

EMPRESA

La tecnología redefine la gestión de los gimnasios del futuro

La inteligencia artificial impulsa centros más eficientes, conectados y personalizados

MARKETING ESTRATÉGICO FITNESS

Diferenciarse ya no depende únicamente del precio del gimnasio

Posicionamiento, confianza y reputación deciden hoy la elección del cliente



126

EL NEGOCIO DEL FITNESS

La financiación redefine el futuro del fitness español y empresarial

Deuda, inversión y consolidación transforman definitivamente el sector de gimnasios

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





MAX⁺ AI Coach

Vive el futuro del entrenamiento con IA

 MAX⁺ 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

Grobe: 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⁺ Coach

¡Ya estás listo! ¡Que disfrutes del entrenamiento!

10.000+
centros deportivos

50.000+
entrenadores

30 millones
de consumidores

FITNESS PARK

SYNERGYM.
FIT TOGETHER

MAGMA
MUSCLE FACTORY

THE WELLBEING LAB

saludando



Más información
business.virtuagym.com/es



julio/agosto 2026
número 126

Inés Ledo
editora@gymfactory.net

Administración:
administracion@gymfactory.net

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

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

Colaboradores:

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

Edita:
LENUGYM S.L.

Domicilio social:
Calle Mirador de despeñaperros 27
28400 Collado Villalba

Publicidad:
publicidad@gymfactory.net

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

ISSN:
2174-6168

Depósito Legal:
M-675-2005

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



editorial



Tiempo para desconectar... y para inspirarse.

El verano nos ofrece algo que durante el resto del año escasea: tiempo. Tiempo para desconectar del ritmo diario, reflexionar sobre nuestro negocio y descubrir nuevas ideas que pueden marcar la diferencia cuando llegue septiembre.

Con ese espíritu hemos preparado este nuevo número de Gym Factory Gestión, una edición que reúne algunas de las tendencias y estrategias que están transformando el sector del fitness.

Abrimos la revista dando la bienvenida como nuevo colaborador a Roberto Ramos, CEO de BeOne, que analiza cómo la financiación, la inversión y la consolidación están redefiniendo el futuro empresarial del fitness español.

Además, profundizamos en el impacto de la inteligencia artificial en la gestión de los gimnasios, la importancia de tomar decisiones basadas en datos, las claves para construir marcas de alto valor, las nuevas estrategias de marketing que van más allá del precio y el papel que desempeñará la longevidad en la evolución de nuestra industria. También abordamos un aspecto cada vez más relevante: la seguridad tecnológica y la continuidad operativa de los centros deportivos.

Esperamos que encuentréis en estas páginas inspiración, conocimiento y nuevas perspectivas para afrontar los retos del futuro.

En nombre de todo el equipo de Gym Factory, os deseamos un excelente verano y unas felices vacaciones. Nos reencontramos en septiembre con nuevos contenidos para seguir impulsando juntos el crecimiento del sector.

Inés Ledo
Editora

- 3 Novedades
- 8 El negocio del fitness
- 12 Gestión basada en datos
- 16 Empresa
- 18 Estrategia fitness de alto valor
- 22 Marketing estratégico fitness
- 26 Líderes de pensamiento
- 28 Seguridad en los centros deportivos
- 31 Expertos
- 32 Directorio de empresas

12

Gestión basada en datos

LA CURVA EN J EXPLICA POR QUÉ FRACASAN MUCHOS PROYECTOS TECNOLÓGICOS

Muchas implantaciones tecnológicas se abandonan demasiado pronto porque los resultados empeoran antes de mejorar.

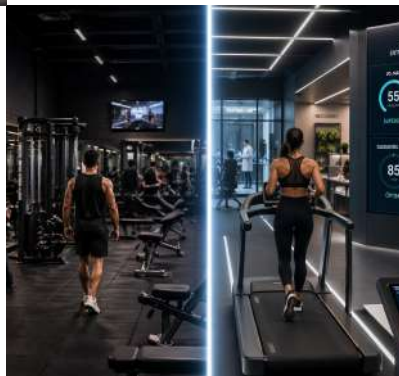


18

Estrategia fitness de alto valor

LAS MARCAS PREMIUM SE CONSTRUYEN DESDE LA COHERENCIA, NO DESDE EL DISEÑO

El verdadero valor de una marca nace cuando la experiencia del cliente refleja exactamente la promesa del gimnasio, reforzando la percepción de calidad...



26

líderes de pensamiento

LA LONGEVIDAD TRANSFORMARÁ EL PAPEL DE LOS GIMNASIOS DURANTE LA PRÓXIMA DÉCADA

El fitness evoluciona hacia un modelo centrado en la salud preventiva, los datos y el acompañamiento a largo plazo, abriendo nuevas oportunidades para diferenciarse y crecer.



28

Seguridad en los centros deportivos

EL GIMNASIO INTELIGENTE TAMBIÉN DEBE PREPARARSE PARA CUANDO LA TECNOLOGÍA FALLE

La digitalización mejora la experiencia del usuario, pero también exige garantizar la continuidad del servicio ante incidencias eléctricas, informáticas...

Planet Fitness se alía con Apple Music para impulsar la captación de nuevos socios



■ Planet Fitness ha lanzado en Estados Unidos una campaña de captación junto a Apple Music que ofrece hasta tres meses gratuitos del servicio de música en streaming a los nuevos socios que se inscriban antes del 31 de julio. La promoción, limitada al mercado estadounidense, combina este incentivo con una programación especial en más de 600 gimnasios, donde se celebrarán eventos temáticos inspirados en los años noventa. La iniciativa busca diferenciar la oferta comercial de la cadena mediante un beneficio vinculado directamente a la experiencia de entrenamiento. Además del acceso gratuito a Apple Music, la campaña incluye listas de reproducción exclusivas y actividades presenciales diseñadas para reforzar la participación de los socios y aumentar la visibilidad de la marca. Según Planet Fitness, este tipo de alianzas con compañías de gran reconocimiento permite ir más allá de las promociones basadas únicamente en el precio, aportando un valor añadido que puede mejorar la captación y la fidelización. La compañía ha aclarado que, por el momento, esta promoción no está prevista para sus gimnasios en España.

■ Más de sesenta franquiciados de F45 Training y FS8 participaron en Palma de Mallorca en la Gala Europea organizada por FIT House of Brands. Durante varios días combinaron talleres sobre ventas, marketing, liderazgo y experiencia del cliente con actividades deportivas y encuentros destinados a compartir experiencias entre operadores de distintos países. La compañía destaca que el verdadero valor de una red de franquicias no reside únicamente en la marca o el modelo de negocio, sino en el intercambio continuo de conocimiento entre franquiciados. Compartir soluciones a problemas comunes, comparar resultados y aprender de otros operadores permite acelerar el crecimiento de cada estudio y reducir el tiempo necesario para implantar mejoras. El encuentro también puso de relieve la importancia de fortalecer la comunidad entre propietarios y equipos, favoreciendo la fidelización de los propios franquiciados y el desarrollo profesional de entrenadores y responsables de centro. Según FIT House of Brands, este tipo de colaboración constituye uno de los principales activos de una red consolidada.

Así es como funciona realmente una red de franquicias



Anthony Geisler, creador de **Xponential Fitness**, vende 200 franquicias de Ultimate Longevity Center antes de abrir su primer centro

■ Ultimate Longevity Center, el nuevo proyecto impulsado por Anthony Geisler, fundador de Xponential Fitness, junto al experto en longevidad Gary Brecka y la plataforma médica Lifeforce, ha comercializado 200 territorios de franquicia antes incluso de inaugurar su primer centro. El dato refleja el fuerte interés que despierta un modelo centrado en la longevidad, la salud preventiva y la recuperación, uno de los segmentos con mayor potencial de crecimiento dentro de la industria del bienestar. El concepto reúne en un mismo espacio servicios como evaluación de biomarcadores, nutrición personalizada, terapias de recuperación, crioterapia, cámaras hiperbáricas, fotobiomodulación y otras tecnologías orientadas a mejorar la calidad de vida y favorecer un envejecimiento saludable. Aunque el éxito del proyecto deberá confirmarse una vez comiencen a operar los primeros centros, la rápida venta de franquicias demuestra la confianza del mercado en esta propuesta. Para la industria del fitness, la evolución de Ultimate Longevity Center confirma el creciente interés por modelos que integran ejercicio, salud preventiva y servicios personalizados como nuevas oportunidades de negocio y diversificación para los operadores.

MPG lanza un agente de ventas inteligente para revolucionar la gestión comercial de los gimnasios en España

■ MPG ha presentado un nuevo agente de ventas basado en inteligencia artificial diseñado para automatizar la atención al cliente y optimizar los procesos comerciales de los gimnasios. La herramienta, integrada con el CRM LeadFit, responde consultas, gestiona reservas de pruebas gratuitas y realiza seguimientos automáticos de potenciales clientes las 24 horas del día, ayudando a mejorar la conversión sin incrementar la carga de trabajo de los equipos. Entre sus principales novedades destaca la integración con DeporWeb, que permite detectar automáticamente cambios en los hábitos de asistencia de los socios e iniciar acciones de reactivación antes de que soliciten la baja. El sistema también realiza el seguimiento de usuarios que abandonan el proceso de inscripción o no completan su alta tras una prueba gratuita, aumentando las posibilidades de conversión. Según MPG, esta automatización libera tiempo al personal para centrarse en la atención presencial y la experiencia del socio, mientras la inteligencia artificial asume las tareas repetitivas de captación, seguimiento y fidelización de forma continua y personalizada.



Fitness Park incorpora BLK BOX a su equipamiento de primer nivel

■ Fitness Park España ha anunciado el inicio de una colaboración con BLK BOX, fabricante británico especializado en equipamiento de entrenamiento funcional y fuerza. La alianza comienza con la incorporación de una nueva jaula modular de cross training, diseñada para ampliar las posibilidades de entrenamiento y reforzar la apuesta de la cadena por ofrecer instalaciones de alto rendimiento. Fundada en Belfast en 2012, BLK BOX ha suministrado equipamiento a más de 300.000 clientes en todo el mundo, entre ellos Adidas y Manchester United, y equipa al 90 % de los clubes de la Premier League. Sus estructuras destacan por su diseño modular, robustez y fabricación íntegra en Irlanda del Norte. Según Fitness Park, esta incorporación representa el primer paso de una colaboración que se ampliará progresivamente con nuevos equipos de la marca. Ambas compañías comparten una visión basada en la innovación, la calidad y la mejora continua de la experiencia de entrenamiento, con el objetivo de ofrecer a los socios espacios cada vez más completos para el desarrollo del entrenamiento funcional y de fuerza.



Portobello vende **SIDECU**, propietaria de la cadena de centros deportivos Supera, al fondo británico Ancala Partners

■ Portobello Capital ha vendido SIDECU, propietaria de la cadena de centros deportivos Supera, al fondo británico Ancala Partners, en una de las operaciones corporativas más relevantes del año para el sector del fitness en España. La adquisición se ha formalizado a través de Athlos Bidco, sociedad creada para ejecutar la compra y cuya operación está siendo analizada por la CNMC. SIDECU se ha consolidado como uno de los principales operadores deportivos de la Península Ibérica gracias a un modelo que combina centros propios con grandes instalaciones municipales gestionadas mediante concesión administrativa. Según fuentes del mercado, Ancala Partners habría adquirido prác-



ticamente el 100 % del capital de la compañía en una operación valorada en torno a 360 millones de euros, incluyendo aproximadamente 130 millones de deuda. Las mismas fuentes estiman que SIDECU genera actualmente un EBITDA superior a los 25 millones de euros, lo que confirma el atractivo que sigue despertando el mercado español del fitness entre los grandes fondos internacionales.

On Air Fitness elige a Panatta y sus equipos fitness made IN ITALY

■ La cadena francesa On Air Fitness ha seleccionado a Panatta para equipar sus clubes de mayor tamaño con un circuito de doce máquinas de la gama premium Free Weight Special. La compañía cuenta con 113 gimnasios en Francia, España, Marruecos y Portugal, además de más de 430.000 socios, y continúa reforzando una propuesta que combina entrenamiento, diseño y experiencia de usuario como elementos diferenciadores de su oferta. Panatta suministrará doce de sus máquinas de carga libre más representativas, fabricadas íntegramente en Italia y personalizadas para la cadena. Además, los principales clubes de On Air Fitness incorporarán espacios exclusivos Panatta, concebidos para ofrecer una experiencia de entrenamiento inspirada en el culturismo y el alto rendimiento. Ambas compañías destacan que comparten valores como la excelencia biomecánica, la calidad de fabricación y la innovación continua, lo que ha favorecido esta colaboración. Para Panatta, el acuerdo supone consolidar aún más su presencia internacional en el segmento del equipamiento profesional, mientras que On Air Fitness continúa elevando el nivel de sus instalaciones mediante la incorporación de soluciones premium dirigidas tanto a usuarios avanzados como a quienes buscan una experiencia de entrenamiento diferencial.



SOLO GYMFIT inicia el desarrollo de SOLO ARENA INVENCIBLES, un proyecto que busca explorar nuevos caminos para la industria del fitness

■ SOLO GYMFIT ha anunciado el inicio del desarrollo de SOLO ARENA INVENCIBLES, un proyecto piloto que comenzará en Las Rozas (Madrid) y que nace con el objetivo de explorar nuevas posibilidades para la industria del fitness. La compañía aclara que no se trata del lanzamiento de un nuevo gimnasio, sino del comienzo de un proceso de investigación para ana-

lizar hacia dónde puede evolucionar el sector en los próximos años. Según explica su fundador, Manuel Martínez, la iniciativa surge tras más de veinte años de experiencia en la industria y de una reflexión sobre la necesidad de ir más allá de las tendencias actuales. Durante los próximos meses, un equipo formado por operadores de clubes, especialistas en tecnología y profesionales del sector trabajará en el desarrollo de este laboratorio de innovación. La empresa mantiene por el momento en reserva los detalles del proyecto, ya que considera que todavía se encuentra en una fase de exploración y aprendizaje. El objetivo será validar el concepto antes de dar a conocer su desarrollo definitivo.



Basic-Fit compra 41 gimnasios en Alemania y acelera su estrategia de crecimiento en Europa

■ Basic-Fit ha alcanzado un acuerdo para adquirir la cadena alemana wellyou, incorporando 41 gimnasios y cerca de 110.000 abonados a su red. Con esta operación, el mayor operador de fitness de Europa elevará su presencia en Alemania hasta 115 centros propios y refuerza la estrategia anunciada este año, basada en combinar aperturas, adquisiciones y franquicias para acelerar su crecimiento. La compra, valorada en 52 millones de euros, será financiada íntegramente con recursos propios y supone un múltiplo de 5,3 veces el EBITDA previsto para 2025. Una vez completada la integración, los gimnasios de wellyou pasarán a operar bajo la marca Basic-Fit. La compañía considera que Alemania es un mercado estratégico y prevé intensificar sus inversiones en marketing cuando alcance una red de aproximadamente 200 centros. Además de reforzar su presencia territorial, la operación confirma la creciente consolidación del mercado europeo y ofrece una referencia relevante sobre las valoraciones que manejan actualmente las grandes operaciones corporativas del sector.



La compra de Enjoy por CVC confirma el atractivo del fitness español para los grandes inversores



■ La adquisición de Enjoy Wellness por parte de CVC, a través de su división especializada en infraestructuras CVC DIF, confirma el creciente interés de los grandes inversores internacionales por el sector del fitness en España. Según las informaciones publicadas, la operación ronda los 350 millones de euros y permitirá al grupo tomar el control de una cadena que cuenta con 17 centros deportivos y mantiene un plan de expansión con nuevas aperturas. Más allá del importe, la operación refleja un cambio de percepción del mercado financiero hacia el fitness, cada vez más considerado un activo vinculado a la salud, el bienestar y las infraestructuras sociales. El crecimiento del número de abonados, los ingresos recurrentes y el papel del ejercicio físico como herramienta de prevención están reforzando el atractivo del sector para el capital institucional. La entrada de CVC se suma a otras operaciones recientes y confirma que los gimnasios continúan consolidándose como un segmento estratégico capaz de atraer inversión, impulsar la profesionalización y acelerar el desarrollo de nuevos proyectos.

ONE LDN, partner oficial de Nike, prepara su expansión europea con una ronda de inversión

■ La cadena británica ONE LDN ha iniciado una ronda de financiación de 2,5 millones de libras para impulsar un plan de crecimiento que contempla la apertura de nuevos clubes en Londres y su posterior expansión por Reino Unido y Europa durante los próximos cinco años. La operación vuelve a poner de relieve el interés que sigue despertando el fitness premium entre los inversores, atraídos por modelos con una fuerte identidad de marca y elevados niveles de fidelización. Fundada en Londres y partner oficial de Nike, ONE LDN ha construido un posicionamiento basado en el entrenamiento

de alto rendimiento, combinando fuerza, entrenamiento funcional, recuperación y programas personalizados. La compañía destinará los fondos a abrir dos nuevos centros en la capital británica antes de iniciar su expansión internacional. Según la empresa, el objetivo es replicar un modelo que ha demostrado una elevada capacidad para generar comunidad y diferenciarse dentro del segmento premium. La operación confirma que los conceptos especializa-



dos y con una propuesta de valor sólida continúan siendo uno de los principales focos de interés para los fondos de inversión europeos.

Éxito rotundo de la primera edición europea de Beyond Activ tras reunir en Madrid a la élite mundial del fitness



■ Madrid acogió la primera edición europea de Beyond Activ, un encuentro que reunió durante dos jornadas a algunos de los principales líderes internacionales de la industria del fitness, la salud y el bienestar. El evento congregó a operadores, inversores, fabricantes, empresas tecnológicas y consultoras procedentes de más de treinta países, consolidándose como uno de los grandes acontecimientos profesionales del año para el sector. El programa abordó cuestiones como la inteligencia artificial, la digitalización, la expansión internacional, la captación de inversión, la rentabilidad y la integración entre fitness y salud, combinando ponencias, reuniones de negocio y actividades de networking. Tras su clausura, numerosos asistentes destacaron la calidad de los contenidos, el elevado nivel de los participantes y la excelente organización del encuentro. La respuesta de la industria confirma el posicionamiento de Beyond Activ como una de las principales plataformas internacionales para impulsar el desarrollo del fitness y generar nuevas oportunidades de colaboración y negocio, reforzando además el papel de Madrid como punto de encuentro para el sector europeo.

Elina Pilates presenta **MotionStation**: el primer reformer con escáner 3D dual, IA y corrección postural en tiempo real



■ Elina Pilates ha presentado MotionStation, un reformer que integra escaneo corporal 3D, inteligencia artificial y análisis biomecánico en un único sistema conectado. Presentado en el China Sport Show 2026, el equipo incorpora una pantalla interactiva que permite visualizar en tiempo real información sobre la ejecución de los ejercicios, ofreciendo al instructor y al usuario datos objetivos durante la sesión. Desarrollado en colaboración con Visbody, MotionStation incorpora dos escáneres tridimensionales capaces de analizar la postura, las compensaciones musculares, la estabilidad y la calidad del movimiento. La inteligencia artificial procesa estos datos para generar recomendaciones que ayudan a mejorar la ejecución sin sustituir el papel del instructor, que sigue siendo el responsable de interpretar la información y dirigir el entrenamiento. Además de su aplicación en estudios de Pilates, el sistema está diseñado para centros de fitness, fisioterapia, medicina deportiva y entrenamiento de alto rendimiento. Con este lanzamiento, Elina Pilates apuesta por integrar tecnología y análisis de datos para ofrecer un seguimiento más preciso de la evolución del usuario.

■ Etenon Fitness ha ampliado su catálogo con la nueva Serie R8, una línea de máquinas selectorizadas desarrollada para gimnasios y centros deportivos que buscan combinar diseño, robustez y una experiencia de entrenamiento premium. La colección está formada por 19 estaciones, entre ellas 13 máquinas individuales y seis equipos de doble función, permitiendo equipar salas completas optimizando el espacio disponible.

La Serie R8 incorpora una identidad visual exclusiva, con moldes propios y acabados diseñados para diferenciar las instalaciones. A nivel técnico, destaca por su estructura reforzada, componentes de alta calidad y una placa superior OPT de 5 kg que facilita ajustes de carga más precisos. Según la compañía, la nueva gama ha sido concebida para soportar un uso intensivo y mejorar la experiencia del usuario mediante soluciones ergonómicas y un movimiento más fluido. Etenon considera que esta línea representa una inversión orientada a aumentar el valor percibido de los gimnasios, reforzar su imagen y ofrecer un equipamiento capaz de responder a las necesidades de proyectos premium y renovaciones integrales

Etenon Fitness presenta la nueva Serie R8: la evolución de la musculación selectorizada premium



Panatta presenta **Total Back**, una máquina que integra cuatro ejercicios de espalda en un único equipo



■ Panatta ha presentado Total Back, un nuevo equipo de entrenamiento que reúne en una sola máquina cuatro patrones de tracción habitualmente asociados a distintos ejercicios de espalda. El sistema incorpora un mecanismo de inclinación variable de los brazos de ejercicio, actualmente en proceso de patente, que permite modificar el ángulo de trabajo y adaptar el estímulo muscular sin necesidad de cambiar de estación.

La máquina permite realizar movimientos equivalentes a Low Row, Power Row, High Row y Lat Pulldown, ofreciendo diferentes trayectorias para trabajar distintas zonas de la musculatura dorsal. Además, incorpora agarres independientes y recorridos convergentes orientados a mejorar la biomecánica y la ergonomía del ejercicio. Para los operadores de gimnasios, este tipo de soluciones facilita optimizar el espacio disponible sin renunciar a la variedad de entrenamiento. El lanzamiento ha generado una notable repercusión internacional y el vídeo de presentación superó los ocho millones de visualizaciones en sus primeras veinticuatro horas, reforzando la estrategia de Panatta basada en la innovación aplicada al entrenamiento de fuerza.

Barcelona roza los 1.000 gimnasios y mueve 476 millones de euros al año

■ Barcelona cuenta con 949 gimnasios —929 operativos y 20 próximas aperturas—, consolidándose como la segunda ciudad española con mayor oferta de instalaciones de fitness, solo por detrás de Madrid. Según el informe elaborado por Intelligence 2P y ADECAFF, el mercado genera un volumen de negocio de 476,3 millones de euros anuales y reúne a más de 733.000 abonados. El estudio destaca un mercado muy diversificado, donde predominan los centros boutique en número de establecimientos, mientras que los segmentos middle market y concesional concentran la mayor parte de los usuarios y la facturación. La oferta privada representa el 95,6 % de los gimnasios, aunque la red municipal mantiene un papel clave al concentrar más de una cuarta parte de los abonados e ingresos de la ciudad. El informe también identifica margen para el crecimiento del segmento low cost y señala que las cadenas internacionales continúan liderando buena parte de las nuevas aperturas. En conjunto, Barcelona se consolida como un mercado maduro, dinámico y con capacidad para seguir atrayendo inversión y nuevos modelos de negocio.





Technogym lanza junto a **World Athletics** el primer Campeonato del Mundo de 5 km en cinta de correr

■ Technogym y World Athletics han presentado RUN X, el primer Campeonato del Mundo de 5 kilómetros en cinta de correr. La competición permitirá a corredores de todo el mundo participar a través de equipos conectados al ecosistema digital de Technogym y culminará con una final mundial que se celebrará los días 20 y 21 de marzo de 2027 en el Technogym Village de Cesena (Italia), con una bolsa de premios de 100.000 dólares. La fase clasificatoria comenzará en octubre de 2026 y se desarrollará en gimnasios, universidades, hoteles y otras instalaciones adheridas al programa, aunque también será posible entrenar desde casa con equipamiento compatible. Los centros participantes dispondrán de software específico, clasificaciones certificadas y materiales de promoción para organizar las pruebas. Según Technogym, RUN X pretende acercar las comunidades de corredores a los clubes de fitness mediante una experiencia que combina tecnología, competición y comunidad. La iniciativa busca convertirse en una nueva herramienta para captar socios, aumentar la fidelización y reforzar el papel de los gimnasios como punto de encuentro para los aficionados al running.

Planet Fitness alcanza los 20 clubes en España con el anuncio de nuevas aperturas en Cataluña y Andalucía



■ Planet Fitness continúa ampliando su presencia en España con el anuncio de dos nuevos clubes: PF Montigalá, en Badalona, y PF Sevilla Norte, en la capital andaluza. Con estas incorporaciones, la cadena alcanza los 20 centros en el mercado español y refuerza la estrategia de crecimiento anunciada para 2026, basada en consolidar su presencia en las comunidades donde ya opera y seguir expandiéndose hacia nuevos territorios. El nuevo gimnasio de Badalona contará con 2.381 m² y será el quinto club de la compañía en Cataluña, mientras que el de Sevilla dispondrá de 1.879 m² y reforzará la implantación de la marca en Andalucía. Según Planet Fitness, ambas aperturas responden a su objetivo de acercar un modelo de entrenamiento accesible, inclusivo y libre de críticas, basado en la filosofía "No Juzgamos". La compañía anunciará próximamente las fechas oficiales de apertura de ambos centros, que consolidan su posicionamiento como uno de los operadores internacionales con mayor ritmo de crecimiento en el mercado español.

Brooklyn Fitboxing

consolida su expansión global y revoluciona el sector de las franquicias con su nuevo modelo 'Studio'

■ Brooklyn Fitboxing ha presentado su nuevo modelo de franquicia Brooklyn Studio, una propuesta diseñada para acelerar su crecimiento mediante la implantación de córners de fitboxing en gimnasios ya operativos. La cadena, presente en nueve países y con cerca de 300 ubicaciones, aspira a alcanzar los 500 clubes a medio plazo y ampliar el acceso a la franquicia tanto para inversores como para emprendedores. El nuevo formato reduce la inversión inicial hasta 22.000 euros y requiere un espacio mínimo de 50 metros cuadrados, permitiendo poner en marcha la actividad en apenas dos meses. Según la compañía, un Studio equipado con 12 sacos



puede alcanzar un EBITDA anual cercano a los 40.000 euros una vez consolidada su base de socios. Brooklyn Fitboxing prevé inaugurar alrededor de veinte Studios durante este año como parte de un plan global de cincuenta nuevas franquicias. La empresa considera que este modelo facilitará la expansión en municipios de menor tamaño y servirá también para acelerar su crecimiento internacional mediante un formato más flexible y eficiente.

Club Pilates prevé alcanzar los 50 clubes en España en los próximos doce meses

■ Club Pilates prevé alcanzar los 50 estudios operativos en España durante los próximos doce meses. La cadena, que actualmente cuenta con 34 centros, anunció este objetivo durante su convención anual, celebrada con la participación de más de un centenar de franquiciados, instructores y repre-



sentantes internacionales de Xponential Fitness. La compañía cerró el primer semestre con ocho nuevas aperturas, incluida su llegada a Mallorca, y espera superar los 40 clubes antes de finalizar el año. Durante la convención también presentó sus principales líneas estratégicas para los próximos meses, entre ellas la incorporación de herramientas de inteligencia artificial para optimizar procesos internos y mejorar la experiencia del cliente. Además, anunció el lanzamiento de Club Pilates Circuit, un nuevo formato de clases que comenzará a implantarse en septiembre y combinará fuerza, movilidad y cardio controlado mediante un sistema de trabajo en circuito. La formación de instructores y el fortalecimiento de la comunidad de franquiciados seguirán siendo otros de los ejes prioritarios de crecimiento para la marca en España.

DEUDA, FONDOS DE INVERSIÓN Y CONSOLIDACIÓN: las fuerzas que están transformando el **FITNESS ESPAÑOL**

Durante años, el crecimiento del sector fitness en España se ha analizado principalmente desde la óptica de los abonados, las aperturas de centros o la evolución de la facturación. Sin embargo, detrás de esa expansión existe una variable que explica buena parte de los movimientos estratégicos de los últimos años: la financiación. Roberto Ramos, fundador y director general del Grupo BeOne/Serviocio, reflexiona sobre cómo el acceso al capital ha impulsado la profesionalización del sector y los retos que plantea el nuevo escenario financiero.

La evolución del endeudamiento empresarial y la creciente presencia de fondos de inversión en el accionariado de los principales operadores han redefinido el mapa competitivo del fitness español. Comprender esta realidad es clave para anticipar cómo será el sector durante la próxima década.

De un mercado atomizado a una industria profesionalizada

Hasta principios del 2000, el mercado español estaba compuesto mayoritariamente por operadores regionales, empresas familiares y concesionarios con un crecimiento relativamente prudente.

La financiación bancaria tradicional era la principal fuente de recursos para acometer nuevas inversiones, mientras que la presencia de inversores institucionales era limitada.

Todo comenzó a cambiar entre 2005 y 2020.

Los fondos de inversión identificaron una oportunidad clara: Espa-

ña presentaba una penetración de usuarios inferior a la de otros mercados europeos más maduros, el sector estaba muy fragmentado y los ingresos recurrentes derivados de las cuotas mensuales aportaban una estabilidad especialmente atractiva para los inversores.

La consecuencia fue una aceleración de las aperturas, adquisiciones y planes de expansión.

El crecimiento tiene un coste: más deuda

La expansión acelerada exige recursos.

Abrir centros, reformar instalaciones, adquirir cadenas competidoras o desarrollar nuevas plataformas tecnológicas requiere importantes inversiones de capital.

Como resultado, muchas compañías incrementaron significativamente sus niveles de endeudamiento para financiar su crecimiento.

Durante esos años, el endeudamiento era percibido como una herramienta estratégica. El mercado crecía, las tasas de captación



Durante años, el crecimiento del sector fitness se ha explicado por el aumento de abonados, las nuevas aperturas o la evolución de la facturación. Sin embargo, existe un factor mucho menos visible que ha condicionado buena parte de las decisiones estratégicas de las empresas: la financiación. Comprender cómo ha evolucionado el acceso al capital resulta imprescindible para entender la transformación que ha experimentado el mercado español en la última década.

eran elevadas y las perspectivas de desarrollo parecían ilimitadas.

Sin embargo, la pandemia alteró por completo el escenario.

La pandemia: el gran punto de inflexión financiero

Los cierres obligatorios y las restricciones de actividad provocaron la mayor crisis de la historia reciente del fitness.

De la noche a la mañana, muchas compañías vieron desaparecer gran parte de sus ingresos mientras mantenían costes estructurales elevados.

La respuesta fue una combinación de:

- Refinanciaciones bancarias.
- Préstamos ICO.
- Ampliaciones de capital.
- Renegociación de vencimientos.
- Entrada de nuevos inversores.

La deuda dejó de ser un instrumento de crecimiento para convertirse en una herramienta de supervivencia.

El resultado fue un incremento significativo del apalancamiento financiero en buena parte de la industria.

El papel de los fondos de inversión

La pandemia también modificó la relación entre los operadores y los fondos.

En muchos casos, los inversores tuvieron que decidir entre inyectar nuevos recursos o asumir el riesgo de deteriorar el valor de sus participaciones.

Algunos optaron por reforzar su apuesta.

Otros aprovecharon para incrementar su presencia accionarial.

Y algunos fondos especializados encontraron oportunidades para entrar en compañías que necesitaban reforzar sus balances.

Lo relevante es que la mayoría de estos inversores no entran en el sector con una visión pasiva. Su objetivo suele ser acelerar el crecimiento, mejorar la eficiencia operativa y aumentar el valor de la compañía para una futura desinversión.

Por ello, la relación entre fondos y deuda suele estar estrechamente vinculada.

El inicio del desapalancamiento

A partir de mediados del 2022 y especialmente durante 2024 y 2025, el sector comenzó a mostrar señales claras de recuperación.

La mejora de la demanda, el aumento de abonados y la recuperación de los márgenes permitieron que muchos operadores volvieran a generar caja de forma consistente.

Esto ha dado lugar a una nueva etapa caracterizada por:

- Reducción progresiva de deuda.
- Refinanciaciones en mejores condiciones.
- Mayor disciplina financiera.
- Recuperación de la rentabilidad.

No obstante, la situación no es homogénea.

Los operadores con mayor escala, mejores ubicaciones y modelos de negocio consolidados han avanzado más rápido en este pro-

ceso que aquellos que mantienen estructuras más tensionadas.

La consolidación como siguiente fase natural

La combinación de deuda, necesidad de escala y presencia de fondos está impulsando una nueva etapa de consolidación.

Cada vez resulta más evidente que el fitness español evolucionará hacia un modelo con menos operadores independientes y mayor concentración empresarial.

Este fenómeno ya se ha producido anteriormente en sectores como:

- Sanidad privada.
- Educación.
- Residencias de mayores.
- Logística.
- Servicios tecnológicos.

La financiación ha dejado de ser un simple instrumento para ejecutar inversiones puntuales y se ha convertido en un elemento estratégico para impulsar el crecimiento, afrontar procesos de consolidación y ganar competitividad. Analizar el papel que desempeña el capital permite comprender no solo el pasado reciente del sector, sino también los retos y oportunidades que marcarán su evolución en los próximos años.

La lógica es sencilla: el tamaño aporta eficiencia, capacidad de negociación,

acceso a financiación y mayores posibilidades de inversión.

Por ello, durante los próximos años veremos más operaciones corporativas, adquisiciones y procesos de integración.

El valor diferencial del modelo concesional

Dentro de este contexto, los operadores con una fuerte presencia en concesiones administrativas presentan características especialmente atractivas.

Los contratos de larga duración, la estabilidad de los ingresos y la elevada visibilidad de los flujos futuros generan un perfil de riesgo diferente al de otros modelos basados exclusivamente en centros privados.



Por esta razón, tanto entidades financieras como inversores institucionales suelen valorar positivamente las compañías con una cartera concesional sólida y bien gestionada.

No se trata únicamente del número de centros operativos, sino de la calidad y estabilidad de los activos que sustentan el negocio.

¿Qué podemos esperar hasta 2030?

Todo apunta a que la próxima década estará marcada por cinco grandes tendencias:

1. **Mayor concentración del mercado.** Los operadores más sólidos ganarán peso relativo.
2. **Más protagonismo de los fondos especializados.** Especialmente aquellos con experiencia en infraestructuras y servicios recurrentes.

3. Mayor exigencia financiera.

La rentabilidad volverá a situarse en el centro de las decisiones de inversión.

4. Crecimiento mediante adquisiciones.

La compra de competidores será una de las principales vías de expansión.

5. Profesionalización creciente de la gestión.

Los criterios financieros tendrán cada vez más peso junto a los operativos.

Una reflexión final

La verdadera cuestión ya no es si los fondos de inversión seguirán aumentando su presencia en el fitness español.

La pregunta estratégica es otra: ¿qué papel quiere desempeñar cada operador en el proceso de consolidación que ya está en marcha?

Algunas compañías serán objeto de adquisición.

Otras buscarán integrarse en plataformas de mayor tamaño.

Y unas pocas aspirarán a convertirse en los consolidadores del mercado.

En ese escenario, el tamaño seguirá siendo importante. Pero será la capacidad de generar caja, mantener niveles sostenibles de deuda, gestionar eficientemente los activos y ofrecer seguridad a largo plazo lo que determinará quién liderará la próxima etapa del fitness español.



Roberto Ramos Piñeiro

Máster en Dirección y Gestión de Recursos Humanos. Licenciado en Educación Física por la Universidad de A Coruña (col. n.º 9.746). Fundador y director general del Grupo BeOne/Servicio.



TRANSFORMACIÓN DIGITAL

El efecto Curva en J: lo más difícil de implantar tecnología, *no es la tecnología*

Cuando una empresa adopta una nueva herramienta, los resultados suelen empeorar antes de mejorar. Este fenómeno tiene nombre, es predecible, y sigue siendo la principal causa de abandono tecnológico prematuro. Lo que muchas organizaciones interpretan como una señal de que la tecnología no funciona es, en realidad, una fase habitual del proceso de implantación. Entender por qué se produce ese descenso inicial, cuánto puede durar y qué factores permiten reducirlo resulta clave para evitar decisiones precipitadas y conseguir que la inversión termine generando el valor esperado.



Hay un momento en casi todos los proyectos de transformación digital en el que las cosas parecen ir peor que antes. Los datos no cuadran, el equipo trabaja más lento y surgen dudas sobre la inversión realizada. Sin embargo, ese descenso inicial no significa que la tecnología haya fallado. Es el efecto Curva en J, una fase predecible que acompaña a la implantación de nuevas herramientas. Las organizaciones que entienden este fenómeno no interpretan ese valle como un fracaso, sino como una etapa transitoria que deben superar para que la tecnología empiece a generar el valor que justificó la inversión.

Hay un momento en casi todos los proyectos de transformación digital que tiene el mismo aspecto.

Las cosas van peor que antes. Los datos no cuadran. El equipo trabaja más lento. Y alguien dice en voz alta lo que todos piensan: «¿Para esto hemos pagado?»

Lo que muy pocas organizaciones saben es que ese momento tiene nombre, tiene forma, y es completamente predecible. Se llama el efecto Curva en J.

Qué es la Curva en J

El patrón es siempre el mismo: al adoptar una nueva herramienta, el rendimiento baja primero. Luego sube. Y acaba superando el nivel de partida.

Pasa con ERPs, CRMs, sistemas de Business Intelligence, automatización e inteligencia artificial. Sin excepción.

Por qué ocurre el descenso inicial

No es un fallo del sistema. Son tres factores que siempre aparecen juntos:

La curva de aprendizaje.

Tareas que antes eran automáticas ahora requieren atención. Eso ralentiza al equipo.

La duplicidad operativa.

Durante la transición, muchos procesos corren en paralelo en el sistema antiguo y el nuevo. El esfuerzo se multiplica.

La resistencia al cambio.

El hábito roto, la incertidumbre, el escepticismo. Su coste en productividad es real y habitualmente el más subestimado.

El rendimiento durante una implantación tecnológica

Primero baja · luego supera el nivel inicial



El error más costoso: abandonar demasiado pronto

El fondo de la curva es el momento más peligroso. No porque sea el más complejo técnicamente, sino porque la inversión ya está hecha y los resultados todavía no se ven.

Es exactamente ahí donde muchas organizaciones dan marcha atrás. Y al hacerlo, se quedan con lo peor de los dos mundos: pagan el coste del cambio sin ninguno de sus beneficios.

Cómo reducir la profundidad del valle

La curva no es fija. Su profundidad depende de cosas que se pueden gestionar:

- La calidad de la implementación técnica

El fondo de la curva es el momento más peligroso.

No porque sea el más complejo técnicamente, sino porque la inversión ya está hecha y los resultados todavía no se ven.

- El acompañamiento durante la transición
- La claridad con la que se comunica el proceso al equipo – El ajuste de expectativas desde el primer día

Las organizaciones que conocen el efecto Curva en J antes de empezar tienen una ventaja simple pero decisiva: no interpretan el descenso como un fracaso. Lo reconocen como una fase. Y llegan antes

al punto donde la tecnología empieza a generar valor.

En el sector del fitness, donde los datos vienen de múltiples fuentes y la integración es compleja, esta comprensión previa marca la diferencia entre una implantación exitosa y una inversión abandonada a medio camino.

La pregunta que define el resultado no es si la herramienta funciona. Es si la organización aguanta lo suficiente para salir del valle.



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



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)

¿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.

TENDENCIAS TECNOLÓGICAS que redefinen la gestión del fitness

Del gimnasio digital al gimnasio inteligente

La tecnología ha dejado de ser un complemento para convertirse en una parte central de la propuesta de valor de los centros deportivos. El informe Technology + Innovation Out-

look, publicado por Athletech News en junio de 2026, dibuja un sector que avanza hacia modelos más conectados, predictivos y personalizados. La cuestión ya no es si los gimnasios deben incorporar tecnología, sino cómo integrarla sin perder aquello que da sentido al fitness: la relación humana, la motivación y la experiencia de comunidad.

La inteligencia artificial, los datos conectados y la experiencia híbrida están transformando el modo en que los centros deportivos captan, atienden y fidelizan a sus usuarios.

1. Inteligencia artificial para servicios más personalizados.

La primera tendencia es la inteligencia artificial aplicada a las necesidades de cada usuario. La IA permite analizar y recomendar programas adaptados a objetivos, historial de uso, disponibilidad de equipamiento, nivel inicial y evolución del usuario, con supervisión del profesional.



Figura 1. Principales tendencias tecnológicas que están transformando el fitness en 2026. Elaboración propia a partir del informe Technology + Innovation Outlook.

En la práctica, esto reduce la incertidumbre de quienes acuden al gimnasio sin saber qué hacer y ofrece una ruta de progreso más clara. Para la gestión deportiva, su valor no está en automatizar rutinas, sino en mejorar resultados, aumentar la adherencia y reforzar la percepción de servicio individualizado.

2. Equipamiento conectado y experiencia híbrida.

El equipamiento conectado evoluciona desde la venta de máquinas hacia ecosistemas donde hardware, contenido, datos y experiencia digital funcionan juntos. La bicicleta, la cinta o la máquina de fuerza dejan de ser dispositivos aislados para convertirse en puntos de contacto con el usuario. Esta tendencia conecta el entrenamiento en casa, el gimnasio y las plataformas digitales, y abre la puerta a modelos híbridos capaces de prolongar la relación con el cliente más allá de la visita presencial.

3. Wearables 24/7: del dato puntual al acompañamiento continuo.

Los dispositivos vestibles han pasado de contar pasos a monitorizar sueño, recuperación, estrés, frecuencia cardíaca, variabilidad, esfuerzo y señales vinculadas a la salud. Su principal aportación al fitness no es acumular métricas, sino transformar datos continuos en recomendaciones útiles. El usuario ya no pregunta solo cuánto ha entrenado, sino cómo está su cuerpo y qué debería hacer hoy. Para los operadores, estos datos pueden enriquecer programas, personalizar comunicaciones y anticipar necesidades, siempre con una gestión responsable de la privacidad.

4. Body scans y salud preventiva.

Los escáneres corporales y las herramientas de composición corporal están ganando presencia porque permiten visualizar cambios en grasa, músculo y estructura física con mayor frecuencia. Su utilidad es evidente: objetivan el progreso, mejoran la motivación y ayudan a

diseñar programas más precisos. Sin embargo, el reto está en interpretar correctamente sus resultados. La precisión, la repetibilidad y el acompañamiento profesional son imprescindibles para que estas tecnologías no se conviertan en simples reclamos comerciales.

5. IA agéntica en la gestión del centro.

Una de las tendencias más relevantes para los operadores es la IA agéntica: sistemas capaces de actuar, no solo de informar. Esta tecnología puede responder leads, activar seguimientos, gestionar pagos fallidos, detectar riesgo de baja, automatizar comunicaciones y coordinar procesos internos. Su impacto está en liberar tiempo del equipo para tareas de mayor valor: atención personalizada, fidelización, acompañamiento y construcción de comunidad. Bien utilizada, la IA no reemplaza al personal; le permite estar más presente donde realmente importa.

6. Datos y conversión en tiempo real.

El ciclo de decisión del consumidor se ha acortado. Una persona interesada en un gimnasio espera respuestas inmediatas, relevantes y coherentes con su comportamiento digital. Por eso, la integración entre CRM, reservas, marketing, pagos, asistencia y comunicación se vuelve crítica. La conversión ya no depende solo de captar un lead, sino de responder en el momento adecuado, con el mensaje adecuado y desde sistemas que compartan información fiable.

La ventaja competitiva será integrar, no acumular

El gran riesgo para los centros deportivos es confundir digitalización con acumulación de herramientas. Tener muchas plataformas no garantiza una mejor gestión; incluso puede

El dato solo genera valor cuando se convierte en una recomendación comprensible y útil para el usuario.

generar fragmentación, duplicidades y decisiones basadas en datos incompletos. La verdadera ventaja estará en integrar la información, simplificar procesos y convertir los datos en acciones útiles para el usuario y para el negocio. En definitiva, el fitness de 2026 será más tecnológico, pero también deberá ser más humano. Los centros que sepan combinar inteligencia artificial, datos conectados, equipamiento inteligente y criterio profesional estarán mejor preparados para captar, fidelizar y mejorar la experiencia de sus usuarios.

Idea clave para gestores deportivos:

la tecnología no debe entenderse como un fin, sino como una infraestructura para personalizar mejor, operar con mayor eficiencia y reforzar la relación humana con el usuario.

Referencias:

Informe Technology + Innovation Outlook (Athletech News, junio de 2026).



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.

LA SIMETRÍA INVISIBLE

Sí, tengo un TOC, o al menos estoy seguro de que es una de esas manías que la mayoría compartimos en secreto, pero que pocos se atreven a confesar en voz alta.

Mi fijación particular es dejar las cosas en una perfección visual absoluta. Cuando dejo el móvil encima de la mesa, no puedo simplemente soltarlo, tengo que asegurarme de que quede perfectamente alineado con los bordes de la superficie. Lo más fastidioso es que me pasa exactamente lo mismo si lo dejo en el brazo del sofá, en la mesita de noche, en la cocina o en el escritorio de la oficina.

Y no, no es una obsesión exclusiva con el teléfono. Ahora mismo, mientras escribo estas líneas, tengo mi taza de café alineada al milímetro con el brazo del sofá. Tengo un sentido de perfección visual que a veces resulta obsesivo e incómodo. Y cuando se trata de cosas simétricas... apaga y vámonos. Si algo tiene la posibilidad de ser simétrico y puedo colocarlo para que quede perfecto, la tentación es irresistible.

Podría parecer una simple excentricidad, una manía inofensiva, pero hay algo crucial que todo directivo y propietario de negocio debería saber: la perfección y la simetría son las herramientas más poderosas que utilizan las marcas de lujo para construir su percepción de valor.

La naturaleza nos habla simétrica

La simetría es un elemento visual que hace que tu marca sea percibida de inmediato como algo más

lujoso, exclusivo y de mayor calidad. No es una suposición teórica, es un fenómeno psicológico que cualquiera puede percibir sin demasiado esfuerzo. Y aquí viene la derivada económica: si el mercado te percibe como una marca de mayor calidad que tu competencia, ¿por qué vas a seguir compitiendo por precio? La simetría eleva el valor percibido y, por lo tanto, te da la autoridad necesaria para subir tus tarifas.

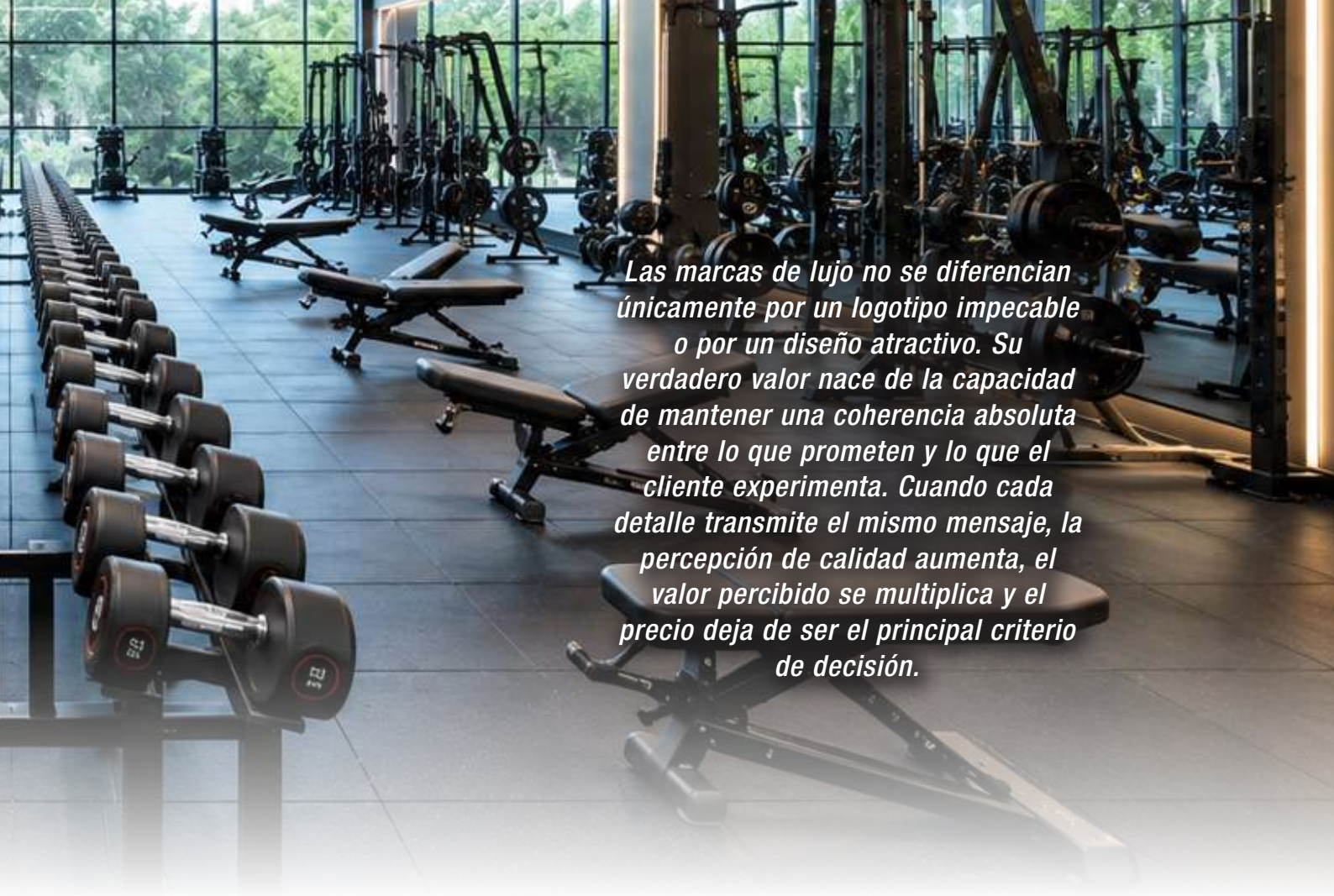
Fijémonos en la naturaleza. Las formas simétricas son escasas, y precisamente por eso las asociamos instintivamente con la belleza, la perfección y la buena suerte.

Los tréboles de cuatro hojas nos atraen porque son simétricos (además de escasos), mientras que los de tres no lo son. La belleza de las mariposas está implícita en la geometría idéntica de sus alas. La mayoría de las hojas de los árboles o la estructura matemática de un copo de nieve siguen patrones perfectos.

Y si indagamos en las matemáticas descubrimos La Secuencia de Fibonacci que nos lleva a La Proporción Áurea, una proporción que se encuentra en toda la naturaleza y que visualmente nuestro cerebro lo acepta de mejor manera ya que está programado para identificar la simetría como una señal de orden superior, excelencia y exclusividad. Por eso las grandes firmas de moda, automoción y joyería recurren a ella de forma obsesiva.

El gran error del sector del fitness es creer que esta simetría es un asunto que se limita al diseño gráfico. Nos gastamos fortunas en agencias de branding para que nos entreguen un logotipo geométricamente impecable, un manual de identidad corporativa impoluto y una campaña de publicidad visualmente equilibrada. Creemos que con eso ya hemos diseñado una propuesta premium.

Pero la realidad es que el branding no es lo que sale en tus folletos; el branding es lo que ocurre en



Las marcas de lujo no se diferencian únicamente por un logotipo impecable o por un diseño atractivo. Su verdadero valor nace de la capacidad de mantener una coherencia absoluta entre lo que prometen y lo que el cliente experimenta. Cuando cada detalle transmite el mismo mensaje, la percepción de calidad aumenta, el valor percibido se multiplica y el precio deja de ser el principal criterio de decisión.

tu club cuando nadie está mirando. Y es ahí, en el barro de la operativa diaria, donde la mayoría de las instalaciones deportivas revelan una asimetría deforme y profunda.

La enfermedad del fitness

El verdadero valor de un negocio no se sostiene en la superficie. La simetría que transforma un centro deportivo en una marca de valor innegable es la alineación milimétrica entre la promesa de marca y la realidad que experimenta el cliente en cada punto de contacto. Es el equilibrio exacto entre lo que el club dice que es y lo que ocurre cuando el usuario cruza el torno de acceso.

El sector del fitness actual padece una grave falta de integridad corporativa. Vendemos salud y bienestar en las redes sociales, pero gestionamos a nuestros equipos bajo niveles de estrés intolerables. Prometemos

excelencia y personalización en los discursos de apertura, pero permitimos que la operativa diaria esté plagada de fricciones invisibles que desgastan al usuario y con una falsa "personalización" con las patas muy cortas. Cuando tu marketing expresa "exclusividad" pero tu vestuario huele a humedad, tu aplicación falla en las reservas o tus entrenadores caminan mirando al suelo para no interactuar con los socios, se ha roto la simetría.

De nada sirve tener el logotipo más perfecto y alineado del mercado si la experiencia real de tu cliente es un caos asimétrico. La percepción de calidad cae en picado en el mismo instante en que el usuario detecta la primera incoherencia entre el envoltorio y el servicio real. La marca no se construye en los aciertos del departamento de diseño, se construye en el nivel de mediocridad y desajuste que se está dispuesto a tolerar.

Sistema sensorial completo

Para erradicar esta incoherencia y construir una marca que sostenga con autoridad unos precios elevados, debemos empezar a entender el club como un sistema sensorial completo. Cada interacción cuenta. Desde la facilidad para aparcar o gestionar un trámite administrativo, hasta el sonido ambiental, la iluminación de las salas o la actitud del personal de limpieza. Todo suma o resta en la percepción mental del cliente.

Lograr esa alineación perfecta (esa simetría operativa) requiere un cambio radical en la cultura de gestión, sustentado en tres pilares estratégicos:

- **Coherencia en los puntos de contacto:** Cada rincón del club debe respirar el mismo propósito. Si vendes un entorno de alta gama, el orden visual, el mantenimiento preventivo de la maqui-



naria y la atención al detalle deben ser milimétricos. La desconexión entre un espacio bonito y una gestión descuidada destruye la confianza del consumidor.

- **Simetría entre la experiencia de empleado y de cliente:** Exigir a un equipo que sonría, que sea empático y que ofrezca un trato premium es una utopía si de puertas para adentro viven en un sistema caótico, mal estructurado y que les quema a diario. La bondad estratégica no es un concepto blando, es entender que cuidar los procesos internos y dar herramientas sencillas y usables a tu personal es la única vía para que ellos ejecuten la estrategia con éxito ante el cliente.
- **Responsabilidad de dirección por diseño:** Cuando un proceso falla en la trinchera, el manager tradicional tiende a buscar culpables en el personal de primera línea. El liderazgo con criterio demuestra lo contrario: el caos operativo casi nunca es culpa del empleado, es una falta de diseño por parte del líder. Es responsabilidad de la dirección prever las fricciones antes de que ocurran y estructurar sistemas que obliguen a que las cosas salgan bien.

El branding no se construye en una agencia de diseño ni termina cuando se aprueba un manual de identidad corporativa. Se pone a prueba cada día en la operativa del club, en la actitud del equipo, en el estado de las instalaciones, en los procesos y en cada interacción con el cliente. La auténtica fortaleza de una marca reside en la simetría entre su discurso y la realidad que ofrece.

Elevar el listón de la gestión deportiva

La simetría visual nos atrae de forma inconsciente porque transmite calma, control, belleza y valor superior. Trasladar ese mismo prin-

cipio a la gestión de tu centro deportivo es lo que te permitirá sobresalir en un mercado saturado de propuestas idénticas y ruidosas.

El reto del fitness actual no consiste en comprar la máquina más tecnológica del mercado ni en diseñar el espacio más instagramable de la ciudad. El verdadero desafío estratégico es elevar el nivel de consciencia con el que se gestionan las personas, las experiencias y las decisiones de negocio.

Los líderes que asuman la responsabilidad de alinear de forma milimétrica lo que dicen, lo que hacen y lo que ocurre en sus clubes, descubrirán que la simetría no es solo una manía visual de unos pocos; es la estrategia más rentable para construir un negocio extraordinario.



Marc Lladó

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



Gym Factory TV

@GYMFACTORYTV · 8,72 K suscriptores · 888 vídeos

Gym Factory inició su andadura en el año 2003. Desde 2016 GYM FACTORY, la Feria del Fitness...

gymfactory.net y 3 enlaces más

Suscríbete

Inicio

Videos

Listas



Más recientes

Populares

Más antiguos



"SUSCRÍBETE AL ÚNICO CANAL DE TV DE LOS PROFESIONALES DEL FITNESS"



Bodytone nos cuenta sus planes de expansión a nivel nacional e internacional

381 visualizaciones · hace 5 días



Jaime Gross lanza la nueva cadena de gimnasios de lujo ABADA

587 visualizaciones · hace 11 días



Consecuencias del filtrado de reseñas en el sector fitness

527 visualizaciones · hace 3 semanas



Grabaciones en gimnasios, proliferación de cadenas low-cost y pérdida de clientes en...

617 visualizaciones · hace 1 mes



Technogym, Planet Fitness y el Observatorio de la Fundación España Activa en nuestro...

731 visualizaciones · hace 3 meses



FIBO: Aerobic&Fitness, Bodytone, Elina Pilates, FitnessKPI, Ojmar, Precor, Thomas...

885 visualizaciones · hace 3 meses



¡No te pierdas el número de primavera 2024 de Gym Factory!

4,5 K visualizaciones · hace 3 meses



EGYM, Technogym, Panatta, Precor, Matrix, Basic-Fit, protagonistas del informativo,...

543 visualizaciones · hace 4 meses



ELEIKO, la compañía sueca de más de 60 años, revela sus objetivos para Iberia

498 visualizaciones · hace 4 meses



La inteligencia artificial, protagonista del número 111 de Gym Factory

4,7 K visualizaciones · hace 5 meses



Entrevistamos a Adolfo Ruiz Valdivieso en su reelección como presidente de ASOMED

691 visualizaciones · hace 6 meses



Las 20 principales tendencias 2024 de la "Encuesta mundial de tendencias fitness" ...

589 visualizaciones · hace 6 meses

CANAL



EL TELEDIARIO DEL FITNESS





Posicionamiento estratégico y MARKETING DIGITAL para gimnasios en España: Cómo diferenciarnos cuando todos venden “lo mismo”

En un mercado donde proliferan los modelos low cost, boutique, híbridos y digitales, competir únicamente por precio se ha convertido en una estrategia cada vez menos sostenible. Hoy, el verdadero reto para los gimnasios no es ofrecer más servicios que la competencia, sino conseguir ocupar un espacio propio en la mente del cliente. En este artículo, José Milán analiza cómo el posicionamiento estratégico y el marketing digital pueden ayudar a los centros deportivos a diferenciarse en un entorno saturado de mensajes, donde la confianza, la reputación y la experiencia del usuario pesan más que las instalaciones o las promociones. Porque antes de elegir un gimnasio, el cliente debe ser capaz de recordarlo.

Nuestra mayor amenaza no es la competencia, sino ser invisibles

El sector deportivo en España ha cambiado más en los últimos cinco años (tras la pandemia) que en las dos décadas anteriores:

- Nuevos modelos de negocio (low cost, boutique, entrenamiento online, híbridos...)
- Clientes hiperconectados con acceso a miles de alternativas.
- Saturación de información en redes sociales.

Hoy, un Centro deportivo/Gimnasio no compete únicamente con otros gimnasios locales, sino con:

- Apps de entrenamiento en casa.
- Entrenadores personales por videollamada.
- Contenido gratuito en TikTok o YouTube.

La pregunta a formularnos ahora ya no sería: “¿Por qué deberían elegirnos?”, sino: “¿Por qué deberían recordarnos?”

La atención es el nuevo territorio de batalla, y el Manager del gimnasio es quien debe dirigir la misma.

1. La guerra no es de precios, sino de posicionamiento

Muchos Centros deportivos/Gimnasios en España cometen el fatal error de copiar lo que hacen los demás. Si la competencia baja el precio, ellos también; si la competencia promociona clases, ellos también.

Resultados:

- Todos comunican lo mismo.
- El público objetivo no distingue diferencias.
- La decisión de compra se basa en el precio.

El posicionamiento estratégico rompe ese círculo vicioso.

Cuando tienes una identidad diferenciada, el precio deja de ser el motivo de elección.

Un gimnasio con posicionamiento claro no vende cuotas, vende:

- Identidad,
- Comunidad,
- Transformación personal.

2. El cliente digital de 2026 para el sector servicios (incluyendo nuestro mercado fitness) demuestra ser impaciente, exigente y saturado

Veamos tres características que definen comportamientos de nuestros actuales clientes:

 COMPORTAMIENTO DEL CLIENTE	 IMPLICACIÓN PARA EL GIMNASIO
 Decide en segundos	 Nuestra comunicación deberá ser clara y directa .
 Desconfía en la publicidad	 Confía en testimonios reales .
 Busca resultados visibles	 No desea promesas, quiere evidencias .

En 2026 el usuario medio:

- Busca un Centro Deportivo/Gimnasio en Google Maps.
- Lee y se fía de las reseñas.
- Explora el Instagram del Centro.
- Revisa vídeos reales de clientes.

Y si en dicho recorrido no encuentra algo memorable, seguirá buscando.

3. El Manager como arquitecto del posicionamiento

Aquí aparece el rol protagonista de este artículo.

El Manager no debe pensar como encargado operativo, sino que debe pensar y actuar como arquitecto de marca.

Sus decisiones definirán cómo será percibido el Centro deportivo/Gimnasio:

- ¿Low cost accesible?
- ¿Centro premium exclusivo?
- ¿Club social con comunidad?
- ¿Centro boutique especializado (Cross training, HIIT, Fuerza, Cycling)?

Deberíamos responder el posicionamiento de la siguiente forma:

"Somos la mejor opción PARA una persona específica, por una razón específica."

Nunca para todo el mundo, pues quien quiere atraer a todos, apenas atrae a nadie.

4. Hacia una correcta narrativa del Centro deportivo/Gimnasio: Lo que contemos debe ser real:

Es aquí donde entra el Marketing Digital con un claro sentido estratégico definido.

No se trata de publicar cosas bonitas, sino de contar las verdades de nuestro gimnasio.

Un cliente no se inscribirá porque vea fotos de máquinas nuevas, sino por creer que con nosotros podrá conseguir cambios reales.

Ejemplo de mensaje vacío:

"Tenemos máquinas de última generación y clases diversas."

Ejemplo de mensaje con posicionamiento:

"Aquí no entrenas solo. Aquí te acompañamos hasta que lo consigues."

El cliente no compra instalaciones. Compra confianza en que podrá lograr una transformación.

5. Contenido digital que convierte visitas en socios:

No todos los contenidos funcionan de la misma forma.

Los Centros deportivos/Gimnasios que crecen suelen utilizar tres modelos de contenidos:

a) Contenido aspiracional

Muestra resultados reales:

- Antes/después (con consentimiento).
- Testimonios.

¡Vendemos esperanza!

b) Contenido educativo

Muestra conocimiento útil:

- Consejos de entrenamiento corto.
- Tips de nutrición.

¡Vendemos autoridad!

c) Contenido experiencial

Muestra el ambiente y la comunidad:

- Eventos, retos, actividades, sonrisas, equipo.

¡Vendemos pertenencia!

No perdamos tiempo en mostrar máquinas, sino en transmitir emociones.

6. La historia de Eva (narrativa real basada en gestión)

Eva, Manager de un gimnasio en Segovia, revisó el rendimiento de sus campañas digitales y se encontró con que los anuncios conseguían clics, pero casi nadie visitaba su gimnasio. El problema no era el tráfico, sino la percepción del gimnasio.

Seguidamente, analizó el contenido de sus redes y evidenció:

- Fotos vacías de máquinas.
- Publicaciones impersonales con texto genérico.
- Cero presencia del equipo o de clientes reales.

Con todo ello, decidió cambiar todo el enfoque y en lugar de publicar instalaciones, publicó:

- Vídeos cortos explicando ejercicios.
- Testimonios de clientes hablando de su cambio.
- Historias reales de superación.

Así pues, implementó un nuevo mensaje:

"Aquí no vienes a entrenar. Aquí vienes a mejorar tu vida."

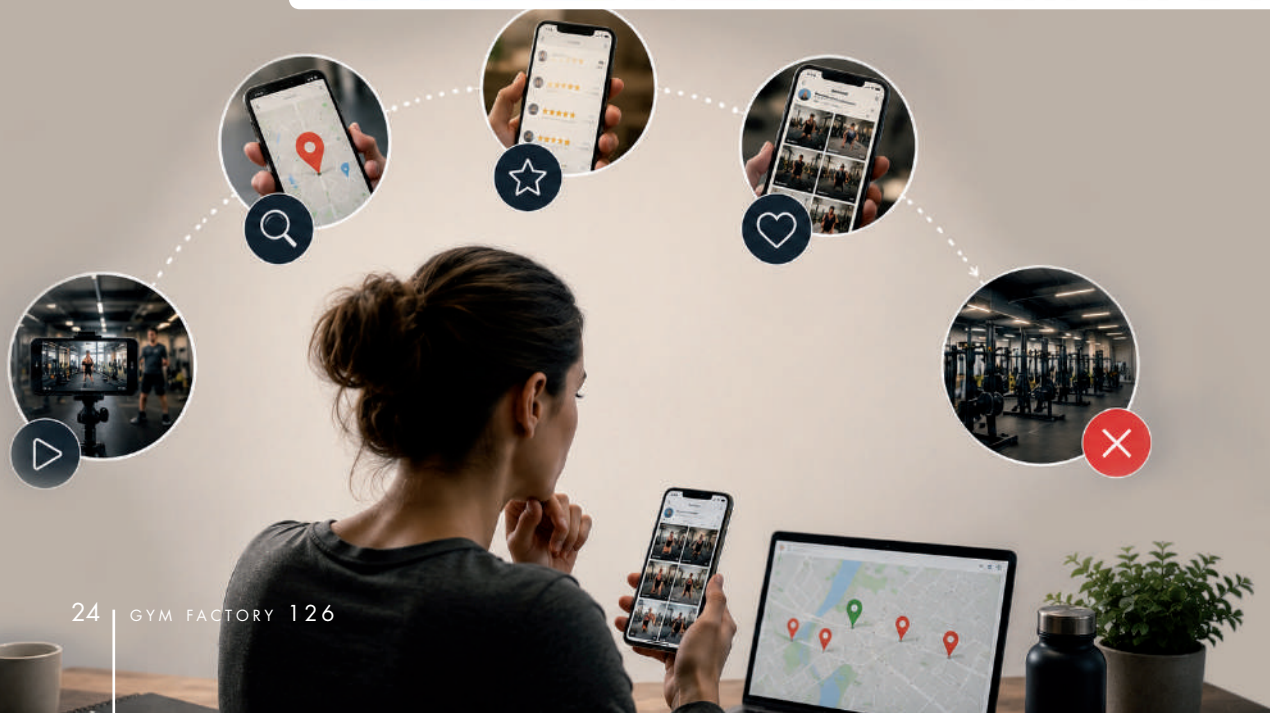
Resultados en 90 días:

- +43% aumento de visitas al gimnasio desde redes sociales.
- +26% aumento de conversiones visita → alta.
- 0 € extra en publicidad.

La diferencia no fue el presupuesto, sino el posicionamiento.

7. Los pilares técnicos del marketing digital en Centros deportivos/Gimnasios:

Para que nuestro Centro deportivo genere resultados digitales reales, nuestro manager debe controlar tres sistemas clave:



La ecuación correcta no es:

Redes sociales → nuevos socios

La ecuación real es:

Rede Sociales → Leads →

Visita → Venta

Si falta una parte, no hay ventas.

8. Google Business: el escaparate real (y el más olvidado):

Los estudios de comportamiento en España 2025-2026 muestran que:

+80% de las personas buscan "gimnasio cerca de mí" en Google antes de llamar o visitar.

Si nuestra ficha de Google Business:

- No está bien optimizada,
- No tiene reseñas recientes,
- No tiene fotos reales,

Estaremos perdiendo clientes antes de que te contacten.

Es fundamental que nuestro Manager gestione esto como prioridad semanal.

Google no vende gimnasios por fotos, los vende por confianza.

9. El poder de las reseñas: la prueba social es el nuevo marketing

Actualmente, en muchas ocasiones, una buena reseña vale más que una campaña.

Si nuestro gimnasio es capaz de lograr 5 reseñas positivas semanales, con testimonios reales:

- Aumentaremos nuestra visibilidad.
- Mejoraremos nuestra reputación.

El cliente no compra instalaciones, compra confianza. Antes de decidirse, busca el gimnasio en Google, lee las reseñas, visita sus redes sociales y observa experiencias reales de otros usuarios. Si en ese recorrido no encuentra una propuesta memorable, simplemente seguirá buscando otra opción.

- Aumentaremos el volumen de visitas guiadas.

Las reseñas conllevan un efecto psicológico: "Si otros pueden, yo también"

Las cadenas nacionales ya lo han entendido, pero muchos de los gimnasios privados aún no y les va su futuro en ello.

10. Automatización y seguimiento: El Centro deportivo/Gimnasio con memoria:

Aquí el rol de nuestro Manager se vuelve técnico, pues cada lead captado debe entrar en un **sistema de seguimiento** y no puede depender de la memoria de un comercial ni de una libreta en mostrador.

Un gimnasio profesional está obligado a disponer, sí o sí, de:

- Base de datos actualizada de interesados.
- Envío automático y regular de WhatsApp.
- Recordatorios regulares de visita.
- Seguimiento de citas no asistidas.

El proceso no es vender, sino acompañar la decisión.

11. El Manager como líder del cambio:

El marketing solo funcionará siempre y cuando nuestro equipo crea en él.

Un manager orientado a resultados:

- Explica el porqué de cada acción.
- Conecta los objetivos de negocio con las tareas individuales.
- Guía, no ordena.

El equipo no vende porque se le obliga, sino por sentirse parte del propósito.

12. Conclusión: posicionarse es elegir quién quieres ser

El futuro del Centro deportivo/Gimnasio en España no está en:

- Tener más máquinas.
- Tener mejores precios.
- Tener más metros cuadrados.

Su futuro está en disponer de una identidad propia/diferenciada que haga imposible compararse con otros gimnasios.

Cuando un gimnasio sabe quién es, los clientes saben por qué deberían entrar, y aún más importante: saben por qué deberán quedarse.



Jose Milán

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

EL GIMNASIO EN LA ENCRUCIJADA: evolucionar hacia la longevidad o perder valor en el mercado

El sector fitness lleva tiempo hablando de longevidad, pero ahora el discurso da un paso más: ya no es tendencia, es cambio estructural. A partir de cientos de entrevistas con líderes internacionales de hospitality, fitness, salud y lujo, el Prof. Dr. Carl Rohde explica hacia dónde evoluciona realmente el wellness y qué papel jugarán los gimnasios en un modelo centrado en la salud preventiva, los datos y la vida a largo plazo.

Durante años, el sector fitness ha construido su propuesta de valor sobre una promesa sencilla y eficaz: mejorar el aspecto físico. Más músculo, menos grasa, mejor imagen. Un discurso fácil de entender y de vender que ha impulsado el crecimiento de miles de gimnasios en todo el mundo. Sin embargo, ese modelo, aunque sigue siendo válido, empieza a mostrar signos de

agotamiento frente a un consumidor que ha evolucionado más rápido que la propia industria.

Hoy, el cliente ya no solo quiere verse mejor. Quiere vivir más y, sobre todo, vivir mejor durante más tiempo. Este cambio supone una ruptura con el enfoque tradicional del fitness. Pasamos de una industria centrada en la estética a otra orientada a la salud, la biología y la

capacidad de mantener un cuerpo funcional durante décadas. Y cuando cambia el objetivo, cambia también el producto, el servicio y el modelo de negocio.

No estamos ante una moda pasajera. La longevidad es la consecuencia de varios factores que convergen al mismo tiempo: una población que vive más años, aunque no siempre con mejor salud; la aparición cada vez más temprana de enfermedades crónicas; consumidores más informados; y una tecnología que permite medir el cuerpo con una precisión impensable hace apenas unos años. La gran pregunta ya no es cómo ponerse en forma, sino cómo mantenerse sano durante los próximos 30 o 40 años.

En este escenario, los indicadores tradicionales del fitness empiezan a perder protagonismo. El peso o la estética dejan paso a métricas como el VO_2 máx., la fuerza y la masa muscular, la calidad del sueño, la capacidad de recuperación, la flexibilidad metabólica o la edad biológica. Ya no hablan de apariencia, sino de esperanza y calidad de vida.

Aquí surge el primer gran desafío para el sector: que otros actores ocupen ese espacio antes que el propio gimnasio. Clínicas de longe-



vidad, centros de diagnóstico avanzado o plataformas de salud metabólica ya están desarrollando propuestas basadas en datos, personalización y prevención. No venden fitness en el sentido clásico. Venden salud a largo plazo.

Mientras tanto, muchos operadores siguen centrados en el modelo tradicional basado en la cuota y el uso de las instalaciones. El riesgo es evidente: que el gimnasio se convierta únicamente en el lugar donde se ejecuta el entrenamiento, mientras el verdadero valor —el diagnóstico, la estrategia y el seguimiento— se genera fuera.

Sin embargo, también existe una enorme oportunidad. El gimnasio posee una ventaja que ningún otro actor puede replicar con facilidad: la capacidad de generar adherencia. La ciencia puede indicar qué hacer y la medicina puede diagnosticar, pero el gimnasio es quien consigue que las personas mantengan esos hábitos semana tras semana. En un modelo centrado en la longevidad, donde el éxito depende de la constancia durante años, esa capacidad resulta decisiva.

El siguiente paso parece claro: evolucionar hacia modelos que integren diagnóstico, planificación

y seguimiento continuo. Pasar de ofrecer entrenamiento a ofrecer salud estructurada. Esto ya se traduce en nuevos servicios como los test de VO_2 máx., los análisis metabólicos, la medición de biomarcadores, los programas de mejora del sueño, los protocolos de recuperación, el entrenamiento respiratorio o la nutrición personalizada. No se trata de tecnología del futuro, sino de soluciones que ya están presentes en numerosos mercados.

Este cambio también abre una nueva vía de crecimiento económico. La cuota mensual tradicional tiene un límite, mientras que los servicios de salud personalizada permiten aumentar el ticket medio, reducir la rotación y fortalecer la relación con el cliente. Cuando existen datos, seguimiento y objetivos de largo plazo, el usuario deja de pagar simplemente por acceder a un gimnasio y empieza a invertir en su salud.

En este contexto, el fitness adquiere un papel mucho más relevante: se convierte en la conexión entre la ciencia de la longevidad y la vida cotidiana. La investigación identifica qué ayuda a vivir más y mejor; la medicina lo valida; pero es el fitness quien transforma ese conocimiento en hábitos sostenibles. Esa capacidad de convertir la teoría en práctica representa hoy uno de los mayores activos estratégicos del sector.

El futuro ya no pasa por incorporar más máquinas ni por lanzar nuevas actividades de moda. Pasa por redefinir el papel del gimnasio en la vida del cliente: dejar de ser únicamente un lugar donde entrenar para convertirse en un espacio que evalúa, orienta y acompaña durante años, ayudando a construir un futuro más saludable.

El entrenamiento más importante del futuro no será el que permita mejorar la apariencia dentro de unos meses, sino el que garantice que una persona pueda seguir siendo fuerte, autónoma y saludable dentro de 20 o 30 años. Esa es una propuesta de valor mucho más poderosa que cualquier cambio estético.

La pregunta final, incómoda pero necesaria, sigue siendo la misma: ¿está el gimnasio preparado para liderar esta transformación o permitirá que otros ocupen ese espacio antes que él?



Prof. Dr. Carl Rohde

Envíame un correo electrónico si estuviese interesado en contactar conmigo
carl@scienceofthetime.com

EL GIMNASIO INTELIGENTE

La transformación digital está convirtiendo al gimnasio en un ecosistema tecnológico donde electricidad, telecomunicaciones e informática sostienen gran parte de su funcionamiento. Esta evolución mejora la experiencia del usuario mediante accesos biométricos, aplicaciones móviles, máquinas conectadas, entrenamiento virtual y sistemas automatizados. Sin embargo, también genera una nueva dependencia tecnológica que obliga a considerar no solo la seguridad física de las instalaciones, sino también su seguridad funcional y su capacidad para seguir prestando servicio cuando alguno de esos sistemas deja de funcionar.

Entrar hoy en un gimnasio ya no consiste únicamente en acceder a un espacio donde realizar actividad física. En muchos casos supone interactuar con un conjunto de tecnologías que gestionan prácticamente toda la experiencia del usuario.

Accesos biométricos, aplicaciones móviles para reservar actividades, máquinas conectadas a internet, entrenamiento virtual, sensores capaces de registrar múltiples variables y sistemas automatizados forman parte de una realidad cada vez más habitual.

Esta transformación representa un enorme avance en eficiencia, personalización y calidad del servicio. Sin embargo, también plan-

tea una cuestión que con frecuencia pasa desapercibida: cuanto mayor es la dependencia tecnológica de una instalación deportiva, mayor es también su vulnerabilidad frente a cualquier interrupción de esos sistemas.

La digitalización está modificando la propia naturaleza del gimnasio

Antes, gran parte de su funcionamiento dependía de personas, equipamientos mecánicos e instalaciones convencionales. Hoy descansa sobre una arquitectura funcional tecnológica integrada por tres pilares esenciales: la electricidad, que alimenta todos los sistemas; las telecomunicaciones,

que permiten el intercambio permanente de información; y la informática, que procesa, almacena y gestiona millones de datos y decisiones en tiempo real.

Cuando estos tres componentes funcionan de forma coordinada, el usuario apenas percibe su existencia. Reserva una clase desde su teléfono móvil, accede mediante reconocimiento biométrico, utiliza máquinas que registran automáticamente su entrenamiento, consulta sus progresos en una aplicación y recibe recomendaciones personalizadas casi sin ser consciente de la compleja infraestructura tecnológica que hace posible toda esa experiencia.

Pero precisamente esa comodidad incorpora una nueva forma de vulnerabilidad.

No es necesario que exista un incendio, un derrumbe o un acto vandálico para que un gimnasio deje de prestar correctamente sus servicios. Basta con que se produzca un daño funcional en alguno de los sistemas que sustentan su funcionamiento.

Ese daño funcional puede tener distintos orígenes. Puede deberse a una acción intencionada, como un sabotaje o un ciberataque; a una incidencia externa, como un apagón eléctrico o una interrupción de las telecomunicaciones; o a la acción de la naturaleza, por ejemplo, la caída de un rayo sobre una infraestructura crítica. Son situaciones diferentes de aquellas derivadas del mantenimiento inadecuado, la obsolescencia de los equipos o el deterioro progresivo de las instalaciones, que constituyen otra categoría distinta de pérdida de funcionalidad y requieren una gestión igualmente específica.

Las consecuencias pueden ser muy diversas: imposibilidad de acceder a las instalaciones, cancelación automática de reservas, interrupción de entrenamientos virtuales, indisponibilidad de máquinas conectadas, pérdida temporal de información o dificultades para coordinar la actividad diaria del centro. El edificio permanece físicamente intacto, pero ha perdido parcial o totalmente su capacidad para funcionar.

Esta nueva realidad también obliga a contemplar la diversidad de las personas que utilizan una instalación deportiva. En condiciones de normalidad, la tecnología facilita el acceso y mejora la experiencia de prácticamente todos los usuarios. Sin embargo, cuando se produce una pérdida de funcionalidad, sus efectos no son iguales para una persona con



plena movilidad que para otra con movilidad reducida o que precise apoyos específicos para desplazarse, acceder a determinadas zonas o abandonar la instalación. Diseñar un gimnasio inteligente exige que la tecnología contribuya a la inclusión, pero también que existan soluciones eficaces cuando esa tecnología deja de estar disponible.

Por ello, la gestión de un gimnasio inteligente debería contemplar cuatro escenarios claramente diferenciados.

En normalidad, todos los sistemas tecnológicos funcionan correctamente y el servicio se presta con plena eficiencia.

La contingencia aparece cuando una incidencia obliga a activar procedimientos alternativos para mantener el funcionamiento del gimnasio sin comprometer la seguridad.

La emergencia surge cuando esa incidencia afecta a la seguridad de las personas o al funcio-

namiento esencial de la instalación, requiriendo actuaciones inmediatas.

Finalmente, la recuperación y continuidad persigue restablecer la actividad en el menor tiempo posible, minimizar las consecuencias del incidente y aprender de la experiencia para aumentar la resiliencia futura del centro.

Todo ello obliga a ampliar el concepto tradicional de seguridad. Ya no basta con proteger únicamente a las personas y las instalaciones frente a daños físicos. También resulta imprescindible preservar la continuidad funcional de los servicios tecnológicos que permiten que el gimnasio siga operando con normalidad.

La inteligencia de un gimnasio ya no se mide únicamente por la tecnología que incorpora, sino también por su capacidad para seguir funcionando cuando esa tecnología falla.

Digitalizar una instalación deportiva significa ofrecer mejores servicios, pero también asumir una nueva responsabilidad: proteger la funcionalidad de unos sistemas de los que hoy dependen la gestión, la seguridad y la continuidad de la actividad.

En el gimnasio inteligente del siglo XXI, la verdadera innovación no consiste únicamente en incorporar más tecnología, sino en garantizar que esa tecnología nunca llegue a convertirse en el punto más vulnerable del servicio.



José Luis Gómez Calvo

Experto en seguridad de instalaciones y actividades deportivas.

Analista de riesgos.

expertos

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

www.gymfactory.net -> expertos



Jose Milán

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



Marc Lladó

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



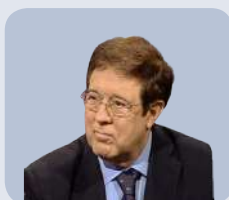
Carl Rohde

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



Roberto Ramos Piñeiro

- Director General de BeOne Fitness & Sport (Servicio), uno de los principales operadores de instalaciones deportivas de España, con más de 1.000 profesionales y una amplia red de centros deportivos.
- Más de 30 años de experiencia en dirección estratégica, gestión, expansión y transformación de organizaciones deportivas públicas y privadas.
- Especialista en estrategia empresarial, colaboración público-privada, liderazgo, innovación y desarrollo de la industria del fitness.
- Vicepresidente del Clúster Galego do Deporte e o Benestar.
- Vicepresidente de AGAXEDE (Asociación Galega de Xestión Deportiva).
- Vocal de la Junta Directiva de FNEID (Federación Nacional de Empresarios de Instalaciones Deportivas).
- Vocal de la Junta Directiva de ASOMED.
- Premio Galicia Saudable (Xunta de Galicia) y Premio AGAXEDE a la Mejor Gestión Deportiva Empresarial y Gestor Deportivo de Galicia.
- Ponente habitual en congresos nacionales e internacionales sobre gestión deportiva, innovación, liderazgo, colaboración público-privada y tendencias del sector fitness.
- Autor de artículos de análisis y opinión sobre estrategia empresarial, salud, deporte y evolución de la industria del fitness.
- Referente en el impulso de modelos de gestión orientados a convertir los centros deportivos en auténticos espacios de promoción de la salud y el bienestar



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.



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



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.



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

asociaciones

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

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

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

Asociación Española de Ciclismo Indoor (AECI) - C/ San Juan de Sahagún, 17 B - 24007 - León - Tel. 987236259 - tercalabazo@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 (Asell) - C/ Escalona, 61, 1º Puerta 13/14 - 28024 Madrid - Tel. 915216964 - Fax: 915215815 - administracion@asell.com

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

Asociación Nacional de Entrenadores de Pilates - Avda. Cortes Valencianas, 8-Tf. 963447300 - 46015 Valencia - www.anepilates.com

Asoc. Española de Pilates Tai Chi y Qigong (AEPICQ) - Con más de 20 delegaciones en España. C/ Arce, 4 - 3ºB - 28100 - Alcobendas (Madrid) - Tel. 609024856 - 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 - www.aefi.net

Asociación para el registro español de profesionales del Fitness (Enssap) - Barcelona - Tel. 689715741 - ivan@ivanmaldonado.es

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

clases colectivas

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

Telegim TV PRO (Telegim. TV) - C/ Caspe, 126 entlo 4º - 08013 - Barcelona - Tel. 932659070 - Fax: 932654635 - 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 - 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 - www.byomedicsystem.es - www.vibalance.com - mastercedede.com

CetarCompex (CetarCompex) - Avda. Cornellà, 144 - 1º - 4 - 08950 - Espinosa de llobregat - Barcelona - Tel. 934 803 202 - Fax: 934733667 - marketing.spain@daglobal.com

Coverfit - C/ta. Lora s/n Venta Cavillo - 30400 - Caravaca (Murcia) - Tel. 968728702 - Fax: 969728702 - info@coverfit.com

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

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

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

Easy Motion Skin España SL - Camí deni Xabia s/n 03700 Denia - Alicante - Tel: 647988790 - www.easymotionskin.es - linabasic@yahoo.es

trendingfit - C/ta. Lora s/n Venta Cavillo - 30400 - Caravaca (Murcia) - Tel. 968728702 - Fax: 969728702 - info@coverfit.com

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

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

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

Golplanet Camí Vell de Sineu, Km 10, 07198 Palma, Illes Balears - Tel: +34636028543 - angel.clubmaker@hotmail.com

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

consultoría

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

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

Elifitpro Avda. Maestro Rodrigo, 13 - 46002 Valencia - Tel: 686141503 - s.nico@elifitpro.info

fit&tee C/ Sagüés 47 - 0802 - Barcelona - www.fitandfeel.es - doni@fitandfeel.es

Lidera Sport Consulting Camino de la Goleta, 2, 3º1-04007, Almería - Tel: 950 092 801 - info@liderasport.com - www.liderasport.com

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

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

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

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

SPD Provença 505 - 08025 Barcelona - Tel: 934 560 945 - www.gedoformacion.com - info@gedoformacion.com

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

entrenamiento

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

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

Entrename SL C/ San Vicente nº 71 pta 4 - 46007 - Valencia - Tel: 900 83 44 71 - www.entrename.me - info@entrename.me

Evolutio - Get Fit Villaviciosa SL Avda. Quijapares, 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 - fitnessrenove@fitnessrenove.com

Jumping Fitness Pl. Jaizkibel, 9 Bajo - 20160 Lasarte - Oria - Tel: 943 363346 - www.jumpingfitness.es - davidrodriguez@gymssaitolasarte.com

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

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

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

Wiemspro C/ Jacinto Verdaguer, 11 - local - 29002 Málaga - Tel: 952 643 433 - info@wiemspro.com - www.wiemspro.com

equipamientos

Agüero Madrid - Tel: 653848429 - gustavo@grupoaguero.com

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

Biomedsalud - Pol. Ind. Noain - Esquiroz, C/H, nº2 - Cf. 215 - 31191 Galar - Tel: 649265292 - www.biomedsalud.com - info@biomedsalud.com
BoxPT Equipment - Rua de Penóves nº206 - Póvoa de Varzim 4490-542 - Portugal - Tel: +351 912144959 - www.boxpt.com - geral@boxpt.com

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

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

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

Disdoor c/ Zaragoza, 1 - P.I. Hermanos Andrés - 28970 - Humanes de Madrid - Tel: 916420641 - juan@disdoor.es

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

Fitness Deluxe Avda. Madrid, 44 - 28750 - San Agustín de Guadalupe (Madrid) - Tel: 918712689 - 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 - info@myofx.eu

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

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

Iondinics C/Av. Antonio Almela 29 - 46250 Alcañudo - Valencia - Tel: 960 606 200 - www.electrolisisterapeutica.com - info@iondinics.com

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

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

Kul Fitness C/Gloria Fuertes, 17 - 4197 - Valencia de la Concepción - Tel: 856152892 - www.kulfitness.com - maria.alvarez@kulfitness.com

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

IPG C/Lagasca, 36 - 2º A - 28001 Madrid - Tel: 872591436 - www.endermologie.es - comunicacion@bring.es

Lymphocell - Qderm Paseo de Arroyos, 10 - 28860 Paracuellos del Jarama - Madrid - Tel: 916253215 - www.qderm.es - apardo@qderm.es

Manufacturas Deportivas Viper, S.A. c/ de la Mota, 12 - P.I. Badalona Sud Grandland - 08918 - Badalona - Barcelona - Tel: 933004600 - viper@vipersport.com

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

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

Ology S.L. C/ Energía, 16 - 08940 Cornellà de llobregat - Barcelona - Tel: 933777252 - www.ology.es - comercial@ology.es

Proinertial C/Castamar Ctra. N-11, 642 - 08349 Cabrera de Mar - Barcelona - Tel: 930028433 - www.proinertial.com - info@proinertial.com

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

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

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

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

Ski Simulator Carretera de la Provincia N. 1482 - 33203 - Gijón - Asturias - Tel: 649458454 - skiscristino@skisimulator.es

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

SLIM SONIC - C/ Menendez Pelayo, 39 B - 39600 Santander - Tel: 942 253 311 - 609 854 970 - www.guimpro.es - info@guimpro.es

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

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

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.waterformellipses.com - benjamin@waterform.com

Wienspro Calle Jacinto Verdaguer, 11, 29002 - Málaga - Tel: 952 643 433 - info@wienspro.com - www.wienspro.com

World Jumping S.R.O. C/ Calle Camerún 4 - 28907 Madrid - Tel: +34 622 182 360 / +34 675 816 150 - www.worldjumping.com - info@worldjumping.com / espana@worldjumping.com

federaciones deportivas

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

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

Federación Española de Entrenadores personales y Fitness (FEFPF) - Avda. Los Almerindos, 220º. Campolivar - 46110 Godella Valencia. Tel: 961197022 - info@feepf.com

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

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

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

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

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

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

Federación Madrileña de Gimnasia (FMG) - C/ Arroyo del Olivar, 49. 1º - 28018 Madrid - Tel: 917251649 - Fax: 915583838 - informa@fmginmasia.com

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

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

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

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

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

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

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

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

formación

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

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

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

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

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

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

Ballet Fit - C/ Maestro Ripoll, 9 - 28006 Madrid - info@balletfit.es

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

Col. lectu d'Esport per a Tothom 10 [Cat 10] - Rambla Guipúzcoa, 2325 baixos, 3 - 08018 - Barcelona - Tel: 932783135 - Fax: 933055062 - administracio@ceel10.org

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

Embarazo Activo - Formaciones Profesionales y licencias para centros fitness y de salud. Aval Internacional ACSM - AFAA - NASM. formaciones@embarazoactivo.com - www.embarazoactivo.com

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

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

Escola Universitària Formativ Barcelona - 66 Passeig de Gràcia // Passeig de Gràcia, 71 - 08007 - Barcelona - Tel: 932156800 - formativbarcelona.com

ESIC - Camino Valdegrados, s/n - 28223 - Pozuelo de Alarcón - Madrid - 914524100 - jacobo.caballero@esic.edu

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

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

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

Fitconcept Pro Tel: 622001791 - ernestocostaeac@gmail.com

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

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

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

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

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

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

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

IMF Business School c/ Bernardino Obregón, 25 - 28012 - Madrid - Tel: 913645157 - Ext. 1204 - jpolo@imf.com

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

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

Jumpie (Jumpie by Aerower) C/ Alfaz del Pi, 14, 03530 La Nucia - Alicante - Tel: [34] 966 895 967 - aerower@jumpie.com - jumpiebyaerower.com

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

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

MPG - Marketing para Gimnasios Avda. Boucay, 9 - Montilla - Córdoba - Tel: 640257826 // 630744086 - mario@marketingparagimnasios.com

MRC International Training (MRC International Training) - C/ Carlos Velez Arascues, 7 - 28023 - Aravaca [Madrid] - Tel: 913079639 - info@mrcitraining.com

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

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

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

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

Pronae (Facultad de Ciencias de la Act. Física y del Deporte) - INEF Madrid - C/ Martín Fierro, 7 - 28040 - Madrid - Tel: 915334602 - congresoprnae@upm.es

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

Thomas Wellness Group (Mentith-Stot 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

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

Unisport Management School Avda. Ernest Lluch, 32 - TCM2 - 08302 - Mataró - Barcelona - Tel: 937021961 - 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

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

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

gestión, control de acceso y software

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

Accesos y Comunicaciones, S.L. [Avizor] - Alarazanas, 7 - 04002 - Almería - Tel: 950280290 - Fax: 950272008 - info@avizor.info

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

Aguero Madrid - Tel: 653848429 - gustavo@grupoaquero.com

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

Alysa Facility Services C/Reactor Triadó, 52 - 08014 Barcelona - Tel: 934511214 - Fax: 9345113191 - www.alyssa.com - enrich@alyssa.com

Bizneo Avda. de Burgos, 12 - 6ª - 28036 Madrid - Tel: 914159606 - larena.cianculli@bizneo.com

Esportier Ed. Insur - C/ Albert Einstein, s/n - 1ª planta - Vodafone Smart Center - 41092 - Sevilla - Tel: 966216521 - comunicacion@esportier.com

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

Fitness & Health Academy S.L. - Citra Real 2, 08960 Sant Just Desvern [Barcelona] - info@bytetraainer.com - www.bytetraainer.com

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

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

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

Innplay Soluciones Sigilo SL Rua Piscina nº6 bajo - Oleiros Acoruña - Tel: 636 480 664 - info@innplaytv.com - innplay.tv

Inzacard, S.L. [Inzacard] - C/ Caravís, 38 50197 - Zaragoza - Tel: 976 740 201 - comercial@inzacard.com - inzacard.com

KnowHowGr C/ Monserrat Roig, 2 - 08310 Argentina - Barcelona - Tel: 665308821 - www.knowhowgr.com - info@knowhowgr.com

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

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

Softsport (Inditir, 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

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

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

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

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

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

Slim Pay Pº de la Castellana, 43 - 28046 - Madrid - Tel: 919032430 - www.slimpay.com - Email: mtiasgray@slimpay.com

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

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

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

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

T-Innova Ingeniería Aplicada S.A. (T-Innova) Ronda Can Rabadà, 2-Planta 4º 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 - rafael.martos@trainingym.com

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

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

Vitale S.L. C/ Atarabia, 17 bajo - 31610 Villava - Tel: 948066966 www.myvitale.com - asier@myvitale.com

mantenimiento y limpiezas

Arges Fitness P.L. La Bastida, C - 1413g, Nave 6 bis - 08191 Rubí - Barcelona - Tel: 935881089 - saul@argesfitness.com

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

i-TEAMSpain Pol. Ind. Montullà C/ Vilalba Reix 4, n°5 - 17162 Besanó - Tel: 902113206 - i-teamglobal.com - guillen@i-team.es

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

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

maquinaria

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 Serrano, 19, local, 08860 - Castelldefels - Tel: 93 633 51 82 - www.aedee.net - info@aedee.net

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

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

Allyesat Allyesat S.L. Avda. de la Encina, 25 nave 3 - 28940 Madrid - Tel: 699427767 - info@allyesat.es

BH (BH HiPower) - c/ Zurupitieta, 22 Pl. Ind. Jundiz - 01015 - Vitoria (Álava) - 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. Pauc Vial C parcela 15 - 17251 - Calonge (Girona) - Tel: 972 653 707 - Fax: 972 650 057 - info@bikecontrolcycling.com

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

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

Balance Sport System Plaza las Flores, 7 - 5ºD - 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, StarMaster, Schwim) - C/ Fructuós Gelabert 6 - Sant Joan Despí - 08970 Barcelona - Tel: 934808540 Fax: 932809989 - www.corehandfitness.com - info_spain@corehandfitness.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 - Vilorel (Castellón) - Tel: 964538447 - Fax: 964526604 - fh@fhfitness.com - www.fhfitness.com

Fitallife (Stages Cycling, Aplitit, gym80, Freemotion, FFITTECH, Fit3D, Octane, True, Torque Fitness, etc...) C/ Del Mig, 3 - Pol. Ind. Pla d'en Coll - 08110 - Montcada i Reixac - Barcelona - Tel: 935948063 - Fax: 935943897 - info@fitallife.es

Fitland S.L. (Fabrica de máquinas musculación, cardio y accesorios) - C/ Prosperidad, 16, 41720 Los Palacios y Villanueva, Sevilla - Tel: 955819323 - Fax: 955812101 - informacion@fitland.es

Fitness Digital Fitnessbit S.L. - Avda. De los Olmos, 1 Edif. Inbisa D4 Of. 015 - 01013 Alava - Tel: 945011043 - info@fitnessdigital.com

Fitshop Iberica SLU. C/ Joaquín Molins, 5 - 4º - Puerta 2 - 08028 Barcelona - Tel: 911239029 - info@fitshop.es - www.fitshop.es

Fitsport bcn, 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 Albardanera, 29A, 3750 Eguer - Tel: 965761880 - www.mha-bodytec.com - info@fitness technology.es

FITTECH Fun & Fitness Lda: Urbanización Valrio, Lote1 - Videmoinhos - 3510431 Viseu - Portugal Tel/Fax: 03510232412003 - www.fitness.es - www.fitttech.com - ventas@fitttech.es

Gym80 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-3ª Edif. Lekla - 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@jht.es

Kettler (Kettler) - Terracina, 12 - Pol. Pla-Za - 50197 - Zaragoza - Tel: 976460900 - Fax: 976322453 - kettler@bmsportech.es

Life Fitness (Life Fitness, Hammer, strength, Lemon) - c/ Frederic Mompou, 51º-1 - 08960 - Sant Just Desvern (Barcelona) - Tel: 900505741 - Fax: 936724670 - info.iberia@life fitness.com

Meinsa, S.L. (Tisone Sport) - Camino Viejo Castellón, Onda, s/n - 12540 - Vilorel (Castellón) - Tel: 964523459 - Fax: 964532929 - info@tisonessport.com

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

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

ETENON 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 Apri - Italia (MC) - Tel +39 0733 611824 - Fax +39 0733 6137251 - VAT: 01823340433 - www.panattasport.com

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

IPRECOR (Precor, Cardiotheatre, Wilson, Atomic...) - Parque Negocios Mas Blau II c/ Conca de Barberà, 4-6 - 08820 - El Prat de Llobregat (Barcelona) - Tel: 932625100 - Fax: 932625101 - info@iprecomfitness.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, Hightech Development Zone - Xintai City - China - Tel: 0086-538-6838797 - www.realleader.europa.com - Email: danielap@realleader.europa.com

ROCHIT (Rochit, Trixer, 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 - Spilgues de Llobregat (Barcelona) - Tel: 933720300 - Fax: 933720900 - sport@salter.es

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

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

Solaguna, S.L. (Laguna Sport, Top-Ring, Adidas Boxeo) - Avda. Benidorm, 9 - 26580 - Ameda (La Rioja) - Tel: 941385013 - Fax: 941385014 - laguna@lagunasport.com

Sport Enebe, S.L. (Sport Enebe) - C/ Fortuny, 18 - 03009 - Alicante - Tel: 965128003 - Fax: 965171519 - comercial@enebe.com

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

Tecno Sport (Power Plate, Keiser, Balcad Body, Gym 80, Tanita, Octane) - c/ Del plastic, 1, Pol. Les Guixeres - 08915 - Badalona (Barcelona) - Tel: 932749780 - Fax: 932481070 - info@tecnosport.es - Distribuidor de Realleader

TECHNOGYM (Technogym) - Parc Neg. Mas Blau, I, Edif. Avant BCN, c/ Selva, 12 pl. baja - 08820 - El Prat de Llobregat (Barcelona) - Tel: 902101093 - Fax: 933704736 - informacion@technogym.net

Telju Fitness, S.L. (Innovate, Innovate Strength, Intense, Sapilo) - P. I. c/ Guadalupe, s/n - 45523 - Alcabón (Toledo) - Tel: 925779595 - Fax: 925779597 - comercial@telju.com

Thomas Wellness Group (WAVE, Technogym, Assault Airbike) - C/ Lanzarote, 13. Bajo 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.

WAVE (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

maquinas 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: 948 753 360 - 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@vendingcosta.com

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

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

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

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

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

Saeco Iberica S.A. - C/ Sant Ferran 34-36 - 08940 Cornellà de Llobregat (Barcelona) Tel: 934740017 Fax: 934740434 saeco. saecoiberica@philips.com

Seferguer, S.L. (Seferguer) - Ctra. de Murcia nº 11 bajo - 30170 Mula (Murcia) - Tel: 902105082 - Fax: 968676982 - seferguer@seferguer.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 - 14 - 28013 - Madrid - Tel: 663946816 - www.topsec.fr/es - Email: n.frankowska@topsec.es

Vending 97 (Vending 97) - Avda de la Industria, 12 Pol.Ind.Guadalupe - 41120 - Gelves (Sevilla) - 955761311

masaje y relajación

Centro Quiropractico 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@emsespana.com

Good Health, S.L. (Vibra Confort) - Antonio Cervera, 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@idealspasystem.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 - consultasmadrid@jungshim.org - www.jungshim.org

La Casa del Masajista (La Casa del Masajista) - Pº Juan Antonio Vallejo - Nájera Botos, C.C. Pasillo Verde, 28005 - Madrid - Tel. 915171051 - Fax: 915171052 - www.lacasadelmassajista.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 Aesth) - Calle Arte nº 21 - 4ª - 28033 Madrid - Tel: 914013325 Fax: 914015689 - info@astrealnearios.com

Silax (Silax) - P.I., 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 18 - 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. (Mueller Sports Medicine) - C/ Santa Teresa, 59 - 50006 - Zaragoza - Tel. 976553097 - Fax: 976568326 - informacion@muellerlacalle.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

Ionclínics - Avda. Antonio Alameda, 29 - 46250 - L'Alcudia - Valencia - Tel: 960606200 - www.electrolisoterapeutica.com - contact@ionclínics.com

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

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

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

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

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

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

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

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

nutrición



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

ASN (BSN, ON, Universal Nutrition, Nutrex, Stacker, 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) - Cr Callosa de Segura Rafal Km 2 - 03314 El baden-San Bartolome - Orihuela (Alicante) - Tel. 966753435 - Fax: 966752967 - comercial@bigman.es

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

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

Biologica TM C/ Rosselló nº 18 - 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 - Llorens 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@tecnicosport.es

Maxpro Nutrition C/ Artesanía, 8 Pol. Ind. Alatalaya 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/ Herreros 17, Polígono Industrial Los Angeles - 28906, Getafe - Madrid. España. Tel: 918 719447 - pedidos@astonred.com - www.quamtrax.com/es

Nutrifitness Salarium S.L. C/ Arquitecto Valdevira, 57 A - 02004 Albalade - Tel: 967254498 - contacto@nutrifitness.es

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

Nutripro (Vib) - c/ Llumbarri, nave 22, P. I. Areteix Ugalde - 20305 - Irún (Guipúzcoa) - 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/ Rua, 33 - 39700 - Castro Urdiales (Cantabria) - Tel. 942784040 - Fax: 942783490 - eduardo@powerfitness.es

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

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

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

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

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

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

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

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

Ultimate Stack (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 Alcadia - 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

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

pavimentos

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

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

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

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

Caucho y Derivados, S.A.-Caydesa (Solumflex) - Pol. Empresarium C/ Acebo, 23, Pol. Naraón, 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

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

TTPLENUM (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 Alayayas, 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.guance@bscientific.com

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

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

F&H FITNESS (F & H Fitness) - Plaza Libertad, 4 - 12540 - Vilareal (Castellón) - Tel: 964538447 - Fax: 964526604 - fh@fhyfitness.com - www.fhyfitness.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/ Zurbarán 8 - 1º - 28010 Madrid - Tel: 902051251 pague@grupooz.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

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

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

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

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.P29 - 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) - Crta. Vilasar de Dalt 6, 08348 Cabriels, 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/ Zurripitieta, 22, Po. Ind. Jundiz - 01015 - Vitoria (Álava) - Tel: 945290258 - Fax: 945290049 - hipower@bhfittness.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 Alayayas, 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 - Esplugues 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 (Jemebell) - Plaza Libertad, 4 - 12540 - Vilareal (Castellón) - Tel: 964538447 - Fax: 964526604 - fh@fhyfitness.com - www.fhyfitness.com

Life Fitness (Life Fitness) - C/ Frederic Mompou, 5 - 1º - 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 Cortao, 13 nave 6 - 28703 - S.S. de los Reyes (Madrid) - Tel: 916543932 - Fax: 916543942 - comercial@simove.es

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

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

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

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

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

proyectos y construcción

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

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

Asetra Bañeros & Spa C/ Doctor Esquerdo 10 - 4º - 28028 Madrid - Tel: 914013325 - Fax: 914015689 - info@asetrabañeros.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 - joseluisgonzalez@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-laciones, S.L. (Narayana Instal-laciones) - C/ Carme Karr, Nave 1, Pol.Ind. Les Vives - 08295 - Sant Vicenç de Castell - Barcelona - Tel: 938332087 - Fax: 938332087 - info@narayanaweb.com

Oproler - Juan de Uribea, 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. (Pidex) - Les Corts, 12 - 14 - 08028 - Barcelona - Tel: 933300011 - Fax: 934904491

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

Sport Equipalia Pavigrass - P.I. Palas de Rei, s/n 27200 Palas de Rei Lugo - Tel: 982286100 - ventas@jmsports.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 - 28703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel: 91 661 76 07 - email 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 - 28703 S.S. de los Reyes - Madrid - Tel: 91 661 76 07 - email info@thomas.es - www.thomas.es

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

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

ropa deportiva

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

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

By Lebron - C/ Julian Camarillo, 47 - 28037 Madrid - Tel: 910712689 - www.by-lebron.com - comercial@by-lebron.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 - 1ªA - 30530 - Cieza (Murcia) - Tel. 655088661 - Fax: 968459197 - correo@finestienda.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@finestienda.com

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

Joma Sport SA Calle Ramón y Cajal, 134, 45512 Portillo de Toledo, Tel.: 925 77 60 06 - beatriz@joma-sport.com - www.joma-sport.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/ Garrotxa 68 - 08820 - Prat Llobregat (Barcelona) - Tel. 934804100

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

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

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

www.elevenspain.net - C/ Mónica, 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. (Boeza) Av. Velázquez-Cruce aeropuerto - 29004 - Málaga - Tel: 952236966 - Fax: 952231159 - malagaci@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, P.I. 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

Infrospa Saunas Terapeutiques (Infrospa) - Pol. Ind. Mora-Garay, C/ Narciso Monturiol, nave 4 - 33211 - Gijón (Asturias) - Tel. 985308086 - Fax: 985308087 - info@infrospa.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 P.I. 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. Celo de Nuñez, 22 - 03830 - Muro de Alcoy (Alicante) - Tel. 965531052 - Fax: 965531808

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

seguros

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

solariums

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

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

Letitino Vital (Letitino Vital) - c/ Desperpágeros, 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 P.I. Pla d'en Boet - 08302 - Mataró (Barcelona) - Tel. 937984094 - info@sankatsu.es

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

Sun Tanning, S.L. (Sun Tanning) - c/ Sinceridad, 48 - 41006 - Sevilla - Tel. 954256995 - suntannings@hotmail.com

spas e hidromasajes

Ambar 200, S.L. (Ambar Spa) - C/ fray Antonio Alcalde, 1 - 47003 Valladolid - 47012 - Tel. (34) 983 374 470 - 983 297 995 - Móvil. 607 117 337 - www.ambarspa.com gerencia@ambarspa.com

Arctic Hidromasajes, S.L. ("Arctic Spas" y "Tylo") - Avda. Mediterráneo, 153 - 03725 - Teulada (Alicante) - Tel. 965741516 - Fax: 965741603 - e-mail: 965741603

Carfer Saunas S.L. C/ 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@piscinasyspas.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 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

vestuarios

AEROBIC FITNESS Aerobic & Fitness (Aerobic & Fitness) - C/ Narcis 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 Lehy, 21 - 08213 - Pílanya (Barcelona) - Tel. 937256311 - Fax: 937268059

Biacom - C/ Principe de Viana, 8 - 31350 Peralta (Navarra) Tel.: 948346486-ivan@biacom.es

F&H Fitness (F&H Fitness) - Plaza Libertad, 4 - 12540 - Vilareal (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 - Aptdo. 97 - 08191 - Rubí - Barcelona - Tel: 935873610 - bdelgado@keya.es

MGA Sports (Indoor Walking, Hydroider, Megablock) - Parc Tecnològic del Valles - 08290 - Cerdanyola del Valles (Barcelona) - Tel. 935824555 - Fax: 935824556 - info@grupomga.es

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

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

Sistemas Aplicados del Plástico S.L. - C/ Raimon Casellas, 150 - 08550 Sabadell (Barcelona) Tel:937111862 Fax: 937115660-logirac@logirac.es

Staff Grup - Pol. Ind Can Torrella - Ronda Shimizu, 8- 08233 Barcelona -Tel: 9375359036 - staff@staff.es

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

THOMAS 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

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