

EMPRESAS

Grupo Contact revolucionó el «fitness» y es líder indiscutible en el territorio nacional

Bernet: «Estamos orgullosos de que miles de deportistas entrenen en nuestras máquinas»

Mercadevante, Valencia
En el Puig está ubicada la empresa Grupo Contact, líder del fitness en España, está especializada en el montaje de instalaciones deportivas. Entrevistamos a su gerente, Enrique Bernet.

- ¿Cuáles fueron los inicios de su empresa?

- Creé Grupo Contact en 1992. Observé que existía un vacío en este sector del fitness, ya que pocas empresas operaban en nuestro país dedicadas a esto. La cualidad más destacada en nuestra estructura es que nos hemos especializado en el montaje integral, es decir, montamos desde salas de musculación, cardio, balnearios. Somos los únicos de España que operamos de esta forma.

- ¿Cuál es el perfil del comprador de sus productos?

- Bien, nuestros clientes en un principio fueron los gimnasios comerciales, los que todos conocemos como gimnasios de barrio. Luego fuimos abriendo y diversificando a otros grupos de potenciales clientes y hoy en día vendemos mucho a ayuntamientos, macrogimnasios, franquicias, constructoras, balnearios y un largo etcétera.

- ¿En qué otros países pueden encontrar sus productos?

- Actualmente tenemos distribuidores en Portugal y Chile. Toda esta información la pueden encontrar con productos y precios en nuestra página web www.grupocontact.com.

- Según dicen los profesionales del deporte, su empresa revolucionó el sector.

- Hace unos ochos años iniciamos una forma de trabajo sobre todo planteada en la fabricación externa y fuimos los primeros en implantarla, lo que produjo un cambio sustancial en el sector. Llegamos a popularizar este material y permitir que cualquier inversor (con un presupuesto no muy im-

■ «Llegamos a permitir que cualquier inversor pueda abrir su centro deportivo»



TORTAJADA

INSTALACIONES. El material que ofrece el Grupo Contact es de lo mejor del mercado a nivel nacional.



TORTAJADA

GERENTE. Enrique Bernet, en su despacho profesional.

portante) pudiera abrir su centro deportivo. Sirva como ejemplo que hoy en día montamos gimnasios comerciales por 21.000 euros o centros deportivos a empresas o comunidades de vecinos por alrededor de 15.000 euros.

- ¿Cuáles son los próximos retos a los que se enfrenta su empresa?

- Nos gustaría ampliar nuestros puntos de venta en otros países y seguir teniendo una cota de mercado importante en el territorio nacional. Asimismo, estamos muy orgullosos de que muchos miles de deportistas de España entrenen diariamente con nuestras máquinas y eso te crea una enorme responsabilidad que desde hace mucho tiempo asumimos y de la que nos sentimos satisfechos.

Grupo Contact. Ctra. Puebla al Puig, s/n. Tel. 96 147 26 57 o en administracion@grupocontact.com

CONSUMIDORES

Facua exige que se cumpla la regulación sobre los SMS Premium y las líneas 905

Europa Press, Madrid
Facua exigió que la entrada en vigor de los códigos de conducta sobre 'SMS Premium' y líneas 905 esté acompañada de controles para su cumplimiento por parte de la Secretaría de Estado de Telecomunicaciones (Setsti) y reclamó una mayor dotación de medios para la Comisión de Supervisión de los Servicios de Tarificación Adicional.

La organización criticó la lentitud con la que se ha tramitado la aprobación de esta regulación sobre los SMS asociados a servicios especiales como descarga de contenidos o concursos y sobre las líneas 905. «(La aprobación del código) se ha producido nada menos que un año y medio después de que aprobase una normativa para los SMS Premium, la mayor parte de cuyo contenido no está aún vigente al condicionarse a la existencia del código de conducta», indicó Facua, que añadió que desde la publicación en el BOE del código de conducta todavía habrá que esperar cuatro meses más para que esa norma entre en vigor.

Llamadas facturadas

En cuanto al código de conducta para las líneas 905, Facua apuntó que su entrada en vigor se producirá tres meses después de que la Comisión del Mercado de las Telecomunicaciones (CMT) asigne los nuevos números 905 y recordó que tras las denuncias de Facua por la facturación de «decenas, cientos e incluso miles» de llamadas no realizadas por los usuarios la Setsti anunció el pasado noviembre que había abierto una investigación.

«Siete meses después, la asociación todavía no ha recibido respuesta por parte de la Secretaría de Estado sobre las actuaciones que ha llevado a cabo y el origen de las irregularidades que ya han puesto en conocimiento de Facua más de 2.000 usuarios», apostilló la asociación. Facua explicó que está a la espera de la publicación en el BOE de ambos códigos de conducta para analizar su contenido y evaluar tanto las «mejoras» regulatorias que implicarán como las «carencias» de las que puedan adolecer.