

# virtuagym FACTORY

6 €

mayo / junio 2026

## GESTIÓN BASADA EN DATOS

La plataforma que eliges hoy no es solo una herramienta

Es el entorno en el que tu cadena va a operar, crecer y tomar decisiones durante años

## LÍDERES DE PENSAMIENTO

El fitness se integrará en ecosistemas de salud conectados

Ejercicio, nutrición y bienestar convergerán en plataformas integradas de salud



125

## SEGURIDAD EN LOS CENTROS DEPORTIVOS

Derecho al honor e imagen dentro de los gimnasios

Los gimnasios también deben proteger la intimidad y derechos fundamentales

virtuagym

# MAX<sup>+</sup> AI Coach

Vive el futuro del entrenamiento con IA

**MAX<sup>+</sup> Coach**  
He recopilado los siguientes datos para personalizar el entrenamiento de Angelina. Si no quieres que se tengan en cuenta a la hora de elaborar el entrenamiento, puedes omitir los datos que desees.

Alter: 32  
Ziel: Abnehmen  
Gewicht: 81 kg  
Größe: 174 cm

Me gustaría entrenar unos 60 minutos y centrarme en la parte superior del cuerpo.

**Entrenamiento de la parte superior**  
60 min · 8 Ejercicios

**MAX<sup>+</sup> Coach**  
¡Ya estás listo! ¡Que disfrutes del entrenamiento!

10.000+  
centros deportivos

50.000+  
entrenadores

30 millones  
de consumidores

FITNESS PARK

SYNERGYM

MAGMA  
MUSCLE FACTORY

THE WELLBEING  
LAB

saludando

virtuagym

Más información  
[business.virtuagym.com/es](https://business.virtuagym.com/es)



# 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



mayo/junio 2026  
número 125

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:**

Azahara Fuentes  
Sergio García  
José Luis Gómez  
José Milán  
Carl Rohde  
Manel Valcarce  
Mariela Villar  
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 FITNESS vive uno de los momentos más trascendentales de su historia reciente. Durante años, el sector luchó por ser reconocido como una actividad vinculada al bienestar. Hoy, los datos confirman una realidad mucho más ambiciosa: el fitness se ha consolidado como una auténtica industria de la salud.*

*Sin embargo, el crecimiento trae consigo nuevos desafíos. La transformación tecnológica avanza a gran velocidad, pero no siempre genera resultados inmediatos. Muchas empresas descubren que el verdadero reto no es incorporar herramientas, sino gestionar correctamente el cambio. Algo similar ocurre con el talento. Mientras la demanda de profesionales cualificados aumenta, el sector debe reflexionar sobre cómo atraer, desarrollar y retener a quienes serán los responsables de liderar su futuro.*

*A estos desafíos se suman nuevas exigencias relacionadas con la protección de derechos, la experiencia de cliente y la fidelización. En un mercado cada vez más competitivo, mantener a los socios satisfechos resulta tan importante como captar nuevos usuarios.*

*Al mismo tiempo, la internacionalización y la integración del fitness en ecosistemas de salud más amplios dibujan un horizonte lleno de oportunidades. Ejercicio, nutrición, recuperación y bienestar avanzan hacia modelos cada vez más conectados.*

*El futuro del fitness ya no se mide únicamente por el número de gimnasios o abonados. Se mide por su capacidad para generar salud, construir confianza y aportar valor a una sociedad que demanda, más que nunca, soluciones para vivir mejor.*

*Gracias por acompañarnos. Ahora, disfruta de la lectura.*

Inés Ledo  
Editora

# sumario

mayo / junio 2026

- 3 Novedades
- 8 Empresa
- 12 Gestión basada en datos
- 16 El motor humano del fitness
- 20 Marketing estratégico fitness
- 24 Seguridad en los centros deportivos
- 28 Líderes de pensamiento
- 30 Internacionalización
- 34 Expertos
- 36 Directorio de empresas

8

## Empresa

### EL FITNESS EN ESPAÑA SE CONSOLIDA COMO INDUSTRIA DE LA SALUD

El fitness en España se ha consolidado como una industria estructurada, con una amplia base de usuarios y una creciente función de salud. Un informe de Deloitte analiza su situación actual y perspectivas.



16

## El motor humano del fitness

### LA GUERRA POR EL TALENTO YA HA EMPEZADO. EL FITNESS TODAVÍA NO SE HA ENTERADO

El fitness no tiene un problema de talento, sino de gestión. Profesionales existen, pero cada vez menos aceptan condiciones laborales, modelos de liderazgo y formas de negocio.

20

## Marketing estratégico fitness

### FIDELIZACIÓN Y RENTABILIDAD: LA CLAVE NO ES CAPTAR, SINO RETENER

La salud real de un gimnasio no depende de cuántos socios incorpora cada mes, sino de su capacidad para mantenerlos activos, comprometidos y satisfechos durante más tiempo.



30

## Internacionalización

### INTERNACIONALIZAR UNA EMPRESA FITNESS EXIGE MUCHO MÁS QUE CRECER FUERA

La expansión internacional requiere adaptar el modelo de negocio, comprender cada mercado y construir una propuesta de valor escalable y sostenible más allá del país de origen.

**VivaGym** absorbe **Sparta Sport Center** mientras su fundador impulsa una nueva cadena low cost

■ La adquisición de Sparta Sport Center por parte de VivaGym ya es una realidad, aunque ninguna de las dos compañías ha comunicado oficialmente la operación. El movimiento resulta especialmente significativo porque llega apenas unos meses después de que la cadena navarra anunciara un ambicioso plan para alcanzar los 30 gimnasios y superar los 15 millones de euros de facturación en 2026. Con cerca de 25 centros operativos al cierre de 2025, Sparta se había consolidado como uno de los operadores regionales con mayor crecimiento del mercado español. Su incorporación refuerza la estrategia de expansión de VivaGym, que recientemente también adquirió Synergym y supera ya los 450 gimnasios en España y Portugal, consolidándose entre los mayores grupos de fitness de la Península Ibérica. La operación refleja además la creciente concentración que vive la industria del fitness, donde los grandes operadores aceleran su crecimiento mediante la adquisición de cadenas ya consolidadas, ganando presencia territorial y masa crítica en menos tiempo que a través del crecimiento orgánico. Paralelamente, el fundador de Sparta continúa vinculado al sector a través de Fit Place, una nueva cadena low cost que prevé alcanzar 80 gimnasios en España antes de 2031. De este modo, la operación simboliza tanto la consolidación de los grandes grupos como el surgimiento de nuevos proyectos empresariales dentro de una industria que mantiene un fuerte dinamismo y atractivo inversor.



**Healthspan:** por qué el entrenamiento de fuerza se consolida como una prioridad para el sector fitness

■ Durante años, el fitness centró su mensaje en la estética. Hoy, el foco ha cambiado hacia la longevidad saludable o healthspan: el tiempo que una persona mantiene su salud, movilidad e independencia. En este contexto, la evidencia científica señala al entrenamiento de fuerza como una de las herramientas más eficaces para preservar la calidad de vida con el paso de los años. A partir de los 30 años comienza una pérdida progresiva de masa muscular que, sin intervención, puede derivar en fragilidad y pérdida de autonomía. Además de permitir el movimiento, el músculo desempeña funciones clave en la regulación metabólica, el sistema inmunitario y la protección celular. Los expertos consideran que la



combinación de entrenamiento de fuerza y ejercicio cardiovascular constituye actualmente una de las estrategias más efectivas para favorecer la longevidad. Sin embargo, la personalización y el control de la carga resultan fundamentales para obtener resultados seguros y sostenibles. En este escenario, soluciones tecnológicas como EGYM buscan simplificar el proceso mediante entrenamientos adaptados automáticamente a las necesidades de cada usuario, facilitando un progreso medible y orientado a la salud a largo plazo.

**FitnessKPI** entra en el **Deloitte EMEA Technology Fast 500**, el ranking de las 500 empresas tecnológicas de mayor crecimiento de Europa, Oriente Medio y África

■ FitnessKPI ha sido incluida en el EMEA Technology Fast 500 2025 de Deloitte, un ranking que reconoce a las 500 empresas tecnológicas de mayor crecimiento en Europa, Oriente Medio y África. La compañía, fundada en 2018 por profesionales del sector fitness, ha evolucionado desde una plataforma de análisis de datos hasta un ecosistema que integra inteligencia artificial, automatización y agentes digitales para la gestión de clubes y cadenas. Actualmente, FitnessKPI opera en más de 25 países, presta servicio a más de 1.500 clubes y analiza datos de más de 3,5 millones de socios. Según Pablo Viñaspre, cofundador y CEO de la compañía, este reconocimiento llega en un momento clave, marcado por el desarrollo de una plataforma de agentes de IA diseñada específicamente para el fitness. La solución permite automatizar procesos como la recuperación de socios en riesgo de baja, la gestión de impagados o la personalización de la experiencia del cliente. Con esta evolución, FitnessKPI refuerza su apuesta por convertirse en un referente de la inteligencia artificial aplicada a la industria del fitness.

**TecnoSport** destaca el gran auge de la tecnología motorizada en China

■ TecnoSport ha identificado un creciente protagonismo de la tecnología motorizada y las máquinas conectadas tras su participación en China Sport Show 2026, celebrada en Xiamen del 21 al 24 de mayo. La compañía, especializada en tecnología aplicada al entrena-

miento de fuerza, destaca que el futuro del fitness pasa por integrar datos, salud y longevidad en la experiencia de entrenamiento. Según Andreu Fadó, CEO de TecnoSport, las nuevas soluciones permiten obtener información precisa sobre el trabajo realizado por el usuario y su evolución, superando las limitaciones de la maquinaria tradicional. Por su parte, Joan Guirado, director comercial, señala que los centros demandan cada vez más propuestas capaces de aportar valor, información y una conexión más clara con los objetivos de salud. Durante la feria, la compañía también puso en valor marcas como Realleader, en maquinaria de palanca, Balanced Body, en Pilates, y Power Plate, cuyo uso vuelve a ganar protagonismo dentro de los nuevos conceptos de salud y bienestar desarrollados por los centros deportivos.



Claves para elegir **Reformer** y maximizar el retorno de inversión en un centro deportivo



■ La adquisición de Sparta Sport Center por parte de VivaGym ya es una realidad, aunque ninguna de las dos compañías ha comunicado oficialmente la operación. El movimiento resulta especialmente significativo porque llega pocos meses después de que la cadena navarra anunciara un plan para alcanzar los 30 gimnasios y superar los 15 millones de euros de facturación en 2026. Con cerca de 25 centros operativos al cierre de 2025, Sparta se había consolidado como uno de los operadores regionales con mayor crecimiento del mercado español. Su incorporación refuerza la estrategia de expansión de VivaGym, que recientemente también adquirió Synergym y supera ya los 450 gimnasios en España y Portugal.

La operación refleja la creciente consolidación que vive la industria del fitness, donde los grandes grupos aceleran su crecimiento mediante adquisiciones. Paralelamente, el fundador de Sparta continúa vinculado al sector a través de Fit Place, una nueva cadena low cost que prevé alcanzar 80 gimnasios en España antes de 2031, evidenciando el dinamismo y atractivo que sigue mostrando el mercado español del fitness.

■ La cadena estadounidense Planet Fitness ha comenzado a incorporar servicios de recuperación y wellness premium en algunos de sus clubes de Estados Unidos, una iniciativa que refleja la evolución del segmento low cost hacia propuestas de valor más amplias. Entre las novedades figuran saunas de luz roja, cold plunge, sistemas de recuperación muscular y nuevas zonas orientadas al bienestar postentrenamiento.

Uno de los ejemplos más recientes se encuentra en un club de Edwarsville, donde se están desarrollando espacios específicos para la recuperación y la mejora de la experiencia del usuario. Asimismo, un nuevo gimnasio en Houston incluirá un área Black Card Spa con servicios como polar dry plunge, terapia de luz roja LED y sistemas de masaje muscular. Aunque la compañía no ha anunciado una implantación generalizada de este modelo, el movimiento resulta relevante por el peso de Planet Fitness en el mercado internacional, con más de 2.500 clubes. La iniciativa confirma el creciente protagonismo de la recuperación, el wellness y la experiencia del usuario como elementos de diferenciación dentro de la industria del fitness.

El low-cost evoluciona: **Planet Fitness** comienza a incorporar cold plunge y red light therapy en sus clubes



**SOLO:** Espacios con identidad (emocional)

■ ¿Por qué algunos gimnasios permanecen en la memoria de los usuarios mientras otros se olvidan rápidamente? Esa es la reflexión que plantea SOLO, una compañía que invita a mirar los espacios fitness más allá del equipamiento, los servicios o la tecnología. Según la empresa, los centros deportivos no son únicamente lugares de entrenamiento, sino entornos donde las personas construyen hábitos, superan retos y desarrollan una conexión emocional con el espacio. Por ello, consideran que elementos como los materiales, la iluminación, los colores o la distribución deben responder a una identidad clara y coherente. Desde SOLO defienden que la experiencia de usuario es, en gran medida, una consecuencia de la identidad del espacio. Además, sostienen que el diseño no solo debe reflejar los valores de la marca, sino también conectar con las aspiraciones y emociones de quienes utilizan el centro. La compañía concluye que los espacios más memorables no son necesariamente los más espectaculares, sino aquellos capaces de generar un sentimiento de pertenencia y una conexión auténtica con el usuario.

De los micrófonos al papel: **Nacho Perelló** presentará el libro "Capitanes del Fitness" en el **Mastermind MPG**

■ Nacho Perelló presentará el próximo 5 de junio, durante el Mastermind MPG celebrado en Dir Paradise Mataró, su libro Capitanes del Fitness, una obra que recoge experiencias, indicadores y estrategias compartidas por 23 gestores de gimnasios de España. El lanzamiento coincidirá con la apertura de una lista de espera para acceder a los primeros ejemplares de esta edición en tapa dura. El libro surge tras tres temporadas del podcast homónimo, en el que directivos y propietarios de centros deportivos han compartido sus modelos de gestión, crecimiento y rentabilidad. La publicación reúne casos de grandes operadores, cadenas especializadas y gimnasios independientes, ofreciendo una visión práctica de los desafíos que afronta el sector. Además de analizar aspectos como precios, ventas, ubicación, producto y gestión de equipos, la obra incorpora códigos QR que permiten acceder a las entrevistas originales. Según Perelló, el objetivo es acercar conocimiento aplicado y experiencias reales a los gestores de gimnasios, contribuyendo a reducir el aislamiento que caracteriza a menudo la dirección de centros deportivos.



**Technogym** cierra el mejor primer trimestre de su historia y es nombrada lista TIME 100 Most Influential Companies para el año 2026



■ Technogym ha iniciado 2026 con el mejor primer trimestre de su historia, alcanzando unos ingresos de 236,8 millones de euros, un 10,1% más que en el mismo periodo del año anterior. El crecimiento estuvo impulsado principalmente por el negocio profesional, que incluye gimnasios, hoteles y centros wellness, con una facturación de 185,8 millones de euros y un avance del 10,8%. La compañía destacó el fortalecimiento de áreas estratégicas como el entrenamiento de fuerza, la inteligencia artificial, la salud conectada y el wellness premium. Entre los proyectos más relevantes figura su alianza con Google Cloud para incorporar inteligencia artificial generativa a su ecosistema digital y ofrecer experiencias más personalizadas.

Además de los resultados financieros, Technogym ha sido incluida en la lista TIME 100 Most Influential Companies 2026, uno de los reconocimientos empresariales más prestigiosos a nivel internacional. La compañía también será proveedor oficial de los Juegos Olímpicos y Paralímpicos de Milano Cortina 2026, reforzando su posición como uno de los principales referentes mundiales del sector wellness.

■ gym80 ha presentado nuevas soluciones para entrenamiento de fuerza de alto rendimiento, reforzando su posicionamiento en una de las categorías con mayor crecimiento dentro de los clubes premium y centros especializados. La compañía destacó especialmente una nueva línea híbrida que combina carga mediante discos con sistemas de asistencia al movimiento para lograr una resistencia más fluida y reducir el estrés articular durante la ejecución. La marca alemana continúa apostando por la biomecánica, la calidad de fabricación y la experiencia de entrenamiento como pilares de desarrollo. Además, mantiene una fuerte estrategia de personalización, permitiendo adaptar colores, tapizados, acabados y elementos visuales a la identidad de cada instalación. Según Fran Navarro, director comercial de gym80 en España, los operadores buscan cada vez más espacios con personalidad propia, donde el equipamiento contribuya también a la experiencia y diferenciación del club. Durante la presentación, la compañía mostró igualmente la evolución de su plataforma web corporativa, reforzando una estrategia que combina innovación, diseño, biomecánica y branding para seguir creciendo en el mercado fitness internacional.

**gym80** impulsa una nueva generación del entrenamiento de fuerza con innovación biomecánica, personalización avanzada y visión premium del fitness



**Peloton** compra **Sköp** para reforzar su apuesta por el Pilates, tras dispararse la demanda de esta disciplina un 48%



■ Peloton ha adquirido la startup **Sköp** con el objetivo de reforzar su presencia en el mercado del Pilates, una de las disciplinas con mayor crecimiento dentro del fitness conectado. La operación llega después de que la participación en los contenidos de Pilates de la plataforma aumentara un 48% durante el último año, reflejando el creciente interés de los usuarios por este tipo de entrenamiento. La compañía busca ampliar su propuesta más allá del cycling indoor y reforzar su oferta en áreas relacionadas con la movilidad, la fuerza suave y el bienestar. La integración de **Sköp** permitirá potenciar sus capacidades tecnológicas en una categoría que gana protagonismo tanto en gimnasios y estudios digitales. La operación se produce en un contexto de fuerte expansión del Pilates a nivel internacional. El crecimiento de la demanda ha impulsado inversiones de operadores, franquicias y plataformas tecnológicas, consolidando esta disciplina como uno de los segmentos más dinámicos de la industria. Con esta adquisición, Peloton busca diversificar su catálogo y reforzar la fidelización de sus suscriptores en un mercado cada vez más competitivo.

**Abada** se consolida como el gran referente del fitness de lujo en Europa y atrae el interés de empresarios internacionales

■ Abada continúa consolidándose como uno de los referentes del fitness de lujo en Europa, atrayendo el interés de empresarios, inversores y operadores internacionales que buscan conocer de primera mano su modelo de negocio. Recientemente, el club recibió la visita de un grupo de profesionales holandeses del sector fitness y wellness, acompañados por Matrix Fitness. Durante la visita, los asistentes recorrieron las instalaciones y conocieron la propuesta del club, basada en la integración de diseño, tecnología, servicio y experiencia de usuario. Uno de los aspectos más destacados fue la apuesta por equipamiento de última generación, incluyendo las líneas Ultra y Onyx de Matrix Fitness. Los visitantes valoraron especialmente la calidad de las instalaciones, la atención al detalle y la coherencia del concepto desarrollado por el club. Este tipo de encuentros refuerza el posicionamiento internacional de Abada y contribuye a situar a España como uno de los mercados de referencia dentro del segmento premium del fitness europeo.





**Virtuagym** amplía **Virtuagym Pay** con terminales de pago integrados y Redsys

■ Virtuagym ha ampliado Virtuagym Pay, su solución integrada de pagos, con una nueva gama de terminales conectados que permitirán gestionar cobros presenciales y online desde una única plataforma. La compañía también está ultimando la integración con Redsys, que facilitará a gimnasios, estudios y entrenadores la gestión de pagos con tarjeta de forma completamente integrada dentro del ecosistema Virtuagym.

La nueva solución permite iniciar cobros directamente desde el software de gestión y vincular automáticamente cada operación a cuotas, facturas, servicios o ventas de productos. De esta manera, los pagos quedan registrados y asociados al socio o servicio correspondiente sin necesidad de conciliaciones manuales, reduciendo errores y tiempo administrativo. La oferta incluye terminales fijos para recepción, dispositivos móviles para realizar cobros en diferentes áreas del centro y opciones adaptadas a pequeños operadores que prefieran utilizar teléfonos móviles o tabletas como terminal de pago.

Según Hugo Braam, CEO y cofundador de Virtuagym, el objetivo es convertir los pagos presenciales en una parte natural de la operativa diaria, conectando terminales, software y procesos en una única herramienta. Con este lanzamiento, la compañía refuerza su estrategia de ofrecer una plataforma integral que unifica gestión, pagos, entrenamiento y experiencia del cliente en una sola solución tecnológica.

**Fitness Park Group** se sitúa como el quinto operador de fitness en Europa por ingresos tras alcanzar 461 millones de euros y superar los 400 gimnasios



■ Fitness Park Group ha anunciado que se ha situado como el quinto operador de fitness de Europa por volumen de ingresos, tras registrar un crecimiento en sus principales indicadores de negocio. La compañía alcanzó los 403 gimnasios operativos, un 19% más que el año anterior, consolidando su estrategia de expansión en distintos mercados europeos. Asimismo, el grupo incrementó un 16% su base de clientes, hasta alcanzar los 1,38 millones de socios. En términos de facturación, los ingresos crecieron un 9%, situándose en 461 millones de euros. Según Fitness Park Group, estos resultados la sitúan entre los operadores europeos con mayor crecimiento orgánico, liderando el aumento de clubes y socios entre los principales grupos del sector. La compañía destaca que los datos excluyen operaciones de fusiones y adquisiciones, reflejando únicamente el crecimiento generado por el desarrollo propio del negocio. El grupo atribuye esta evolución al trabajo de su red de franquiciados, equipos y socios, y mantiene su apuesta por seguir ampliando su presencia en Europa mediante una estrategia centrada en la expansión de clubes y el crecimiento de su base de clientes.

Una iniciativa en **Reino Unido** impulsa el entrenamiento de fuerza entre niños y adolescentes

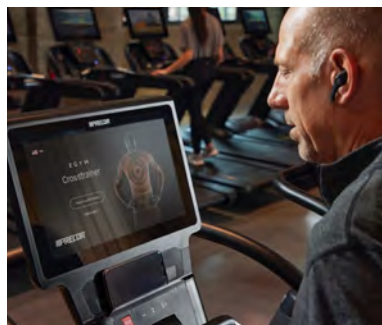
■ La compañía británica Speedflex ha lanzado Blade JNRZ, un programa de entrenamiento funcional y fuerza supervisada dirigido a jóvenes de entre 10 y 16 años. La iniciativa responde al creciente interés por fomentar la actividad física entre las nuevas generaciones y refleja la evolución de la percepción sobre el entrenamiento de fuerza en edades tempranas. El programa utiliza un sistema de resistencia adaptativa que ajusta automáticamente la carga en función del esfuerzo realizado por cada usuario, con el objetivo de ofrecer una experiencia segura y adaptada a la edad de los participantes. La propuesta combina ejercicios de fuerza, coordinación, resistencia y acondicionamiento físico. La iniciativa se enmarca en un contexto de preocupación por el aumento del sedentarismo infantil y el descenso



de la actividad física. Diversas organizaciones especializadas consideran que los programas de fuerza correctamente diseñados y supervisados pueden aportar beneficios relacionados con la salud musculoesquelética, la prevención de lesiones y la mejora de la condición física general. Aunque se trata de un segmento todavía reducido dentro del fitness, algunos operadores comienzan a explorar el entrenamiento juvenil como una posible área de crecimiento futuro.

**Holmes Place** relige a **Precor** para dar soporte a las operaciones de sus centros de fitness premium en todo Portugal

■ Precor y Holmes Place han alcanzado un acuerdo para renovar el equipamiento de cardio de los 12 clubes



de Holmes Place en Portugal. La operación contempla la instalación de la línea 800 de Precor con consolas P94 y P84, con el objetivo de ofrecer una experiencia de entrenamiento más conectada y homogénea en toda la red. Según la compañía, la elección de Precor responde a la calidad de sus equipos, su fiabilidad y su capacidad de integración con el ecosistema EGYM. La renovación incluye cintas de correr, elípticas y Adaptive Motion Trainers diseñados para entornos de uso intensivo. La inversión forma parte de la estrategia de modernización de Holmes Place, que recientemente también ha incorporado soluciones como EGYM Smart Strength, EGYM Genius y estudios de Pilates Reformer. Ambas compañías destacan que el acuerdo refuerza su apuesta por experiencias de entrenamiento más personalizadas, tecnológicas y orientadas a los resultados dentro del segmento premium del fitness.

**El sector del fitness** en España supera los 3.200 millones de euros y los 8 millones de usuarios en 2025

■ El sector del fitness en España alcanzó en 2025 un volumen de negocio de 3.235 millones de euros, con 5.806 centros fitness y 8,3 millones de usuarios, de los cuales 7 millones son abonados. Así lo recoge el I Informe Anual del Sector del Fitness en España, elaborado por la Fundación España Activa en colaboración con Deloitte y con el apoyo de FNEID. El estudio sitúa la tasa de penetración en el 16,5% de la población mayor de 15 años y destaca el creciente peso económico y social de la industria. Según los datos presentados, el 87% de los españoles realiza ejercicio físico de forma habitual, una cifra muy superior a la media europea, con especial protagonismo de las generaciones más jóvenes. El informe también refleja una elevada concentración de la demanda en las cadenas, que gestionan el 31% de los centros pero concentran el 68% de los abonados. Además, Madrid, Cataluña y Andalucía reúnen más de la mitad de los gimnasios y usuarios del país. De cara a 2026, el 88% de los operadores prevé seguir creciendo y más de la mitad espera un aumento de las operaciones corporativas, en un contexto marcado por la consolidación, la tecnología, la personalización y la creciente conexión entre fitness y salud.



**Fit4Life** en FIBO 2026: innovación, nuevas alianzas y consolidación del fitness orientado al bienestar



■ Fit4Life ha realizado una valoración positiva de su participación en FIBO 2026, una edición que, según la compañía, ha confirmado el creciente protagonismo del bienestar, la salud y la recuperación dentro de la industria fitness. Entre los principales anuncios destaca el acuerdo por el que Fit4Life se convierte en distribuidor oficial para España de la marca italiana TOORX® en el canal profesional. La feria también sirvió para reforzar la presencia de WellnessSpace Brands, cuyos nuevos productos RedZone Sauna y PolarWave despertaron un notable interés entre operadores y cadenas internacionales. Además, la marca fue reconocida como Most Innovative Company por el FIBO Industry Technology Council. Fit4Life destacó igualmente la consolidación de marcas como Pelvix y Witway dentro del mercado profesional y avanzó que trabaja en nuevas incorporaciones a su portafolio, incluyendo una próxima novedad en el segmento de Pilates. La compañía considera que su paso por FIBO ha reforzado su posición como distribuidor de referencia en España, ampliando relaciones comerciales y presentando soluciones alineadas con las nuevas tendencias del sector.

**Nike** cierra sus Nike Studios tras dos años y evidencia las barreras reales de entrada en la industria del fitness

■ Nike ha anunciado el cierre de toda su red Nike Studios, el concepto de fitness boutique que lanzó en 2023 junto a FitLab. La decisión pone fin a una apuesta estratégica con la que la compañía pretendía trasladar su ecosistema de marca al entorno físico del fitness mediante estudios especializados en entrenamiento funcional, fuerza y formatos de alta intensidad. El proyecto buscaba combinar la fortaleza de la marca Nike con una experiencia premium centrada en la comunidad, el rendimiento y la conexión emocional con el usuario. Sin embargo, la compañía no ha logrado

consolidar una posición competitiva en un mercado caracterizado por una elevada complejidad operativa y una creciente presión sobre la rentabilidad.

El cierre se produce además en un momento especialmente desafiante para el segmento boutique, donde el aumento de los costes operativos, la mayor competencia y una creciente sensibilidad al precio por parte de los consumidores están obligando a muchos operadores a revisar sus estrategias. Más allá del caso concreto, la decisión deja una lectura relevante para la industria: el éxito en el fitness no depende únicamente



de la notoriedad de marca o de la capacidad de inversión. La gestión diaria, la retención de clientes, la eficiencia operativa y la calidad de la ejecución siguen siendo factores determinantes para construir modelos sostenibles y rentables a largo plazo.

**Peloton** logra la desestimación judicial de la demanda por supuesto ocultamiento de defectos en sus bicicletas



■ Peloton ha logrado la desestimación de una demanda en la que se le acusaba de haber ocultado supuestos problemas de oxidación en determinadas bicicletas, relacionados según los demandantes con fallos que posteriormente derivaron en retiradas de producto. El tribunal concluyó que no existían pruebas suficientes para demostrar que la compañía tuviera conocimiento claro de un riesgo relevante ni que hubiera actuado con voluntad deliberada de ocultar información a los consumidores. La resolución subraya la dificultad de acreditar responsabilidad legal en este tipo de casos sin evidencias concluyentes de negligencia u ocultación. La decisión llega en un contexto en el que la seguridad, la calidad y la transparencia se han convertido en factores estratégicos para los fabricantes de equipamiento conectado. El caso también pone de manifiesto la creciente complejidad de los productos que combinan hardware, software y servicios digitales, así como la importancia de mantener elevados estándares de control y comunicación. Para el sector, la resolución refuerza la relevancia de la fiabilidad del proveedor y de la confianza del usuario como elementos clave para la sostenibilidad de cualquier marca.

# EL FITNESS EN ESPAÑA se consolida como industria de la salud

Supera los 3.235 millones de euros y los 7 millones de abonados

El fitness en España ha dejado de entenderse como una actividad marginal vinculada únicamente al culto al cuerpo o al ocio ocasional. En la actualidad constituye una industria estructurada, con un volumen de negocio relevante, una amplia base de usuarios y una clara función de cuidado de la salud de la población. El primer «Informe anual del sector del fitness en España. Situación 2025 y perspectivas 2026», elaborado por Deloitte para la Fundación España Activa, aporta una fotografía precisa de esta realidad al cuantificar tanto la dimensión del mercado como su estructura, sus hábitos de consumo y sus perspectivas de futuro.



Los resultados muestran que el sector del fitness en España alcanzó en 2025 un tamaño de 3.235 millones de euros, sustentado en 7 millones de abonados y 8,3 millones de usuarios, que generaron 547 millones de accesos a lo largo del año. El ingreso medio mensual por abonado se situó en 38,2 euros, y la tasa de penetración sobre la población diana alcanzó el 16,5 %.

## Un mercado amplio, fragmentado y plural

Según el estudio, el número total de centros deportivos de oferta comercial en España asciende a

9.480 instalaciones. De ellas, 5.806 (61 %) son centros fitness propiamente dichos, 2.023 (21 %) son centros municipales y 1.651 (17 %) responden al formato boutique, especializado en disciplinas como pilates, yoga, EMS o HIIT. Frente a la estructura de otros países europeos, destaca en España la amplia presencia de espacios de titularidad municipal.

El análisis de los operadores revela un elevado grado de fragmentación: apenas el 31 % de los centros fitness son gestionados por cadenas, frente al 69 % en manos de operadores individuales. Esta atomización de la oferta convive, sin embargo, con una notable concentración geográfica, ya que Madrid, Cataluña y Andalucía agrupan en conjunto más del 51 % de los centros fitness del país.

Resulta especialmente revelador que, pese a representar solo el 31 % de la oferta, las cadenas concentran el 65 % de los usuarios y el 68 % de los abonados. Esta estructura inversa evidencia su mayor capacidad de captación y fidelización frente a los operadores independientes. La demanda muestra, además, una concentración geográfica similar a la de la oferta: Madrid, Andalucía y Cataluña reúnen el 55 % de los abonados de toda España, un patrón que el informe atribuye a factores sociales, de estilos de vida y a la propia distribución de los centros.

## El español hace ejercicio: 87 % frente al 64 % europeo

Uno de los datos más llamativos del estudio es el grado de práctica deportiva habitual. La pro-

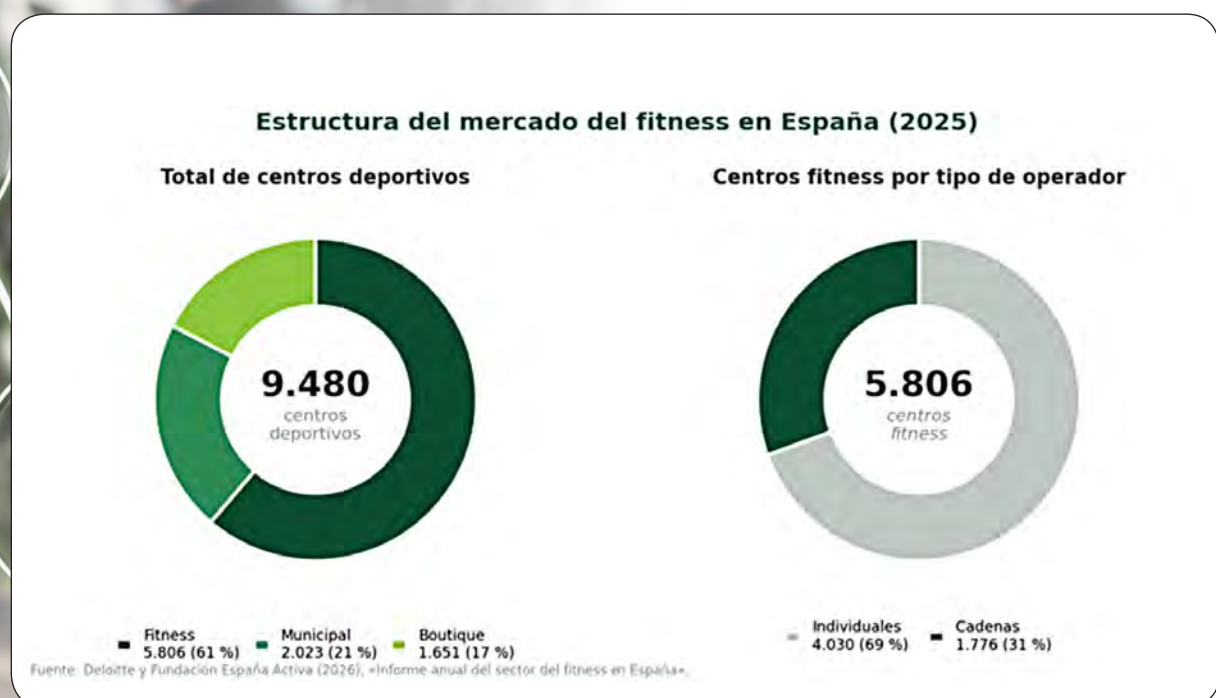
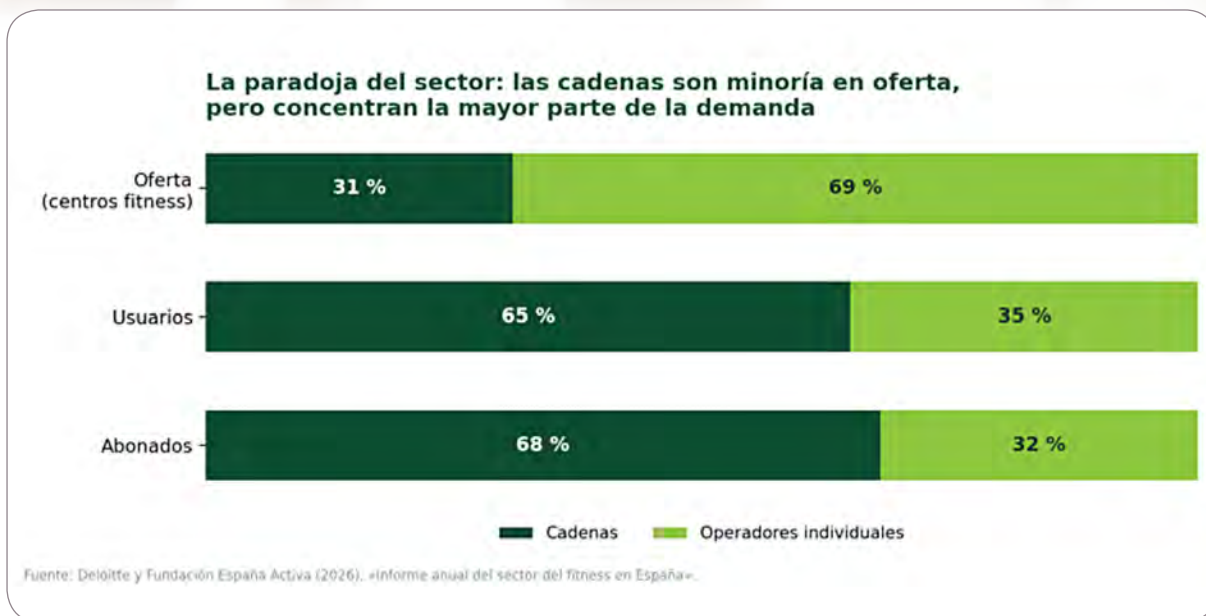


Figura 1. Distribución de los centros deportivos en España y desglose de los centros fitness por tipo de operador (2025).



**Figura 2.** Peso de las cadenas y de los operadores individuales en la oferta de centros, los usuarios y los abonados (2025).

porción de encuestados que realizan ejercicio de forma regular en España alcanza el 87 %, una cifra muy superior a la media de la Unión Europea, situada en el 64 %. El informe atribuye esta diferencia a factores sociodemográficos, al desarrollo de una cultura del deporte como pilar del cuidado de la salud y a unas condiciones climáticas que favorecen la regularidad de la práctica.

El análisis por segmentos confirma la transversalidad del fenómeno: practican ejercicio el 91 % de los hombres y el 84 % de las mujeres, y la adhesión crece entre las generaciones más jóvenes, con un 93 % en la Generación Z y un 89 % entre los millenials, sin que ello reste protagonismo a los segmentos de mayor edad. Otro rasgo característico

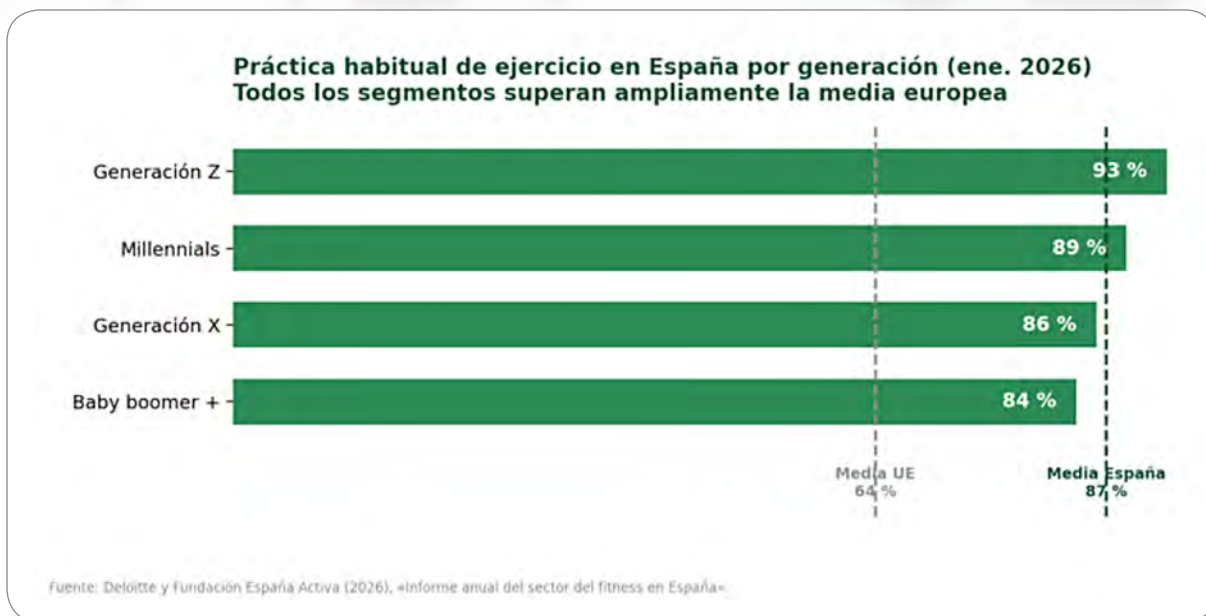
es la concepción del deporte como un ecosistema flexible: en torno a la mitad de quienes se ejercitan con regularidad alternan dos o incluso tres entornos, centro deportivo, hogar y aire libre, en función de sus necesidades, en un país donde el peso del ejercicio doméstico sigue siendo limitado.

### Optimismo de los operadores y consolidación del mercado

La visión de los operadores de cara a 2026 es mayoritariamente favorable: el 88 % manifiesta una percepción positiva sobre la evolución del sector y apenas un 3 % expresa una expectativa negativa. Este optimismo es compartido tanto por las cadenas

como por los operadores individuales, siendo incluso ligeramente superior en estos últimos.

La actividad de fusiones y adquisiciones (M&A) ha marcado la agenda del sector en los últimos años, consolidándose como uno de sus principales motores de crecimiento y transformación. Más de la mitad de los operadores encuestados (59 %) anticipa un incremento de estas operaciones, expectativa especialmente acentuada en el segmento de las cadenas. Durante 2025 el mercado registró un nivel sostenido de actividad, con VivaGym como uno de los actores más dinámicos, y Madrid, Cataluña y la Comunidad Valenciana fueron las principales geografías objeto de transacciones, en coherencia con la distribución de centros y abonados.



**Figura 3.** Proporción de población que practica ejercicio de forma habitual en España, por generación, frente a las medias nacional y europea (enero de 2026).

## Conclusiones: un sector en su mejor momento

En conclusión, el informe pone de manifiesto que el fitness en España vive un momento único, impulsado de forma simultánea por la demanda y por la oferta. Por el lado de la demanda, se consolida el vínculo entre práctica deportiva y calidad de vida, y crece la base de practicantes, especialmente entre los jóvenes a partir de 15 años y los mayores de 55. Por el lado de la oferta, la combinación del crecimiento de la demanda y el interés de los inversores institucionales ha elevado el número y la calidad de los centros, abriendo además oportunidades de expansión hacia poblaciones de menor tamaño.

Mirando hacia el futuro, el estudio identifica macrotendencias claras que dinamizarán el crecimiento del mercado: la orientación hacia la salud y el bienestar, la personalización del entrenamiento, el uso intensivo de la tecnología y una mayor integración entre la prevención médica y la práctica deportiva. El fitness, en definitiva, se confirma no solo como una actividad socialmente valiosa, sino como una industria de la salud de primer orden, cuya capacidad para generar negocio, sostener empleo y mejorar el bienestar de la población justifica una lectura estratégica tanto en las políticas públicas como en las decisiones empresariales.

### Referencias:

Deloitte y Fundación España Activa (2026). Informe anual del sector del fitness en España. Situación 2025 y perspectivas 2026. Resumen ejecutivo.



### 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.

gestión basada en datos



# NO ESTÁS COMPRANDO SOFTWARE. Estás eligiendo CON QUIÉN VAS A CRECER

Hay una conversación que se repite en casi todas las cadenas de clubes cuando llega el momento de elegir una plataforma de datos. El CEO está en la sala, asiente, hace un par de preguntas sobre precio y tiempo de implementación, y luego dice: “Habladlo con el equipo de IT, que ellos lo entienden mejor.”

Es una frase razonable. Y es un error estratégico.

Porque lo que parece una compra de software es en realidad una decisión sobre cómo va a operar tu cadena durante los próximos cinco años: qué datos vas a tener, qué acciones vas a poder automatizar, a qué velocidad vas a adaptarte cuando el mercado cambie. Eso no lo decide IT. Lo decide el responsable del negocio.



## No estás comprando una herramienta. Estás eligiendo un ecosistema

Cuando una plataforma lleva doce meses integrada en tu operativa, algo ocurre que no aparece en ninguna demo: los datos de tu negocio empiezan a fluir a través de ella. Los equipos aprenden a trabajar con sus informes. Los journeys de tus socios se construyen sobre sus automatizaciones. Las alertas que recibe el director de operaciones cada mañana vienen de ahí.

En ese momento, "cambiar de herramienta" deja de ser una opción sencilla. Salir de ese entor-

*La plataforma que eliges hoy no es solo una herramienta. Es el entorno en el que tu cadena va a operar, crecer y tomar decisiones durante años.*

no significa reconfigurar procesos, migrar historiales, rehacer integraciones y, lo más costoso de todo, volver a educar a tu equipo en una lógica de trabajo completamente nueva. El coste real no está en el contrato. Está en el tiempo perdido y en los socios que se fueron mientras el equipo estaba mirando hacia adentro.

La plataforma que eliges hoy no es solo una herramienta. Es el entorno en el que tu cadena va a operar, crecer y tomar decisiones durante años.

Por eso la pregunta correcta no es "¿cuánto cuesta?" sino "¿con quién quiero construir el futuro de mi negocio?" Son preguntas muy distintas. Y solo una de ellas la puede responder el CEO.

## Lo que pasa cuando esta decisión la toma IT

El equipo de IT es riguroso. Evalúa integraciones, revisa APIs, compara tiempos de implementación. Hace exactamente lo que sabe hacer. El problema es que esas no son las únicas variables que importan.

Un director técnico puede determinar si una plataforma conecta con tu ERP. No puede determinar si esa plataforma va a ayudarte a retener 200 socios más al año o si va a quedarse como un dashboard bonito que nadie mira.

Esa diferencia no es técnica. Es de negocio. Y requiere que quien tome la decisión entienda cuánto vale un socio para tu cadena, cuál es tu tasa de churn real, qué capacidad tiene tu equipo comercial para actuar sobre datos, y qué quieres que el sistema haga cuando detecta que alguien está a punto de irse.

## El impacto concreto de elegir bien

No hablamos de algo abstracto. Hablamos de euros y de socios reales.

### 80%

Precisión en predicción de bajas a 60 días

### 4,6x

Más eficiencia que acciones de retención al azar

### ~42K€

Retorno medio estimado por club al año

Un modelo predictivo bien construido, como el que FitnessKPI lleva cuatro versiones refinando con datos de más de 1.500 clubs en 26 países, identifica con un 80% de precisión qué socios van a darse de baja en los próximos 60 días. Eso significa que tu equipo puede centrar sus llamadas, emails y ofertas en las personas que de verdad las necesitan, en el momento exacto en que todavía tiene sentido hacerlo.

Sin el modelo, llamar a 100 socios al azar, acertaría con 14 personas que se darían de baja. Con el algoritmo correcto, aciertas con 65-80 personas. Esa diferencia genera resultados totalmente diferentes

Pero esa capacidad solo aparece cuando el sistema está construido específicamente para el fitness: cuando conoce de memoria qué significa el churn, qué indica la frecuencia de acceso en las primeras seis semanas, qué combinación de señales precede a una baja. Un BI de propósito general no tiene ese conocimiento.

## Las preguntas que debería hacer el CEO

Hay cinco preguntas que separan una elección estratégica de una elección táctica. Ninguna la responde IT:

## Un CEO que delega esta decisión en IT está delegando, sin saberlo, el modelo de negocio de su cadena para los próximos cinco años.

- ¿Este sistema fue construido para el fitness, o es una solución genérica adaptada? La diferencia determina cuánto tiempo tardarás en obtener valor real.
- ¿El sistema actúa cuando detecta un problema, o solo lo reporta? Hay plataformas que muestran que un socio está en riesgo. Las que marcan la diferencia, ya han lanzado una comunicación personalizada en el momento adecuado.
- ¿Con qué velocidad evoluciona el producto? En un mercado donde la IA avanza cada trimestre, el ecosistema que eliges hoy determina a qué velocidad podrás adaptarte mañana.
- ¿Puedo añadir una nueva sede en minutos o en semanas? La escalabilidad sin fricción no es un detalle técnico. Es una ventaja competitiva directa para cadenas en crecimiento.
- ¿El proveedor tiene experiencia real en mi sector, o tengo que enseñarle mis métricas? Churn, reactivación, ingreso por visita, impagados por sede: deben estar en el DNA del sistema, no en un proyecto de personalización de seis meses.

Un CEO que delega esta decisión en IT está delegando, sin saberlo, el modelo de negocio de su cadena para los próximos cinco años.

## La decisión que no puede esperar

Los ERPs del sector ya ofrecen dashboards básicos. Algunos CRMs prometen automatización. Hay herramientas de encuestas, de mantenimiento, de facturación, cada una en su silo. La tentación de ir sumando herramientas puntuales es real, y entendible.

El problema es que los datos dispersos en diez sistemas que no hablan entre sí no generan inteligencia. La IA no trabaja con intuiciones: trabaja con datos completos, limpios y conectados. Sin esa base, cualquier promesa de automatización o predicción es solo marketing.

La pregunta que merece toda tu atención como CEO no es qué herramienta implementar. Es: ¿en qué ecosistema quiero que opere mi cadena en los próximos cinco años? Esa respuesta tiene consecuencias sobre tu capacidad de crecer, de retener socios y de competir. Y solo la puedes dar tú.

### ¿Tu cadena está lista para pasar del dato a la acción?

Trabajamos con cadenas de 5 a 100+ sedes en más de 26 países.

En 30 minutos te mostramos qué impacto concreto tendría FitnessKPI en tu negocio.

[sales@fitness-kpi.com](mailto:sales@fitness-kpi.com)  
[www.fitness-kpi.com](http://www.fitness-kpi.com)



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

# BEYOND ACTIV

# EUROPE

24 - 25 DE JUNIO

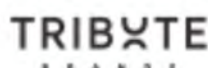
MADRID, ESPAÑA

Conecta con 1,000+ de los líderes más importantes de la salud, el fitness y el bienestar europeo.

Asegura Tus Entradas Con 25% De Descuento Usando El Código



## BEYONDSPAIN25



## LA GUERRA POR EL TALENTO YA HA EMPEZADO. EL FITNESS todavía no se ha enterado

“No hay entrenadores.”

“No hay instructores.”

“La gente no quiere trabajar.”

Si llevas tiempo en esta industria, seguramente has escuchado estas frases cientos de veces.

Quizá incluso las has pronunciado.

Pero después de más de veinte años trabajando en el fitness, y tras mi experiencia actual como consultora de Recursos Humanos, voy a plantear una idea que puede resultar incómoda para muchos:

**El fitness no tiene un problema de talento. Tiene un problema de gestión.**

**Porque profesionales existen.**

Lo que cada vez existe menos son profesionales dispuestos a aceptar determinadas condiciones laborales, determinados modelos de liderazgo y determinadas formas de entender el negocio. Y esa diferen-

cia lo cambia todo. La realidad que nadie quiere mirar. Hace dos años tomé una decisión que sorprendió a mucha gente. Decidí que ya no quería dirigir gimnasios. Y no porque no me guste esta industria. Al contrario.

Llevo más de veinte años viviendo el fitness desde dentro. Como entrenadora, instructora, preparadora física, formadora, manager, directora técnica y consultora. He trabajado en España, Noruega y Dubái. He impartido cientos de formaciones y he dedicado gran parte de mi carrera a desarrollar profesionales. Precisamente por eso tomé esa decisión. Porque empecé a ver algo que muchos prefieren ignorar. La realidad de una industria marcada por la precariedad laboral, la rotación constante y una escasez creciente de profesionales cualificados.

- Plantillas agotadas.
- Rotación permanente.
- Vacantes imposibles de cubrir.
- Managers desbordados.
- Propietarios frustrados.

Y profesionales que abandonaban el sector después de años de experiencia.

Mientras muchos propietarios seguían preguntándose dónde encontrar instructores, entrenadores o coordinadores, yo me hacía otra pregunta:



¿Por qué nadie se pregunta por qué no quieren quedarse?

Porque encontrar talento no es el problema. El problema es atraerlo. Y, sobre todo, retenerlo.

## La gran mentira del fitness

Durante años hemos normalizado situaciones que en otros sectores serían inaceptables. Profesionales altamente cualificados encadenando varias actividades para llegar a fin de mes. Instructores impartiendo seis, siete u ocho clases diarias para conseguir una facturación digna. Managers dedicando horas y horas a cubrir bajas, cuadrar horarios y publicar ofertas que apenas generan candidatos. Y lo peor de todo: Lo hemos convertido en parte del modelo de negocio.

Mientras tanto, seguimos sorprendidos porque no encontramos personal. No. No es normal. Lo que ocurre es que llevamos tanto tiempo conviviendo con ello que hemos dejado de cuestionarlo.

## El día que entendí dónde estaba la oportunidad

Durante años mucha gente acudía a mí para encontrar instructores, entrenadores o formadores. Yo ayudaba. Muchas veces gratis. Por

***“El fitness no tiene un problema de talento. Tiene un problema de gestión. Porque profesionales existen. Lo que cada vez existe menos son profesionales dispuestos a aceptar determinadas condiciones laborales, determinados modelos de liderazgo y determinadas formas de entender el negocio.”***

pasión. Por compromiso con la industria. Hasta que entendí algo. Lo que para mí era una ayuda puntual era en realidad un problema estructural. Los gimnasios no encontraban profesionales. Los profesionales no encontraban proyectos atractivos. Y nadie estaba actuando como puente entre ambos.

Fue entonces cuando decidí especializarme en Recursos Humanos, Recruiting y Headhunting. Porque entendí que el futuro del fitness no pasa únicamente por vender cuotas. Pasa por atraer, desarrollar y fidelizar talento.

## Lo que he aprendido fuera de nuestra industria

Hace un año tuve la oportunidad de incorporarme a Marlex People, una de las consultoras de Recursos Humanos más importantes de España. Y allí pude observar algo fascinante.

- Empresas industriales.
- Tecnológicas.
- Logísticas.
- Sanitarias.
- Empresas de servicios.

Todas ellas compiten por lo mismo: Las personas.

Y las organizaciones más rentables no son necesariamente las que tienen mejores instalaciones o más presupuesto. Son las que entienden que el talento es una ventaja competitiva. Por eso invierten en employer branding. Por eso miden la experiencia del empleado. Por eso trabajan con People Analytics. Por eso profesionalizan la captación de talento. Por eso externalizan procesos de selección cuando necesitan hacerlo.

Por eso dedican recursos a algo que en fitness seguimos considerando un gasto: La gestión del talento.

Y los datos lo respaldan. Cerca del 40% de las empresas españolas prevé aumentar sus contrataciones, mientras que aproximadamente un 20% de los procesos de selección ni siquiera logra completarse por falta de candidatos adecuados.

## La guerra por el talento ya no es una teoría

Es una realidad empresarial. Managers: tengo una mala noticia. La selección de personal ya no puede hacerse como en 2015. Publicar una oferta y esperar llamadas ha dejado de funcionar.

Hoy seleccionar profesionales requiere tiempo.

- Tecnología.
- Estrategia.
- Especialización.
- Employer branding.
- Búsqueda activa.
- Evaluación.
- Análisis de perfiles.
- Seguimiento.
- Negociación.
- Y mucha dedicación.

La mayoría de los gimnasios no tienen ni el tiempo ni las herramientas necesarias para hacerlo correctamente. Exactamente igual que ocurre en otros sectores. Por eso las

consultoras especializadas no dejan de crecer. Por eso las empresas externalizan total o parcialmente sus procesos de selección. No es una moda. Es una necesidad empresarial.

El fitness sigue actuando como una industria amateur. Y aquí viene la parte incómoda. Seguimos gestionando personas como si estuviéramos en 2005. Seguimos pensando que el problema es que "la gente no quiere trabajar". Seguimos creyendo que la pasión compensa salarios bajos. Seguimos confiando en grupos de WhatsApp para cubrir vacantes. Seguimos improvisando.

Mientras otros sectores profesionalizan la captación de talento, utilizan inteligencia artificial, automatizan procesos y toman decisiones basadas en datos.

Nosotros seguimos esperando que aparezca un instructor de BodyPump milagrosamente. Y luego nos sorprendemos cuando se marcha.

La pregunta no es por qué los profesionales abandonan el fitness. La pregunta es por qué deberían quedarse.

***“La guerra por el talento ya no es una teoría. Es una realidad empresarial. Mientras otros sectores profesionalizan la captación de talento, utilizan inteligencia artificial, automatizan procesos y toman decisiones basadas en datos, nosotros seguimos esperando que aparezca un instructor milagrosamente.”***

### La próxima gran batalla del fitness

Durante años la competencia estuvo en las instalaciones. Después estuvo en la experiencia de cliente. Ahora está en las personas.

Los gimnasios que entiendan esto construirán equipos estables. Marcas empleadoras fuertes. Negocios más rentables.

Los que no lo hagan seguirán atrapados en el ciclo eterno:

- Buscar.
- Contratar.
- Perder.
- Volver a buscar.

### Conclusión

El fitness no tiene un problema de talento. El verdadero problema es que gran parte de nuestra industria sigue gestionando personas con herramientas, mentalidad y estrategias del pasado. Y mientras eso no cambie, seguiremos escuchando la misma frase en congresos, reuniones y grupos profesionales:

“No encontramos personal.”

La pregunta correcta no es dónde está el talento. La pregunta es mucho más incómoda:

¿Por qué debería elegir trabajar contigo?

Porque el futuro de tu negocio dependerá cada vez menos de las máquinas que compres, de los metros cuadrados que amplíes o de las cuotas que vendas.

Y cada vez más de las personas que consigas atraer, desarrollar y mantener en tu equipo. Porque la guerra por el talento ya ha empezado. Y el fitness todavía no se ha enterado.

**Azahara Fuentes Garzón**

360° Marlex HR Consultant & Fitness Business Expert

# InBody

## ENTRENA CON DATOS DE SALUD



Integraciones:

E G Y M   virtuagym   fitbe   UPTIVO   selfloops   trainingym   DeporWEB   TECHNOGYM   GYMLAOP   HEXFIT

Lleva tu centro al siguiente nivel, solicita una cita de asesoramiento.

T. 944 431 900 | microcaya@microcaya.com | www.microcaya.com



**MICROCAYA**

# Fidelización como motor de rentabilidad en un **CENTRO DEPORTIVO/GIMNASIO:**

## Cuando el objetivo no es captar más, sino perder menos

**La verdad incómoda del sector fitness.**

**En España, la mayoría de los Centros deportivos y gimnasios siguen obsesionados con lo mismo: “¿Cuántos socios hemos captado este mes?”, pero las cifras de captación, por sí solas, pueden ser un espejismo.**

**La verdadera salud de un Centro deportivo/gimnasio no está en cuántas personas entran, sino en cuántas permanecen.**

Un dato contundente del mercado fitness en España en el reciente 2025:

El 60% de los nuevos socios dejó el gimnasio antes de 90 días.

Dicha rotación constante de clientes nos genera:

- Pérdida económica.
- Desgaste emocional de nuestro equipo comercial.
- Sensación de inestabilidad en el negocio.

Mientras tanto, los gimnasios con mayor crecimiento del país... no están obsesionados con atraer más, sino con perder menos.

Es aquí donde aparece el concepto clave de este artículo:

La fidelización no es una consecuencia. Es un objetivo de marketing estratégico.

### 1. Entender el negocio desde otro ángulo

Cuando nuestro Manager comprenda esto, cambiará absolutamente su forma de enfocar su labor:



- “Marketing = Conseguir altas”
- “Marketing = Construir relaciones duraderas con clientes implicados con su entrenamiento”

No se trata solo de vender cuotas mensuales, sino de vender pertenencia.

Las suscripciones son ingresos recurrentes, pero la fidelidad nos aporta estabilidad financiera.

## 2. ¿Por qué la fidelización genera más dinero que la captación?

Analizamos esto desde tres perspectivas:

### Económica

Captar un nuevo socio nos cuesta dinero en:

- Publicidad digital
- Tiempo comercial
- Visitas guiadas
- Personal administrativo

Fidelizar un socio cuesta menos del 20% del coste de captación.

### Comercial

Un socio fidelizado:

- Recomienda nuestro Centro/gimnasio.
- Se apunta a servicios adicionales (entrenamiento personal, nutrición...).
- Consume más dentro de nuestras instalaciones.

### Humana

- La fidelización crea comunidad.
- La comunidad genera pertenencia.

**Internacionalizar una empresa del sector fitness no consiste simplemente en abrir gimnasios en otros países o exportar productos. El verdadero desafío pasa por comprender las diferencias culturales, adaptar la propuesta de valor y construir un modelo de negocio capaz de crecer sin perder identidad ni rentabilidad.**

- La pertenencia genera constancia.
- La constancia genera resultados.
- No se fideliza al cliente; se fideliza la motivación del cliente.

## 3. El problema invisible: el abandono silencioso

El abandono no ocurre cuando un socio acude a recepción a cancelar su cuota.

El abandono ocurre mucho antes, cuando deja de venir.

Abandona cuando:

- No sabe usar las máquinas.
- Se siente solo, perdido o juzgado.
- No ha conseguido resultados en el primer mes.

Los estudios (2025) muestran que los socios deciden si seguirán o no en los primeros 21 días.

El abandono es un proceso emocional. No se van porque no puedan pagar la cuota.

Se van porque sienten que el gimnasio no les cambia la vida.

## 4. El modelo de fidelización basado en experiencias (no en descuentos)

La mayoría de los Centros deportivos y gimnasios responden a las bajas con argumentos tales como:

*“Si te quedas, te hacemos un X% de descuento”*

Es decir:

*“No sabemos ayudarte, pero podemos cobrarte menos”*

Los Centros deportivos y gimnasios líderes utilizan otro enfoque:

*“Si te quedas, te acompañamos, desde ya, a conseguir tu objetivo”*

La fidelización no es un descuento, es una relación.

## 5. La experiencia del cliente se construye en momentos clave

Llamemos a estos momentos “Puntos de impacto emocional”:

Si nuestro equipo falla en alguno de estos puntos, la baja será inevitable.

MOMENTO CLAVE	¿QUÉ SIENTE NUESTRO CLIENTE?	¿CÓMO DEBEMOS ACTUAR?
Primera visita	Ilusión + inseguridad	Acompañamiento humano, no comercial
Primer entrenamiento	Miedo a no saber	Explicaciones claras, asistencia
3ª Semana	Frustración	Refuerzo positivo, seguimiento
3er Mes	Identidad	Proponer nuevos objetivos, retar

## 6. La historia que se repite cada enero

### Narrativa real:

Isabel se apunta a un gimnasio en Valladolid el 3 de enero.

Llega motivada, compra ropa deportiva, e incluso publica una foto en su Instagram.

En recepción le entregan una tarjeta magnetizada y le dicen: "La sala está al fondo".

Nadie le pregunta qué quiere conseguir; nadie le acompaña en la sala; nadie le escribe cuando deja de ir.

Isabel paga tres meses, pero tan solo entrena dos/tres semanas.

¿Pagó?, cierto, pero el gimnasio no ganó nada.

## 7. Diferencia entre un socio y un cliente fiel:

Un socio paga. Un cliente fiel pertenece.

Para transformar socios en clientes fieles, el Centro deportivo/gimnasio deberá:

1. Asignar un nombre a cada nueva alta ("Onboarding fitness").
2. Crear un Plan de acompañamiento personalizado.
3. Tener preparados contactos programados después del alta.

Ejemplo de contacto programado real:

**Día 7:** "¿Cómo te estás sintiendo esta primera semana? Estoy aquí para ayudarte"

**Día 21:** "¿Listo/a para subir un nivel?"

No es vender tecnología ni maquinaria, sino crear vínculo personal y humano.

De verdad, sencillamente, ¡esa es la clave!

## 8. La fidelización se gestiona con indicadores

Sin datos, no hay estrategia.

Los KPIs de fidelización más relevantes en un Centro deportivo/gimnasio son:

INDICADOR	¿QUÉ MIDE?
Tasa de asistencia semanal	Actividad real de nuestros socios
Porcentaje de socios que vuelven tras 30 días	Su integración en la rutina asignada
Ratio de socios que asisten a clases dirigidas	Su nivel de conexión emocional
Churn mensual (bajas)	La salud de nuestro negocio

"Lo que no se mide, se abandona".



## 9. Implementación: El método de los 90 días

Los Centros deportivos y gimnasios que no pierden clientes trabajan los siguientes tres aspectos:

### 1. Plan de bienvenida activo:

- Evaluación física inicial
- Primera rutina guiada

### 2. Acompañamiento real:

- Revisión de progresos a los 21 días
- Ajuste del plan a los 45 días

### 3. Consolidación del hábito:

- Nueva meta a los 90 días

*Europa ofrece una oportunidad histórica para la expansión de las empresas fitness españolas, pero el éxito dependerá menos de la velocidad de crecimiento y más de la capacidad para adaptarse a cada mercado, profesionalizar la gestión y mantener una propuesta de valor claramente diferenciada.*

¿Y por qué funciona realmente?

Porque en 90 días el gimnasio ya no es "un lugar donde voy", sino "un lugar del cual formo parte".

## 10. Gestión de nuestro equipo: La fidelización es de todos

Nuestro equipo debe interiorizar una sola idea: "Cada socio que entra por la puerta tiene un futuro o una baja anunciada".

Nuestro manager es el responsable y encargado de convertir a todo el equipo en un sistema de fidelización:

- Recepción detecta ausencias.
- Técnicos detectan estancamiento.
- Comercial detecta riesgo de baja.
- Limpieza y mantenimiento impecables cada día.
- No se dejan socios abandonados.

## 11. El retorno económico de un Programa de fidelización

Caso real basado en gimnasios de tamaño medio en España:

### Antes

- Captación mensual: 80 socios
- Bajas mensuales: 60 socios
- Crecimiento real: +20 socios

### Después de implementar fidelización

- Captación mensual: 80 socios
- Bajas mensuales: 25 socios
- Crecimiento real: +55 socios

Y todo ello sin aumentar gastos de publicidad.

## Conclusión: El objetivo no es llenar el Centro deportivo/gimnasio una vez

Cualquier Centro deportivo/gimnasio puede llenarse fácilmente un mes, pero la diferencia está en mantenerlo lleno todo el año.

La fidelización convierte al marketing en lo que debe ser: Construir relaciones que generan ingresos sostenibles.

En 2026, los Centros deportivos/gimnasios que ganen no serán los más grandes..., sino aquellos que más y mejor fidelicen a quienes entren por su puerta.



**Jose Milán**

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



RESPETA  
LA INTIMIDAD  
Y LA IMAGEN  
DE LOS DEMÁS

GRACIAS

## DERECHOS DE LOS USUARIOS a la protección del honor, la intimidad y la propia imagen en los **gimnasios y centros deportivos**

El gimnasio se ha convertido en un espacio cotidiano, casi doméstico para muchas personas, pero jurídicamente sigue siendo un entorno donde confluyen intereses empresariales, dinámicas sociales y derechos fundamentales. Entre ellos destacan el honor, la intimidad y la propia imagen, protegidos por el artículo 18 de la Constitución Española y desarrollados por leyes como la Ley Orgánica 1/1982 de protección civil del derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen y la Ley Orgánica 3/2018 de Protección de Datos Personales y garantía de los derechos digitales.

*El usuario no deja de ser titular de sus derechos personalísimos por el hecho de estar en una sala de fitness. Ni su imagen pasa a ser un recurso promocional, ni su presencia en una clase dirigida legitima su grabación automática.*

Este artículo analiza cómo estos derechos operan en el contexto específico de los gimnasios y centros deportivos, qué límites tienen, qué obligaciones generan y qué riesgos emergen en un escenario marcado por la exposición digital, las redes sociales y la normalización de la grabación de actividades deportivas.

## Introducción

Entrar en un gimnasio o en un centro deportivo no implica renunciar a la esfera privada. Puede parecer una obviedad, aunque la propia dinámica del gimnasio, con su mezcla de exposición, interacción y uso de tecnología, obliga a precisar cómo se aplica este principio en la práctica. El entrenamiento físico se desarrolla en un espacio compartido, abierto a la mirada de otros, pero eso no lo convierte en un espacio libre de derechos fundamentales. Al contrario, lo que ocurre en estos entornos es una tensión constante entre visibilidad y privacidad: cuerpos expuestos, rutinas grabadas, imágenes compartidas, datos personales gestionados.

En ese punto aparece la clave jurídica: el usuario no deja de ser titular de sus derechos personalísimos por el hecho de estar en una sala de fitness. Ni su

imagen pasa a ser un recurso promocional, ni su presencia en una clase dirigida legitima su grabación automática. La cuestión no es si el gimnasio puede hacer determinadas cosas, sino bajo qué condiciones y con qué límites, y con qué nivel de respeto hacia la persona que está detrás del usuario.

## Contenido

El punto de partida es claro: el derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen son derechos fundamentales en España, protegidos por el artículo 18 de la Constitución Española y desarrollados por la Ley Orgánica 1/1982, de protección civil del derecho al honor, a la intimidad personal y familiar y a la propia imagen. No son derechos accesorios ni secundarios; actúan como barrera frente a intromisiones externas, incluidas las que pueden producirse en contextos aparentemente cotidianos como una actividad deportiva.

En el ámbito de los gimnasios y de los centros deportivos, el derecho a la propia imagen adquiere una relevancia especial. La imagen de una persona es considerada un dato personal por el Reglamento General de Protección de Datos, lo que implica que su captación, tratamiento o difusión exige una base jurídica válida, normalmente el consentimiento expreso. Este consentimiento

no puede ser genérico, ni implícito, ni deducido del simple hecho de estar presente en una instalación. Debe ser libre, informado, específico e inequívoco. Y, sobre todo, revocable. Aquí aparece uno de los conflictos más habituales: la grabación de clases o espacios para fines promocionales, una práctica cada vez más extendida que, sin embargo, ha dado lugar a sanciones por parte de la Agencia Española de Protección de Datos, con importantes cuantías económicas en distintos expedientes recientes.

El problema no está solo en grabar. Está en cómo se hace y para qué. Grabar una clase donde aparecen personas identificables, difundir ese contenido en redes sociales y utilizarlo con fines comerciales sin autorización expresa supone una vulneración directa del derecho a la propia imagen, y si además el usuario ha manifestado su negativa, la situación se agrava. La línea que separa una estrategia de marketing de una intromisión ilegítima no es difusa desde el punto de vista jurídico, aunque en la práctica cotidiana a veces se diluya.

A esto se suma el derecho a la intimidad, que en el contexto del gimnasio tiene una dimensión particularmente sensible. No es lo mismo un espacio abierto que un entorno donde se exhibe el cuerpo, se realizan esfuerzos físicos y

se adoptan posturas que pueden resultar incómodas o incluso vulnerables. La intimidad no desaparece porque el espacio sea compartido; simplemente se redefine, por eso, determinadas zonas -como vestuarios o duchas- están especialmente protegidas, y cualquier captación de imágenes en ellas constituye una intromisión ilegítima de especial gravedad.

A esta dimensión de la intimidad se suma un fenómeno que ha ido ganando presencia en los últimos años: la aparición de gimnasios exclusivos para mujeres.

No se trata únicamente de una estrategia comercial ni de una segmentación del mercado, sino de una respuesta a una percepción real de incomodidad que muchas usuarias manifiestan en espacios mixtos. La práctica deportiva implica exposición corporal, esfuerzo físico y, en ocasiones, situaciones que pueden resultar vulnerables, y no todas las personas viven esa exposición de la misma manera ni en las mismas condiciones.

En este contexto, la existencia de espacios diferenciados se vincula directamente con el derecho a la intimidad y a la propia imagen, en la medida en que permiten a determinadas usuarias ejercer un mayor control sobre su entorno y reducir la sensación de estar siendo observadas o evaluadas.

Esta necesidad se hace especialmente visible en mujeres que, por sus costumbres o cultura, prefieren realizar ejercicio con una mayor cobertura corporal, encontrando en estos espacios un entorno más adecuado para desarrollar su actividad con normalidad. No es una cuestión de exclusión, sino de configuración del espacio desde la perspectiva de la seguridad

***El gimnasio es un espacio compartido, pero no es un espacio sin reglas. La convivencia entre usuarios, la actividad empresarial y la exposición digital deben articularse sobre una base clara: el respeto a los derechos fundamentales.***

percibida, que también forma parte de la protección efectiva de los derechos.

En este sentido, el marco jurídico español no solo protege la intimidad, sino que también incorpora el principio de igualdad material recogido en el artículo 9.2 de la Constitución Española, lo que permite entender estas iniciativas como medidas que facilitan el ejercicio real de derechos en contextos donde, de otro modo, podrían verse limitados en la práctica.

El derecho al honor, por su parte, se proyecta en la forma en que esas imágenes o informaciones se utilizan. No solo se trata de evitar la captación no consentida, sino también de impedir usos que puedan dañar la reputación o la dignidad de la persona. La difusión de contenidos que ridiculicen, descontextualicen o expongan de manera inapropiada a un usuario puede constituir una intromisión ilegítima, incluso aunque la imagen se haya obtenido en un espacio abierto.

No conviene olvidar que el gimnasio o el centro deportivo no solo trata imágenes. Maneja

datos personales de especial sensibilidad: información identificativa, datos de contacto, datos bancarios e incluso información vinculada al estado físico o a la salud. Todo ello debe gestionarse conforme a los principios de seguridad, minimización y limitación de la finalidad establecidos en la normativa de protección de datos, garantizando que los datos se utilizan exclusivamente para los fines autorizados.

En este escenario, la figura del consentimiento se convierte en el eje central. Pero no cualquier consentimiento. La normativa y la práctica sancionadora han sido claras: no basta con incluir una cláusula en el contrato, ni con avisar verbalmente al inicio de una actividad, ni con colocar un cartel genérico. Tampoco es válido condicionar el acceso al servicio a la aceptación de ser grabado. El consentimiento debe ser explícito mediante una decisión



real, libre y reversible, no una imposición encubierta.

La realidad social añade un elemento nuevo: la presencia de usuarios que se graban a sí mismos para redes sociales. Aquí el conflicto se desplaza del gimnasio como responsable al propio usuario como potencial infractor. La proliferación de contenidos vinculados al fitness ha generado tensiones evidentes con quienes simplemente quieren entrenar sin aparecer en vídeos ajenos. Y la ley no distingue: grabar a terceros sin su consentimiento y difundir esas imágenes puede tener consecuencias jurídicas relevantes.

## Conclusiones

El gimnasio es un espacio compartido, pero no es un espacio sin

reglas. La convivencia entre usuarios, la actividad empresarial y la exposición digital deben articularse sobre una base clara: el respeto a los derechos fundamentales.

El honor, la intimidad y la propia imagen no son conceptos abstractos. Son límites concretos a prácticas que, aunque habituales, no siempre son legítimas. La grabación sin consentimiento, el uso promocional de imágenes o la difusión de contenidos sin autorización no son simples descuidos, sino vulneraciones que pueden generar responsabilidad administrativa, civil e incluso penal.

La clave está en entender que la seguridad jurídica en estos espacios no se construye solo con normativa, sino con cultura. Una cultura

de respeto, de consentimiento real y de control sobre la propia exposición, y también una cultura que tenga en cuenta que la seguridad no es solo objetiva, sino también percibida: que una persona se sienta cómoda, protegida y respetada forma parte del propio concepto de seguridad. Porque entrenar es una actividad física, pero también es, en muchos casos, una experiencia íntima, y esa dimensión merece ser protegida.



**José Luis Gómez Calvo**

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

TUS DERECHOS

- HONOR
- INTIMIDAD
- PROPIA IMAGEN

# EL FITNESS se integrará en las futuras plataformas de SALUD PREVENTIVA

El futuro de la salud pasará por plataformas capaces de integrar ejercicio, nutrición, sueño, recuperación, bienestar mental y biomarcadores en una única experiencia. Así lo sostiene el investigador internacional de tendencias Carl Rohde, quien considera que el fitness dejará progresivamente de funcionar como una categoría independiente para convertirse en uno de los pilares de ecosistemas de salud más amplios y conectados.

Durante décadas, la industria de la salud y el bienestar ha evolucionado de forma fragmentada. Los gimnasios se han encargado del entrenamiento físico, las aplicaciones móviles del seguimiento de la actividad, los médicos del tratamiento de enfermedades y los expertos en nutrición de la alimentación. Cada uno de estos ámbitos ha operado de manera relativamente aislada.

Sin embargo, según Rohde, este modelo está empezando a cambiar. La creciente comprensión de que la salud depende de múltiples factores interconectados está impulsando la aparición de plataformas capaces de reunir en un mismo entorno servicios y herramientas que hasta ahora funcionaban por separado.

El experto sostiene que la salud no puede entenderse como un único producto o servicio, sino como el



El resultado de la interacción constante entre diferentes elementos. El movimiento, la alimentación, el descanso, la gestión del estrés, la recuperación y los factores biológicos forman parte de un mismo sistema en el que cada componente influye sobre los demás.

Desde esta perspectiva, intentar optimizar únicamente una de estas variables resulta cada vez menos eficaz. Los consumidores comienzan a asumir que la mejora de la salud requiere una visión global capaz de coordinar todos los aspectos relacionados con el estilo de vida.

Esta transformación está dando lugar a una nueva generación de compañías que combinan en una misma propuesta servicios tradicionalmente separados. Entrenamiento físico, nutrición, sueño, bienestar mental, biomarcadores y acompañamiento personalizado empiezan a integrarse en plataformas que no solo recopilan información, sino que buscan orientar las decisiones cotidianas de los usuarios.

Rohde considera que el objetivo ya no consiste únicamente en monitorizar comportamientos, sino en ayudar a las personas a gestionar de forma más eficiente su vida diaria. La evolución tecnológica y el acceso a grandes volúmenes de datos están facilitando esta transición hacia modelos más integrados y personalizados.

Algunos de los primeros indicios de esta tendencia pueden encontrarse en compañías especializadas en diferentes áreas de la salud y el bienestar. Entre ellas destacan WHOOP, centrada en la recupera-

ción, la carga de entrenamiento y el sueño; Oura, conocida por el seguimiento del descanso, la preparación física y diversos biomarcadores; Zoe, especializada en nutrición personalizada; Levels, enfocada en la salud metabólica; o Function Health, dedicada al ámbito del diagnóstico avanzado.

Para Rohde, todas estas compañías representan piezas de un mismo rompecabezas. Cada una aporta una parte de la solución, pero el siguiente paso consistirá en lograr una integración completa capaz de ofrecer una visión unificada de la salud del usuario.

Desde un punto de vista estratégico, el investigador considera que la posición más valiosa dentro de este nuevo ecosistema no corresponderá necesariamente al gimnasio, al médico o a una aplicación concreta, sino a la plataforma capaz de conectar todos los elementos. Quien logre desempeñar ese papel tendrá acceso a los datos, los conocimientos derivados de ellos y la interacción diaria con el usuario.

En este contexto, el fitness adquiere una nueva dimensión. Lejos de desaparecer, pasa a convertirse en uno de los componentes esenciales de sistemas de salud más amplios. Según Rohde, el ejercicio físico dejará de funcionar como una categoría autónoma para integrarse en plataformas que coordinen múltiples aspectos relacionados con el bienestar y la prevención.

Esta evolución plantea importantes interrogantes para los operadores fitness. Los gimnasios deberán decidir qué papel quieren desempeñar dentro de este nuevo escenario. Algunas organizaciones intentarán construir sus propias plataformas y ampliar progresivamente sus servicios. Otras optarán por inte-

grarse en ecosistemas desarrollados por empresas tecnológicas, sanitarias o especializadas en salud preventiva.

El auge de la inteligencia artificial, el crecimiento de la personalización basada en datos, la creciente orientación de los sistemas sanitarios hacia la prevención y la demanda de soluciones más sencillas por parte de los consumidores constituyen algunos de los factores que, según Rohde, impulsarán este desarrollo durante los próximos años.

El experto prevé además una mayor consolidación del mercado mediante alianzas entre compañías de fitness, tecnología y salud, así como el crecimiento de modelos de suscripción centrados en la gestión integral del bienestar. También anticipa una mayor implicación de empresas aseguradoras y empleadores, que podrían adoptar este tipo de plataformas como herramientas para mejorar la salud de trabajadores y clientes.

Para Rohde, los proyectos con mayores posibilidades de éxito serán aquellos capaces de integrar servicios de forma fluida, ofrecer resultados claros y simplificar la complejidad inherente al cuidado de la salud. En un entorno cada vez más conectado, considera que el activo más valioso no serán las instalaciones ni el equipamiento, sino la relación continua que las organizaciones logren construir con los usuarios a través de los datos y de su capacidad para acompañarlos en el día a día.



**Prof. Dr. Carl Rohde**

Envíame un correo electrónico si estuviese interesado en contactar conmigo  
[carl@scienceofthetime.com](mailto:carl@scienceofthetime.com)

# Consideraciones a tener en cuenta en el momento de la **INTERNACIONALIZACIÓN** de una empresa del **SECTOR DEL FITNESS**

La internacionalización del sector fitness ya no es una opción reservada a grandes multinacionales. En Europa, el crecimiento sostenido de la demanda vinculada a salud, bienestar y longevidad está impulsando a cadenas de gimnasios, estudios boutique, fabricantes de equipamiento y plataformas digitales a expandirse más allá de sus mercados domésticos. Sin embargo, internacionalizar una empresa fitness exige mucho más que abrir clubes en otro país o exportar productos: requiere adaptar el modelo de negocio, comprender las particularidades regulatorias y construir una propuesta de valor escalable.

Europa vive actualmente uno de los mejores momentos de la historia del fitness. En 2025, el mercado europeo alcanzó 75,5 millones de abonados y una facturación de 39.100 millones de euros, con un crecimiento anual del 9,1%. España destaca especialmente, con 7,1 millones de usuarios y un crecimiento del 8,3%, situándose entre los mercados más dinámicos del continente.

En el caso español, el sector facturó 1.650 millones de euros en 2025, un 10% más que el año anterior, con alrededor de 4.600 gimnasios operativos. Además, las



diez principales cadenas ya concentran el 54% del mercado, reflejando una clara tendencia hacia la consolidación empresarial y la profesionalización.

Este contexto genera oportunidades relevantes para empresas españolas que buscan crecer internacionalmente. No obstante, el éxito depende de varios factores críticos.

El primero es la selección del mercado objetivo. Muchas compañías fitness fracasan al asumir que los hábitos de consumo son homogéneos en Europa. La realidad es distinta. Alemania y Reino Unido poseen mercados maduros y altamente competitivos, mientras que países del sur y del este europeo presentan todavía niveles de penetración inferiores, pero con mayor potencial de crecimiento. El informe de Europe Active y Deloitte sitúa la penetración europea en apenas el 11% de la población mayor de 15 años, muy lejos del 24,9% de Estados Unidos.

Por tanto, antes de expandirse, resulta imprescindible analizar variables como renta disponible, cultura deportiva, densidad urba-

***Internacionalizar una empresa del sector fitness no consiste simplemente en abrir gimnasios en otros países o exportar productos. El verdadero desafío pasa por comprender las diferencias culturales, adaptar la propuesta de valor y construir un modelo de negocio capaz de crecer sin perder identidad ni rentabilidad.***

na, hábitos digitales y sensibilidad al precio. Un modelo "low cost" que funciona en España puede encontrar dificultades en países donde el consumidor prioriza servicios premium o experiencias altamente personalizadas.

El segundo factor clave es la adaptación cultural y operativa. El fitness es un negocio profundamente ligado a los estilos de vida locales. Horarios, formatos de entrenamiento, tipos de clases y expectativas de servicio cambian significativamente entre países. Incluso dentro de Europa existen diferencias notables en la percepción del wellness, la relación con el entrenador personal o la predisposición al entrenamiento grupal.

Las cadenas internacionales más exitosas han entendido que la estandarización absoluta rara vez funciona. El reto consiste en mantener una identidad de marca global mientras se adapta la experiencia al consumidor local. Esto afecta tanto al diseño de instalaciones como a la comunicación comercial y al pricing.

La digitalización es otro elemento decisivo. La expansión internacional exige operar con plataformas tecnológicas robustas capaces de integrar CRM, gestión de socios, pagos, fidelización y analítica de datos en múltiples mercados. Además, el consumidor fitness actual espera una experiencia híbrida, donde el gimnasio físico convive con aplicaciones móviles, entrenamiento online y seguimiento personalizado.

El auge de plataformas corporativas de bienestar y ecosistemas digitales demuestra esta transformación. Los usuarios demandan flexibilidad, personalización y acceso multicanal. La tecnología ya no es un complemento operativo: es una ventaja competitiva central.

También debe considerarse el entorno regulatorio. En Europa, las diferencias laborales, fiscales y urbanísticas pueden alterar completamente la rentabilidad de un proyecto. Costes salariales, regulación energética, licencias municipales o normativas de protección de datos impactan directamente sobre el EBITDA de los operadores fitness.

En paralelo, la presión sobre la sostenibilidad es cada vez mayor. Los inversores y consumidores valoran instalaciones eficientes energéticamente, materiales sostenibles y modelos de economía circular. Esto afecta tanto a fabricantes de equipamiento como a operadores de gimnasios. La sostenibilidad ha pasado de ser un elemento reputacional a convertirse en un criterio financiero y competitivo.

Otro aspecto fundamental es el modelo de crecimiento. Muchas empresas fitness españolas se enfrentan al dilema entre expansión propia, franquicia, joint venture o adquisición. Cada fórmula implica distintos niveles de control, inversión y riesgo.



El contexto europeo muestra una fuerte aceleración de fusiones y adquisiciones. Solo entre 2024 y 2025, el sector fitness movilizó 7.700 millones de dólares en operaciones corporativas a nivel global. Esto explica por qué numerosas cadenas optan por comprar operadores locales en lugar de crecer orgánicamente desde cero.

España ofrece ejemplos relevantes. Cadenas como Synergym han demostrado que es posible escalar rápidamente gracias a modelos eficientes y fuerte apoyo financiero. La compañía cerró 2025 con 72,2 millones de euros de ingresos y prevé alcanzar 210 clubes en 2026. En Mayo del 2026 finalmente fue adquirida por la empresa Viva Gym.

Sin embargo, el crecimiento acelerado también implica riesgos. La sobre expansión puede deteriorar la experiencia del cliente, aumentar la rotación y generar problemas operativos difíciles de gestionar internacionalmente. El fitness sigue siendo, en gran medida, un negocio de proximidad y experiencia humana.

*Europa ofrece una oportunidad histórica para la expansión de las empresas fitness españolas, pero el éxito dependerá menos de la velocidad de crecimiento y más de la capacidad para adaptarse a cada mercado, profesionalizar la gestión y mantener una propuesta de valor claramente diferenciada.*

Por último, la internacionalización requiere una visión estratégica de marca. En un mercado cada vez más saturado, diferenciarse es esencial. Los consumidores buscan propuestas claras: low cost eficiente, premium experiencial, boutique especializada, wellness corporativo o fitness médico. Las empresas sin posicionamiento definido encuentran enormes dificultades para competir fuera de su mercado doméstico.

*La conclusión es clara: el fitness europeo seguirá creciendo con fuerza durante los próximos años, impulsado por tendencias estructurales vinculadas a salud, envejecimiento activo y bienestar. Para las empresas españolas existe una oportunidad extraordinaria de expansión internacional. Pero el éxito dependerá menos de la velocidad de crecimiento y más de la capacidad para adaptar el modelo, invertir en tecnología, profesionalizar la gestión y construir marcas relevantes en mercados cada vez más exigentes.*



**Mariela Villar**

Doctora en Economía y Empresa  
Internacionalización Empresarial



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.

# 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)



**Mariela Villar**

- Creadora & Directora del Sistema Embarazo Activo® [www.embarazoactivo.com](http://www.embarazoactivo.com), Formadora en Argentina, Colombia, Chile, España, Perú, México.
- Avales: ACSM - American College of Sports Medicine, NASM - National Academy of Sport Medicine, AFAA - Athletics and Fitness Association of America
- Phd Candidate - Economía & Empresa. Universidad Castilla La Mancha.
- GO Fit. Formadora y referente Actividades con Embarazadas y Post Parto. España y Portugal.
- Asesora de contenidos ALTAFIT Gimnasios.
- Coordinación Programa RSE - Talleres de Actividad Física para embarazadas y mamás recientes. Unidad Penitenciaria 31. Bs. As. Argentina (2012 - 2014)
- Aranjuez, Madrid, España (2018)
- Docente Universidad Nacional de La Plata y Universidad de Bs. As., Argentina (1998-2012).
- Máster en Marketing y Dirección Estratégica de Empresas. UCIUM.
- Post Grado Iberoamericano en RSE. UCIUM
- Lda. en Administración. Universidad de Buenos Aires. Argentina.
- Prof. Universitaria Educación Física. Universidad Nacional de La Plata. Argentina.



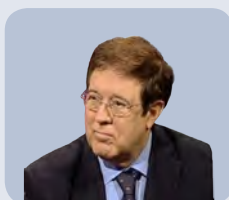
**Carl Rohde**

- 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 ejercicio 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



**Azahara Fuentes Garzón**

- 360° Marlex HR Consultant & Fitness Business Expert
- MasterTrainer Fitness SectorFitness European Academy: Pilates, Yoga, Entrenamiento Funcional, Método Hipopresivo, Entrenamiento Personal y AADD con soporte musical.
- Delegado Zona Norte España SectorFitness European Academy.
- Director Técnico Sabáh, Zaragoza.
- Independent Fitness Business Consultant.
- Instructor Fitness y Entrenador Personal multidisciplinar con más de 20 años de experiencia: AADD con soporte musical, Aerobic & Step, Zumba & Strong Nation, Les Mills, Pilates & Pilates Studio, Yoga, Entrenamiento Funcional, Actividades Acuáticas...
- TD1: Natación Sincroizada, Patinaje y Esquí.
- TD3: Natación.
- Ingeniero Técnico Industrial.
- Experto en Gestión de la Innovación y RRSS.
- Lucho por un fitness sostenible y de calidad



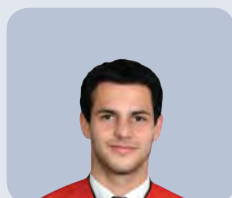
**Jose Luis Gómez Calvo**

- 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.



**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)



**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 DeporteMBA.
- 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**<sup>®</sup>  
[www.valgo.es](http://www.valgo.es)

*formación* *comunicación*  
*marketing* *consultoría* *eventos*

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

**FORMACIONES PROFESIONALES & LICENCIAS CORPORATIVAS**

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

Plataforma Educativa **ActiveDemy**<sup>®</sup>

**DIRECCIÓN GENERAL**  
Dra. Mariela Villar Heidelberg

**DOCENTES**  
Equipo Interdisciplinario

**AVAL INTERNACIONAL**

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

## 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.afydad.com](http://www.afydad.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 (AEPITCO)** - Con más de 20 delegaciones en España. C/ Arce, 4 - 3ª B - 28100 - Alcobendas (Madrid) - Tel. 609024856 - [alfredomaya73@yahoo.es](mailto:alfredomaya73@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 Vallès - 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) - [linobasic@yahoo.es](mailto:linobasic@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, SL** (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.myzone.es](http://www.myzone.es) - [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](http://www.sanluc.es) - [direccion@sanluc.es](mailto:direccion@sanluc.es)

**Thomas Wellness Group** C/ Lanzarote, 13, Bajo B - 28.703 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 - 28.703 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 - 08002 - 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 Vallès - 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: [mireiaherandez@mhspportmanagement.com](mailto:mireiaherandez@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)

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

## entrenamiento

**ALTER G** C/ Alcalá, 147 - 2º - 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 42º 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 Arellano 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.biologica.es](mailto:www.biologica.es) - [biologica@biologica.es](mailto:biologica@biologica.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** - 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 Guadalupe (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.myofx.es](http://www.myofx.es) - [info@myofx.es](mailto:info@myofx.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.globelrelax.es](http://www.globelrelax.es) - [info@ociotelax.com](mailto:info@ociotelax.com)

**Iondinics** C/Av. Antonio Almelá 29 - 46250 Alcañada - Valencia - Tel: 960 606 200 - [www.electrolisisterapeutica.com](http://www.electrolisisterapeutica.com) - [info@iondinics.com](mailto:info@iondinics.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 - [endermologie.es](mailto:endermologie.es) - [comunicacion@bring.es](mailto:comunicacion@bring.es)

**Lymphocell - Qdorm** Paseo de Arroyos, 10 - 28860 Paracuellos del Jarama - Madrid - Tel: 916253215 - [www.qdorm.es](http://www.qdorm.es) - [apardo@qdorm.es](mailto:apardo@qdorm.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 Crta. 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 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 Provincia 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** 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](mailto: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](http://www.topsec-equipment.com) - [es Email: c.garcia@topsec.fr](mailto:es 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) - [www.wiempro.com](http://www.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 Fisicoculturismo y Fitness en la Comunidad de Madrid** (FFCCM) - 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** (FEDA) - 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, 2-20ª - Campolivar - 46110 Godella Valencia - Tel: 961197022 - [info@feppfv.com](mailto:info@feppfv.com)

**Federación Española de Fisicoculturismo 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 - 3ªB - 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 - 1ª - 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 - 1ª 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 - 7ª dcha - 28008 - Madrid - Tel: 915401078 - Fax: 915400990 - [www.rfegimnasia.com](http://www.rfegimnasia.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/ Montesa, 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@anelad.com](mailto:info@anelad.com) - [www.anelad.com](http://www.anelad.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@bikecontroltyding.com](mailto:info@bikecontroltyding.com)

**Col. lectiu d'Esport per a Tothom 10** (Cet 10) - Rambla Guipuzcoa, 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\\_spain@corehand.com](mailto:info_spain@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** (Equilibrium Pilates Method) - C/ Santa Catalina, 3 bajo - 20004 - San Sebastián (Guipuzcoa) - 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: 95805020 - [formacion@euroinnova.com](mailto:formacion@euroinnova.com)

**Federación Española de Aeróbic y Fitness** (FEPTC) - 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 - 3ªB - 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.com](mailto:formacion@fit4life.com)

**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) - [www.coachingcamp.es](http://www.coachingcamp.es)

**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) - [www.fivestarsfitness.com](http://www.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.com](mailto:david@gesformacion.com)

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

**Life Santé** (Life Santé) - c/ Arquitectura, 5-4ª - 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)

**MPG - 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 - 1ª - 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)

**PILATES** (Facultad de Ciencias de la Act. Física y del Deporte) - NIEF Madrid - C/ Martín Fierro, 7 - 28040 - Madrid - Tel: 915334602 - [congresopronda@upm.es](mailto:congresopronda@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, 2ª, 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 - 6ªA - 28036 Madrid - Tel: 914159606 - [larena.ciancull@bizneo.com](mailto:larena.ciancull@bizneo.com)

**Esportier** - Ed. Insur - C/ Albert Einstein, s/n - 1ª 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.** - Citra 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 - 3ªpl. - 28108 - Alcobendas (Madrid) - Tel: 917444460 - Fax: 915192713 - [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** - Rua Piscina nº6 bajo - Oleiros Acoruña - Tel: 636 480 664 - [info@innplaytv.innplay.tv](mailto:info@innplaytv.innplay.tv)

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

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

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

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

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

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

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

**Telegim TV PRO** (Telegim TV) - C/ Caspe, 126 entlo 4º - 08013 - Barcelona - Tel. 9326597070 - 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 - contact@bcnlimpieza.com

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

**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 Ral 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. 967606606 - Fax: 967248651 - info@acerosport.com

**ADN Professional Equipment, S.L.** (C/ Pintor Sarasanta, 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

**Alyvesat** **Alyvesat S.L.** Avda. de la Encina, 25 nave 3 - 28940 Madrid - Tel: 699427767 - www.alyvesat.es

**BH** (BH HiPower) - c/ Zurupietta, 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.

**GT BODYTONE** (Bodytone International Sport S.L.) - C/ Legón, 4 - 30500 Molina de Segura - Murcia - Tel. 968205383 - Fax: 968231854 - info@bodytone.es

**Balance Sport System** Plaza las Flores, 7 - 5º D - 30820 Murcia Tel: 665674557 - email: 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@corehand.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

**fitallia** (Stages Cycling, Apliti, gym80, Freemotion, FFFITTECH, 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@fitallie.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.mha-bodytec.com - info@finesstechnology.es

**FITTECH** **Fun & Fitness Lda.** Urbanizacão Valrio, Lote 1 - Videmoinhos - 3510431 Viseu - Portugal. Tel/Fax: 03510232412003 - www.fitness.es - www.fitttech.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

**Ketler** (Ketler) - Terracina, 12 - Pol. Pla-Za - 50197 - Zaragoza - Tel. 976460900 - Fax: 976322453 - ketler@omsportech.es

**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.** (Tisono Sport) - Camino Viejo Castellón, Onda, s/n - 12540 - Viloread (Castellón) - Tel: 964523459 - Fax: 964539299 - info@tisonosport.com

**Mygym, S.L.** (Vectra Fitness, Waterower, Visión, Colespa, 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'Altaró, s/n - 46460 - Silla (Valencia) - Tel. 961210120 - Fax: 961210180 - ortus@ortus.com

**IIETENON** **Etenon Fitness SLU** 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** (Poolbiking SLU) - C/ Grecia, 1 - 08700 Igualada (Barcelona) - Tel: 938053412 - www.poolbiking.com - email: ferran@poolbiking.com

**IIIPRECOR** (Precor, Cardiotheatre, Wilson, Atomic...) - Parque Negocios Mas Blau II 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

**ROCHIT** **Rochit** (Rochit, Tixter, Gravity) - c/ Doctor Gómez Ulla, 14 - 28028 - Madrid - Tel. 902304444 - Fax: 913558699 - info@rochit.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@nextrevolution.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** (TKN Iberica) - Pol. Ind. Rafelbuñol - C/ Cami Cebolla, nº7 - 46138 Rafelbuñol - Valencia - Tel. 961 402 289 - Fax: 961 402 437 - info@tkniberica.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 - jaraque@alliancevending.es

**Jofemar, S.A.** (Jofemar) - Ctra Marcalla, 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. saecoiberica@philips.com

**Selerguer, S.L.** (Selerguer) - Ctra. de Murcia nº 11 bajo - 30170 Mula (Murcia) - Tel. 902105082 - Fax: 968676982 - selerguer@selerguer.com

**Selecta** Avenida de la Constitución 210-212 - 28859 - Torrejón de Ardoz - Madrid - Tel: 916787300 - Opc. 2 - Mkt callcenter.selecta@es.selecta.com

**Solostocks** - C/ Alcalde Barnils, 64-66 A 4º - 08174 Sant Cugat Del Valles (Barcelona) Tel.935045605 info@solostocks.com

**Top Sec** - C/Silva, 2 - 1 - 4 - 28013 - Madrid - Tel: 663946816 - www.topsec.fr/es - Email: n.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. - 28703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel. 91 661 76 07 - email info@thomas.es - www.thomas.es

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

## medicina deportiva y rehabilitación

**Asociación Española Fisioterapia en el Deporte (AEFD)** - Apdo de Correos, 54204 - 28080 - Madrid - Tel. 680490844 - Fax: 912244420 - 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.biologica.es - Email: georgina.rpp@dietowin.es

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

**Centro Médico Dynamed** - C/ Fernández de la Hoz, 76-3ª - 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@clinicavass.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) - Avda. Antonio Alameda, 29 - 46250 - l'Alcudia - Valencia - Tel: 960606200 - www.electrolisterapeutica.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 Palau, 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-Tremañes (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



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 Urtina - 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.biologica.es - Email: georgina.rpp@dietowin.es

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

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

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

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

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

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

**Helados Giuseppe Ricci** Avenida de Los Esparteros 14 - Polígono Industrial San José de Valderas - 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 Valdevera, 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 (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 Sacea, 1 - 42162 - Garray (Soria) - Tel. 975252046 - Fax: 975252267 - soria@sorianatural.com

**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 E** (Ultimate Stack) - c/ Alba, 7 - 28760 - Tres Cantos (Madrid) - Tel. 918046218 - Fax: 918045959 - ultimate@ultimate-stack.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.** (Vitaro @) - Cerro de los Santos, 9 - Parq. Agroal., La Alcudia: 03290 Elche - Alicante - Tfno: +34.96.545.94.44 - www.vitaro.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

**Caucho 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** - Ctra. 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, par. 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.guiance@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** - Equipe - C/ Zurbaran 8 - 1º - 28010 Madrid - Tel: 902051251 - psequipe@grupoaz.com

**Peak Pilates (Peak Pilates)** - C/ Tellinares, 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/ Mesena, 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

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

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

**THOMAS Thomas Wellness Group** (Matthew-Stott Pilates) - C/ Lanzarote, 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)** - Ctra. 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 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) - 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-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@tecosport.es

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

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

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

## proyectos y construcción

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

**Adacta Ibérica, S.L.** (Adacta Ibérica) - Ctra de la Esclusa, 33 acc.A - 41011 - Sevilla - Tel: 954990051 - adacta@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) - Avd M-40 portal 11, 1º 24 - 28925 - Alcorcón (Madrid) - Tel: 911124976 - www.tiempod.es

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

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

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

**Welles & 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 Alelea** (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/ Malgrat, 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

**Europea 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. Viver-Pto Burriana, km 63.2 - 12540 - Villa Real (Castellón) - Tel. 964506464



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

## vestuarios

**AEROBIC FITNESS Aerobic & Fitness** (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, Hydrotider, 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- 08223 Barcelona - Tel: 938359036 - staff@staff.es

**Tecny Stand S.A.** - C/ Camino de los Almendros, 24- 30120 El Palmir (Murcia) Tel: 968882366 Fax:968885127- info@tecny-stand.com



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

**Trusar Sport** - C/ Camino de Barca, 10- 14011 Córdoba - Tel: 957100918 - mobiliariodeportivo@gmail.com

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