

gym FACTORY

6 €

abril / mayo 2020

MANAGEMENT FITNESS SOLUTIONS

CONSIDERACIONES DESDE EL CONFINAMIENTO

5 puntos de vista diferentes con un objetivo común, volver reforzados

LEGISLACIÓN

OBLIGACIONES LEGALES EN LOS SERVICIOS DEPORTIVOS

Cuidado con los entrenamientos on-line

CLUBS PREMIUM

VIVIR EN TIEMPOS CONVULSOS

Asumiendo la tajante decisión del cierre de gimnasios y centros deportivos



89

CONSULTORÍA

Estrategia ante EL COVID-19

No cobrar la cuota a los clientes pondrá en crisis a miles de clubes

¿QUIERES
EXPONER EN LA
FERIA VIRTUAL
GYM FACTORY
2020?

¿QUIERES
VISITAR
LA FERIA Y
CONOCER LAS
NOVEDADES
DEL SECTOR
DEL FITNESS?

FERIA VIRTUAL
gym
FACTORY

Prepárate
para lo
que
está
por
venir...

EGYM

#READY

FOR THE FUTURE OF
FITNESS TECHNOLOGY

DESCUBRE EL NUEVO UNIVERSO DE EGYM

Visítanos en www.egym.com
y descubre nuestras soluciones para tu instalación

abril/mayo 2020
número 89

Inés Ledo
editora@gymfactory.net

Administración:
administracion@gymfactory.net

Prensa y redacción:
Teresa Carmona
redaccion@gymfactory.net
pensa@gymfactory.net

Cámara y editor de vídeo:
Carlos Campillo
info@gymfactory.net

Diseño y maquetación:
Javier Ojeda Muñoz
redaccion@gymfactory.net

Colaboradores:
Natàlia Codina
Francisco Javier Fernández
Vicente Gambau
Jose Luis Gómez Calvo
Mireia Hernández
Vicente Javaloyes
Elena Jubera
Pablo López de Viñaspre
Alonso Pulido
Manel Valcarce

Edita:
LENUGYM S.L.

Domicilio social:
Calle Mirador de despeñaperros 27
28400 Collado Villalba

Publicidad:
Tel: 911 274 774
publicidad@gymfactory.net

Distribución:
Ecological Mailing
916 78 00 09 - www.ecomail.es

ISSN:
2174-6168

Depósito Legal:
M-675-2005

Prohibida la reproducción total o parcial de textos, dibujos, gráficos y fotografías sin la previa autorización del editor. Gym Factory no se hace responsable de las opiniones expresadas por los colaboradores, ni se identifica necesariamente con las mismas.



gym FACTORY editorial



MANTENER una actitud positiva en tiempos de coronavirus, en los que el aluvión de noticias que hemos estado recibiendo, y seguimos, en cuanto a la lucha global contra este enemigo común y en la que ha se han pedido tantas vidas, se hace imprescindible.

Sabemos que, por el momento esta pandemia todavía seguirá al acecho por un tiempo indeterminado, pero lo que debemos enfrentar en estos momentos también, es la situación económica, que está sufriendo un tremendo varapalo y cuyas consecuencias hacen tambalearse nuestro sistema.

La industria del Fitness ha sido ejemplo de unión y solidaridad. Innumerables iniciativas se pusieron en marcha desde el primer momento en el que la pandemia nos hizo colgar el cartel de "cerrado hasta nueva orden" y que está afectando a nuestro sector de una forma inimaginable. La mayoría de los gimnasios y un gran número de empresas, han ofrecido a sus clientes, incluso no clientes, clases dirigidas, formaciones, consejos, etc.. de forma gratuita, así como donaciones, cesiones de instalaciones, etc... Un gran sector solidario y unido ante la adversidad.

FNEID, nuestra patronal, se ha enfrentado desde el inicio de la crisis del coronavirus, a una incansable labor que ha supuesto todo un reto, en esta situación sin parangón. Los contactos y reuniones son permanentes con los Ministerios de Industria, Sanidad y con el Ministerio de Hacienda y, por supuesto, el propio CSD y con todas las Consejerías y Administraciones locales. Ha elaborado también un documento de propuestas higiénico sanitarias para proteger la salud de sus usuarios y trabajadores, que fue presentado al Consejo Superior de Deportes y al Ministerio Sanidad y ha sido referente para muchos sectores. También un paquete de medidas laborales, económicas y fiscales.

Es el momento de comenzar a trabajar en la recuperación de nuestro sector. Juntos lo conseguiremos.

Inés Ledo
Editora

sumario

abril / mayo 2020

- 3 Noticias
- 6 Consultoría
- 8 Social media
- 12 Gestión
- 16 Legislación
- 20 Empresa
- 22 Clubs premium
- 24 Management Fitness Solutions
- 28 Coaching en positivo
- 30 Seguridad en los centros deportivos
- 32 Marketing digital
- 36 European Fitness market report
- 38 Panorámica mercado
- 45 Expertos
- 48 Directorio de empresas

12

Gestión

REPARTIR JUEGO

Una sociedad en continua transformación produce muchos efectos colaterales. Uno de ellos es el cambio actual en los modelos de organización. Los avances tecnológicos, acompañados de una metamorfosis en los hábitos de comportamiento de las personas, genera un cambio de paradigma en nuestros negocios.



28

Coaching en positivo

5 VECES SÍ... 1 VEZ NO

SI y NO son palabras pequeñas pero muy importantes, la mayoría de nuestros problemas en la gestión de nuestra vida y nuestro negocio, son por decir SI demasiado rápido o NO demasiado tarde.



32

Marketing digital en tiempos del coronavirus

CORONAVIRUS Y MARKETING DIGITAL: CÓMO MANTENER TU GIMNASIO ACTIVO

El marketing digital responsable se convierte en una oportunidad para que los gimnasios sigan activos y puedan ser de ayuda para muchas personas durante la crisis del Coronavirus.



36

European Fitness market report

EUROPE ACTIVE Y DELOITTE PUBLICAN SU INFORME "EUROPEAN HEALTH & FITNESS MARKET REPORT 2019"

En este resumen se concluye que el sector del Fitness fortalece su posición.

EGYM presenta **Corona Gym Solution**, un paquete de soluciones para que la reapertura de los gimnasios sea un éxito



Los gimnasios y centros de salud de todo el planeta empiezan a retomar su actividad. Sin embargo, el mundo ha cambiado, por eso EGYM ha desarrollado la oferta **Corona Gym Solution**, un paquete con muchas soluciones inteligentes que satisfacen las nuevas necesidades.

Reserva de franjas horarias con el móvil: la EGYM Branded Member App ofrece a los operadores una gestión del aforo eficaz con la reserva de franjas horarias.

Programas de entrenamiento para mejorar las defensas: Para ello, EGYM ha desarrollado el nuevo programa de entrenamiento **Immunity Boost**.

Una plataforma móvil fácil de usar. Con la Member

App, los operadores cuidan de sus socios también fuera del gimnasio y les ofrecen acceso a entrenamientos virtuales. Las pantallas de las máquinas de EGYM y la Branded Member App recuerdan automáticamente a los socios que deben cumplir las normas de higiene. Por su parte, los socios envían su feedback personal de higiene al gimnasio a través de la app.

Kit de marketing Corona Gym Solution para ayudar a los gestores en la comunicación.

EGYM ofrece nuevas funciones y EGYM+ (anteriormente, EGYM Premium) gratis a todos los gimnasios durante la fase de reapertura.

egym.com

Samsung Galaxy watch compatible con los equipos de **Core Health & Fitness**

Core Health & Fitness tiene una nueva opción de conexión OpenHub™. Los equipos cardiovasculares Star Trac y StairMaster están ahora habilitados para conectarse con los dispositivos Samsung Galaxy para el seguimiento de los datos de fitness/workouts.

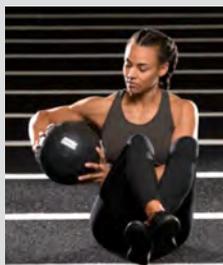
«La visión detrás de nuestras pantallas OpenHub siempre ha sido la de proporcionar una plataforma abierta que nos permita trabajar con socios expertos para proporcionar soluciones de fitness para el mayor número de usuarios posible», explicó Travis Vaughan, Director de Productos y Tecnología Cardio para Core Health & Fitness. «Añadir la capacidad de conectar con el Galaxy Watch, el Galaxy Watch Active y el Galaxy Watch Active2 es una solución increíble para la base global de usuarios que están fuertemente conectada con los dispositivos Samsung Galaxy Watch».



El Dr. Kevin Shim, Vice President and Head of Samsung Health Product Management Group of Mobile Communications Business at Samsung Electronics dijo: «Con la integración de nuestros dispositivos Galaxy Watch con los equipos conectados de Core Health & Fitness, los entusiastas del fitness de todo el mundo podrán ahora alcanzar sus objetivos de forma más efectiva con Samsung Health».

corehandf.com

Life Fitness lanza una plataforma de entrenamientos para hacer en casa, diarios y bajo demanda, para los gimnasios y usuarios finales.



Desde Life Fitness ofrecemos "El entrenamiento del día" gratis a todos los usuarios a través de Digital Coach

Con la situación sin precedentes e impredecible en la cual nos encontremos inmersos, mantenerse activo es vital para el bienestar físico y mental.

Los usuarios pueden elegir su reto diario entre tres

categorías: entrenamientos con el peso corporal, entrenamientos con accesorios y entrenamientos para potenciar la fuerza y la flexibilidad. Estos entrenamientos, disponibles desde cualquier navegador web o dispositivo móvil, han sido creados por los entrenadores de Life Fitness Academy, el departa-

mento global educativo de la compañía. Life Fitness proporciona así una herramienta a los gimnasios para ayudarles a mantener sus socios activos y en forma mientras los clubs permanecen cerrados. El acceso a esta plataforma es gratuito por un tiempo limitado.

lifefitness-blog.es

Nuevo **KOOMBGO**, una App gratuita que permite a centros y personal trainers compartir sus entrenamientos en exclusiva para sus socios



KOOMBGO, distribuido exclusivamente por Aerobic&Fitness, empezó el año con una nueva versión de su software para entrenamiento grupal, con nuevos servicios que permitan la digitalización de los entrenamientos propios de cada club.

El estado de alarma ha provocado un cambio en los servicios que ofrecen los centros a sus clientes. Aquí se pone de manifiesto el diferente grado de digitalización de los centros, las grandes enseñanzas implantaron rápidamente las conexiones con sus socios a través de sus propios sistemas y apoyándose en sus redes sociales. Los centros más pequeños se apoyaron en sus redes sociales y otros medios digitales. Aerobic&Fitness planteó a KOOMBGO la posibilidad de desarrollar de forma rápida una nueva

prestación de KOOMBGO para estos centros y entrenadores. El equipo de programadores y técnicos se puso en marcha y han desarrollado en un tiempo record KOOMBGO, una nueva APP que dispone:

- Diferentes plantillas de entrenamiento
- Las rutinas de entrenamiento de KOOMBGO
- Editor de entrenamiento
- Servicio de carga de los propios ejercicios del centro
- Compartir o enviar el entrenamiento creado al socio de forma personalizada, mediante un enlace.
- Servicio de soporte online

koombo.fit

Últimas noticias de SportsArt, Total Gym y Hoist, fabricantes del equipamiento de Rocfit



■ Aunque el COVID-19 ha paralizado parte del día a día del fitness, el sector continúa su actividad, siguiendo las medidas de seguridad pertinentes. Así, SportsArt, Total Gym y Hoist, marcas que Rocfit, comunican sus últimas noticias y siguen ofreciendo sus servicios a empresas y particulares.

SportsArt anuncia el lanzamiento de su nueva cinta T676: La nueva T676, la cinta que sustituye al modelo T656, cuenta con un motor de 6CV y una velocidad máxima de hasta 27Km/hora. Ana López, directora de Rocfit señala que «estas dos características, la potencia de su motor y la velocidad que es capaz de alcanzar la convierten, sin duda, en una estación perfecta para grandes corredores.»

Total Gym continúa siendo referencia para deportistas de élite: La marca ha querido destacar durante estas semanas la necesidad de contar siempre con profesionales que ayuden a realizar ejercicio en óptimas condiciones y, que se hayan sumado a la lista de atletas que entrenan en casa con las estaciones como el jugador de beisbol José Alvarado o el quarterback de la NFL, Drew Brees.

Hoist es galardonado en los «Men's Health 2020 Home Gym Awards»: La Mi6 de Hoist premiada en los «Men's Health 2020 Home Gym Awards». Las razones destacadas por el medio fueron «la magnífica solidez del equipo y sus múltiples opciones para el ejercicio en una sola máquina».

Rocfit.com

JOHNSON HEALTH TECH CO., INC. adquiere participación mayoritaria de **Fuji Medical Instruments**



■ Johnson Health Tech (JHT), cuya marca comercial más conocida es Matrix Fitness, ha anunciado que su Comité de Dirección ha llegado a un acuerdo para adquirir el 60 por ciento de la titularidad de las acciones de Fuji Medical Instruments Mfg. Co., Ltd., propietarios de la marca de sillones de masaje Fujiiryoki. Esta adquisición consolida a dos empresas líderes del fitness y el bienestar para expandir el alcance global de Fujiiryoki, marca líder de sillones de masaje en el mercado.

“Fujiiryoki es conocido por su sofisticado proceso de desarrollo de producto y su destacada reputación de marca, pero tiene poca distribución fuera de Asia,” comentó Jason Lo, CEO de Johnson Health Tech Co., Ltd. “Creemos que cuando combinemos su potente marca y productos con la distribución global y gran experiencia en el mercado de Johnson surgirán importantes sinergias para tanto nuestras divisiones de wellness como de fitness.”

JHT, uno de los fabricantes y distribuidores más grandes del mundo en la industria global del fitness, prevé mucho potencial en el mercado de los sillones de masaje.

johnsonhealthtech.com

NUEVO SERVICIO DE RENTING PARA GIMNASIOS



■ La empresa jienense Oss Fitness ha lanzado un nuevo servicio para apoyar a sus clientes en la renovación de equipamiento.

Con el objetivo de seguir apoyando a sus clientes y ofrecerles servicios que faciliten el desarrollo de su negocio, la empresa Oss Fitness ha puesto en marcha un nuevo servicio. RentingFit es una forma fácil y segura de financiar la compra de equipamiento nuevo en las instalaciones deportivas, tanto para nuevos proyectos como para renovaciones, con un renting personalizado y adaptado a las necesidades de cada cliente.

Los profesionales de Oss Fitness garantizan una atención personalizada y una rápida gestión y ofrecen máxima flexibilidad y ventajas financieras, contables y fiscales para los gimnasios.

ossfitness.com

IRONMAN elige a **Technogym** como proveedor oficial de equipos de fitness a nivel global

■ El acuerdo debutará con la recientemente anunciada serie IRONMAN® Virtual Racing™ (VR™) que se ofrecerá a través del IRONMAN Virtual Club, una innovadora plataforma web que permite a los atletas entrenar y competir desde cualquier parte del mundo, además de interactuar con la comunidad.

“Technogym ha desarrollado una amplia gama de equipos de fitness inteligentes de última generación, que proporcionan soluciones excepcionales de entrenamiento indoor para nuestros atletas. Estamos orgullosos de dar la bienvenida a Technogym como parte de la Serie IRONMAN Virtual Racing, ya que brindamos una serie competitiva a nuestros atletas durante estos tiempos sin precedentes”, afirma Andrew Messick, presidente y CEO del Grupo IRONMAN.

“Technogym proporcionará a los atletas de IRONMAN una solución de entrenamiento completa que incluye los mejores y más avanzados equipos para disfrutar de un programa de entrenamiento personalizado en cualquier momento y en cualquier lugar: en casa, en el gimnasio o en los hoteles durante las competiciones”, declara Nerio Alessandri, fundador y CEO de Technogym

technogym.com





REPRESENTATIVIDAD Y GESTIÓN DE **FNEID** ANTE LA CRISIS DEL **COVID-19**

■ FNEID, nuestra patronal, se enfrenta desde el inicio de la crisis del Coronavirus, a una incansable labor que supone todo un reto, en esta situación sin parangón. Nos consta que el trabajo es arduo y que literalmente ocupa los 7 días de la semana de su presidente, Junta Directiva y grupos de trabajo.

Su gerente, Alberto García-Chapuli, nos ha contado de primera mano la representatividad con la que cuenta la patronal y las gestiones que se han venido llevando a cabo en esta crisis sanitaria.

La FNEID se encuentra en el reducido y selecto grupo de tareas del Consejo superior de deportes GTID, centrado en el impulso al deporte.

Los contactos y reuniones han sido y siguen siendo permanentes con los Ministerios de Industria, Sanidad y con el Ministerio de Hacienda y, por supuesto, el propio CSD.

Desde FNEID también ha creado una comisión Interterritorial para mantener contacto con todas las Consejerías y Administraciones locales.

Por otro lado, también ha creado una comisión de trabajo de los grupos concesionales para tratar asuntos específicos de este modelo.

Otro grupo de trabajo que se ha creado desde la patronal ha tenido el objetivo de elaborar un documento que permita disponer de un argumento común a la hora de afrontar aspectos relacionados con el alquiler. Tratar los temas del alquiler. FNEID ha creado también un grupo de trabajo que se han centrado en elaborar un documento de propuestas higiénico-sanitarias para proteger la salud de sus usuarios y trabajadores. Documento que fue presentado al Consejo Superior de Deportes y al Ministerio Sanidad y ha sido referente para muchos sectores.

Por otro lado, han elaborado también un paquete de medidas laborales, económicas y fiscales.

También están en permanentes negociaciones con respecto a cada una de las fases de desescalada, flexibilizando todas las medidas para que la reapertura de los centros, prevista para la Fase 3, se produzca en las mejores condiciones posibles.

Han participado en diferentes webinars para dar servicio y ayudar a todo el sector, asociados y no asociados.

Sensibles con la situación del sector han eliminado las cuotas de abril y mayo, también para que todos los gimnasios y centros pudieran asociarse y beneficiarse de pertenecer a la asociación sin coste alguno, en estos momentos tan complicados para la industria del Fitness.

Mantienen una reunión con la Junta Directiva semanal para el seguimiento de todos los temas de actualidad.

Europeactive anuncia a **Herman Rutgers** como nuevo embajador



■ Europeactive ha anunciado su gratitud de poder contar con Herman Rutgers como nuevo embajador de la compañía tras un periodo de seis años como miembro de la junta.

“No podría estar más emocionado al seguir ligado a este equipo. Estoy deseando ayudar al sector del fitness a atravesar esta desafortunada crisis y por supuesto a alcanzar los objetivos marcados por la compañía”, comentó Herman Rutgers, quien, tras seis años como director ejecutivo en la oficina de Bruselas, renunció al puesto en el 2012 para continuar su participación activa con EHFA, ahora llamada Europeactive.

En este nuevo cargo, Herman está llevando a cabo la coordinación, junto con Deloitte y FIBO, seminarios online sobre la crisis del covid-19

Herman también es coautor del Informe anual del mercado europeo de salud y acondicionamiento físico con Deloitte, y ha contribuido en varios libros sobre la industria del fitness. Es un orador y moderador muy solicitado en eventos de la industria del fitness.

europeactive.eu

FIBO SE CELEBRARÁ EN OCTUBRE CON ACCESO PERMITIDO SOLO A LOS PROFESIONALES

■ Gran alivio en FIBO: tras la decisión del gobierno de North Rhine – Westphalian, de permitir que las ferias comerciales se celebren nuevamente a partir del 30 de mayo en adelante, también se ha establecido el nuevo rumbo para la celebración de FIBO. Esto significa que la feria comercial más grande del mundo del fitness, bienestar y salud, que se pospuso a finales de febrero hasta la nueva fecha en octubre, ahora podrá celebrarse con normalidad, aunque desafortunadamente, FIBO deberá estar cerrada al público este año con acceso permitido solo visitantes profesionales



“La decisión del gobierno de North Rhine – Westphalian tiene un efecto importante y es que crea un plan de seguridad combinado con la confianza para poder manejar el evento de manera responsable y así garanti-

zar altos estándares de seguridad e higiene”, dijo Hans – Joachim Erbel, CEO de la organización de FIBO Reed Exhibitions.

fibo.com

No COBRAR LA CUOTA a los clientes pondrá **EN CRISIS** a miles de clubes

***EL SECTOR DEL FITNESS** ha puesto el foco de la gestión del COVID-19 en mantener la relación con los clientes a través de sesiones virtuales y de canales de comunicación más o menos personalizados. Eso está muy bien porque es una estrategia que puede ayudar en la recuperación del club a medio plazo, pero por muy buena estrategia que sea, no tiene ningún sentido si la supervivencia económico-financiera del club se ve comprometida a más corto plazo.*

Para la gestión de esta crisis, la tesorería y la capacidad de aguante financiero sigue siendo el factor número uno.

La mayoría de clubes han optado por congelar las cuotas a los clientes y no cobrarles nada durante los meses que el club esté cerrado. Esa estrategia, ha sido la más utilizada por dos motivos principalmente. Porque como es lógico, la mayoría de los operadores tenían miedo y han actuado bajo la influencia de ese miedo a una situación incierta y desconocida. Y en segundo lugar porque es la estrategia más sencilla y que, aparentemente, menos riesgo supone.

Este no es un momento para soluciones sencillas, es un momento para buenas soluciones, aunque eso implique mayor creatividad y mayor complejidad de gestión.

Desde el inicio asesoré a los clubes en que había que considerar la opción de cobrar una parte de la

cuota a los clientes durante los meses de confinamiento. Los motivos para ellos son varios. Muchos clubes siguen manteniendo activa a parte de la plantilla para crear sesiones virtuales, gestionar la comunicación con el socio, hacer mantenimiento del club, incluso algunos hacer reformas y mejoras o planificar la reapertura y redefinir la estrategia futura. Además los clubes tienen que intentar salir más fuertes después de estos meses y mantener las inversiones previstas e incluso afrontar nuevas inversiones y gastos operativos en temas de seguridad, higiene, oferta de nuevos servicios, equipamiento, etc.

Los clubes que han optado por esta vía de cobrar parte de la cuota, ahora siguen teniendo ingresos, y lo que es más importante, siguen activos y haciéndose más fuertes para la nueva era que tendrán que afrontar.

De los clubes que han decidido no cobrar nada de la cuota, hay una parte que no me preocupan porque tienen suficiente estructura y pulmón financiero para aguantar o buscar fuentes de financiación que funcionen para ellos. Hay otra parte, muchas veces clubes independientes o pequeñas cadenas, que la opción de no generar ingresos durante estos meses les va a poner en una situación financiera muy crítica, que si no les hace cerrar en breve, les va a obligar a llevar una gestión de gastos muy estricta en los próximos meses, con lo que eso supone a nivel de pérdida en la calidad del servicio y en la competitividad.

A aquellos clubes que estéis en países en los que hayáis tenido que cerrar recientemente, os animo a proponer a los clientes el pago de parte de la cuota. Lo ideal es proponerlo desde el inicio como la solución más equilibrada para todas las partes y siempre

dejando una vía de salida a la congelación para los clientes que no estén de acuerdo. Hay que evitar conflictos, pero se puede conseguir que más del 50% de los clientes paguen una parte de la cuota y lo hagan convencidos y de buena gana.

Para aquellos clubes que estéis en países en los que ya gestionasteis hace semanas esta situación, os animo a reaccionar ahora y a plantear a vuestros clientes programas de apoyo al club para que con parte de su cuota, puedan seguir disfrutando de los servicios virtuales y os permita mantener al equipo activo y mantener las instalaciones para que cuando abráis, ellos sigan disfrutando del mejor club de su zona.

Es muy probable que los clubes de fitness no alcancen los niveles de facturación previos a la crisis hasta pasados bastantes meses, por lo que la primera obligación de los directivos es asegurar la supervivencia económico-financiera de la empresa para poder ser competitivos durante todo ese tiempo.

Estamos en una situación incierta y cambiante, y las mejores soluciones las encontrarán las empresas que sean capaces de adaptarse a estos cambios reconsiderando sus decisiones y sus acciones.

Para profundizar en este tema:

www.pablovinaspre.es

Ver video: <https://youtu.be/v5VGI7X6Zkg>



Pablo López de Viñaspre

*Gerente de Wellness
& Sport Consulting (W.S.C.)
Director de la Fitness
Management School (FMS)*

La estrategia para conseguir más socios para tu gimnasio con ANUNCIOS EN REDES SOCIALES

Actualmente, con la cantidad de canales de comunicación que existen, los propietarios de los gimnasios tienen varias formas de llamar la atención de sus clientes potenciales. Uno de los canales más efectivos es a través de los anuncios en Facebook y en Instagram.

AHORA BIEN, la gran dificultad de los anuncios en facebook para los gimnasios es tener una **estrategia de publicidad bien montada que les permita llegar hasta la audiencia objetivo**, para poder atraerla al centro y convertirla, en segunda instancia, en clientes.

Digo en segunda instancia, porque intentar vender a puerta fría es muy complicado. Seguro que te habrás dado cuenta que en a nivel presencial, a no ser que se trate de una compra por impulso, no acostumbramos a comprar un servicio inmediatamente después de ver un anuncio.

También es importante aclarar que cuando hablamos de publicidad en redes sociales, no me refiero a realizar un post patrocinado directamente en la red social. Tanto en Facebook como en Instagram resulta muy sencillo y atractivo darle al botón de promocionar la publicación, pero esta no es la forma más eficiente de hacerlo. (lo desaconsejo totalmente porque el presupuesto de la inversión se acaba malgastando).

Cuando hablamos de publicidad en facebook ads, hablamos de campañas hechas a través del **Business Manager de Facebook**.

En este post quiero explicarte cómo puedes crear una **estrategia correcta que haga que tu gimnasio tenga las clases llenas todos los meses del año**.

Partimos del supuesto de que conoces muy bien a tu público objetivo, y sabes perfectamente, además de sus características demográficas, aún más importante, sus hábitos e intereses.

Crea una oferta irresistible para tus clientes potenciales

Actualmente estamos continuamente bombardeados por mensajes publicitarios y cada vez resulta más complicado llamar la atención de tu audiencia. Por eso es importante que tengas una oferta irresistible para poder atraer a tus posibles clientes a través de los anuncios en Facebook Ads.

Por eso te recomiendo ofrezcas un recurso gratuito o de muy poco valor que sea tan interesante que la persona que lo vea no se lo quiera perder.

Normalmente, en los gimnasios se acostumbra a ofrecer una prueba de 1 día de entrenamiento gratuito. También podrías ofrecer 15 días de entrada gratis al centro. O incluso añadir alguna valoración personalizada sin coste.

Ten en cuenta que habrá un porcentaje de personas que vendrán a tu gimnasio, realizarán la prueba gratuita y luego ya no vendrán más. Lo mismo ocurre cuando recibimos una muestra gratuita de algún producto. Pero habrá muchas otras personas que sí que se quedarán, y otras se lo pensarán para luego inscribirse finalmente a tu centro. Además, cada persona nueva es una oportunidad para que también recomiende tu centro y traiga amigos y familiares.

Una estrategia a largo plazo te ayudará a conseguir llegar todas tus actividades. Cuanta más gente pruebe tu centro, más personas se inscribirán. Y **para llegar a estas personas, tus clientes potenciales, la publicidad hipersegmentada que te ofrece Facebook, a través de su plataforma es tu mejor aliada.**

Segmenta a tus clientes potenciales

Al igual que en cualquier otra estrategia de marketing, con la publicidad en facebook y en instagram, no intentes llegar a todo el mundo.

Es probable que pienses que en tu centro viene gente de todas las edades, gustos, comportamientos y situaciones personales, pero no por esto tus campañas de publi-

cidad tienen que ir enfocadas a todas las personas de la misma forma.

Para poder segmentar bien y hacer una campaña de publicidad con estrategia, focaliza el nicho de mercado al que quieres impactar y también tener en cuenta quién no quieres que vea tus anuncios.

Esto es superimportante porque para aprovechar bien tu inversión, lo que no querrás es utilizar tu presupuesto para llamar la atención de las personas que ya son cliente de tu centro, si tu objetivo es conseguir nuevos clientes.

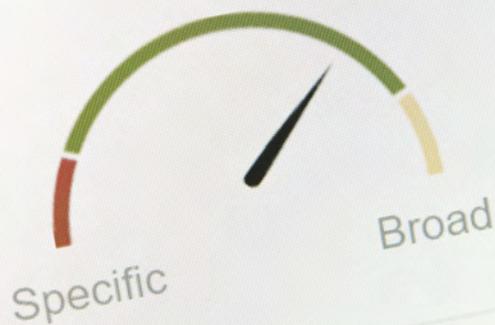
Así que lo primero que debes tener en cuenta es filtrar bien por las personas que viven cerca de tu gimnasio (en el caso de que solo ofrezcas servicios presenciales) y luego segmentar por las personas que tienen interés en una actividad determinada.

Verás que las posibilidades de segmentación son muchísimas, y de lo que se trata es de que tus anuncios únicamente se muestren únicamente a las personas que estén potencialmente interesadas en una actividad concreta.

Por ejemplo, en el caso en que quieras promocionar unas clases de hipopresivos, filtraras además de por zona geográfica (en facebook ads puedes incluso filtrar por código postal) también por mujeres que hayan sido madres en el último año por ejemplo.

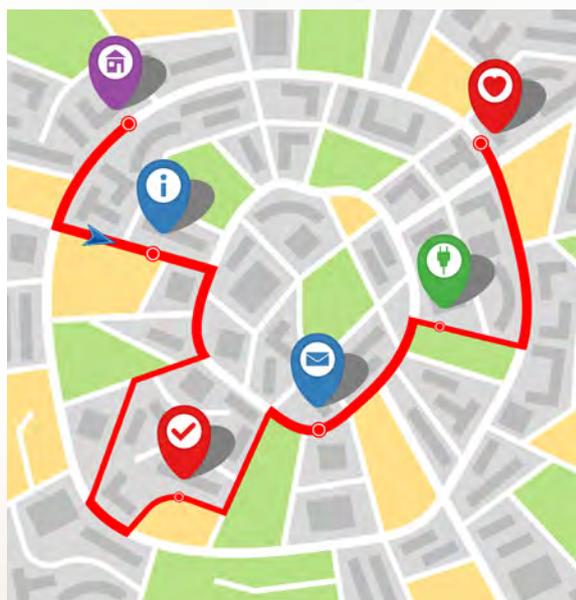


Audience Size



Your audience selection is fairly broad.

Estimated Audience Size: 32,000,000 people



Haz un seguimiento de las personas interesadas

La estrategia de publicidad no acaba en el momento en que se muestran los anuncios. La estrategia de publicidad acaba en el momento en que las personas que han conocido tu centro se inscriben a él o bien por el contrario, lo descartan.

Por eso, para que se inscriban el máximo número de personas a tu gimnasio, y puedas rentabilizar bien la inversión en publicidad en facebook ads, realiza un seguimiento de las todas las personas que han hecho clic en los anuncios.

De esta forma sabrás el ratio de conversión, es decir, de las personas que han hecho clic en los anuncios, cuántas han acudido al centro. Y por supuesto hay que hacer también un seguimiento de las personas que todavía no lo han hecho.

Una vez consigues los datos de contactos de tus clientes potenciales a través de tus anuncios tienes la posibilidad de empezar una relación con ellos, de mostrar quién eres y lo que ofreces en tu gimnasio, mostrar que te preocupas por sus intereses. Para ello es fundamental utilizar el **email marketing**.

Porque no todo el mundo actúa de la misma manera. Mientras hay personas que toman decisiones muy rápidamente, hay otras que necesitan más tiempo para tomar acción. Por eso es fundamental que hagas un seguimiento de aquellas personas que han mostrado interés en acudir a tu gimnasio, pero todavía no lo han hecho. Estas personas necesitan más tiempo.

A través del email marketing puedes comunicarte con ellas para recordarles tu oferta, transmitirles el cambio que van a experimentar una vez empiecen los entrenamientos o las actividades en tu gimnasio.

Si realmente quieres obtener resultados distintos, llenar tus actividades y conseguir atraer a tu público objetivo apuesta por las **campañas de publicidad en facebook e instagram con una estrategia correcta, y verás como conseguirás llenar las actividades de tu gimnasio.**



Natàlia Codina

Consultoría de Social Media Marketing para el sector de la Salud, Deporte y Bienestar. Máster en Marketing Digital y Social Media.
www.nataliacodina.com

FIVESTARS

INTERNATIONAL GRADUATE SCHOOL

FORMACIÓN EN DIRECTO PARA PROFESIONALES DEL SECTOR

ON LIVE



WWW.FIVESTARSFITNESS.COM

Repartir Juego

Necesitamos contar con estructuras organizativas ágiles para adaptarnos a un mercado cada vez más exigente e infiel. Para ello te propongo que fijes tu atención en la estructura y funcionamiento de un equipo deportivo. Un equipo de alto rendimiento se caracteriza por buscar el bien común, por sacrificar las individualidades en beneficio del conjunto. La individualidad, el egoísmo en el terreno de juego, son el peor enemi-



Una sociedad en continua transformación produce muchos efectos colaterales. Uno de ellos es el cambio actual en los modelos de organización. Los avances tecnológicos, acompañados de una metamorfosis en los hábitos de comportamiento de las personas, genera un cambio de paradigma en nuestros negocios.

go en el camino hacia el éxito, ya que tarde o temprano nos pasarán factura.

En ocasiones equivocamos la estrategia al tratar de imponer la creación de un equipo, ya que la participación en él es una decisión personal de cada uno de sus miembros. Si no quiero formar parte de un equipo, la mera presencia física no será suficiente. La diferencia entre un grupo de personas y un equipo es sensiblemente importante. Principalmente la conciencia de pertenencia a ese equipo y la aceptación de las reglas de juego internas.

Por un cúmulo de circunstancias, hoy, el liderazgo tradicional ya no nos sirve, y debe dejar paso al "empowerment", a la delegación de poder en los trabajadores, transmitiéndoles el sentimiento de que son responsables de su propio trabajo. Durante un partido, cada jugador sabe cuál es su papel dentro del equipo. Lo hará mejor o peor, pero tiene unas funciones a desarrollar, en un determinado espacio (zona del terreno de juego), durante un tiempo concreto. La asignación de esas tareas viene precedida del análisis de sus competencias, de su estado físico y anímico, de su compromiso y de la estrategia marcada por su entrenador.

En un equipo, el líder no puede pretender realizar todo el trabajo. Es más, debe tener claro cuál es su verdadero papel. Y sin duda su función principal será repartir juego.

Repartir juego exige:

- conocer el talento de nuestros trabajadores, sus competencias y posibilidades;
- confiar en sus propias capacidades;
- otorgar una cierta independencia a la hora de tomar decisiones;
- escuchar al trabajador para conocer su situación, sus circunstancias personales y su receptividad al rol que van a desempeñar;
- coordinar la aportación de cada uno con las de los demás;
- asumir que se pueden equivocar.

El fundamento del empoderamiento está en reconocer que los trabajadores directamente relacionados con una tarea son los más indicados para tomar una decisión sobre ella. Y, además, es importante conseguir que nuestros trabajadores "se lo crean" y se impliquen a tope, para que "sientan los colores" de la empresa, para que se sientan protagonistas, se sientan necesarios. Lo cual es imposi-

ble si los dirigentes no conocen bien a sus empleados, no han definido bien sus roles, no tienen la confianza necesaria en ellos, en definitiva, si la delegación no es eficiente. Porque el objetivo es conseguir el compromiso sin condiciones y la conciencia que realmente el grupo es un equipo.

El empowerment nos aporta numerosos beneficios, ya que impulsa la autoestima y la confianza en nuestros trabajadores; permite su crecimiento personal y profesional, desarrollando conocimientos y habilidades; consigue que el trabajador aborde los problemas de forma proactiva; en definitiva, convierte el trabajo en un reto, no en una carga. Además, aplicando el empoderamiento los dirigentes disponen de más tiempo para dedicarlo a otras funciones como la planificación estratégica, la atención a los clientes, el análisis de datos, la implantación de nuevos servicios y/o actividades, o la creación de nuevos equipos.

El líder empoderador dirige hablando. La transparencia, el flujo de información, el dejar desde el primer momento las cosas claras, el transmitir y reforzar la confianza, nos van a ayudar a evitar conflictos. Pero, además, el líder empoderador dirige escuchando. Está receptivo a aportaciones, incluso potencia que su equipo se implique y colabore en la construcción de las estrategias y objetivos. Una escucha activa que refuerza los lazos del equipo, elevando su rendimiento.

Aquí te dejo algunas recomendaciones para que puedas crear un verdadero equipazo en tu empresa:

1. Deja claro desde el principio el rol de cada miembro del grupo.
2. Renuncia a parte de tu "poder" para delegarlo en tus trabajadores.

EL LÍDER

EMPODERADOR dirige

hablando. La transparencia, el flujo de información, el dejar desde el primer momento las cosas claras, el transmitir y reforzar la confianza, nos van a ayudar a evitar conflictos. Pero, además, el líder empoderador dirige escuchando. Está receptivo a aportaciones, incluso potencia que su equipo se implique y colabore en la construcción de las estrategias y objetivos. Una escucha activa que refuerza los lazos del equipo, elevando su rendimiento.

3. Obtén el compromiso por escrito de tus trabajadores. La cesión conlleva la aceptación de responsabilidad por sus acciones.
4. Reemplaza la jerarquía por los equipos auto dirigidos, permitiendo desarrollar las fortalezas de cada trabajador.
5. Marca las metas estratégicas, pero permite que sean tus trabajadores los que establezcan sus propias mediciones.
6. Comparte la información y sé transparente ya que ello genera confianza y potencia el compromiso.
7. Descarta la dirección por miedo y la imposición de ideas (órdenes), transformándolas en libertad que facilite la iniciativa, el ingenio y la creatividad.
8. Identifica el talento y optimízalo poniéndolo en valor en el puesto más adecuado de la

empresa, para obtener así el máximo rendimiento.

9. Cuida los pequeños detalles. No olvides que las personas tenemos sentimientos.
10. Los refuerzos positivos funcionan. Potencia el reconocimiento y la recompensa.

Como nos dice Xesco Espar (entrenador de balonmano): "Si quieres conseguir algo de los demás, sólo lo puedes hacer teniendo en cuenta los beneficios que ellos obtendrán". No lo dudes, empodera a tus trabajadores, reparte juego, confía en ellos, hazlos protagonistas del "partido" y la victoria os acompañará.



Vicente Javaloyes Sanchis

Profesor titular INEFC.
GISEAFE - Grupo de Investigación Social y Educativa de la Actividad Física y el Deporte.



Prepárate para lo que está por venir...



VIRTUAL
gym
FACTORY
FERIA

**¿QUIERES EXPONER EN LA FERIA VIRTUAL GYM
FACTORY 2020?**

**¿QUIERES VISITAR LA FERIA Y CONOCER LAS
NOVEDADES DEL SECTOR DEL FITNESS?**

info@gymfactory.net

Cuidado con los ENTRENAMIENTOS ONLINE

Servicios de práctica físico-deportiva online y protección de las personas usuarias

Obligaciones legales en los servicios deportivos

La protección de las/os deportistas, como consumidores y usuarios de servicios profesionales, así como la adecuada información y educación corresponden a derechos constitucionales (CE art. 51.1 y 51.2). Garantizar estos derechos generan obligaciones legales que afectan a cualquier agente prestador de servicios en el sector de la educación física, la actividad física y el deporte.

Trataremos en este artículo dos obligaciones esenciales en la prestación de servicios profesionales, la Responsabilidad Civil y la información correcta sobre los diferentes bienes o servicios.

La **Responsabilidad Civil**, recogida en el artículo 1902 del Código Civil español (1889) establece como obligación que nace de culpa o negligencia: *“El que por acción u omisión causa daño a otro, interviniendo culpa o negligencia, está obligado a reparar el daño causado”*. También en la Ley General para la defensa de los consumidores y usuarios se recoge, entre sus derechos básicos, el derecho a la indemnización de los daños y la reparación de los perjuicios sufridos (texto refundido de 2007 - Art. 8.c.)

La respuesta a este riesgo, muchas veces de un gran impacto económico y totalmente imprevisible, consiste en la contratación de un seguro de responsabilidad civil

“Los beneficios de la práctica deportiva se maximizan si se minimizan los riesgos. Ya no es suficiente con que el personal esté cualificado, sino que es necesaria la responsabilidad y el compromiso en el cumplimiento de las obligaciones”

(SRC). Pero no todos los seguros valen por igual y es una grave imprudencia no disponer de un seguro profesional individual.

En nuestro sector la evolución es constante, aparecen nuevos contextos, proliferan nuevas prácticas, la tecnología es imparable, se prestan nuevos servicios que no están cubiertos, las exclusiones entre seguros varían, aparece nueva normativa estatal y autonómica de aplicación. El riesgo siempre existe y en muchos casos confiamos en la cobertura del seguro de la entidad en la que

trabajamos, sea pública o privada, sin conocer el derecho de repetición que posee la empresa, club o centro docente y que consiste en poder solicitar el reembolso de la indemnización económica que le ha producido el pago de un incidente provocado por la persona trabajadora (Art. 1904 del Código Civil).

Recibir **información correcta** sobre los diferentes bienes o servicios y la educación y divulgación para facilitar el conocimiento sobre su adecuado uso, consumo o disfrute es otro derecho constitucional de las personas que reciben servicios profesionales.

Tanto la Ley del Deporte como las diferentes Leyes autonómicas del deporte recogen aquellas informaciones obligatorias. Por ejemplo el artículo 72 de la Ley estatal concreta que: *“Toda instalación o establecimiento de uso público en que se presten servicios de carácter deportivo, cualquiera que sea la*



LA RESPONSABILIDAD CIVIL, recogida en el artículo 1902 del Código Civil español (1889) establece como obligación que nace de culpa o negligencia: “El que por acción u omisión causa daño a otro, interviniendo culpa o negligencia, está obligado a reparar el daño causado”. También en la Ley General para la defensa de los consumidores y usuarios se recoge, entre sus derechos básicos, el derecho a la indemnización de los daños y la reparación de los perjuicios sufridos (texto refundido de 2007 - Art. 8.c.)

Entidad titular, deberá ofrecer una información, en lugar perfectamente visible y accesible, de los datos técnicos de la instalación o del establecimiento, así como de su equipamiento y el nombre y titulación respectiva de las personas que presten servicios profesionales en los niveles de dirección técnica, enseñanza o animación”.

Todas las personas integradas en los Colegios oficiales de Educadores/as Físico Deportivos/as, en la modalidad de ejercientes, cuentan con un **seguro de responsabilidad civil profesional** y están obligadas profesionalmente al cumplimiento del derecho a la información recogido en el artículo 18 del **Código Deontológico de la profesión.**

Los servicios profesionales ONLINE

Es posible que uno de los aprendizajes más valiosos de esta crisis sanitaria por COVID-19 sea la necesidad de adaptar la normativa, los procedimientos y los medios, siempre orientados a la protección de la ciudadanía, para facilitar la prestación online de servicios deportivos de calidad mediante sesiones por videoconferencia, aplicaciones de móvil, plataformas digitales, etc.

En estos servicios de intervención directa prestados vía online se pierden algunas de las posibilidades que ofrece la presencia física, como es la retroalimentación kinestésica o la intervención en primeros

auxilios, pero no podemos obviar la necesidad de su correcta implantación en la era de la sociedad en red. Otra cuestión es la limitación legislativa que han impuesto las norma-

LA ACTUAL PROLIFERACIÓN

de prestaciones de servicios de práctica físico-deportiva a distancia requiere inexcusablemente del cumplimiento de las obligaciones legales y profesionales. No es una cuestión de buena voluntad vulnerar los derechos a la calidad, seguridad e información de la ciudadanía.

tivas autonómicas sobre regulación profesional en el ámbito del deporte, requiriendo la presencia física en determinadas funciones, como es en los casos de las leyes de Andalucía, Castilla y León, Cataluña, Madrid, Región de Murcia y Navarra.

Cualquier intercambio comercial y prestación de servicios en

red debe estar sujeta además a la **Ley 34/2002, de 11 de julio, de servicios de la sociedad de la información y de comercio electrónico** que, obliga en su artículo 10 a ofrecer determinada información general del servicio, y entre otras cuestiones, si ejerce una profesión regulada, a hacer visible el título académico oficial y el número de colegiación.

La constante actualización y adecuación del seguro de responsabilidad civil a las necesidades profesionales permitió a la Organización Colegial incorporar, hace unos años, como cobertura particular y de forma explícita, el ejercicio profesional mediante plataformas virtuales para las/os Educadoras/es físico-Deportivas/os.

Asignaturas pendientes en los servicios deportivos a distancia

La actual proliferación de prestaciones de servicios de práctica



físico-deportiva a distancia requiere inexcusablemente del cumplimiento de las obligaciones legales y profesionales. No es una cuestión de buena voluntad vulnerar los derechos a la calidad, seguridad e información de la ciudadanía.

Los beneficios de la práctica deportiva se maximizan si se minimizan los riesgos. Ya no es suficiente con que el personal esté cualificado, sino que es necesaria la responsabilidad y el compromiso en el cumplimiento de las obligaciones.

- Se hace imprescindible implementar dos medidas urgentes: 1) la formación de profesionales y agentes empleadores

para que su desempeño se ubique dentro de la legalidad y la responsabilidad; 2) la información y educación sobre herramientas para que la ciudadanía distinga a profesionales cualificados/as y responsables en la red, y en su caso, Educador Físico Deportivo. Colegiado nº 08916.

Denunciar prácticas fraudulentas y reclamar sus derechos

En definitiva, los/as educadores/as físico deportivos/as están preparados para la prestación de servicios en la sociedad de la información, con el máxima nivel de cualificación y cumpliendo las

obligaciones y el régimen de responsabilidad. Desde la Organización Colegial de la Educación Física y Deportiva seguiremos trabajando en ofrecer las máximas garantías en los servicios profesionales.



Vicente Gambau i Pinasa
Presidente del Consejo General de la Educación Física y Deportiva (Consejo COLEF). Nº Col. 8.916

Descubre la biblioteca de clases de entrenamiento en streaming
Life Fitness™ On Demand

LifeFitness
▶ ON DEMAND

LifeFitness.es/Life-Fitness-Demand



¿Cuáles son las competencias que deben mejorar los PROFESIONALES DEL FITNESS?

EL PASADO MES DE OCTUBRE se reunieron un total de 82 participantes de 24 países de la Unión Europea, en un encuentro organizado por EOSE (*European Observatory of Sport and Employment*) en Helsinki, cuyo objetivo fue debatir sobre las tendencias en el mercado laboral deportivo y de fitness, incluyendo las habilidades y capacidades que deberían mejorar sus profesionales, concluyendo con el informe ESSA (*European Sector Skills Alliance*).

DE ESTE INFORME ESSA recogemos las conclusiones más relevantes sobre tres perfiles profesionales:

- Entrenadores personales.
- Gestores y directores deportivos.
- Coordinadores deportivos.

De cada perfil proporcionaron una lista de las habilidades y atributos más relevantes para la ocupación y el nivel de importancia que los encuestados atribuyeron a cada uno.

Por otro lado desarrollaron una lista de las diferentes competencias y habilidades que según su criterio debería mejorar cada perfil.

Finalmente, se realizó también para cada perfil, una tercera lista intentando equilibrar las anteriores, mostrando las habilidades y atributos que consideraron como verdadera prioridad a trabajar y susceptible de realizar una formación específica.

Para el perfil de **entrenadores personales** el informe ESSA concluye que las habilidades y atributos relevantes para este puesto son:

1. Asegurar la salud y seguridad de los participantes.
2. Conocimiento científico del ejercicio (anatómico/fisiológico).
3. Comunicación efectiva con los participantes.
4. Diseño de sesiones y programas.
5. Comprender las necesidades de los participantes.

A continuación, se muestra una lista de las diez competencias y habilidades que según los encuestados deben mejorar los entrenadores personales.

1. Habilidades de Comercial y Marketing (29%).
2. Poder y saber trabajar con personas con discapacidades (24,5%).
3. La comunicación efectiva con los socios (21%).
4. Entender las necesidades de los socios (20,6%).
5. Conocimiento científico en el Deporte (20,1%).
6. Habilidades de comunicación tecnológica (19,5%).
7. Resolución de problemas (19,5%).

8. Habilidades motivacionales (19,2%).
9. Habilidades de atención al cliente (19,1%).
10. Trabajo en equipo (17,7%).

Finalmente se detallan las habilidades que deberían mejorarse en orden de importancia para el perfil de los entrenadores personales:

1. La comunicación efectiva con los socios.
2. Conocimiento científico del ejercicio (anatómico/fisiológico).
3. Entender las necesidades de los socios.
4. Habilidades motivacionales.
5. Diseño de sesiones y programas.
6. Resolución de problemas.
7. Trabajo en equipo.
8. Trabajar con personas con discapacidades.
9. Habilidades de servicios al cliente.
10. Interpretar información.

En el caso del perfil del Gestor y/o Director Deportivo, los participantes del estudio coinciden en que las 5 habilidades más necesarias son:



ENTRENADORES PERSONALES

GESTORES Y DIRECTORES

COORDINADORES

La comunicación efectiva con los socios	Pensamiento estratégico	Pensamiento estratégico
Conocimiento científico del ejercicio (anatómico/fisiológico)	Capacidad de liderar el cambio	Organización y planificación
Entender las necesidades de los socios	Habilidades de desarrollo empresarial	Liderazgo
Habilidades motivacionales	Liderazgo	Capacidad de liderar el cambio
Diseño de sesiones y programas	Promoción de la innovación	Habilidades de desarrollo empresarial
Resolución de problemas	Habilidades motivacionales	Promoción de la innovación
Trabajo en equipo	Conocimientos legislativos deportivos	Trabajo en equipo
Trabajar con personas con discapacidades	Habilidades de marketing y ventas	Resolución de problemas
Habilidades de servicios al cliente	Control y gestión financiera	Habilidades motivacionales
Interpretar información	Organización y planificación	Conocimientos legislativos deportivos

1. Toma de decisiones.
2. Resolución de problemas.
3. Trabajo en equipo.
4. Liderazgo.
5. Organización y planificación.

Seguidamente mostramos la lista de competencias y habilidades que más deben mejorar, según el informe ESSA- Sport.

1. Capacidad de liderar el cambio (31,9%).
2. Marketing y habilidades de venta (31,3%).
3. Pensamiento estratégico (31,1%).
4. Conocimiento de desarrollo de la empresa (28,2%).
5. Promover la innovación (25,5%).
6. Conocimientos legislativos deportivos (24,5%).
7. Habilidades de liderazgo (23,3%).
8. Control y gestión financiera (22,2%).
9. Habilidades motivacionales (22%).
10. Tecnologías de la comunicación (21,5%).

Finalmente se detallan las habilidades que deberían mejorarse en orden de importancia para los gestores y directores deportivos:

1. Pensamiento estratégico.
2. Capacidad de liderar el cambio.
3. Habilidades de desarrollo empresarial.
4. Liderazgo.
5. Promoción de la innovación.

6. Habilidades motivacionales.
7. Conocimientos legislativos deportivos.
8. Habilidades de marketing y ventas.
9. Control y gestión financiera.
10. Organización y planificación.

Para el perfil de **Coordinador Deportivo** y según el informe ESSA, las habilidades más importantes que necesita serían:

1. Trabajo en equipo.
2. Habilidades de comunicación verbal.
3. Organización y planificación.
4. Trabajar de acuerdo con los valores y códigos éticos.
5. Resolución de problemas.

Seguidamente mostramos la lista de las competencias y habilidades que más deben mejorar dichos Coordinadores Deportivos,

1. Pensamiento estratégico (33,4%).
2. Conocimiento de desarrollo de la empresa (29,2%).
3. Capacidad de modificar el tipo de liderazgo (29,2%).
4. Habilidad de liderazgo y dirección (26,8%).
5. Favorecer la innovación (26,7%).
6. Conocimientos legislativos deportivos (25,9%).
7. Habilidades de marketing y ventas (25,9%).
8. Habilidades de organización y planificación (25,2%).
9. Habilidades motivacionales (20,8%).

10. Capacidad de uso de la tecnología y uso de herramientas (20,6%).

Y finalmente, se detallan las habilidades que deberían mejorar en orden de importancia los Coordinadores Deportivos:

1. Pensamiento estratégico.
2. Organización y planificación.
3. Liderazgo.
4. Capacidad de liderar el cambio.
5. Habilidades de desarrollo empresarial.
6. Promoción de la innovación.
7. Trabajo en equipo.
8. Resolución de problemas.
9. Habilidades motivacionales.
10. Conocimientos legislativos deportivos.

Como resumen final del artículo, mostramos una tabla comparativa entre los tres perfiles profesionales y las habilidades y competencias que deberían mejorar ordenadas por prioridad, según el informe mencionado.



Manel Valcarce

Máster en Administración y Dirección del Deporte. Ldo. Ciencias Actividad Física y el Deporte. Colegiado 8709. Diplomado en Ciencias Empresariales.
Director Gerente Valgo. manelv@valgo.es / www.manelvalcarce.com

Lo sentimos, cerrado por **CORONAVIRUS**

Vivir en TIEMPOS CONVULSOS



Estamos presenciando, entre atónitos e incrédulos, una crisis sanitaria que nos ha cogido en muchos casos desprevenidos y nos ha obligado a tomar decisiones sin precedentes de forma súbita, asumiendo finalmente la tajante decisión del cierre de gimnasios y centros deportivos, entre otros establecimientos.

Espero que cuando estés leyendo este artículo la situación se haya normalizado, el esfuerzo y el compromiso hayan dado sus resultados y estemos recuperando -en mayor o menor medida- la normalidad en nuestros clubes, y en nuestras vidas.

Ha llegado una pandemia y con ella un tiempo de parón que, paradójicamente; nos impone reflexionar acerca de muchos de nuestros patrones de conducta y modelos de gestión en los clubes de fitness.

Tras el tiempo de contención, estoy convencida que la reapertura de los gimnasios conllevará a su vez el replanteamiento de muchas de las pautas operativas y las metodologías habituales de trabajo, poniendo seriamente en entredicho viejas creencias como las que relacionan presencia con productividad.

Algunas de estas cuestiones bien podrían ser las siguientes:

- Flexibilidad laboral: Las empresas del sector servicio requerimos un cierto volumen de presencia laboral, per se. Sin embargo, sí podemos valorar nuevas fórmulas que mejoren la conciliación laboral, personal, primando la posibilidad de desarrollar funciones (o parte de ellas) sin requerir la presencia física en el propio club.
- Productividad: En la gestión operativa de nuestros clubs, cabe la posibilidad de fijar nuevos parámetros para medir la productividad mediante indicadores económicos y de uso y satisfacción de los clientes. Personalmente no tengo ninguna duda de que la tasa de productividad de una persona está relacionada con su responsabilidad y no con su mayor o menor presencia.
- Digitalización: Creo que éste es un factor clave que reclama su presencia hace tiempo, y que ya no debería cuestionarse si no queremos perder el tren del futuro que es la innovación: Facilitar al cliente otras formas de par-

participar de una clase dirigida o de un entrenamiento personal, mediante soluciones tecnológicas como clases en streaming, clases virtuales con acceso desde casa, canales de comunicación como YouTube o cualquiera de las apps móviles con presencia en el mercado.

- Toma de decisiones: Cuando evitamos o posponemos la toma de decisiones por factores como la incertidumbre, en realidad estamos tomando una decisión de forma muy clara: La de la inmovilidad en la gestión y la de dejar el barco a la deriva de las circunstancias. En situaciones críticas, la premura en las decisiones puede resultar tan importante como el contenido de esta.
- Corresponsabilidad: Las empresas también podemos ser solidarias y comprometidas con nuestro entorno más cercano. Y ser conscientes del rol que tenemos en el tejido social al que pertenecemos, así como del grado de compromiso que asumimos. El deporte y la actividad física nos brinda excelentes escenarios y oportunidades para ello.
- Previsión: Una de las estrategias empresariales que a veces caen en el olvido, o en la cola de las multitareas que se llevan a cabo a diario; es tener siempre un plan B ante cualquier situación impre-

vista. No está de más recordar la importancia de cierta previsión en la operativa del club. Sin duda en estos tiempos también reclama su importancia clave.

- Comunicación: En momentos difíciles y ante situaciones complejas como la presente, establecer una buena comunicación, siendo claros y accesibles, suaviza mucho los efectos de la crisis. Aunque el pilar de la confianza sean los hechos, la información resulta imprescindible.
- Impecable gestión económica: La tesorería será el músculo encargado de sostener el peso de las consecuencias de esta crisis. Vamos a tener que ser más pulcros que nunca con la política de cuotas y precios. Y hacer un enorme esfuerzo comercial para mantener a buen recaudo nuestra principal fuente de ingresos.

Vivimos en tiempos convulsos. Vivimos en entornos laborales acostumbrados a las prisas en los desplazamientos y a cumplir horarios rígidos que aceptamos con absoluta normalidad. Vivimos en entornos sociales de consumo excesivo y excesivo pensar en nosotros mismos. Vivimos en entornos familiares donde la frustración aparece cuando nos confesamos nuestra impotencia para destinar el tiempo a los que tanto nos

importan. Vivimos en la cotidianidad del estrés.

Y en estos tiempos convulsos aparece un virus con un nombre "COVID-19" que bien podría ser el nombre algo tan inofensivo como un procesador informático de última generación.

Y su llegada todavía convulsiona más nuestros tiempos convulsos. Y paradójicamente nos empuja a buscar soluciones alternativas, a recuperar valores olvidados entre colas de tráfico. A querer volver a ser personas relacionándonos con personas, en persona.

A tener objetivos de vida, a respetar el tiempo y a mirar a nuestro alrededor.

A abrazar el sentido común. A movilizarnos. A comprometernos.

Muchas veces lo más sencillo, resulta casi inalcanzable.



Mireia Hernández

Gerente y Propietaria de Cool-Corporate.
Consultora en clubs de fitness para España
y Sudamerica en MH Sport Management.
Programa superior de Gestión y Dirección
de Entidades Deportivas

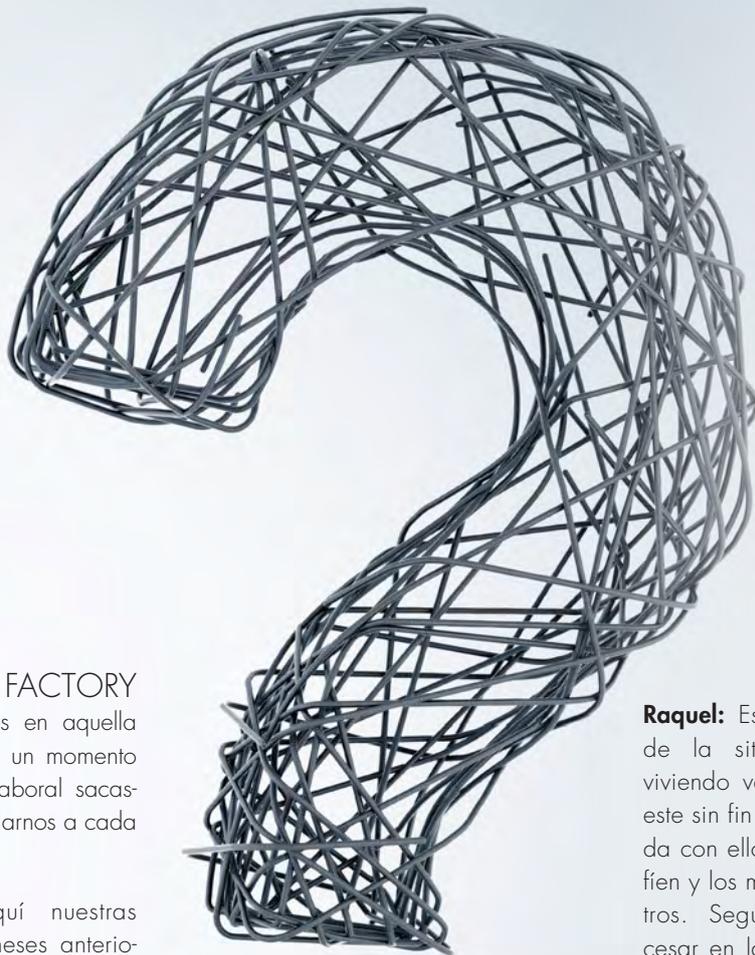


EN ESTA OCASIÓN, desde el grupo que formamos Management Fitness Solutions, hemos querido ofrecerte un artículo de opinión diferente. También hemos escogido este formato como un pequeño homenaje a esta revista y la rápida respuesta que tuvo en marzo 2020 tras la declaración de estado de Alarma, uniendo en un Webinar a algunos de los responsables de instalaciones deportivas de nuestro país.

Consideraciones desde el **CONFINAMIENTO**

5 puntos de vista diferentes con un objetivo común,

volver reforzados



GRACIAS GYM FACTORY y todos los presentes en aquella charla, los cuales en un momento de máxima tensión laboral sacasteis tiempo para regalarnos a cada uno de nosotros.

Te dejamos aquí nuestras reflexiones de los meses anteriores con el fin de que podamos aportar nuestro granito de arena desde cada una de nuestras visiones y posiciones.

¡Esperamos que lo disfrutes!

1 ¿Qué es lo mejor que habéis hecho estos meses?

Raquel: Escuchar, escuchar muchísimo a nuestros clientes y tener una comunicación muy abierta con éstos para saber sus necesidades.

Fran: Sin duda, sentarnos a pensar.

Rafa: Crecer sosteniblemente, afianzando clientes y creando nuevos activos.

Joaquín: Crear un plan de acción proporcional y justo para restablecer, en la medida de lo posible, el orden de la empresa en el punto donde la dejamos, con el menor impacto posible para empleados, clientes y pro-



veedores. Así mismo, se prevén una serie de inversiones para crear espacios más funcionales y seguros.

Daniel: Nos hemos organizado de manera ágil para dar respuesta a todas las solicitudes de baja e información. Además, hemos puesto en marcha una amplia oferta diaria (24/7) online de clases, planes de entreno, retos,...

2 ¿Cómo consideras que os va a ayudar esto de aquí en adelante?

Raquel: Esperemos que después de la situación que estamos viviendo venga la calma y todo este sin fin de comunicación creada con ellos, sirva para que confíen y los mantengamos con nosotros. Seguimos trabajando sin cesar en las relaciones con ellos cerrados o no nuestros centros.

Fran: Hemos trabajado en localizar nuevos nichos de mercado. Esto nos va a permitir centrarnos más en los que siempre hemos buscado. Entrenar a personas con necesidades específicas en lo referente a la salud.

Rafa: Creemos en los nuevos productos personalizados que hemos creado y confiamos en ellos para emprender vuelta. No debemos olvidar que debemos adaptarnos a las nuevas demandas y tendencias.

Joaquín: Estos ajustes, replanteamientos de determinados servicios y protocolos, nos ayudarán a sobrellevar los meses posteriores, generando seguridad, confianza y estímulo a nuestros clientes.

Daniel: A nivel de cliente, nos puede ayudar a abrir nuevas vías de comunicación, fomentar la oficina electrónica y valorar área de cliente con servicios online. A nivel interno, el implementar el teletrabajo, en la medida de lo posible, así como las reuniones a través de videollamadas.

3 ¿Qué crees que va a pasar de aquí a final de año?

Raquel: Va a ser duro y una respuesta ahora puede ser distinta a la respuesta del mañana.

Hemos apostado por mantener una comunicación absolutamente abierta con todos nuestros clientes y esperamos poder seguir cuidándolos como hasta el momento estamos haciendo, eso no significa que el miedo pueda con ellos y cuando iniciemos nuestro trabajo dentro de los centros, ellos prefieran quedarse en casa.

Sin embargo, trabajamos pensando en distintos escenarios a la hora del inicio para tener la menor pérdida posible de clientes y servicios que ofrecemos, así como estamos trabajando en una nueva oferta de servicios dado el caso en el que nos encontramos.

En nuestro caso, quizá nos encontremos con un -20% a -25% de clientes y algunos servicios ofrecidos se perderán, pero la intención es generar nuevas oportunidades de negocio y abrir el abanico de nuestras ofertas no solo a nuestra población.

Fran: En nuestro caso, a nivel de los servicios que se dan en nuestros estudios y debido a la localización geográfica de estos, creemos que hasta septiembre va a ser unos meses muy complicados y luego iremos recuperando poco a poco sin llegar, a finales de 2020, a los datos que teníamos a inicios.

Está por ver cómo afectarán las consecuencias económicas de la crisis del Covid-19 al bolsillo de los consumidores y si cambiarán a una alternativa más económica, si optarán por darse de baja para seguir entrenando desde casa o, de lo contrario, continuarán fieles a nosotros.

Por otro lado, esperamos que parte de la pérdida que suframos en los servicios in situ sea complementada con las nuevas unidades de negocio en las que estamos trabajando a nivel online.

Rafa: Deberemos redimensionar y darle una vuelta de tuerca a la estructura para hacerla aún más eficiente. Adaptar servicios y personal a ello. El comienzo será duro y lento, si bien el aumento será progresivo. Hasta el final de año no esperamos estar en niveles del anterior ejercicio.

Joaquín: Está por ver cómo afectarán las consecuencias económicas de la crisis del Covid-19 al bolsillo de los consumidores y si cambiarán a una alternativa más económica, si optarán por darse de baja para seguir entrenando desde casa o, de lo contrario, continuarán fieles a nosotros. El crecimiento será lento, estimamos entre 6 y 12 meses en recuperar el negocio perdido.

Daniel: Nos enfrentamos a un escenario económico sin prece-

dentos. No obstante, todos los expertos económicos apuntan que la recuperación será en forma de U, así que considero que es muy probable que el resto de año, recuperemos parte de lo perdido durante el confinamiento.

4 ¿Consideras que vuestro modelo de negocio va a pivotar?

Raquel: ¡¡¡¡Por supuesto!!! Estas semanas se están convirtiendo en cambios constantes y debemos aprovechar para mantener esta parte positiva de cliente/tecnología.

Fran: Sin duda alguna. Estos meses han servido para que personas que no eran muy "tecnológicas" comiencen a serlo y eso hay que aprovecharlo.

Rafa: Sí, de hecho, ya lo ha hecho. La opción de no tener al cliente en el centro continuará siendo habitual, y se mantendrá. Debemos adaptar en nuestra agenda las sesiones y consultas online.

Joaquín: En algunos aspectos se va a reinventar, el cliente estará más familiarizado con las alternativas online, sus compromisos variarán a periodos más cortos y exigirán medidas preventivas de seguridad e higiene que se consolidarán y cambiarán los hábitos de uso.

Daniel: No creo que esta situación haga variar nuestro modelo

de negocio, aunque sí que nos aportará mejoras.

5 ¿Como responsable de tu área qué consejo te darías si volvieses a 2019?

Raquel (Directora AECD y Coordinadora Cursos Gestión Deportiva FEDA Barcelona): Buscar nuevas oportunidades de negocio.

Fran (Gerente Centros Domo Personal (Elche, Orihuela, Murcia)): Diversifica las inversiones.

Rafa (Gerente Fidas Health Center Vélez Málaga. Trainer en MindCompany Sport, rendimiento de equipos): Maximiza tu eficiencia y la de tu equipo.

Joaquín (Coordinador General Club Deportivo Arena Alicante):

Trabajaría sobre la experiencia del cliente y la optimización de los recursos.

Daniel (Director Operativo de l'Esportiu de Llinars (Claror)): Fomentar más la oficina electrónica para permitir a los clientes hacer gestiones. Td tener diseñada una área de cliente para dar un servicio mínimo online a nuestros clientes.



Francisco Javier Fernández
Gerente Centros Domo Personal (Elche, Orihuela, Murcia):



¡Súbete al verde!

¿Y si te decimos que puedes ahorrar en la factura de la luz y, al mismo tiempo, cuidar el medioambiente? Gracias a nuestra línea de máquinas capaces de generar energía ahora es posible. Con **Eco-Powr de SportsArt** transformarás el ejercicio de tus socios en electricidad que se devuelve a la red. Así, reducirás el gasto energético y lucharás contra el cambio climático. Sin duda, tus socios se sentirán orgullosos de pertenecer a tu club.

Practica el fitness sostenible con Rocfit.



ROCFIT

Asesoramiento · Equipamiento · Mantenimiento · Servicio Postventa · Recambios

www.rocfit.com
900 304 444 | info@rocfit.com

5 veces SÍ...

1 vez NO

Seguro que conoces a personas que dicen SÍ a todo (y puede que seamos o no uno de ell@s). Se suele hacer por el deseo de agradar y ser aceptad@, pensando que diciendo SÍ a todo, logramos ser bien considerados por parte de grupos familiares, sociales y laborales. Por este motivo, llegamos al sacrificio de aceptar cosas con las que no estamos muchas veces de acuerdo.

“Todo sería más sencillo si nos arriesgáramos a decir las cosas que sentimos”

Desde mi experiencia y puesta en práctica durante muchos años del prueba/error, he llegado a la conclusión de que el promedio de 5 veces SÍ... 1 vez NO, es el porcentaje idóneo para gestionar nuestro negocio y nuestra vida. Todo en exceso y en desequilibrio no es bueno, si siempre dices SÍ puedes estar haciendo cosas que realmente no quieres o no te

SI y NO son palabras pequeñas pero muy importantes, la mayoría de nuestros problemas en la gestión de nuestra vida y nuestro negocio, son por decir SI demasiado rápido o NO demasiado tarde.

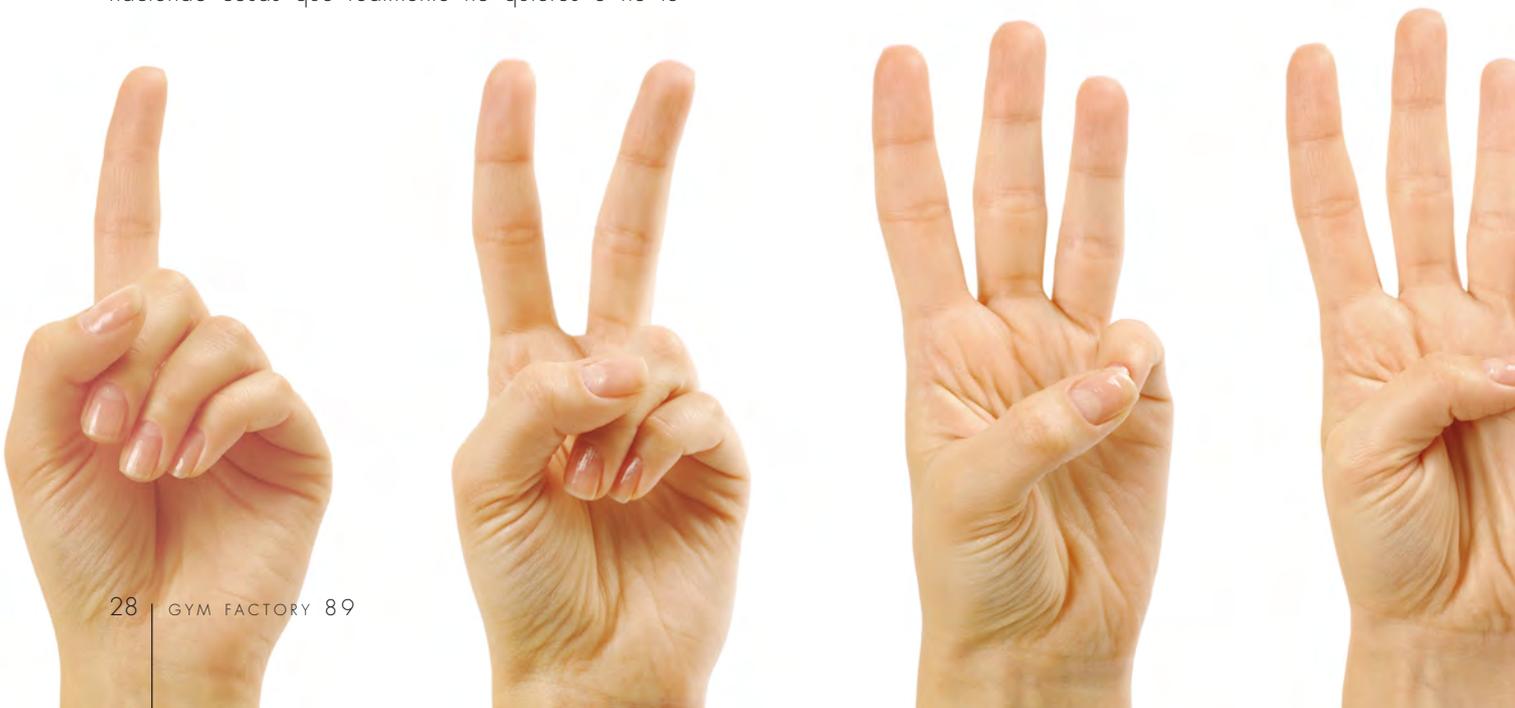
apetece hacer y si siempre dices NO, puedes estar cerrándote a posibilidades que puedan ser de tu máximo beneficio.

Si dedicamos mucho tiempo a asumir las peticiones de los demás, nos alejamos de seguir mejorando en aquello que nos hace bien a nosotros, ya que la necesidad casi impulsiva de decir SÍ a todo, en la mayoría de nosotros, es producto en muchos casos de una

baja autoestima inconsciente, que produce la necesidad de agradar a los otros, así como un temor irracional a la confrontación y nos hace ser excesivamente dependientes de las opiniones de demás.

“Cuando dices SÍ a otros, asegúrate que no te estás diciendo NO a ti mismo”

Decir siempre SÍ nos hace correr el riesgo de estar constantemente presionados a contradecir nuestros propios juicios y opiniones, lo que nos genera cons-



tantemente un conflicto interno que con toda seguridad viviremos con mucho estrés al arrepentirnos de ello a posteriori.

“Si no tenemos cuidado al decir SÍ o NO, nuestra agenda se convertirá en un reflejo de las prioridades de los demás”

Decir SÍ es POSITIVO cuando quien contesta afirmativamente está de acuerdo, conforme a sus valores, necesidades y planes de vida.

Como decir SÍ a todo, se forma como un hábito ligado a lo emocional, puede ser desaprendido con el hábito contrario. La persona puede entrenarse a decir que NO, aunque este entrenamiento nos someta a un estado de tensión, pues significa salir de nuestra posición de confort, pero te puedo asegurar que ese nuevo hábito merecerá la alegría.

Podemos empezar a entrenarnos diciendo NO a peticiones sencillas, frente a gente con la que no sentimos más cómodos y a medida que avanzamos, intentaremos hacerlo frente a peticiones más complejas y personas menos cercanas. Será necesario también que asumamos las posibles consecuencias de decir NO, que normalmente no son tan peligrosas e intimidantes como suponemos a priori.

“Ni sumisión, ni agresividad, el equilibrio es la asertividad”

Para utilizar adecuadamente los SÍ y los NO debemos aprender a establecer límites y usar la asertividad, que es la capacidad del ser humano de relacionarse y comunicarse con otras personas, respetando los derechos de uno mismo y de los demás. Debemos mantener el control de nuestra propia vida, evitando ceder a manipulaciones y chantajes emocionales, sabiendo expresar nuestros deseos de una forma amable, directa, honesta y educada.



“Ama al prójimo como a ti mismo... pero no más que a ti mismo”

Una de las claves de la asertividad es saber decir NO y puede que al principio nos resulte complicado porque hayamos sido educados para complacer y agradar a los demás, llegando a sentir miedo o culpa por negarnos a hacer algo en una situación determinada. Pero aun así debemos decidir cuál es nuestra máxima prioridad y tener el coraje de decir “NO” a otras cosas, porque a veces “NO” es la respuesta correcta.

Digamos NO a cargar con el trabajo de otros.

Digamos NO a a tratar de complacer a todo el mundo.

Digamos NO a lo bueno, para poder decir “SI” a lo mejor.

La calidad de nuestra Vida/Empresa, los resultados positivos en nuestro día a día y en nuestro negocio, va a depender de que tengamos claro el poder que tenemos de decir SI o NO en un porcentaje de 5 a 1 respectivamente, saber que vivir es tomar decisiones y asumir las consecuencias y que cuando tengamos que tomar decisiones importante en nuestra Vida, tomemos las que nos hagan feliz.



Alonso Pulido

Speaker Internacional miembro de la Red Mundial de Conferencistas.
Mentor/Coach - Amor y Humor en la Empresa.



“PUESTA EN VALOR”

de la seguridad en gimnasios, piscinas y centros deportivos

La seguridad, como se expuso en el artículo publicado anteriormente: “La seguridad en el ámbito deportivo, un valor en alza”, es una necesidad, un derecho, una obligación y una responsabilidad de tenerla y... por no tenerla.

Si hay que implantarla obligatoriamente, ya que recordemos, existe una responsabilidad legal por no hacerlo, eso supone un gasto económico, que en aplicación de una buena gestión, debiera tratarse de convertirlo en una inversión, o al menos en buscar un retorno del mismo.

¿Cómo?

Convirtiendo el cumplimiento de una obligación en una oportunidad de mejora de negocio, mediante la “puesta” en valor” de la seguridad para:

- **El cliente o usuario** del gimnasio, piscina o centro deportivo.
Y al mismo tiempo, para...
- **La propia empresa o entidad**, propietaria o gestora, del gimnasio, piscina o centro deportivo,

¿Qué estrategias utilizar en el caso del cliente o usuario?

1. Llamar su atención a cerca de los beneficios y utilidad que le aporta la seguridad,

2. Asociar la seguridad con la calidad del servicio.
3. Acreditar que se dispone de seguridad.

¿Qué procedimientos emplear en el caso del cliente o usuario?

1. Para que el cliente o usuario valore los beneficios y la utilidad que le aporta la seguridad, debe conocer los riesgos de los cuales está protegido.

(Informar que se dispone de protección contra determinados riesgos, no tiene que suponer una alarma de que puedan manifestarse, sino una garantía de que no se manifestarán).

Los riesgos cuyas tres causas principales son:

- Antrópicas (originadas por la acción humana).
- Tecnológicas (originadas por incendios, explosiones de gas, etc...)
- Naturales (originadas por acciones adversas de la Naturaleza).

Ya fueron expuestos en el artículo citado anteriormente.

2. Para que el cliente o usuario asocie la seguridad con la calidad, hay que hacerle llegar una idea clara, la calidad de la prestación de un servicio tiene que incluir las condiciones seguras con las que se presta el mismo.

Dichas condiciones seguras deben comprender:

- Protección (prevención y reacción) contra los riesgos.
- Preservación de los derechos personales, en el doble aspecto de:
 - o Aplicación por parte del gimnasio, piscina o centro deportivo.
 - o Ejercitación por parte del cliente o usuario cuando este lo considere necesario

3. Para acreditar que se dispone de seguridad, hay que contar con las certificaciones, auditorías e informes técnicos independientes y acreditaciones que sean necesarios.

En este sentido es conveniente una evaluación de las condiciones seguras de cada gimnasio, piscina o centro deportivo, desde la triple perspectiva de:

1. Qué condiciones seguras hay que tener respecto a las diferentes materias obligatorias.



2. Qué condiciones seguras se tienen.
3. Qué condiciones seguras faltan por tener.

Obviamente en el caso de que las condiciones seguras que faltan por tener fueran cero, se estaría en una situación óptima.

¿Qué estrategias utilizar en el caso de la empresa o entidad?

1. Como se ha expuesto al comienzo del presente artículo: Convertir el cumplimiento de una obligación en una oportunidad de mejora de negocio.
2. Optimizar la aportación de la seguridad para el desarrollo de la empresa o entidad.
3. Hacer un balance entre costes de tener seguridad y las pérdidas que podría ocasionar carecer de ella o tenerla de forma insuficiente o inadecuada.

¿Qué procedimientos emplear en el caso de la empresa o entidad?

1. Para convertir el cumplimiento de una obligación en una oportunidad de mejora de negocio, utilizar la seguridad como **un factor diferencial** con respecto a la competencia o a los otros establecimientos o instalaciones similares, trasladando al cliente o usuario mensajes como:

“En este gimnasio, piscina o centro deportivo, velamos por su seguridad como parte esencial de nuestra calidad de servicio”

“Queremos que la seguridad de este gimnasio, piscina o centro deportivo sea un motivo de confianza en nosotros”.

“Cuando se encuentre en este gimnasio, piscina o centro deporti-

vo, queremos que estén y se sientan seguros”.

2. Para optimizar la aportación de la seguridad en el desarrollo de la empresa o entidad, conviene considerar que dicho desarrollo puede conseguirse mediante la aplicación de lo que favorece o evitando lo que dificulta o entorpece.

La aportación de la seguridad es evitar lo puede dificultar o entorpecer el desarrollo de la entidad o empresa.

Por ejemplo:

¿De qué valdría la captación o fidelización de clientes o usuarios si se produce una brecha de seguridad de sus datos personales, y de acuerdo con la legislación actual (Art. 34 RGPD) hay que comunicar en determinados casos a los propios clientes o usuarios que sus datos, incluso posiblemente los bancarios, se encuentran en manos de ciberdelincuentes?

Sólo las medidas de seguridad obligatoria, en el caso del ejemplo expuesto en materia de protección de datos y garantía de los derechos digitales, que sin duda generará un coste económico, puede evitar los daños que supondría sufrir un ciberataque que pusiera en riesgo la fiabilidad y la confianza en la entidad por parte de las personas afectadas.

Igualmente pasaría con el resto de los riesgos considerados, como por ejemplo la intromisión en el honor la intimidad y la propia imagen de algún cliente o usuario.

3. Para hacer un balance entre los costes de tener seguridad y las pérdidas que podría ocasionar carecer de ella o tenerla de forma insuficiente o inadecuada, es necesario considerar las causas de daño que podrían generar pérdidas, no solo económicas.

- Sanción por infracciones en el cumplimiento de las medidas de seguridad obligatoria, puestas de

manifiesto a causa o con motivo de: inspección, denuncia o reclamación.

- Indemnización por daños en caso de accidentes o incidentes por imprevisión, negligencia o morosidad en el cumplimiento de las medidas obligatorias de seguridad.
- Encarecimiento de lo póliza de seguros por aumento del riesgo de daños.
- Dificultades en el cobro de la póliza de responsabilidad civil, accidente, incendio, robo, etc., al observar la aseguradora algún incumplimiento de contrato respecto a la aplicación de las medidas de seguridad obligatorias.
- Pérdidas de clientes por paralización de la actividad debido a un incendio, un ahogamiento u otra circunstancia adversa.
- Responsabilidades penales.
- Daños reputacionales.
- Inhabilitaciones.
- Etc...

Conclusión

La idea general del este artículo es:

“Si una empresa o entidad tiene que cumplir una obligación, tratar si es posible, que dicho cumplimiento sea una oportunidad de mejora de negocio”.

En el caso de la seguridad, esa oportunidad se da en los gimnasios, piscinas y centros deportivos.

Confiamos en que este artículo pueda contribuir a ello.



José Luis Gómez Calvo
Experto en seguridad en el ámbito deportivo

CORONAVIRUS y Marketing Digital: cómo mantener tu gimnasio activo

EL MARKETING DIGITAL responsable se convierte en una oportunidad para que los gimnasios sigan activos y puedan ser de ayuda para muchas personas durante la crisis del Coronavirus.

HA LLEGADO el momento de ofrecer ayuda a tus usuarios y de demostrar que existe una nueva forma de entrenamiento online y, qué mejor manera de hacerlo que a través de internet, tal y como lo hace el líder en gestión de gimnasios públicos en España. Pero, ¿por dónde empezar a construir la nueva estrategia de **marketing digital** en tiempos de coronavirus?

Es innegable que la llegada del **coronavirus** está afectando a toda la sociedad. Las empresas se enfrentan a un cambio de paradigma y solo aquellas que sean capaces de adaptarse a esta nueva realidad y de reinventarse a través de una estrategia de **marketing digital**, conseguirán sobrevivir a este nuevo entorno.

Uno de los principales focos afectados es el sector de los gimnasios, cuyos negocios dependen del factor presencial y que se han visto obligados a cerrar durante la cuarentena. Un sector que en 2019 conseguía superar los

1.000 millones en ventas y prometía un 2020 alentador -según el Observatorio Sectorial DBK-, debe prepararse para afrontar los cambios radicales de la crisis sanitaria.

Aun así, la viralización de hashtags como #YoEntrenoEnCasa, que cuenta con más de 22.000 publicaciones en Instagram, evidencian que la comunidad sporty sigue activa desde casa a pesar del Coronavirus. Es por esto que, la llegada del Covid-19, está obligando a este tipo de empresas a transformarse y a ofrecer nuevos servicios para mantener su actividad.

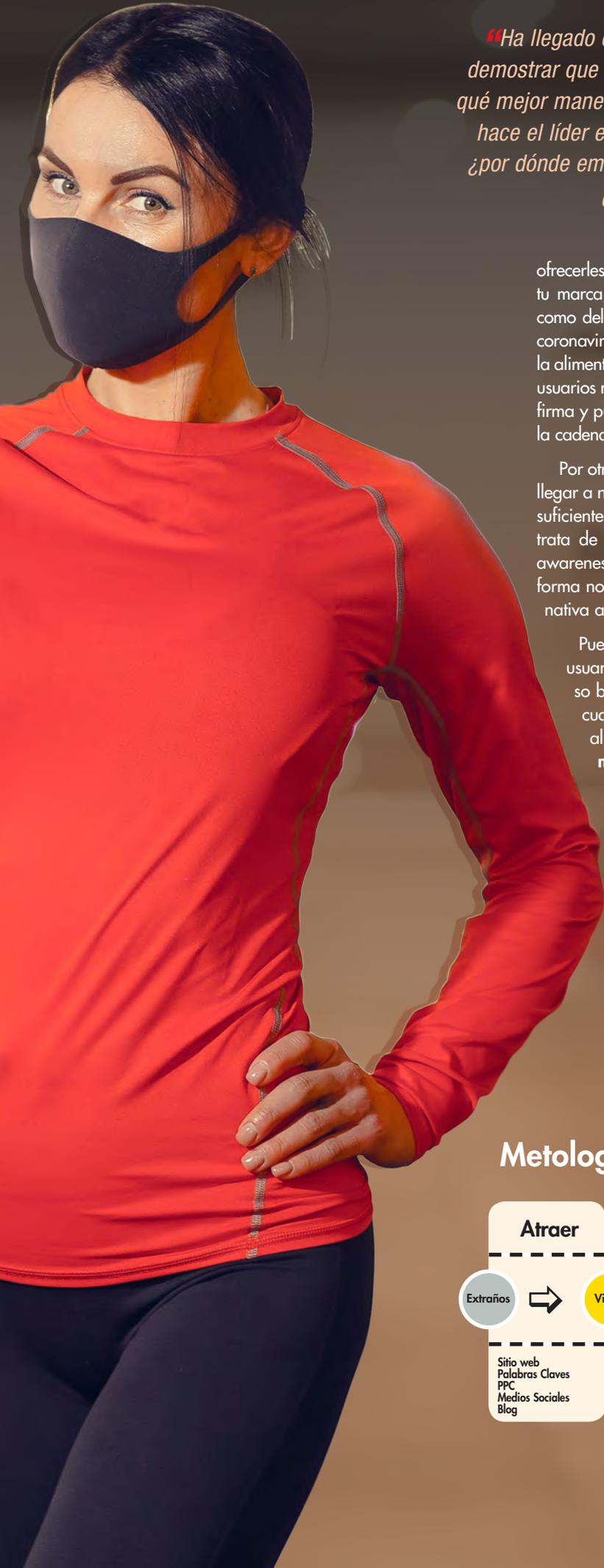
Ha llegado el momento de ofrecer ayuda a tus usuarios y de demostrar que existe una nueva forma de entrenamiento online y, qué mejor manera de hacerlo que a través de internet, tal y como lo hace el líder en gestión de gimnasios públicos en España. Pero, ¿por dónde empezar a construir la nueva estrategia de **marketing digital** en tiempos de coronavirus?

Escucha a tus clientes y a la competencia

Para hacer efectivo tu **marketing online**, primero, debes escuchar y conocer cuál es la conversación entorno a los gimnasios, tanto de tus clientes como de tu competencia. A raíz de la escucha activa podrás identificar nuevas necesidades e ideas para tu web o app.

Hay que tener en cuenta que el **healthy lifestyle** está en pleno auge, y que la sociedad está aprovechando estos días de aislamiento para entrenar desde casa, como muestra la viralización de hashtags #YoEntrenoEnCasa o #Teleentreno en redes sociales. Una transformación de tu gimnasio a través de una estrategia de **marketing online**, te ayudará a mantener tu negocio activo, fidelizar a tus clientela actual y también a conseguir atraer a otros nuevos.

Mediante la escucha activa conseguirás identificar las necesidades de tus actuales clientes para poder



“Ha llegado el momento de ofrecer ayuda a tus usuarios y de demostrar que existe una nueva forma de entrenamiento online y, qué mejor manera de hacerlo que a través de internet, tal y como lo hace el líder en gestión de gimnasios públicos en España. Pero, ¿por dónde empezar a construir la nueva estrategia de marketing digital en tiempos de coronavirus?”

ofrecerles el contenido que desean y hacer que se “enamoren” de tu marca, lo que en términos de **inbound marketing** se conoce como delight: tips para entrenar desde casa durante la crisis del coronavirus, clases colectivas en streaming, consejos para cuidar la alimentación, etc. Es imprescindible que la comunicación con los usuarios no cese, para que estos se conviertan en promotores de tu firma y puedan atraer a otros nuevos, como ya lo viene haciendo la cadena de gimnasios más grande de Latinoamérica.

Por otro lado, el aislamiento puede ser un buen momento para llegar a nuevos públicos: los que durante estos días tienen tiempo suficiente y quieren implementar el deporte a su rutina diaria. Se trata de potenciales clientes que se encuentran en la fase de awareness. Es el momento de atraer el interés de las personas de forma no intrusiva, y acercarles al mundo del fitness como alternativa a sus necesidades de ocio.

Puede que te des cuenta de que hay un gran volumen de usuarios que buscan entrenamientos para principiantes, incluso búsquedas específicas para ponerse en forma durante la cuarentena del Coronavirus. Ayuda a todas estas personas al mismo tiempo que refuerzas tu marca a través de un **marketing responsable**.

Una vez conozcas las necesidades de tus clientes y clientes potenciales, podrás modular el mensaje de tu nueva estrategia de marketing digital y decidir cuáles serán los canales de contacto con los consumidores.

Blog: crea contenidos innovadores y atractivos

El blog es el lugar perfecto donde depositar nuevos contenidos que ayuden al posicionamiento SEO de tu web durante la crisis del coronavirus. Basándote en

Metología de Inbound Marketing



“El coronavirus está generando cambios drásticos, tanto en la sociedad como en la economía. Sumergirte en una estrategia de marketing digital ofreciendo nuevos métodos para ponerse en forma desde casa puede ser la manera más efectiva de conseguir nuevas altas en tu gimnasio y de convertirte en la palanca de cambio que ayude a continuar con la normalidad.”

nuevas keywords, podrás posicionarte como uno de los gimnasios de referencia en cuanto a los entrenamientos online y clases en streaming.

Asimismo, y como parte fundamental de una estrategia de **marketing digital**, un plan de contenidos volcado en un blog te permitirá ofrecer todo tipo de información de valor. Sé original y ayuda a tu comunidad a mantener su rutina de entrenamiento desde su casa a través de artículos, simulaciones o tutoriales. Ten en cuenta que mucha gente no tendrá material en sus casas y podrían encontrarte si eres capaz de redactar buenos post: “3 rutinas con una silla” o “Cómo seguir en forma desde tu casa con una botella de agua”.

Acerca tu gimnasio a la casa de tus clientes a través del email marketing

El **email marketing** no puede faltar en tu **estrategia de marketing online**, tanto para la comunicación con tus clientes en la fase delight como para la posible captación de nuevos, introduciéndolos en la fase de consideration. Es la mejor manera de acercarte a tu comunidad, de ponerla en valor y de apoyarla. Recuérdales que tu gimnasio está disponible las 24 horas gracias al **marketing digital** y que pueden hacer uso de él siempre que lo deseen. Tu marca se convertirá en su mejor aliado durante el aislamiento por motivos del Covid-19.

La comunicación vía email puede ser de lo más efectiva, ofreciendo a tus clientes todo tipo de ayuda en la crisis del Coronavirus: anuncia nuevas clases, ofrece descarga de guías gratuitas e ebooks, da la opción de contratar el servicio de un entrenador personal en remoto... Y conviértelos en tus mejores embajadores. Una correcta estrategia de **email marketing** te permitirá impactar sobre tu BBDD de manera adecuada, realizando segmentaciones y personalizando el contenido.



Las redes sociales, un pasatiempo necesario en época de crisis

Si por algo destacan las redes sociales en este periodo es porque su uso se está disparando. Por ello, se convierten en un medio perfecto para dar a conocer tus nuevos servicios y fomentar la viralización de los contenidos. Aprovecha estas plataformas para hacer directos en Youtube o clases colectivas en Instagram. Aprende a interpretar resultados, midiendo el engagement de tus publicaciones y analizando las opiniones.

Durante la crisis del coronavirus, uno de los aspectos que más éxito está teniendo en redes sociales son los conocidos challenges, que también han afectado al mundo del deporte. Es el caso del #10ToquesChallenge, que ya ha sido viralizado por futbolistas de todo mundo. Para conseguir viralizar tus contenidos, lanza tu propio challenge entre tus usuarios y pon a prueba a tu comunidad; quién sabe hasta dónde puede llegar.

También puedes ayudarte de los influencers: crea estrategias con influenciadores fit para atraer a nuevos públicos

y conseguir nuevos usuarios potenciales, o invita a un referente del mundo del deporte a impartir una masterclass online y motiva a tus clientes actuales.

El coronavirus está generando cambios drásticos, tanto en la sociedad como en la economía. Sumergirte en una estrategia de marketing digital ofreciendo nuevos métodos para ponerse en forma desde casa puede ser la manera más efectiva de conseguir nuevas altas en tu gimnasio y de convertirte en la palanca de cambio que ayude a continuar con la normalidad.

Siguiendo estos consejos, lograrás posicionarte como una marca innovadora que hace uso de las nuevas tecnologías para seguir ofreciendo todos sus servicios. Potencia tu estrategia de marketing digital desde un punto de vista responsable y haz del deporte el mejor pasatiempo para esta crisis.



Elena Jubera
Graduada en Periodismo y MBA Marketing estratégico y Comunicación
Inbound Marketing Consultant en Smartup

AEROBIC & FITNESS

EQUIPAMIENTO Y FORMACIÓN

STAY FIT NOT STILL

El diseño de tu espacio y los equipos con los que vistas tu instalación pueden hacerte marcar la diferencia.

En Aerobic&Fitness lo sabemos y queremos ponerte todas las facilidades para que consigas hacer realidad tus sueños.

Un buen diseño con las mejores herramientas resulta la mejor carta de presentación para tu establecimiento.



O'LIVE



CLASES DIRIGIDAS

PERSONAL TRAINING

PILATES Y BODY MIND

ENTRENAMIENTO FUNCIONAL

ABIERTO 24 / 7

Aerobic & Fitness SLU

Narcís Monturiol, s/n

Pol. Ind. Salelles II

Barcelona

08253 Sant Salvador de Guardiola

afsl@aerobicfitness.com

T.+34 938 355 950

www.aerobicfitness.com

★ DESCUENTO WEB ★

10%

CUPÓN
> O'LIVE <



Nuevo informe sobre el mercado europeo del **FITNESS** 2019

de



y

Deloitte.

Europe Active y Deloitte ha publicado recientemente su informe “European Health & Fitness Market Report 2019” y en este resumen se concluye que el sector del Fitness fortalece su posición situándose como la actividad deportiva europea número uno, con un crecimiento de un 3,5%, llegando a los 62,2 millones de socios y obteniendo unos ingresos de 27.200 millones de euros a los tipos de cambio constantes. Igualmente, se observa un crecimiento del 4,6% en el número de instalaciones. Destacan también las fusiones y adquisiciones en el mercado de operadores con 24 grandes transacciones.

Alemania se consolida en primera posición con una facturación de 5.530 millones de euros, Reino Unido le sigue con 5.252 millones de euros, Francia con 2.556 millones de euros, Italia con 2.304 millones de euros y, muy cerca, España con 2.291 millones de euros.

Las 5 potencias europeas del sector fitness

En el ranking de número de socios por gimnasio, McFIT Group se consolida como líder con 1,950 millones de socios, le sigue Basic-Fit con 1,840 millones, el cual sumó 380.880 socios más con respecto al año anterior, reportando así el mayor crecimiento en términos

absolutos. En tercer lugar se sitúa Pure Gym con 1,01 millones, The Gym Group con 0,724 millones y Clever fit con 0,720 millones, superando The Gym Group en número de socios a Clever Fit respecto al año anterior.

Ranking de socios por operador

Sin embargo, en cuanto a ingresos se refiere, este ranking cambia pasando a estar liderado por tres operadores con conceptos de mayor precio como son David Lloyd Leisure con 585 millones de euros, Basic-Fit con 402 millones de euros y Migros Group con 383 millones de euros.

El Sector Fitness en España ha sido una evolución expansiva de

los operadores españoles también contrasta con la tasa de penetración que, de acuerdo al informe, en 2018 se incrementó tan solo dos décimas, pasando del 11,2% en 2017 al 11,4%. Un fenómeno que hace, cuanto menos, poner en duda la afirmación de que más oferta estimula la generación de más demanda.

Crecimiento del sector fitness en España

España contaba con 5,330 millones de socios inscritos a un gimnasio al finalizar el pasado 2018, frente a los 5,2 millones de finales de 2017, lo cual se traduce en un incremento del 2,5% interanual. A pesar de este crecimiento, y de que



Europe

indudablemente es un buen dato, seguimos estando lejos del 4,5% logrado por Alemania y el 4,4% de Francia. Sin embargo, España creció más en número socios que Reino Unido, cuyo aumento sólo fue del 1,3% y esta muy próximo a Italia con un 2,6%.

Facturación del sector fitness en España

La facturación de los clubes españoles ha registrado un menor crecimiento, aunque igualmente positivo, que el año anterior que contrasta con los buenos números en cuanto a la apertura de nuevas instalaciones de Fitness, cuyo número se incrementó en 2018 un 2,9% hasta los 4.650 clubes. Una cifra que sitúa a España en cuarta posición en el ranking europeo de países con más

gimnasios, por detrás de Alemania (9.343), Italia (7.700) y Reino Unido (7.038).

Según refleja el European Health & Fitness Market Report 2019, elaborado por Europe Active y Deloitte, el mercado español sigue sin perder su polarización característica. Del total de 4.650 clubes de Fitness que tiene el país, tan sólo el 7% están bajo el control de alguno de los diez principales operadores como pueden ser Anytime Fitness, AltaFit, McFit, BeOne, Basic-Fit, Supera, Forus, DiR, Go Fit, y Viva Gym.



Manel Valcarce

Máster en Administración y Dirección del Deporte.
Ldo. Ciencias Actividad Física y el Deporte.
Colegiado 8709. Diplomado en Ciencias
Empresariales. Director Gerente Valgo.
manelv@valgo.es / www.manelvalcarce.com

equipamiento para entrenamientos con PESO LIBRE



Una de las ventajas del peso libre es la libertad de movimientos, que permite algo que no es posible con las máquinas de peso fijo.

ESTO CONLLEVA que los entrenamientos sean más naturales y que el trabajo sea más efectivo y completo. También que mejore nuestro control corporal y nos ayude a mejorar el equilibrio. Al involucrar un mayor número de músculos, este tipo de entrenamiento resulta más efectivo en la pérdida de peso.

Por otro lado, aunque esta opción de entrenamiento cuenta con muchas ventajas, hay que tener en cuenta, que para poder llevarlo a cabo, debemos

tener un gran control sobre el cuerpo para evitar lesiones, por lo que está indicado para personas con una buena base de entrenamiento.

Nuestra industria cuenta con infinidad de propuestas para dotar a los centros deportivos con equipamiento y material para la práctica de entrenamientos con peso libre. En esta panorámica contamos con una selección de entre una docena de empresas que operan en nuestro país.



CORE HEALTH & FITNESS

Peso Libre

Características: Mancuernas, Discos y Barras.



LIFE FITNESS

Dumbbell Weight Pack

Línea: Accesorios Studio Collection • **Estructura:** Opciones de color: Arctic Silver, Platinum White • **Dimensiones (largo-ancho-alto):** 91,4 cm x 71,6 cm x 163,3 cm • **Cargas:** 18 mancuernas de 1Kg; 18 mancuernas de 2Kg; 18 mancuernas de 3Kg; 18 mancuernas de 4Kg; 9 mancuernas de 5Kg; 9 mancuernas de 6Kg • **Bloque de pesas (material pesas):** Mancuernas de uretano. La alta calidad del uretano permite proteger tanto las mancuernas como el suelo frente a hendiduras, arañazos y rozaduras. • **Sistema de movimiento:** Los cabezales antidesplazamiento se han diseñado para evitar que las mancuernas rueden, pero tienen un diseño lo suficientemente redondeado como para poder apartarlas fácilmente y hacer sitio • **Sistema de resistencia:** Las mancuernas tienen una superficie de agarre de 13 cm de largo y 3 cm de diámetro, con forma contorneada y relieve • **Ajustes y regulación:** Gracias al código de colores, el usuario puede identificar de forma rápida y sencilla el peso que quiere, usar las mancuernas y, a continuación, colocarlas de nuevo en su lugar • **Características:** Elegante sistema de almacenamiento con un mantenimiento sencillo. Ayuda a que todas las pesas y el espacio de almacenamiento tengan un aspecto limpio y organizado.



LIFE FITNESS

Balones Medicinales

Línea: Accesorios Studio Collection • **Dimensiones (largo-ancho-alto):** Diámetro de los balones: 23 cm • **Cargas:** Rango de peso: 1 kg (verde), 2 kg (naranja), 3 kg (rojo), 4 kg (azul) y 5 kg (gris) • **Bloque de pesas (material pesas):** Material balones medicinales: cubierta de goma premium de alta calidad con paredes reforzadas • **Sistema de movimiento:** La superficie texturizada de larga duración hace que sea fácil de sostener, lanzar y agarrar • **Características:** Balones medicinales de diferentes pesos diferenciados por su color.



LIFE FITNESS

Cajón pliométrico blando 3 en 1

Línea: Accesorios Studio Collection • **Dimensiones (largo-ancho-alto):** 40 x 50 x 56 cm • **Cargas:** Peso: 20 kg • **Bloque de pesas (material pesas):** Relleno interior de espuma densa recubierta con espuma suave • **Ajustes y regulación:** Vinilo textil con doble costura y superficie antideslizante en todas las caras. Bordes y esquinas reforzados con espuma suave para evitar el riesgo de lesiones • **Características:** Los cajones pliométricos son ideales para ejercitar todo el cuerpo. Cambia fácilmente este cajón pliométrico a una de las tres diferentes alturas de salto (40 cm, 50 cm o 56 cm).



ROCFIT

Línea RPL de máquinas de musculación de palanca

Línea: Profesional. Máquinas ROC-IT™ • **Sistema de movimiento:** Su tecnología ROX (Ride Oriented Exercise) permite mantener un rango natural de movimiento sin sobrecargar o estresar las articulaciones • **Ajustes y regulación:** Apoyos para cabeza, espalda o pies y asientos, en función de la máquina, que se ajustan al usuario • **Garantía:** Estructura: 10 años; Partes móviles de la estructura: 5 años. Rodamientos, casquillos y poleas: 3 años; Pintura, cables, tapicería y accesorios: 1 año (solo aplicable a defectos de fabricación) • **Características:** La línea RPL de Hoist es una serie de máquinas de palanca, formada por 13 estaciones que se adaptan al movimiento del usuario, haciendo que el cuerpo humano sea parte integral del ejercicio. Con ellas se puede ejercitar tren superior, inferior y zona media.

ROCFIT

Línea Mi

Línea: Profesional • **Estructura:** La línea presenta un diseño compacto y elegante. Incluye soportes y ganchos para almacenamiento de accesorios • **Ajustes y regulación:** Todas las estaciones cuentan con diferentes puntos de ajuste que permiten regular la altura de sus elementos • **Garantía:** Estructura: 10 años; Partes móviles de la estructura: 5 años; Rodamientos, casquillos y poleas: 3 años; Pintura, cables, tapicería y accesorios: 1 año (solo aplicable a defectos de fabricación) • **Características:** La serie Mi de Hoist se encuentra formada por 4 máquinas de musculación que gracias a su diseño y estructura son perfectas para el entrenamiento funcional, adaptándose al movimiento y necesidades de todo tipo de usuarios.



ROCFIT

Banco olímpico CF-2179

Línea: Profesional. Serie CF – Línea con 32 bancos de musculación diferentes • **Dimensiones (largo-ancho-alto):** Ancho: 164 cm. Alto: 142 cm. Largo: 242 cm. Peso: 174 kg • **Cargas:** Peso máximo soportado: 454kg • **Sistema de movimiento:** Inclinación del respaldo regulable en 10 posiciones entre -15° y 30° en intervalos de 5° • **Ajustes y regulación:** Se ajusta a la altura del usuario mediante 16 posiciones alineadas e incluye 12 enganches para discos olímpicos • **Garantía:** Estructura: 10 años; Partes móviles de la estructura: 5 años. Rodamientos, casquillos y poleas: 3 años; Pintura, cables, tapicería y accesorios: 1 año (solo aplicable a defectos de fabricación) • **Características:** El banco CF-2179 permite al usuario realizar ejercicios en banco inclinado, plano o declinado sin tener que cambiar de máquina. Además, su plataforma proporciona una mejor sujeción y posicionamiento durante el movimiento.



AEROBIC&FITNESS

Saco Strongman O'Live

Línea: Funcional • **Cargas:** 45 - 65 - 90 kg • **Características:** Los sacos de arena Strongman son una alternativa versátil a las piedras pesadas. Fabricados en Nylon Cordura 1000D, su costura doble reforzada es muy resistente y aguantarán las caídas ocasionales.



AEROBIC&FITNESS

Neumático Funcional O'Live

Línea: Funcional • **Cargas:** 40 - 60 - 80 kg • **Características:** Puedes saltar, voltear, rodar, levantar, empujar y caminar gracias a sus correas de agarre dispuestas en varias caras. Su forma cuadrada proporciona mayor control al disminuir el carácter imprevisible y su espuma interior procura seguridad al usuario. Nota: No apto para ser golpeado.



AEROBIC&FITNESS

Hip Thruster

Línea: Equipamiento Fitness • **Dimensiones (largo-ancho-alto):** 157 x 73 x 44 cm • **Características:** El Hip Thruster es la mejor manera de realizar el ejercicio de empuje de cadera, que es la forma más efectiva de aumentar la fuerza y el tamaño del glúteo mayor para mejorar el rendimiento deportivo. El Hip Thruster permite el uso de bandas de resistencia, pesas o una combinación de ambos. Incorpora 2 ruedas para su desplazamiento.



MATRIX FITNESS

Banco plano olímpico Magnum

Línea: Fuerza • **Estructura:** Estructura resistente con tubos de acero de gran calibre • **Dimensiones (largo-ancho-alto):** 173 x 168 x 130 cm • **Cargas:** Ganchos para 10 pesas • **Sistema de movimiento:** Todos los productos de fuerza Magnum se han diseñado para que resulten cómodos y, a la vez, permitan al usuario realizar movimientos naturales y mecánicamente correctos • **Ajustes y regulación:** Los montantes verticales se mueven hacia adelante a la posición de inicio ideal • **Características:** Cuenta con guardas protectoras de uretano que protegen las barras olímpicas de los daños, reducen ruidos y proporcionan descanso a las manos.



PRECOR

Half Rack

Línea: DISCOVERY • Peso máquina: 205 kg • Dimensiones (largo-ancho-alto): 180 x 155 x 250cm • Soporte de almacenamiento de pesas: 10 • Capacidad de carga de levantamiento máximo: 272 kg • Columna de pesas (peso máximo): 817 kg • Garantía: 2 años • Características: Apta para usuarios de todas las constituciones, complejones y habilidades físicas gracias a su estación de dominadas y barras altas de fácil acceso.



SALTER

Press de hombros

Línea: Peso libre • Estructura: Chasis de acero, pintura poliéster 200° • Dimensiones (largo-ancho-alto): 133 x 160 x 138 cm • Cargas: Por discos. Diámetros 30 Y 50 mm. • Sistema de movimiento: Convergente e independiente • Ajustes y regulación: Asiento regulable mediante pistón a gas • Características: Niveladores en la base, tapicería antibacteriana, costuras en azul, manillar antideslizante, soporte para discos.



FIT4LIFE

Glute Builder

Línea: Funcional • Estructura: Plataforma de trabajo, banco regulable en altura e inclinación, soportes laterales con protecciones para ejercicios con barra y con anclajes, agarres y soporte de discos integrado • Dimensiones (largo-ancho-alto): 195cm x 140cm x 50cm • Bloque de pesas (material pesas): Discos externos • Sistema de movimiento: Permite la ejecución de múltiples ejercicios y variantes de piernas, cadena posterior y musculatura del core • Ajustes y regulación: Banco regulable en altura e inclinación y 8 anclajes para gomas elásticas a cada lado. Incluye set de 8 bandas, en longitudes e intensidades varias, y una almohadilla especial para la barra • Características: Multi-estación de entrenamiento para glúteos, única en el mercado y protegida por patentes, que permite una gran versatilidad de entrenamientos (10 ejercicios con hasta 20 variaciones, y para todo tipo de usuarios). Ahorra inversión y espacio, pues combina 6 equipamientos en sólo 2m2. Glute Builder permite el entrenamiento de glúteos de forma segura, cómoda y eficaz, dando respuesta a una creciente tendencia, tanto en el aspecto físico-estético, como por su validada influencia en la prevención de lesiones, dolor lumbar y rendimiento deportivo.



FIT4LIFE

X-Rack

Línea: Rigs and racks • Estructura: Personalizable con soportes para barras olímpicas, empuñaduras, estaciones de poleas, barras de pull-ups, estantes de almacenamiento, anclajes y clavijas para accesorios, etc... • Características: Jaulas de entrenamiento con múltiples opciones de módulos personalizables, destinadas a un uso profesional. Fabricadas en acero pesado, de alta resistencia, y agujeros cortados a láser para que los ajustes sean precisos. Se trata de estructuras robustas y duraderas, muy versátiles y adaptables a las necesidades de cada centro deportivo.



AEFA LES MILLS

Características: Los clubes más exitosos serán aquellos que ofrezcan opciones virtuales de calidad cinematográfica. El fitness Virtual de nueva generación está cambiando las reglas del juego. EL FUTURO ES VIRTUAL.

OSS FITNESS

Jaula potencia-sentadilla con plataforma

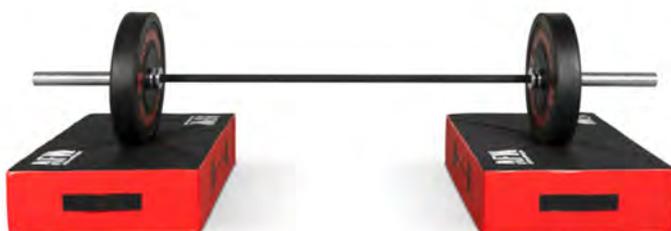
Estructura: Fabricado en acero con tubo de 3 mm. de grosor. Terminación en pintura epoxi negra y roja • **Dimensiones (largo-ancho-alto):** Largo: 320 cm. Ancho: 380 cm. Altura: 250 cm. • **Cargas:** Incluye 3 soportes para barra • **Bloque de pesas (material pesas):** Dispone de espacio de almacenamiento para más de 400Kg en discos • **Características:** Incluye plataforma de levantamiento fabricada en madera, caucho y acero de 60 x 60 x 3 mm. de grosor, que proporciona al usuario una base estable que además protege el suelo de los impactos.



OSS FITNESS

Plataforma de levantamiento

Estructura: Fabricada en madera y caucho y reforzada con un marco de acero en todo el perímetro • **Dimensiones (largo-ancho-alto):** Largo: 251 cm. Ancho: 191 cm. Grosor: 5 cm. • **Cargas:** Plataforma para la realización de levantamientos olímpicos y entrenamientos de halterofilia y powerlifting • **Características:** Absorbe los impactos y las vibraciones protegiendo el suelo y las barras y discos de entrenamiento. Proporciona una estabilidad total al deportista reduciendo el ruido al entrenar.



OSS FITNESS

Landing pad (colchoneta de absorción)

Estructura: Plataformas de diseño robusto construidas para absorber los golpes en entrenamientos de halterofilia y powerlifting • **Dimensiones (largo-ancho-alto):** 60 x 80 x 20 cm. Peso: 15 kg. • **Características:** Protección del suelo y de las barras y discos de entrenamiento. Reducción del ruido al entrenar.



TRENDINGFIT

Mini Farmer Walk Handles

Línea: Peso libre • Cargas: 100 kg x 2 • Características: Acero de alta resistencia. Largo de carga, 40 cm. Agarres de 32 mm.



TRENDINGFIT

Monster Ball

Línea: Entrenamiento funcional • Dimensiones (largo-ancho-alto): 15 a 45 kg • Características: Balón de caucho de una sola pieza.



TRENDINGFIT

Olympic Flat Bench

Línea: Entrenamiento funcional • Dimensiones (largo-ancho-alto): 1330 x 1600 x 1760 mm. • Características: Peso 130 kg.



FITNESS DELUXE

Press Pectoral

Línea: Peso libre • Dimensiones (largo-ancho-alto): 145 cm x 118 cm x 175 cm • Cargas: Discos • Columna de pesas (peso máximo): 300 kg. • Sistema de movimiento: Mecánico convergente • Sistema de resistencia: Manual • Garantía: 2 años • Características: Construcción acero, soldadura.

expertos

GYM FACTORY cuenta con los mejores colaboradores de nuestro país, expertos en las diferentes áreas imprescindibles para el buen funcionamiento de una instalación deportiva. Si quieres saber más sobre estos expertos y empresas, entra en nuestra página web: www.gymfactory.net -> expertos



Vicente Gambau

- Educador Físico Deportivo. Colegiado nº 08916.
- Profesor Titular de la Universidad de A Coruña en la Facultad de Ciencias del Deporte y la Educación Física desde 1994. Materias de Dirección y Gestión Deportiva, Marketing deportivo y Proyectos deportivos.
- Presidente del Consejo General de Colegios Profesionales de la Educación Física y del Deporte, corporación de derecho público que representa en nuestro país a los profesionales con titulación universitaria en ciencias de la actividad física y del deporte.
- Licenciado en Educación Física por el INEFC Lleida (1982-1987)
- Máster en Dirección y Gestión Deportiva por la Universidad de Barcelona (1990-1992)
- Doctor en Educación Física (Universidade da Coruña) (2002)
- Experto universitario en Dirección Integrada de Proyectos de Deporte y Ocio (2005)
- Project Management Professional PMP #316903



Alonso Pulido

- Speaker Internacional miembro de la Red Mundial de Conferencistas.
- Mentor/Coach - Amor y Humor en la Empresa.
- Creador y Director de Ahumor - Formando a Maestros y Empresarios con Corazón.
- Autor del libro "Amor y Humor en la Educación".
- Co-autor del libro "El Mundo de los Emprendedores".
- Fundador y presidente de la Red Mundial de Risetoterapeutas.
- Director de Espacio de Salud Integral.
- Faculty Member de Speaker Academy.
- Formador en Risetoterapia y Potencial Humano.



Vicente Javaloyes

- Profesor Titular INEFC Lleida.
- Doctor en Derecho Deportivo INEF-Udl.
- MBA Sports Management UNISPORT.
- Experto en Gestión del Deporte: Instituto Universitario Olímpico Ciencias del Deporte, UCM.
- Certificado Internacional en Coaching por Valores.
- Director adjunto de INGENIO, Escuela de Liderazgo.
- Miembro GISEAFE-Grupo de Investigación Social y Educativa de la Actividad Física y el Deporte.
- Vicepresidente de la Asociación Catalana de Gestores Deportivos Profesionales (ACGEP).
- Profesor en diversos Master en Dirección, Derecho y Gestión Deportiva.
- Gerente TotalFit, Centro de Bienestar (Manacor).
- Codirector del Sport Business Symposium.
- Miembro de AECODE, AEISAD y AEDD.
- Ex jugador profesional de balonmano.



Natàlia Codina

- Consultoría de Social Media Marketing para el sector de la Salud, Deporte y Bienestar.
- Máster en Marketing Digital y Social Media.
- Especializada en Plataforma de Publicidad Facebook Ads.
- Licenciada en Administración y Dirección de Empresas.
- Profesora de diversos cursos de Marketing Digital.
- Autora de artículos relacionados con el Marketing Digital en revistas profesionales intersectoriales.
- www.nataliacodina.com
- <https://www.linkedin.com/in/nataliacodina/>
- https://twitter.com/natalia_codina
- https://www.instagram.com/natalia_codina/



Pablo López de Viñaspre

- Gerente de WSC Consulting.
- Director de la Fitness Management School (FMS).
- Autor del libro "La Ruta del Management en el Fitness".
- Licenciado en Ciencias de la Actividad Física.
- Postgrado en Gestión de la Calidad.
- Máster en Fisiología del Ejercicio (USA).
- Máster en Alto Rendimiento Deportivo.
- PDG por EADA Business School.
- www.wscconsulting.net



Jose Luis Gómez Calvo

- Director de seguridad.
- Analista de riesgos.
- Experto en Planes de seguridad para instalaciones, actividades y eventos deportivos.
- Auditor de seguridad de instalaciones deportivas.
- Experto en planes y simulacros de evacuación por emergencia
- Docente en diversos Master y Cursos Superiores universitarios
- Autor de varios libros y artículos sobre seguridad.
- Conferenciante.
- Analista de sucesos de seguridad en programas de televisión.



Elena Jubera

- Graduada en Periodismo y MBA Marketing estratégico y Comunicación
- Inbound Marketing Consultant en Smartup



Francisco Javier Fernández

- Gerente Centros DomoPersonal:
- Elche:
 - DomoPersonal Centro
 - DomoPersonal Travalón
- DomoPersonal Orihuela
- DomoPersonal Murcia - Clínicas Virgen de la Caridad
- www.domopersonal.com
- Fundador: www.emprendedorfitness.com
- Co-fundador: www.iespalda.com
- Licenciado Ciencias de la Actividad Física
- Experto en Entrenamiento Personal
- Programa de Desarrollo Directivo (PDD)



Mireia Hernández

- Gerente y Propietaria de Cool Corporate.
- Programa Superior en Dirección y Administración de Empresas.
- Programa superior de Gestión y Dirección de Entidades Deportivas.
- Formadora en el módulo de gestión deportiva de la Diputación de Barcelona para directivos y gerentes.
- Consultora en clubs de fitness para España y Sudamérica en MH Sport Management.
- Coach Empresarial.
- 27 años en el sector, 20 en cargos directivos en clubes de fitness, empresas proveedoras y desarrollo de negocio y franquicias.



Manel Valcarce

- Ldo. Ciencias de la Actividad Física y el Deporte. Especialidad en Gestión Deportiva. Colegiado Nº 8709.
- Diplomado en Ciencias Empresariales por la Facultad de Economía Udl.
- Master en Administración y Dirección del Deporte (IUOCD-COE).
- Profesor de diversos Masters en Gestión y Marketing Deportivo.
- Director Gerente de Valgo Investment.
- Miembro del equipo en empresas como Trainingym, RADsport, SECTORFITNESS, Deporshop, Unisport, etc...
- Docente y Ponente en numerosos cursos y eventos a nivel nacional e internacional.
- Socio fundador del IIDCA Europa. Miembro de la junta directiva de AECODE. Miembro del Circulo de Gestores de Madrid.
- www.valgo.es



Ahumor [❤️]

Formando a maestros y empresarios con corazón

**Una experiencia dinámica y motivadora
con un alto grado de impacto
en equipos de trabajo.**

- Conferencias
- Sesiones Individuales
- Seminarios
- Formaciones

www.ahumor.es



Gestión Profesional
del Deporte

www.deporteyocio.eu

HABLAMOS TU MISMO IDIOMA

- **Formación a Medida.** Subvencionada
- **Programa Tutor.** A tu lado en la gestión
- **Viabilidad de Proyectos**
- **Auditoría de Funcionamiento**
- **UP - Quality Fitness Clubs**

20 AÑOS
APORTANDO
SOLUCIONES
A CLUBES DE
FITNESS

WSC Wellness & Sport Consulting
Pasión por Innovar

Más información | www.wscconsulting.net | info@wscconsulting.net | 93 456 09 45

ELEMENTS
LIFE IS MOVEMENT, LOVE ELEMENTS

www.elementsystem.com
info@elementsystem.com
twitter/elementsystem
youtube/elementsystem
facebook/elementsystem

VIVE UNA EXPERIENCIA ELEMENTS, TU FORMACIÓN INTEGRAL

soluciones a tu medida

www.valgo.es

_formación _comunicación
_marketing _consultoría _eventos

/valgoinvestment

 www.valgo.es
 valgo@valgo.es
 +34 91 579 99 26 | +34 671 08 14 18

www.embarazoactivo.com @embarazoactivo

asociaciones

Asociación de Empresarios del Deporte de Andalucía (AEDA) C/ Granada 3, 4ª planta 41001 Sevilla - Tel. 645429814 - http://aeda-andalucia.es - administracion@aeda-andalucia.es

AFYDAD (BMC) - Ronda Maiols, 1 - Oficina 116-118 - 08192 Sant Quirze del Vallès (Barcelona) Spain www.afydad.com

Asoc. Española de Bronceado (A.E.B.) - C/ Aribau, 225 entresuelo 1º - 08021 - Barcelona - Tel. 902170652 - Fax: 92008676 - www.aebaasociacion.com

Asociación Española de Ciclismo Indoor (AECI) - C/ San Juan de Sahagún, 17 B - 24007 - León - Tel. 987236259 - fercalaboza@hotmail.com

LES MILLS Asociación española de fitness y aeróbic AEFA - C/ Inmaculada nº 23 - 08017 Barcelona - Marcos: LES MILLS, BTS

Asociación Española de lucha contra el fuego (Aseff) - C/ Escalona, 61, 1º Puerta 13/14 - 28024 Madrid - Tel. 915216964 - Fax: 915215815 - administracion@aseff.com

Asoc. Española de Wellness y Spa - c/ Arte, n.º 21, 4ª A - 28033 - Madrid - Tel. 913 81 46 76 - www.balneariosurbanos.es

Asociación Nacional de Entrenadores de Pilates - Avda. Cortes Valencianas, 8 - Tlf. 963447300 - 46015 Valencia www.anep@onep-pilates.com

Asoc. Española de Pilates Tai Chi y Qigong (AEPCTCQ) Con más de 20 delegaciones en España. C/ Arce, 4 - 3ª B - 28100 - Alcobendas (Madrid) - Tel. 609024856 - alfredomayo73@yahoo.es

Asoc. Española Fisioterapia en el Deporte (AEFIDEP) - Conde de Peñalver, 38 - 2º dcha. - 28006 Madrid - Tel. 91 401 1136 - info@aefi.net - www.aefi.net

Asoc. Madrileña Empresarios Servicios Deportivos (ASOMED) - C/ Diego de León, 58 - 1º izq. - 28006 - Madrid - Tel. 914322974 - Fax: 914350976 - info@asomed.es

clases colectivas

Sistema ABE C/ Cigarreras 3 - 28005 Madrid - Tel. 910117029 - www.sistemaabe.es - info@sistemaabe.es

complementos y accesorios deportivos

AEROBIC FITNESS Aerobic and Fitness (Bosu, O'live, TheraBand, Flowin) - C/ Narcis Monturiol, s/n Pol.Ind. Sables II - 08253 - Sant Salvador de Guardiola (Barcelona) - Tel. 938355950 - Fax: 938355954 - marketing@aerobicfitness.com - www.aerobicfitness.com

Byomedic System, S.L.U. (Byomedical) - C/ Ripoll, 80, local - 08210 - Barberá del Vallés - Barcelona - Tel.: 93 730 67 32 - Móvil: 666 439 719 - Móvil: 636 508 323 - byomedic@byomedicssystem.es - www.byomedicssystem.es - www.vibalance.es - www.mastercede.com

CetarComplex (CetarComplex) - Avda. Cornellá, 144 - 1º - 4 - 08950 - Esplugas de Llobregat - Barcelona - Tel. 934 803 202 - Fax: 934733667 - marketing.spain@djglobal.com

Cover-fit - C/ta. Lorca s/n Venta Cavilla - 30400 - Caravaca (Murcia) - Tel. 968728702 - Fax: 969728702 - info@coverfit.com

Telegim TV PRO (Telegim TV) - C/ Casp, 126 entlo 4º - 08013 - Barcelona - Tel. 932659070 - Fax: 932654635 - jose@telegim.tv

Daedo International (Daedo) - C/ Balmes, 55 bajo - 08007 - Barcelona - Tel. 934512308 - Fax: 933230968 - daedo@daedo.com

Datren Via Nazionale, 14b - 33010 Magnano in Riviera (UD) - Italia - Tel: (+34) 0432671714 - info@datren.es - www.datren.es/www.datren.com

Easy Motion Skin España SL Cami deni Xabia s/n 03700 Denia - Alicante - Tel: 647988790 - www.easymotionskin.es - Email: linobasic@jaho.es

trendingfit Elina Pilates (Elina Pilates) - P.I. Morea Sur, nave 89 - 31191 - Beriain (Navarra) - Tel. 948310791 - Fax: 948317352 - info@elinapilates.com

F&H Fitness (F & H Fitness) - Plaza Libertad, 4 - 12540 - Vila-real (Castellón) - Tel.: 964538447 - Fax: 964526604 - fh@fhfitness.com - www.fhfitness.com

Five Fingers C/ De La Mora, 12 - Pol. Ind. Granland - 08918 Badalona - Barcelona - Tel.: 933004600 - www.vipersport.com - guillemsonola@psksport.com

Fuji Mae, SL (Fuji Mae) - Can Albareda, 5/7 (Pol. Ind. El Congost) 08760 Martorell - Barcelona - Tel: (+34) 93 775 04 33 - info@fuji-mae.com - fuji-mae.com/

Golfplanet Cami Vell de Sineu, Km 10, 07198 Palma, Illes Balears - Tel: +34636028543 - ongel_clubmaker@hotmail.com

Jumpfit C/ Laskorain, 3 - 20400 Tolosa - Tel: 662952307 - www.jumpfit.es - email: info@jumpfit.es

Laguna Sport (Gamasport, Laguna Sport, Top Ring) Pol. Ind. El Raposal II-San Fluchos, Parc. 60 - 26580 - Arnedo (La Rioja) - Tel. 941385013 - Fax: 941385014 - info@lagunasport.com

Leisis (Akkua, Decoplastic, Hydro-Tone) - Polígono Industrial de Carrer de les Foies, 11, Nave 3, 46669 Sant Joanet (Valencia) - Tel. 962235688 - Fax: 962235004 - leisis@leisis.com

Macario Lorente, S.A. (Cardiosport, Cat) - C/ Tales de Mileto, 2 s/n Pol. Ind. Maipre - 28806 - Alcalá de Henares - Madrid - Tel. 918873737 - Fax: 918828225 - info@macario.com

MBT (MBT) - C/ Aribau, 275 - 08021 - Barcelona - Tel. 932010289 - Fax: 932010978 - info@es.mbt.com

Myzone Tel: 615298118 - www.myzonees - info@myzone.es

Polar Electro Ibérica (Polar) - Av. Ports D'Europa, 100 1º planta - 08040 - Barcelona - Tel. 935525898 - Fax: 935525899 - info@polariberica.es

Privel (Privel) - c/ Dr. Guiteras, 1 - 08360 - Canet de Mar - Barcelona - Tel. 937506959 - Fax: 937506959 - privel@privel.com

Reactive Sports (Flexi Bar, Reactiva Sports, Xco Trainer) - C/ Pino 38 - 31 - 03110 - Muchamiel (Alicante) - Tel. 916236029 - info@reactive-sports.com

Red Wellness SL C/ Isla de Córcega, 63 - Pta. 7 - 46520 Pº Sagunto - www.redwellness.com - info@redwellness.com

Sanluc regalos publicitarios, S.L. C/ Paseo de Bachilleres, 4 - 45003 Toledo - Tel.: 925254487 - Fax: 925253835 - www.sanluc.es, direccion@sanluc.es

Thomas Wellness Group C/ Lanzarote, 13, Bajo B - 28703 S.S. de los Reyes (Madrid) - Tel. 91 661 76 07 - email info@thomas.es - www.thomas.es

Trimsport (Trimsport) - C/ Montesa, 44 local - 28006 - Madrid - Tel. 913090941 - Fax: 914028846 - trimsport@trimsport.com

WAVE (Thomas Wellness Group) - C/ Lanzarote, 13, Bajo B - 28703 S.S. de los Reyes (Madrid) - Tel. 916617607 - email info@thomas.es

X-treme (Xtreme) - Pol.Ind.Azque C/ Bolivia, 47 - 28806 - Alcalá de Henares (Madrid) - Tel. 918835733 - Fax: 918835734 - x@xtremefitness.net

consultoría

Chano Jiménez Consultoria C/ Alberto Juzdado 4, Brunete. Madrid - Tel. 626 159 417 - www.chanojimenez.com - info@chanojimenez.com

Elitipro Avda. Maestro Rodrigo, 13 - 46002 Valencia - Tel: 686141503 - s.rico@elitipro.info

fit&tee C/ Saques 47 - 0802 - Barcelona - www.fitandtee.es - Email: doni@fitandtee.es

Lidera Sport Consulting Camino de la Goleta, 2, 3º 1º-04007, Almería - Tel: 950 092 801 - info@liderasport.com - www.liderasport.com

Lifting Group C/ Vallespir, 19 - 08173 - Sant Cugat del Vallés - Barcelona - Tel: 961168986 // 935878098 - lidai@liftinggroup.com

MH Sport Management Calle de l'Escar nº 26 - 08039 Barcelona - Tfn 617487412 - Mail: mireiahernandez@mhspportmanagement.com - www.mhspportmanagement.com

Unofit Deporte, ocio y gestión Avenida España, 7 - 46138. Rafelbuñol - Valencia - Tel. 96 301 01 05 - www.unofit.com - info@unofit.com

Valgo (Pilateso, Deposhop, Training Solution, Deporbook) Calle de la Indulgencia, 12 Local - 28027 - Madrid - Tel. 902 012 571 - Fax: 902 012 572 - valgo@valgo.es

SPDG Provenca 505 - 08025 Barcelona - Tel: 934 560 945 - info@spdg.com - www.gedoformacion.com - info@gedoformacion.com

We did it Marketing SL C/ CRONOS 10, 2 - 1º - 28037 Madrid - Tel: 910704406 - www.grupowd.com

entrenamiento

ALTER G C/ Alcalá, 147 - 2º - 28009 Madrid - Tel: 913616909 - www.lunasolutions.es - pablo@lunasolutions.es

Ensa Sport Avda. de la Industria, 3 - 41960 Gines - Sevilla - Tel: 662358019 - o.verano@ensasport.com

Entrenarme SL C/ San Vicente nº 71 pta 4 - 46007 - Valencia - Tel: 900 83 44 71 - www.entrenarme.es - Email: info@entrenarme.es

Evoluto - Get Fit Villaviciosa SL Avda. Quintapesores, 20 nave 4º 28670 Villaviciosa de Odón - Madrid - Tel: 911723217

Fitness Renove SL Pol. Ind. Ventorro del Canto, C/ Valdemoro, nº3 - 28925 Madrid - Tel: 916287429 - Fax: 916287425 - www.fitnessrenove.com - Email: fitnessrenove@fitnessrenove.com

Jumping Fitness Pl. Jozibibel, 9 Bjo - 20160 Lasarte - Oria - Tel: 943 363346 - www.jumpingfitness.es - david.rodriguez@gymstailasorte.com

Tcenter C/ Informática, 6 - 28923 Madrid - Tel: 910569516 - www.tcenter.es - info@tcenter.es

Trib3 Ramirez de Arellano 17 - 7º - 28043 Madrid - Tel: 627116236 - www.trib3.es - rod@trib3.es

Urban Sport Club C/ Principe de Vergara, 112 (Espacio Utopicus) - 28002 Madrid - Tel: 605880999 - www.urbansportclub.com/es - Email: marc.torres@urbansportclub.com

equipamientos

Biologica C/ Francesc Macià, 80 - 08530 La Garriga - Barcelona - Tel: 938718147 - www.biologica.es - Email: biologica@biologica.es

Biomedsalud - Pol. Ind. Nocin - Esquiroz, C/H, nº2 - Of. 215 - 31191 Galar - Tel: 649265292 - www.biomedsalud.com - info@biomedsalud.com

BoxPT Equipment - Rua de Penalves nº206 - Póvoa de Varzim 4490-542 - Portugal - Tel: +351 912144959 - www.boxpt.com - geral@boxpt.com

By Lebron - C/ Julian Camarillo, 47 - 28037 Madrid - Tel: 910712689 - www.bylebron.com - comercial@bylebron.com

Capitan Nugget C/ Camino de la Zarzuela, 13 - 1º Iza - 28023 Madrid - Tel: 915295027 - www.capitannugget.com - Email: info@capitannugget.com

Cardioscan España Fairgola, 16 - 08440 - Cardedeu (Barcelona) - Tel.: +34 932 252 843 - www.cardioscan.de

Estorem C/ Secoya, 14 - 2ª planta - Oficina D - 28044 - Madrid - Tel: 800 007 230 - hola@estorem.es - www.estorem.es

Fitness Deluxe Avda. Madrid, 44 - 28750 - San Agustín de Guadalix (Madrid) - Tel: 918719476 - email: info@highqualityfitness.com

myofx Fitness & Health Solutions (myofx) Paseo de la Castellana, 259 C, Pl 18 - 28046 Madrid - Tel: 91 196 60 64 - www.myofx.es - Email: info@myofx.eu

Funcore C/ Julivert, s/n - 08860 Barcelona - Tel: 636443695 - www.fun-core.com

Global Relax C/ Avda del Oro, 13 - 45200 Illescas - Toledo - Tel: 902114677 - www.globalrelax.es - info@ociorelax.es

Ionclínics C/Av. Antonio Alameda 29 - 46250 [Alicudia - Valencia - Tel: 960 606 200 - www.electrolisterapeutica.com - info@ionclinics.com

Isomercial Paseo de la Castellana 40, 8º - 28046 Madrid - Tel: 914 872 406 - www.isomercial.com - info@isomercial.com

Justfit electrofitness C/ Vitoria, 125, bajo - 09006 Burgos - www.justfitpain.es - isanto@itdarium.com

Kul Fitness C/Gloria Fuertes, 17 - 41977 - Valencina de la Concepción - Tel: 856152892 - www.kulfitness.com - Com Email: maria.alvarez@kulfitness.com

Kutara Fitness www.kutara.com - trainerone@kutara.com - Tel: 603412983

LPG C/Lagosca, 36 - 2º A - 28001 Madrid - Tel: 872591436 - www.endermologie.es - comunicacion@brinq.es

Lymphocell - Qdrem Paseo de Arroyos, 10 - 28600 Paracuellos del Jarama - Madrid - Tel: 916253215 - www.qdrem.es - Email: apardaz@qdrem.es

Moye Sport SA C/ Galileo Galilei, 116 - 28930 Madrid - Tel: 915418946 - Fax: 916686414 - www.moye.com - gonzalo@moye.com

Ojmar SA Polígono Industrial Lenin, S/N, 20870 Elgoibar, Gipuzkoa - Tel: 943 74 84 84 - www.ojmar.com - leisure@ojmar.com

Ology SL C/ Energía, 16 - 08940 Cornellá de Llobregat - Barcelona - Tel: 933777252 - www.ology.es - comercial@ology.es

Priontrial C/Costanar. C/ta. N-11, 642 - 08349 Cabrera de Mar - Barcelona - Tel: 930028333 - www.priontrial.com - info@priontrial.com

Radical Fitness Avinguda del Guix, 2, 08915 Badalona, Barcelona - Tel: 676 87 14 48 - info@priontrial.com - www.priontrial.com

Runonfit training center - Glorieta Europa, 2 - 28830 - San Fernando de Henares (Madrid) - Tel: 916217820 - www.runonfit.com - hola@runonfit.com

Senso Pro Trainer Avda. Alcalde J. Ramirez Berthouret, 6 - 35003 Las Palmas de Gran Canaria - Tel: 928369315 - www.sensoprotrainer.ch, sensopro.spain@gmail.com

Shopping pilates Avinguda del Regne de València, 100 - 46006 Valencia - Tel: 963717737 - www.shoppingpilates.com - info@shoppingpilates.com

Slim Belly Valentin Linhof Strasse, 8 - 81829 Munich - Alemania - Tel: 699339615 - www.slim-belly.com/es - Email: ec@greinwelder.com

Slim Sonic **Sim Sonic Spain** C/ Menéndez Pelayo, 39 B - 39600 Santander - Tel: 942 253 311 - 609 854 970 - www.quimipiro.es - info@quimipiro.es

Spacewheel Corso Independenza 31 - 10086 - Rivaloro Canavese - Italia - Tel: 3463646632 - www.spacewheel.it - email: info@spacewheel.it

Swimsuit Dryer Iberica SL C/ Dr. Roux 32, bajos 1º - 08017 Barcelona - Tel: +34 676992795 - www.swimsuitdryer.es - Email: info@swimsuitdryer.es

Tecnolop C/ Julio Palacios, 13 - 10º G - 28029 Madrid - Tel: 658509907 - www.tecnolop.es - Email: info@tecnolop.es

Topsec Iberia C/ Arbolea, 14 - 8031 Madrid - Tel: 900373296 - www.topsec-equipment.com/es - Email: c.garciaroca@topsec.fr

Toxic Workout C/ Alcanar, 6 Entlo. - 12004 Castellón - Tel: 627979069 - www.toxicworkouts.es - urbanstreetdesign2016@gmail.com

United Fusion Avda. de la Retamosa, 9 - 45950 Casarribus del Monte - Tel: 916419092 - Fax: 911412668 - www.unitedfusion.es - Email: unitedfusion@hotmail.es

Vacu Activ Reja 43/1 - 76200 Słupsk - Polonia - Tel/Fax: +48 59 843 43 43 - www.vacuactiv.pl - Email: info@vacuactiv.pl

Visionbody SL C/ Iluarror, 75 - 07006 Palma de Mallorca - Tel: 871180045 - www.visionbody.com - espana@visionbody.com

Waterform - International Development 19 rue Maurice Revel - 25200 Montbéliard - FRANCE - Tel: +33 3.81.90.56.56 - Fax: +33 3.81.90.59.67 - www.waterformelipse.com - benjamin@waterform.com

Wienspro Calle Jacinto Verdaguer, 11, 29002 – Málaga – Tel: 952 643 433 - info@wienspro.com – wienspro.com
World Jumping S.R.O. C/ Calle Camerón 4, -28907 Madrid - Tel: +34 622 182 360 / + 34 675 816 150 - www.worldjumping.com - info@worldjumping.com / espana@worldjumping.com

federaciones deportivas

Federación de Fisicoculturismo y Fitness en la Comunidad de Madrid (FFCCM) - Paseo de la Chopera, 84 - 28100 - Alcobendas (Madrid) - Tel. 916616220 - Fax: 912293841 - www.iffcmad.com

Federación Española de Aeróbic y Fitness (FEA) - C/ Doctor Esquerdo, 105, Despacho 5. (28007) MADRID - Tel: 91 400 96 46 / 644 10 20 90 - feda@feda.net - www.feda.es

Federación Española de Entrenadores personales y Fitness (FEPEFV) - Avda. Los Almerindos, 2-20ª. Campolivar - 46110 Godella Valencia. Tel. 961197022 - info@fepefv.com

Federación Española de Fisicoculturismo y Fitness (FEFF) - C/ Pirineos, 22 - 08397 - Pineda de Mar (Barcelona) - Tel. 937664058 - Fax: 937664059 - www.ifebsspain.com

Federación Española de Halterofilia (FEH) - C/ Numancia, 2 - Local 1 - 28039 Madrid - Tel: 914594224 - Fax: 914502802 - www.fedehalter.org

Federación Española de Kickboxing (FEK) - Polígono de Urirris, Calle de los Píntores 2, 28922 Alcorcón, Madrid - Tel: 91 616981 - fekm.secretaria@gmail.com - www.fekm.es

Federación Española de Lucha (FEL) - C/ Amos de Escalante, 12 bajo - 28017 - Madrid - Tel. 914061666 - 914061675 - www.felucha.com

Federación Española de Pilates (FEPTC) - Con más de 20 delegaciones en España. C/ Arce, 4 - 3ªB - 28100 Alcobendas (Madrid) - Tel. 609024856 - www.federacionespanolapilates.com

Federación Española de Taekwondo (FET) - C/ Alvarado 16 - 03009 Alicante - Tel: 965 370 063 - presidente@taekwondo.net - www.fetaekwondo.net

Federación Madrileña de Gimnasia (FMG) - C/ Arroyo del Olivar, 49, 1ª Planta - 28018 - Madrid - Tel. 917251649 - Fax: 913558338 - inform@fmginmasia.com

Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Deportivas (FNEID) - C/ Diego de León, 58 - 1ª Izq. - 28006 Madrid - Tel. 914322974 - Fax: 914350976 - info@fneid.es

FEM: Federación Española de Mugendo C/ Alfonso XII, 92 C.P 08006 - Barcelona - Tel: 656 375 444

Real Federación Española de Gimnasia (RFE) - C/ Ferraz, 16 - 7ª dcha - 28008 - Madrid - Tel: 915401078 - Fax: 915400990 - www.rfegimnasia.com

Real Federación Española de Judo y D.A. (RFEJDA) - C/ Ferraz, 16 - 28008 - Madrid - Tel: 915594876 - Fax: 915476139 - www.rfejudo.com

Real Federación Española de Karate y D.A. (RFEKDA) - Vicente Muzas, 4 - Entrepiso - MADRID 28043 - Tel: 91 5359587 - Fax: 91 5345490 - www.rfek.es - rfek@rfek.es

Real Federación Española de Natación (RFEN) C/ Juan Esplandiú, 1 - 28007 - Madrid - Tel. 915522006 - Fax: 914097062 - www.rfen.es

Shark Boxing Equipment (Shark and Munich) - Avd. Josep Torredellas, 267 - 08901 - Hospital del Llobregat (Barcelona) - Tel. 932601219 - Fax: 934744488 - info@sharkboxing.com

WAMAI: Wols Amateur Martial Arts Carrer Vic, 22, 08006 Barcelona - Tel: +34 656 37 54 44 - info@wamai.net

formación

ADEF Deportiva (Gestión y Servicios Deportivos Andaluces) - Avenida Pio Paraja, 8 - 29017 Málaga - Tel: 952398168 - Fax: 952072188 - adedefportiva@gmail.com

AEMA (AEMA) - C/ Montesa, 44 local - 28006 - Madrid - Tel. 914023474 - Fax: 914028846 - aema@trimsport.com

Aerobic & Fitness (Aerobic & Fitness) - c/ Narcís Monturiol, s/n P.I. Salelles II - 08253 - Sant Salvador de Guardiola (Barcelona) - Tel. 938359590 - Fax: 938359594 - marketing@aerobicfitness.com - www.aerobicfitnessformacion.com

Anel Formación de Técnicos del Fitness (ANEF) - Carrer de Gelabert, 44, 08029 Barcelona - Tel: 934211812 - info@anelad.com - anelad.com

APECED (Asociación Profesional Española de Centros de Enseñanza Deportiva) - Paseo de la Chopera, 84, 28100 - Alcobendas - MADRID - Tlf: 916616220 - 912293841 - 687449479 - info@apeced.es - www.apeced.es

Apta Vital Sport - Avda. Cortes Valencianas, 6 - Tlf. 96 395 00 76 - 46015 Valencia - www.apta.vital.com

LES MILLS Asociación Española de fitness y aeróbic AEFA - C/ Inmaculada nº 23 - 08017 Barcelona - Marccas: LES MILLS, BTS

Ballet Fit - C/ Maestro Ripoll, 9 - 28006 Madrid - info@balletfit.es
BIKECONTROL (Bikecontrol Trading, S.L.) - Pol. Ind. Poec Vial C parcela 15 - 17251 - Colonge (Girona) - Tel. 972 653 707 - Fax: 972 650 057 - info@bikecontrolcycling.com

Col. lectiu d'Esport per a Tothom 10 (Cet 10) - Rambla Guipúscua, 23-25 baixos, 3 - 08018 - Barcelona - Tel. 932783135 - Fax: 933055062 - administracio@cet10.org

CORE (Star trac, Nautilus, StairMaster, Schwinn) - C/ Fructuós Gelabert 6 - Sant Joan Despí - 08970 Barcelona - Tel: 934808540 - Fax: 932809989 - www.corehealthandfitness.com - info_spa@corehandi.com

EFAD - Escuela de Formación Abierta para el Deporte. - c/ Violeta Parra, 9 - 50015 Zaragoza - Tel: 976700660 / 900922288 - ccabira@estudiosabierto.com

Equilibrium PILATES METHOD (Equilibrium Pilates Method) - C/ Santa Catalina, 3 bajo - 20004 - San Sebastián (Guipuzcoa) - Tel. 943426900 - info@equilibriumpilates.net

Escola Universitària Formatic Barcelona - 66 Passeig de Gràcia // Passeig de Gràcia, 71 - 08007 - Barcelona - Tel: 932156800 - formati@formaticbarcelona.com

Escuela Nacional Bio Natura - C/ Virgen de Loreto, 4 - 41011 - Sevilla - Tel. 955683999 - Fax: 954271417 - info@bionatura.net

Euroinnova Business School - P. I. La Ermita, c/ Abeto, Ed. "Centro Empresas Granada" Secretaría: Oficinas 1 y 1D (Fase II) - 18230 - Atarfe Granada - Tel: 95805020 - formacion@euroinnova.com

Federación Española de Aeróbic y Fitness (Aerobithon, Fitness Day) - C/ Doctor Esquerdo, 105, Despacho 5. (28007) MADRID - Tel: 91 400 96 46 / 644 10 20 90 - feda@feda.net - www.feda.es

Federación Española de Pilates (FEPTC) - Con más de 20 delegaciones en España. C/ Arce, 4 - 3ªB - 28100 Alcobendas (Madrid) - Tel. 609024856 - www.federacionespanolapilates.com

Fit4life (Fit4life) C/ Del Mig, 3 - Pol. Ind. Pla d'en Coll - 08110 - Montcada i Reixac - Barcelona - Tel: 935948063 - formacion@fit4life.es

Fitness Coaching (Coaching aplicado a profesionales del sector del Fitness) - Avd. Política Jorge Vigón 22 - Entrepiso, despacho 4 - 26003 Logroño (La Rioja) - Tel: 941 037 984 / 676 460 009 - info@coachingcamp.es - coaching.camp

FIVESTARS International graduate school Calle Juan Martínez Montañés nº2 - 29004 - Málaga - Tel: (+34) 951 70 40 70 - info@fivestarsfitness.com - fivestarsfitness.com

Fundación Pilates (Fundación Pilates) - c/ Fco. Zeo, 4 - 28028 - Madrid - Tel. 917011591 - Fax: 917011592 - fundacion@fundacionpilates.org

Ges Formación C/ Enrique Granados, 2 - 18210 - Peligros - Granada - Tel: 958402095 - david@gestformacion.es

IFBB (Curso de Entrenador Personal) C/ Dublin, 391 Centro Empresarial Europolis 28232 Las Rozas (Madrid). Tel: 915352819 Fax: 916361270 - marketing@santonia.com

I Job Fitness C/ Plaza del Toro, 1 - 28760 Tres Cantos - Madrid - Tel: 607141587 - www.ijobfitness.com - info@ijobfitness.com

Instituto Isaf (Isaf) - C/ Octavio Vicent Esculler nº3 bajo, esquina Av. Padre Tomás Montañana - 46023 - Valencia - Tel. 961096820 - Fax: 961096820 - info@institutoisaf.com

Jumple C/ Laskorain, 3 - 20400 Tolosa - Tel: 662952307 - www.jumpleit.es - email: info@jumpleit.es

Jump By Aerower C/ Alfaz del Pi, 14, 03530 La Nucia - Alicante - Tel: (34) 966 895 967 - aerower.com/jumple - jumple@aerower.com

Life Santé (Life Santé) - c/ Arquitectura, 5-4º - 41015 - Sevilla - Tel. 902014118 - info@life-sante.com

Management Around Sports Calle Segundo Mata, 1 - 28224 Pozuelo de Alarcón, Madrid - Tel: 91 137 35 55 - marketing@masenweb.com - www.masenweb.com

MRC International Training (MRC International Training) - C/ Carlos Vélaz Aracuces, 7 - 28023 - Aravaca (Madrid) - Tel. 913079639 - info@mictraining.com

Olefit C/ Velázquez, 157 - 1º - 28002 - Madrid - Tel: 629441986

Orthos (Orthos) - Rambla de Fabra i Puig 47, Planta 3ª - 08030 Barcelona - Tel. 932077303 - Fax: 932077967 - comercial@orthos.es

Peak Pilates (Peak Pilates) - C/ Tallines, 47-49, Locales 10 y 11 - Gavà, 08850 (Barcelona) - Tel. 902300808 - Email: info@pilatesinternacional.com

Pilates Powerhouse (Pilates Powerhouse) - Francesc Macià, 89 local 4 - 08173 - Sant Cugat del Vallés - Barcelona - Tel. 935441694 - Fax: 936748032 - comercial@pilatespowerhouse.es

PROFESIONAL (Facultad de Ciencias de la Act. Física y del Deporte) - NEF Madrid - C/ Martín Fierro, 7 - 28040 - Madrid - Tel. 915334602 - congresoprof@upm.es

SEA (Sector Fitness European Academy) Formación en toda España. - Tel. 966831733 - www.sectofitness.com - email: academia@sectofitness.com

Thomas Wellness Group (Merrithew-Stott Pilates) - C/ Lanzarote, 13, Bajo B - 28703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel. 91 661 76 07 - email: comercial@spainpilates.com - www.spainpilates.com

UEM (Universidad Europea de Madrid) - C/ Tojo s/n, Urb. El Bosque - 20670 Villaviciosa de Odón - Madrid - Tel: 912115234 - www.uem.es

Unisport Management School Avda. Ernest Ulluch, 32 - TCM2 - 08302 - Mataró - Barcelona - Tel: 937021961 - comunicacion@unisport.es

Valgo (Pilatesgo, Deporshop, Training Solution, Deporbook) Calle de la Indulgencia, 12 Local - 28027 - Madrid - Tel. 902 012 571 - Fax: 902 012 572 - valgo@valgo.es

WELLNESS & SPORT CONSULTING - c/ Provenza, 505 - 08025 - Barcelona - Tel. 934560945 - www.wsscconsulting.net

Zumba Fitness S.L. [800 Silks Run Suite 2310 - 33009 Hollandale, FL - United States - Tel: 954 - 526 7979 Fax: 954 - 241 6828 - www.zumba.com Email: support@zumba.com

gestión, control de acceso y software

i2A Cronos (i2A Cronos) - C/ Fuerteventura, 4 of. 0.3 - 28703 - S. Seb. Reyes (Madrid) - Tel. 918046138 - Fax: 918033016 - info@i2a.es

Accesos y Comunicaciones, S.L. (Avizor) - Atarazanas, 7 - 04002 - Almería - Tel. 950280290 - Fax: 950272008 - info@avizor.info

AGMSOFT Consulting Avenida Madariaga, Nº 1, 2º, Dpto 2 - 48014 Bilbao (Bizkaia) - Tel: +34 94 475 19 10 - Fax: +34 94 475 89 14 - agmssoft@agmssoft.biz

BYTETRAINER ASV-Software (Asv-Software) - Cristo, 12 - 14001 - Córdoba - Tel. 607502258 - Fax: 957485671 - comercial@asvgymsasos.com

Alysa Facility Services C/Reactor Triadó, 52 - 08014 Barcelona - Tel: 934511214 - Fax: 934513191 - www.alyসা.com - Email: eric@alyসা.com

Bizneo Avda. de Burgos, 12 - 6ªA - 28036 Madrid - Tel: 914159606 - lorena.ciancull@bizneo.com

Esportier Ed. Insur - C/ Albert Einstein, s/n - 1ª planta - Vodafone Smart Center - 41092 - Sevilla - Tel. 696216521 - comunicacion@esportier.com

Fitcloud Tel: 606907377 - www.fitcloud.es - info@fitcloud.es

Fitness & Health Academy S.L. - Ciria Reial 2, 08960 Sant Just Desvern (Barcelona) - info@bytetrainer.com - www.bytetrainer.com

Gposoft, S.L (Gposoft) - c/ General Prim, 3 - 08940 - Cornellá de Llobregat (Barcelona) - Tel. 934740049 - Fax: 934750228 - info@gposoft.com

Id.sys Internacional (Izbra Card) - La Granja, 82 - 3ªpl. - 28108 - Alcobendas (Madrid) - Tel. 917444460 - Fax: 915197213 - comercial@idsys.es

Informática Sport, S.L. (Infosport) - St. Antoni Mº Claret, 520522 - 08027 - Barcelona - Tel. 934764570 - Fax: 934764571 - infosport@infosport.es

Inzaccard, S.L. (Inzaccard) - C/ Carroís, 38 50197 - Zaragoza - Tel. 976 740 201 - comercial@inzaccard.com - inzaccard.com

KnowHowQR C/ Monserrat Roig, 2 - 08310 Argentona - Barcelona - Tel: 665308821 - www.knowhowqr.com - urinuca@knowhowqr.com

Mundiscan Tecnología (Mundiscan Tecnología) - Gran Via Marqués del Turia, 49 - 5º-6º - 46005 - Valencia - Fax: 963393264 - jorge@mundiscan.com

Nubapp Applications S.L. Calle de la Plaza De Mayo, 44 Oficina 5.2 - 31013 Antica - Tel: 948368138 - nubapp@nubapp.com

Softsport (Inditar, Softsport) - Pol. Ind. Vicente Arinillas, Calle C, Parcela 17, Nave 2 - 30140 - Santomera (Murcia) - Tel. 902 46 55 46 - Fax: 968 37 92 17 - info@softsport.es

Ojmar SA Polígono Industrial Lerun, S/N, 20870 Elgoibar, Gipuzkoa - Tel: 943 74 84 84 - Fax: 902955058 - Email: mtriasgray@ojmar.com

Omesa Informática, S.L. (Fingerson V20, Biotouch y Siteca) - Paseo de la Julia, 3 - entrep. - 34002 - Palencia - Tel. 979710464 - Fax: 979710584 - info@omesa.es

Perfect Gym C/ Huerta de La Sacedilla 4-10 - 28220 Madrid - Tel: 622 633 609 - m.garrido@perfectgym.com - www.perfectgym.es

Prosport Distribuciones (GPA Sport) - C/ San Oliva, 5 - 07004 - Palma de Mallorca (Islas Baleares) - Tel. 871947906 - Fax: 871947906 - info@prosportdistribuciones.es

PROVISPORT (Inditar, Softsport) - Pol. Ind. Vicente Arinillas, Calle C, Parcela 17, Nave 2 - 30140 - Santomera (Murcia) - Tel. 902 46 55 46 - Fax: 968 37 92 17 - info@softsport.es

Slim Pay 12 Rue Godot de Maury - 75009 - Paris - Francia - Tel: 919032430 - www.slimpay.com - Email: mtriasgray@slimpay.com

Sport & Consulting (Argusa, Gesfitness) - Parque Tecnológico de Boecillo - 47151 - Boecillo (Valladolid) - Tel. 983133103 - Fax: 983133105 - información@sportconsulting.info

TD Entrenamiento y Salud, S.L. (TD Sistemas) - c/ Pajaritos, 25 - 29009 - Málaga - Tel. 902102851 - Fax: 952072011 - info@tdsistemas.es

Tecnocidnia C/ Prolongación Calle Madrid 1 - 28231 Las Rozas - Madrid - Tel: 916 39 74 61 - www.tecnocidnia.com - comercial@tecnocidnia.com

T-Innova Ingeniería Aplicada S.A. (T-Innova) Ronda Can Rabada, 2-Planta 4º Edificio "Logic" 08860 Castelldefels (Barcelona) - Tel: 902 678 900 - Fax: 936 365 372 - www.tinnova.com - info@tinnova.com
Valle Investment S.L. C/ Camino de los Sastres, 2, 3 - dcha - 14004 - Córdoba - Tel: 670468166 - www.fitbe.cloud - Email: info@fitbe.cloud
Virtuagym C/ Oudezijds Achterburgwal, 55-1 - 1012 DB - Amsterdam (Países Bajos) - Tel: +31 (0) 20 716 5216 - www.virtuagym.com - info@virtuagym.com
Vitale S.L. C/ Atrabria, 17 bajo - 31610 Villava - Tel: 948066966 - www.myvitale.com - asier@myvitale.com

mantenimiento y limpiezas

Arges Fitness Pl. La Bostida, C - 1413g, Nave 6 bis - 08191 Rubí - Barcelona - Tel: 935881089 - saul@argesfitness.com
BCN Servicios de Limpieza Sant Gervasi de Cassoles, 59 - 08022 Barcelona - Tel: 934187174 - contacto@bcnlimpieza.com
i-TEAMSpain Pol. Ind. Manilla C/ Vilalba Reix 4, n°5 - 17162 Besanón - Tel: 902113206 - teamglobal.com - guillen@iether.es
Netsport Limpieza e Higiene Deportiva, S.L. (C/ Republica Argentina, 58 - 08320 - El Masnou - Tel: 935409200 - Fax: 935132807 - www.netsport.es - netsport@netsport.es

maquinaria

Acerasport (Acerasport, Axis Line, Stex International) - Pol. Industrial Campollano c/ F, nave 28 - 02007 - Albacete - Tel: 967606606 - Fax: 967248651 - info@acerasport.com
ADN Professional Equipment, S.L. - C/ Pintor Serrano, 19, local, 08860 - Castelldefels - Tel: 93 633 51 82 - www.adeane.net - info@adeane.net
AEMEDI (h/p/cosmos) - c/ Gran Via Corts Catalanes, 718 - 08013 Barcelona - Tel: 934585201 - Fax: 934585748 - info@aemediagym.es
Aerower Calle Alfaz del Pi, 14, 03530 la Nucia - Alicante - Tel: (34) 966 895 967 - aerower.com - info@aerower.com
Alyesat Alyesat S.L. Avda. de la Encina, 25 nave 3 - 28940 Madrid - Tel: 699427767 - www.alyesat.es
BH HipPower (BH HipPower) - c/ Zurruipeta, 22 Pol. Ind. Jundiz - 01015 - Vitoria (Alava) - Tel: 945290258 - Fax: 945290049 - marketing@hippowergym.com
Bkool C/ San Joaquín, 3 - 28231 Las Rozas Madrid - Tel: 910149798 - cvegara@bkool.com
BIKECONTROL (Bikecontrol Trading, S.L.) - Pol. Ind. Paec Vial C parcela 15 - 17251 - Calonge (Girona) - Tel: 972 653 707 - Fax: 972 650 057 - info@bikecontrol-cycling.com
Body Bike España - www.body-bike.com - body/bike.spain@gmail.com - Tel: 673366528
BODYTONE (Bodytone) - C/ Legon, esq. camino del Pandero - 30500 - Molina de Segura - Murcia - Tel: 968205383 - Fax: 968231854 - info@bodytone.es
Balance Sport System Plaza las Flores, 7 - 5º D - 30820 Murcia - Tel: 665674557 - email: boancessportssystem@gmail.com
Calmera Fitness - C/ Atocha Nº 119, 28012 Madrid - Tel: 91 429 15 42 - www.calmerafitness.com - fitness@calmera.es
Cardigius, S.L. (Cardigius) - c/ Hieno, 25 - 28330 - San Martín de la Vega - Madrid - Tel: 916917690 - Fax: 916917057 - sales@cardigius.com
CORE (Star trac, Nautilus, StairMaster, Schwinn) - C/ Fructuós Gelabert 6 - Sant Joan Despí - 08970 Barcelona - Tel: 934808540 - Fax: 932809989 - www.corehealthandfitness.com - info_spain@corehandf.com
Coygarsport S.L. Fray Enrique Álvarez, s/n. Moreda de Aller 33670 (Asturias) - Tel: 985480934, FAX: 985483065 - www.coygarsport.com - fitness@coygarsport.com
concept (Concept 2, Vasa, Trainer, Dr. Lange, Hp Cosmos) - c/ Wiesbaden, 9 - bajo - 20008 - San Sebastián (Guipuzcoa) - Tel: 943313788 - Fax: 943218897 - vermont@vermont2.com
Dogasport, S.L. (True, Body Bike) - Avda. General Mola, 98 - 38007 - Santa Cruz de Tenerife (Canarias) - Tel: 922200463 - Fax: 922200791 - info@dogasport.com
Dreamgym Fitness S.L. (Pol. Ind. El Pastoret - C/ Andalucía, 8 - 03640 Monóvar (Alicante) - Tel/ Fax 96 547 13 21 - informacion@dreamgym.es - www.dreamgym.es
eGYM eGym GmbH Sucursal en España. C/ Nuria nº 59, 2 planta - 28034 Mirasierra (Madrid) España - www.egym.es - info@egym.es 91278 91 67
Equidesa (Equidesa) - Ctra. de Murcia, km 15 - 30591 - Balsicas (Murcia) - Tel: 968580203 - Fax: 968580461 - equidesa@equidesa.com

F&H Fitness (Freemotion) - Plaza Libertad, 4 - 12540 - Vila-real (Castellón) - Tel: 964538447 - Fax: 964526604 - fh@fhyfitness.com - www.fhyfitness.com
FitLife (Stages Cycling, Apliti, gym80, Freemotion, FFITTECH, Fit3D, Octane, True, Torque Fitness, etc...) - C/ Del Mig, 3 - Pol. Ind. Pla d'en Coll - 08110 - Montcada i Reixac - Barcelona - Tel: 935948063 - Fax: 935943897 - info@fitlife.es
Fitland S.L. (Fábrica de máquinas musculación, cardio y accesorios) - C/ Prosperidad, 16, 41720 Los Palacios y Villafraña, Sevilla - Tel: 955819323 - Fax: 955812101 - informacion@fitland.es
Fitness Digital Fitnessbit S.L. - Avda. De los Olmos, 1 Edif. Inbisa D4 Of. 015 - 01013 Alava - Tel: 945011043 - info@fitnessdigital.com
Fitshop Iberica SLU - C/ Joaquín Molins, 5 -4º - Puerto 2 - 08028 Barcelona - Tel: 911239029 - info@fitshop.es - www.fitshop.es
Fitsport bn, S.L. (Fitsport, Copu Ray) - c/ Navas de Tolosa, 283-287 local 10 - 08026 - Barcelona - Tel: 933497729 - Fax: 933409274 - info@fitsport.es
Fitness Technology SL - C/ Partida Albaranera, 29A, 3750 Eguer - Tel: 963761880 - www.miha-bodytec.com - info@fitnesstechnology.es
FITTECH Fun & Fitness Lda Urbanização Valria, Lote 1 - Videmoinhos - 3510431 Viseu - Portugal - Tel/Fax: 03510232412003 - www.fitness.es - www.fitech.com - vendas@fitness.es (Contact) - Ctra. Puebla de Farnals al Puig s/n - nave 1 y 2 - 46540 - El Puig (Valencia) - Tel: 961472657 - Fax: 961472657 - ventas@grupocontact.com
Indoor Walking (Indoor Walking) - Avda Cornellá, 144 5º-3º Edif. Lekla - 08950 - Espulgues de Llobregat (Barcelona) - Tel: 934802216 - Fax: 934802566 - eas@telefonica.net
Inter- Vap Europa, S.L.U. (Intervap Exel) - P. I. Tejerías Norte c/ Los Huertos, s/n - 26500 - Calahorra (La Rioja) - Tel: 941145410 - Fax: 941146996 - intervap@intervap.com
MATRIX (Johnson, Matrix, Horizon y Visión) - Strong • Smart • Beautiful - Avenida del Sol nº 8-10 - 28850 - Torrejón de Ardoz (Madrid) - Tel: 914885525 - Fax: 914885522 - info@ht.es
Kettler (Kettler) - Terracina, 12 - Pol. Plaça - 50197 - Zaragoza - Tel: 976460900 - Fax: 976322453 - kettler@bmssportech.es
Life Fitness (Life Fitness - Brunswick Iberica, S.A.) (Life Fitness, Hammer, strength, Lemon) - c/ Frederic Mompou, 5-1º - 08960 - Sant Just Desvern (Barcelona) - Tel: 900505741 - Fax: 936724670 - info.iberia@lifefitness.com
Meinsa, S.L. (Tisone Sport) - Camino Viejo Castellón, Onda, s/n - 12540 - Villarreal (Castellón) - Tel: 964523459 - Fax: 964532929 - info@tisonesport.com
Mygym, S.L. (Nectra Fitness, Waterrower, Visión, Colepa, Level) - C/ Espinarejo 1, portal 2, 2º G - 28400 Collado Villalba (Madrid) - Tel: 916407004 - Fax: 916371849 - info@mygym.es
Ortus FITNESS (Ortus Fitness, Jad, Kip-Machines) - P. I. VI - c/ L'Altèrr, s/n - 46460 - Silla (Valencia) - Tel: 961210120 - Fax: 961210180 - ortus@ortus.com
OSSFITNES Pol. Los Olivares - C/ Huelma 36 - 23009 Jaén - Tel. y Fax: +34953284485 - www.ossfitness.com - info@ossfitness.com
PANATTA (Panatta Sport) - Parc de los Negocis Mas Blau, Edif. Muntadas, c/ Berqueta 7, esc. A local C2 - 08820 - El Prat de Llobregat (Barcelona) - Tel: 936111945 - Fax: 931935016 - luis.pinhoiro@panattasport.com
POOLBIKING (Poolbiking SLU) - C/ Grecia, 1 - 08700 Igualada - Tel: 938053412 - www.poolbiking.com - email: ferran@poolbiking.com
PRECOR (Precor, Cardiotheatre, Wilson, Atomic...) - Parque Negocios Mas Blau II c/ Conca de Barberá, 46 - 08820 - El Prat de Llobregat (Barcelona) - Tel: 932625100 - Fax: 932625101 - info.spain@precor.com
Privel (Emotion-Fitness GmbH, Privel) - c/ Dr. Guiteras, 1 - 08360 - Canet de Mar (Barcelona) - Tel: 937506959 - Fax: 937506959 - privel@privel.com
Realleader Fitness - Nº 18 of AoShan Road, High-tech Development Zone - Xintai City - China - Tel: 0086-538-6838797 - www.realleaderurope.com - Email: danielap@realleaderurope.com
Roditi (Roditi, Trixter, Gravity) - c/ Doctor Gómez Ulla, 14 - 28028 - Madrid - Tel: 902304444 - Fax: 913538699 - info@roditi.com
San Katsu (Johnson, Vision Fitness, BH Fitness) - c/ Josep Calvet, 34 2º P.I. Pla d'en Boet - 08302 - Mataró (Barcelona) - Tel: 937984094 - Fax: info@sankatsu.es
SALTER (Salter) - c/ Lluís Millet, 52 - 08950 - Spluges de Llobregat (Barcelona) - Tel: 933720300 - Fax: 933720900 - sport@salter.es
Smartone Ctra. De la Estación, 22 - 03330 Alicante - Tel: 966292110 - info@nexarevolution.com

Solaguna, S.L. (Laguna Sport, Top-Ring, Adidas Boxeo) - Avda. Benidorm, 9 - 26580 - Arnedo (La Rioja) - Tel: 941385013 - Fax: 941385014 - laguna@lagunasport.com
Sport Enebe, S.L. (Sport Enebe) - C/ Fortuny, 18 - 03009 - Alicante - Tel: 965128003 - Fax: 965171519 - comercial@enebe.com
DKN (DKN Iberica) - Pol. Ind. Rofelbuñal - C/ Cami Cebolla, nº7 - 46138 Rofelbuñal - Valencia - Tel: 961 402 289 - Fax: 961 402 437 - info@dkniberica.es
Tecno Sport (Power Plate, Keiser, Balanced Body, Gym 80, Tonia, Octane) - c/ Del plastic, 1, Pol. Les Guieres - 08915 - Badalona (Barcelona) - Tel: 932749780 - Fax: 934281070 - info@tecnosport.es
TECHNOGYM (Technogym) - Parc Neg. Mas Blau, I, Edif. Avant BCN, c/ Selva, 12 pl. baja - 08820 - El Prat de Llobregat (Barcelona) - Tel: 902101093 - Fax: 933704736 - informacion@technogym.net
Telju Fitness, S.L. (Innovate, Innovate Strength, Intense, Sapilo) - P. I. c/ Guadaquivir, s/n - 45523 - Alcabón (Toledo) - Tel: 925779595 - Fax: 925779597 - comercial@telju.com
Thomas Wellness Group (WAVE, Technogym, Assault Airbike) - C/ Lanzarote, 13, Bajo B. - 28.703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel: 91 661 76 07 - email info@thomas.es - www.thomas.es
Vipcenter España. www.vipcenter.it - vipcenterSpain@gmail.com Tel: 677508458
WAV-E. (Thomas Wellness Group) - C/ Lanzarote, 13, Bajo B. - 28.703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel: 91 661 76 07 - email info@thomas.es - www.thomas.es
X-treme (Xtreme, Ergo-fit, True Fitness) - P. I. Azque, c/ Bolivia, 47 - 28806 - Alcalá de Henares (Madrid) - Tel: 918835733 - Fax: 918835734 - x@xtremefitness.net

máquinas expendedoras

Aldovending, S.L. (Aldovending) - Avda Juan Carlos I, 16 - 30140 - Murcia - Tel: 968864294 - Fax: 968863483
Arbitrade, S.A. (Arbitrade) - C/ De la Prensa, 7 pol. Ind. Zeta - 08150 - Parets del Vallés (Barcelona) - Tel: 935608000 - Fax: 935608091 - info@arbitrade.es
Artidis Ingeniería Industrial S.L. - Máquinas de preparación de batidos de proteínas - Polígono El Escopar c/ E Parcelas 14-16 - 31350 Peralta (Navarra) - Tel y Fax: 948 753 360 - www.artidis.net - d.navarro@artidis.net
Automatics Costa, S.L. (Automatics Costa) - Rambla Sant Illorenç, 22 - 17412 - Maçonet de la Selva (Girona) - Tel: 972858479 - Fax: 972858479 - info@vendingcosta.com
Grupo Alliance - C/ Prensa, 7. Pol. Ind. Zeta - 08150 - Parets del Vallés - Barcelona - Tel: 900264363 // 935608000 - jcarraue@alliancevending.es
Jofemar, S.A. (Jofemar) - Ctra Maricilla, km. 2 - 31350 - Peralta (Navarra) - Tel: 948751212 - Fax: 948750420 - jofemar@jofemar.com
Nexus Machines Pintor Roig i Saler 26 - 08915 Badalona - Barcelona - Tel: 933522291 - www.nexusmachines.net - Email: info@nexusmachines.net
Olevending Madrid SL Carretera Estación, nave 6 - 33429 ViellaSiero - Asturias - Tel: 902444001 - Fax: 985264953 - www.olevending.es - email: emilio@olevending.es
Quintanilla Expendedores (Quintanilla Expendedores) - C/ Tomás Redondo, 1 Edificio Iurca - 28033 - Madrid - Tel: 917644401 - Fax: 913816583 - quintanilla@quintanillaexpendedores.com
Saeco Iberica S.A. - C/ Sant Ferran 34-36 - 08940 Cornellà de Llobregat (Barcelona) - Tel: 934740017 - Fax: 934740434 - saeco.saecoiberica@philips.com
Selerguer, S.L. (Selerguer) - Ctra. de Murcia nº 11 bajo - 30170 Mula (Murcia) - Tel: 902105082 - Fax: 968676982 - selerguer@selerguer.com
Selecta Avenida de la Constitución 210-212 - 28859 - Torrejón de Ardoz - Madrid - Tel: 916787300 - Opc. 2 - Mkt callcenter.selecta@es.selecta.com
Solostocks - C/ Alcalde Barnils, 64-66 A 4º - 08174 Sant Cugat Del Valles (Barcelona) - Tel: 935045605 - info@solostocks.com
Top Sec - C/Silva, 2 - 1 - 4 - 28013 - Madrid - Tel: 663946816 - www.topsec.fr/es - Email: n.trankowska@topsec.es
Vending 97 (Vending 97) - Avda de la Industria, 12 Pol.Ind. Guadaquivir - 41120 - Gelves (Sevilla) - 955761311

masaje y relajación

Centro Quiropráctico Arte - C/ Luchana, 32. 1 exterior izquierda, 28010 Madrid - Tel: 661 81 83 41 - info@artequiropatico.com, www.artequiropatico.com/

Corposalud (Corposalud, Medisana) - San Feliu de Guixols, 5 bajos - 08028 - Barcelona - Tel. 933304818 - Fax: 933304819 - info@corposalud.es

Ems España (EMS España) - Bernardino Obregón, 14 - 28012 - Madrid - Tel. 915289989 - Fax: 915393489 - administracion@emspana.com

Good Health, S.L. (Vibra Confort) - Antonio Cervero, 87 - 28043 Madrid - Tel. 917600407 - Fax: 917768452 - dayal@vibraconfort.com

Ideal Spa Systems, S.L. (Spa Capsule) - Plaza Ruperto Chapí, 2 - 03001 - Alicante - Tel. 965141809 - Fax: 965632366 - info@idealspasytem.com

InterVap Europa, S.L.U. (InterVap Eke) - Pol. Id. Tejerías Norte, C/ Los Huertos, s/n - 26500 - Calahorra (La Rioja) - Tel. 941145410 / 941135448 - Fax: 941146996 - intervap@intervap.com

Jungshim C/ Eduardo del Palacio, 8 - Planta Baja - Madrid - Tel: 910 887 280 - consultas.madrid@jungshim.org - www.jungshim.org

La Casa del Masajista (La Casa del Masajista) - Pº Juan Antonio Vallejo - Nájera Botas, C.C. Pasillo Verde, 28005 - Madrid - Tel. 915171051 - Fax: 915171052 - www.lacosadelmasajista.com

Muebles Arganda (Muebles Arganda) - Avda de Madrid, 106-108 - 28500 - Arganda (Madrid) - Tel. 918701527 - Fax: 918711649 - info@mueblesarganda.com

Privel (Privel) - c/ Dr. Guiteras, 1 - 08360 - Canet de Mar (Barcelona) - Tel. 937506959 - Fax: 937506959 - privel@privel.com

Spaxion (By Asetal) - Calle Arte nº 21 - 4ª - 28033 Madrid - Tel: 914013325 Fax: 914015689 - info@asetalbalnearios.com

Silax (Silax) - Pl., parc.48 - 47400 - M. del Campo (Valladolid) - Tel. 648274426 - silax@silax.es

Thomas Wellness Group (Starpool Wellness Concept) - C/ Lanzarote, 13. Bajo B. - 28703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel. 91 661 76 07 - email info@thomas.es - www.thomas.es

WAV-E (Thomas Wellness Group) - C/ Lanzarote, 13. Bajo B. - 28703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel. 91 661 76 07 - email info@thomas.es - www.thomas.es

medicina deportiva y rehabilitación

Asociación Española Fisioterapia en el Deporte (AEFD) - Apdo de Correos, 54204 - 28080 - Madrid - Tel. 680490844 - Fax: 912244420 - aeidep@yahoo.es

AEMEDI (Cosmos) - Gran Via Corts Catalanes 718 - 08013 Barcelona - Tel. 934585201 - Fax: 934585748 - info@aemedi.com

ALTER G C/ Amado Nervo, 9 - Local 1 bis, 28007 Madrid - Tel: 913616909 - www.lunasolutions.es - pablo@lunasolutions.es

Biologica TM C/ Rosselló nº 1B - 08530 La Garriga (Barcelona) - Tel: 669961461 - www.biologica.es - Email: georgina.rpp@dietowin.es

Body Coach (Body Coach) - C/ Ripolles, 14 - 43008 - Tarragona - Tel. 977656274 - bodycoach.es@gmail.com

Centro Médico Dynamed - C/ Fernández de la Hoz, 76-3º - 28003 - Madrid - Tel. 914413159 - http://clinicaretendelosherreros.com

Clinica Vass (Terapias manuales y medicina natural) - Avda. Camino de Santiago, 31 - 28005 Madrid - Tel. 917507807 - Fax: 917507794 - rodrigoferreiros@clinicavass.com

E. Lacalle L, S.L. (Mueller Sports Medicine) - C/ Santa Teresa, 59 - 50006 - Zaragoza - Tel. 976553097 - Fax: 976568326 - informacion@muellelacalle.com

Fisio Medica Actual, S.L. (Fisio Medica Actual) - Plaza Sancho Abarca, 2 - 31014 - Navarra - Tel. 948127256 - Fax: 948382337 - ventas@fisio-medica.es

Helianthus Medical (Helianthus Medical) - C/ Físicas, 67 Pol. Ind. Urtsina, II - 28923 - Alcorcón (Madrid) - Tel. 916111912 / 902100706 - Fax: 916191519 - import@helianthusmedical.com

Hidrogenada.com C/ Albala, 9D-51 - 28037 - Madrid - Tel: 911.447.675 - www.hidrogenada.com - rafael@hidrogenada.com

lonclincs - Avda. Antonio Alameda, 29 - 46250 - L'Alcudia - Valencia - Tel: 960606200 - www.electrolisterapeutica.com - contact@lonclincs.com

Orto Christian (Orto Christian) - Plaza de la Medicina, s/n - 08911 - Badalona (Barcelona) - Tel. 933844651 - info@ortochristian.com

Rehab Medic (Biofreeze, Flexal454, Matform) - C/ Berenguer de Palou, 86-90 - 08027 - Barcelona - Tel. 933527650 - Fax: 933527595 - info@rehabmedic.com

Sanasport (Sanasport) - C/ Lancia, 7 - 1º - 24004 - León - Tel. 987218148 - correo@sanasport.com

Shortes España, S.A. (Shortes, IP) - Ing. Isidoro Clausel, 5 La Juería - 33211 - Gijón-Tremoesas (Asturias) - Tel. 985310211 - Fax: 985322813 - shortes@shortes.com

Simove, S.L. (Galileo, Novotec) - Avda del Camino de lo Cortao, 13 nave 6 - 28700 - San Sebastián de los Reyes - Madrid - Tel. 916543932 - Fax: 916543942 - comercial@simove.es

Sports Medicine Products, S.L. (Sports Medicine Products) - C/ León Gil de Palacio, 2 - 28007 - Madrid - Tel. 914348415 - Fax: 915012726

X-treme Fitness (Ergofit) - Pl. Azque C/ Bolivia, 47 - 28806 - Alcalá de Henares (Madrid) - Tel. 918835733 - Fax: 918835734 - x@xtremefitness.net

Zaindu (Zaindu) - C/ Tamaixa, 2 - 20800 - Zarautz (Guipuzcoa) - Tel. 94383355 - Fax: 943890822 - zaindu@zaindu.com

nutrición

AMIX c/ Holanda, 21 Pl. las Maromas - 03160 - Almoradí (Alicante) - Tel. 965 780 814 - Fax: 966780707 - info@amixlevante.es

ASN (BSN, ON, Universal Nutrition, Nutrex, Stackex, Cytosport) - Centro Plaza, oficina 15 - 29660 - Nueva Andalucía (Málaga) - Tel. 954851992 - Fax: 952929609 - info@asn-europa.com

Beverly (Beverly Nutrition) - c/ Parque Ferial, 27 Polígono Urtsina - 28923 - Alcorcón (Madrid) - Tel. 916434503 - Fax: 916437055 - beverly@beverly.es

Best Protein, S.L. (Best Protein, Anatomy) - c/ Las Moreras, 19, Pol. Ind. Estruct - 08820 - El Prat de Llobregat (Barcelona) - Tel. 933 704 067 - Fax: 933 704 066 - comercial@bestprotein.com

Big Man Nutrition, S.L. (Big Man) - C/ Calosa de Segura Rafal Km 2 - 03314 El baden-San Bartolome - Orihuela (Alicante) - Tel. 966753435 - Fax: 966752967 - comercial@bigman.es

Bio-Dis España, S.L. (Nature Essential, Sport Nutrition) - Pol. Ind. Majaravique, nave 30D - 41309 - La Rinconada (Sevilla) - Tel. 954900690 - Fax: 954905577 - info@natureessential.com

BioBérica (Antioactive) - Plaza Francesc Macià, 7 - 08029 - Barcelona - Tel. 934904908 - Fax: 934909711 - cmarinez@biobERICA.com

Biologica TM C/ Rosselló nº 1B - 08530 La Garriga (Barcelona) - Tel: 669961461 - www.biologica.es - Email: georgina.rpp@dietowin.es

Bodytone (Ultimate Nutrition, XPro) - Avda. Infante D.J. Manuel, 4 - 30011 - Murcia - Tel. 968205383 - Fax: 968231854 - info@bodytone.es

Crown Sport Nutrition C/ C/ RAPOSAL, 23 - 26580 - Amedo - Tel: 941129426 - www.crownsportnutrition.com - pol@meatprot.com

Dietbox C/ Tortosa, 60 - 08227 Barcelona - www.dietbox.es - Email: marketing@dietbox.es

Energy Sport (Energy Sport) - c/ Mare de Déu de Port, 265 posterior - 08038 - Barcelona - Tel. 934229700 - Fax: 932964498 - info@energysport.net

FAGE International S.A. 145, Rue du Kiem, 18030 Strassen, Luxembourg - Tel. +352 621 455 575 - home.fage - Alba.Martinez@mail.fage

Goldnutrition S.L. Pº Eduardo Dato, 21 Bajo Derecha - Madrid - 28010 - Tel: 914939424

Helados Giuseppe Ricci Avenida de Los Esparteros 14 - Polígono Industrial San José de Valdeors - 28918 - Leganés (Madrid) - Tel: 91 642 67 56 - produccion@heladeriaricci.com

Kellogg's (Kellogg's) - Av. de Europa, 19, 28108 Alcobendas, Madrid - Tel: 912 03 86 00

Laboratorios Tegor, S.L. (Tegor Sport) - P. I. Ugaldequere, 1, Parcela 5 III - nave 1 edif. A - 48170 - Zamudio (Vizcaya) - Tel. 944544200 - Fax: 944543337 - tegor@tegor.com

Masproteina.com (Nutrición deportiva) - Rambla Marinada, 13 - 43712 - Lorens de Penedès - Tarragona - Tel. 651895691 - info@masproteina.com

Maximuscle (Maximuscle) - c/ Del plastic, 1 Pol. Les Guiveres - 08915 - Badalona (Barcelona) - Tel. 932749780 - Fax: 934281070 - info@tecanasport.es

Maxpro Nutrition C/ Artesania, 8 Pol. Ind. Atalaya de Yuncler - 45529 Yuncler - Toledo - Tel: 952524088 - www.maxpro.es - maxpro@maxpro.es

Megaplus (Megaplus, Nutribike) Ctra. de Vilafranca, C15 B, Km. 5,2 - 08810 Sant Pere de Ribes (Barcelona) - Tel. 938962835 - Fax 938962745 - Email: info@megaplus.es

Multipower (Multipower) - Rambla de Catalunya, 13 princ. 3º - 08007 - Barcelona - Tel. 931142007 - Fax: 937074400 - info@atlanticmultipower.es

MUSCLETECH (Musdetch, Quamtrax, Musclemax, Powerpack) - C/ Herreros 17, Polígono Industrial Los Angeles 28906, Getafe - Madrid, España. Tel: 918 719447 - pedidos@astonred.com - www.quamtrax.com/es

Nutrifitness Salarium s.l. C/ Arquitecto Valdevera, 57 A - 02004 Albacete - Tel. 967254498 - contacto@nutrifitness.es

Nutrintegrator S.L. (Nutritienda) - C/ Reyes Católicos, 20 - 28980 - Parla (Madrid) - Tel. 918148281 - dept.marketing@nutritienda.com

Nutripro (Mtn) - c/ Lekuiberri, nave 22, P. I. Aretxe Ugaldé - 20305 - Irún (Guipuzcoa) - Tel. 943639601 - Fax: 943631336 - info@nutriprotechnology.com

NutriSport Nutri Sport (Nutri Sport) - Paraje Las Escomas, s/n - 08310 - Argentona (Barcelona) - Tel. 937974388 - Fax: info@nutrisport.es

NXT-Treme Nutrition (NXT-Treme Nutrition) - Avenida Gregorio Diego 10 29004 Málaga España. Tel: 952237269 - team@fitnessnutrition.es - www.fitnessnutrition.es

Osunasport SL (MASmusculo.com) - C/ Arabial 123 - Granada 18003 - Email info@osunasport.com - Tel. 902021225

Perfect Nutrition (Perfect Nutrition) - C/ Francesc Macià 60 - 7º E (Torre Milenium) - 08208 - Sabadell (Barcelona) - Tel. 937254928 - Fax: 937254928 - info@perfectnutrition.es

Performance Atlético, S.L. (Dymatize Nutrition) - Av. Comunidad de Madrid, 41 local 10 C.C. Burgo Centro I - 28231 - Las Rozas (Madrid) - Tel. 667569278 - contacto@dymatize.es

Power Fitness Nutrition S.L. (Powerfit Nutrition) - C/ Rúa, 33 - 39700 - Castro Urdiales (Cantabria) - Tel. 942784040 - Fax: 942783490 - eduardo@powerfitness.es

Powergym, S.L. (Powergym) - Pol. Ind. Cal Moliner, s/n - 17401 - Arbúcies (Girona) - Tel. 972 860 364 - Fax: 972 162 035 - info@powergym.net

Proteinweb - C/ Polonia, 36 - 08024 Barcelona - Tel. 932847784 - info@proteinweb.es

Prozis - C/ Zona Franca Industrial, Plt. 28 - Pav. K, Mod. 6, Caniçal, 9200-047 Machico - Portugal - www.prozis.com

QNT QNTSPORT - www.qntsport.es - info@qntsport.es - www.facebook.com/QNTSPORT

Repli, S.L. (Repli) - Pol. Ind. Font de la Parera - 08430 - La R. del Vallés (Barcelona) - Tel. 902102253 - Fax: 938421144 - comercial@repli.es

Sfy Professional Nutrition. Cerro de los Santos, 9 - Parq. Agrícola, La Alcudia - 03290 Elche - Alicante - Tfno: +34.96.545.94.44 - www.scienceforyou.es [1] - info@scienceforyou.es

Soria Natural (Fast Print Plus) - P. I. La Sacea, 1 - 42162 - Garray (Soria) - Tel. 975252046 - Fax: 975252267 - soria@sorianatural.es

Sport Muscle (Xtreme Nutrition, Startpro, Sportlabs) C/ Real Edif. Las Palmeras) 273 - 11100 San Fco (Cadiz) Tel: 637 450 005 / 956 10 16 - juanma@sportmuscle.com WWW.SPORTMUSCLE.COM

Ultimate Stack E (Ultimate Stack) - c/ Alba, 7 - 28760 - Tres Cantos (Madrid) - Tel. 918046218 - Tel. 918045959 - ultimate@ultimate-stack.es

Violetti International Group SL C/ Gran Via Corts Catalanes, 843 - 08018 Barcelona - Tel: 607794628 - www.drstevi.com - drstev@drstevi.com

Vital Business Center, S.L. (Vitagro) - Cerro de los Santos, 9 - Parq. Agrícola, La Alcudia - 03290 Elche - Alicante - Tfno: +34.96.545.94.44 - www.vitagro.es - www.vitalbodylife.es

Vitobest - C/ Dobladores, Parc 022 - 03600 - Elda (Alicante) - Tel. 965384502 - Fax: 965398850 - vitobest@vitobest.com

WEIDER Weider Nutrition S.L. (Weider) - C/ Electrónica, 39-41 - 28923 - Alcorcón (Madrid) - Tel. 918757066 - Fax: 918701461 - info@weider.es

pavimentos

AEROBIC FITNESS Aerobic & Fitness (Everlast) - C/ Narcís Monturiol s/n - P.I. Sallés, II. 08253 San Salvador de Guardiola Barcelona - Tel: 938355950 - Fax: 938355954 - marketing@aerobicfitness.com - www.aerobicfitness.com

AMC AMC Mecanocaucho Aplicaciones Mecánicas del Caucho S.A. - Industrialdea Zona A. Pab 35 - Astasu - 20159, Gipuzkoa. España - Tel: +34943696102 - Fax: +34943696219 - ventas@amcsa.es - www.mecanocaucho.com - www.akustik.com

Bona Ibérica, S.L. (Bona Ibérica) - c/ Pitágoras, 7, Pol. San Marcos - 28906 - Getafe (Madrid) - Tel. 916420188 - Fax: 916420690 - bonaiberica@bona.com

Caster (Podium) - c/ Manuel de Falla, 4, Elche Parque Industrial - 03203 - Elche (Alicante) - Tel. 965683700 - Fax: 965683700 - caster@alc.es

Caucho y Derivados, S.A.-Caydesa (Solumflex) - Pol. Empresarium C/ Acebo, 23, Pol. Aragón, nave 5 - 50720 - La Cartuja Baja (Zaragoza) - Tel. 876262768 - Fax: 876262770 - comercial@solumflex.com

Condes (Condes, Junkes, Tarkett, Sommer, Witex) - c/ Santa María Salome, 1 - 28031 - Madrid - Tel. 917778902 / 917780501 - Fax: 917778268 - condescb@condescb.com

Dexpla (Dexpla) - C/ València, 27 P.I. Ca N'Oller 08130 Santa Perpetua de la Mogoda (Barcelona) - Tel. 934281933 - Fax: 934281933 - info@dexpla.com

Distiplas Floors, S.L. Cmo. de Pajares y del Porcal, 11 - 28500 - Arganda del Rey (Madrid) - Tel. 918704810 - Fax: 918707489 - marketing@distiplas.com

GEOMETRIK Geometriktarget, Lda Rua 1º de Maio, Zona Industrial do Roligo, 4520-115 Espargo (+34) 910 603 431 / (+34) 910 601 353 - info@geometriktarget.com - www.geometriktarget.com

Gerflor Iberica SA. C/ Playa de las Americas, 2 - 28290 Las Rozas - Madrid - Tel: 916535011 - Fax: 916532585 - www.gerflor.es Email: gerfloriberica@gerflor.com

Graflex C/ Centeno 13 - 45223 Seseña (Toledo) - Tel: 900 494 532 - www.graflexacoustics.com - info@graflexacoustics.com

Junkers Iberica SA C/ Doctor Fleming, 3º 9º planta - 28036 Madrid - Tel: 915075719 - Fax: 915075653 - www.junkers.com/es - orden@junkers.com

PavFLEX Paviflex - Cta. Murcia - Alicante Km. 49.100 - 03330 Crevillente - Alicante - Tel: 965403300 - Fax: 965403500 - www.paviflex.es - email: info@paviflex.es

Pavigym (Pavigym) - C/ Esparto, s/n, Partida de Canastell I, 98 - 03690 - San Vicente del Raspeig (Alicante) - Tel: 965675070 - Fax: 965666793 - info@pavigym.com

PLENUM (Plenum) - C/ San Amadeo, 30 - 28917 - Leganés (Madrid) - Tel: 916425419 / 660514219 - Fax: 916426450 - info@plenuminteriorismo.com

Supreme Floors Iberica (Supreme Floors) - C/ Oriente, 78-84 2º-6º - 08172 - S.C. del Vallés (Barcelona) - Tel: 935831818 - Fax: 935907619 - contact@floors-supreme.com

pilates equipamiento

Aemasport.com - C/ Montesa, 44 - 28006 Madrid - Tel: 914023474 - info@aemasport.com

AEROBIC FITNESS Aerobic & Fitness, S.L. (Align Pilates) - c/ Narcis Monturiol, s/n, P.I. Sallés II - 08253 - Sant Salvador de Guardiola (Barcelona) - Tel: 938355950 - Fax: 938355954 - marketing@aerobicfitness.com - www.aerobicfitness.com

Bonpilates, S.L. (Bonpilates) - Pl. Las Atalayas, c/ Del Dólar, parc. 99 - 03114 - Alicante - Tel: 965147161 - Fax: 965102621 - info@bonpilates.com

Bscientific s.l. - C/ Ronda Narciso Monturiol, 3 - Edif. ABM Torre A 8 46980 Paterna (Valencia) - Tel: 96131843 - isabel.guance@bscientific.com

Corpora Pilates, S.L. (Corpora Pilates) - c/ Hermosilla, 38 1ºB - 28001 - Madrid - Tel: 914261074 - info@corporapilates.com

trendingfit Elna Pilates - C/ P Nave 19 - Pol. Ind. Noain Esquiroz - 31110 Navarra - Tel: 948310791 - fax: 948317352 - info@elnapilates.com

F&H FITNESS (F & H Fitness) - Plaza Libertad, 4 - 12540 - Vila-real (Castellón) - Tel: 964538447 - Fax: 964526604 - fh@fhfitness.com - www.fhfitness.com

New Pilates - Rua Muraró, nº 47 - Messejana - CEP: 60872-690 - Fortaleza - CE - Brasil - Tel: +55(85)3232.8575 - www.newpilates.com.br - adm@newpilates.com.br

Grupo AZ P - Equipa - C/ Zurbaran 8 - 1º - 28010 Madrid - Tel: 902051251 - p@equipa.com

Peak Pilates (Peak Pilates) - C/ Telnaires, 47-49, Locales 10 y 11 - Gavà, 08850 (Barcelona) - Tel: 902300808 - Email: info@pilatesinternacional.com

Pilates Springboard (Pilates Springboard) - Calle Palos de la Frontera 32 derecha, Madrid 28045 - Tel: 601083409 - Fax: 914607092 - www.pilatespringboard.com

Pilates Wellness & Energy - C/ Francisco Zea 4 - 28028 Madrid - Tel: 9170111591 - Fax: 9170111592 - mlopez@pilateswellnessandenergy.com

Profesional Pilates - C/ Messena, 3 - 28043 Madrid - Tel: 913001918 - info@profesionalpilates.com

Rocfit (Gravity, GTS) - c/ Enrique Mariñas Romero, 36 - 12º - 15009 - A Coruña - Tel: 981173507 - Fax: 981292853 - info@rocfit.com

SEDIDE (Sedide Sport S.L.) - c/ Gótilleo, 3 - 35010 - Las Palmas de Gran Canarias - Tel: 902012571 - Fax: 902012572 - www.sedide.com / email: info@sedide.com

Tecosport Condition, SIU (Balanced Body, Balanced Body University) - c/ Del Plástico, 1, P.I. les Guixeres - 08915 - Badalona (Barcelona) - Tel: 932749780 - Fax: 934281070 - info@tecosport.es

THOMAS Thomas Wellness Group (Merrithew-Stott Pilates) - C/ Lanzarote, 13. Bajo B - 28.703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel: 91 661 76 07 - email comercial@spanpilates.com - www.spanpilates.com

XTend Pilates (XTend Pilates) - c/ Mesón de Paños, 2 - 28013 - Madrid - Tel: 915481286 - Fax: 915481286 - salesiberica@xtendpilates.com

piscinas

Joscar (DTP) - Av de la Constitución, 296, 45950 Casarrubios del Monte, Toledo. Tel: 91 817 18 18 - Fax: 916582704 - info@piscinasdtp.com

Pérgola Piscinas (Pérgola Piscinas) - Calle Legión Española, 4, 09001 Burgos - Tel: 694 45 72 67 - ventas@pergolapiscinas.com

Pisciland (Pisciland) - c/ Azuela, 6 - Pol.Ind.P-29 - 28400 - Collado Villalba (Madrid) - Tel: 918519507 - Fax: 918491176

Piscimar Pool (Piscimar Pool) - c/ De la Isla Cabrera, 15 - La Regia - 03189 - Orihuela Costa (Alicante) - Tel: 965320379 - piscinasblaya@telefonica.net

Piscinas Bonmar (Piscinas Bonmar) - Cta. Vilassar de Dalt 6, 08348 Cabriels, Barcelona - Tel: 937 53 00 57 - info@piscinasbonmar.com

Piscinas Floragu, S.L. (Coinpol) - Avda de Badajoz, 50 - 28027 - Madrid - Tel: 914038226

Servipool Servicios Integrales, S.L. (Servipool Servicios Integrales) - c/ Laguna del Marquesado, 47 nave 0 - 28021 - Madrid - Tel: 915915510 - Fax: 915915513 - comercial@servipool.com

Swin & Dream (Swin & Dream) - c/ León, 22 - 28500 - Arganda del Rey (Madrid) - Tel: 918711954 - Fax: 918712830

Waterair Ibérica, S.L. (Waterair) - c/ Arturo Soria, 205 - 28043 - Madrid - Tel: 902222622 - Fax: 915199917

plataformas vibratorias

BH (BH HiPower) - C/ Zurripitieta, 22, Po. Ind. Jundiz - 01015 - Vitoria (Álava) - Tel: 945290258 - Fax: 945290049 - hipower@bhfitness.es

Body Coach (Body Coach) - C/ Ripollés, 14 - 43008 - Tarragona - Tel: 977656274 - bodycoach.es@gmail.com

BODYTONE (Bodytone) - Avda Infante Juan Manuel, 4 - 30011 - Murcia - Tel: 968205383 - Fax: 968231854 - info@bodytone.com

Bon Pilates (Bonpilates) - Pol. Ind. Las Atalayas, C/ Dólar, nave 99 - 03114 - Alicante - Tel: 965103375 - Fax: 965102621 - info@bonpilates.com

Byomedic (Byomedic) - C/ Telegraf, 4 local - 08041 - Barcelona - Tel: 932844556 - Fax: 932138808 - byomedic@byomedic.es

Cefar Compex (Winplate) - Avda. Cornellá, 144 - 1º - 4 - 08950 - Espugues de Llobregat - Barcelona - Tel: 900801280 - Fax: 934733667 - ventas@cefarcompex.com

DKN Vibra salud (DKN) - Trav. Gracia, 31 - 08021 - Barcelona - Tel: 902555592 - dkn@vibrasalud.es

F&H Fitness (Qemebel) - Plaza Libertad, 4 - 12540 - Vila-real (Castellón) - Tel: 964538447 - Fax: 964526604 - fh@fhfitness.com - www.fhfitness.com

Life Fitness (Life Fitness) - C/ Frederic Mompou, 5 - 1º-1º, Edif. Euro 3 - 08960 - Sant Just Desvern (Barcelona) - Tel: 936724660 - Fax: 936724670 - info.iberia@lifefitness.com

Mygym (Mygym) - C/ Espinorejo 1, portal 2, 2º G - 28400 Collado Villalba (Madrid) - Tel: 916407004 - Fax: 916371849 - info@mygym.es

Simove (Galileo) - Av. Camino de lo Cortao, 13 nave 6 - 28703 - S.S. de los Reyes (Madrid) - Tel: 916543932 - Fax: 916543942 - comercial@simove.es

TAE Belleza Termal (X Well) - C/ Lepanto, 230-236 bajos - 08013 - Barcelona - Tel: 902108870 - Fax: 932477905 - marketing@bellezatermal.com

Tecno Sport (Power Plate) - C/ Del Plástico, 1 - 08915 - Badalona (Barcelona) - Tel: 932749780 - Fax: 934281070 - info@tecosport.es

Vibrosport & Wellnes (Globus) - C/ Josep Castellá, 18 bajo - 08301 - Mataró (Barcelona) - Tel: 937552331 - info@vibrosport.net

Turbosonic (Turbosonic Meditec) - Paseo de Gracia, 11 esc. C 5º-4º - 08007 - Barcelona - Barcelona - Tel: 902303353 - info@turbosoniciberica.com

X-treme Fitness Equipment (Xtreme) - P.I. Azque C/ Bolivia, 47 - 28806 - (Alcalá de Henares) - Madrid - Tel: 918835733 - Fax: 918835734 - x@xtremefitness.net

proyectos y construcción

Action Park (Action Park) - Apdo. Correos, 18 - 46220 - Picassent (Valencia) - Tel: 961240688 - Fax: 961240758 - www.actionpark.es

Adacta Ibérica, S.L. (Adacta Ibérica) - Ctra de la Esclusa, 33 acc.A - 41011 - Sevilla - Tel: 954990051 - adacta@jannonet.net

Asetra Bañerios & Spa C/ Doctor Esquerdo 10 - 4º - 28028 Madrid - Tel: 914013325 - Fax: 914015689 - info@asetrabañerios.com

Carfer Saunas S.L. C/ Miquel Angel, 10 Baixos - 08028 Barcelona - Tel: 934486380 - Fax: 933340185 - www.carfer.com - email: carfer@carfer.com

City-Spa (City-Spa) - Pol. Ind. Cantos Blancos, nave 13 - 14480 Alcaracejos, Córdoba - Teléfonos: 957 156 096 - 957 156 059 - www.cityspa.com

Condés (Condés) - Santa María Salomé, 1 - 28031 - Madrid - Tel: 917778902 - Fax: 917778268 - condescb@condescb.com

Cool-Corporate Sport & Work Calle de l'Escar nº 26 - 08039 Barcelona - Tfn 617487412 - Mail: hola@cool-corporate.com - www.cool-corporate.com

Euroclima Madrid C/ Embajadores 181 - 28045 Madrid - Tel: 914810202 - Fax: 916976001 - www.euroclimamadrid.com - jose Luis gonzalez@euroclimamadrid.com

Europea Térmica Eléctrica S.L. (ETE) - Agustín Viñamata, 6 Bajo F - 28007 - Madrid - Tel: 915517074 - Fax: 915510255 - info@ete.es

Freixanet Saunasport, S.L. (Freixanet) - c/ Sallent, 55 - 08243 - Manresa (Barcelona) - Tel: 902103945 - Fax: 938738606 - freixanet@saunasport.com

Huric Rua da torre bela Ed. Huric Casal Novo - Sobreiro - 2644-909 Matra - Portugal - Tel: +351 261 816 200 - www.huric.pt - Email geral@huric.pt

Layher, S.A. (Allround, Blitz) - La Laguna del Marquesado, 17 - 28021 - Madrid - Tel: 916733882 - Fax: 916733950 - p.vazquez@layher.es

Narayana Instal-lacions, S.L. (Narayana Instal-lacions) - C/ Carme Karr, Nave 1, Pol.Ind. Les Vives - 08295 - Sant Vicenç de Castell - Barcelona - Tel: 938332087 - Fax: 938332087 - info@narayanaweb.com

(Oproler) - Juan de Urbieto, 43 C/V Julio, Rey Pastor. Oficinas pta calle - 28007 - Madrid - Tel: 915249191 - Fax: 915249190 - oproler@oproler.com

Privel (Privel) - c/ Dr. Guiteras, 1 - 08360 - Canet de Mar (Barcelona) - Tel: 937506959 - Fax: 937506959 - privel@privel.com

Promotora de Instalaciones Deportivas Catalanas, S.A. (Pidec) - Les Corts, 12 - 14 - 08028 - Barcelona - Tel: 933300011 - Fax: 934904491

Sentral Fitness Sport (Sentral Fitness Sport) - C/ Del Cid, 21 bajos - 49017 - Zamora - Tel: 902932648 - Fax: 902932649 - info@sentralfitness.com

Sport Equipalia Pavigrass - P.I. Palas de Rei, s/n 27200 Palas de Rei Lugo - Tel: 982286100 - ventas@jimsports.com

td Trainer (desarrollo de departamentos de entrenamiento personal) - Avd M-40 portal 11, 1º 24 - 28925 - Alcorcón (Madrid) - Tel: 911124976

tiempod (Consultoría deportiva y desarrollo de proyectos) - Avd M-40 portal 11, 1º 24 - 28925 - Alcorcón (Madrid) - Tel: 911124976 - www.tiempod.es

Thomas Wellness Group (Vestuarios, Spa, Diseño 3D de áreas Fitness y Wellness) C/ Lanzarote, 13. Bajo B - 28.703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel: 91 661 76 07 - email info@thomas.es - www.thomas.es

Urban Street Design S.L. - C/ Alcanar, 6 - entlo. 12004 Castellón - Tel: 672614454 - www.toxicworkout.com Email: urbanstreetdesign2016@gmail.com

WAV-E (Thomas Wellness Group) - C/ Lanzarote, 13. Bajo B - 28.703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel: 91 661 76 07 - email info@thomas.es - www.thomas.es

(Wellnes & Sport Consulting) - c/ Provenza, 505 - 08025 - Barcelona - Tel: 934560945 - www.wscconsulting.net

X-treme (Xtreme) - Pol.Ind. Azque C/ Bolivia, 47 - 28806 - Alcalá de Henares (Madrid) - Tel: 918835733 - Fax: 918835734 - x@xtremefitness.net

ropa deportiva



Alphadventure S.L. - Avda. Castilla, 32 nave 82 - 28830 san Fernando de Henares - Madrid. Tel: 916774294 - Fax: 916774294 - www.alphadventure.com

atencionalcliente@snackfastwear.com

B.M.F. (BMF, Prolab, Quamtrax, Musc. Max, Power Pack) - c/ Romanones, 4 - 45211 - Recas (Toledo) - Tel. 925522157 - Fax: 925522978

By Lebron - C/ Julian Camarillo, 47 - 28037 Madrid - Tel: 910712689 - www.bylebron.com - comercial@bylebron.com

Flexic Fitness (Flexic, Xculpt) - C/ Pino Gómez, 5 - 1ª A - 30530 - Cieza (Murcia) - Tel. 655088661 - Fax: 968459197 - correo@fitnesstienda.com

Fuji Mae, SL (Fuji Mae) - C/ Can Albareda, 5-7 Pol. Ind. El Congost - 08760 - Martorell - Barcelona - Tel: 93 775 04 33 - www.fujimae.com - fujimae@fujimae.com

Hon Sports CB - C/ San Roque, 2 - 30540 Blanca - Murcia - Tel: 671459911 Fax: 968459197 - www.hon-sports.com - email: correo@fitnesstienda.com

Isance - Santiago Cano Alelea (Isance) - Pintor Rosales, 5 - 03009 - Alicante - Tel. 965185595 - Fax: 965170371 - isance@isance.com

Joma Sport SA Calle Ramón y Cajal, 134, 45512 Portillo de Toledo, Tel.: 925 77 60 06 - beatiz@jomasport.com - www.jomasport.com

Lorna Jane España C/Sevilla 2-07150 - Andratx - www.activeliving.es - Email: hola@activeliving.es

Moretex, S.L. (Mimic, MMC, X2) - c/ Assumpció, 5-7 - 08397 - Pineda de Mar (Barcelona) - Tel. 937660899 - Fax: 937660899 - info@minisport.com

Nike (Nike) - c/ Garroxa 68 - 08820 - Prat Llobregat (Barcelona) - Tel. 934804100

Parafit (Avda. jardín Botánico, 622 - 33203 Gijón Tel: 684605890 - www.parafit.com Email: info@parafit.com

Redipro, S.L. (Redipro) - Ctra. Fuencarral a Alcobendas, 44 Edificio 7 - Oficina 4 - 28108 Alcobendas. Madrid - Tel. 916620693 - Fax: 916621020 - marketing@redipro.es

Sport World (Sport World) - C/ Moli, nº 2 - 17164 - Bonmatí (Girona) - Tel. 972117370 - sportworld@sportworld.es

www.elevenspain.net - C/ Mónaco, 11 - 28232 Madrid - Tel: 673766633 - www.elevenspain.net - jorge.ribera.sanchis@gmail.com

saunas

Antal Equipamientos (Antal Equipamientos) - Donato Arguelles, 18 7 B. 33206 Gijón (Asturias) - Tel. 985303818 - Fax: 985316663 - info@antal.es.com

Asetra Bañeros & Spa C/ Arte, 21, 28033 Madrid - Tel: 914013325 Fax: 914015689 - info@asetrabañeros.com

Baeza, S.A. (Baeza) Av. Velázquez-Cruce aeropuerto - 29004 - Málaga - Tel. 952236966 - Fax: 952231159 - malagaci@baeza-sa.com

Carfer Saunas S.L. C/ Miquel Angel, 10 Baixos - 08028 Barcelona Tel: 934486380 Fax: 933340185 - www.carfer.com - email: carfer@carfer.com

Freixanet Saunasport, S.L. (Freixanet) - C/ Sallent, 55 - 08243 - Manresa (Barcelona) - Tel. 902103945 - Fax: 938738606 - freixanet@saunasport.com

Gefusta, S.L. (Saunas lamar) - C/ Les Planes, s/n, P.I. Pla de Santa Anna - 08272 - Sant Fruitós de Bages (Barcelona) - Tel. 938761868 - Fax: 938761869 - info@armarsaunas.com

Goccia Spa C/ Comarcas, 117 - 46930 Quart de Poblet - Valencia - Tel: 961525341 - www.gocciaspa.com - info@gocciaspa.com

Inbeca Grup (Inbeca) - Pol. Ind. El Grab, C/ Comagnua, 32-34 - 08758 - Cervelló (Barcelona) - Tel. 933391329 - Fax: 933391190 - inbeca@inbeca.com

Infraspas Saunas Terapeuticas (Infraspas) - Pol. Ind. Mora-Garay, C/ Narciso Monturiol, nave 4 - 33211 - Gijón (Asturias) - Tel. 985308086 - Fax: 985308087 - info@infraspas.net

InterVap Europa, S.L.U. (InterVap Eke) - Pol. Id. Tejerías Norte, C/ Los Huertos, s/n - 26500 - Calahorra (La Rioja) - Tel. 941145410 / 941135448 - Fax: 941146996 - intervap@intervap.com

Priwel (Priwel) - c/ Dr. Guiteras, 1 - 08360 - Canet de Mar (Barcelona) - Tel. 937506959 - Fax: 937506959 - priwel@priwel.com

Pro-Equip (Proequip) - Carretera de Quel 31, Bajo - 26580 Arnedo (La Rioja) - Tel. 941387124 - Fax: 941385559 - info@pro-equip.com

San Katsu, S.L. (Johnson, Vision Fitness, BH Fitness) - c/ Josep Calvet, 34, 2ª Pl. Pla d'en Boet - 08302 - Mataró (Barcelona) - Tel. 937984094 - info@sankatsu.es

Saunas Avilsa, S.A. (Saunas Avilsa) - Ronda de Segovia, 3 - 28005 - Madrid - Tel. 913641771 - Fax: 913641799 - info@avilsa.com

Saunas Durán (Saunas Durán) - C/ Navas de Tolosa, 283-287, local 14 - 08026 - Barcelona - Tel. 933006157 - Fax: 934850392 - saunasduran@saunasduran.com

Saunas Inbeca, S.L. (Saunas Inbeca) - Pol. Ind. El Grab, Carrer comagnua 32-34, 08758 Cervelló, Barcelona - Tel. 933391329

Saunas terapéuticas (Saunas terapéuticas) - Ctra. Cela de Nuñez, 22 - 03830 - Muro de Alcoy (Alicante) - Tel. 965531052 - Fax: 965531808

Thomas Wellness Group (Starpool Wellness Concept) - C/ Lanzarote, 13, Bajo B. - 28.703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel. 91 661 76 07 - email info@thomas.es - www.thomas.es

seguros

Ases XXI C/ Arturo Soria, 187, Sótano 2, Pta. 3 - 28043 - Madrid - Tel: 91 515 37 07 - www.ases21.es - Email: info@ases21.es

Caser Avda. de Burgos, 109 - 28050 Madrid. Tel: 912146657 - CIVILAR@caser.es

solariums

Catalana de Rayos Uva, S.L. (Netsol, NS Timer, Saunas Netsol) - c/ Malgrat, 85 - 08016 - Barcelona - Tel. 934086174 - Fax: 934085420 - bcr@netsol-uva.com

Cipsa Polux, S.L. (Sportarreda) Huelva 138-140, local 1-2 - 08020 - Barcelona - Tel. 934987566 - Fax: 932780180 - cipsapolux@cipsapolux.com

Letitino Vital (Letitino Vital) - c/ Despeñaperros, 1, Pol. Ind. El Olivar - 28500 - Arganda del Rey (Madrid) - Tel. 902196919 - Fax: 918720040 - info@letitinovital.com

Photonlife España, S.L. (Zerofat) - c/ Aragón, 386 Local 2 - 08009 - Barcelona - Tel. 932462343 - Fax: 932317309

Ramos y Epi (Ramos y Epi) - c/ Zapico, 12 - 47003 - Valladolid - Tel. 607117337 / 986374470 - Fax: 986358341

San Katsu, S.L. (Johnson, Vision Fitness, BH Fitness) - c/ Josep Calvet, 34, 2ª Pl. Pla d'en Boet - 08302 - Mataró (Barcelona) - Tel. 937984094 - info@sankatsu.es

Saunas Avilsa, S.A. (Saunas Avilsa) - Ronda de Segovia, 3 - 28005 - Madrid - Tel. 913641771 - Fax: 913641799 - info@avilsa.com

Sun Tanning, S.L. (Sun Tanning) - c/ Sinceridad, 48 - 41006 - Sevilla - Tel. 954256995 - suntannings@hotmail.com

spas e hidromasajes

Ambar 200, S.L. (Ambar Spa) - C/ fray Antonio Alcalde, 1 - 47003 Valladolid - 47012 - Tel. (34) 983 374 470 - 983 297 995 - Móvil. 607 117 337 - www.ambarspa.com - gerencia@ambarspa.com

Arctic Hidromasajes, S.L. ("Arctic Spas" y "Tylo") - Avda. Mediterráneo, 153 - 03725 - Teulada (Alicante) - Tel. 965741516 - Fax: 965741603 - e-mail: 965741603

Carfer Saunas S.L. C/ Miquel Angel, 10 Baixos - 08028 Barcelona Tel: 934486380 Fax: 933340185 - www.carfer.com - email: carfer@carfer.com

Equipool (Equipool) - Pol. I. San Marcos, C/ Bell 18 - 28906 - Getafe (Madrid) - Tel. 649810792 - Fax: 650102910

Europa Térmica Eléctrica, S.L. (ETE) - C/ Agustín Viñamata, 6 Bajo F - 28007 - Madrid - Tel. 915517074 - Fax: 915510255 - info@ete.es

Fiesta Spas (Sundance Spas) - Ctra. NH, Km. 37,500 - 28710 - El Molar (Madrid) - Tel. 918412000 - Fax: 918412115 - grupofiesta@gmail.com

Grupo Redhot (Grupo Redhot) - C/ La Dehesa Baja, 2, Autopista del Norte, salida 33 - 38314 - La Orotava (Santa Cruz de Tenerife) - Tel. 922332010 - Fax: 922334155 - info@piscinasypas.com

Inbeca Grup (Inbeca) - Pol. Ind. El Grab, C/ Comagnua, 32-34 - 08758 - Cervelló (Barcelona) - Tel. 933391329 - Fax: 933391190 - inbeca@inbeca.com

Priwel (Priwel) - c/ Dr. Guiteras, 1 - 08360 - Canet de Mar (Barcelona) - Tel. 937506959 - Fax: 937506959 - priwel@priwel.com

Spa Wellness Systems (Spa Wellness Systems) - C/ Castelló, 66 - 28021 - Madrid - Tel. 902100229 - Info@sws-spa.com

System Pool (System Pool) - Ctra. Viver-Pto Burriana, km 63.2 - 12540 - Villa Real (Castellón) - Tel. 964506464



Thomas Wellness Group (Starpool Wellness Concept) - C/ Lanzarote, 13, Bajo B. - 28.703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel. 91 661 76 07 - email info@thomas.es - www.thomas.es

vestuarios

Aerobic & Fitness (Aerobic & Fitness) - C/ Narciso Monturiol, s/n. Pl. Salelles, Il. 08253 San Salvador de Guardiola Barcelona - Tel: 938355950 - Fax: 938355954 - marketing@aerobicfitness.com - www.aerobicfitness.com

Adacta Ibérica (Adacta Ibérica) - Ctra de la Esclusa, 33 Acc.A, - 41011 - Sevilla - Tel. 954990051 - adacta@jannone.net

Altamiras Mobiliari, S.L. (Altamiras Mobiliari) - Pol. Ind. El Verdadero, C/ Eduard Rifa, 2 - 08560 - Manlleu (Barcelona) - Tel. 938507777 - Fax: 938511416 - mobiliari@altamiras.com

Antal Equipamientos (Antal) - Donato Arguelles, 18 7 B. 33206 Gijón. (Asturias) - Tel. 985303818 - Fax: 985316663 - info@antal.es.com

Astral (Astral) - Passeig San Lley, 21 - 08213 - Pílanya (Barcelona) - Tel. 937256311 - Fax: 937268059

Biacom - C/ Príncipe de Viana, 8 - 31350 Peralta (Navarra) Tel: 948346486 - ivan@biacom.es

F&H Fitness (F&H Fitness) - Plaza Libertad, 4 - 12540 - Vila-real (Castellón) - Tel. 964538447 - Fax: 964526604 - fyh@fhyfitness.com - www.fyhfitness.com

Inbeca Grup (Inbeca) - Pol. Ind. El Grab, C/ Comagnua, 32-34 - 08758 - Cervelló (Barcelona) - Tel. 933391329 - Fax: 933391190 - inbeca@inbeca.com

Inoxmobel - Avda. del Olivar, 29 - 28340 Valdemoro (Madrid) Tel. 9164220388 - info@cabinas-sanitarias.net

Interiorismo, Arquitectura y Equipamiento, S.L. - (Inarequip) - Polígono Industrial, Calle Pignatelli, 24, 50410 Cuarte de Huerva, Zaragoza - Tel. 976572132 - Fax: 976572089 - info@inarequip.com

Isaba (Isaba) - C/ Argenters, 19 - Polígono Industrial El Alter - 46290 Alcañes - Valencia - Tel. 961240001 - Fax: 961240270

Keya Talleres ABSA - Ctra. Molins de Rei a Caldes, km. 9,800 - Apido. 97 - 08191 - Rubí - Barcelona - Tel: 935873610 - belgado@keya.es

MGA Sports (Indoor Walking, Hydroider, Megablock) - Parc Tecnològic del Valles - 08290 - Cerdanyola del Valles (Barcelona) - Tel. 935824555 - Fax: 935824556 - info@grupomaga.es

Priwel (Priwel) - c/ Dr. Guiteras, 1 - 08360 - Canet de Mar (Barcelona) - Tel. 937506959 - Fax: 937506959 - priwel@priwel.com

San Katsu, S.L. (Johnson, Vision Fitness, BH Fitness) - c/ Josep Calvet, 34, 2ª Pl. Pla d'en Boet - 08302 - Mataró (Barcelona) - 937984094 - info@sankatsu.es

Sistemas Aplicados del Plástico S.L. - C/ Raimon Casellas, 150 - 08550 - Sabadell (Barcelona) Tel: 937111862 Fax: 937115660 - logirac@logirac.es

Staff Grup - Pol. Ind. Can Torrella - Ronda Shimizu, 8 - 08223 Barcelona - Tel: 938359036 - staff@staff.es

Tecny Stand S.A. - C/ Camino de los Almendros, 24 - 30120 El Palmir (Murcia) Tel: 968882366 Fax: 968885127 - info@tecny-stand.com



Thomas Wellness Group (Starpool Wellness Concept) - C/ Lanzarote, 13, Bajo B. - 28.703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel. 91 661 76 07 - email info@thomas.es - www.thomas.es

Trusar Sport - C/ Camino de Barca, 10 - 14011 Córdoba - Tel: 957100918 - mobiliariodeportivo@gmail.com

X-treme (X-treme) - Pol. Ind. Azuque C/ Bolivia, 47 - 28806 - Alcalá de Henares (Madrid) - Tel. 918835733 - Fax: 918835734 - x@xtremefitness.net