Pilates está compuesto por "un equipo de ocho profesionales certificados y en constante perfeccionamiento", añade.

En el estudio de Ponieman se imparten clases personalizadas y grupales, con planes de 4, 8, 12 sesiones y un pase libre. El arancel promedio es de 190 pesos (48 dólares). Además, VP Studio Pilates está adherido a la empresa de medicina prepaga OSDE, con beneficios y descuentos para sus afiliados.

A la inauguración del estudio, realizada el sábado 8 de mayo, asistieron **Michael King** y **Malcolm Muirhead**, quienes ofrecieron una certificación de *wunda chair*. Esta formación, junto a otras que incluyen a **Kathy Corey Pilates**, se ofrecen desde VP Educación Continua Latinoamérica, el instituto que dirige Verónica Ponieman. ■

**CONGRESO INTERNACIONAL
PILATES y FITNESS**
VILLA GESELL
12, 13 y 14
de Noviembre
2010

HOTEL COLISEO
★★★★

*Capacitate al mejor nivel internacional...
...junto al placer del mar.*

CLASES GENERALES Y CERTIFICACIONES NACIONALES E INTERNACIONALES

PROFESORES E INSTRUCTORES:
PILATES: RK PILATES (EE.UU.), JONATHAN URLA (EE.UU.), SILVIO IOZZINO (ITALIA), CECILIA CANO RUSSO, RITA VITALE, LORENA RIVAS, MARILINA ROUQUAUD, NEVENKA MAGISTER Y MARTIN ROUST.
FITNESS Y SALUD: JOSÉ SLAMON / ADRIAN ANDREANI / RICH PAZ GERARDO MELLO / CARINA CERUTTI / SERGIO TAUROZZI MARIELA MANCINI Y MARIA JOSE MORACA.

GRUPO
HOMEREFORMER
360
mercado fitness
CAMPAMENTO DEPORTES
PILATES SpringBoard
SONNOS
FOX
gym clothes

Reservá tu lugar ahora mismo y abonalo en cómodas cuotas.
Tel. (54 11) 4751-8503 - homereformer@gmail.com

SEMIKON

BASIC GYM

Cintas motorizadas - caminadores elípticos - bicicletas fijas - escaladores - multigym

TE 510V

Plataforma de uso Residencial



Mov. Vibratorio tipo tri-planar 190 Watts de potencia, 16 Velocidades seleccionables, 3 Programas incorporados. Altura ajustable en 3 posiciones. Peso máximo usuario: 100 Kg. Semikon Basic Gym.

TE 501A

Plataforma de uso Residencial



Mov. Vibratorio tipo oscilatorio, 200 Watts de potencia, 18 Velocidades seleccionables, 20 Niveles, 3 Programas incorporados. Sensores de medición de masa corporal. Peso máximo usuario: 100 Kg. Semikon Basic Gym.

TE 526C

Plataforma Profesional



Mov. Vibratorio tipo oscilatorio, 300 Watts de potencia, 16 Velocidades seleccionables, Doble control de operación (en consola y en barra central), 3 Programas incorporados. Amplia plataforma utilizable de 54 cm x 45cm. Peso máximo usuario: 120 Kg. Semikon Basic Gym.

Nuevas Plataformas Profesionales con uno y dos motores de Corriente Alterna



TE 5805E

- Uso profesional e intensivo
- 1 Motor de Corriente Alterna de 150 W c/u
- Control de amplitud de onda (H/L: "High /Low")
- Frecuencia regulable: 30hz, 35 Hz, 40 Hz, 45 Hz.
- Tiempo: 30seg a 300seg.
- Medidas de la base 73 cm x 68 cm
- Peso máx. 150 kg
- Semikon Basic Gym

TE 5821N

- Uso profesional e intensivo
- 2 Motores de Corriente Alterna de 150 W c/u
- Control de amplitud de onda (H/L: "High /Low")
- Frecuencia regulable: 30hz, 35 Hz, 40 Hz, 45 Hz.
- Tiempo: 30seg a 300seg.
- Medidas de la base 70 cm x 70 cm
- Peso máx. 150 kg
- Semikon Basic Gym



TE 5875H

- Uso profesional e intensivo
- 2 Motores de Corriente Alterna de 200 W c/u
- Control de amplitud de onda (H/L: "High /Low")
- Frecuencia regulable: 30hz, 35 Hz, 40 Hz, 45 Hz.
- Tiempo: 30seg a 300seg.
- Amplísima base 84 cm x 81 cm
- Peso máx. 150 kg
- Semikon Basic Gym

Disponibles a partir del 30/08/2010

TE 526C/VT

Plataforma vibratoria uso profesional



Mov. Vibratorio tipo triplanar, 300 Watts de potencia, 16 Velocidades seleccionables, Doble control de operación (en consola y en barra central), 3 Programas incorporados. Amplia plataforma utilizable 54 cm x 45cm. Peso máximo usuario: 120 Kg. Semikon Basic Gym.

TE 534L

Plataforma con doble motor de vibración (única en el mercado)



Tres tipos de Vibración seleccionables. (Vib. Tri-Planar; Vib. Oscilatoria o Vib. Tri-planar y Oscilatoria simultáneamente) 500 Watts de potencia, (2 motores, 1 p/cada vibración) 16 Velocidades seleccionables. Doble control de operación (en consola y en barra central). Monitor LCD fondo azul con backlight. Amplia plataforma utilizable. Peso máximo usuario: 120 Kg. Semikon Basic Gym.

TE 512F

Plataforma vibratoria uso profesional



Mov. Vibratorio tipo oscilatorio, 500 Watts de potencia, 30 niveles 4 modos de acceso rápido a velocidad: "low"(10 Hz), "moderate"(20 Hz), "high" (30 Hz) y "auto" (frecuencia variable). Amplia plataforma utilizable de 58 x 28 cm. Peso máximo usuario: 150 Kg. Semikon Basic Gym.

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

Cadenas de gimnasios lanzan videojuegos



Dos de las mayores redes de gimnasios del mundo, **Fitness First** y **Gold's Gym**, usan videojuegos que promueven la actividad física como herramienta de marketing para reforzar el posicionamiento de sus marcas, a través de alianzas con importantes empresas desarrolladoras de software.

Fitness First ha anunciado el lanzamiento de **Get Fit With Mel B**. Se trata de un videojuego que ofrecerá ejercicios de tonificación, cardiovasculares, baile y un programa nutricional con más de 140 recetas. Tendrá como protagonista a **Mel B**, una de las ex cantantes del grupo Spice Girls. El juego es producido por la empresa Black Bean Games, desarrollado por UK-based Lightning Fish studio

y podrá usarse con Wii, Xbox 360 y PlayStation 3. Se lanzará en Europa hacia finales de este año.

Por su parte, Gold's Gym ofrece **Gold's Gym Cardio Workout®**, un videojuego que promete un entrenamiento personal intenso e interactivo. Los usuarios pueden establecer metas de pérdida de peso y calorías, guardarlas en el calendario y ver los resultados. Además, cada juego incluye una membresía gratis VIP por 7 días en los gimnasios de la marca. Este videojuego, que está disponible en amazon.com, fue desarrollado por Ubi Soft para Nintendo Wii.

LA WII ES BUENA PARA EL CORAZÓN

En Estados Unidos, la consola de videojuegos Wii de Nintendo se considera en la actualidad una herramienta "oficialmente" saludable ya que cuenta con el beneplácito de la Asociación Americana del Corazón, lo cual le permite Nintendo colocar el logotipo de esta asociación en la caja del producto.

Fuente: www.elmundo.es

FITNESS GYM

Equipamiento Integral para Gimnasios

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



RC - F39

Resistencia **Cero**

"CINTAS PROFESIONALES
USO INTENSIVO"

3 HP RC-07



¡NUEVO! REFORMER

Deluxe



Sillón de Cuádriceps línea

Deluxe

Visitenos en www.maquinasdegimnasios.com.ar y en www.resistenciacerocom.ar ENVIOS A TODO EL PAIS. SERVICIO TECNICO



MATRIX

Strong • Smart • Beautiful

Los mejores del mundo se reúnen en una fusión que revolucionará el futuro del Fitness

KRANKING NO TIENE FRONTERAS

Sean cual fueren los objetivos de Fitness que tengan sus alumnos, **Kranking** les ofrece una alternativa nueva de entrenamiento, sin limitaciones ni barreras. **Krankcycle** no compite con nada y complementa todo.



Clemente Habiague es uno de mis discípulos más exitosos, responsable de introducir en el país en 1997 mi famoso programa para bicicletas Spinning®. A partir de haberle transmitido el espíritu **Kranking**, volvemos a estar juntos para repetir nuestros éxitos en Argentina. **Johnny G.**

Johnny G - Creador del Spinning®
Presenta su más reciente innovación

KRANKING®



Johnny G
KRANKcycle®
by MATRIX

LIVESTRONG®
LANCE ARMSTRONG FOUNDATION

LIVESTRONG®
BY MATRIX

INDOOR CYCLING | COMMERCIAL

Estamos orgullosos de presentar **LIVESTRONG® - Matrix Fitness**. Es más que un acuerdo de licencia, es una iniciativa para unirse a la lucha contra el cáncer y promover un estilo de vida saludable. Cada compra de esta línea aportará un porcentaje a la fundación **LIVESTRONG®** de lucha contra el cáncer.



Lance Armstrong
Campeón mundial de Ciclismo, sobreviviente de cáncer y fundador de **LIVESTRONG**.
Una organización para inspirar y capacitar a cualquier persona afectada por el cáncer.



E-SERIES LS

S-SERIES LS

FITNESS
COMPANY

Asesoramiento y Ventas:
info@fitnesscompany.com.ar

Introducción a Kranking:
clemente@fitnesscompany.com.ar

Cargar el celular con la bicicleta



Nokia desarrolló un cargador ecológico para teléfonos celulares, llamado **Nokia Bicycle Charger Kit**, que permite cargar el móvil mientras se pedalea en una bicicleta.

El kit está compuesto de un cargador y una dinamo (generador eléctrico), además de un soporte especial para asegurar el teléfono al manubrio de la bicicleta. Una vez instalado, cuando el usuario pedalea, las ruedas de la bicicleta mue-

ven el eje de la dinamo, que está conectado al teléfono por medio de un cable, y de esta forma se recarga la batería.

A modo de ejemplo, si el ciclista rueda a 10 km/h durante 10 minutos, generará para su teléfono carga suficiente como para hablar 28 minutos. Estiman que se distribuirá en diversos mercados del mundo hacia fines de este año. ■

Fuente: www.neomundo.com.ar

NITREC
EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS
BICICLETAS INDOOR - ELIPTICOS - PILATES

Somos Fabricantes

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

Envíos al interior

NUEVO PROTEC COLOR

PROTEC ENCASTRABLE
PISOS DE GOMA PARA CLUBES Y GIMNASIOS

antifatiga
antivibratorio
antideslizante
acústico

MATERIAL RECICLADO PRODUCTO NACIONAL

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

FULL MAK

RETAPIZAMOS LAS MÁQUINAS DE TU GIMNASIO

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

SOMOS FABRICANTES | SOMOS ESPECIALISTAS

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

VISA MasterCard

33
EQUIPAMIENTOS MÉTODO PILATES

COMPRE EN FÁBRICA SIN INTERMEDIARIOS

www.33pilates.com.ar

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

Aprenda... Aplique... Domine... Transforme.

CORE 360°

Entrenamiento Funcional

**Una Alianza integral para un
cuerpo inteligente**



**21 Y 22 DE AGOSTO
1º ENTRENAMIENTO
BUENOS AIRES
ARGENTINA
CUPOS LIMITADOS**

www.Core360.com.ar
info@Core360.com.ar

Gravity® es un sistema de entrenamiento de resistencia, en el que los usuarios utilizan su propio peso corporal contra la fuerza de la gravedad. Para esto se usa alguno de los equipos creados por la firma **efi Sports Medicine**: el **Total Gym GTS** o el **Total Gym PowerTower**. "Gravity alienta los movimientos dinámicos que mejoran la flexibilidad, la estabilidad, el equilibrio y la fuerza", señala **Tom Campanaro**, CEO de efi.



Para más información
puede visitar
www.efisportsmedicine.com.

Los equipos Gravity emplean un sistema de cables y poleas y una tabla deslizante que se inclina en varios grados. El usuario puede estar tanto sentado, arrodillado como acostado sobre la tabla, y empuja o tira contra la resistencia de la pendiente, lo que hace que el cuerpo trabaje desde la cabeza a los pies. La versatilidad de estos equipos permite más de doscientos ejercicios, entre movimientos de fuerza, pilates y estiramiento.

El modelo GTS ofrece ocho niveles de resistencia, que pueden variar desde el 5 al 59% del peso corporal. En tanto que el modelo PowerTower es una versión automatizada que permite realizar doce cambios de resistencia con sólo presionar un botón, y ofrece un rango del 3 al 72%, adaptándose a usuarios que demanden una resistencia mínima y a personas que por su capacidad requieran una resistencia mayor.

El sistema Gravity ofrece cuatro programas de acondicionamiento para todo el cuerpo. Se dictan en pequeños grupos e individualmente, con sesiones de entrenamiento que van desde los 30 a los 45 minutos. Efi, además, provee cursos de formación para profe-



sores y herramientas de marketing a los gimnasios para la comercialización de los programas. ■



LOS 4 PROGRAMAS

Gravity Group®: un entrenamiento en grupo que trabaja todo el cuerpo del usuario en 30 minutos. Se adapta a todas las edades y niveles de condición física. Los participantes realizan un trabajo de fuerza combinado con cardiovascular.

Gravity Personal Training®: un entrenamiento individualizado en clases semiprivadas que aumenta los ingresos por hora para el gimnasio y abarata el precio del entrenamiento personal para el cliente.

Gravity Pilates®: es una variante del método pilates que ofrece los repertorios tradicionales de pilates mat y reformer mezclados con los nuevos ejercicios desarrollados especialmente para GTS.

Gravity Post-Rehab®: un entrenamiento especial para aquellos clientes que hayan sufrido lesiones y que tras un tratamiento de fisioterapia desean retomar el ejercicio físico.

FITNESS ACUÁTICO

SE LANZA AQUALIFE AL MERCADO



AquaLife es la fusión de **JIG Argentina**, fabricante de equipos y accesorios para la actividad física en el agua, y **Cristina Barcala**, profesora de educación física y especialista en fitness acuático, representante del método Speedo en Argentina y creadora de los programas. Con esta marca se ofrecen programas de ejercitación en el agua para diferentes segmentos de la población, se provén los equipamientos necesarios para las clases y se dictan las certificaciones para instructores y profesores.

Además, según **Ignacio Testi**, gerente Comercial de la firma, "nos encargamos de realizar un relevamiento interno del natatorio, le ofrecemos todo tipo de asesoría y respaldo para el lanzamiento y promoción de las actividades con acciones de marketing y ambientación del lugar, entre otros servicios".

Los programas que ofrece esta compañía son: AquaExpress (entrenamiento express), AquaCycle, AquaJump, AquaStep, AquaPower (con elementos

de arrastre), AquaKids (para niños), AquaSystemBC (descenso de peso) y otras alternativas para la relajación, flexibilidad y rehabilitación, como AquaTherapy y AquaRehabiliy.

"Con esta diversidad de opciones, cualquier natatorio atraerá a diferentes grupos de socios que hoy no están interesados en el medio acuático", asegura Cristina Barcala. Por su parte, Testi señala que el objetivo al lanzar AquaLife es "proveer una mejor calidad de vida a la población a través de diferentes programas acuáticos de ejercitación". ■

Para más información puede visitar www.aqualifeevolucion.com.ar

Centros oficiales AquaLife

Sport Club Unicenter – Martínez, Gran Buenos Aires // Open Park – San Justo, Gran Buenos Aires // Espacio Wellness – Posadas, Misiones
 Centro Pura Vida – Mendoza capital // La Posada del Genti – Córdoba // Aquatic Center – Tortuguitas, Gran Buenos Aires // Lawn Tennis – Esperanza, Santa Fe // Neptuno Natación – Mercedes, Pcia. de Buenos Aires // Hotel Crow Plaza – Asunción, Paraguay.

PERFORMANCE



DISEÑO



CALIDAD



ESPECIALISTAS EN SOLUCIONES INTEGRALES DE PISOS DEPORTIVOS



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





Por Pablo López de Viñaspre (*)

Polivalencia



Las empresas que sobreviven en mercados competitivos son aquellas que logran ser flexibles en todos los aspectos, y uno de los principales es su estructura de personal. Se requiere un equilibrio entre conocimientos técnicos, habilidades personales, compromiso con el proyecto, flexibilidad y adaptación al cambio.

El manejo de los recursos humanos es sin dudas uno de los aspectos más complicados y controvertidos de la gestión empresarial. Y los clubes de fitness no están exentos de esta realidad. Al contrario, la complejidad en la gestión del personal en esta industria ha ido creciendo en los últimos años por varios motivos:

- Cada vez se ofrecen más servicios en los clubes: programas de entrenamiento, clases, venta de productos, tratamientos médicos o de relax, etc.
- La continua innovación en diferentes actividades hace que cada año aparezcan nuevos tipos de clases y que otras queden en desuso.



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

CARRERAS

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

MASTERS

- Stretching
- Esferodinamia
- Masoterapia
- RCP y Primeros Auxilios
- Ciclismo de Interior
- R.P.G. (Reed. Post. Global)
- Marketing Personal

CONGRESOS (14 Y 15 de agosto)

- 13º Congreso Inter. de Fitness, Wellness, Deportes & Calidad de Vida,
- IX Congreso Nac. de Rehabilitación por el Ejercicio, Preparación Física & Entrenamiento Personal
- VI Encuentro de Marketing de Productos y Servicios de Fitness

SEDES

Capital, Vicente López, Quilmes, Lanús Este y Morón.

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

Software para Administración, Control de Acceso Automático y Entrenamiento de Fuerza y Fitness

CONTROL DE ACCESO POR Huella digital y Tarjetas



TODO EN UNO

"Ningún socio puede olvidarse los dedos."

www.supergympro.com.ar



versus especialización

- El aumento de la competencia ha llevado a una reducción de los márgenes de beneficio, por lo que es necesario optimizar los gastos de personal y conseguir los máximos resultados con la actual estructura.

- La necesidad de vincular al cliente con nuevos servicios dentro del gimnasio obliga a que el personal en su totalidad conozca todo lo que se ofrece y a que cumpla funciones de asesoramiento con los clientes.

- Los motivos por los que el cliente acude al gimnasio ya no son únicamente

físicos o estéticos; esto obliga al personal a cubrir otras necesidades que están más vinculadas con aspectos sociales, de salud, antiestrés, etc.

Nuestro sector arrastra una herencia en la que los clubes tenían una obsesión por contratar al mejor instructor en cada área. Se buscaba al mejor profesor de yoga o de *step* o al instructor más técnico para la sala de fitness. En definitiva, **se apostaba por la máxima especialización en cada área.**

Este modelo ha obligado a contratar a gran parte del personal por horas, ya

que se trataba de gente muy buena en una materia específica pero que no sabía o no estaba dispuesta a realizar ninguna otra función en el gimnasio. Estas personas suelen trabajar en varios gimnasios a la vez, cobran sus horas a un precio elevado y difícilmente participan en formaciones, reuniones o proyectos de la empresa. Cubren una función muy concreta, pero no se suben al carro ni comparten el proyecto del club.

Este modelo funcionó cuando el sector era inmaduro, la competencia todavía escasa, los márgenes económicos amplios y los clientes abundantes.

planetago.com

GO

• • • • •

Ideas para Gente Activa

LANZAMIENTO VENTA POR CATÁLOGO

VENTAS POR MAYOR: Pto. Roca 962 - Telefax: 0341 445 2062 - Rosario - J.R. de Velasco 598 - Villa Crespo - Buenos Aires - ventas@planetago.com - www.planetago.com
 Locales Exclusivos: ROSARIO: Conflentes 956 - San Lorenzo y Mitre - Pto. Roca 962 - Mendoza 3832 - San Martín 5069 - Libertad L 31 - CAÑADA DE GÓMEZ: Lavalle 930 BUENOS AIRES: J.R. de Velasco 538



Pero el **sector ha cambiado**. Ahora los clubes necesitan contar con un equipo compacto y comprometido que les permita adaptarse a los nuevos tiempos y estar con las últimas tendencias, ofreciendo nuevos servicios y fidelizando continuamente a sus clientes.

Las **empresas** que sobreviven en mercados competitivos son aquellas que son **flexibles** en todos los aspectos, y uno de los principales es su estructura de personal. Las funciones del personal cambian constantemente y lo van a seguir haciendo todavía más en los próximos años.

Ya no es suficiente con ser un buen instructor en una actividad o un gran técnico. Ahora es necesario tener don de gente, saber captar la psicología del cliente, ser muy flexible, poseer una gran orientación comercial, tener actitud de servicio... En definitiva, el puesto de trabajo no se parece en nada al de hace unos años atrás.

Pero, ¿cómo convierto a un buen técnico en un buen asesor comercial?, ¿cómo hago que el personal tenga flexibilidad y se adapte a los cambios?, ¿cómo logro que se comprometa y aporte ideas?, ¿cuál es el motor que consigue todo esto y que hace que las personas cambien?

La respuesta a estas preguntas es muy clara: **creando y compartiendo un**

proyecto por el que valga la pena luchar. Hay que establecer un proyecto que motive, con objetivos y metas, con una visión inspiradora; y una vez que se lo creó, hay que darle la máxima importancia y compartirlo con todo el equipo.

Las personas que contratamos son buenas si encajan en el proyecto. No se trata de buscar al mejor profesor en cada actividad y que esta persona no crea en dicho proyecto ni aporte nada más. Es posible que para alguna actividad concreta y muy novedosa que queramos ofrecer, tengamos que recurrir a algún especialista, pero deberían ser las excepciones. La mayor parte del equipo debe ser **gente de empresa y de proyecto**.

Esta nueva realidad del sector nos indica que es más conveniente **apostar por la polivalencia en el personal**. Y esta multiplicidad de eficacias debe ir acompañada de una mentalidad abierta al cambio, que otorgue la flexibilidad que la empresa necesita en estos tiempos. Varios aspectos de la gestión deben estar alineados con esta filosofía de polivalencia y flexibilidad.

Algunos de ellos son:

- **Formación continua:** debe existir un plan de formación dentro de la empresa que permita a todas las personas adquirir los nuevos conocimientos que



Consulte por Zonas
Disponibles para Distribución

(+54) 011 4555-0770

info@htn-nutrition.com

www.htn-nutrition.com

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

**HTN helps improve
your performance**

100% Power

HTN
HIGH TECH NUTRITION

USA Whey Protein
Creatine Micronized
Creatine Cell Pack
Glutamine Micronized

USA Amino Pack
BCAA Pack
L-Carnitine TT 500
Mass Gainer + Extra Pack

van a necesitar para las nuevas funciones que deberán desempeñar.

- **Comunicación interna:** la organización debe ser abierta a la hora de compartir información, y se deben crear los espacios para poner en común los sistemas de trabajo y para unificar criterios. Para que el proyecto sea motivador, es preciso estar conectado con él. Hay que conocer su evolución, ver cómo afectan las decisiones que se toman y el trabajo que se hace; y claro, vivirlo como propio.

- **Apuesta por la innovación:** incentivar las buenas ideas para que todos participen y sientan que el cambio constante es la forma natural de trabajar en la actualidad. Se trata de romper las "zonas de confort" actuales y habituarse a cambiar y a probar nuevas funciones y formas de hacer las cosas.

- **Retribución flexible:** quien más contribuye al proyecto, más cobra. Aquí se pueden mezclar salarios fijos en función de la categoría profesional, salarios variables en función de objetivos individuales o grupales, compensación por proyectos concretos, beneficios en especies, etc. Lo importante es que la retribución y el reconocimiento vayan de la mano de la contribución que hace cada uno.

- **Promoción interna:** antes de buscar a alguien de fuera para cubrir un nuevo

puesto, conviene intentar cubrirlo con alguien de dentro. Esto es posible si se trabaja bien el área de formación continua y si tenemos un equipo motivado. Si alguien quiere conseguir algo, y le damos los recursos y el conocimiento para hacerlo, es muy probable que lo consiga. **Actitud (querer hacer) más aptitud (saber hacer) es la clave del éxito.**

En definitiva, el mercado nos pide personal polivalente y flexible. Esto no significa que ya no son necesarios los conocimientos técnicos y que las actividades o servicios pueden darse sin calidad. Estos conocimientos técnicos son tanto o más importantes que antes, lo que ocurre es que ya no son suficientes. Ahora hay que buscar un complicado equilibrio entre conocimientos técnicos, habilidades personales, compromiso con el proyecto y flexibilidad y adaptación al cambio, entre otros ítem.

No es lógico que las necesidades de las empresas de fitness y de sus clientes cambien y que las funciones y perfiles del personal no lo hagan. Si esto ocurre, se crea un desequilibrio entre oferta y demanda que genera, sin dudas, una pérdida en la competitividad de esa empresa.

Obviamente, es más fácil tener en cuenta esta filosofía de polivalencia y flexibilidad al abrir un nuevo club que

en clubes que ya están en funcionamiento. La cuestión es que no hay más opciones. Tú te marcas el ritmo de este proceso de cambio, pero el mercado te está pidiendo a gritos que empieces a dar pasos en esa dirección.

Te animo a que empieces a andar; y aunque ahora te parezca que tienes delante una montaña, con cada paso que des verás que la montaña se va haciendo más pequeña y que, finalmente, conseguirás tus metas. ■



(*) Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, con posgrado en Planificación y Gestión de Instalaciones Deportivas. Gerente de Wellness & Sport Consulting (GEDO). Dirige la red de clubes UP Quality Fitness en España. pablo@gedo-formacion.com

deportsalud
the wellness shop

Unica con 99 velocidades
Amplia variedad de Modelos

VIBRATORIAS
PLATAFORMAS

Exclusivo Curso de Perfeccionamiento en Plataformas

Av. Maipú 1769, Vicente López • info@deportsalud.com • (54 11)4797-4231/11-6880-1415 • www.deportsalud.com



Integrar a los nuevos socios

Integrar lo más rápido posible a los nuevos socios es lo más saludable que usted puede hacer por su gimnasio. Según IHRSA, el 42% de los socios de un gimnasio concurre a entrenar **menos de 50 días por año**. Y en tiempos como estos, aquellos clientes que sólo se ejercitan esporádicamente serán los primeros en abandonar su membresía.

Por lo tanto, debe aprovechar al máximo a su *staff* de entrenadores para lograr que los nuevos miembros participen de las actividades que ofrece el gimnasio tan pronto como sea posible, y apoyarlos a medida que éstos comienzan a desarrollar el hábito de hacer ejercicio físico para mantenerlos entusiasmados y comprometidos.

Cada nuevo socio se inscribe en el gimnasio con algún objetivo en mente, aunque a veces éste sea vago, impracticable o, por el contrario, muy claro. Ésta es una oportunidad para que agende de inmediato una evaluación física inicial de ese nuevo cliente con

uno de sus entrenadores. El objetivo será identificar las metas adecuadas para el nuevo socio y mostrarle cómo utilizar apropiadamente los equipamientos del gimnasio.

Por ejemplo, en los clubes **Good Life**, en Canadá, ofrecen orientaciones iniciales a grupos de 2 a 4 nuevos socios, que éstos pueden tomar de 3 a 10 veces. "Los socios también pueden tener en forma gratuita una sesión de actualización siempre que lo deseen", dice **Michele Colwell**, responsable de operaciones del club. Asimismo, podría ofrecerles "cursos de iniciación" para pérdida de peso, entrenamiento de fuerza, entrenamiento funcional, yoga o pilates para aquellos que prefieren las clases grupales.

Además, debería buscar formas creativas para "reactivar" los programas de los miembros que llevan más tiempo en su gimnasio. Por ejemplo, en **FEDS Fitness Center**, Baltimore, Estados Unidos, han utilizado Get Active

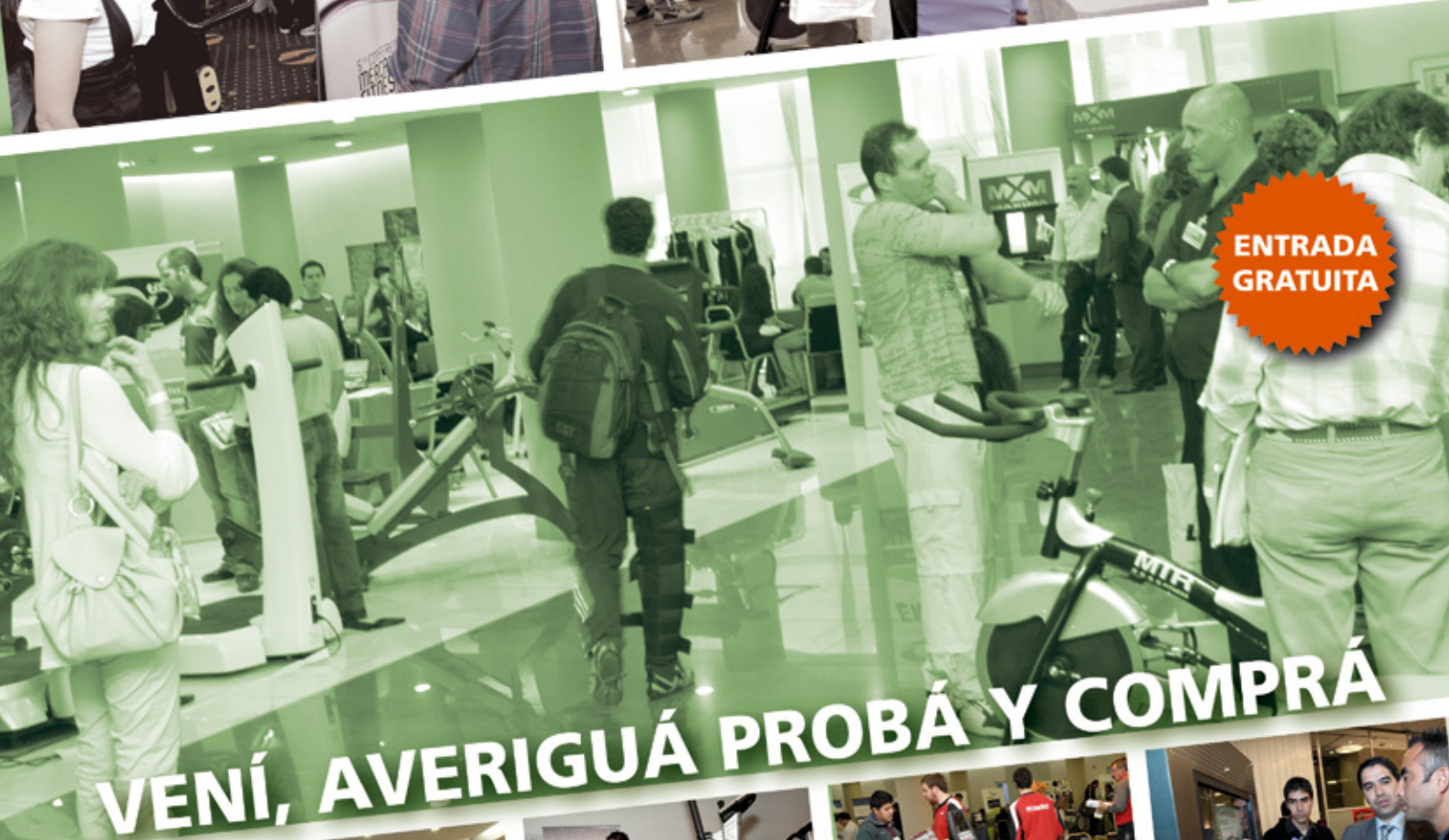
América!, la iniciativa de IHRSA, para dar inicio a una competencia entre los socios que establecieran nuevas metas en sus programas de ejercitación, lo cual permitió estimular la interacción entre éstos y el personal del gimnasio.

Para esto desarrollaron un programa de entrenamiento de 5 semanas, asimilándolo a una partida de béisbol. Cada sesión se consideró un turno al bate, y cada semana se contó como una entrada (un punto en béisbol). Los miembros obtenían mayor o menor puntaje si cumplían con el entrenamiento y cada actividad tenía especificado su valor.

Por ejemplo, una sesión de 20 minutos de entrenamiento de fuerza más una clase de abdominales otorgaba un punto. En una pizarra se fueron anotando los puntos parciales, los socios que seguían en la competencia y los que ya habían sido descalificados. Al final, el ganador obtuvo *tickets* para asistir a un partido de béisbol de su equipo favorito. ■

Expo GIMNASIOS

LA EXPOSICIÓN COMERCIAL PARA LA INDUSTRIA DE CLUBES, GIMNASIOS Y ESTUDIOS DE PILATES
MÁS IMPORTANTE DEL INTERIOR DE LA ARGENTINA



VENÍ, AVERIGUÁ PROBÁ Y COMPRÁ



ORGANIZA
**mercado
Fitness**

1 y 2
OCTUBRE

**RESERVÁ
ESTAS FECHAS**

**Hotel Holiday Inn
CÓRDOBA - ARGENTINA**

MANAGEMENT TOUR

Fabio Saba terminó su gira en Salta



El 5 de junio, 61 profesionales y empresarios de clubes y gimnasios de Salta, Jujuy, Catamarca, Tucumán, Chaco, Córdoba, Santiago del Estero y Bolivia participaron de un seminario de gestión organizado por Mercado Fitness.

El 5 de junio se realizó en el Hotel Alejandro 1, de Salta, el Seminario Internacional de Gestión de Gimnasios, dictado por el consultor brasileño **Fabio Saba**. Este evento fue el último de una trilogía de seminarios de formación gerencial que **Mercado Fitness** organizó en el interior de Argentina con el nombre **Management Tour**.

De esta cita participaron 61 propietarios de gimnasios, administradores de clubes e instructores de fitness del noroeste argentino (Salta, Jujuy, Catamarca, Tucumán y Santiago del Estero) y de Bolivia. El seminario fue patrocinado por Equipamientos Fox, Body Systems, Pilatesland, Mir Fitness, DeportSalud, JC Máquinas y Fitness ID.

“El Management Tour tuvo una excelente recepción en el interior. Además, contamos con el invaluable apoyo de algunos de los proveedores más importantes del mercado, que son –junto con los clubes y gimnasios– los que hicieron posible la realización de esta serie de seminarios”, señala **Guillermo Vélez**, editor de **Mercado Fitness**.

En 2011, **Mercado Fitness** planea repetir esta propuesta en más ciudades argentinas. “Seguramente el consultor brasileño Luis Amoroso será quien nos acompañe el año próximo en el Management Tour por 5 ciudades del interior del país”, dice Vélez. ■

MTD Gym

www.mtdgym.com.ar

Con palanca de acero super reforzada **\$1.299**
Calidad garantizada

Ficha Técnica

- Cuadro pintado con poliuretano
- Disco inercial de 20 kg.
- Platos de acero y palancas de acero
- Punteras de fácil colocación
- Cadena de paso fino
- Movimiento central con rulemanes
- Asiento "Soft" súper cómodo de gel
- Pedales de aluminio reforzados
- Caños de 100 x 50



Moderno Indoor Bike



Caminador elíptico profesional

Alte. Brown 504 Capital Federal / Te: (011) 155 821 8961
México 653 (2000) Rosario / Santa Fe.
Te: (0341) 4575721/4585976/4553057 / 07newedal@infovia.com.ar

AMINO 8



- Suplemento dietario
- Proteínas de origen animal (bovino)
- Alto valor biológico
- Libre de Gluten

Consulte precios por mayor



www.amino8.com
rb@amino8.com - 15 5411 6075

Bard[®]
INTERNATIONAL S.A.

Festeja con Bard International sus primeros 25 años!

TECHNOGYM

The Wellness Company™



ADQUIRIENDO UNA CINTA
TECHNOGYM **EXCITE JOG 500**, AHORA PODES ABONARLA
CON UN 50% DE ANTICIPO Y EL SALDO
EN 10 CUOTAS.

Para más información info@bard-international.com

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



La hora de actuar

En todo gimnasio hay horas de alta ocupación y otras de menor afluencia de público, que generan capacidad ociosa. ¿Cómo reducir al mínimo los momentos del día con salas semivacías? Bajar los precios para estimular la demanda en esos horarios, lanzar actividades especiales para atraer a públicos específicos, reducir la oferta de clases para ajustar costos... Todo, menos quedarse de brazos cruzados.

Por Solana Trucco (*)

Cada negocio tiene algunas peculiaridades que lo definen y, al mismo tiempo, lo diferencian de otros, tornándolo más o menos atractivo. En el negocio del fitness, se destacan principalmente dos verdades irrefutables: en cualquier gimnasio la mayoría de los costos es fija y la demanda, en general, se comporta de modo estacional.

En invierno, con la llegada del frío, los clientes se van y el sol, al comenzar la primavera, los acerca nuevamente. A principios de mes, la afluencia tanto de socios como de averiguadores es mayor que a finales de mes. Asimismo, los lunes y martes la concurrencia de clientes al gimnasio es más alta que los jueves y viernes.

Del mismo modo, en el común de los gimnasios, hay franjas horarias de alta ocupación –conocidas como horas pico– y existen también momentos del día de menor afluencia de público –comúnmente llamados “horarios de baja”–, que generan capacidad ociosa en las empresas del sector, que suelen permanecer abiertas entre 14 y 16 horas por día.

La consultora española **itik** ha logrado identificar el modo en que se distribuye la afluencia de público durante el día, segmentando a los gimnasios según su ubicación:

ZONAS RESIDENCIALES Y URBANAS	ZONAS COMERCIALES Y OFICINAS
- 15% de 7 a 13 horas	- 20% de 7 a 13 horas
- 20% de 13 a 18 horas	- 30% de 13 a 18 horas
- 45% de 18 a 20 horas	- 35% de 18 a 20 horas
- 20% de 20 a 23 horas	- 15% de 20 a 23 horas

Al respecto, **Jana García**, miembro de **itik**, explica que los horarios de mayor y de menor asistencia varían según el tipo de gimnasio y su ubicación. “Los que están emplazados en zonas comerciales y de oficinas tienen mayor ocupación a primera hora de la mañana, al mediodía y por la tarde”, explica la especialista española.

Sebastián Jiménez, propietario de los gimnasios **Tatán**, con 4 unidades en Las Palmas de Gran Canaria (España), señala: “Tenemos menor ocupación entre las 9 y las 13 horas, y la mayor asistencia se da entre las 18 y las 22”. Jiménez distribuye la concurrencia de este modo: 20% por la mañana, 30% por la tarde y 50% por la noche.

Este comportamiento por parte de la demanda suele generar malestar entre los empresarios del fitness, que ven con preocupación sus salas semivacías en varios momentos del día. Tanto es así que en algunas ciudades

pequeñas los gimnasios cierran sus puertas en el horario de la siesta, un lujo que en las grandes urbes no se permiten.

Otros clubes colocan sensores de movimiento que encienden las luces, los televisores y los ventiladores sólo al detectar la presencia de un usuario. El resto del tiempo, esos artefactos permanecen apagados. Con estas medidas ecoamigables, obtienen beneficios en términos de imagen y generan pequeños ahorros en los momentos de baja ocupación.

Pero, ¿qué otras medidas es posible tomar para abordar esta problemática y encontrarle una solución? ¿Cerrar el gimnasio en las horas de baja afluencia es una buena opción? ¿Es recomendable modificar la grilla de clases? ¿Son efectivas las estrategias de precios bajos en esas franjas horarias para alentar el consumo? A continuación, algunas ideas.



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



“Adaptamos el perfil de las actividades al público que podemos captar en horas de baja”.

Perfil del público

Lo primero a considerar, según **Luis Moroni**, titular de la cadena uruguaya de gimnasios **Aerobic**, es que el perfil de los consumidores que tienen disponibilidad para asistir en los horarios de baja ocupación “es bien diferente al de los socios que van a ejercitarse en las horas pico”. Por lo tanto, “el tipo de actividad a ofrecerles, el modo de hacerlo y la atención que hay que brindarles también deben ser diferentes”, explica.

En coincidencia, García señala que aunque es lógico pensar que “a menor afluencia de clientes, menor debe ser

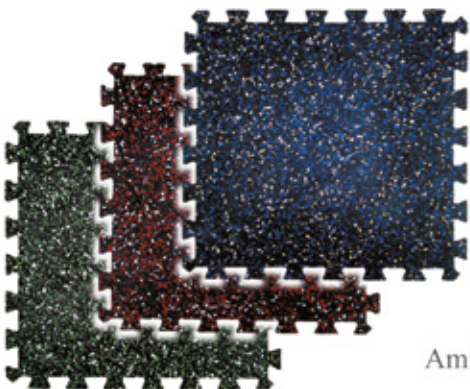
la oferta de clases”, además de considerar la cantidad de clases según la intensidad de la demanda, también “hay que ajustar el tipo de actividades que se ofrecen al perfil y a los objetivos de los usuarios que asisten en los horarios de baja”.

A modo general, el segmento de la población que dispone del tiempo y de los recursos para realizar actividad física regularmente en un gimnasio durante los horarios de banda negativa, es el compuesto por personas económicamente no activas: adultos mayores, amas de

casa, niños, adolescentes, jóvenes estudiantes. Para captar el interés de esos grupos habrá que desarrollar propuestas específicas, que contemplen sus necesidades.

Mientras que los ejecutivos y oficinistas de 20 a 40 años, que predominan en los horarios pico, buscan rapidez, intensidad y efectividad en sus programas de entrenamiento, los más jóvenes privilegian la diversión y las relaciones sociales, y los ancianos tienen como objetivo estar saludables y prefieren las actividades más suaves.

Un solo lugar. Todas las superficies...



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

Floor-System

Fábrica de Pisos Deportivos.



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

Programación de clases

En los clubes **Balthus**, de Chile, “no tenemos clases de fitness grupal en los horarios más bajos”, señala **Dídac Font**, gerente de Operaciones de la empresa. En los clubes **Sportium**, de México, ofrecen por las tardes actividades para madres y sus niños, que asisten a natación, fútbol, ballet, karate, etc. En algunas sedes de **Aerobic**, de Uruguay, se dictan, en las horas de baja, clases para adultos mayores con patologías especiales.

En la opinión del consultor **Almeris Armiliato**, los horarios de banda negativa son ideales para desarrollar productos enfocados a públicos específicos, como programas para bajar de peso o clases para embarazadas. El brasileño **Luis Amoroso** cree que ésa es una buena opción, pero sugiere antes verificar si existe demanda que justifique el lanzamiento de esas clases. “Hay que estudiar el mercado, entender las necesidades y analizar la rutina de quienes viven o trabajan cerca del club”, explica el especialista.

En la opinión de García, lo fundamental a la hora de modificar la grilla de actividades es contar con los indicadores de gestión adecuados: número de asistentes por clase, sexo, edad, consumo interno, etc. “Sólo así se puede evaluar la idoneidad de una actividad en determinado horario y también al profesor que la dicta”, destaca.

Respecto de los instructores, Moroni es contundente: “Los horarios de baja no existen más que en la cabeza de los profesores con poca convocatoria. Por eso hemos resuelto poner profesores con un determinado perfil y los horarios ociosos han ido desapareciendo. La atención marca la diferencia y la actitud es fundamental. Calidez, cariño, preocupación genuina por la gente, son las claves para tener las salas llenas”.

García, por su parte, considera interesante alternar clases exitosas –en términos de concurrencia– los lunes y miércoles con otras que se lleven a cabo los martes y jueves. “Además, el sábado por la mañana es el día ideal para poner una tercera clase con el mismo profesor que garantiza cierta afluencia de público”, explica.

Estrategias de precio

Es una práctica habitual en el sector del fitness que los gimnasios ofrezcan membresías a precios menores a quienes estén dispuestos a concurrir en los horarios de baja ocupación. No obstante, las opiniones respecto de la efectividad de una medida como ésta están muy divididas entre los empresarios y especialistas consultados.

García opina que puede ser interesante ofrecer una cuota entre el 10 y el 30% más baja, que sólo permita el uso de las instalaciones entre las 9 y las

17 horas. Para Jiménez la reducción del precio en las bandas negativa no debe superar el 20% y, además, esa posibilidad debería estar abierta sólo a segmentos especiales, como los desempleados.

En los clubes Sportium, de México, obtienen buenos resultados ofreciendo una cuota preferencial para adultos mayores de 65 años, que asisten normalmente al mediodía. En su sede Vitacura, el club Balthus, de Chile, ofrece a sus clientes tres tipos de membresías: Full, con acceso ilimitado; Valle, de 10 a 16 horas; y Extreme, a partir 20.30 horas.

Pero en su sede Las Condes, realizaron ajustes en los horarios de su membresía –Valle comienza y termina una hora antes– y crearon una categoría más, College (de 10 a 17 horas). “Adaptamos el perfil de las actividades al público que podemos captar en horas de baja”, explica Font, quien además remarca: “Es importante que los horarios de baja lo sean realmente por decisión de la demanda y no por falta de oferta del club”.

Al respecto, Amoroso señala que el mayor atractivo de las horas de baja para quienes tienen horarios flexibles es la comodidad y la atención personalizada que reciben. “Sin embargo, muchos gerentes optan por reducir al mínimo el número de profesores y de

Descubrí nuestros nuevos diseños
en equipos Pilates

Le Corps

Showroom: Virrey del Pino 2237 Belgrano C.A.B.A. Tel: (011) 4780-1085 / 5786-0458
lecorpilates@yahoo.com.ar www.lecorpilates.com.ar

clases en esos horarios, colaborando así para que permanezcan siempre variados", dice.

Para **Javier Petit de Meurville**, gerente de Relaciones Institucionales de la red **Megatlon** en Argentina, "todo descuento de precio debe ser cuidadosamente planeado e implementado para no afectar la percepción de valor de la marca". En Megatlon todavía está en análisis la creación de una categoría de miembro de "banda negativa" apuntada a personas con mayor disponibilidad horaria, como jubilados y pensionados.

Ante una eventual merma de precios en las horas de baja, "hay que considerar posibles fugas de actuales socios con cuotas más altas -afectando la facturación del club- y también la pérdida del carácter homogéneo del perfil de clientes, lo cual facilita la interacción so-

cial entre éstos", señala García. Por su parte, Jiménez remarca que hay que ser muy cuidadosos al comunicar una promoción de este tipo "para que los socios que pagan cuotas más altas no la interpreten como un agravio comparativo".

Para Moroni rebajar precios "es sólo pérdida", y en este sentido enfatiza: "Quienes pueden acercarse en esos horarios, vienen de cualquier manera y pagan menos, cuando deberían pagar más porque están más cómodos. Y las personas que no pueden venir en esos horarios, no lo harán aunque sea gratis". En coincidencia, Petit de Meurville dice: "A veces nos preguntamos si no deberíamos cobrarles más caro a quienes vienen en los horarios no pico, después de todo tienen los gimnasios para ellos solos".

El único escenario en el que el brasileño **Ricardo Cruz**, de la consultora **Business**

to Fitness, sugiere bajar la cuota "es en el marco de un convenio con empresas en la zona de influencia, que le garantice al gimnasio que un grupo acotado de personas que abona una cuota especial hará uso de sus instalaciones en horarios de baja ocupación".

El español **Pablo Viñaspre**, director de **Wellness & Sport Consulting**, tampoco está de acuerdo con las rebajas de precio y sugiere en cambio apelar a la creatividad. "Podría invitarse a las amas de casa, que pueden asistir por la mañana, a aprovechar en el gimnasio el tiempo que destinan a las compras. Cuando vienen a entrenar, traen el listado de lo que necesitan comprar y desde la recepción se gestiona la compra en un supermercado cercano. Al salir la cliente del gimnasio, tiene su pedido listo", explica. ■

(*) Periodista



Control de socios

SOMOS LA EMPRESA CON MAYOR EXPERIENCIA DAMOS SOLUCIONES INTEGRALES

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

GSD GRUPO SILICON DINAP S.R.L.
Pavón 2721 :: CABA :: info@gsdtecnologia.com.ar
Tel: 011-4941-0478 :: Cel: 15-5780-6814

www.gsdtecnologia.com.ar



cursos & instructorados
MODALIDAD INTENSIVA
10 encuentros de 8 horas

Instructorados en:

- Fitness grupal
- Gimnasio Localizada
- Ritmos
- Personal Trainer
- Musculación
- Preparación Física Deportiva
- Actividad Física para la 3ra. Edad
- Método Pilates
- Yoga Integral

Cursos de:

- Masajista
- Estética Corporal
- Cosmetología

INICIO AGOSTO 2010

amici
FORMACION EN FITNESS Y SALUD

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

P&P

EQUIPAMIENTO PILATES

La Vida que buscas

Llegaron las nuevas plataformas vibratorias con visor digital



**EQUIPOS Y
ACCESORIOS**

**CURSOS DE
CAPACITACION**

**SERVICIO
DE PILATES**

INFORMES

 Tel.: (54 11) 4544-9994 / 6058

 Email: info@pypequipamientos.com

 Web: www.pypequipamientos.com



PARANÁ – ENTRE RÍOS

ORDENANZA PARA REGULAR LOS GIMNASIOS

César Angelino, Andrea Sanfilippo, Diego Scocco y Gustavo Renaud.

En la ciudad de Paraná, Entre Ríos, el Concejo Deliberante sancionó la ordenanza que regula el funcionamiento de los gimnasios en esa localidad. Hasta ahora, la actividad no tenía reglamentación específica y sólo debía cumplir con los requisitos referidos a la habilitación comercial.

Desde la **Cámara Paranaense de Gimnasios**, entidad que tuvo una activa participación en este logro, señalan que habrá artículos que modificar y otros que agregar, "pero es un buen avance para crecer como mercado", opina **Diego Scocco**, miembro de la entidad y titular del gimnasio **Oxígeno**.

Con esta regulación "los gimnasios de Paraná podrán ofrecer un servicio con una base sólida a nivel empresarial y profesional", asegura **Laura Martino**, propietaria del gimnasio **EPEFi** y también miembro de la cámara.

La ordenanza fue impulsada por la legisladora **Marta Alem (PJ)**, y entre otros artículos establece:

- Las actividades serán responsabilidad de un profesor de educación física, con título oficial de nivel terciario o universitario con validez nacional o provincial; en caso de técnicos, instructores o persona idónea poseedora de certificado o título de la disciplina que dicte, deberán estar habilitados por la municipalidad de Paraná, habilitación que tendrá un plazo máximo de dos años, tras el cual deberá ser renovada.

- Se considerarán como gimnasios aquellos establecimientos o locales destinados única o complementaria, total o parcialmente, a la enseñanza o práctica deportiva muscular y rítmica, sea ésta de carácter competitivo y/o no competitivo.

- Las personas que asistan a los mismos deberán presentar certificado o constancia emitidos por un profesional médico que tendrá una validez máxima de un año.

- Los gimnasios deberán contar con cobertura de un servicio de emergencia médica y botiquín de primeros auxilios. Se prohíbe la venta y/o suministro de productos nutricionales, medicamentos, fármacos, estimulantes, esteroides anabólicos y/o expendio de bebidas alcohólicas.

"Nos emocionaría muchísimo que todos los gimnasios acataran la ordenanza, y que también se sumaran a la cámara", sostiene **Andrea Sanfilippo**, propietaria del gimnasio **Taian** y miembro de la entidad que representa a los gimnasios de Paraná. ■

EQUIPAMIENTO INTEGRAL PARA GIMNASIOS



**Diseño, calidad
y el mejor precio
del mercado**



PROMO
11 bicicletas
indoor +

Tarima
para profe
\$13.500



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

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

EL HIPERMERCADO DEL FITNESS

Hogar-Gimnasios-Clubes-Hoteles-Consorcios-Clinicas

IMPORTADOR DIRECTO



Elípticos - Bicicletas - Indoor Bike - Cintas - Minigyms - Pilates - Plataformas Vibratorias - Accesorios

Los mejores precios de contado - Financiación con tarjeta de crédito
La mayor variedad en marcas y modelos - Exclusivo sistema PLAN CANJE
Tomamos máquinas usadas en parte de pago - Envíos a todo el país

Martínez Rosas 1055 (C1414ADC)
Cap. Fed. - Bs. As. - Tel/Fax (54 11) 4854-1693
info@unicomfitness.com.ar - www.unicomfitness.com.ar

UNICOM
fitness equipment



SK-9000

Bike



SK-9900

Recumbent



SK-9100

Elíptico



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

SK-6950

Cinta motorizada



Plataforma Vibratoria
Profesional
Con vibración triplana

YV30

Vibroboost



REPRESENTANTE Y SERVICIO TÉCNICO
EXCLUSIVO EN ARGENTINA Y URUGUAY



ARGENTRADE SRL

AV. DEL LIBERTADOR N° 602 • P.B. "A"
CAPITAL FEDERAL • TEL: 54 11 4815 2950
sgrigera@randers.com.ar • mktg@randers.com.ar
www.randers.com.ar



Fitness Gym abrió showroom en Quilmes

La empresa **Fitness Gym**, que fabrica y comercializa equipamiento integral para gimnasios, abrió su *showroom* en la ciudad de Quilmes, en el Gran Buenos Aires. "Exhibimos la gama de productos Body and Exercise, que complementa toda la línea de pilates, para que los clientes puedan probar los equipos y ver su funcionamiento y calidad", señala **Fabián Raineri**, titular de la empresa.

En el local ubicado en calle Moreno 712, también se exhibe el Fitness Gyro System (registrado), un sistema de ejercitación circular que trabaja todos los músculos del cuerpo. "Es un producto totalmente diferente para complementar el trabajo físico tanto en un centro de pilates como de rehabilitación, estudio de danza o en un gimnasio, con una variedad importante de beneficios", afirma Raineri.

Para más información puede visitar www.maquinasdegimnasios.com.ar

Nao Pressao triplicó su producción

La firma **Nao Pressao** triplicó su producción de prendas deportivas durante la temporada otoño-invierno, respecto de 2009. "El récord de ventas que alcanzamos, acompañado por el crecimiento que tuvimos en el número de licenciarios y revendedores en el interior del país, nos convierten en una marca líder", asegura **Roberto Malloca**, socio gerente de la empresa.

Según el empresario, "nuevos emprendedores se sumaron a la gran clientela de Nao Pressao, comprando nuestros productos e iniciando con éxito sus propios negocios". Las prendas de esta marca se caracterizan por sus "diseños clásicos y atractivos, talles reales, generosos, para fitness y tiempo libre, con el mejor precio del mercado, lo cual asegura un importante margen de ganancia", explica Malloca.

"Ofrecemos –prosigue– un asesoramiento permanente a nuestros clientes, desde su primera consulta hasta que reciben el pedido. Los envíos se realizan a cualquier punto del país y tardan entre 48 y 72 horas en llegar a destino. La garantía de entrega en tiempo y forma es absoluta, ya que contamos con un nuevo depósito de 400 m², en el que disponemos de un completo stock de productos".



Por consultas y pedidos puede llamar al (011) 4-666-9484 / 15 6514-5100 o visitar www.naopressao.com.ar.

El sistema de fitness grupal acuático que revolucionó Europa ahora en Argentina

La mejor convención de agua

Invitados Internacionales

AQUALIFE EVOLUCIÓN CONSTANTE



www.jigargentina.com.ar

info@jigargentina.com.ar



EN RESPUESTA A LA CRECIENTE PREOCUPACIÓN MUNDIAL
POR LA OBESIDAD Y EL SEDENTARISMO EN LOS NIÑOS,
RADICAL FITNESS PRESENTA



RADKIDZ® OFRECE A GIMNASIOS,
CLUBES Y ESCUELAS UN PROGRAMA
DE FITNESS INFANTIL ADAPTABLE
PARA CHICOS DE 4 A 12 AÑOS

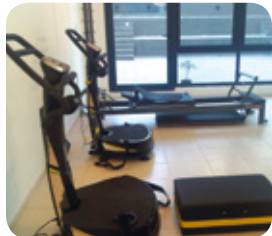
DIRECCION GENERAL:
PROFESOR DARIO MICILLO

The logo for Radical Fitness, featuring the word "RADICAL" in a large, bold, sans-serif font above the word "FITNESS" in a smaller, all-caps font, with a stylized graphic element above the "I" in "RADICAL".

En RADKIDZ® la Recreación, la Actividad Física y el Deporte están presentes a través de juegos, coreografías, circuitos, baile, gimnasia deportiva, escalada, gimnasia postural, predeportivos y la música más divertida!

Para más información escribinos a info@radicalfitness.net - www.radicalfitness.net. Moreno 1755 Capital. Tel: (5411) 43817061

Pilatesland inaugura local en Córdoba



La empresa **Pilatesland**, dedicada a la fabricación y venta de aparatos para la práctica del método pilates, acaba de inaugurar un *showroom* en la ciudad de Córdoba. Además de equipos propios, también se exhiben plataformas vibratorias y máquinas cardiovasculares de otras marcas. "Queremos que nuestros clientes puedan visitarnos y probar los productos", destaca **Emiliano Gath**, encargado del nuevo local.

En el *showroom* se comercializan los equipos profesionales de pilates en línea madera de Pilatesland y la línea metálica de P-equipe; plataformas vibratorias profesionales BH (Vibro Boost YV30 y YV30R) y las hogareñas Randers 1100; cintas motorizadas, elípticos y bicicletas fijas (*in-door*, magnéticas, electromagnéticas) de BH HI POWER, Precor, Randers, Embreex y Fox by BH.

El *showroom* está ubicado en calle Independencia 468, PB "B", Nueva Córdoba. Teléfono 0351-5694404. Más información en www.pilatesland.com.

GO lanza venta por catálogo

La empresa rosarina de indumentaria deportiva GO Diseños para Gente Activa, que fabrica prendas para fitness, tiempo libre y otras actividades deportivas como tenis y hockey, acaba de lanzar la venta por catálogo.



Las líneas de GO se comercializan también en locales exclusivos de la marca con el modelo de franquicias, dentro de otros locales de indumentaria y también en gimnasios. Para más información puede visitar www.planetago.com.



Nueva sede de Saturn en Recoleta

Saturn Supplements Argentina acaba de inaugurar su nueva sucursal de Saturn Sport Nutrition Center en el barrio porteño de Recoleta. Allí, los clientes encontrarán los suplementos nutritivos de la marca,

indumentaria deportiva, accesorios para boxeo y artes marciales, elementos y CD para fitness (Mir y Fitness Beat), y repuestos para máquinas de musculación de Fenix Machines.

La nueva unidad, ubicada en calle Marcelo T. de Alvear 1911, se suma a la recientemente inaugurada en el barrio de Belgrano, en José Hernández 2222, local 13. Para más información puede visitar www.saturnargentina.com.ar.



una nueva experiencia en servicio

24/7

ÚNICO SERVICIO TÉCNICO
24 HORAS DEL DÍA
LOS 7 DÍAS DE LA SEMANA*

www.biofitness.com.ar

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

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

* Disponible en Cap. Fed. y GBA



Indoor SportWear

INDUMENTARIA PROFESIONAL
PARA INDOOR CYCLING

Consulte precios mayoristas

Tel. (54 11) 4502-0698
indoorsportwear@gmail.com

CON EL RESPALDO DE



GENTECH

Suplementación Nutricional de Avanzada



Proveedor oficial




La línea más elegida por
los deportistas profesionales

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

0 1 1 - 4 7 4 4 - 0 6 0 6
www.gentech.com.ar



EQUILIBRIO
EQUILIBRIO

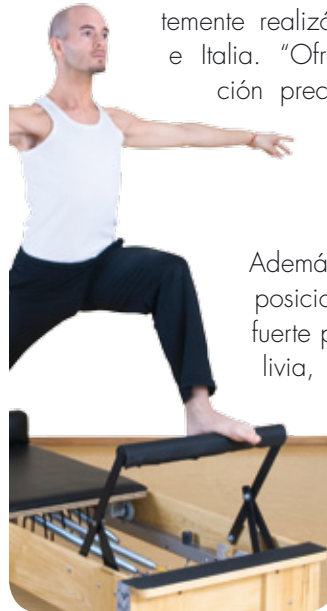
 gym clothes

Azcuénaga 1091 - Capital Federal / Av. Belgrano 70 - Gal Naonis
Local 13 - Ramos Mejía

Showroom de ventas / Outlet - Terrada 529 - Capital Federal
5411 46124959 - www.gym-clothes.com.ar - info@gym-clothes.com.ar

GMP Equipamientos llegó a Europa

La empresa rosarina **GMP Equipamientos**, fabricante de equipos para pilates, yoga y rehabilitación, desembarcó en el mercado europeo. Recientemente realizó exportaciones a España e Italia. "Ofrecemos una óptima relación precio-calidad y componentes nacionales", expresa el ingeniero **José Luis Fussi**, titular de la firma.



Además, la empresa ha logrado posicionarse en el Mercosur, con fuerte presencia en Uruguay y Bolivia, y también ha introducido sus productos en países latinoamericanos.

Para más información puede visitar www.gabrielmarti.com.

BH HI POWER crece en Argentina

Argentrade SRL es el representante oficial en Argentina y Uruguay de la empresa española **BH HI POWER**, que fábrica cintas motorizadas, bicicletas fijas, elípticos y plataformas vibratorias. "Su innovador diseño y el alto rendimiento de los equipos los hacen ideales tanto para el uso intensivo en gimnasios como para exclusivos centros de entrenamiento en hoteles, *countries* y edificios", comenta **Fernando Cosarinsky**, gerente Comercial de Argentrade.

Algunas de las instituciones argentinas equipadas con esta línea durante este año son: Gimnasio Enjoy Fitness y Estudio Prana, en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires; Sport Club, en Campana, provincia de Buenos Aires; y los gimnasios Terra y Palo Blanco, en Neuquén; además del Hotel Live y el Country Haras del Sur II.

"Esperamos tener un crecimiento sostenido en los próximos años ya que ofrecemos un excelente producto y muy buena relación precio/calidad, más el respaldo de un servicio posventa acorde con las necesidades de los clientes", concluye Cosarinsky.

Para más información puede visitar www.randers.com.ar.

Technogym, proveedora de Londres 2012



Nerio Alessandri, presidente de Technogym, y Sebastian Coe, presidente del Comité Organizador.

Technogym ha sido nombrada proveedora exclusiva de todos los centros de preparación atlética para los próximos **Juegos Olímpicos Londres 2012**. La empresa italiana proporcionará el equipamiento para el gimnasio principal de la Villa Olímpica, abierto a todos los atletas participantes, y los centros de preparación específica para las 28 disciplinas incluidas en las estructuras respectivas.

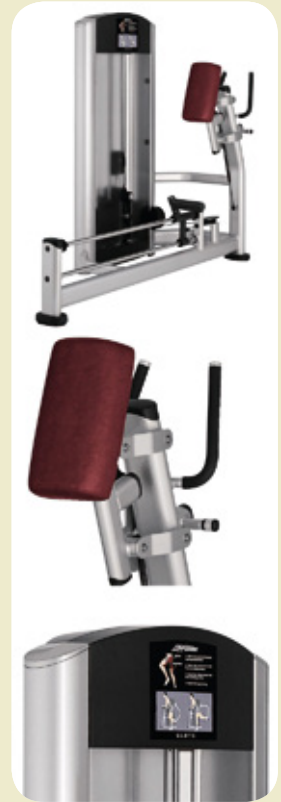
Al respecto, **Nerio Alessandri**, presidente de Technogym, dijo: "Este importante logro representa una victoria para todo el equipo de la empresa. Estamos muy orgullosos de haber sido elegidos por quinta vez como proveedores oficiales de los Juegos Olímpicos y Paralímpicos". Según **lord Sebastian Coe**, presidente del Comité Organizador, Technogym fue seleccionada "debido a la necesidad absoluta de garantizar a los atletas las mejores tecnologías".

Por primera vez, los Juegos Olímpicos de Londres representarán una inversión a largo plazo en un país más saludable. Junto con los Juegos, la ciudad de Londres y el gobierno británico pondrán en práctica un amplio programa para atraer a la población a la actividad física regular. Este evento mundial "será una posibilidad única para promover el bienestar como una oportunidad social y para obtener un número creciente de personas interesadas en el ejercicio regular", afirma Alessandri.

Nueva línea de Life Fitness

Life Fitness complementa su familia Signature Series de entrenamiento de fuerza con la incorporación de su nueva línea **Signature Series Plate-Loaded**, ideal para deportistas de todos los niveles. Está compuesta por bancos y racks, poleas, estaciones individuales y de carga de discos.

"Esta línea se destaca por su elegancia y diseño. Las máquinas están dotadas de una biomecánica superior e imitan los movimientos naturales del cuerpo. Proporcionan un ajuste preciso a cada persona y, además, están provistas de una placa para orientar al usuario", destacan desde la empresa. Para más información puede escribir a info@fitnesscompany.com.ar.



PROTEINAS

albumax

CLARA DE HUEVO EN POLVO
 PURA PROTEINA CONCENTRADA, SIN AZÚCAR, SIN GRASAS,
 NI CONSERVANTES Y LIBRE DE COLESTEROL



SABORES: NEUTRA, CHOCOLATE, VAINILLA,
 BANANA, FRUTILLA Y COMBINADOS.

proteinas@lablaca.com.ar Tel.: 4629-0480 / 4627-8174
 CONSULTE POR VENTA POR MAYOR A CLUBES Y GIMNASIOS

LADA S.A.
 LABORATORIO ARGENTINO DE AROMATIZANTES

Kettlebell

Entrenamiento de fuerza funcional

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

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



Dieta Club usa plataformas Bshaker

Bshaker es el proveedor exclusivo de plataformas vibratorias para los centros **Dieta Club**, que brindan tratamientos para el sobrepeso. La primera sucursal en recibir los equipos fue la de Bahía Blanca, provincia de Buenos Aires, y próximamente se sumarán otras nuevas en diferentes sedes de todo el país.

El equipo **Bspro** fue el elegido por Dieta Club "ya que su estructura resistente de metal, la potencia del motor y el tamaño de la base, permiten que pueda ser utilizado por todos los clientes que necesitan este tipo de tratamientos", destacan desde LDPII, la empresa que importa y comercializa estos equipos en Argentina.

Asimismo, se realizarán capacitaciones exclusivas para los profesores de cada centro Dieta Club, con el objetivo de incluir las plataformas Bshaker como complemento en los tratamientos de descenso de peso. Para más información puede visitar www.ldpil.com.

Gimnasia Postural Global en Megatlon

El **Centro Roust** informa que las clases de **Gimnasia Postural Global (GPG)** ya son parte de la grilla de la **Red de Clubes Megatlon**. Se dictan en las sedes de Villa Crespo y Caballito, en la Ciudad Autónoma de Buenos Aires.



Además, desde la institución comentan que ya están abiertas las inscripciones para los cursos de formación de GPG del 2º cuatrimestre, tanto regulares como intensivos.

Para más información puede visitar www.rpgcentro.com.ar.



EQUIPAMIENTO | ACCESORIOS | DESARROLLOS DEPORTIVOS | LINEA CARDIO

Barcelona
BIOMECANICA

PRESENTA SU LINEA DE
ALTO RENDIMIENTO

Barcelona
POR H. ANSEMI



PROVEEDORES DEL CLUB ATLÉTICO BOCA JUNIORS

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

Cel. 15-6675-0651

edu_barcelona@live.com.ar

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

Sistema de entrenamiento funcional para clases grupales.
Primeros 30 inscriptos Kit Bynamic sin cargo 21-08-2010.



El mayor evento en gestión de la industria
de fitness y bienestar de Latinoamérica

11th IHRSA • FITNESS BRASIL

LATIN AMERICAN CONFERENCE & TRADE SHOW

DEL 2 AL 4 DE SEPTIEMBRE DE 2010 | TRANSAMÉRICA EXPO | SAN PABLO | BRASIL



Joelmir
BETING



Carlos
FERREIRINHA



Will
PHILIPS



Gregory
FLOREZ



José Antonio
MÁRSICO



Jô
FURLAN

[Brasil: nueva década de sucesos]

- Congreso con 38 presentaciones en

MARKETING & VENTAS | GESTIÓN & OPERACIONES | RELACIONES HUMANAS
LIDERAZGO | MEMBRESÍA & RETENCIÓN | FINANZAS

- Feria comercial con más de 100 expositores
y los últimos lanzamientos en equipos y servicios

Visite www.fitnessbrasil.com.br y vea la programación completa.

MARCAS OFICIALES

REALIZACIÓN

Marca deportiva

Equipamiento

Pilates

Tejido

Bebida deportiva

Reebok

Movement

MetaLife
pilates

Sta

Caritas

FITNESS
BRASIL
LACROS & BOLA GIGANTE

IHRSA
Success By Association™



VITA SPA 2010

SPA & MEDICAL SPA EXPO & CONFERENCE

EDICIÓN BUENOS AIRES

VIERNES 10 Y SÁBADO 11

SEPTIEMBRE 2010

BUENOS AIRES

ARGENTINA

Córdoba 690
Ciudad de Buenos Aires
Argentina



El único evento en la región dirigido a propietarios, gerentes, management y staff de SPA, Gimnasios, Medical SPA, Salones, Hoteles con Spa, Centros de Bienestar, Clínicas de Estética y Cirugía Plástica.

www.vitaspaweb.com

AUSPICIAN *Asociación Argentina de Spa*

WORLD SPA SOCIETY

ABC SPAS

Suplemento **buenavida** ClarinX

SPONSOR OFICIAL

MORALES ELECTROMEDICINA

HOWARD
EVENTOS SA

COMERCIALIZA
Tel: +54 11 4313-5702
info@howardeventos.com
www.howardeventos.com

VITA SPA

INFORMES E INSCRIPCIÓN
Tel: +54 11 4468-0879
info@vitaspaweb.com
www.vitaspaweb.com

1810 || 2010
BICENTENARIO

INVITACIÓN AL ÁREA DE EXPOSICIÓN*

INVITACIÓN
VIP

VITA SPA 2010
SPA & MEDICAL SPA
EXPO & CONFERENCE
EDICIÓN BUENOS AIRES

VIERNES 10 Y SÁBADO 11 SEPTIEMBRE 2010
BUENOS AIRES ARGENTINA

Hotel Sheraton Libertador: Av. Córdoba 690 - Capital
*No válida para acceder a las conferencias

Presentando esta invitación en la acreditación

ACCESO SIN CARGO

AL ÁREA DE EXPOSICIÓN

Horarios Exposición Comercial:

Viernes 10/9: 11 a 19 hs.
Sábado 11/9: 10 a 18 hs.

Gentileza de:
REVISTA
MERCADO FITNESS

Complete el siguiente formulario

Nombre
Apellido
Empresa / Spa
Cargo / Profesión
Dirección
Ciudad
País Cód. Postal
e-mail

Cursos de Electromedicina Morales

Electromedicina Morales, firma fabricante de aparatología estética profesional, informa sobre los cursos y jornadas, arancelados y gratuitos, que dictará en agosto y septiembre sobre aparatología, estética corporal, cosmetología y electroestimulación, entre otros.

“Cosmetología aplicada con aparatología” y “Estética corporal aplicada con aparatología” son cursos pagos que comienzan el 3 y 4 de agosto, respectivamente, y tienen una duración de cuatro meses. El valor de cada uno es de 320 pesos.

En tanto que habrá dos jornadas gratuitas, una sobre “Celulitis edematosa, tratamiento con vacumterapia combinado con botas de drenaje”, que tendrá lugar el 23 de agosto de 15 a 17 horas; y otra sobre “Tratamiento reductor con termoterapia y ultrasonido”, que se realizará el 20 de septiembre, en el mismo horario. Para más información puede visitar www.e-morales.com.ar.

Entrenamiento funcional en Tandil

El fin de semana del 28 y 29 de agosto se realizarán las primeras jornadas de capacitación en **entrenamiento funcional** en la ciudad de Tandil, provincia de Buenos Aires. Serán dictadas por el profesor **Justo Aon** y su equipo de colaboradores, representantes en Argentina del Institute of Human Performance (IHP), que dirige el especialista Juan Carlos Santana.

Las jornadas se llevarán a cabo en las instalaciones del **Instituto Le Angell Wellness**. El costo es de 250 pesos por asistente. Los participantes recibirán un manual y CD de los niveles 1 y 2 de Introducción al entrenamiento funcional. Para más información puede llamar al teléfono (02293) 447389 o visitar www.leangell.com.ar.

29º Convención de Aerobics Center

Del 16 al 19 de septiembre se realizará en la ciudad de Córdoba la **29º Convención Internacional del Centro de la República**, organizada por el **Centro de Capacitación Aerobics Center**.

El evento incluye la 4º Clínica Internacional de Gimnasia Localizada; las jornadas especiales: *Coach* de coreografías (dictada por los *coachs* del programa “Show Match”), Bicicleta estacionaria, Preparación física en fútbol y básquetbol; y Pilates reformer y mat.

El programa también ofrece 18 cursos teórico-prácticos: localizada, *mix dance*, capoeira, *jump fit*, *jump fit circuit*, *step pro*, cosmiatría, fusion jazz & tango, 100% reggaeton, entre otros. Y 13 clases prácticas con novedosas técnicas y programas de fitness grupal.

Para más información puede visitar www.aerobicscenter.com.ar.

Jornada de pilates y plataformas de Fox

El 12 de junio, **Equipamientos Fox** llevó a cabo dos charlas informativas sobre pilates y plataformas vibratorias en las instalaciones de la empresa, ubicada en Quilmes, Gran Buenos Aires. “Todo salió muy bien y estamos contentos con los resultados”, comenta **Walter Assain**, socio gerente de Fox.

Durante la jornada se expusieron contenidos generales y específicos de cada temática, aplicaciones, nuevas tendencias, hubo demostración práctica de varios ejercicios y su correcta ejecución, y finalmente se realizó un debate y charla abierta. Para más información puede visitar www.equipamientosfox.com.

2º Maratón de Pilates en Italia

Del 19 al 27 de junio se llevó a cabo en Nápoles, Italia, el **2º Maratón Internacional de Pilates**, que tuvo representantes argentinos. Estuvieron Cecilia Cano Russo y Gustavo Parano, de Home Reformer, y Mariela Manzini, de Grupo Cambiar, Martín Roust con Gimnasia Postural Global (GPG) y Nevenka Magister con *freestyler*.

Del evento también participaron renombrados profesores e instructores del resto del mundo: de Estados Unidos se hicieron presentes la escuela RK Pilates, Jonathan Urla con yoga-pilates y Bernadette Giorgi con pilates coreográfico, además de la española Laura Pelinsky y representantes locales como Antonella Faleschini, con *body flying*, Francesco Suriano y Silvio Iozzino, entre otros.

Roust certificó instructores en GPG y dejó funcionando su método en Castellammare di Stabia, en Italia. Por su parte, Home Reformer y Grupo Cambiar fueron invitados a participar y formar parte de la organización de la próxima convención a desarrollarse en Milán, en octubre de 2012. “Esto brinda un reconocimiento importante a nuestro desarrollo profesional y empresarial”, destaca Cano Russo.

Presencia argentina en evento de ACSM

El doctor **Jorge Franchella**, director del Consejo Argentino Salud y Prevención, viajó al Encuentro del American College of Sport Medicine (ACSM) en la ciudad de Baltimore, Estados Unidos, donde formó parte del panel de “Muerte súbita de origen cardíaco en el deporte” y “Evaluación preparticipación”, que tuvo lugar el 2 de junio.

Franchella representó la perspectiva argentina junto a seis destacados cardiólogos del deporte internacional provenientes de Estados Unidos, Reino Unido, Alemania, Suecia y Japón.

20 AÑOS
LIDERANDO EN
NUTRICIÓN
DEPORTIVA

Imaginá llegar
donde nunca
llegaste.



ENA te ayuda.

Suplementos deportivos de altísima calidad, desarrollados bajo estrictas normas microbiológicas en laboratorio propio.

Líneas Rotativas: (54-291) 488 8207

0810 222 6891 / ventas@enasport.com.ar

enasport.com

Buscamos Distribuidores Importadores en Latinoamérica. Contáctenos.

ENA[®]
Sport nutrition

BYNAMIC CLASES GRUPALES DE ENTRENAMIENTO FUNCIONAL

LDPIL.Com lanzó al mercado el programa **Bynamic** de entrenamiento funcional para clases grupales. En este programa de ejercitación se imitan movimientos físicos de la vida cotidiana, laboral o deportiva, "teniendo en cuenta las necesidades específicas de cada persona, realizando ejercicios con el propio peso corporal y con accesorios", indica el profesor **Charly Chagas**, a cargo de las capacitaciones de Bynamic.

El kit Bynamic está compuesto por 4 accesorios: *suspension force*, *pro-table*, *power disc* y *cardio rope*. Estos elementos "buscan estimular al cuerpo mediante

reflejos propioceptivos e involuntarios que aumentan significativamente el metabolismo y aceleran los procesos del entrenamiento", señala Chagas.

De la primera certificación de Bynamic, realizada el 19 de junio en Buenos Aires, participaron 35 profesores, provenientes de Chile, Uruguay y distintas ciudades argentinas. En esta jornada estuvieron presentes profesores de los centros oficiales Bynamic: Umana Pilates; Gimnasio 49, de La Plata; Cultura Oriental, de Campana; Gimnasio Enforma, de Villa Ballester; y Ongym, de la provincia de Río Negro. ■



2º certificación de Bynamic

La próxima capacitación se realizará el sábado 21 de agosto en Buenos Aires. Quienes se inscriban antes del 5 de ese mes recibirán el kit Bynamic sin cargo.

Para más información puede llamar al teléfono (011) 4733-3959 o escribir a info@ldpil.com.



BIOMECÁNICA Y SOLIDEZ QUE POTENCIAN TUS MÚSCULOS

www.mtcomunicacion.com.ar

UNA BUENA MUSCULATURA
SE LOGRA SUDANDO

BIOMAX TE ACOMPAÑA



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

Aumentá la rentabilidad y el prestigio de tu gimnasio. Bríndale a tus socios la marca N°1 en suplementos nutritivos.

Saturn Supplements
made in U.S.A. since 1989

SATURN
SUPPLEMENTS



www.saturnargentina.com.ar
ventas@saturnargentina.com.ar

José Bonifacio 3101-Flores-C.A.B.A Tel (011) 4613-0025
Marcelo T. de Alvear 1911-Recoleta- C.A.B.A Tel (011) 4813-8351

Envíos a todo el país
Distribuidores de **FenixMachines**
(repuestos para máquinas de gimnasios)

MIR®
Fitness

Alianza entre Megatlon y la Fundación Favaloro

La red de clubes **Megatlon**, de Argentina, y la **Fundación Favaloro** firmaron un acuerdo con dos etapas de implementación a partir de este año. En una primera instancia, la cadena de gimnasios colaborará con la entidad médica pionera en el tratamiento y la investigación de las enfermedades coronarias a través de la apertura de un **servicio de rehabilitación cardiovascular**.

Esta unidad está compuesta por un equipo multidisciplinario de profesionales de Favaloro que trabaja sobre la adecuada recuperación y reinserción social del paciente y la familia en un espacio facilitado por Megatlon.

El trabajo incluye sesiones de actividad física supervisada para mejorar la calidad de vida y corregir los factores de riesgo coronarios. El servicio se ofrece inicialmente en la sede de Congreso, de la Ciudad Autónoma de Buenos Aires, y luego se extenderá a otras sucursales de la red.

La segunda etapa consistirá en instalar centros de prevención en los gimnasios Megatlon que abarcarán distintas actividades, con foco en la prevención en temas de salud, como talleres de nutrición y actividad física, manejo del estrés y programas para dejar de fumar, entre otros, todos a cargo de personal de la Fundación Favaloro.

Gimnasio al aire libre en Buenos Aires

El 24 de julio, el jefe de Gobierno porteño, **Mauricio Macri**, inauguró el primer gimnasio al aire libre en la ciudad de Buenos Aires, ubicado en la Plaza Ricchieri, avenida Beiró y Quevedo (Villa Devoto). Se instalaron cinco equipos, cimentados en el espacio verde, para ejercitar las distintas zonas del cuerpo.

"Consideramos necesario fomentar el deporte en la ciudad, tanto para la gente de la tercera edad como para los jóvenes. Esta práctica sin dudas reduce el stress y disminuye la utilización de los sistemas de salud", afirmó **Carlos Guzzini**, titular del Centro de Gestión y Participación Comunal 11, impulsor de la iniciativa.

Los gimnasios al aire libre están presentes en diferentes ciudades del mundo como Santiago (Chile), San Pablo (Brasil), Madrid (España), Shangai y Beijín (China). Este último país hace más de 10 años instauró estos equipos en las plazas como una política de Estado.

GLOBUS

TECNOLOGÍA EUROPEA DE ÚLTIMA GENERACIÓN
PARA EL FITNESS Y LA ESTÉTICA INTEGRAL

ELECTROESTIMULACIÓN INTELIGENTE
EQUIPOS DIGITALES PORTÁTILES

NUEVO ELITE 150

Rehabilitación
Deportes
Fitness & Forma física
Belleza & Estética

PLATAFORMAS VIBRATORIAS

MODELO GOLD
Amplitud de Frecuencia
de 15 a 70Hz.

CAPACITACIÓN A CARGO DE PROFESIONALES

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

REPRESENTANTE OFICIAL

La estética, más cerca del fitness

Los tratamientos de estética son cada vez más demandados, principalmente por el público femenino, que es mayoritario en gimnasios y centros de pilates. Allí radica la oportunidad que tienen estas empresas de maximizar sus ingresos vendiendo más servicios a sus actuales clientes y atrayendo a un nuevo tipo de público.

Una de las tendencias más consolidadas en la industria del bienestar durante la última década ha sido la aparición y el crecimiento de propuestas de servicios para la salud y la belleza cada más integrales, que procuran atender un abanico más amplio de necesidades de aquellos consumidores que están en la búsqueda de una mejor calidad de vida.

Como consecuencia, empresas que antes estaban 100% abocadas a ofrecer solamente actividad física –como los gimnasios y los estudios de pilates– comenzaron a considerar la incorporación de servicios adicionales, que son complementarios y les permiten entregar a sus clientes soluciones más completas para el cuidado de su belleza y su salud.

De esta forma empezaron a proliferar los servicios de *spa* y de estética en el ámbito de los gimnasios y estudios de pilates. Tanto es así que varios de los proveedores más importantes de la industria del fitness hoy ya ofrecen también equipamiento de estética, y proveedores emblemáticos de la in-

dustria de la estética miran con mayor atención al sector del fitness.

Tratamientos de estética –corporales, faciales y de relajación– son cada vez más demandados, principalmente por el público femenino, que es mayoritario en gimnasios y centros de pilates. Allí radica la oportunidad que tienen estas empresas de maximizar sus ingresos vendiendo más servicios a sus actuales clientes y atrayendo a un nuevo público.

Al respecto, **Charly Chagas**, de la empresa **LDPIL.com**, representante en Argentina de la firma **Body Health**, fabricante de aparatología estética profesional, opina: “Los gimnasios reciben a diario un volumen importante de personas, a las que pueden venderles servicios de estética y de este modo obtener muy buenos resultados comerciales rápidamente”.

“Además, –prosigue Chagas– gran parte de los costos fijos del gimnasio –alquiler, impuestos, sueldos, etc.– ya están cubiertos por su





Pilates & Fitness
AZTECA

ALQUILER Y VENTA DE APARATOS
PARA MÉTODO PILATES

Tel.: (011) 4729-2313 Cel.: 15.5746.0419
info@pilatesazteca.com.ar
www.pilatesazteca.com.ar



CENTRO ROUST
REEDUCACION POSTURAL GLOBAL
PRESENTA LA REVOLUCION EN EL FITNESS

La clase
body-mind que
faltaba en
su gimnasio



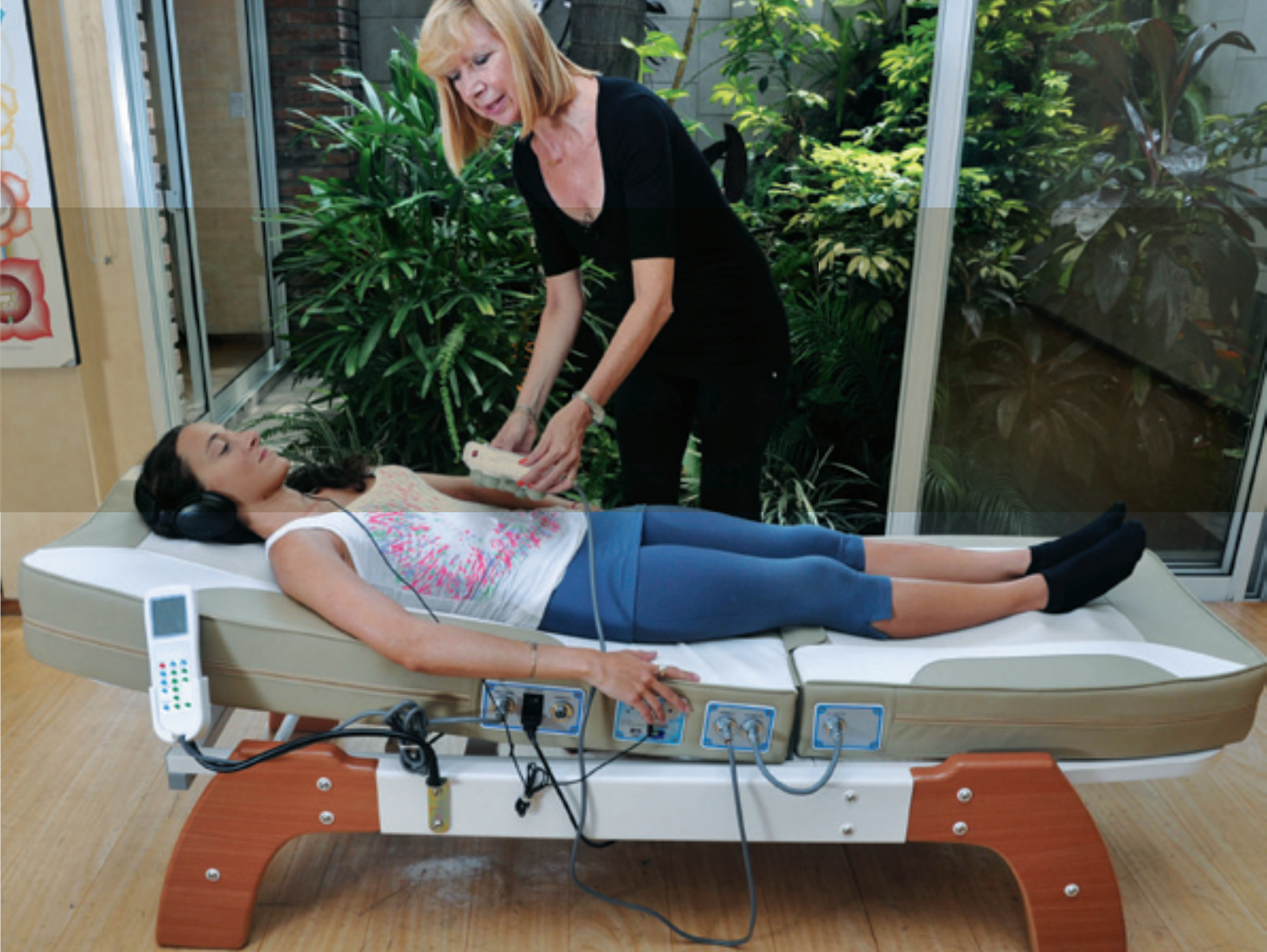
**La Globalidad
en su Salón de Fitness**

- Formación oficial en Gimnasia Postural Global
- Cursos regulares e intensivos
- Especializaciones en gimnasia correctiva, pre y post parto y 3º edad
- Capacitaciones in company

Gimnasia Postural Global

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

Tel.: (011) 4393-2446 / rpgcentro@yahoo.com.ar / www.rpgcentro.com.ar



actividad principal, que es el fitness, con lo cual pueden ofrecer los mismos servicios que un centro de estética tradicional pero con precios más competitivos, lo que les da una ventaja clara frente a estos últimos”.

Espacio necesario

A la hora de poner en marcha un gabinete de estética deberá saber qué tipos y cantidad de tratamientos ofrecerá. “Para brindar un servicio cómodo, tanto para el cliente como para el profesional, se necesitan al menos 2 gabinetes de 3 x 2 m”, señala **Alicia Da Ronco**, directora

de **Electromedicina Morales**, fabricante de aparatología estética profesional.

En caso de que adicionalmente decida incorporar las camas termomasajeadoras de jade, “se necesita un espacio de 2 x 4 m por cada máquina”, según explica **José Luis Fussi**, titular de **GMP Equipamientos**, empresa rosarina importadora y distribuidora de estos equipos.

El gabinete de estética tiene que estar en un lugar tranquilo, de fácil acceso y ambientado con iluminación y música acordes. Un ejemplo de esto es el **Estudio Prana**,

dob
PESAS

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



FUNDACIÓN PROPIA

- DISCOS STANDARD Y OLÍMPICOS
- DISCOS CON AGARRE
- SET DE MANCUERNAS ARMADAS
- LINGOTES
- LADRILLOS GUÍA
- PLATOS INERCIALES PARA INDOOR BIKES
- BARRAS Y MANCUERNAS
- MANUBRIOS PINTADOS, CROMADOS Y PLASTIFICADOS



de Buenos Aires, que combina servicios de actividad física, estética y relax. Cuenta con dos gabinetes en un salón separado de las actividades de fitness, con cama de jade y aparatología estética.

Equipamientos y staff

En la opinión de Chagas, "la calidad del equipamiento es fundamental para que el cliente obtenga los resultados prometidos", y en este sentido destaca que "existe una gran oferta en el mercado, de modo que los gimnasios deben informarse muy bien antes de comprar".

Según los tratamientos a ofrecer, Da Ronco recomienda un combo inicial compuesto por: "Electroestimulador (si es posible de corrientes rusas), ultrasonido, botas de presoterapia, termoterapia, radiofrecuencia, alta frecuencia, puntas de diamantes, vacumterapia, camillas, mesa ayudante para equipos y productos para tratamientos (luciones, cremas, geles, etc.)".

Si bien en general los costos de estos equipos "no son bajos", los precios que paga el mercado por tratamientos de estética son más altos de lo que los consumidores están dispuestos a pagar por la cuota de un gimnasio. Por ejemplo, una sesión con vacumterapia (para tratar la celulitis y adiposidades localizadas) "ronda los 200 pesos (50 dólares)".

Pero además de los equipamientos necesarios para poner en marcha esta nueva unidad de negocio, los especialistas hacen hincapié en la importancia de contar con un staff debidamente capacitado. Según Da Ronco, son necesarios esteticistas y cosmiatras, "aunque con la instrucción debida, un profesor de educación física podría utilizar los equipos".

Chagas, por su parte, señala: "Para la mayoría de los tratamientos no invasivos no es necesario contar con médicos; estas terapias pueden ser realizadas por esteticistas o kinesiólogos". En cuando al costo del personal, "una hora puede oscilar entre 30 y 100 pesos (7,5 y 25 dólares), dependiendo del tratamiento que realice y de su experiencia".



Darío Wischñevsky, director Comercial de **Globus** de Argentina, aconseja contar con "equipos de electroestimulación, botas de drenaje linfático y luz pulsada".

Y además destaca que: "En este momento están en auge los tratamientos de ultracavitación". Según Chagas, "los aparatos más solicitados son cavitación de alta frecuencia, radiofrecuencia multipolar, vacumterapia, puntas de diamante, depilación definitiva y mesoterapia virtual."

Guía de proveedores

- Electromedicina Morales www.e-morales.com.ar
- LDPIIL.com Body Health www.ldpil.com
- GMP Equipamientos www.gabrielmarti.com
- Equipamientos Fox www.equipamientosfox.com
- Globus de Argentina www.globusdeargentina.com.ar
- Impact Fitness www.impactfitness.com.ar

LIONFORCE

EQUIPAMIENTO DE ALTA CALIDAD PARA TU GIMNASIO



EQUIPAMIENTO DE MUSCULACIÓN
EQUIPAMIENTO AERÓBICO
ACCESORIOS / ASESORAMIENTO
MÁQUINAS USADAS EN EXCELENTE ESTADO



Clientes y promociones

Según Wischñevsky, "el segmento de mujeres de 30 a 45 años es el que más utiliza estos tratamientos". En cuanto al nivel socioeconómico de los consumidores, Fussi señala que en Argentina "estos servicios los demanda principalmente el segmento ABC1". En esta línea, Chagas asegura que "venderles estos tratamientos a mujeres no es difícil".

"Tan sólo con promocionar en un gimnasio un equipo de cavitación (reduce tejido graso) –añade el ejecutivo de LDPII– rápidamente habrá filas de mujeres pidiendo precios y reservando turnos". Por eso, en su opinión, "el gran desafío es lograr incluir al público masculino en este tipo de servicios de estética".

"Estos tratamientos –según Da Ronco– potencian o aceleran los resultados que una persona obtiene en el gimnasio". Por eso el camino más directo a la hora de empezar a promocionarlos es, como señala Fussi, ofrecer los tratamientos a los actuales clientes del gimnasio o estudio. Al respecto, Chagas opina que "es necesario incentivar el consumo por parte de éstos con algunos descuentos o promociones especiales para los más fieles".

En esta línea, Da Ronco sugiere brindar sesiones de cortesía a los clientes para estimular la compra, al tiempo que sostiene que hay que "promocionarlos como el complemento perfecto para las clases de fitness, ya que permiten mejorar aún más el aspecto estético, la relajación y la salud de las personas". Chagas recomienda armar un plan mensual, semestral o anual que incluya tanto los servicios de fitness como los de estética. ■



Equipamientos Fox es representante y distribuidor oficial de los electroestimuladores **Compex®** (de origen suizo) para Argentina, Paraguay, Bolivia y Uruguay. "Estos equipos de primera calidad permiten responder a la creciente demanda de productos empleados en estética, salud, deporte, fitness y relax, con muy buenos resultados", señala **Gustavo Assain**, socio-gerente de la empresa.

"La electroestimulación es una técnica avanzada de entrenamiento que está incorporándose de manera vertiginosa en nuestro mercado y sin dudas llega para quedarse", afirma Assain. Junto con toda la oferta de equipamiento de fitness y bienestar, los electroestimuladores "comprenden una sinergia de trabajo a la cual denominamos **Fox Integral Center**".

Los equipos de Compex, una marca con más de 20 años en el mercado, están dirigidos a profesionales médicos, kinesiólogos y especialistas en rehabilitación, a deportistas de elite y amateurs, y "a toda persona que desee mejorar su bienestar general", asegura Assain.

- > Inteligente
- > Amigable
- > Silencioso

Concept 2 Remo bajo techo

Good Will R.C.

Colón 593 - Ciudad - Mendoza

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

Bartolomé Mitre 4020 - Capital Federal

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

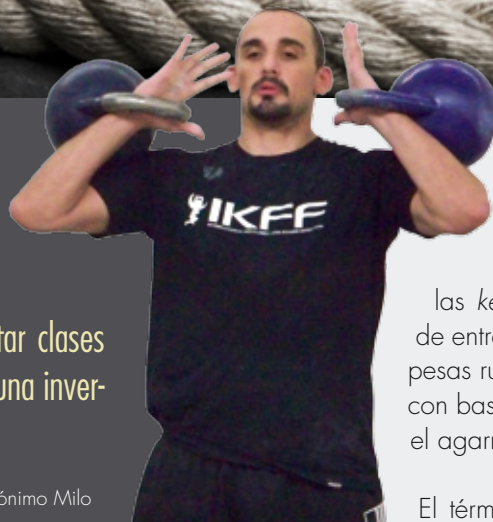
Un completo equipo para el fitness.
Ideal para organizar competencias
en el gimnasio.



Entrenando con pesas rusas

Este método de entrenamiento mejora la fuerza, la resistencia, la agilidad y el equilibrio. Es apropiado para individuos de todas las edades. Se pueden dictar clases grupales o individuales. Requiere una inversión inicial muy baja.

Jerónimo Milo



En 1913, la revista rusa **Hércules** publicó: "Ningún deporte desarrolla la fuerza muscular tan bien como lo hacen las *kettlebells*". Estas tradicionales herramientas de entrenamiento –conocidas en Occidente como pesas rusas– se caracterizan por su forma esférica con base plana y un asa en la parte superior para el agarre.

El término *girya* con el que se designa en ruso a las *kettlebells* figura en un diccionario del año 1704 (Cherkikh, 1994). En Rusia, los hombres fuertes eran llamados *girevik*, que significa hombres *kettlebell*. Tanto es así que el ejército ruso usa hace décadas estas pesas tradicionales para mejorar la condición física de sus soldados.

Entre sus beneficios más destacados se debe mencionar que los entrenamientos con *kettlebells* aumentan la fuerza, así como la resistencia, la agilidad y el equilibrio. Además combinan el trabajo de la parte superior e inferior del cuerpo, involucrando los músculos abdominales y estabilizadores, que colaboran con la salud postural.

OZONO FITNESS

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

Patada
de Gluteo



Indoor
Bike

Parodi 2426 Moreno Bs. As. / Defensa 941 Haedo / Argentina
(54 11) 4468-1037// (54 11) 15-6537-7376// ozono_fitness@yahoo.com.ar
Radio 601*1880

ozonofit.com.ar

Fábrica de camas de pilates

RC MÁQUINAS



\$2950

Precio sujeto a cambio sin previo aviso

Tel: 03541 425714, Cel: 03541 15577745, E-mail: r.c.maquinas@gmail.com

Si bien en el mercado norteamericano esta actividad está ya muy difundida, sobre todo a partir del auge del programa de entrenamiento **CrossFit**, en Sudamérica las pesas rusas están dando recién sus primeros pasos. En Argentina uno de los pioneros en la materia es el profesor **Jerónimo Milo**, titular de la firma **Kettlebell Tradicional**.

Milo se dedica, por un lado, a la fabricación y venta de pesas rusas y, por otro lado, dicta cursos de formación para instructores. Para esto, Milo se certificó previamente en Estados Unidos y Alemania con **Steve Cotter**, uno de los máximos referentes en la materia y director de la Federación Internacional de Kettlebell y Fitness (IKFF).



Steve Cotter

Según Milo, este método es apropiado para todas las edades. "Es un entrenamiento de fuerza general, funcional, cardiovascular y de refuerzo del núcleo corporal", explica. Además, las pesas como herramienta tienen muchas ventajas: "No se destruyen ni pierden sus cualidades con el uso, son fáciles de transportar y ocupan poco espacio".

Un set básico de pesas rusas está compuesto por un par de cada peso: 4, 5, 8, 12, 16 y 20 kgs. A modo de referencia, el precio por unidad comienza en 60 pesos (15 dólares) para las de menor tamaño, hasta los 260 pesos (65 dólares) para las pesas de 20 kilos. ■

Jornadas de capacitación

Jerónimo Milo representa Steve Cotter en Sudamérica, organiza jornadas de capacitación para profesionales y ofrece clases introductorias –técnicas básicas de levantamiento– y específicas –*press, swing, snatch, squat, etc.*– grupales o particulares. Las próximas capacitaciones se dictarán a partir de agosto para todos los niveles. Para más información puede visitar www.kettlebell.com.ar



www.panattasport.com

Elegante diseño es la respuesta natural a la biomecánica de la perfección

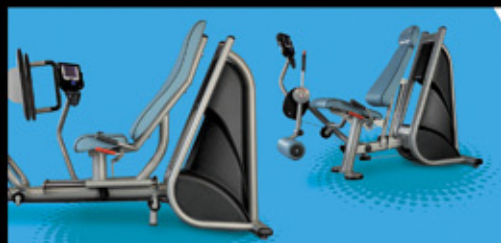


CORNER KIDS SYSTEM

Ambiente estimulante y divertido equipamiento que permiten efectuar con máxima seguridad, actividades motoras y recreativas de los niños.



Air Power System Cuando el aire se convierte en un instrumento eficaz para el bienestar de todos. Una nueva línea de máquinas isotónicas caracterizada por la Tecnología, Versatilidad y Eficacia. Air Machine Fitness es un equipamiento especialmente diseñado para adolescentes, mujeres y personas de más de 60 años.



La más amplia alternativa de equipos y pesos libres.



Nueva Tendencia en Clases Grupales. El Race Walking, es en base a un Cinta con resistencia mecánica y estable. Un equipo compacto y de moderno diseño. El Race Walking, es una actividad especialmente orientada para caminar de manera entretenida bajo exigencia moderada.



Más información de todos nuestros productos, servicios & Representaciones Exclusivas a : aortiz@panattasport.cl (56) (02) 2461724 . (56) (9) 8_9026751
Oficina y Sala de Ventas Coimbra 110 - Oficina 501 - Las Condes - Santiago - Chile
Panatta Sport - Italy - www.panattasport.com - exporttrade@panattasport.it

CUIDAR - GUARDAVIDAS

Personal temporario para instalaciones ACUÁTICAS



Cuidar es una empresa argentina que brinda una solución integral en la contratación de personal temporario para instalaciones acuáticas. Ofrece servicios tercerizados de guardavidas, profesores de educación física, médicos, limpieza y mantenimiento. Su área de cobertura es la Ciudad Autónoma de Buenos Aires y el Gran Buenos Aires.

La empresa se fundó en 1998. "Nacemos de la propia necesidad de clubes, *countries*, barrios cerrados y edificios con nuevas instalaciones acuáticas, que llamaban a nuestra Escuela de Guardavidas para pedirnos recomendaciones", comenta **Alejandro Barallobres**, director de Cuidar. Ante la necesidad que vieron en el mercado, dejaron la docencia y se dedicaron de lleno a la actividad empresarial. Hoy cuentan con dos oficinas en Gran Buenos Aires: una en Olivos y otra en Ingeniero Maschwitz.

SPORTING GOODS
EVERLAST
EST. 1910
NEW YORK, NY

IT IS NOT THE MOUNTAIN
WE CONQUER,
BUT OURSELVES.

**FITNESS
BOXEO
MMA**

Muhammad Ali

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

NUEVO LIBRO
(152 páginas)

\$95*
(pesos argentinos)

US\$25
(dólares americanos)

Fabio Saba
Marco Túlio Pimenta

**Ventas
en gimnasios**

El gimnasio al servicio del cliente en
la construcción de relaciones a largo plazo.

mercado fitness

**¡Adquiera su ejemplar
AHORA!**

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

* No incluye costos de envío.

"Es complicada la legislación para tomar personas por temporada", dice Barallobres. Y explica que en España el 75% de los guardavidas que trabaja en hoteles, playas y piscinas es personal tercerizado. "Las empresas, al contratar nuestro servicio, reducen al mínimo el costo laboral, ya que nosotros asumimos el contrato de trabajo y las compañías no deben pagar aportes ni contribuciones sociales. Además, no tienen problemas de ausentismos o de licencias", describe Barallobres.

Cuidar ofrece sus servicios a clubes, *countries*, barrios privados, hoteles y condominios en un marco de actividades deportivas y recreativas. "En la actualidad trabajamos con más de 70 clientes", comenta Barallobres. Contratan sus prestaciones los hoteles Sheraton, Hilton y Marriot; Club Atlético San Isidro; Club Náutico San Isidro; Ayres del Pilar; La Lomada; Barrio Septiembre; Centro Galicia de Buenos Aires; Marangoni y Complejo Tronador, entre otros.

La empresa cobra sus servicios por hora de trabajo, y los precios varían en función de la cantidad de horas contratadas y la ubicación. La mayor demanda se da desde octubre a Semana Santa, y junio, julio y agosto son los meses menos intensos.

En la temporada 2009/10 trabajaron 170 personas entre guardavidas, médicos, profesores y personal de mantenimiento, más las 12 que conforman el plantel de sus oficinas. Y las perspectivas para la temporada 2010/11 son alentadoras, "ya que la demanda de personal especializado está en aumento", señala Barallobres. ■



En su sede de Ingeniero Maschwitz, Cuidar inauguró un gimnasio de 350 m² que ofrece clases de fitness grupal de Body Systems, bicicleta estacionaria, pilates y un circuito de 30 minutos. Para más información puede visitar www.cuidar-guardavidas.com.ar.

POTENCIA EL ENTRENAMIENTO ACUÁTICO EN TU GIMNASIO



Único en Argentina



Equipos de arrastre

- Ideal para trabajos de fuerza y resistencia
- Diferentes usos para distintos objetivos en la clase
- Permite regular la intensidad del ejercicio
- Livianos, fáciles de guardar y resistentes
- No requieren mantenimiento
- Dos programas de capacitación
- Acondicionamiento físico • Uso terapéutico

Juguetes didácticos infantiles



La empresa INDUPLAST ha desarrollado y patentado el producto EVO ACUATIC - Pat. 7902 info@induplast.com.ar - www.induplast.com.ar

www.cristinabarcala.com.ar - barcala@ciudad.com.ar

MASAJES TERAPÉUTICOS

Regale *relax*
a sus clientes y empleados

Seguramente gran parte de sus miembros ansían –y necesitan– de un momento de relax antes de empezar o apenas terminan una intensa sesión de entrenamiento físico. Si usted no quiere o no puede ofrecerles un servicio que atienda esa necesidad puntual, quizá podría permitir que otra empresa lo haga en su lugar y dejar así contentos a sus clientes.

La firma **Momento de Relax** se especializa en ofrecer *in-company* sesiones de masajes descontracturantes de 15 minutos, como un plan de premiación e incentivo destinado tanto a clientes como a empleados. Los masajes se brindan en sillas ergonómicas plegables, las personas no tienen que quitarse la ropa y los masajistas no usan cremas.

“Para los socios del gimnasio, recibir un masaje antes o después del entrenamiento resulta muy relajante, evita posibles lesiones, mejora la movilidad, disminuye la tensión de los músculos y tendones, mejora la flexibilidad y la circulación y alivia los dolores”, explica **Damiana Pacho**, kinesióloga y una de las socias de esta empresa argentina.

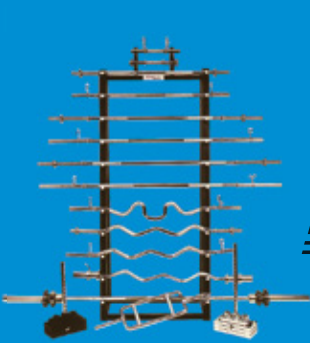
Por su parte, **Juliana Hernández**, directora Comercial de la empresa, señala que estos servicios también pueden ofrecerse en eventos y fechas especiales para agasajar a clientes, e incluso para incentivar la compra de determinados productos. “Por ejemplo, durante la **Beauty Week Falabella 2010**, quienes compraban productos de estética recibían de obsequio una sesión de masajes”, explica.

El *staff* de Momento de Relax también estuvo en el torneo de golf **Pescar Celebrities Golf Challenge** en Bella Vista, adonde ofreció a todos los asistentes este servicio al aire libre. Y dentro del programa de bienestar corporativo de American Airlines los empleados del *call center* recibieron sesiones de masajes como una pausa en su rutina.

Para el verano 2011, Momento de Relax prevé ofrecer este servicio en las playas de la costa atlántica argentina. ■

Para más información puede escribir a info@momentorelax.com.ar o visitar www.momentorelax.com.ar.

COMO EMPRESA DE SERVICIO CON UNA TRAYECTORIA EN EL MERCADO DEL FITNESS, SEGUIMOS BRINDANDO SURTIDO, CALIDAD Y EL PRECIO QUE USTED NECESITA.



Gym Home



Marcelo T. de Alvear 1230 (C1058AAT) Bs. As. / Tel.Fax: (54 11) 4816-5650 / Centro de distribución: Landines 3840 (C1419EZD) Bs. As.
Tel. (5411) 4501-1278 / Tel.Fax: (54 11) 4503-6518 / gymhome@fibertel.com.ar / www.gymhomearg.com.ar

ISO 9001-2008

Ser Spa certificó sus normas de calidad

Ser Spa, un *spa* urbano ubicado en la ciudad de Buenos Aires, ha certificado sus normas de calidad según los estándares internacionales ISO 9001-2008. "Tener este sello en los servicios nos otorga un inmejorable posicionamiento para la consideración de nuestros clientes", afirma **Pablo Zuazo**, responsable del servicio de Ser Spa.

Este *spa* pertenece a una reconocida marca de productos alimenticios de bajas calorías para el cuidado del cuerpo y la salud. Desde 2008 funciona en un *petit hotel* de 900 m² distribuidos en tres plantas, donde ofrece servicios de *spa*, masajes, hidroterapia, relax, estética y belleza, destinados tanto a hombres como a mujeres.



Según Zuazo, son "los primeros en certificar en Argentina". Destaca que sólo hay algunos *spa* certificados en Europa, y al respecto aclara que hay que dividir el mundo del *spa* en dos: *spa* urbano y hotel con *spa*. "Hay algunas confusiones cuando se mencionan hoteles 5 estrellas con *spa* que están certificados bajo normas de calidad, y en realidad el alcance de las mismas es sólo para el servicio de alojamiento", remarca.

Actualmente, Ser Spa se encuentra en proceso de certificación con la empresa española BM TRADA para lograr la acreditación UKAS (United Kingdom Accreditation Service). "UKAS es una referencia muy buscada y con mucho prestigio en el mundo", destaca Zuazo. ■

Más información sobre Ser Spa en www.aguaclubspa.com.



LÍNEA PROFESIONAL



+ 54 11 46280600 | info@olmo.com.ar | www.olmo.com.ar

Ejercicio combate el malhumor



La actividad física ayuda a reducir el malhumor y a mejorar el estado de ánimo de las personas, según lo determinó un estudio realizado recientemente por especialistas de la Universidad de Georgia, Estados Unidos.

Los investigadores eligieron a personas que eran propensas a enojarse con facilidad. Durante 30 minutos, los participantes fueron expuestos a escenas diseñadas para generarles malhumor, y en el proceso se midió la actividad cerebral y se analizaron el nivel de enojo a través de preguntas y respuestas. Observaron que, al final de la prueba, el ejercicio había logrado disminuir el malhumor y mejorar el estado de ánimo de las personas.

Fuente: www.lvoanews.com

Envejecimiento activo y buena vejez



Un envejecimiento activo que incluya actividad física o programas educativos y una atención adecuada para las personas mayores a todos los niveles han sido considerados claves de una buena vejez, según diferentes expertos que participaron en el 52° Congreso de la Sociedad Española de Geriátrica y Gerontología.

El presidente del Comité Científico del Congreso, Juan Antonio González, señaló que las principales preocupaciones de los ancianos son el miedo a perder su autonomía, ver reducidas sus capacidades y la soledad. Para paliar los efectos de esta última, los especialistas sugieren potenciar un envejecimiento activo a través de programas como la universidad para mayores, actividades físicas y deportivas, viajes organizados, los centros de día o la asistencia a balnearios o termas.

Fuente: www.abc.es

Ejercicio mantiene joven el cerebro



Las personas de edad avanzada y físicamente activas mostraron tener vasos sanguíneos cerebrales más saludables que sus pares sedentarios, según comprobó un estudio publicado recientemente en la revista *American Journal of Neuroradiology*.

Los individuos que participaron del estudio fueron divididos en dos grupos. Uno de ellos mantuvo una actividad física aeróbica elevada durante un mínimo de 180 minutos por semana, en los últimos 10 años. En tanto que el otro grupo mostraba una baja actividad, con menos de 90 minutos a la semana de cualquier tipo de entrenamiento.

Las personas aeróbicamente activas presentaban los vasos sanguíneos más pequeños, con menos tortuosidades que el grupo menos activo. "Y esto los acercó, en su morfología, a los patrones de vasos sanguíneos de adultos más jóvenes", indican los expertos.

otra forma de estar en forma
APARATOLOGÍA Y EQUIPAMIENTO PARA SALUD Y ESTÉTICA

www.e-morales.com.ar

presoterapia secuencial
KOMPRESSOR S6 MAX

termoterapia
THERMOLIP

plataforma vibratoria
SHAKE IT

LEOPARDI 132, C.A.B.A. (1407)
TEL: (5411) 4682-9312 - 4683-2690
VIAMONTE 2250, C.A.B.A. (1056)
TEL: (5411) 4951-9168
info@e-morales.com.ar

MORALES
ELECTROMEDICINA

Contra la depresión, actividad física



La actividad física debería ser un tratamiento de primera línea para problemas como la depresión, asegura **Daniel Landers**, experto en ciencia del ejercicio de la Universidad de Arizona, Estados Unidos.

Tanto el ejercicio como ciertos medicamentos alivian los síntomas depresivos, "y la actividad física podría usarse en pacientes que no sienten mejoría con los fármacos o cuando les producen efectos adversos", dice el especialista. "Cuando la práctica es más intensa, hay un mayor alivio de los síntomas depresivos. Tanto el ejercicio aeróbico como el de resistencia o el de flexibilidad ayudan a mejorar el ánimo", asegura **Sy Saeed**, profesor de Psiquiatría de la Universidad de Carolina del Este, Estados Unidos.

Fuente: www.latercera.com

Ejercicio para tratar el dolor

La actividad física y la respiración mejoran hasta en un 50% el tratamiento del dolor, afirma el doctor **Luis Miguel Torres**, jefe del servicio de Anestesia, Reanimación y Tratamiento del Dolor del Hospital Puerta del Mar de Cádiz, España.

El especialista explica que aunque los pacientes padezcan dolor deben permanecer activos. Torres recomienda "ejercicios que no produzcan un dolor importante, como subir escaleras o caminar de manera suave, aunque puedan producir alguna molestia". En el caso de un malestar que limite esta movilidad, la persona enferma puede "ayudarse con un familiar o tomar un analgésico antes de realizar la actividad".

Aparte de tratar también hay que educar "no sólo en cuanto a una dieta equilibrada o dejar de fumar, sino también en relación con la movilidad e intentar estar lo más activo posible, ya que los pacientes que suelen estar en reposo tienden a empeorar", dice **Rafael García**, fisioterapeuta de la Unidad de Gestión Clínica del Hospital de Puerto Real.

Fuente: www.europapress.es

Obesidad, amenaza del siglo



La obesidad se convertirá en la principal causa de mortalidad y de morbilidad del presente siglo, según señala la doctora **Gema Frühbeck**, presidenta de la Sociedad Europea para el Estudio de la Obesidad y especialista de la Clínica Universidad de Navarra, España.

La profesional advirtió sobre los peligros del exceso de peso: "Alto riesgo de padecer diversas patologías cardíacas, hipertensión, diabetes mellitus tipo 2, dislipemia, síndrome metabólico, accidentes cerebrovasculares, osteoartritis, apnea del sueño y algunos tipos de cáncer, además de alteraciones psicosociales y otras enfermedades severas asociadas que inciden en la disminución de esperanza de vida".

Fuente: www.abc.es

**PRO CLUB
manager**

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

Cuestionario de actividad física

Por Jorge Franchella (*)



La práctica de ejercicio regular puede ayudar a disminuir la presión arterial, controlar el nivel de azúcar en sangre, mejorar el colesterol y fortalecer los huesos, haciéndolos más densos. Por ello, el American College of Sports Medicine (ACSM) propone un simple cuestionario de actividad física para quienes ingresan por primera vez a un gimnasio.

Antes de comenzar un programa de ejercicio o incrementar sustancialmente su nivel de actividad física, debe realizarse un examen de aptitud.

ASEGÚRESE DE RESPONDER LAS SIGUIENTES PREGUNTAS:

- ¿Su médico nunca le dijo que la actividad que vaya a realizar debe ser dosificada y recomendada por un médico deportólogo?
- ¿Siente dolor en el pecho durante la actividad física?
- En el último mes, ¿ha tenido dolor en el pecho cuando no estaba haciendo actividad física?

- ¿Llegó alguna vez a perder el equilibrio debido a mareos?
- ¿Llegó alguna vez a perder el conocimiento?
- ¿Tiene algún problema óseo o de articulaciones que podría ser agravado por la práctica de actividad física?
- ¿Está actualmente bajo tratamiento con medicamentos para controlar su presión arterial o una enfermedad cardíaca?

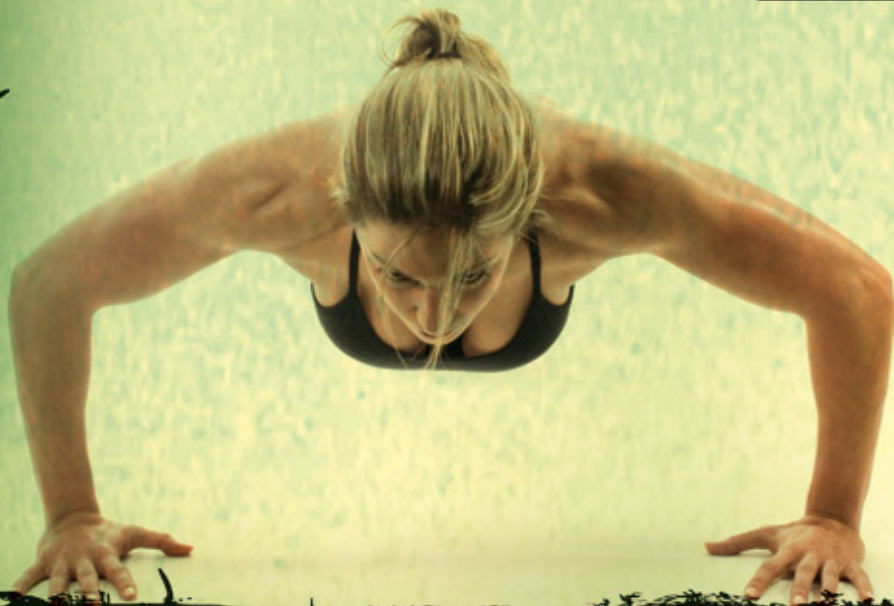
Si contestó de manera afirmativa a una o más preguntas, si tiene más de 40 años de edad y ha estado inactivo, o si le preocupa algún hecho relacionado con su salud, consulte a un médico deportólogo antes de iniciar un programa de ejercicios.

Logo del Gimnasio



**AMERICAN COLLEGE
of SPORTS MEDICINE®**

(*) Médico cardiólogo y deportólogo, director del Consejo Argentino de Salud y Prevención (COASyP), miembro del American College of Sports Medicine, la organización de las ciencias del ejercicio más grande del mundo, que realiza investigaciones científicas para proveer aplicaciones prácticas y educativas en las ciencias del ejercicio y la medicina del deporte. jfranchella@masvida.com



BICICLETAS DE INDOOR CYCLE - IMPORTADORES DIRECTOS



EXEL PRO

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

Cel.: (011) 15-4058-7195 kapitanpedales@yahoo.com.ar



RESORTES MG

PILATES & FITNESS

DISEÑO + IDEAS + ESTÉTICA

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

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

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

Pilarte

Equipos y accesorios para Método Pilates



Reformer
\$ 2.400



Combo Chair
\$ 1.500



Barrel
\$ 1.300

PROMOCIÓN
Box + Jumping \$ 300

Precios + IVA.

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



UP DOWN
Tecnología al Servicio del Fitness

Clases Grupales



Sistema Registrado por UP DOWN

- Diseños Exclusivos
- Nuevos Modelos
- Equipos de Alta Calidad

Edmundo D. Amicis 133 - Tel.: (0358) 156 001268 - 154 017147
5800 - Río Cuarto - Cba. - Argentina
E-mail: info@updown.com.ar www.updown.com.ar

ARQUITECTURA CREATIVA

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





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

MACERATESI / PARODI ARQUITECTOS

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



La mejor manera de cuidar a tus clientes.
La mejor suplementación natural.



BiobodyX
Suplementación Inteligente

Consultá la promo gimnasios

Llamanos al 011-4584-6734 o mandanos un mail a: info@biobodyx.com.ar y averiguá cómo mejorar la performance de tu gimnasio.



CGA

Cámara de Gimnasios de Argentina

Organización Argentina dedicada a desarrollar y promover la industria del fitness y del wellness.

OBJETIVOS

Nuestro principal objetivo es Apoyar a los miembros de la CGA en la administración de su negocio propiciando siempre el intercambio de información para lograr el crecimiento y desarrollo constante de su empresa.







ASOCIESE!!

Ser parte de la Cámara de Gimnasios de Argentina es un camino seguro hacia la expansión y el éxito. Forme parte de la CGA y recibirá todos los beneficios que brindamos. Necesitamos del Apoyo y la participación de todos!!

Av. Corrientes 5260 Capital Federal - (1414) Tel/Fax: 4857-2659 e-mail: info@camaradegimnasios.org.ar | www.camaradegimnasios.org.ar



URUGUAY



URUGUAY

MANAGEMENT TOUR INTERNACIONAL



PERÚ

MONTEVIDEO Y LIMA FUERON UN ÉXITO

Las jornadas de capacitación gerencial para clubes y gimnasios organizadas por Mercado Fitness tuvieron una excelente acogida tanto en Uruguay como en Perú.

Montevideo y Lima fueron sede, el 22 de mayo y el 19 de junio respectivamente, del **Mercado Fitness Management Tour Internacional**. Estas jornadas de formación gerencial convocaron en Uruguay a más de 70 empresarios y profesionales del mercado del fitness de ese país, mientras que en Perú el evento reunió a un centenar de participantes.

En Montevideo, el contenido del seminario estuvo a cargo de **Javier Petit**, gerente de Marketing de Megatlon; **Ga-**

briela Retamar, directora Técnica de Body Systems; y **Almeris Armiliatos**, director de la consultora brasileña Inner GP. En tanto que en Lima, la jornada de capacitación fue conducida por los consultores **Ricardo Cruz** y **Luis Amoroso**.

Del seminario en Uruguay participaron como *sponsors* las empresas Hi Fitness, Gatorade, Reebok, Body Systems y Agel. En Perú el evento contó con el apoyo de Compañía Fitness, Schnell, Strong Life, Universe y Mya Line. ■

Sigue el tour por Sudamérica

Las próximas sedes del **Mercado Fitness Management Tour Internacional** serán Santiago (Chile), el 28 de agosto, y Bogotá (Colombia), el 6 de noviembre. En ambas ciudades sudamericanas, las jornadas de capacitación gerencial para clubes y gimnasios estarán a cargo de los reconocidos expertos brasileños **Luis Amoroso** y **Fabio Saba**.

 The advertisement features a woman in a light green top standing next to a piece of fitness equipment, possibly a treadmill or elliptical machine. The background is a light blue gradient with a grid pattern.

pulsefitness
designed to perform

DESDE SU SEDE EN CONGLETON INGLATERRA HAN CREADO TODA UNA GAMA COMPLETA DE INCLUSIÓN PARA PERSONAS CON CAPACIDADES DIFERENTES, AHORA EN ALIANZA CON ONE GYM WELLNESS CENTER TIENE LA DISTRIBUCIÓN EXCLUSIVA PARA TODO MÉXICO.

Certificada por:
B I M A L
Medios A GYM Rehabilitación Clínica

PULSE FITNESS DE MÉXICO
Showroom, ONE GYM WELLNESS CENTER
Guadalajara, México

TEL: 52 (33) 3122.2030
j.felto@onegym.com.mx
www.pulsefitness.com
www.onegym.com.mx

soluciones totales para el bienestar

APERTURA

VENEZUELA

Gold's Gym abrió su tercera unidad



La cadena internacional **Gold's Gym** inauguró en mayo su tercera unidad en Venezuela. El nuevo gimnasio está en el Centro Comercial El Recreo, en Caracas. Se trata del local más grande de la marca en ese país, con poco más de 2.500 m², que se suma a las sedes de El Marqués y Montalbán, todas en la capital venezolana.

La nueva unidad posee 5 salones para clases grupales o de usos múltiples, un sector de Spinning con 56 bicicletas, y también un área de boxeo. Además, cuenta con 60 equipos para ejercicio cardiovascular y más de 80 máquinas para entrenamiento muscular. El valor promedio de la membresía mensual en este club es de 45 dólares.

Gold's Gym El Recreo también ofrece a sus clientes una sala de evaluación física y nutricional, entrenamientos personalizados, guardería, cafetería y tienda deportiva donde los socios pueden adquirir ropa de la marca y suplementos nutricionales.

El primer gimnasio de esta franquicia norteamericana abrió sus puertas en Venezuela en agosto de 2007, y actualmente sus instalaciones alcanzan los 2.300 m². En febrero de este año se inauguró la segunda unidad de Gold's Gym en Montalbán, dentro del Centro Uslar, con más de 1.900 m² de área construida. ■



CURSO DE GESTIÓN ESTRATÉGICA DE GIMNASIOS

A CARGO DE LOS CONSULTORES BRASILEÑOS
LUIS AMOROSO y RICARDO CRUZ

AGOSTO 19, 20, 21 y 22
SEPTIEMBRE 16, 17, 18 y 19

CUPO SÓLO PARA 30 PERSONAS

RESERVÁ TU LUGAR AHORA MISMO

“SÓLO ES POSIBLE AVANZAR CUANDO SE MIRA LEJOS.”

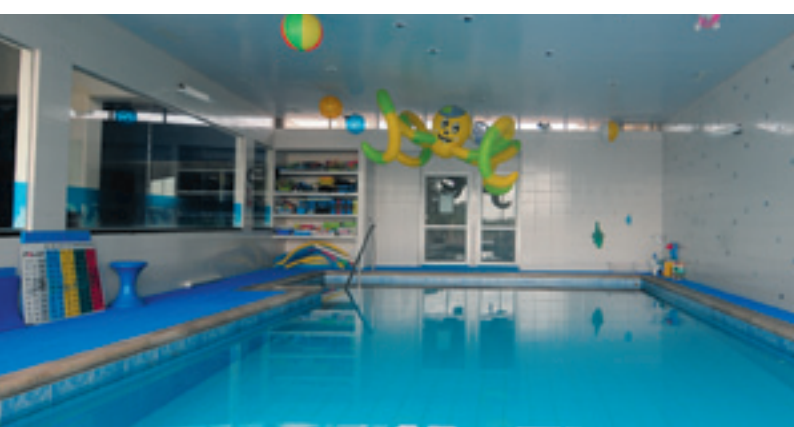
José Ortega y Gasset



www.fitbiz.com.ar

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

Nueva sede de Aquafit



La escuela de natación **Aquafit** inauguró su propia sede en el barrio Equipetrol Norte, en una zona empresarial de Santa Cruz de la Sierra. Con 8 años en el mercado, desde hace unos meses se trasladó a su nueva ubicación. Las instalaciones cuentan con 650 m² construidos en la planta baja de un edificio de 9 pisos, ofrece dos piscinas templadas y bajo techo: una de 20x8x1,3 metros de profundidad, y otra de menores dimensiones, de 10x5x1,3 m.

Ambas piscinas están separadas por un lobby de recepción con ventanales para observar a los nadadores. Posee tres vestuarios, uno para niños y niñas menores de 5 años y los otros dos divididos en varones y damas (mayores de 6 años). Cada vestuario tiene 6 duchas “y un sistema de calefacción de aire que los mantiene a una temperatura agradable los días más fríos, además de extractores de aire para las jornadas calurosas”, explica **Marco Ortiz**, licenciado en Actividad Física y propietario de Aquafit.

Tanto vestuarios como pasillos de acceso están recubiertos por el piso uruguayo Flexfloor, “a prueba de resbalones y caídas. Además es higiénico, ya que la inclinación de los pisos cerámicos —que están debajo— termina en canaletas de desagüe, que evitan la acumulación de agua”, señala Ortiz.

El público objetivo está compuesto, principalmente, por niños de 3 a 10 años, para quienes se destina la mayor oferta de horarios. La grilla de actividades de Aquafit cuenta con cla-

ses de natación para bebés desde los 6 meses hasta los 2 años y medio, a las cuales asisten también los papás y/o mamás. Clases sin padres, a partir de los 3, hasta adultos mayores. También se incluyen en la grilla sesiones de hidrogimnasia.

Ortiz destaca que con la nueva estructura tienen una capacidad de atención de hasta 800 alumnos, pero en la actualidad “tenemos 300, ya que estamos en la época invernal y al ser Santa Cruz una ciudad tropical, las personas no asocian piscina con frío”, asegura.

El valor de la mensualidad es de 50 dólares por 3 veces a la semana y 41 dólares 2 veces por semana. Además, se abona una matrícula anual de 12,50 dólares. “Actualmente ofrecemos descuentos importantes por pagos trimestrales y a miembros de una misma familia”, dice Ortiz. ■

Staff de profesores

El equipo de Aquafit está conformado por los siguientes profesores: las brasileñas Heloisa De Padua y Mercês Nogueira Paulo, el español Marc Gastin, la argentina Ivanna Bianucci, la uruguaya Shirley Kleist y los bolivianos Lucio Valdez, Ángel Lattus y Marco Ortiz. Además, 6 estudiantes universitarias colaboran con los profesores, “asegurando así que la relación durante una clase sea de 4 niños por un adulto, como máximo”, explican desde Aquafit.

ALIANZAS

ARGENTINA - URUGUAY

Acuerdo entre SMG Sports y Bethel Spa

SMG Sports, de Argentina, y Bethel Spa, de Uruguay, realizaron una alianza estratégica en junio pasado que posibilita a los socios de ambas empresas continuar con su entrenamiento cuando estén de viaje, sin costos adicionales. “A los dos centros nos posiciona muy bien en el mercado, ya que es una experiencia novedosa para ambos países”, destaca **Álvaro Padín**, director de Bethel Spa.

“Más allá del valor económico de la cuota, debemos unirnos para darle más

beneficios a nuestros clientes”, señala **Edgardo Azzarita**, coordinador general de SMG Sports. Además, agrega que ambas empresas realizarán descuentos en aquellos servicios que no están incluidos en la membresía, como tratamientos de *spa* y masajes de belleza.

“Hoy todos nuestros socios pueden entrenar en Montevideo, Punta del Este y Buenos Aires pagando una cuota. Bethel Spa está en plena expansión y en poco tiempo abriremos nuestro quinto local en Pocitos”, adelanta Padín. ■

Unidades cardioseguras



Bethel Spa acaba de firmar un acuerdo con la empresa **Unidad Coronaria Móvil (UCM)**. A través del área Cardiosegura, UCM protege los locales de Bethel por medio de un desfibrilador automático, capacitando a una brigada de instructores en la prevención para la acción inmediata ante situaciones límite.

Ahora en Perú las únicas Bicicletas oficiales de **SPINNING**



REPRESENTANTE EXCLUSIVO EN PERU



Tel.: (511) 273 3168
 ventas@ciafitness.com.pe
 www.ciafitness.com.pe

BOLIVIA

Nuevo distribuidor de Mercado Fitness

Con la actual edición de la revista, la firma **Gym Shop** de Santa Cruz de la Sierra se convierte en el nuevo distribuidor de **Mercado Fitness** para Bolivia. Esta empresa es además proveedora de equipamientos para gimnasios de marcas como Precor, Sports Art, Pilatesland, Tuff Stuff y Gym Shop Fitness.

“Tengo la expectativa de dar a conocer mi empresa a nivel internacional y de mejorar el mercado boliviano del fitness con la información que nos brinda la revista sobre las últimas tendencias de la industria”, destaca **Jorge Méndez Añez**, titular de Gym Shop en Bolivia. Para contactar al distribuidor puede escribir a jorge@clubgymshop.com

BRASIL

11º IHRSA Fitness Brasil

Del 2 al 4 de septiembre se llevará a cabo la **11º IHRSA Fitness Brasil** en el Transamérica Expo Center de la ciudad de San Pablo. Éste es el mayor encuentro comercial de fitness y bienestar de América Latina. Cuenta con una feria de 15 mil m² y con una amplia oferta de conferencias sobre gestión y marketing de clubes y gimnasios.

El evento, organizado por IHRSA y Fitness Brasil, está destinado a propietarios, gerentes y coordinadores de gimnasios, spa, clubes y hoteles, además de inversores, empresarios y fabricantes de productos y equipamientos deportivos. Para más información puede visitar www.fitnessbrasil.com.br

Premian a Companhia Athletica

La red de gimnasios brasileña **Companhia Athletica** acaba de ganar el premio **Alshop 2010** de la Asociación Brasileña de Tiendas de Shopping, que reconoce el desempeño de grandes empresas en los *shoppings* de Brasil, desde hace 12 años. La cadena de gimnasios salió elegida en la categoría de mejor prestadora de servicios.

Para **Richard Bilton**, director presidente de la empresa, ese premio comprueba la excelencia en la atención prestada por la red. “Nosotros trabajamos con el bien mayor que una persona puede tener, que es su salud. Por ese motivo, priorizamos la atención calificada con los mejores profesionales del mercado”, afirma el ejecutivo.

CUBA

Cumbre de Educación Física

Cuba fue sede de la **II Cumbre Iberoamericana de Educación Física y Deporte Escolar**, realizada del 8 al 10 de julio en el Palacio de Convenciones de La Habana. En este evento, del que participaron especialistas de más de 35 países, se realizaron conferencias magistrales, paneles de expertos, temas libres orales y exposiciones.

Durante la cumbre se desarrolló, simultáneamente, el Foro Mundial de Educación Física, el Simposio Internacional de la Actividad Física y Calidad de Vida, y los talleres de Deporte escolar y Alto rendimiento, y Psicomotricidad infantil.

The advertisement for HF-FITNESS features a central graphic with the company logo and tagline 'SELECCIONES DEL LO ALTO'. Below the logo, there are three rows of fitness equipment: a blue ball, a black mat, a circular mat, and a red dumbbell; a set of black weights, a black mat, a red resistance band, and a wooden exercise bench; and a silver scale, a red and black exercise machine, a silver stationary bike, and a silver treadmill. At the bottom, there are logos for several brands: PARAMOUNT, LETAR TRAC, SPINNING, ldpil.com, POWER PLATE, Fitness Beat, mercado fitness, and FITNESS.

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

CHILE

Curso de Personal Trainer



El **Centro de Capacitación en Rendimiento Deportivo (CARDE)** organiza el **Curso de Personal Trainer**, que dará comienzo el 7 de agosto. Los profesores a cargo de esta formación son: Teresa Rojas, Javier González, Leónidas Troncoso, Fernando Rodríguez y la doctora María Eliana Hidalgo, magíster en biomedicina.

Las temáticas a tratar son osteología, miología y anatomía aplicada; fisiología del ejercicio; planificación y programación; musculación aplicada; teoría del entrenamiento; nutrición y suplementación deportiva; y antropometría y flexibilidad.

El curso será dictado en el Gimnasio Astros, de Viña del Mar, y el precio de inscripción es de 470 mil pesos (875 dólares). Para más información puede llamar a los teléfonos 32-2692793 / 08 9032068 o escribir a info@carde.cl

Ocho de cada diez chilenos es sedentario

La televisión, las tareas domésticas, el descanso y la música son los principales pasatiempos de los chilenos en sus ratos libres. Y aunque el deporte despierta el interés de la mayoría, su práctica es escasa. Así lo reflejó la encuesta sobre **Hábitos en actividad física y deportiva** realizada por Alcalá Consultores.

El estudio, que fue presentado por el subsecretario de Deportes de Chile, **Gabriel Ruiz-Tagle**, abarcó a 5.141 mayores de 18 años y concluyó que el nivel de sedentarismo alcanza el 86,4%. "Nuestro desafío es incentivar a la gente a que haga deporte diseñando programas atractivos", remarcó el funcionario chileno.

Fuente: www.emol.com

PERÚ



Nueva sede de Bodytech

En abril, la red de Clubes Médico Deportivos **Bodytech** inauguró su segunda unidad en Perú, en la ciudad de Trujillo, en el centro comercial Real Plaza Trujillo. La nueva sede posee 1.850 m² distribuidos en 2 niveles. Cuenta con una planta operativa compuesta por 25 empleados, incluyendo médico, nutricionista, fisioterapeuta y entrenadores.

El local de Trujillo ofrece sala de bicicleta estacionaria con capacidad para 40 personas, zona cardiovascular con trotadoras, escaleras, elípticos, sala de peso seleccionado y salón de fitness grupal. También ofrece un área de abdominales y estiramientos, además de un sector de descanso con zona de relajación y dos saunas.

Roberto Estrada, gerente general de Bodytech Perú, señala que a lo largo de este año proyectan desarrollar tres unidades más: una en Arequipa y dos en Lima.

FULLGYM
EQUIPAMIENTO PARA GIMNASIOS

Pulse color fitness solutions **BodySolid** **Steelflex** **PRO SPEED**

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

URUGUAY

Malos hábitos alimenticios

La población uruguaya presenta elevados índices de obesidad, poca actividad física y malos hábitos alimenticios, según se revela en un trabajo presentado en *Carta Gastroenterológica*, revista de la Sociedad de Gastroenterología de Uruguay.

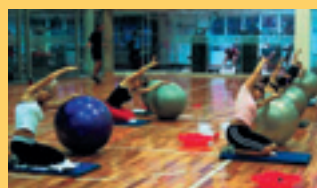


El estudio evaluó a 582 personas mayores de 18 años de ambos sexos de las ciudades de Montevideo y Las Piedras. Uno de los resultados más llamativos fue que el 49% de los encuestados presentaba malnutrición por exceso; el 30%, sobrepeso; y el 18%, obesidad. Los hombres tuvieron exceso de peso con mayor frecuencia.

Fuente: www.larepublica.com.uy

VENEZUELA

Sello de calidad para VAAC



Valle Arriba Athletic Club (VAAC) se convirtió en el primer club venezolano en certificar sus normas de calidad a través de ISO 9001:2008. “Este aval internacional nos permite hablar el mismo idioma que nuestros socios corporativos e individuales, los cuales tienen altas expectativas y estándares de servicio”, indica **Francisco Acevedo**, presidente de la Junta Directiva del VAAC.

Eccat Consultores asesoró al club durante el proceso de obtención de la norma ISO. Esta certificación validó el sistema de gestión de calidad del VAAC en áreas como mantenimiento, capital humano, atención al socio, concesionarios, deportes, compras, almacén, dirección, tecnología e información y seguridad integral.

“Esperamos servir de guía y ejemplo para que otros clubes se certifiquen, y estamos dispuestos a aportar toda nuestra experiencia para apoyar a la Asociación Venezolana de Clubes en este propósito”, enfatiza **Max Salas**, gerente general del VAAC.



PRECOR

SportsArt FITNESS

PILATESLAND

GYM FITNESS



TRIFIT

EQUIPOS PARA SATISFACER TUS OBJETIVOS

Distribuidor Oficial:

CLUB GYM shop

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



VENTA

Federico Hornung

Vendo 2 Cintas Profesionales, de 2 HP, marca Embreex. \$3500 c/u. Usadas en muy buen estado. Vendo gimnasio completo, o por lotes. Tel.: (011) 15 5420-7857 E-mail: ventas.fmh@gmail.com

Martín Segato

Vendo 13 bicis indoor con rueda atras, Evagym, con 3 años de uso, mantenimiento constante. \$800. Lote completo, no se fracciona. Se venden por renovación de la sala de ciclismo de interior. Tel.: (011) 15 3298-6543 E-mail: varscastelar@hotmail.com

Diego Lanzani

Líquido, por cierre, dos cintas Athletic, una Pro 2 y Resident (no funciona la inclinación) de 2,5 HP, carga hasta 150 kg, alcanza 16 km x hora de velocidad... cada una en \$2750, las dos pagando en efectivo a \$5000 Tel.: (011) 5962-4033 E-mail: diegolanzani76@hotmail.com

Gabriel Miño

Se venden 120 bicis indoor, con 3 años de uso, mantenimiento al día. Se venden por renovación de modelo. Se fraccionan lotes. Tel.: (011) 15 5426-0832 E-mail: americansport@speedy.com.ar

Omar Zárate

Vendo cruce de poleas a reparar con 50 kilos de lingotes por lado, paralelas (hechas por herrero), 80 kilos de lingotes más y mancuerna con 15 kilos en discos de fundición a un precio de liquidación \$1200. Tel.: (011) 15 5335-9946 E-mail: orzarate@gmail.com

Catalina Salonia

Vendo 19 steps marca The Step negros y verdes con sus 4 raisers fucsia cada uno casi nuevos \$100.00 c/u. 30 colchonetas antideslizantes marca Advantage Fitness Products casi nuevas \$40 c/u Set de mancuernas con su rack y barra antirobo \$3000. Tel.: (011) 4822-3327 E-mail: catalinasalonia@hotmail.com

Guillermo Martín

Vendo 30 equipos completos de body o power barras discos y topes (color negro). Tel.: (011) 15 5460-5889 E-mail: info@blacksam.com.ar

Ignacio Sole

Vendo 2 cintas Kromax KR 500 de 3 HP con 4 años de uso, súper robustas, en muy buen estado por renovación, funcionando ambas, precio de c/u \$4500 conversable. Tel.: (0299) 156355922 nachosole2000@yahoo.com.ar

Hugo Alberico

Vendo remo Hamer convergente a disco sentado para dorsal Fox línea full \$1200 y cuatro bicis Fox full \$850 c/u. Tel.: (0225715) 638966 E-mail: afullygm@hotmail.com

Pablo Cuadros

Vendo cinta Weslo 3 HP reparada a nueva \$3000 + bicicleta fija Randers eléctrica con monitor y programas \$2000 + escalador San Martino \$1000 + máquina Master Fit para abdominales y espinales sentado \$1000. Combo por todo \$6000. Tel.: (0261) 154546362 E-mail: gymdelgolf@hotmail.com

Fernando Rodríguez

Vendo lote de máquinas juntas o separadas, prensa 45, camilla cuádriceps, dorsalera, peck deck, multifuerza, gemelera de pie, mancuernero, mancuernas fijas, bancos, etc. Tel.: (011) 4725-2930 E-mail: info@asconsulting.com.ar

Sergio Marini

Vendo 5 minitramp sin uso con funda protectora reforzados a \$235 y una bici de indoor acondicionada a nuevo especial para salón de musculación \$600. Tel.: (011) 15 6263-8762 E-mail: sergiomarini66@hotmail.com

Maximiliano López

Vendo 3 bicis de indoor, 1 bco. inclinado, 1 bco. declinado, 1 bco. de hombros, todos olímpicos, 1 escalador, todos marca Fitness Machine. Tel.: (02941) 15336246 E-mail: pmlopez76@hotmail.com

Pablo Bonfanti

Vendo gimnasio completo. Peso libre, 30 elementos usados (bancos y aparatos) ideal para salón de musculación entre 120 y 170 m². Tel.: (0351) 4731202 E-mail: enlinea_2006@yahoo.com.ar

Emiliano Araiz

Vendo Plataforma Vibratoria Oscilante \$1870 con garantía. Capsula Térmica impecable, envío fotos y se puede ver. Además vendo 4 camas de pilates usadas con Box incluido \$1860 cada una (lote completo). Bici magnética Olmo Fitness 27 \$850 (impecable), Cápsula térmica \$5300 y 40 bicis indoor fox gold, 1 año de uso \$1650 cada una (lote entero o lote de 20 bicis). Tel.: (011) 15 5497-2912 E-mail: fitness_emi@hotmail.com

Sebastián González

Vendo 15 bicicletas (Evolution Fitness) \$1200 cada una excelente estado, poco uso. Tel.: (03735) 15622934 E-mail: yopachingui@hotmail.com

Elías Bassul

Vendo 5 cintas marca Power Force funcionando en perfecto estado motor de corriente alterna 3 HP con variador LG \$2800 cada una. Tel.: (011) 15 6687-1069 E-mail: elibuenos@hotmail.com

Carlos Camatta

Vendo 6 cintas Kip Run con elevación a \$5000 c/u. Tel.: (011) 15 5995-5720 E-mail: guadalmina12@fibertel.com.ar

Fernando Rodríguez

Vendo camilla cuádriceps y femorales \$1800, prensa \$1800, 2 remos bajo \$1800 c/u, gemelera de 140 kg \$1800, dorsalera c/70 kg \$1800, mancuernero, mancuernas fijas, discos comunes. Tel.: (011) 15 5502-4287 E-mail: info@asconsulting.com.ar

Gisela Bottero

Vendo dos reformer completos excelente calidad y diseño entrega inmediata. Tel.: (011) 15 4439-4127 E-mail: dinami.k@hotmail.com

Ángela Tadei

Vendo máquinas de gimnasio completo. Máquinas, bancos, barras, mancuernas, discos. \$30000. Tel.: (011) 4242-9678 E-mail: tadeiangela@yahoo.com.ar

COMPRA

Luciano Ruscelli

Compró bici Uranium, buen estado. Tel.: (0221) 4732149 Email: complejoforza@yahoo.com.ar

Fernando Fernández

Compró máquinas de musculación usadas en buen estado marca San Martino o similar. Escalador y bicicleta. Tel.: (02954) 15517429 Email: fmfpersonal@gmail.com

BÚSQUEDA

Sebastián Fernández

Busco socio/a, para proyecto de gimnasio. Preferentemente profesor de E.F. o instructor, con visión integral del fitness. Tel.: (011) 15 3099-4180 Email: sebafernandezv@hotmail.com

ALQUILER

José Lombardero

Alquilo gimnasio equipado con 27 áreas en la zona. 522 m², salón cardiovascular, salón de pesas y salón polidep. Av. Rivadavia, Cap. Fed. Tel.: (011) 15 4403-5621 Email: lombardero@sinectis.com.ar

Lucas Moreno

Alquilo gabinetes en gim. de Flores, para instalar plataformas vibratorias. Tel.: 011 - 1565236397 Email: lucasmoreno_1@hotmail.com

Gisela Díaz

Alquilo espacio dentro del gimnasio para poner estética, masajes o similar. Tel.: 011 - 47817895 healthandfitness2010@hotmail.com

Ruiz Díaz

Alquilo lugar para indoor, en pleno Belgrano, gimnasio casi nuevo. Tel.: 011 - 4781 7895 Email: chriatianruizdiaz@hotmail.com



Un espacio 100% virtual destinado a facilitar intercambios comerciales entre empresarios y profesionales de la industria de clubes y gimnasios, así como a promover oportunidades de negocios dentro del mercado del fitness.

Alquileres

Compras

Donaciones

Empleos

Fondos de Comercio

Permutas

Proyectos

Servicios

Ventas

WWW.FITNESSBROKER.COM.AR

PUBLICIDADES EN ESTA EDICIÓN	PÁG.		PÁG.
33 Pilates - (03488) 154 09189 / info@33pilates.com.ar	38	Impact Fitness - (011) 4855-8574 / adillen@systemfit.com.ar	06
Amici - (0341) 4407553 / www.amicivirtual.com.ar	54	Indelval - (011) 4733-6661 / info@indelval.com.ar	41
Amino 8 - (011) 15 5411-6075 / rb@amino8.com	48	Indoor SportWear - (011) 4502-0698 / indoorsportwear@gmail.com	60
Aquajig - (011) 4484-6512 / info@jigargentina.com.ar	58	Informática & Deportes - (0341) 493-2606 / info@entrenar.com.ar	42
Aqua Power - barcala@ciudad.com.ar / info@induplast.com.ar	79	Itik - www.itik.es	30
Arquitectura Creativa - (011) 4554-7458 / arquitectura_creativa@yahoo.com.ar	85	JBH Equip - (011) 4228-6141/4228-3182 / info@jbhequip.com.ar	13
Athletic Services S.A. - (011) 4941-7711 / athleticervices@ciudad.com.ar	16	Kapitan Pedales - (011) 15 4058-7195 / kapitanpedalen@yahoo.com.ar	85
Azteca - (011) 4768-1211 / info@pilatesazteca.com.ar	72	Kip Machines - (011) 4327-2963 / hmoavro@kipmachines.com	02
Barcelona Biomecánica - (011) 4628-0651 / edu_barcelona@live.com.ar	64	Lab. Lada - (011) 4629-0480 / proteinas@lablada.com.ar	63
Bard International - (011) 4545-7700 / info@bard-international.com	49	LDPIL - (011) 4733-3959 / www.ldpil.com	65
BH Hi - Power - (0221) 471-2323 / mktg@randers.com.ar	57	Le Corps - (011) 5786-0458 / lecorpilates@yahoo.com.ar	53
BiobodyX - (011) 4584-6734 / info@biobodyx.com.ar	85	Lion Force - (011) 4207-8668 / www.lionforce.com.ar	74
Biofitness - (011) 15 6095-1972 / info@biofitness.com.ar	60	Máquinas Sanmartino - (0358) 464-8213/maquinassanmartino@arnet.com.ar	28
Biomax - (0341) 464-9441 / holiday@citynet.net.ar	70	Mat Pro - (011) 4442-1796 / info@mat-pro.com.ar	38
Body Systems - www.BodySystems.net	39	Matrix - (011) 4713-5090 / info@fitness-company.com.ar	37
Calderas Santero - (011) 4931-0183/0294 / info@calderassantero.com	12	Mir Fitness - (011) 4574-4842/43 / mir@mirfitness.com.ar	18
Centro Roust - (011) 4393-2446 / rpqcentro@yahoo.com.ar	72	Morales - (011) 4682-9312 / info@e-morales.com.ar	82
Cia. Arg. de Lockers - (011) 4777-7555 / lockers@argentinelockers.com.ar	16	MTD Gym - (0341) 457-5721 / 07newedal@infovia.com.ar	48
Concept2 - (011) 4958-2620 / goodwillrc@gmail.com	75	Não Pressão - (011) 4666-9484 / naoindumentaria@hotmail.com	31
Control Gym - (011) 4958-1711 / info@controlgym.com.ar	29	Nitrec - (011) 4283-2265 / fonitrec@yahoo.com.ar	38
Cybox - (011) 4777-9239 / praffinetti@cyboxint.com.ar	17	Olmo - (011) 4628-0600 / info@olmo.com.ar	81
DeportSalud - (011) 4797-4231 / ventas@deportosalud.com	45	Ozono Equipamiento - (011) 4468-1037 / ozono_fitness@yahoo.com.ar	76
Digital Fitness - (011) 4711-6168 / contacto@digitalfitness.com.ar	51	Panatta - (56 9) 890-26751 / aortiz@panattasport.cl	77
Eco Piscinas - 0800-266-0607 / controlserv@fibertel.com.ar	24	P&P Equipamientos - (011) 4544-6058/9994 / info@pypeequipamientos.com	55
EmbreeX - (0221) 471-2323 / mktg@randers.com.ar	15	Pequipe - (011) 4892-0490 / 0540 / info@pequipe.com.ar	25
Equipamientos Fox - (011) 4278-3072 / ventas@equipamientosfox.com.ar	20	Pesas Dob - (011) 5290-7850 / 7851 / pesasdob@hotmail.com	73
Escuelas NEF - (011) 4331-6698/0089 / info@escuelasnef.com.ar	42	Pilarte - (011) 4222-9743 / correopilarte@hotmail.com	85
Everlast - (011) 4782-7132 / info@leadingbrands.com.ar	78	Precor - (0221) 471-2323 / www.precor.com	33
Fenix Machines - (011) 4200-1444 / ventas@fenixmachines.com.ar	21	Radical Fitness - (011) 4381-7061 / info@radicalfitness.net	59
Fitness Beat - (011) 4784-1074/4787-6588 / info@fitnessbeat.com.ar	27	Randers - (0221) 471-2323 / info@randers.com.ar	15
Fitness Company - (011) 4713-5090 / info@fitness-company.com.ar	96	Resortes MG - (011) 4687-0041 / resortesmg@fibertel.com.ar	85
Fitness Gym - (011) 4278-2885 / fitnessgym@maquinasdegimnasios.com.ar	36	RC Máquinas - (03541) 425714 / r.c.maquinas@gmail.com	76
Floor-System - (011) 4597-4020 / www.floor-system.com.ar	52	Roan Service - (011) 4735-2298 (L. 24 hs) / roan@argentina.com	32
Full Mak - (011) 4441-3228 / info@fullmak.com.ar	38	Saturn Supplements - (011) 4613-0025 / ventas@saturnargentina.com.ar	70
Gentech - www.gentech.com.ar	61	Schnell - (011) 5272-4500 / www.schnellsport.com	11
Globus - (011) 4725-2202 / info@globusdeargentina.com.ar	71	Semikon - (011) 4208-1285 / ventas@semikon.com.ar	35
Cámara de Gimnasios - (011) 4857-2659 / info@camaradegimnasios.org.ar	85	Solución ARG - proclub@solucionarg.com	83
GMP Equipamientos - (0341) 421-6955 / 453-5080	23	Sonnos - (011) 4651-4692 / info@sonnosweb.com	08
Go - (0341) 445-2062 / ventas@planetago.com	43	Star Trac - (011) 4855-8574 / info@spinning-ar.com.ar	07
Grupo Silicon Dinap - (011) 4941-0478 / info@gsdtecnologia.com.ar	54	Unicom Fitness - (011) 4854-1693 / info@unicomfitness.com.ar	56
Gym Clothes - (011) 4612-4959 / info@gym-clothes.com.ar	62	Up Down - (0358) 156001268 / info@updown.com.ar	85
Gym Home - (011) 4816-5650 / gymhome@fibertel.com.ar	80	Whirly Cycle - (011) 15 4196-1792 / msilva@leparc.com	14
Home Reformer - (011) 4751-8503 / homereformer@gmail.com	34	Xfit - (011) 4208-1480 / info@xfit.com.ar	56
HTN High Tech Nutrition - (011) 4555-0770 / info@htn-nutrition.com	44		

CALENDARIO 2010

Agosto

- 10 al 14 - **IDEA World Fitness Convention** (Los Ángeles, EE.UU.).
- 19 al 22 - **Curso de Gestión (Módulo 1) - FitBiz Institute** (Bs. As., Argentina).
- 28 - **MF Management Tour** (Santiago, Chile).
- IHRSA Institute for Professional Club Management** (EE.UU.).

Septiembre

- 2 al 4 - **IHRSA Fitness Brasil** (San Pablo, Brasil).
- 3 al 5 - **Wellness Paraguay** (Asunción, Paraguay).
- 16 al 19 - **Curso de Gestión (Módulo 2) - FitBiz Institute** (Bs. As., Argentina).

Octubre

- 1 y 2 - **2° Conferencias Mercado Fitness PAÍS** (Córdoba, Argentina).
- 15 al 17 - **Fitness Brasil Norte-Nordeste** (Salvador, Brasil).
- 18 al 21 - **10° Congreso Europeo Anual de IHRSA** (Barcelona, España).

Noviembre

- 6 - **MF Management Tour** (Bogotá, Colombia).
- 14 al 17 - **9° Foro Anual Asia-Pacífico de IHRSA** (Mumbai, India).

PASION, FUTURO, TECNOLOGIA. LISTO PARA GANAR.



LA MARCA NUMERO 1 EN EQUIPAMIENTO PROFESIONAL DE ARGENTINA

Con el respaldo de:
FITNESS
CORPORATION

 **uranium**
uraniumfitness.com



**AYUDE A SUS SOCIOS
A ALCANZAR SUS METAS
HACEMOS LO MISMO
POR USTED!**

MEGATLON - Caballito II (Buenos Aires)
Línea Classic Series.

Equipamiento profesional para Clubes, Gimnasios, Centros deportivos.



Elevation™ Series



Signature Series Single Stations



Signature Plate Loaded Series

Life Fitness es la empresa de productos para fitness con mayor experiencia en el segmento, presente en más de 120 países. Cuenta con tres décadas de investigación, diseño y desarrollo de productos específicos, probados.

Life Fitness, líder mundial en equipamiento para gimnasios, ofrece la mayor variedad de productos profesionales, en donde la calidad, la funcionalidad, el servicio post venta, manejan la misma filosofía.

Alcance sus metas, en productos cardiovascular y fuerza, su mejor elección.

Life Fitness
WHAT WE LIVE FOR

Info@fitnesscompany.com.ar

©2010. Life Fitness, una división de Brunswick Corporation. Todos los derechos reservados. Life Fitness es marca registrada de Brunswick Corporation.