

## EMPRESA

### Informe "El valor e impacto económico del deporte en España"

El deporte en España se consolida como motor económico superando el 3% del PIB

## ESTRATEGIA EMPRESARIAL FITNESS DE ALTO VALOR

### La paradoja de la modernización

Intentamos construir el futuro del bienestar sobre estructuras de gestión, liderazgo y operativa que no han mutado en los últimos 25 años



124

## MARKETING ESTRATÉGICO FITNESS

### Cómo convertir datos en decisiones

Los Centros deportivos y gimnasios están entrando en una nueva era: La era del dato

24 - 25  
JUN 2026



Novotel Madrid  
Center, Spain



## Donde se Conectan los Líderes de la Salud, el Fitness y el Bienestar

El evento de liderazgo, inversión y desarrollo empresarial para propietarios, gerentes e inversores de compañías de salud, bienestar, fitness y deportes.

1.000 ejecutivos. 75 ponentes. 40 expositores.

Mesas de reuniones programadas para patrocinadores. 2 escenarios de ponencias y debates.

Oportunidades ilimitadas para establecer contactos. El epicentro de los negocios, las finanzas y la industria.

# PANATTA FREEWEIGHT

*The widest and most complete plate-loaded line ever*

*100% Designed & Made in Italy*

*Since 1991*



Worldwide Fitness Company



**PHIL HEATH**

7X MR OLYMPIA

PANATTA BRAND AMBASSADOR

DESIGNED & MADE IN ITALY



PANATTA srl | infoes@panattasport.it - ☎ +39 345 546 4739

www.panattasport.com

marzo/abril 2026  
número 124

Inés Ledo  
editora@gymfactory.net

Administración:  
administracion@gymfactory.net

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

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

**Colaboradores:**

Sergio García  
José Luis Gómez  
Marc Lladó  
José Milán  
Carl Rohde  
Manel Valcarce  
Pablo Viñaspre

**Edita:**

LENUGYM S.L.

**Domicilio social:**

Calle Mirador de despeñaperros 27  
28400 Collado Villalba

**Publicidad:**

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



**EL SECTOR** del fitness lleva años hablando de digitalización, datos y eficiencia. Ahora, por fin, empieza a entender de qué va realmente todo esto. Porque tener datos ya no es una ventaja competitiva. Es simplemente el punto de partida.

La industria ha entrado en una nueva fase donde la diferencia no está en recopilar información, sino en saber interpretarla y, sobre todo, en tomar decisiones con ella. Y ahí es donde muchos operadores siguen fallando. Mucho dashboard, mucha métrica... y poca dirección real.

Mientras tanto, el modelo de gestión tradicional empieza a mostrar sus límites. Intentamos construir el futuro del fitness con estructuras que llevan décadas sin evolucionar. La paradoja es evidente: tecnología de última generación sobre modelos de negocio que no han cambiado al mismo ritmo.

A esto se suma otro reto clave: la automatización. Los algoritmos ya están aquí, mejorando la eficiencia operativa, pero también planteando un riesgo claro de despersonalización si no se gestionan con criterio.

El fitness ha dejado de ser un espacio físico para convertirse en un sistema continuo de relación con el usuario. Y eso obliga a repensarlo todo: desde la estrategia hasta la operativa diaria.

El sector avanza. La pregunta es sencilla: ¿lo están haciendo también los modelos de gestión?

Inés Ledo  
Editora

# sumario

marzo / abril 2026

- 3 Novedades
- 8 Estrategia empresarial fitness de alto valor
- 12 Empresa
- 16 Marketing estratégico fitness
- 20 Líderes de pensamiento
- 22 Seguridad en los centros deportivos
- 26 Gestión
- 28 Nuestra Asociación
- 30 Expertos
- 32 Directorio de empresas

## 20

### Líderes de pensamiento

**EL FUTURO DE LA SALUD Y EL FITNESS: EL ENFOQUE 360° Y CONTINUO**

El fitness ha dejado de ser un espacio físico para convertirse en un sistema continuo de datos, decisiones y comportamiento que redefine la relación con el usuario.



## 22

### Seguridad en los centros deportivos

**ALGORITMOS EN LA GESTIÓN DE GIMNASIOS: EFICIENCIA Y RIESGO DE DESPERSONALIZACIÓN**

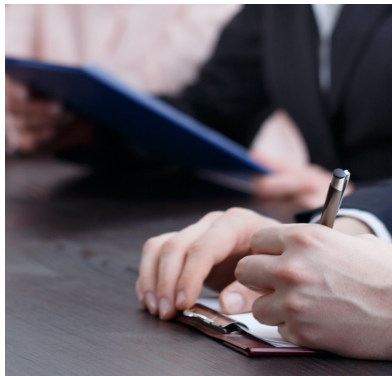
Su incorporación marca un cambio relevante en la organización de los servicios deportivos, obligando a equilibrar optimización operativa, rentabilidad...

## 26

### Gestión

**GESTIONAR CON DATOS YA NO ES SUFICIENTE: SABER QUÉ HACER CON ELLOS**

El CEO de FitnessKPI analiza por qué muchos operadores del sector siguen tomando decisiones a ciegas pese a la digitalización y la creciente disponibilidad de información.



## 28

### Nuestra asociación

**EL FITNESS SE CONSOLIDA COMO INDUSTRIA DEL DEPORTE EN LA COMUNITAT VALENCIANA**

FNEID destaca el compromiso del Director General de Deporte, Luis Cervera, clave para este reconocimiento y para reforzar el posicionamiento del sector dentro de la industria deportiva.

**Playlist y EGYM** completan su fusión para crear la oferta de tecnología fitness y bienestar corporativo más completa del mundo

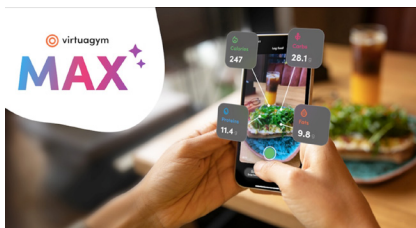
■ Playlist y EGYM han completado su fusión para crear una de las mayores plataformas globales de tecnología fitness y bienestar corporativo. La operación, respaldada por una inversión de 785 millones de dólares y una valoración conjunta de 7.500 millones, consolida una propuesta integrada que combina software, equipamiento inteligente y servicios de bienestar.

La nueva entidad reúne más de 40.000 empresas asociadas a Mindbody, 88.000 centros en ClassPass, 20.000 compañías en EGYM Wellpass y 33.000 instalaciones equipadas con tecnología EGYM, con presencia en más de 30 países y más de 3.000 empleados.

En un contexto de creciente demanda de fitness presencial y autocuidado, pero con un ecosistema fragmentado, la integración busca simplificar la operativa de los centros. La combinación de plataformas, inteligencia artificial y equipamiento conectado permite mejorar la eficiencia de los operadores y facilitar a las empresas el acceso a programas de bienestar más completos. El resultado: un modelo unificado que conecta oferta, demanda y salud en una misma plataforma.



**Virtuagym** lanza el seguimiento nutricional con inteligencia artificial y amplía su ecosistema MAX AI para 36 millones de usuarios



■ Virtuagym ha presentado MAX AI Food Scanner, una nueva funcionalidad integrada en su aplicación de seguimiento nutricional que permite registrar comidas mediante una simple fotografía. El sistema analiza la imagen, identifica alimentos y cantidades, y los vincula con una base de datos de más de 7 millones de productos, facilitando un control nutricional rápido y accesible.

La herramienta, ya disponible, forma parte de la estrategia de inteligencia artificial de la compañía dentro del ecosistema MAX AI, que busca mejorar la eficiencia tanto de usuarios como de profesionales del fitness.

Entre sus desarrollos destaca también MAX AI Coach, capaz de generar planes de entrenamiento personalizados en apenas 20 segundos, optimizando el trabajo de los entrenadores.

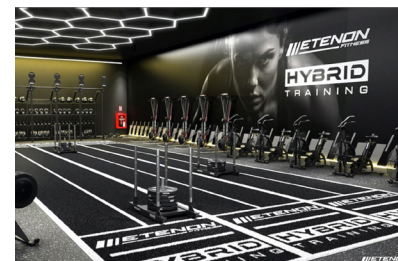
Con más de 36 millones de usuarios en todo el mundo, Virtuagym refuerza su apuesta por una plataforma conectada que integra gestión, entrenamiento y nutrición, impulsando modelos más eficientes para los operadores y hábitos más saludables para los usuarios.

**Etenon Fitness** lanza **Etenon Hybrid Training** la línea completa diseñada para redefinir las zonas Hybrid profesionales

■ El entrenamiento híbrido se ha consolidado como una de las categorías más dinámicas del fitness profesional, pero su expansión ha reducido la diferenciación entre centros. Ya no basta con tener una zona Hybrid: la clave está en cómo se diseña, equipa y presenta. Con esta visión, Etenon Fitness lanza Etenon Hybrid Training, una línea de equipamiento profesional concebida específicamente para entrenamiento híbrido de alto rendimiento. No se trata de material funcional

adaptado, sino de una colección diseñada para soportar uso intensivo, circuitos exigentes y preparación competitiva.

La propuesta se apoya en tres pilares: diseño específico para transiciones rápidas y alto rendimiento; uniformidad estética que dota al espacio de identidad propia; y equipamiento preparado para entrenar en condiciones reales de competición. Más allá del producto, Etenon plantea una solución completa que aporta diferenciación



visible y posicionamiento premium. La línea se presentará en FIBO, con demostraciones en directo para mostrar su rendimiento en entorno real

**MiróLab** abre en Barcelona con la tecnología de **TecnoSport**



■ MiróLab, el nuevo laboratorio de salud funcional y longevidad del CEM Joan Miró, ha abierto en Barcelona con una propuesta basada en la prescripción individualizada de ejercicio, nutrición y regulación del sistema nervioso, apoyada en evidencia científica y tecnología de TecnoSport.

El centro integra equipamiento de Keiser, Voltra y Eliga dentro de un modelo basado en datos, orientado a trasladar metodologías del alto rendimiento a usuarios no clínicos. No es un gimnasio convencional ni un centro médico, sino un espacio de intervención estructurada con seguimiento objetivo.

El modelo parte de una valoración fisiológica inicial y organiza la intervención en seis áreas clave, permitiendo ajustar los programas según la evolución del usuario. La tecnología desempeña un papel central al convertir la medición en prescripción concreta y evolución controlada, facilitando un entrenamiento preciso y adaptable. Con esta apertura, el CEM Joan Miró refuerza su posicionamiento en salud aplicada, mientras TecnoSport consolida su papel como partner tecnológico en proyectos basados en ciencia y medición.

## Elina Pilates refuerza su liderazgo global con nuevas oficinas en EE.UU

■ Elina Pilates ha abierto su primera oficina comercial en Florida tras más de ocho años operando en Estados Unidos, consolidando su posición en uno de los mercados más exigentes del sector. En un contexto de crecimiento anual del 12 % en el Pilates, la compañía refuerza su proximidad a estudios y centros especializados. La marca ya contaba con presencia en Nueva York a través de distribuidores con showroom, y ahora amplía su estructura con un equipo propio en Florida, apostando por una atención directa al cliente y una mayor capacidad de respuesta en el mercado estadounidense.

La innovación sigue siendo uno de sus pilares, con más de diez patentes registradas y tres nuevas incorporaciones recientes, lo que refuerza su posicionamiento como uno de los fabricantes más activos en desarrollo de producto. Con esta expansión, Elina Pilates impulsa su crecimiento internacional, especialmente en Europa y EE.UU., y consolida una estrategia orientada a reforzar su liderazgo global en equipamiento profesional de Pilates.



## Arnold se entrena en la feria del Arnold Sports Festival en el stand de Panatta

■ Arnold no necesita anuncios. Su presencia basta. Y a veces, esa presencia se expresa de la forma más simple y potente: entrenando en medio de una feria, rodeado de gente, sin guion. Encontrarlo en sus eventos siempre depende del azar, pero hay algo que empieza a repetirse: el stand de Panatta como punto de encuentro. El 6 de marzo de 2026, en Columbus, antes de visitar a los patrocinadores, Arnold realizó su entrenamiento matutino en el propio stand, reforzando una conexión que ya se había visto en anteriores ediciones. Más allá del gesto, hay una lectura clara: cuando la pasión es real, no necesita artifi-



cios. Arnold encarna la unión entre negocio y autenticidad, la misma lógica que guía a Panatta en el diseño de sus equipos, basado en sensaciones reales y no en teoría.

El Arnold Sports Festival es hoy una referencia global, pero escenas como esta recuerdan dónde está su esencia: en el entrenamiento, en la experiencia y en la verdad del hierro.

## SOLO GYM FIT consolida su expansión europea antes de FIBO 2026

■ SOLO GYM FIT continúa avanzando en su consolidación internacional tras su lanzamiento en diciembre de 2025, apostando por un crecimiento selectivo y estructurado. En el primer trimestre de 2026, la compañía ha alcanzado acuerdos en cinco mercados europeos y negocia con más de 30 distribuidores, apoyada en una producción 100% en España con capacidad superior a 18.000 m<sup>2</sup> mensuales. La marca ha desarrollado una base técnica sólida con más de 40 configuraciones de superficies, orientadas a responder a las necesidades reales de las instalaciones deportivas. Más que un catálogo, plantea un sistema coherente que prioriza precisión, funcionalidad y personalización. En paralelo, impulsa su "Red Invencible", un modelo de colaboración basado en protección territorial, márgenes sostenibles y soporte técnico.

De cara a FIBO 2026, SOLO presentará nuevas soluciones que ampliarán su propuesta.

Su posicionamiento es claro: crecimiento controlado, enfoque industrial y una filosofía de "ingeniería honesta" orientada a optimizar la inversión sin comprometer el rendimiento.

## Los aficionados al fitness rechazan la IA en favor de la conexión humana según un nuevo estudio global

■ El Informe Global de Fitness 2026 de Les Mills, basado en más de 10.000 usuarios, confirma que la conexión humana sigue siendo el principal motor de motivación en el gimnasio. Solo el 10% prefiere entrenamientos dirigidos por inteligencia artificial, mientras el uso de

wearables y apps crece como herramienta de seguimiento. La Generación Z lidera esta tendencia: pese a ser nativos digitales, es el grupo que más valora la experiencia social y presencial. El estudio revela además un reto clave para los operadores: el auge del entrenamiento de fuerza convive con la "gyntimidación", ya que el 50% de los usuarios se siente inseguro en la sala de pesas y el 54% no sabe por dónde empezar. Estos datos refuerzan el papel del acompañamiento profesional como elemento diferencial. Más allá de la tecnología, el usuario busca guía, confianza y comunidad.

La conclusión es clara: la IA suma, pero no sustituye. El crecimiento del fitness seguirá dependiendo de modelos centrados en las personas.



**Technogym** supera por primera vez los 1.000 millones de euros en 2025 en un hito histórico para la compañía

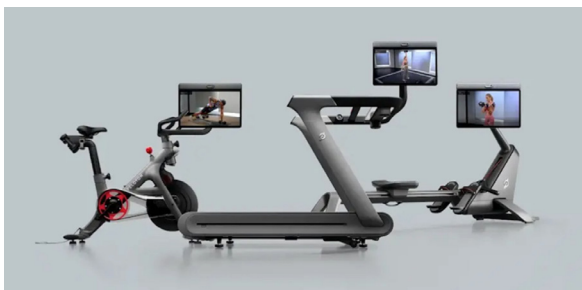


■ Technogym ha cerrado 2025 con ingresos de 1.019 millones de euros, un 13% más, superando por primera vez la barrera de los 1.000 millones y marcando un hito en su trayectoria. El crecimiento se ha reflejado también en la rentabilidad, con un EBITDA ajustado de 220 millones (+23%), un EBIT de 164 millones (+34%) y un beneficio neto de 120 millones (+33%). La compañía ha generado además un free cash flow de 130 millones de euros y mantiene una posición financiera neta positiva de 156 millones, consolidando una estructura sólida. El negocio sigue apoyándose en su modelo integrado de equipamiento, contenidos y soluciones digitales, con un claro predominio del segmento profesional, que representa más del 80% de los ingresos. Estos resultados reflejan un crecimiento consistente en volumen, rentabilidad y generación de caja, reforzando el posicionamiento global de Technogym y su capacidad para mantener un desarrollo sostenido en el tiempo.

■ Myzone ha anunciado la incorporación del entrenamiento de fuerza a su ecosistema de monitorización, ampliando su alcance más allá del cardio y alineándose con una de las principales tendencias del sector. El objetivo: ofrecer una medición más completa del esfuerzo y reforzar la adherencia del usuario. Hasta ahora centrado en la frecuencia cardíaca y la gamificación, el sistema evoluciona para cubrir todo el recorrido del cliente en el gimnasio, eliminando la fragmentación de datos entre zonas de entrenamiento.

Para los operadores, esto abre nuevas oportunidades en retención, personalización y monetización, con programas combinados de fuerza y cardio y un mayor conocimiento de los hábitos en sala. El reto estará en traducir la complejidad del entrenamiento de fuerza en métricas útiles y comprensibles sin perder rigor. En un contexto donde la fuerza gana protagonismo, Myzone da un paso lógico. La clave, como siempre, estará en la ejecución y en su integración real dentro del club.

**Myzone** amplía su propuesta y entra en el entrenamiento de fuerza para reforzar el engagement en los gimnasios



**Peloton** da el salto al fitness profesional con su nueva **Connected Fitness Series** para gimnasios y espacios de alto uso

■ Peloton ha lanzado su Connected Fitness Series, una gama de equipamiento conectada diseñada para gimnasios, hoteles y espacios de uso intensivo, marcando su entrada en el canal profesional. La compañía traslada así su modelo basado en contenido, comunidad y entrenamiento guiado al entorno comercial.

La nueva línea incluye bicicletas, equipos de remo y soluciones de fuerza, todos con pantalla integrada y acceso a clases dirigidas y programas bajo demanda. A diferencia del producto doméstico, incorpora estructuras reforzadas y software adaptado a múltiples usuarios. Para los operadores, la propuesta permite crear espacios de entrenamiento conectado, ampliar la programación sin necesidad de instructor presencial y optimizar el uso de las instalaciones. El movimiento responde a la convergencia entre equipamiento, contenido y experiencia, y a la evolución hacia modelos híbridos. Peloton busca así posicionarse como una plataforma global capaz de acompañar al usuario dentro y fuera del gimnasio.

**Xplor** culmina su fusión con **Clubessential** y crea un gigante global del software para gimnasios

■ Xplor Technologies ha culminado su integración con Clubessential Holdings, dando lugar a una de las mayores plataformas globales de software para gimnasios. La nueva entidad unifica gestión, pagos y marketing en un único ecosistema, reforzando su posicionamiento como proveedor integral. La plataforma permite a los operadores centralizar la gestión del club, la relación con el cliente y los ingresos desde un solo entorno, reduciendo fricciones entre sistemas y mejorando la toma de decisiones.

Uno de los pilares es el uso avanzado de datos, que permite identificar patrones de comportamiento y anticipar bajas, facilitando estrategias de retención más efectivas. A ello se suma la integración nativa de pagos, que simplifica la operativa y mejora los márgenes. Este movimiento responde a una tendencia clara hacia modelos basados en plataformas integradas. Para el sector, el mensaje es directo: la tecnología deja de ser soporte para convertirse en motor de crecimiento y diferenciación competitiva.



## Basic-Fit mueve ficha el low cost da el salto a la segmentación con zonas exclusivas para mujeres



■ Basic-Fit ha comenzado a implementar zonas exclusivas para mujeres en sus gimnasios, un modelo ya presente en mercados como Francia o Bélgica y que ahora escala en su red europea. La iniciativa busca mejorar la experiencia femenina y avanzar hacia un fitness más segmentado. Estas áreas, equipadas con cardio, fuerza y funcional, responden al fenómeno de la "gymtimidación", que sigue siendo una barrera relevante para muchas usuarias. El objetivo es aumentar la comodidad, la frecuencia de uso y la retención. Más allá del género, el movimiento refleja una tendencia clara: la transición desde modelos estandarizados hacia propuestas más adaptadas a distintos perfiles. En el caso de Basic-Fit, esta evolución tiene impacto directo en la rentabilidad, al mejorar el uso efectivo de sus instalaciones dentro de un modelo basado en volumen. El mensaje es evidente: incluso el low cost empieza a segmentar. Y quien no entienda esta evolución, se quedará atrás.

■ GOfit refuerza su expansión internacional en Italia con un proyecto que va más allá del centro deportivo, integrando deporte y espacio público en Turín. La compañía ha colaborado con el Ayuntamiento en la transformación de un espacio urbano frente a su centro en el barrio Aurora, convirtiéndolo en una zona verde, accesible y orientada al bienestar. El proyecto forma parte de un modelo de colaboración público-privada que busca generar impacto en la comunidad, trasladando el concepto de salud fuera del gimnasio. La actuación ha transformado un antiguo aparcamiento en un entorno con zonas de fitness, áreas de descanso, vegetación y soluciones sostenibles como pavimentos drenantes. La iniciativa se enmarca en la estrategia de crecimiento de GOfit en Italia, donde ya ha invertido cerca de 25 millones de euros en su centro de Turin, con capacidad para 12.000 usuarios. Más allá de la instalación, GOfit posiciona el gimnasio como motor de regeneración urbana y cohesión social.

El modelo **GOfit** apuesta por la regeneración urbana integrando deporte y espacio público en Turín



## Matrix Fitness se convierte en patrocinador oficial de los Juegos Special Olympics Tarragona 2026



■ Matrix Fitness ha anunciado su participación como patrocinador oficial de los Juegos Special Olympics Tarragona 2026, que se celebrarán del 9 al 12 de octubre. La iniciativa refuerza su compromiso con el deporte inclusivo y la igualdad de oportunidades dentro del ámbito del fitness. El evento, organizado por la Federación ACEL-Special Olympics, reunirá a deportistas, técnicos y voluntarios en competiciones de 16 disciplinas, consolidándose como una de las principales citas europeas del deporte para personas con discapacidad intelectual. La compañía participará mediante apoyo tecnológico, logístico y humano, además de promover el voluntariado corporativo y colaborar en iniciativas vinculadas al bienestar. Para Matrix, esta alianza se enmarca en su estrategia de responsabilidad social, orientada a facilitar el acceso universal al deporte. Más allá del patrocinio, el movimiento refuerza el papel del fitness como herramienta de inclusión y posiciona a las marcas del sector como agentes activos en el desarrollo social.

## EGYM presenta su nueva línea Smart Strength y el primer sistema operativo auténtico para el fitness y el bienestar

■ EGYM ha presentado en FIBO 2026 su nueva línea Smart Strength junto a un sistema operativo integrado que conecta entrenamiento, tecnología y gestión en un único ecosistema. La propuesta responde a la demanda de resultados medibles por parte de los usuarios y a la necesidad de modelos más eficientes y escalables para los operadores. La nueva gama incorpora mejoras ergonómicas, integración total de software y un diseño premium, permitiendo ajustar automáticamente la resistencia y los programas en función del usuario. Más allá del hardware, el foco está en el sistema: una plataforma que unifica datos, experiencia y operativa. Este sistema operativo permite monitorizar el progreso, optimizar el negocio y mejorar la retención mediante datos en tiempo real y herramientas de gestión avanzadas. El movimiento refleja un cambio estructural en el sector: la ventaja ya no está en el producto, sino en la integración.

EGYM apuesta así por posicionarse como infraestructura clave del fitness conectado y orientado a la salud.



# Software todo en uno para centros deportivos

Gestión de miembros • Reserva de clases • Pagos • Entrenamiento

La solución todo en uno con app móvil personalizada



Contamos con la confianza de más de:

**30 millones**  
de usuarios

**10.000+**  
centros fitness

**50.000**  
entrenadores  
en todo el mundo

**FITNESS PARK**

**SYNERGYM**  
FIT TOGETHER

**MAGMA**  
MUSCLE FACTORY

THE  
**WELL-BEING**  
LAB

**saludando**



## La paradoja de la MODERNIZACIÓN

El sector del fitness en España vive en una huida hacia adelante. Nos hemos convencido de que la modernización es un proceso puramente técnico, una lista de la compra que incluye Inteligencia Artificial, nuevos softwares de gestión y una estética de club cada vez más sofisticada. Sin embargo, bajo este barniz de vanguardia, el sector sufre una enfermedad silenciosa pero letal: la incoherencia. Estamos intentando construir el futuro del bienestar sobre estructuras de gestión, liderazgo y operativa que no han mutado en los últimos veinticinco años.

Como profesionales, debemos hacernos una pregunta incómoda: ¿De qué sirve la IA si nuestra promesa, como sector, se rompe en el primer punto de contacto real con el cliente? La tecnología, sin una estrategia de Branding Experiencial que la sustente, no es más que un altavoz que amplifica nuestras propias deficiencias.

### El espejismo de la tecnología

La fascinación por la Inteligencia Artificial ha nublado el juicio estraté-



***El sector del fitness ha entrado en una dinámica peligrosa: confundir modernización con acumulación de herramientas. Mientras se incorporan nuevas tecnologías, inteligencia artificial y diseños cada vez más sofisticados, la realidad operativa sigue anclada en modelos de gestión, liderazgo y cultura que no han evolucionado al mismo ritmo. Esta brecha entre lo que se promete y lo que realmente se entrega es la que genera una incoherencia estructural que impacta directamente en la experiencia del cliente. Porque, en un negocio basado en sensaciones y percepciones, no es la tecnología la que define el valor, sino la capacidad del sistema —personas, procesos y cultura— para sostener de forma consistente esa promesa en cada punto de contacto.***

gico de muchos. Se percibe como una varita mágica capaz de solucionar la falta de personalización, pero la realidad operativa es tozuda. Hoy, la aplicación de la IA en los gimnasios se limita, en la mayoría de los casos, a procesos administrativos (si es que se aplica), análisis de datos fríos que poco aportan al usuario final, maquinaria sofisticada que aplica la IA de forma superficial.

La verdadera aplicación disruptiva de la tecnología debería ser la eliminación de la fricción operativa. Imagina un centro don-

de la IA no solo registra quién entra, sino que adapta cada proceso y analiza de un entrenamiento grupal para convertirlo en una experiencia radicalmente personalizada en tiempo real. Eso sería coherencia.

Sin embargo, lo que vemos es un “refrito” constante: intentamos aplicar tendencias sin entender la raíz del problema. Si el cliente sigue sintiéndose un número en una clase colectiva de cincuenta personas, da igual cuántos algoritmos tengamos en el back office; la percepción de valor sigue siendo la misma.

## La brecha entre la marca deseada y la marca real

El problema fundamental del fitness actual es la falta de integridad. Vendemos salud, pero gestionamos con estrés. Vendemos comunidad, pero permitimos culturas internas basadas en la jerarquía del miedo o la indiferencia. Vendemos futuro, pero competimos con condiciones laborales del pasado. ¿Cómo esperamos que nuestros equipos técnicos vendan los servicios si no se sienten alguien de valor?

Esta desconexión entre lo que el marketing dice y lo que la operativa hace es lo que llamo

Incoherencia de Marca. El branding no es el logotipo que preside la recepción; el branding es el sistema sensorial completo del club. Es el olor del vestuario, es la mirada del instructor cuando un socio entra por la puerta, es la facilidad con la que un cliente puede resolver un problema administrativo.

### El factor humano: La pieza más importante del engranaje

Somos un sector retail, pero con una salvedad: vendemos servicios, no productos. No podemos pretender mejorar la vida de las personas hacia fuera si no cuidamos la vida de las personas que hacen funcionar el negocio. La Experiencia de Empleado es el motor real de la Experiencia de Cliente. Es aquí donde la modernización del sector fracasa.

Seguimos aplicando modelos de trabajo de hace décadas a una generación de profesionales que busca propósito, flexibilidad y liderazgo real. El liderazgo no es dictar órdenes; es la responsabilidad de asegurar que la fricción sea la menor posible para el equipo. Si un instructor tiene que dedicar el 40% de su tiempo a solucionar fallos técnicos o procesos mal diseñados, no tiene energía para conectar emocionalmente con el socio.

Tratar al equipo con bondad estratégica (darles herramientas, procesos claros y una visión coherente) es la inversión más rentable que podemos hacer. Un equipo que vive la coherencia de la marca es capaz de transmitirla de forma orgánica. Sin esto, cualquier intento de "fidelización" es puramente anecdótico.

### Nuevos formatos de negocio: ¿Evolución o maquillaje?

Estamos viendo una explosión de nuevos conceptos: boutiques, estudios especializados, ... Pero si rascamos un poco la superficie, muchos de estos formatos no dejan de ser lo mismo de siempre con una "lavada de cara" estética para parecer más modernos.

La diferenciación real no vendrá de tener las luces más bonitas o la música más alta, sino de la capacidad de aportar un valor real a la sociedad. Debemos transitar del fitness basado en el rendimiento físico puro hacia un modelo de bienestar integral donde la salud mental, la conexión social y la personalización sean los pilares.

Esto requiere que el perfil directivo deje de ser un mero gestor operativo y se convierta en un estratega de la percepción. Debemos entender que no vendemos acceso a máquinas, vendemos la transformación de la identidad del cliente. Cada punto de contacto debe estar diseñado para reforzar esa identidad. Si el proceso de baja es un calvario burocrático, estamos borrando de un plumazo años de buena gestión deportiva. La coherencia se mantiene hasta el último segundo, por mucho que nos duela perder a un cliente.

### El camino hacia la autoridad cultural

Para que el sector del fitness recupere su relevancia y deje de competir únicamente por precio,

debe elevar su nivel de conciencia. La verdadera modernización empieza por la ética de la gestión.

Es hora de dejar de perseguir la última "app" de moda y empezar a mirar hacia dentro. ¿Es nuestro negocio coherente? ¿Nuestras decisiones diarias respaldan nuestra promesa de marca? ¿Estamos aplicando la IA para servir al humano o para sustituir la responsabilidad de gestionarlo?

El futuro pertenece a aquellos centros que entiendan que la marca es un organismo vivo. La tecnología será el puente, la IA será el motor de eficiencia, pero el corazón seguirá siendo la integridad. Solo desde la coherencia podremos construir un sector que no solo sea moderno en la forma, sino transformador en el fondo.

La pregunta de hoy no es cuánto presupuesto tenemos para tecnología, sino cuánta verdad hay en su marca. Porque en un mundo saturado de ruido y opciones, la coherencia es la única ventaja competitiva que no se puede copiar.



Marc Lladó

Gestión y Dirección de Instalaciones Deportivas  
Branding & Marketing de Alto Valor  
Liderazgo estratégico y operativo



Federación Nacional de Empresarios  
de Instalaciones Deportivas

# es la patronal que integra a más de 800 instalaciones deportivas

*Representamos y defendemos los intereses del sector*

Asóciate para tener voz y voto en los asuntos  
que nos afectan ([www.fneid.es](http://www.fneid.es))

## ¿QUÉ BENEFICIOS TE OFRECEMOS?

- Asesoramiento en asuntos jurídicos, laborales y fiscales.
- Representación ante las administraciones.
- Asesoramiento en todo lo referente al Convenio Colectivo de Instalaciones Deportivas y Gimnasios.
- Apoyo telefónico para consultas generales del sector.
- Participación en campañas de promoción de la actividad física y el deporte.
- Información sectorial (newsletter, web, prensa y asambleas).
- Colaboración en informes e iniciativas del fitness.
- Organización y participación en eventos empresariales.
- Análisis gratuito sobre prevención de riesgos laborales.
- Bolsa de becarios para las empresas asociadas a través de acuerdos con Universidades y Centros de Formación Profesional Reglada.
- Descuento en las tarifas de propiedad intelectual (SGAE, AGEDI-AIE).
- Convenios con Universidades y centros de formación para obtener ventajas económicas en sus planes de formación.
- Promoción para la instalación de desfibriladores.
- Revisión gratuita del IBI (coste a éxito).
- Protección de datos (asesoramiento gratuito para el correcto cumplimiento de la ley).
- Servicio de gabinete de prensa sectorial.
- Visibilidad en el mapa de localización de instalaciones de España de la web de FNEID.

# EL DEPORTE EN ESPAÑA se consolida como motor económico superando el **3% del PIB**

El deporte ha dejado de ser entendido únicamente como una práctica vinculada a la salud, al ocio o a la competición. En la actualidad constituye también una actividad con una capacidad real de generación de renta, empleo y arrastre sobre el conjunto de la economía. El informe “El valor e impacto económico del deporte en España”, elaborado por Carlos Gómez y Joaquín Maudos, aporta una fotografía precisa de esta realidad al cuantificar tanto la aportación directa del sector como su impacto total sobre la economía española.

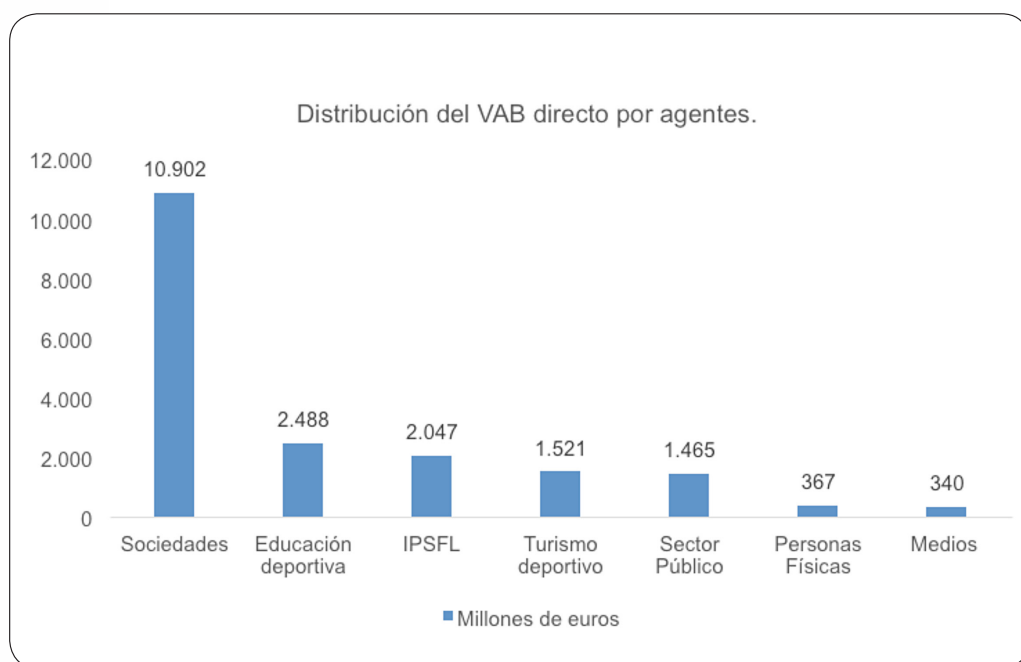
Una de las principales fortalezas del estudio reside en su enfoque metodológico. Frente a aproximaciones más restringidas, el informe adopta una delimitación amplia del sector deportivo, incorporando no solo las actividades puramente deportivas, sino también otras ramas vinculadas a la fabricación, el comercio, los medios de comunica-



**El deporte en España ha dejado de ser una actividad vinculada únicamente a la salud o al ocio para consolidarse como un verdadero motor económico, con una aportación directa de 18.832,2 millones de euros al valor añadido bruto en 2023, equivalente al 1,38 % del total nacional, y un impacto total en la producción de 34.926,1 millones de euros. Este peso se sustenta en un ecosistema amplio y diverso en el que el sector privado lidera la generación de valor, acompañado por el turismo, la educación, las entidades sin ánimo de lucro y el sector público, reflejando la capacidad del deporte para articular actividad económica, empleo y desarrollo en múltiples ámbitos.**

ción, la educación y el turismo deportivo. Para ello fue necesario combinar 45 fuentes de información y trabajar con 40 ramas de actividad de la CNAE, de las cuales solo seis son íntegramente deportivas. Este planteamiento permite ofrecer una visión más completa y más rigurosa del verdadero peso económico del deporte en España.

En dicho documento se menciona un término económico denominado valor añadido bruto (VAB), que procedemos a contextualizar. El VAB es un indicador económico que mide la contribución total de un sector, empresa o industria a la economía. Este indicador se calcula restando el consumo intermedio (coste de bienes y servicios utilizados en la produc-



**Figura 1.** Distribución del VAB directo por principales agentes productores de deporte (2023).

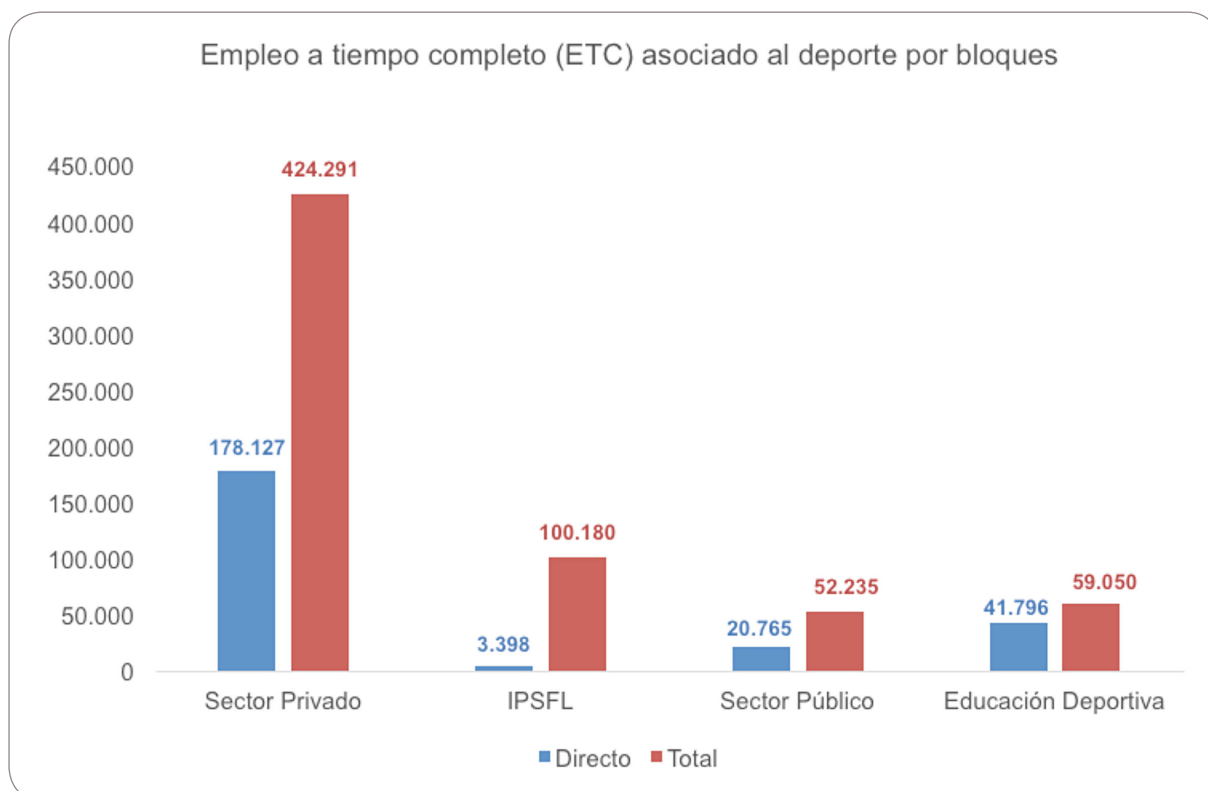


Figura 2. Empleo equivalente a tiempo completo directo y total por grandes bloques institucionales (2023).

ción) al valor total de la producción bruta sin deducir la amortización. Este indicador es la base para calcular el Producto Interior Bruto (PIB), cuya fórmula es igual a VAB más impuestos y menos subvenciones.

Los resultados muestran que la aportación directa del deporte al VAB alcanzó los 18.832,2 millones de euros en 2023, lo que equivale al 1,38 % del total nacional. A ello se suman 16.093,9 millones de euros en consumos intermedios, de modo que el valor de la producción asociado al deporte se situó en 34.926,1 millones. En otras palabras, el deporte no es una actividad marginal, sino un sector con un peso ya significativo dentro de la estructura productiva del país.

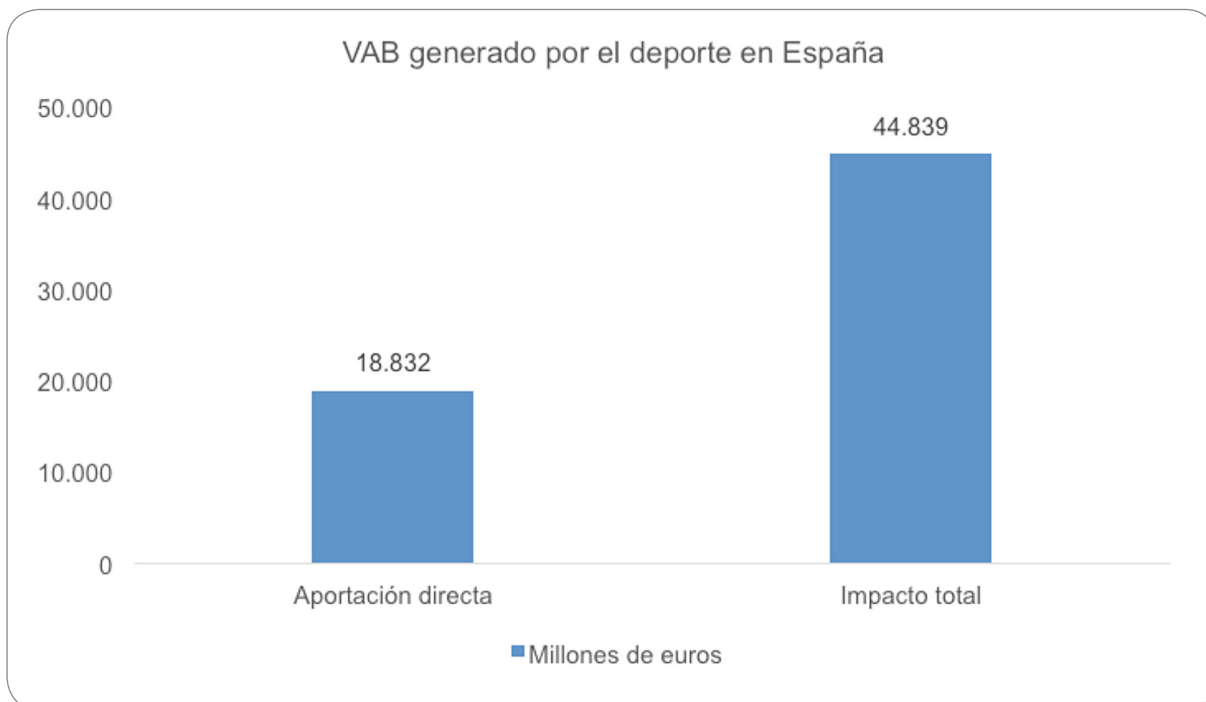
Dentro de esa aportación directa, el sector privado con ánimo de lucro concentra la mayor

parte del valor generado. Solo las sociedades deportivas aportan 10.902,1 millones de euros de VAB, mientras que el turismo deportivo añade 1.521,3 millones. Junto a ello, la educación deportiva contribuye con 2.488,8 millones, las instituciones privadas sin fines de lucro con 2.047,8 millones y el sector público con 1.465,3 millones. Esta distribución confirma que el ecosistema deportivo español es amplio, híbrido y plural, y que su sostenibilidad depende de la interacción entre empresas, clubes, administraciones públicas y sistema educativo.

En el ámbito del empleo, la relevancia del deporte es igualmente destacable. El conjunto de los agentes productores de deporte generó 344.406 puestos de trabajo en 2023. Si se corrige el efecto de la parcialidad y se expresa el resultado en equivalen-

cia a tiempo completo, la cifra se sitúa en 244.176 empleos a tiempo completo (ETC), es decir, el 1,24 % del empleo total de la economía española. El estudio subraya, además, que la parcialidad laboral en el sector es muy superior a la media nacional, por lo que trabajar con empleos equivalentes a tiempo completo resulta esencial para dimensionar correctamente su peso real.

Sin embargo, el análisis no se detiene en la aportación directa. La estimación del impacto económico total, que incorpora los efectos indirectos e inducidos, eleva considerablemente la magnitud del fenómeno. Cuando se considera el arrastre del gasto de los agentes deportivos sobre otros sectores de actividad, el VAB total generado por el deporte asciende a 44.839,4 millones de euros, mientras que el empleo total aso-



**Figura 3.** Aportación directa e impacto total del deporte sobre el VAB en España (miles de millones de euros).

ciado se sitúa en 635.757 empleos ETC. Estas cifras representan, respectivamente, el 3,28 % del VAB total de la economía española y el 3,22 % del empleo total.

El efecto tractor del deporte resulta especialmente significativo. Por cada euro de aportación directa al VAB se generan 1,38 euros adicionales en el conjunto de la economía. Del mismo modo, por cada empleo directo se generan 1,6 empleos más a través de los efectos indirectos e inducidos. Este comportamiento confirma que el deporte moviliza cadenas de valor que trascienden a las actividades estrictamente deportivas y alcanzan de forma clara a sectores como el comercio, la hostelería, las actividades inmobiliarias, los servicios administrativos y determinadas manufacturas.

Otro aspecto relevante del informe es la concentración sectorial de los efectos. El grueso del impacto económico total del deporte se localiza en los servi-

cios, que absorben el 82,7 % del VAB total y el 85,2 % del empleo total asociado. Le siguen, ya a distancia, las manufacturas. Esta estructura revela que el deporte funciona como un activador de múltiples servicios complementarios, especialmente aquellos vinculados al consumo, al desplazamiento, a la organización de actividades, al alojamiento y a la comercialización de productos.

En síntesis, el estudio pone de manifiesto que el deporte en España es mucho más que una actividad socialmente valiosa: es también un motor económico de primer orden. Su capacidad para generar riqueza, sostener empleo y activar otros sectores justifica una lectura estratégica del deporte en las políticas públicas y en las decisiones empresariales. Avanzar hacia mejores sistemas de medición, reforzar la inversión y reconocer el valor transversal del deporte será clave para consolidar un sector que ya ocupa un espacio relevante en la economía española.

#### Referencias:

Gómez, C. y Maudos, J. (2026). El valor e impacto económico del deporte en España. Fundación Ramón Areces e Ivie.



#### Manel Valcarce

Doctor en Actividad Física y Deporte, mención en Gestión Deportiva. Máster en Administración y Dirección del Deporte. Diplomado en Ciencias Empresariales. Director Gerente Valgo. Colegiado 8709.



#### Sergio García Ortega

Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte en la Universidad Politécnica de Madrid; especialidad en Gestión Deportiva.



# Cómo convertir DATOS en DECISIONES

Implementación de sistemas de medición, análisis y optimización de resultados

Los Centros deportivos y gimnasios están entrando en una nueva era: La era del dato. Hasta hace muy poco, la mayor parte de las decisiones en los Centros deportivos se tomaban por intuición:

- “Creo que a la gente le gusta el spinning”
- “Me parece que este mes hemos ido mejor”
- “La publicidad en Facebook funciona porque tenemos muchos likes”

Dichas frases ya no tienen espacio en un mercado profesionalizado, pues actualmente las decisiones no se toman por impresiones subjetivas, sino por algo mucho más decisivo:

**DATOS REALES Y MEDIBLES.**



La diferencia entre un gimnasio rentable y otro que apenas sobrevive no es la calidad de las máquinas, ni el número de clases, ni el tamaño del local.

La diferencia es esta:

- El rentable mide, analiza y actúa
- El que sobrevive improvisa

El objetivo de este artículo es transformar al Manager de Centro deportivo/gimnasio en Director de un negocio basado en datos, y para ello, desarrollaremos:

- Cuáles son los datos que importa medir
- Cómo organizarlos en dashboards operativos
- Cómo analizar esos datos para tomar decisiones
- Cómo optimizar la captación, activación y fidelización de socios

Todo adaptado a la realidad del sector fitness en España para este 2026.



## 1. ¿Por qué los datos son el nuevo “Mentor” del negocio?

El gimnasio es un negocio de suscripción recurrente, lo cual lo convierte en un negocio predecible... siempre y cuando se midan las variables correctas.

Un Centro deportivo/gimnasio genera mensualmente:

- altas
- bajas
- renovaciones automáticas
- ingresos
- gastos

Tras analizar correctamente dichos datos, podremos predecir ingresos futuros con un alto nivel de certeza. El Manager pasará de “apagar fuegos” a dirigir un crecimiento sostenible.

*La diferencia entre un gimnasio rentable y otro que apenas sobrevive no está en la calidad de las máquinas, ni en el número de clases, ni en el tamaño del local. La clave está en su capacidad para medir, analizar y actuar en base a datos reales. El negocio rentable toma decisiones con información; el que no lo es, sigue funcionando por intuición.*

- “Lo que no se mide, no se puede mejorar”
- “Lo que no se mejora, se repite”
- “Lo que se repite, determinará el futuro del gimnasio”

## 2. KPIs fundamentales en un Centro deportivo/gimnasio (los que realmente importan)

La gestión profesional del fitness requiere métricas concretas.

Hay muchos gimnasios que miden lo irrelevante (seguidores en redes sociales, likes, etc.), pero no miden lo que afecta al dinero.

Veamos pues, los KPIs imprescindibles agrupados en 3 bloques:

### BLOQUE 1: Captación de nuevos socios

KPI	¿QUÉ MIDE?	¿POR QUÉ NOS IMPORTA?
Leads	Personas interesadas	Sin leads no hay altas
Coste por Lead (CPL)	€ que cuesta captar un Lead	Nos permite saber si una campaña es rentable
Coste de Adquisición de Cliente (CAC)	Coste total de conseguir un alta	Nos permitirá controlar la inversión
Tasa de conversión prueba→alta	% de pruebas que acaban en socios	Mide la eficacia del onboarding

Objetivo general en España para Centros comerciales o urbanos:

- CAC ≤ 35
- Conversión prueba→alta ≥ 30 %

### BLOQUE 2: Fidelización

KPI	¿QUÉ MIDE?	UMBRAL OBJETIVO
Churn mensual (Tasa de bajas)	% de socios que se nos van cada mes	< 2,5 %
Antigüedad de la membresía (Lifespan)	Meses de permanencia media	> 12 meses
Frecuencia media de uso	Visitas mensuales por socio	≥ 8

El problema de un Centro deportivo/gimnasio no está en la captación..., sino en el nº de bajas. Reducir el Churn del 4,5 % al 2,5 % podrá aumentar nuestros ingresos hasta un 40 % sin necesidad de captar ni un socio adicional.

### BLOQUE 3: Rentabilidad y viabilidad económica

KPI	¿QUÉ MIDE?	RELEVANCIA REAL
LTV (Lifetime Value)	Ingreso total que nos deja un socio en su vida útil	Nos permite decidir cuánto invertir para captarlo
Ingreso medio por usuario (ARPU)	Ticket mensual medio por socio	Mide la capacidad de monetización
Márgenes y beneficios	Rentabilidad	Nos determina la salud del negocio

Si el LTV es bajo, no se podrá crecer invirtiendo en publicidad.

Si el LTV sube, el gimnasio escala.

### 3. De KPI a decisiones: Cómo interpretar los datos

Un dato aislado NUNCA nos servirá para tomar decisiones.

Los datos se interpretan mediante relaciones entre métricas.

#### Ejemplo realista:

- Leads generados: 180
- Pruebas realizadas: 95
- Altas: 22

La captación funciona (muchos leads)

La conversión NO está funcionando (pocas altas)

Conclusión: Problema en venta/onboarding, no en marketing.

#### Otro ejemplo:

- Socios nuevos: +45
- Bajas del mes: -42

Hemos trabajado todo el mes para ganar +3 socios netos.

Esto es común, pues no se mide Churn.

**Importante:** El KPI más importante de un Centro deportivo/gimnasio no es "cuántos entran", sino cuántos se quedan.

### 4. Cómo implementar un dashboard de seguimiento (sin ser analista)

Tengamos muy presente que un dashboard no es un Excel bonito, sino un tablero de mando de negocio que permitirá responder semanalmente:

- a) ¿Vamos bien?
- b) ¿Qué acción hay que corregir?

#### Plantilla básica de dashboard:

	Leads	Pruebas	Altas	Bajas	Socios activos	Churn	Conversión Prueba→alta
Semana 1	35	16	6	5	421	1,2 %	37 %
Semana 2	42	22	8	4	425	0,9 %	36 %

### 5. Ciclo de optimización mensual

Aquí trabajaremos con el siguiente proceso:

Medición → Análisis → Acción  
→ Medición

El Manager dedica:

- 1 día mensual a análisis de datos

- 1 reunión semanal de equipo (ventas + entrenadores)

Encontraremos respuestas a las siguientes preguntas:

1. ¿Qué campañas han generado más leads?
2. ¿Dónde estamos perdiendo clientes? ¿En la puerta o después?
3. ¿Qué segmento de clientes genera más bajas?

Cada respuesta nos llevará a una acción concreta

Ejemplo:

- └ Problema detectado: Leads → pocas pruebas
- └ Acción: guion telefónico para agendar visitas
- └ Problema detectado: pruebas → bajas conversiones
- └ Acción: mejorar onboarding
- └ Problema detectado: bajas tempranas de socios nuevos
- └ Acción: seguimiento en primeras 8 semanas

Todo esto facilitará transformar nuestro negocio en un sistema controlado.

### 6. Activación: La métrica que nadie mide, pero que determinará nuestro éxito

La activación es la frecuencia con la que un socio nuevo viene a nuestro gimnasio durante los primeros 60 días.

Si un socio visita nuestro gimnasio menos de 4 veces durante las primeras 3 semanas, su probabilidad de baja en los próximos 90 días supera el 60 %.

La clave no es captar clientes, sino activar clientes.

**Acciones prácticas para activar:**

- Seguimiento semanal por WhatsApp
- Asignación de entrenador de referencia
- Agenda de clases dirigidas programada

### 7. Sistemas de alerta para evitar bajas

Cuando un socio deja de venir, avisa antes con diversos comportamientos:

- Deja de reservar clases
- Cancela sesiones
- Ignora mensajes
- Reduce el número de visitas semanales



Se han identificado tres fases de riesgo:

Riesgo	Días sin venir	Acción inmediata
Bajo	7-10 días	Mensaje automático
Medio	14 días	Llamada personal
Alto	21+ días	Reunión con entrenador

Este sistema reducirá el Churn entre 25 % y 40 %.

## 8. Cómo usar los datos para aumentar ingresos (sin aumentar socios)

Los datos permiten detectar oportunidades de monetización:

- Clientes con alta frecuencia → Entreno personal
- Clientes con baja frecuencia → Seguimiento personalizado
- Clientes sin resultados → Planes nutricionales

Ejemplo:

Un 18 % de socios usan regularmente clases dirigidas premium, pero el Centro deportivo/gimnasio no les ofrece un “plan avanzado”.

Solución: Crear Planes de suscripción Premium:

Plan	Precio	Beneficios
Premium PT	+60E/mes	Entrenador personal + seguimiento
Nutrición + PT	+90 €/mes	Plan nutricional + PT

De esta manera, el ARPU subirá sin captar más socios.

## 9. Caso real basado en datos (Centro urbano, España)

Antes de aplicar sistema de datos:

- CAC: 61 €
- Churn mensual: 4,5 %
- LTV: 370 €
- Ingresos mensuales: 37.500 €

Después de implantar sistema de métricas:

- CAC: 33 €
- Churn mensual: 2,9 %
- LTV: 540 €
- Ingresos mensuales: 51.200 €

TODO ELLO:

- Sin aumentar publicidad.
  - Sin comprar nuevas máquinas.
  - Sin ampliar instalaciones.
- ↓  
**Sólo gestionando datos**

## Conclusión

El objetivo de nuestro Centro deportivo/gimnasio no debe ser estar lleno en septiembre, sino mantenerse rentable todo el año.

Por lo tanto, un eficiente trabajo de todos los datos importantes nos permitirá:

- Tomar decisiones con seguridad
- Reaccionar antes de que aparezca el problema

*El verdadero problema de un gimnasio no está en la captación de nuevos socios, sino en la fidelización. Reducir el churn mensual del 4,5 % al 2,5 % puede suponer un incremento de ingresos de hasta un 40 % sin necesidad de aumentar la inversión en marketing ni captar nuevos clientes*



- Crecer en captación, fidelización y facturación

Un negocio sin datos es un negocio ciego.

Un negocio con datos es un negocio rentable.



**Jose Milán**

Experto en Gestión Deportiva  
Master of Business Administration (MBA)  
Master en Consultoría y Gestión de Procesos

Líderes de pensamiento

# EL FUTURO DE LA SALUD Y EL FITNESS: El enfoque 360° / 24/7/365

El futuro de la salud y el fitness se está definiendo, en gran medida, por la revolución del seguimiento basado en datos. Cada vez más, innumerables puntos de nuestra vida diaria se recopilan, analizan y se devuelven en forma de sistemas altamente personalizados de 360 grados, que integran ejercicio, nutrición, sueño y gestión del estrés. El siguiente paso ya está en desarrollo: monitorización hormonal y medición de la edad real por órganos. Y esto no ha hecho más que empezar.

2026 ya está en marcha. Con nuestro equipo, nuestros cool hunters y una amplia red de líderes de opinión, hemos identificado las tendencias que están marcando este año. El reto ahora no es anticiparlas, sino saber aplicarlas al negocio.

No se trata solo de un enfoque 360°. También se trata de 24/7/365

Este camino visionario hacia el futuro brilla ahora más que nunca, impulsado por tecnologías que avanzan y se intensifican rápidamente. Llámalo el auge del gran ecosistema. Llámalo inteligencia artificial aplicada al seguimiento y monitorización. O, de forma más pragmática, llámalo la caída de los muros del gimnasio.

Recientemente hablé de esta tendencia en Dubai Active, y me animó comprobar cuántos profesionales reconocen esta dirección y confirman que sus organizaciones ya se están moviendo hacia

ella. Actualmente estoy entrevistando a varios de ellos sobre esta visión 360°, 24/7/365: los caminos que conducen hacia ella, los plazos estimados, el equilibrio entre urgencia y cautela y, por supuesto, cómo podría ser realmente este futuro.

Esto es lo que he aprendido hasta ahora sobre este futuro en desarrollo:

## La revolución de la salud basada en datos — en tres fases

### Fase 1 (2025–2030): Integración y expansión

Se espera que la monitorización continua se expanda más allá de los wearables hacia la ropa inteligente, sensores en el baño y, eventualmente, dispositivos implantables. Los agentes de IA orientados al consumidor comenzarán a integrar información sobre fitness, alimentación, sueño y estrés. Hacia 2030 aparecerán los gemelos digitales de comportamiento: modelos virtuales que simulan las respuestas del cuerpo al ejercicio, la nutrición y el estrés.

### Fase 2 (2030–2035): Bucles de retroalimentación de precisión

Esta es la fase de los ecosistemas inteligentes de salud. Las apps de nutrición, los datos genéticos, el microbioma y los estados emocionales alimentarán a entrenadores o agentes de IA adaptativos, algunos humanos y otros totalmente digitales. Las intervenciones personalizadas serán proactivas, anticipándose a los problemas antes de que aparezcan los síntomas.

Actualmente, Apple Health, Garmin, Oura, WHOOP, MyZone y Fitbit no se comunican eficazmente entre sí. Se espera que surjan estándares de interoperabi-

*El fitness ha dejado de ser un espacio físico para convertirse en un sistema continuo de datos, decisiones y comportamiento. Ya no hablamos de entrenar una hora, sino de gestionar la salud 24/7/365 a través de ecosistemas que integran ejercicio, nutrición, sueño y estrés en tiempo real. La verdadera disrupción no está en la tecnología, sino en la desaparición de los límites del gimnasio.*

lidad, similares a los de la banca abierta. Sin ellos, los sistemas de feedback integral seguirán incompletos. Los consumidores, sin embargo, exigirán esta integración y migrarán hacia quienes la ofrezcan.

### Fase 3 (2035–2045): Ecosistemas de salud integrados

La monitorización será ambiental, invisible y omnipresente. Parches en la piel, dispositivos ingeribles y wearables neuronales. Los hábitos de comportamiento se ajustarán continuamente en función de biométricas predictivas. La salud dejará de ser reactiva para convertirse en un flujo gestionado y adaptativo.

## Obstáculos en el camino

Como es lógico, surgirán obstáculos. La privacidad y la confianza

encabezan la lista. Muchos dudarán en permitir que gobiernos o aseguradoras monitoricen sus cuerpos y emociones. La regulación será necesaria... y compleja. Veremos la aparición de niveles de privacidad y marcos operativos estandarizados para reducir el actual ecosistema fragmentado.

Igualmente importantes serán los desafíos culturales y psicológicos. Podemos llamarlo ansiedad de salud algorítmica. Algunas personas rechazarán someterse a sistemas opacos basados en algoritmos, mientras que otras podrían sentirse abrumadas por el feedback constante, con riesgo de obsesión o dependencia. Será clave un diseño emocionalmente inteligente: feedback que motive en lugar de castigar.

## Hacia una nueva definición de salud

A lo largo de las tres fases, tanto los individuos como la sociedad se verán impulsados a redefinir el concepto de salud: ampliándolo de lo físico a lo mental, de lo mental a lo espiritual, del rendimiento al propósito. Incluirá resiliencia emocional, conexión social, calidad del entorno... incluso el aire que respiramos.

Esta visión va mucho más allá del fitness tradicional. Representa una arquitectura disruptiva, pero tremendamente atractiva, del camino hacia nuestro futuro compartido.

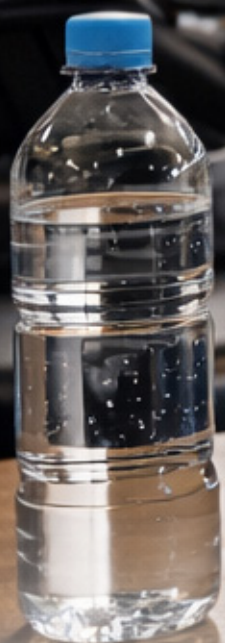


Prof. Dr. Carl Rohde


Lleva a cabo proyectos continuos de previsión futura en fitness y salud, hostelería, lujo, alimentación y marketing digital.

# ALGORITMOS en la gestión de gimnasios

(Entre la eficiencia operativa y la  
posible despersonalización)



La incorporación de algoritmos en la gestión de gimnasios constituye uno de los cambios más significativos en la organización contemporánea de los servicios deportivos. Desde la captación de clientes hasta la planificación de entrenamientos, la fijación flexible de cuotas o la prevención del abandono, los sistemas automatizados prometen eficiencia, anticipación y mejor aprovechamiento de recursos. Sin embargo, junto a estos beneficios aparecen efectos asociados a una posible despersonalización del servicio, a la opacidad en la toma de decisiones y al progresivo desplazamiento del criterio profesional. El presente artículo analiza los principales beneficios y límites de los algoritmos aplicados a la gestión de gimnasios, defendiendo una integración equilibrada entre capacidad predictiva y responsabilidad profesional.



***El gimnasio ha dejado de ser un espacio organizado por agendas y horarios para convertirse en un entorno gobernado por datos. Cada acceso, cada reserva y cada interacción alimenta sistemas que ya no solo registran, sino que anticipan comportamientos y orientan decisiones. En este contexto, el algoritmo actúa como un “entrenador invisible” que no sustituye al profesional, pero condiciona el marco en el que este opera, influyendo en la oferta, en la relación con el cliente y en la estrategia global del centro.***

su alcance real ni sobre las implicaciones que conlleva su utilización en un entorno tan sensible como el deportivo, donde confluyen salud, motivación, confianza y relación personal.

La cuestión no es meramente tecnológica. Se trata de determinar en qué medida la automatización mejora la eficiencia sin alterar la esencia de relación interpersonal del servicio. Analizar esta tensión resulta imprescindible para quienes dirigen o gestionan instalaciones deportivas y desean integrar la innovación sin perder de vista el componente humano que caracteriza al deporte.

La gestión de un gimnasio ya no es únicamente una actividad organizativa sustentada en agendas, horarios y cuotas. Hoy es, sobre todo, un entorno de datos. Cada acceso con tarjeta, cada reserva de clase, cada pago domiciliado o cada registro en la aplicación móvil genera información que puede ser procesada automáticamente. En ese escenario, el algoritmo se convierte en una presencia silenciosa que ordena, clasifica y orienta decisiones.

Conviene detenerse un momento en el concepto. Un algoritmo no es una inteligencia autónoma ni una entidad misteriosa. Es, en esencia,

una secuencia de instrucciones lógicas diseñada para transformar unos datos de entrada en un resultado. Si se introduce determinada información y se aplican unas reglas previamente definidas, se obtiene una conclusión concreta. En su forma más simple, un algoritmo puede compararse con una receta: si se siguen los pasos establecidos con los ingredientes indicados, el resultado será previsible.

En el ámbito del gimnasio podría entenderse como un “entrenador invisible” que no trabaja con pesas ni corrige posturas, sino que analiza datos. Observa frecuencias de asistencia, tiempos de permanencia, horarios preferidos o respuestas a campañas anteriores y, a partir de ahí, sugiere decisiones: reforzar una clase, lanzar una oferta, modificar una cuota o contactar con un socio que parece estar perdiendo constancia. No sustituye al profesional, pero influye en el entorno en el que este actúa.

Lo verdaderamente novedoso no es la existencia de algoritmos — presentes desde hace décadas en la informática— sino su capacidad actual para procesar grandes volúmenes de información y ajustar automáticamente sus parámetros en función de los resultados obtenidos. Cuando se aplican a la gestión

La transformación digital ha penetrado de manera silenciosa en todos los ámbitos de la gestión deportiva, y los gimnasios no constituyen una excepción. Lo que comenzó como una simple informatización de agendas y cuotas ha evolucionado hacia sistemas capaces de analizar comportamientos, anticipar decisiones y orientar estrategias empresariales con base en grandes volúmenes de datos.

En este proceso, los algoritmos han dejado de ser herramientas técnicas reservadas a especialistas para convertirse en instrumentos cotidianos de gestión. Sin embargo, mientras su presencia se normaliza, no siempre se reflexiona sobre

deportiva, esas reglas dejan de ser meramente administrativas: inciden en la estrategia del centro, determinan qué usuario recibirá una oferta personalizada, qué franja horaria necesita refuerzo de personal, qué socio presenta mayor probabilidad de baja o qué campaña comercial puede resultar más eficaz.

La primera ventaja evidente es la optimización del funcionamiento interno. La planificación de clases colectivas, la distribución de monitores o el control de aforos pueden ajustarse mediante modelos que analizan históricos de asistencia. El resultado suele ser una reducción de costes y una mejora en la organización. El gimnasio se vuelve más eficiente y, en apariencia, más racional.

Sin embargo, esa racionalidad puede derivar en una lógica exclusivamente cuantitativa. Si el sistema concluye que determinadas franjas no son suficientemente rentables, tenderá a suprimirlas, aunque respondan a necesidades sociales concretas. La eficiencia operativa, cuando se convierte en único criterio, puede desplazar la dimensión más humana del servicio deportivo.

Otro ámbito relevante es la prevención del abandono. Los modelos predictivos identifican patrones de desmotivación: disminución de la frecuencia semanal, cancelaciones reiteradas o menor interacción con el centro. Ante esa señal, el sistema activa automáticamente mensajes, incentivos o sesiones promocionales. Desde una perspectiva empresarial, la herramienta es eficaz. Pero también introduce una dinámica en la que el comportamiento del usuario es anticipado y gestionado de forma automatizada, lo que puede contribuir, si no se equilibra adecuadamente, a una relación más impersonal.

*La verdadera cuestión no es tecnológica, sino de modelo de gestión: hasta qué punto la eficiencia basada en datos puede convivir con la esencia relacional del servicio deportivo. Cuando la lógica cuantitativa se impone —optimización de costes, predicción de bajas, ajuste dinámico de precios— el riesgo no es menor: una progresiva despersonalización del servicio. La innovación real no consiste en delegar decisiones en sistemas automatizados, sino en construir un equilibrio donde la capacidad analítica refuerce, y no sustituya, el criterio profesional.*

La personalización del entrenamiento representa, quizá, la manifestación más visible de este proceso. La recopilación de datos procedentes de dispositivos de seguimiento de actividad permite ajustar cargas, repeticiones o tiempos de recuperación con gran precisión. El beneficio técnico es indudable. No obstante, si el profesional se limita a aplicar las recomendaciones generadas por el sistema sin incorporar su propio juicio, la intervención pierde matices y se aproxima a una estandarización basada en promedios estadísticos.

La fijación flexible de cuotas constituye otro terreno de aplicación creciente. Algunos centros

ajustan precios según la demanda o el uso previsto de las instalaciones. Esta práctica puede contribuir al equilibrio económico del gimnasio, pero también puede generar percepciones de trato desigual si los criterios no son comprensibles para los usuarios.

En todos estos ámbitos aparece un elemento común: la escasa visibilidad de los criterios automatizados. El usuario rara vez conoce qué datos se procesan exactamente ni cómo se traducen en decisiones. De forma progresiva, el centro puede pasar de ser un espacio de relación directa a convertirse en una estructura mediada por sistemas automáticos.

Desde la óptica de la gestión profesional, el algoritmo no elimina la incertidumbre; la transforma. Reduce la variabilidad en la toma de decisiones operativas, pero introduce nuevas preguntas sobre



responsabilidad, transparencia y equilibrio entre eficiencia y trato personal. Una decisión humana es identificable y puede dialogarse. Una decisión automatizada puede resultar difícil de explicar si no existe una supervisión consciente.

Por ello, la cuestión no es rechazar la tecnología, sino integrarla dentro de un marco de gestión responsable, entendido como un sistema claro de supervisión y control en el que la decisión final permanezca vinculada al criterio profesional. Ello implica supervisión humana efectiva, información comprensible sobre el uso de datos, revisión periódica de los efectos organizativos y formación específica de los gestores deportivos en comprensión y límites de los sistemas automatizados.

El algoritmo debe ser una herramienta de apoyo, no un sustituto del

discernimiento profesional. En un entorno como el gimnasio, donde se trabaja con la salud, la motivación y la confianza de las personas, la decisión no puede reducirse exclusivamente a una correlación de datos.

## Conclusiones

La aplicación de algoritmos en la gestión de gimnasios ofrece ventajas claras: mejora organizativa, anticipación de comportamientos, personalización del servicio y mayor sostenibilidad económica. Utilizados con criterio, pueden reforzar la calidad del servicio deportivo.

Sin embargo, su uso acrítico puede favorecer una progresiva despersonalización de la relación con el usuario si el centro se orienta exclusivamente por indicadores cuantitativos. El gimnasio no es

únicamente una estructura empresarial; es un espacio de salud, convivencia y acompañamiento.

La verdadera innovación no consiste en delegar la decisión en la máquina, sino en articular un modelo híbrido donde la capacidad analítica de los sistemas automatizados complementa —sin desplazar— la responsabilidad profesional. La tecnología amplifica la cultura organizativa existente: si existe criterio, lo potencia; si falta reflexión, lo automatiza.



**José Luis Gómez Calvo**

Experto en seguridad de instalaciones y actividades deportivas.  
Analista de riesgos.

## FITNESS CLUB DASHBOARD



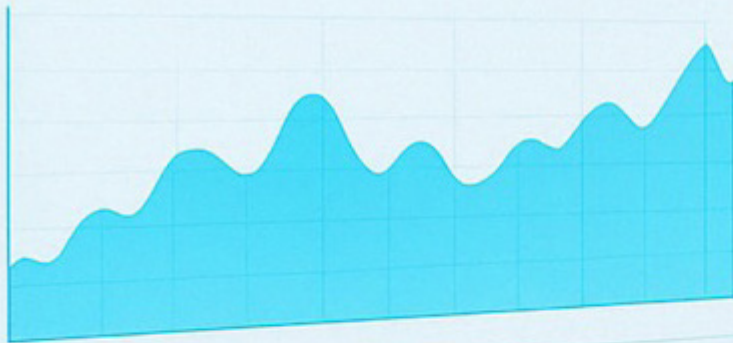
751



45,2K



825



# GESTIONAR CON DATOS YA NO ES SUFICIENTE.

Lo que necesitas es saber qué hacer con ellos

Tras años de digitalización, muchos operadores del sector siguen tomando decisiones a ciegas. Pablo Viñaspre, CEO de FitnessKPI, lo analiza en profundidad y propone un enfoque más claro, práctico y conectado con la realidad.

## Los datos están ahí. Lo difícil es usarlos bien

Informes, KPIs, paneles de control, cuadros de mando... En la mayoría de los clubes de fitness, los datos no escasean. Pero eso no significa que estén ayudando a mejorar las decisiones.

Pablo Viñaspre, CEO de FitnessKPI, lo resumía en el reciente episodio del podcast británico *The Inside Track*:

*"La mayoría de los clubes cree que tiene control sobre su negocio porque ve los números. Pero en realidad no saben por qué ocurren las cosas. Y eso les impide actuar a tiempo."*

La frase refleja un problema muy real: la gestión basada en intuición aún domina el día a día de muchos operadores. Los datos existen, sí. Pero están dispersos, mal conectados o poco contextualizados. Y eso hace que muchas decisiones se sigan tomando "a ojo".



*"Necesitamos 200 socios más"  
(¿de verdad?)*

Uno de los momentos más comentados del podcast fue cuando Pablo, con tono irónico pero honesto, se refería a la frase más repetida en las reuniones de equipo:

*"Tenemos que conseguir 200 socios más."*

Una cifra que, como él mismo contaba, se mantiene constante durante años... aunque nadie sepa si es realista o si ese es realmente el problema.

*"Se piensa en captar más, pero no en mejorar la calidad del cliente que entra, ni en por qué se van los que ya están. Y muchas veces, lo que falla es el proceso, no el volumen."*

## Retención, automatización y segmentación: las claves que sí marcan la diferencia

En lugar de poner el foco solo en atraer nuevos leads, Viñaspre propone centrarse en tres elementos clave para mejorar la rentabilidad real del club:

- **Entender la calidad de los nuevos socios:** no solo cuántos llegan, sino cuánto duran y cómo se comportan.
- **Detectar patrones de abandono** antes de que ocurran: mediante IA y análisis de comportamiento.
- **Activar acciones segmentadas y automáticas:** personalizadas por perfil, uso del centro y etapa del cliente.

Todo ello no como un esfuerzo adicional, sino como una forma de liberar tiempo al equipo y centrarse en lo que de verdad importa.

## El problema de mirar, pero no actuar

Según Viñaspre, uno de los grandes errores del sector es pensar que ver los datos es suficiente.

*"Tener datos no sirve para pensar más. Sirve para actuar mejor. Y más rápido."*

El reto no es solo tecnológico, sino de mentalidad: entender que una buena gestión no se basa en revisar cifras, sino en tomar decisiones basadas en información clara, conectada y útil.

## Una plataforma que lo pone en práctica

FitnessKPI, la herramienta que lidera Pablo Viñaspre, está diseñada precisamente con ese enfoque: conectar todos los sistemas del club, analizar el comportamiento real de los socios y activar acciones automatizadas que impacten directamente en la fidelización, los ingresos y la experiencia del cliente.

Hoy trabajan con más de 1.000 clubes en más de 21 países, ayudando a los equipos a pasar, como ellos mismos dicen, "del dato a la acción".

Recursos disponibles para profundizar en la Web oficial de FitnessKPI



Pablo López de Viñaspre  
Director de la Fitness Management School (FMS)



## Los **INCENTIVOS FISCALES** al fitness ganan peso en España y abren una oportunidad directa para los gimnasios

**El impulso de incentivos fiscales vinculados a la práctica deportiva empieza a consolidarse en España como una tendencia con recorrido, justo en un momento clave: el inicio de la campaña de la renta el próximo 8 de abril. Varias comunidades autónomas han comenzado a aplicar deducciones específicas en el tramo autonómico del IRPF asociadas a gastos deportivos, incluyendo cuotas de gimnasios, clubes y actividades dirigidas. Este movimiento refleja un cambio relevante en la forma en que las administraciones abordan la salud pública, incorporando el ejercicio físico como herramienta preventiva.**

Territorios como La Rioja, Comunidad Valenciana, Andalucía o Murcia ya han puesto en marcha estas medidas. Aunque las condiciones varían según la comunidad, el objetivo es común: reducir la barrera económica de acceso al deporte y fomentar hábitos saludables. En algunos casos, las deducciones alcanzan el 30% del gasto e incluso llegan al 100% para determinados colectivos, como los mayores de 65 años.

Desde el sector, el mensaje es claro. El director general de FNEID, Alberto García, subraya que estos incentivos no solo facilitan el acceso a la actividad física, sino que representan una inversión directa en salud pública. La inactividad física en España tiene un coste estimado de entre 5.000 y 7.200 millones de euros anuales, mientras que cada euro invertido en actividad física puede generar hasta 15 euros de ahorro sanitario. Es decir, no estamos hablando de gasto, sino de eficiencia económica con impacto social.

Más allá del discurso institucional, los datos refuerzan esta lógica. El fitness deja de ser una decisión individual para convertirse en una variable estratégica dentro del sistema sanitario. En este contexto, los gimnasios pasan a jugar un papel clave como agentes activos en la prevención.

Para los operadores, el escenario abre una oportunidad clara de crecimiento. Las deducciones fiscales pueden actuar como un incentivo directo a la captación de nuevos usuarios, especialmente en segmentos sensibles al precio. Sin embargo, aquí viene la parte incómoda: el efecto no será automático. Si el cliente no entiende el beneficio, es como si no existiera.

El principal riesgo es precisamente ese, que el incentivo pase desapercibido. El usuario medio no conoce las deducciones disponibles ni sabe cómo aplicarlas. Por tanto, los gimnasios que sean capaces de integrar este argumento en su comunicación comercial


—de forma clara, sencilla y directa— tendrán ventaja competitiva frente a los que sigan comunicando como hace diez años.

Además, estas medidas tienen un potencial especialmente relevante en el público senior. Las deducciones ampliadas para mayores de 65 años reducen significativamente el coste de acceso, lo que puede impulsar la demanda de programas específicos centrados en salud, funcionalidad y envejecimiento activo. Un segmento que, bien trabajado, no solo fideliza, sino que estabiliza el negocio.

A este movimiento se podrían sumar comunidades como Madrid o Castilla y León, que ya han mostrado su intención de avanzar en esta línea. Si se consolida esta tendencia, el fitness podría integrarse de forma definitiva en las políticas públicas de prevención, algo que el sector lleva años reclamando.

Ahora bien, conviene no engañarse. El reto sigue siendo estructural: alrededor del 37% de la población española no practica deporte. Las deducciones fiscales ayudan, sí, pero no sustituyen una propuesta de valor sólida ni una buena experiencia de cliente.

En definitiva, estamos ante una oportunidad real, pero no automática. Como suele ocurrir en este sector, la diferencia no la marcará la medida, sino quién sepa convertirla en acción. Porque cuando el acceso es más fácil, la práctica aumenta... pero alguien tiene que explicarlo bien.



# FNEID destaca el reconocimiento del fitness como parte de la industria del deporte en la Comunidad Valenciana

**Por segundo año consecutivo, la Generalitat Valenciana, a través de la Conselleria de Industria, Turismo, Innovación y Comercio, ha incorporado al sector del fitness dentro del ámbito de la industria del deporte en la convocatoria de ayudas INPYME 2026, una línea dirigida a pequeñas y medianas empresas industriales de la Comunitat Valenciana destinada a apoyar inversiones productivas para la reindustrialización.**

La Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Deportivas (FNEID) destaca la continuidad de esta medida como avance en el proceso de reconocimiento del deporte como actividad económica con impacto más allá del ámbito de la salud. "Esta incorporación permite que las empresas del sector puedan participar en igualdad de condiciones en un programa orientado a la modernización del tejido productivo valenciano, la innovación tecnológica y la competitividad económica, reforzando el respaldo del fitness dentro del ámbito de la industria del deporte", señala el **presidente de FNEID, Adolfo Ruiz**.

**El sector del deporte y el fitness** está compuesto mayoritariamente por pequeñas y medianas empresas que **generan empleo, realizan inversiones continuas en equipamiento y tecnología y desarrollan servicios vinculados a la práctica deportiva. Su actividad tiene además un impacto directo en la prevención y la mejora de la salud de la población**, contribuyendo al bienestar social y al uso eficiente de los recursos sanitarios.

Asimismo, desde la Federación consideran que **la incorporación del sector en programas de política industrial refuerza su posicionamiento dentro de la industria del deporte** y constituye un precedente relevante para la evolución del reconocimiento institucional del sector en otros territorios.

Esta consolidación ha sido posible gracias al intenso trabajo desarrollado desde la Asociación de Empresarios de Centros Deportivos de la Comunidad Valenciana (AEVCD) y su presidente, Juan Carlos Gómez-Pantoja, quien ha impulsado de manera activa el diálogo y la interlocución con las correspondientes direcciones generales para trasladar la realidad del sector.

**En palabras de Adolfo Ruiz:** "Queremos trasladar nuestro agradecimiento a la Generalitat Valenciana y a la Conselleria de Industria por incorporar al sector del fitness dentro de las políticas de reindustrialización. Esta decisión reconoce la realidad empresarial de nuestras compañías, que generan empleo estable y cualificado, impulsan inversiones constantes en equipamiento e innovación

tecnológica, dinamizan la economía y contribuyen de forma directa a la sostenibilidad del sistema sanitario gracias a su papel como herramienta esencial de prevención y mejora de la salud pública.

Así mismo, queremos destacar el compromiso y apoyo del Director General de Deporte de la Comunidad Valenciana, Luis Cervera, cuyo conocimiento del sector y sensibilidad hacia la industria deportiva han contribuido de forma decisiva en este reconocimiento".

## Convocatoria INPYME 2026

La convocatoria cuenta con un presupuesto global de hasta 49,3 millones de euros y tiene como finalidad apoyar proyectos de inversión que supongan la creación, ampliación o modernización de establecimientos, así como la mejora de procesos productivos y la incorporación de tecnologías innovadoras en pymes industriales, en el marco de la estrategia de reindustrialización de la Comunitat Valenciana.

Para el sector deportivo, el presupuesto mínimo subvencionable se sitúa en 10.000 euros (IVA excluido), pudiendo financiarse inversiones en equipamiento, digitalización, mejora tecnológica de procesos o cambios sustanciales en el modelo productivo, entre otras actuaciones vinculadas a la actividad.

El plazo de presentación de solicitudes está abierto hasta el 10 de marzo de 2026 y el procedimiento se realiza de forma telemática.

# 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](http://www.gymfactory.net) -> expertos*



**Jose Milán**

- Experto en Gestión Deportiva
- Propietario y Gerente de Centro Deportivo durante 21 años
- Master of Business Administration (MBA)
- Master en Consultoría y Gestión de Procesos
- Master en Dirección de Recursos Humanos
- Profesor del Master en Dirección Deportiva y Salud (Esc. Negocios C.C.I.S. Valladolid)
- Experto en Marketing Estratégico
- Ponente en diversos eventos de gestión deportiva
- Técnico Superior en Prevención de Riesgos Laborales
- Auditor Líder en Sistemas de Calidad (Registro IRCA)
- Evaluador Nivel Acreditado del Modelo E.F.Q.M. de Excelencia
- Entrenador de Natación y Waterpolo (R.F.E.N.)
- Master Instructor PADI (Professional Association of Diving Instructors)



**Marc Lladó**

- Gestión y Dirección de Instalaciones Deportivas
- Experto en branding y generación de alto valor
- MBA en Gestión y Dirección de Instalaciones Deportivas
- Coordinador de varios departamentos deportivos
- Técnico e instructor de múltiples disciplinas
- Consultor de marketing online
- Diseñador gráfico y web
- Branding e identidad corporativa
- Formación en finanzas corporativas, gestión de eventos y PNL para ventas
- Formación en estrategia y pricing
- Practitioner PNL
- Formación en negocios y administración de empresas



**Carl Rohde**

- Durante la última década el Prof. dr. Carl Rohde ocupó cátedras de Previsión de Futuro e Innovación en Shanghai (Instituto de Tecnología), Barcelona (escuela de hostelería EUHT Sant Pol) y Países Bajos (Academia de Industrias Creativas).
- Ha desarrollado una metodología para realizar una observación de tendencias validada, con un ejército de cazadores geniales en todo el mundo.
- Lleva a cabo proyectos continuos de previsión futura en fitness y salud, hostelería, lujo, alimentación y marketing digital.
- Durante la última década colaboró con 54 universidades en cuatro continentes y con un ejército de unos 10.000 Cool Hunters.
- Es un orador principal internacional.
- Cuenta con una selección de clientes/socios a lo largo del tiempo (dentro del ámbito del fitness y la salud): Nike, Footlocker, Unilever, Europe Active (Colonia, Shanghai), Life Fitness.
- Lleva a cabo una serie continua de entrevistas con líderes de opinión internacionales en fitness y salud (150) y hotelería (80). Todo a nivel (sub)CEO-suite.
- Autor de contenidos en Gym Factory desde 2024



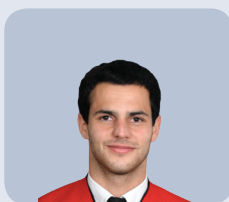
**Manel Valcarce**

- Doctor en Actividad Física y Deporte, mención en Gestión Deportiva.
- Licenciado en Educación Física.
- Máster en Administración y Dirección del Deporte.
- Diplomado en Ciencias Empresariales.
- Director Gerente Valgo. Colegiado 8709.
- [www.manelvalcarce.com](http://www.manelvalcarce.com)



**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.



**Sergio García Ortega**

- Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte en la Universidad Politécnica de Madrid; especialidad en Gestión Deportiva.
- Estudiante de Administración y Dirección de Empresa.
- Curso Deporte/MBA.
- Consultor Junior en Valgo.



**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](http://www.wscconsulting.net)

**Elements**  
SYSTEM

**THE FUTURE IS NOW**  
<https://elementssystem.com/>

**soluciones a tu medida**

**Valgo**  
[www.valgo.es](http://www.valgo.es)

\_formación    \_comunicación  
\_marketing    \_consultoría    \_eventos

[Twitter](#) /valgoinvestment    [Cursor](#) [www.valgo.es](http://www.valgo.es)    [Envelope](#) [valgo@valgo.es](mailto:valgo@valgo.es)    [Phone](#) +34 91 579 99 26 | +34 671 08 14 18

**embarazo activo**    **Post Parto activo**    **SP Suelo Pélvico activo**

**FORMACIONES PROFESIONALES & LICENCIAS CORPORATIVAS**

*Ejercicio Físico en el Embarazo, Post Parto & Suelo Pélvico*

Plataforma Educativa **Activedemy**®

**DIRECCIÓN GENERAL**  
Dra. Mariela Villar Heidelberg

**DOCENTES**  
Equipo Interdisciplinario

**AVAL INTERNACIONAL**  
AFAA APPROVED PROVIDER    NASTM APPROVED PROVIDER

[www.embarazoactivo.com](http://www.embarazoactivo.com)  
[Twitter](#) [Instagram](#) [Facebook](#) [LinkedIn](#)

## asociaciones

**Asociación de Empresarios del Deporte de Andalucía (AEDA)** C/ Granada 3, 4ª planta 41001 Sevilla - Tel. 645429814 - <http://aedaandalucia.es> - [administracion@aedaandalucia.es](mailto:administracion@aedaandalucia.es)

**AFYDAD** (BMC) - Ronda Maiols, 1 - Oficina 116-118 - 08192 Sant Quirze del Vallès (Barcelona) Spain - [www.afyddad.com](http://www.afyddad.com)

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

**Asociación Española de Ciclismo Indoor (AECI)** - C/ San Juan de Sahagún, 17 B - 24007 - León - Tel. 987236259 - [fercalabozo@hotmail.com](mailto:fercalabozo@hotmail.com)

**LES MILLS** Asociación española de fitness y aeróbic AEFA - C/ Inmaculada nº 23 - 08017 Barcelona - Marcos: LES MILLS, B.T.S.

**Asociación Española de lucha contra el fuego (Asellf)** - C/ Escalona, 61, 1º Puerta 13/14 - 28024 Madrid - Tel. 915216964 - Fax: 915215815 - [administracion@asellf.com](mailto:administracion@asellf.com)

**Asoc. Española de Wellness y Spa** - c/ Arie, n.º 21, 4º A - 28033 - Madrid - Tel. 913 81 46 76 - [www.balneariosurbanos.es](http://www.balneariosurbanos.es)

**Asociación Nacional de Entrenadores de Pilates** - Avda. Cortes Valencianas, 8 - Tf. 963447300 - 46015 Valencia - [www.aneppilates.com](http://www.aneppilates.com)

**Asoc. Española de Pilates Tai Chi y Qigong (AEPICQ)** - Con más de 20 delegaciones en España. C/ Arce, 4 - 3º B - 28100 - Alcobendas (Madrid) - Tel. 609024856 - [alfredomoya73@yahoo.es](mailto:alfredomoya73@yahoo.es)

**Asoc. Española Fisioterapia en el Deporte (AEFIDEP)** - Conde de Peñalver, 38 - 2ª dcha. - 28006 Madrid - Tel. 91 401 1136 - [info@aefi.net](mailto:info@aefi.net) - [www.aefi.net](http://www.aefi.net)

**Asociación para el registro español de profesionales del Fitness (Enssap)** - Barcelona - Tel. 689715741 - [ivan@vannaladonado.es](mailto:ivan@vannaladonado.es)

**Asoc. Madrileña Empresarios Servicios Deportivos (ASCOMED)** - c/ Diego de León, 58 - 1ª izq. - 28006 - Madrid - Tel. 914322974 - Fax: 914350976 - [info@asomed.es](mailto:info@asomed.es)

## clases colectivas

**Sistema ABE** C/ Cigarreras 3 - 28005 Madrid - Tel. 910117029 - [www.sistemaabe.es](http://www.sistemaabe.es) - [info@sistemaabe.es](mailto:info@sistemaabe.es)

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

## complementos y accesorios deportivos

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

**Byomedic System, S.L.U.** (Byomedic) - C/ Ripoll, 80, Local - 08210 - Barberá del Vallés - Barcelona - Tel.: 93 730 67 32 - Móvil: 666 439 719 - Móvil: 636 508 323 - [byomedic@byomedicsystem.es](mailto:byomedic@byomedicsystem.es) - [www.byomedicsystem.es](http://www.byomedicsystem.es) - [www.vibalance.es](http://www.vibalance.es) - [www.mastercede.com](http://www.mastercede.com)

**CetarCompex** (CetarCompex) - Avda. Cornella, 144 - 1º - 4 - 08950 - Espinlles de Llobregat - Barcelona - Tel. 934 803 202 - Fax: 934733667 - [marketing.spain@djaglobal.com](mailto:marketing.spain@djaglobal.com)

**Cover-fit** - C/ta. Lora s/n Venia Cavillo - 30400 - Caravaca (Murcia) - Tel. 968728702 - Fax: 969728702 - [info@coverfit.com](mailto:info@coverfit.com)

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

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

**Dafren** Via Nazionale, 14b - 33010 Magnano in Riviera (UD) - Italia - Tel: (+34) 0432671714 - [infospain@dafren.es](mailto:infospain@dafren.es) - [www.dafren.es](http://www.dafren.es)

**Easy Motion Skin España SL** - Camí deni Xabia s/n 03700 Denia - Alicante - Tel: 647988790 - [www.easymotionskin.es](http://www.easymotionskin.es) - [linabasic@yahoo.es](mailto:linabasic@yahoo.es)

**trendingfit** Elna Pilates (Elna Pilates) - P.I. Morea Sur, nave 89 - 31191 - Berain (Navarra) - Tel. 948310791 - Fax: 948317352 - [info@elinapilates.com](mailto:info@elinapilates.com)

**F&H Fitness** (F & H Fitness) - Plaza Libertad, 4 - 12540 - Vilareal (Castellón) - Tel.: 964538447 - Fax: 964526604 - [fh@fhfitness.com](mailto:fh@fhfitness.com) - [www.fhfitness.com](http://www.fhfitness.com)

**Five Fingers** C/ De la Mora, 12 - Pol. Ind. Granland - 08918 Badalona - Barcelona - Tel.: 933004600 - [www.viperport.com](http://www.viperport.com) - [guillemsolsona@pksport.com](mailto:guillemsolsona@pksport.com)

**Fuji Mae, S.L** (Fuji Mae) - Con Alameda, 57 (Pol. Ind. El Congost) 08760 Martorell - Barcelona - Tel: (+34) 93 775 04 33 - [info@fuji.mae.com](mailto:info@fuji.mae.com) - [www.fuji.mae.com](http://www.fuji.mae.com)

**Golplanet** Camí Vell de Sineu, Km 10, 07198 Palma, Illes Balears - Tel: +34636028543 - [angel.clubmaker@hotmail.com](mailto:angel.clubmaker@hotmail.com)

**Jumpfit** C/ Laskorain, 3 - 20400 Tolosa - Tel: 662952307 - [www.jumpfit.es](http://www.jumpfit.es) - [info@jumpfit.es](mailto:info@jumpfit.es)

**Laguna Sport** (Gamasport, Laguna Sport, Top Ring) Pol. Ind. El Rosapos I/San Fluchos, Parc. 60 - 26580 - Arnedo (La Rioja) - Tel. 941385013 - Fax: 941385014 - [info@lagunasport.com](mailto:info@lagunasport.com)

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

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

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

**Myzone** - Tel: 615298118 - [www.myzonees.com](http://www.myzonees.com) - [info@myzone.es](mailto:info@myzone.es)

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

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

**Reactive Sports** (Flexi Bar, Reactiva Sports, Xco Trainer) - C/ Pino 38 - 31 - 03110 - Muchamiel (Alicante) - Tel. 916236029 - [info@reactivesports.com](mailto:info@reactivesports.com)

**Red Wellness SL** C/ Isla de Córcega, 63 - Pta. 7 - 46520 Pº Sagunto - [www.redwellness.com](http://www.redwellness.com) - [info@redwellness.com](mailto: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](http://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 - [info@thomas.es](mailto:info@thomas.es) - [www.thomas.es](http://www.thomas.es)

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

**WAVE** (Thomas Wellness Group) - C/ Lanzarote, 13, Bajo B - 28703 S.S. de los Reyes/Madrid - Tel. 916617607 - [info@thomas.es](mailto:info@thomas.es) - [www.thomas.es](http://www.thomas.es)

**X-treme** (X-treme) - Pol.Ind. Azque C/ Bolivia, 47 - 28806 - Alcalá de Henares (Madrid) - Tel. 918835733 - Fax: 918835734 - [xxxtremefitness.net](mailto:xxtremefitness.net)

## consultoría

**Ases XXI** C/ Arturo Soria, 187, Sótano 2, Pta. 3 - 28043 - Madrid - Tel: 91 515 37 07 - [www.ases21.es](http://www.ases21.es) - [info@ases21.es](mailto:info@ases21.es)

**Chano Jiménez Consultoría** C/ Alberto Juzgado 4, Brunete - Madrid - Tel. 626 159 417 - [www.chanojimenez.com](http://www.chanojimenez.com) - [info@chanojimenez.com](mailto:info@chanojimenez.com)

**Elifitpro** Avda. Maestro Rodrigo, 13 - 46002 Valencia - Tel: 686141503 - [s.nico@elifitpro.info](mailto:s.nico@elifitpro.info)

**fit&tee** C/ Sagués 47 - 0802 - Barcelona - [www.fitandtee.es](http://www.fitandtee.es) - [dani@fitandtee.es](mailto:dani@fitandtee.es)

**Lidera Sport Consulting** Camino de la Goleta, 2, 3º1-04007, Almería - Tel: 950 092 801 - [info@liderasport.com](mailto:info@liderasport.com) - [www.liderasport.com](http://www.liderasport.com)

**Lifting Group** C/ Vallespir, 19 - 08173 - Sant Cugat del Vallés - Barcelona - Tel: 961168986 // 935878098 - [lidial@liftinggroup.com](mailto:lidial@liftinggroup.com)

**MH Sport Management** Calle de l'Escar nº 26 - 08039 Barcelona - Tf. 617487412 - Mail: [mireiahermanandez@mhspportmanagement.com](mailto:mireiahermanandez@mhspportmanagement.com) - [www.mhspportmanagement.com](http://www.mhspportmanagement.com)

**Unofit Deporte, ocio y gestión** Avenida España, 7 - 46138. Rátelbuñal - Valencia - Tel. 96 301 01 05 - [info@unofit.com](mailto:info@unofit.com)

**Valgo** (Pilatesgo, Deposhop, Training Solution, Deposbook) Calle de la Indulgencia, 12 Local - 28027 - Madrid - Tel. 902 012 571 - Fax: 902 012 572 - [valgo@valgo.es](mailto:valgo@valgo.es)

**SPDG** Provença 505 - 08025 Barcelona - Tel: 934 560 945 - [www.gedoformacion.com](http://www.gedoformacion.com) - [info@gedoformacion.com](mailto:info@gedoformacion.com)

**MANAGERS** **We did it Marketing SL** C/ CRONOS 10, 2, 1º - 28037 Madrid - Tel: 910704406 - [www.grupowdl.com](http://www.grupowdl.com)

## entrenamiento

**ALTER G** C/ Alcalá, 147 - 2º1 - 28009 Madrid - Tel: 913616909 - [www.lunasolutions.es](http://www.lunasolutions.es) - [pablo@lunasolutions.es](mailto:pablo@lunasolutions.es)

**Ensa Sport** Avda. de la Industria, 3 - 41960 Gines - Sevilla - Tel: 662358019 - [a.verano@ensasport.com](mailto:a.verano@ensasport.com)

**Entrename SL** C/ San Vicente nº 71 pta 4 - 46007 - Valencia - Tel: 900 83 44 71 - [www.entrename.me](http://www.entrename.me) - [info@entrename.me](mailto:info@entrename.me)

**Evolutio - Get Fit Villaviciosa SL** Avda. Quitapesares, 20 nave 4º 2 - 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](http://www.fitnessrenove.com) - [info@fitnessrenove.com](mailto:info@fitnessrenove.com)

**Jumping Fitness** Pl. Jaizkibel, 9 Bajo - 20160 Lasarte-Oria - Tel: 943 363346 - [www.jumpingfitness.es](http://www.jumpingfitness.es) - [davidrodriguez@gymssaitolasarte.com](mailto:davidrodriguez@gymssaitolasarte.com)

**Center** C/ Informática, 6 - 28923 Madrid - Tel: 910569516 - [www.center.es](http://www.center.es) - [info@center.es](mailto:info@center.es)

**TriB3** Ramirez de Arleño 17 2º - 28043 Madrid - Tel: 627116236 - [www.trib3.es](mailto:www.trib3.es) - [rod@trib3.es](mailto:rod@trib3.es)

**Urban Sport Club** C/ Principe de Vergara, 112 (Espacio Utopicus) - 28002 Madrid - Tel: 605880999 - [www.urbansportclub.com](http://www.urbansportclub.com) - [marc.torres@urbansportclub.com](mailto:marc.torres@urbansportclub.com)

**Wienspro** C/ Jacinto Verdaguer, 11 - local - 29002 Málaga - Tel: 952 643 433 - [info@wienspro.com](mailto:info@wienspro.com) - [www.wienspro.com](http://www.wienspro.com)

## equipamientos

**Agüero** Madrid - Tel: 653848429 - [gustavo@grupoaguero.com](mailto:gustavo@grupoaguero.com)

**Biologica C/ Francesc Macià, 80 - 08530 La Garriga - Barcelona - Tel: 938718147 - [www.blbiologica.es](http://www.blbiologica.es) - [biologica@blbiologica.es](mailto:biologica@blbiologica.es)**

**Biomedsalud** - Pol. Ind. Noain - Esquiroz, C/H, nº2 - Cf. 215 - 31191 Galar - Tel: 649265292 - [www.biomedsalud.com](http://www.biomedsalud.com) - [info@biomedsalud.com](mailto:info@biomedsalud.com)

**BoxPT Equipment** - Rua de Fenóves nº206 - Póvoa de Varzim 4490-542 - Portugal - Tel: +351 912144959 - [www.boxpt.com](http://www.boxpt.com) - [geral@boxpt.com](mailto:geral@boxpt.com)

**By Lebron** By Lebron - C/ Julian Camarillo, 47 - 28037 Madrid - Tel: 910712689 - [www.bylebron.com](http://www.bylebron.com) - [comercial@bylebron.com](mailto:comercial@bylebron.com)

**Capitan Nugget** C/ Camino de la Zarzuela, 13 - 1º Izq. - 28023 Madrid - Tel: 915295027 - [www.capitannugget.com](http://www.capitannugget.com) - [info@capitannugget.com](mailto:info@capitannugget.com)

**Cardioscan** España Fargola, 16 - 08440 - Cardedeu (Barcelona) - Tel.: +34 932 252 843 - [www.cardioscan.de](http://www.cardioscan.de)

**Disdoor** c/ Zaragoza, 1 - P.I. Hermanos Andrés - 28970 - Humanes de Madrid - Tel: 916420641 - [juan@disdoor.es](mailto:juan@disdoor.es)

**Estorem** C/ Secoya, 14 - 2ª planta - Oficina D - 28044 - Madrid - Tel: 800 007 230 - [holo@estorem.es](mailto:holo@estorem.es) - [www.estorem.es](http://www.estorem.es)

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

**myoFX** **Fitness & Health Solutions** (myoFX) Paseo de la Castellana, 259 C, Pl. 18 - 28046 Madrid - Tel: 91 196 60 64 - [www.myofox.es](http://www.myofox.es) - [info@myofox.es](mailto:info@myofox.es)

**Funcore** C/ Julivert, s/n - 08860 Barcelona - Tel: 636443695 - [www.fun-core.com](http://www.fun-core.com)

**Global Relax** C/ Avda del Oro, 13 - 45200 Illescas - Toledo - Tel: 902114677 - [www.globalex.es](http://www.globalex.es) - [info@ociotelax.com](mailto:info@ociotelax.com)

**Ionclínics** C/Av. Antonio Almelá 29 - 46250 Alcañada - Valencia - Tel: 960 606 200 - [www.electrolisisterapeutica.com](http://www.electrolisisterapeutica.com) - [info@ionclinics.com](mailto:info@ionclinics.com)

**Isomercial** Paseo de la Castellana 40, 8º - 28046 Madrid - Tel: 914 872 406 - [www.isomercial.com](http://www.isomercial.com) - [info@isomercial.com](mailto:info@isomercial.com)

**Justifit electrofitness** C/ Vitoria, 125, bajo - 09006 Burgos - [www.justifitpain.es](http://www.justifitpain.es) - [isanto@ridarium.com](mailto:isanto@ridarium.com)

**Kul Fitness** C/Gloria Fuertes, 17 - 4197 - Valencia de la Concepción - Tel: 856152892 - [www.kulfitness.com](http://www.kulfitness.com) - [Com Email: maria.alvarez@kulfitness.com](mailto:Com Email: maria.alvarez@kulfitness.com)

**Kutara Fitness** [www.kutara.com](http://www.kutara.com) - [trainerone@kutara.com](mailto:trainerone@kutara.com) - Tel: 603412983

**LPG** C/Logasca, 36 - 2º A - 28001 Madrid - Tel: 872591436 - [www.endermologie.es](http://www.endermologie.es) - [comunicacion@bring.es](mailto:comunicacion@bring.es)

**Lymphocell - Qderm** Paseo de Arroyos, 10 - 28860 Paracuellos del Jarama - Madrid - Tel: 916253215 - [www.qderm.es](http://www.qderm.es) - [apardo@qderm.es](mailto:apardo@qderm.es)

**Manufacturas Deportivas Viper, S.A.** c/ de la Mora, 12 - P.I. Badalona Sud Grandland - 08918 - Badalona - Barcelona - Tel: 933004600 - [viper@vipersport.com](mailto:viper@vipersport.com)

**Moype Sport SA** C/ Galileo Galilei, 116 - 28930 Madrid - Tel: 915418946 - Fax: 916686414 - [www.moype.com](http://www.moype.com) - [gonzalo@moype.com](mailto:gonzalo@moype.com)

**oymar** Oymar SA Polígono Industrial Iren, S/N, 20870 Elgoibar, Gipuzkoa - Tel: 943 74 84 84 - [www.oymar.com](http://www.oymar.com) - [leisure@oymar.com](mailto:leisure@oymar.com)

**Ology S.L.** C/ Energía, 16 - 08940 Cornellà de Llobregat - Barcelona - Tel: 93377252 - [www.ology.es](http://www.ology.es) - [comercial@ology.es](mailto:comercial@ology.es)

**Pointerial** C/Costamar Ctra. N-11, 642 - 08349 Cabrera de Mar - Barcelona - Tel: 930028433 - [www.pointerial.com](http://www.pointerial.com) - [info@pointerial.com](mailto:info@pointerial.com)

**RADICAL** **Radical Fitness** Avinguda del Guix, 2, 08915 Badalona, Barcelona - Tel: 676 87 14 48 - [info@pointerial.com](mailto:info@pointerial.com) - [www.pointerial.com](http://www.pointerial.com)

**Runonfit training center** - Glorieta Europa, 2 - 28830 - San Fernando de Henares (Madrid) - Tel: 916217820 - [www.runonfit.com](http://www.runonfit.com) - [holo@runonfit.com](mailto:holo@runonfit.com)

**Senso Pro trainer** Avda. Alcalde J. Ramirez Behencourt, 6 - 35003 Las Palmas de Gran Canaria - Tel: 928369315 - [www.sensortrainer.ch](http://www.sensortrainer.ch) - [sensopro.spain@gmail.com](mailto:sensopro.spain@gmail.com)

**Shopping pilates** Avinguda del Regne de València, 100 - 46006 Valencia - Tel: 963717737 - [www.shoppingpilates.com](http://www.shoppingpilates.com) - [info@shoppingpilates.com](mailto:info@shoppingpilates.com)

**Ski Simulator** Carretera de la Proviencia N. 1482 - 33203 - Gijón - Asturias - Tel: 649458454 - [skscristino@skisimulator.es](mailto:skscristino@skisimulator.es)

**Slim Belly** Valentin Linhof Strasse, 8 - 81829 Munich - Alemania - Tel: 699339615 - [www.slim-belly.com](http://www.slim-belly.com) - [ec@greinwelder.com](mailto:ec@greinwelder.com)

**SLIM SONIC** **Slim Sonic Spain** C/ Menendez Pelayo, 39 B - 39600 Santander - Tel: 942 253 311 - 609 854 970 - [www.quimpro.es](http://www.quimpro.es) - [info@quimpro.es](mailto:info@quimpro.es)

**Spacewheel** Corso Independenza 31 - 10086 - Rivarolo Canavese - Italia - Tel: 3463646632 - [www.spacewheel.it](http://www.spacewheel.it) - [info@spacewheel.it](mailto:info@spacewheel.it)

**Swimsuit Dryer Iberica SL** C/ Dr. Roux 32, bajos 1º - 08017 Barcelona - Tel: +34 676992795 - [www.swimsuitdryer.es](http://www.swimsuitdryer.es) - [info@swimsuitdryer.es](mailto:info@swimsuitdryer.es)

**Tech-Best Fitness** c/ Oriente, 22 - 28220 - Majadahonda - Madrid - Tel: 911996881 - [frs@techbestfitness.com](mailto:frs@techbestfitness.com)

**Tecnolop** C/ Julio Palacios, 13 - 10ºG - 28029 Madrid - Tel: 658509907 - [www.tecnolop.es](http://www.tecnolop.es) - [info@tecnolop.es](mailto:info@tecnolop.es)

**Topsec Iberia** C/Arboleada, 14 - 8031 Madrid - Tel: 900373296 - [www.topsec-equipment.com/es](http://www.topsec-equipment.com/es) - [Email: c.garcia@topsec.fr](mailto:Email: c.garcia@topsec.fr)

**Toxic Workout** C/ Alcanar, 6 Entlo. - 12004 Castellón - Tel: 627979069 - [www.toxicworkout.es](http://www.toxicworkout.es) - [urbanstreetdesign2016@gmail.com](mailto:urbanstreetdesign2016@gmail.com)

**Trotec España** Avda. de la Industria, 85 - 28970 - Humanes - Madrid - Tel: 911873490 - [info@trotec.com](mailto:info@trotec.com)

**United Fusion** Avda. de La Relomas, 9 - 45950 Casarrubios del Monte - Tel: 916419092 - Fax: 911412668 - [www.unitedfusion.es](http://www.unitedfusion.es) - [unitedfusion@hotmail.es](mailto:unitedfusion@hotmail.es)

**Vacu Activ** Reja 43/71 - 76200 Stupsk - Polonia - Tel/Fax: +48 59 843 43 43 - [www.vacuactiv.pl](http://www.vacuactiv.pl) - [info@vacuactiv.pl](mailto:info@vacuactiv.pl)

**Visionbody SL** C/ Ilucmajor, 75 - 07006 Palma de Mallorca - Tel: 871180045 - [www.visionbody.com](http://www.visionbody.com) - [espana@visionbody.com](mailto:espana@visionbody.com)

**Waterform - International Development** 19 rue Maurice Ravel - 25200 Montbéliard - FRANCE - Tel: +33 3 81 90.56.56 - Fax: +33 3 81 90.59.67 - [www.waterformellipse.com](http://www.waterformellipse.com) - [benjamin@waterform.com](mailto:benjamin@waterform.com)

**Wiempro** Calle Jacinto Verdaguer, 11, 29002 - Málaga - Tel: 952 643 433 - [info@wiempro.com](mailto:info@wiempro.com) - [wiempro.com](http://wiempro.com)

**World Jumping S.R.O.** C/ Calle Camerún 4 - 28907 Madrid - Tel: +34 622 182 360 / + 34 675 816 150 - [www.worldjumping.com](http://www.worldjumping.com) - [info@madjumping.com](mailto:info@madjumping.com) / [espana@worldjumping.com](http://espana@worldjumping.com)

## federaciones deportivas

**Federación de Fisiculturismo y Fitness en la Comunidad de Madrid** (FFFCM) - Paseo de la Chopera, 84 - 28100 - Alcobendas (Madrid) - Tel: 916616220 - Fax: 912293841 - [www.iffm-madrid.com](http://www.iffm-madrid.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](mailto:feda@feda.net) - [www.feda.es](http://www.feda.es)

**Federación Española de Entrenadores personales y Fitness** (FEPPFV) - Avda. Los Almerindos, 2-20º - Campolivar - 46110 Godella Valencia - Tel: 961197022 - [info@feppfv.com](mailto:info@feppfv.com)

**Federación Española de Fisiculturismo y Fitness** (FEFF) - C/ Píneiros, 22 - 08397 - Pineda de Mar (Barcelona) - Tel: 937664058 - Fax: 937664059 - [www.iffbspain.com](http://www.iffbspain.com)

**Federación Española de Halterofilia** (FEH) - C/ Numancia, 2 - local T-28039 Madrid - Tel.: 914594224 - Fax: 914502802 - [www.fedehalter.org](http://www.fedehalter.org)

**Federación Española de Kickboxing** (FEK) - Polígono de Urinso, Calle de los Píneiros 2, 28922 Alcorcón, Madrid - Tel: 91 616981 - [fekm.secretaria@gmail.com](mailto:fekm.secretaria@gmail.com) - [www.fekm.es](http://www.fekm.es)

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

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

**Federación Española de Taekwondo** (FET) - C/ Alvarado 16 - 03009 Alicante - Tel: 965370063 - [presidente@fetkwondo.net](mailto:presidente@fetkwondo.net) - [www.fetkwondo.net](http://www.fetkwondo.net)

**Federación Madrileña de Gimnasia** (FMG) - C/ Arroyo del Olivar, 49 - 1º - 28018 Madrid - Tel: 917251649 - Fax: 913558338 - [informa@fmginmasia.com](mailto:informa@fmginmasia.com)

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

**FEM: Federación Española de Murguendo** - C/ Alfonso XII, 92 - C.P. 08006 - Barcelona - Tel: 656.375.444

**Real Federación Española de Gimnasia** (RFE) - C/ Ferraz, 16 - 7º dcha - 28008 - Madrid - Tel: 915401078 - Fax: 915400990 - [www.rfeingimnasia.com](http://www.rfeingimnasia.com)

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

**Real Federación Española de Karate y D.A.** (RFEKDA) - Vicente Muzos, 4 - Entrepiso - MADRID 28043 - Tel: 91 5359587 - Fax: 91 5345490 - [www.rfek.es](http://www.rfek.es) - [rfek@rfek.es](mailto:rfek@rfek.es)

**Real Federación Española de Natación** (RFEN) - C/ Juan Esplandiú, 1 - 28007 - Madrid - Tel: 915572006 - Fax: 914097062 - [www.rfen.es](http://www.rfen.es)

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

**WAMAI: Womans Amateur Martial Arts** Carrer Vic, 22, 08006 Barcelona - Tel: +34 656 37 54 44 - [info@wamai.net](mailto:info@wamai.net)

## formación

**ADEF Deportiva** (Gestión y Servicios Deportivos Andaluces) - Avenida Pío Baroja, 8 - 29017 Málaga - Tel: 952398168 - Fax: 952072188 - [adefdeportiva@gmail.com](mailto:adefdeportiva@gmail.com)

**AEMA** (AEMA) - C/ Montes, 44 local - 28006 - Madrid - Tel: 914023474 - Fax: 914028846 - [aema@trimsport.com](mailto:aema@trimsport.com)

**Aerobic & Fitness** (Aerobic & Fitness) - c/ Narcís Monturiol, s/n P.I. Saleses II - 08253 - Sant Salvador de Guardiola (Barcelona) - Tel: 938355950 - Fax: 938355954 - [marketing@aerobicfitness.com](mailto:marketing@aerobicfitness.com) - [www.aerobicfitnessformacion.com](http://www.aerobicfitnessformacion.com)

**Anel Formación de Técnicos del Fitness** (ANEF) - Carrer de Gelabert, 44, 08029 Barcelona - Tel: 934211812 - [info@anellead.com](mailto:info@anellead.com) - [anellead.com](http://anellead.com)

**APECED** (Asociación Profesional Española de Centros de Enseñanza Deportiva) - Paseo de la Chopera, 84, 28100 - Alcobendas - MADRID - Tls: 916616220 - 912293841 - 687449479 - [info@apeced.es](mailto:info@apeced.es) - [www.apeced.es](http://www.apeced.es)

**Apta Vital Sport** - Avda. Cortes Valencianas, 6 - Tlf. 96 395 00 76 - 46015 Valencia [www.aptavts.com](http://www.aptavts.com)

**LES MILLS** Asociación española de fitness y aeróbic AFEA - C/ Inmaculada nº 23 - 08017 Barcelona - Marcas: LES MILLS, BTS

**Ballet Fit** - C/ Maestro Ripoll, 9 - 28006 Madrid - [info@balletfit.es](mailto:info@balletfit.es)

**BIKECONTROL** (Bikecontrol Trading, S.L.) - Pol. Ind. Poec Vial C parcela 15 - 17251 - Calonge (Girona) - Tel: 972 653 707 - Fax: 972 650 057 - [info@bikecontrolcycling.com](mailto:info@bikecontrolcycling.com)

**Col. lectiu d'Esport per a Tothom 10** (Cet 10) - Rambla Guipúzcoa, 2325 baixos, 3 - 08018 - Barcelona - Tel: 932783135 - Fax: 933055062 - [administracio@cet10.org](mailto: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](http://www.corehealthandfitness.com) - [info\\_spa@corehand.com](mailto:info_spa@corehand.com)

**Embarazo Activo** - Formaciones Profesionales y licencias para centros fitness y de salud. Avd Internacional ACSM - AFAA - NASM. [formacionesembarazoactivo.com](http://formacionesembarazoactivo.com) - [www.embarazoactivo.com](http://www.embarazoactivo.com)

**EFAD** - Escuela de Formación Abierta para el Deporte. c/ Violeta Parra, 9 - 50015 Zaragoza - Tel: 976700660 / 900922288 - [ccabra@estudiosabiertos.com](mailto:ccabra@estudiosabiertos.com)

**equilibrium PILATES METHOD** (Equilibrium Pilates Method) - C/ Santa Catalina, 3 bajo - 20004 - San Sebastián (Guipúzcoa) - Tel: 943426900 - [info@equilibriumpilates.net](mailto:info@equilibriumpilates.net)

**Escuela Universitaria Formatic Barcelona** - 66 Passeig de Gràcia // Passeig de Gràcia, 71 - 08007 - Barcelona - Tel: 932156800 - [formatic@formaticbarcelona.com](mailto:formatic@formaticbarcelona.com)

**ESIC** - Camino Valdegrales, s/n - 28223 - Pozuelo de Alarcón - Madrid - 914524100 - [jacobo.caballero@esic.edu](mailto:jacobo.caballero@esic.edu)

**Escuela Nacional Bio Natura** - C/ Virgen de Loreto, 4 - 41011 - Sevilla - Tel: 955683999 - Fax: 954271417 - [info@bio-natura.net](mailto:info@bio-natura.net)

**Euroinnova Business School** - P.I. La Ermita, c/ Abeto, Ed. "Centro Empresas Granada" Secretaría: Oficinas 1 y 1D (Fase I) - 18230 - Atarfe Granada - Tel: 92805020 - [formacion@euroinnova.com](mailto: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](mailto:feda@feda.net) - [www.feda.es](http://www.feda.es)

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

**Fitconcept Pro** Tel: 622001791 - [ernestoacosteac@gmail.com](mailto:ernestoacosteac@gmail.com)

**Fit4Life** (Fit4Life) - C/ Del Mig, 3 - Pol. Ind. Pla d'en Coll - 08110 - Montcada i Reixac - Barcelona - Tel: 935948063 - [formacion@fit4life.es](mailto:formacion@fit4life.es)

**Fitness Coaching** (Coaching aplicado a profesionales del sector del Fitness) - Avd. Político Jorge Vigón 22 - Entrepiso, despacho 4 - 26003 Logroño (La Rioja) - Tel: 941 037 984 | 676 460 009 - [info@coachingcamp.es](mailto:info@coachingcamp.es) - [coachingcamp.com](http://coachingcamp.com)

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

**Fundación Pilates** (Fundación Pilates) - c/ Fco. Zea, 4 - 28028 - Madrid - Tel: 917011591 - Fax: 917011592 - [fundacion@fundacionpilates.org](mailto:fundacion@fundacionpilates.org)

**Ges Formación** - C/ Enrique Granados, 2 - 18210 - Peligros - Granada - Tel: 958402095 - [david@gesformacion.es](mailto:david@gesformacion.es)

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

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

**IMF Business School** - c/ Bernardino Obregón, 25 - 28012 - Madrid - Tel: 913645157 - Ext. 1204 - [ipolo@imf.com](mailto:ipolo@imf.com)

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

**Jumpfit** - C/ Laskorain, 3 - 20400 Tolosa - Tel: 662952307 - [www.jumpfit.es](mailto:www.jumpfit.es) - [info@jumpfit.es](mailto:info@jumpfit.es)

**Jumple** (Jumple by Aerower) - C/ Alfar del Pi, 14, 03530 La Nucia - Alicante - Tel: [34] 966 895 967 - [aerower.com/jumple](mailto:aerower.com/jumple) - [jumple.aerower.com](http://jumple.aerower.com)

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

**Management Around Sports** - Calle Segundo Mata, 1 - 28224 Pozuelo de Alarcón, Madrid - Tlf.: 91 137 35 55 - [marketing@mosenweb.com](mailto:marketing@mosenweb.com) - [www.mosenweb.com](http://www.mosenweb.com)

**MGP - Marketing para Gimnasios** - Avda. Boucay, 9 - Montilla - Córdoba - Tel: 640257826 // 630744086 - [mario@marketingparagimnasios.com](mailto:mario@marketingparagimnasios.com)

**MRC International Training** (MRC International Training) - C/ Carlos Vélaz Arascues, 7 - 28023 - Aravaca (Madrid) - Tel: 913079639 - [info@mrctraining.com](mailto:info@mrctraining.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](mailto:comercial@orthos.es)

**Peak Pilates** (Peak Pilates) - C/ Telliñores, 47-49, Locales 10 y 11 - Gavà, 08850 (Barcelona) - Tel: 902300808 - Email: [info@pilatesinternacional.com](mailto: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](mailto:comercial@pilatespowerhouse.es)

**PRONAF** (Facultad de Ciencias de la Act. Física y del Deporte) - NEF Madrid - C/ Martín Fierro, 7 - 28040 - Madrid - Tel: 915334602 - [congresoprnaf@upm.es](mailto:congresoprnaf@upm.es)

**SEA** (Sector Fitness European Academy) Formación en toda España. - Tel: 966831733 - [www.sectorfitness.com](http://www.sectorfitness.com) / [email:academia@sectorfitness.com](mailto:email:academia@sectorfitness.com)

**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@spainpilates.com](mailto:email.comercial@spainpilates.com) - [www.spainpilates.com](http://www.spainpilates.com)

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

**Unisport Management School** - Avda. Ernest Lluch, 32 - TCM2 - 08302 - Mataró - Barcelona - Tel: 937021961 - [comunicacion@unisport.es](mailto:comunicacion@unisport.es)

**Valgo** (Pilatesgo, Deporshop, Training Solution, Deporback) Calle de la Indulgencia, 12 local - 28027 - Madrid - Tel: 902 012 571 - Fax: 902 012 572 - [valgo@valgo.es](mailto:valgo@valgo.es)

**rms** (Wellness & Sport Consulting) - c/ Provenza, 505 - 08025 - Barcelona - Tel: 934560945 - [www.wscconsulting.net](http://www.wscconsulting.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](http://www.zumba.com) - Email: [support@zumba.com](mailto: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](mailto:info@i2a.es)

**Accesos y Comunicaciones, S.L.** [Avizor] - Atarazanas, 7 - 04002 - Almería - Tel: 950280290 - Fax: 950222008 - [info@avizor.info](mailto: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](mailto:agmssoft@agmssoft.biz)

**Aguero** - Madrid - Tel: 653848429 - [gustavo@grupoaguero.com](mailto:gustavo@grupoaguero.com)

**BYTETRAINER** (ASV-Software [Asv-Software]) - Cristo, 12 - 14001 - Córdoba - Tel: 607502258 - Fax: 957485671 - [comercial@asvgymnasios.com](mailto:comercial@asvgymnasios.com)

**Aysa Facility Services** - C/Reactor Triadó, 52 - 08014 Barcelona - Tel: 934511214 - Fax: 934513191 - [www.aysa.com](http://www.aysa.com) - Email: [enric@aysa.com](mailto:enric@aysa.com)

**Bizneo** - Avda. de Burgos, 12 - 6ª - 28036 Madrid - Tel: 914159606 - [larena.ciancull@bizneo.com](mailto:larena.ciancull@bizneo.com)

**Esportier** - Ed. Insur - C/ Albert Einstein, s/n - 1º planta - Vodafone Smart Center - 41092 - Sevilla - Tel: 696216521 - [comunicacion@esportier.com](mailto:comunicacion@esportier.com)

**Fitcloud** - Tel: 606907377 - [www.fitcloud.es](http://www.fitcloud.es) - [info@fitcloud.es](mailto:info@fitcloud.es)

**Fitness & Health Academy S.L.** - Ctra Reial 2, 08960 Sant Just Desvern (Barcelona) - [info@bytetrainer.com](mailto:info@bytetrainer.com) - [www.bytetrainer.com](http://www.bytetrainer.com)

**Gpasoft, S.L.** (GpaSport) - c/ General Prim, 3 - 08940 - Cornellá de Llobregat (Barcelona) - Tel: 934740049 - Fax: 934750228 - [info@gpasoft.com](mailto:info@gpasoft.com)

**Id.sys Internacional** (Zebra Card) - La Granja, 82 - 3º pl. - 28108 - Alcobendas (Madrid) - Tel: 917444460 - Fax: 915197213 - [comercial@idsys.es](mailto:comercial@idsys.es)

**Informatica Sport, S.L.** (Infosport) - St. Antoni Mº Claret, 520-522 - 08027 - Barcelona - Tel: 934764570 - Fax: 934764571 - [infosport@infosport.es](mailto:infosport@infosport.es)

**Innplay Soluciones Sigatiles SL** - Rúa Piscina nº6 bajo - Oleiros Acoruña - Tel: 636 480 664 - [info@innplay.innplay.tv](mailto:info@innplay.innplay.tv)

**Inzaccard, S.L.** (Inzaccard) - C/ Caravís, 38 50197 - Zaragoza - Tel: 976 740 201 - [comercial@inzaccard.com](mailto:comercial@inzaccard.com) - [inzaccard.com](http://inzaccard.com)

**KnowHowGr** - C/ Monserrat Roig, 2 - 08310 Argenteña - Barcelona - Tel: 665308821 - [www.knowhowgr.com](http://www.knowhowgr.com) - [urinuca@gmail.com](mailto:urinuca@gmail.com)

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

**Nubapp Applications S.L.** - C/ Madres de la Plaza de Mayo, 44 Oficina 5.2 - 31013 Arica - Navarra - Tel: 948368138 - [nubapp@nubapp.com](mailto:nubapp@nubapp.com)

**NSport** (Inditar, Softasport) - Pol. Ind. Vicente Antolinos, Calle C, Parcela 17, Nave 2 - 30140 - Santomera (Murcia) - Tel: 902 46 55 46 - Fax: 968 37 92 17 - [info@softasport.es](mailto:info@softasport.es)

**Ojmar SA** - Polígono Industrial Lerun, S/N, 20870 Elgoibar, Gipuzkoa - Tel: 943 74 84 84 - [www.ojmar.com](http://www.ojmar.com) - [leisure@ojmar.com](http://leisure@ojmar.com)

**Omnia Informática, S.L.** (Fingerscan V20, Biotouch y Siteco) - Paseo de la Julia, 3 - entrep. - 34002 - Palencia - Tel: 979710464 - Fax: 979710584 - [info@omnia.es](mailto:info@omnia.es)

**Perfect Gym** - C/ Huerto de la Sacedilla 4-10 - 28220 Madrid - Tel: 622 633 609 - [m.garrido@perfectgym.com](mailto:m.garrido@perfectgym.com) - [www.perfectgym.com](http://www.perfectgym.com)

**Prosporit Distribuciones** (GPA Sport) - C/ San Oliva, 5 - 07004 - Palma de Mallorca (Islas Baleares) - Tel: 871947906 - Fax: 871947906 - [info@prosporitdistribuciones.es](mailto:info@prosporitdistribuciones.es)

**PROVISPORT** (Provisport) - C/ Doctor Iranzo, 4 Local - 50013 Zaragoza - Tel: 976416614 - Fax: 902955058 - [www.provis.es](http://www.provis.es) - Email: [administracion@provis.es](mailto:administracion@provis.es)

**Slim Pay** - Pº de la Castellana, 43 - 28046 - Madrid - Tel: 919032430 - [www.slimpay.com](mailto:www.slimpay.com) - Email: [mtirasgray@slimpay.com](mailto:mtirasgray@slimpay.com)

**Sport & Consulting** (Argusa, Gestifitness) - Parque Tecnológico de Boecillo - 47151 - Boecillo (Valadolid) - Tel: 983133103 - Fax: 983133105 - [informacion@sportconsulting.info](mailto:informacion@sportconsulting.info)

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

**Tecnoidentia** - C/ Prolongación Calle Madrid 1 - 28231 Las Rozas - Madrid - Tel: 916 39 74 61 - [www.tecnoidentia.com](http://www.tecnoidentia.com) - [comercial@tecnoidentia.com](mailto:comercial@tecnoidentia.com)

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

**T-Innova Ingeniería Aplicada S.A.** (T-Innova) Ronda Can Rabada, 2-Planta 4ª Edificio "Logic" 08860 Castelldefels (Barcelona) - Tel. 902 678 900 - Fax: 936 365 372 - www.tinnova.com - info@tinnova.com

**Trainingym** Camino de la Goleta, s/n - Ed. La Celulosa, 1 - Local Izda-04007 - Almería - Tel. 911255677 - rafa.martos@trainingym.com

**Valte Investment S.L.** C/ Camino de los Sastres, 2, 3 - dcha - 14004 - Córdoba - Tel. 670468166 - www.fitbe.cloud - Email: info@fitbe.cloud

**Virtuagym C/** Oudezjids Achterburgwal, 55-1 - 1012 DB - Amsterdam (Netherlands) - Tel: +31 (0) 20 716 5216 - www.virtuagym.com - info@virtuagym.com

**VITALE** **Vitale S.L.** C/ Atrabria, 17 bajo - 31610 Villava - Tel. 948066966 - www.myvitale.com - asier@myvitale.com

## mantenimiento y limpiezas

**Arges Fitness P.I.** La Bastida, C - 1413a, Nave 6 bis - 08191 Rubí - Barcelona - Tel. 935881089 - soul@argesfitness.com

**BCN Servicios de Limpieza** Sant Genoví de Cassoles, 59 - 08022 Barcelona - Tel. 934187174 - contacto@bcnlimpieza.com

**i-TEAMSpain** Pol. Ind. Monlluà C/ Vilalba Reix 4, nº5 - 17162 Besanón - Tel. 902113206 - ieam@global.com - guillen@hefferes.com

**Netsport Limpieza e Higiene Deportiva, S.L.** (C/ República Argentina, 58 - 08320 - El Masnou - Tel. 935409200 - Fax: 935132807 - www.netsport.es - netsport@netsport.es

**Polli España S.A.** Paseo del Ferrocarril, 381 - Polígono Industrial Camí Real 08850 Gavà (Barcelona) - España - Tel +34 93 633 46 40 - Fax +34 93 638 04 32 - polli.es

## maquinaria

**Acerosport** (Acerosport, Axis Line, Stex International) - Pol. Industrial Campollano c/ F, nave 28 - 02007 - Albacete - Tel. 967606600 - Fax: 967248651 - info@acerosport.com

**ADN Professional Equipment, S.L.** (C/ Pintor Sarasnata, 19, local, 08860 - Castelldefels - Tel. 93 633 51 82 - www.aedene.net - info@aedene.net

**AEMEDI** (h/p/cosmos) - c/ Gran Via Corts Catalanes, 718 - 08013 Barcelona - Tel. 934585201 - Fax: 934585748 - info@aemedi gym.es

**aerower** **Aerower** Calle Alfaz del Pi, 14, 03530 La Nucia - Alicante - Tel. [34] 966 895 967 - aerower.com - info@aerower.com

**Allyvesat** **Allyvesat S.L.** Avda. de la Encina, 25 nave 3 - 28940 Madrid - Tel. 699427767 - www.allyvesat.es

**BH** (BH HiPower) - c/ Zurupieteta, 22 Pol. Ind. Jurdiz - 01015 - Vitoria (Alava) - Tel. 945290258 - Fax: 945290049 - marketing@hipowergym.com

**Bkool** C/ San Joaquín, 3 - 28231 Las Rozas Madrid. Tel. 910149798 - overgara@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@bikecontrolcycling.com

**Body Bike España** - www.bodybike.com - bodybike Spain@gmail.com - Tel: 673366528.

**BT BODYTONE** (Bodytone International Sport S.L.) - C/ Legón, 4 - 30000 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: boancesportsystem@gmail.com

**Calmera Fitness, C/** Atocha Nº 119, 28012 Madrid. Tel. 91 429 15 42 - www.calmerafitness.com - fitness@calmera.es

**Cardgirus, S.L.** (Cardgirus) - c/ Hierro, 25 - 28330 - San Martín de la Vega - Madrid - Tel. 916917690 - Fax: 916917057 - sales@cardgirus.com

**CORE** (Star trac, Noullis, 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** **D. E. Vermont, S.A.** (Concept 2, Vasa, Trainer, Dr. Lange, Hp Cosmos) - c/ Wiesbaden, 9 - bajo - 20008 - San Sebastián (Gipuzkoa) - 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

**E G Y M EGYM GMBH** Sucursal en España. C/ Juan de la Cierva y Codorniu, 27 - 46980 - Valencia - es-sales@egym.com - https://egym.com/es - Tel. +34 626 034 111

**Equidesa** (Equidesa) - Ctra. de Murcia, km 15 - 30591 - Balsicas (Murcia) - Tel. 968580203 - Fax: 968580461 - equidesa@equidesa.com - 964538447 - Fax: 964526604 - fh@fhfitness.com - www.fhfitness.com

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

**fit4life** (Stages Cycling, Aplitif, 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@fit4life.es

**Fitland S.L.** (Fabrica de máquinas musculación, cardio y accesorios) - C/ Prosperidad, 16, 41720 Los Palacios y Villafraanca, 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/ Joaquin Molins, 5 -4º Puerta 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 Albarandera , 29A, 3750 Eguer - Tel. 965761880 - www.miba-bodytec.com - info@finesstechnology.es

**FitTECH** **Fun & Fitness Lda.** Urbanización Valrio, Lote 1 - Videmoinhos - 3510431 Viseu - Portugal. Tel/Fax: 03510232412003 - www.fitness.es - www.fittech.com - ventas@fitness.es

**GYMBO** **Nosolofitness S.L. GYM80** - C/ Alcalá nº 690 - 28022 Madrid

(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 Cornellà, 144 5º-3º Edif. Lekk - 08950 - Espulgues de Llobregat (Barcelona) - Tel. 934802216 - Fax: 934802566 - eas@telefonica.net

**Inter- Vap Europa, S.L.U.** (Intervap Exe) - 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: 9148855422 - info@hit.es

**Kettler** (Kettler) - Terracina, 12 - Pol. Pla-Za - 50197 - Zaragoza - Tel. 974660900 - Fax: 976322453 - kettler@omsportech.es

**Life Fitness** **Life Fitness-Brunswick Iberica, S.A.** (Life Fitness, Hammer, strength, Lemon) - c/ Frederic Mompou, 51º - 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 - Viloread (Castellón) - Tel. 964523459 - Fax: 964532929 - info@tisonesport.com

**Mygym, S.L.** (Vectra Fitness, Waterower, Visión, Colsapa, Level) C/ Espinarejo 1, portal 2, 2º G - 28400 Collado Villalba (Madrid) - Tel: 916407004 - Fax: 916371849 - info@mygym.es

**Ortus FITNESS** (Ortus Fitness, Jad, KiptMachines) - P. I. VI - c/ L'Altèr, s/n - 46460 - Silla (Valencia) - Tel. 961210120 - Fax: 961210180 - ortus@ortus.com

**ETENON** **Etenon Fitness SL** Paseo del Puerto s/n - 23110 Pegalajar - Jaén - Tel. y fax: +34953284485 - info@etenonfitness.com

**PANATTA** (Panatta Srl) - Via Madonna della Fonte 3c - 62021 Apiro - Italia (MC) - Tel +39 0733 611824 - Fax +39 0733 6137251 - VAT: 01823340433 - www.panattasport.com

**POOLBIKING.** (Precor, Cardiotheatre, Wilson, Atomic...) - Parque Negocios Mas Blau 11 c/ Conca de Barberá, 4-6 - 08820 - El Prat de Llobregat (Barcelona) - Tel. 932625100 - Fax: 932625101 - info@etenonfitness.com - Distribuidor Oficial de Iberia Etenon Fitness

**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.realleadereurope.com - Email: danielap@realleadereurope.com

**ROCIIT** **Rochit** (Rochit, Tixter, Gravity) - c/ Doctor Gómez Ulla, 14- 28028 - Madrid - Tel. 902304444 - Fax: 913558699 - info@rociit.com - Distribuidor de Core Health & Fitness

**San Katsu** (Johnson, Vision Fitness, BH Fitness) - c/ Josep Calvet, 34 2º Pl. 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

**SHUA** **Shua Sports CO. LTD** Shichun Industrial Park Chidian, Jinning City Fujian Province - PC 362212 China

**Smarttone** Ctra. De la Estación, 22 - 03330 Alicante - Tel. 966292110 - info@nextarevolution.com

**Solaguna, S.L.** (Laguna Sport, TopRing, Adidas Boxeo) - Avda. Benidorm, 9 - 26580 - Amedo (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

**TKN** (IDKN Iberica) - Pol. Ind. Rafelbuñol - C/ Cami Cebolla, nº7 - 46138 Rafelbuñol - Valencia - Tel. 961 402 289 - Fax: 961 402 437 - info@dkniberica.es

**Tecno Sport** (Power Plate, Kaiser, Balanced Body, Gym 80, Tanita, Octane) - c/ Del plastic, 1, Pol. Les Guixeres - 08915 - Badalona (Barcelona) - Tel. 932749780 - Fax: 934281070 - info@tecnosport.es - Distribuidor de Realleader

**TECHNOGYM** (Technogym) - Parc Neg. Mas Blau, 1, 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/ Guadaluquivir, s/n - 45523 - Alcabón (Toledo) - Tel. 925779595 - Fax: 925779597 - comercial@telju.com

**THOMAS** **Thomas Wellness Group** (WAVE, Technogym, Assault Airbike) - C/ Lanzarote, 13, Bojo B. - 28703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel. 91 661 76 07 - email info@thomas.es - www.thomas.es

**Vipcenter España.** www.vipcenter.it - vipcenterpain@gmail.com - Tel. 677508458.

**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

**X-treme** (X-treme, Ergofit, 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 Vallès (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: 948 733 360 - www.artidis.net - d.navarro@artidis.net

**Automatics Costa, S.L.** (Automatics Costa) - Rambla Sant Llorenç, 22 - 17412 - Maçanet de la Selva (Girona) - Tel. 972858479 - Fax: 972858479 - info@vendingacosta.com

**Grupo Alliance** C/ Prensa, 7, Pol. Ind. Zeta - 08150 - Parets del Vallès - Barcelona - Tel: 900264363 // 935608000 - jcaaque@alliancevending.es

**Jofemar, S.A.** (Jofemar) - Ctra Marcialla, km. 2 - 31350 - Peralta (Navarra) - Tel. 948751212 - Fax: 948750420 - jofemar@jofemar.com

**Nexus Machines** Pintor Roig i Soler 26 - 08915 - Badalona - Barcelona - Tel: 933522291 - www.nexusmachines.net - Email: info@nexusmachines.net

**Olevending Madrid SL** Carretera Estación, nave 6 - 33429 VilellaSiero - Asturias - Tel: 902444001 - Fax: 985264953 - www.olevending.es - email: emilio@olevending.es

**Quintanilla Expendedoras** (Quintanilla Expendedoras) - C/ Tomás Redondo, 1 Edificio Luarca - 28033 - Madrid - Tel. 917644401 - Fax: 913816583 - quintanilla@quintanillaexpendedoras.com

**Saeco Iberica S.A.** - C/ Sant Ferran 34-36 - 08940 Cornellà de Llobregat (Barcelona) Tel. 934740017 Fax. 934740434 saeco.iberica@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.frankowska@topsec.es

**Vending 97** (Vending 97) - Avda de la Industria, 12 Pol.Ind.Guadaluquivir - 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 Feliú 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.lacasademasajista.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

**Spaxión** (By Aestel) - Calle Arte nº 21 - 4ª - 28033 Madrid - Tel: 914013325 Fax: 914015689 - info@asestabalerarios.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. - 28.703 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. - 28.703 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 - aeefd@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.bbiologica.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, 76-3ª - 28003 - Madrid - Tel. 914413159 - http://clinicabretendelosherreros.com

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

**E. Lacalle L, S.L.** (Muelle 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

**Epte** (Epte) - londinics - Avda. Antonio Alameda, 29 - 46250 - l'Alcudia - Valencia Tel: 960606200 - www.electrolisisterapeutica.com - contact@onclincs.com

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

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

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

**Shortes España, S.A.** (Shortes, IP) - Ing. Isidoro Clausel, 5 La Juevía - 33211 - Gijón-Tremoesa (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 (Guzipuzcoa) - Tel. 94383355 - Fax: 943890822 - zaindu@zaindu.com

## nutrición

**AMIX** (Amix) - c/ Holanda, 21 Pl. las Maromas - 03160 - Almoradí (Alicante) - Tel. 966 780 814 - Fax: 966780707 - info@amixvalencia.es

**ASN** (BSN, ON, Universal Nutrition, Nutrex, Stacke, 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 Utinsa - 28923 - Alcorcón (Madrid) - Tel. 916434503 - Fax: 916437055 - beverly@beverly.es

**Best Protein, S.L.** (Best Protein, Anatomy) - c/ Las Moreras, 19, Pol. Ind. Estruch - 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

**Bioibérica** (Atroactive) - Plaza Francesc Macià, 7 - 08029 - Barcelona - Tel. 934904908 - Fax: 934909711 - cmartinez@bioiberica.com

**Biologica TM C/** Rosselló nº 1B - 08530 La Garriga (Barcelona) - Tel: 669961461 - www.bbiologica.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 Valdesos - 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 Tegar, S.L.** (Tegar Sport) - P. I. Ugaldeguren, 1, Parcela 5 III - nave 1 edif. A - 48170 - Zamudio (Vizcaya) - Tel. 944544200 - Fax: 944543337 - tegar@tegar.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 Guíeres - 08915 - Badalona (Barcelona) - Tel. 932749780 - Fax: 934281070 - info@tecnsport.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** (MuscleTech, Quamtrax, Musclemax, Powerpack) - C/ Herrerros 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 Valdevira, 57 A - 02004 Albacete - Tel. 967254498 - contacto@nutrifitness.es

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

**Nutripro** (Mxl) - c/ Lekumberri, nave 22, P. I. Aretxe Ugalde - 20305 - Irún (Guzipuzcoa) - Tel. 943639601 - Fax: 943631336 - info@nutriprotechnology.com

**NutriSport** (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 - luccador@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, Pl. 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. Agroal., 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 Saeca, 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 Fdo (Cadiz) Tel: 637 450 005 / 956 10 16 - juanma@sportmuscle.com WWW.SPORTMUSCLE.COM

**Ultimate Stack** (Ultimate Stack) - c/ Alba, 7 - 28760 - Tres Cantos (Madrid) - Tel. 918046218 - Fax: 918045959 - ultimate@ultimatestack.es

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

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

**Vitobest** - C/ Dobladores, Parc 0-22 - 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. Sallèles, 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 - -Asteasu -20159, Gipuzkoa. España - Tel: +34943696102 - Fax: +34943696219 - ventas@amcsa.es - www.mecanocaucho.com - www.aktistik.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

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

**CDM STRAVITEC** Reutenbeek 9-11 - 3090 Overijse Bélgica - Tel: +32 2 687 79 07 - info@cdm-stravitec.com - cdm-stravitec.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/ Valencia, 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-** C/ta. 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/ Narcís Monturiol, s/n, P.I. Sotelles II - 08253 - Sant Salvador de Guardiola (Barcelona) - Tel: 938355950 - Fax: 938355954 - marketing@aerobicfitness.com - www.aerobicfitness.com

**Bonpilates, S.L.** (Bonpilates) - P.I. 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.guianca@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 Esquíroz - 31110 Navarra - Tel: 948310791 - fax: 948317352 - info@elinapilates.com

**F&H FITNESS (F & H Fitness)** - Plaza Libertad, 4 - 12540 - Viloreal (Castellón) - Tel: 964538447 - Fax: 964526604 - fyh@fyhfitness.com - www.fyhfitness.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 - pague@grupoaz.com

**Peak Pilates (Peak Pilates) C/** Tellinaires, 47-49, Locales 10 y 11 - Gavá, 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 - mlpez@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

**SEDEDE** (Sedede Sport S.L.) - c/ Galileo, 3 - 35010 - Las Palmas de Gran Canaria - Tel: 902012571 - Fax: 902012572 - www.sedede.com / email: info@sedede.com

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

**THOMAS Thomas Wellness Group** (Matthew-Stott Pilates) - C/ Llanzarote, 13. Bajo B - 28.703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel: 91 661 76 07 - email comercial@spainpilates.com - www.spainpilates.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)** - C/ta. Vilassar de Dalt 6, 08348 Cabrils, Barcelona - Tel: 937 53 00 57 - info@piscinasbonmar.com

**Piscinas Floraguga, 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/** Zurrupitieta, 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) C/** 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 (Qemebil) - Plaza Libertad, 4 - 12540 - Vila-real** (Castellón) - Tel: 964538447 - Fax: 964526604 - fyh@fyhfitness.com - www.fyhfitness.com

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

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

**Simove (Galileo) - Av. Camino de la Cortaa, 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@tecnosport.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) - C/ta de la Esclusa, 33 acc.A - 41011 - Sevilla - Tel: 954990051 - adacta@jannone.net

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

**Carfer Saunas S.L. C/** Miguel 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 Mafra - 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 Castellat - 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. (Pridec)** - Les Cortis, 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) - soluciones creativas - 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/ Llanzarote, 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, Quamitax, 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

**Daedo International** (Daedo) - C/ Balmes, 55 bajo - 08007 - Barcelona - Tel. 934512308 - Fax: 933230968 - daedo@daedo.com  
**Flexic Fitness** (Flexic, Xculpt) - C/ Pino Gómez, 5 - 1ª - 30530 - Cieza (Murcia) - Tel. 655088661 - Fax: 968459197 - correo@fitnessienda.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@fitnessienda.com

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

**Joma Sport SA** Calle Ramón y Cajal, 134, 45512 Porriño de Toledo, Tel.: 925 77 60 06 - beatriz@jomaspport.com - www.jomaspport.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/ Garroixa 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/ Molí, 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 - malaga@baeza-sa.com

**Carfer Saunas S.L.** C/ Miguel 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 Larmar) - C/ Les Planes, s/n, Pl. Pla de Santa Anna - 08272 - Sant Fruitós de Bages (Barcelona) - Tel. 938761868 - Fax: 938761869 - info@larmarsaunas.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/ Comagrua, 32-34 - 08758 - Cervelló (Barcelona) - Tel. 933391329 - Fax: 933391190 - inbeca@inbeca.com

**Infraspa Saunas Therapeutics** (Infraspa) - Pol. Ind. Mora-Garay, C/ Narciso Monturiol, nave 4 - 33211 - Gijón (Asturias) - Tel. 985308086 - Fax: 985308087 - info@infraspa.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

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

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

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

## solariums

**Catalana de Rayos Uva, S.L.** (Netso, NS Timer, Saunas Netsol) - c/ Malgraf, 85 - 08016 - Barcelona - Tel. 934086174 - Fax: 934085420 - bcn@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 - email: 965741603

**Carfer Saunas S.L.** C/ Miguel 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/ Comagrua, 32-34 - 08758 - Cervelló (Barcelona) - Tel. 933391329 - Fax: 933391190 - inbeca@inbeca.com

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

**Spa Wellness Systems** (Spa Wellness Systems) - C/ Castelló, 66 - 28021 - Madrid - Tel. 902100229 - info@sws-spa.com

**System Pool** (System Pool) - Ctra. ViverPto 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** (Aerobic & Fitness) - C/ Narciso Monturiol s/n. Pl. Salelles, 11. 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 Verdaguero, 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@fyhfitness.com - www.fyhfitness.com

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

**Inoxmobel** - Avda. del Olivar, 29 - 28340 Valdemoro (Madrid) Tel. 9164220388 - info@cabinassanitarias.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@grupomga.es

**Privel** (Privel) - c/ Dr. Guiteras, 1 - 08360 - Canet de Mar (Barcelona) - Tel. 937506959 - Fax: 937506959 - privel@privel.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- 08233 Barcelona - Tel: 938359036 - staff@staff.es

**Tecny Stand S.A.** - C/ Camino de los Almendras, 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. Azque C/ Bolivia, 47 - 28806 - Alcalá de Henares (Madrid) - Tel. 918835733 - Fax: 918835734 - x@xtremefitness.net