



EL CENTRO DEPORTIVO Y DE OCIO COMO MOTOR DE LA SALUD DE LA POBLACIÓN

Asignatura: Actividad Físico-Deportiva Saludable
en Centros Deportivos y de Ocio

Docentes

Angélica Ginés Díaz

Pilar Sainz de Baranda Andújar

Antonio Cejudo Palomo



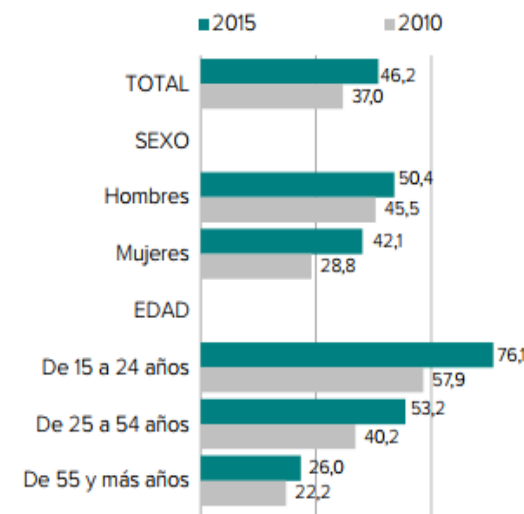
Esta obra se encuentra sujeta a la licencia Creative Commons Reconocimiento – No Comercial – Sin Obra Derivada



INTRODUCCIÓN



Gráfico 11.8. Evolución de la práctica deportiva semanal
(En porcentaje de la población total investigada de cada colectivo)

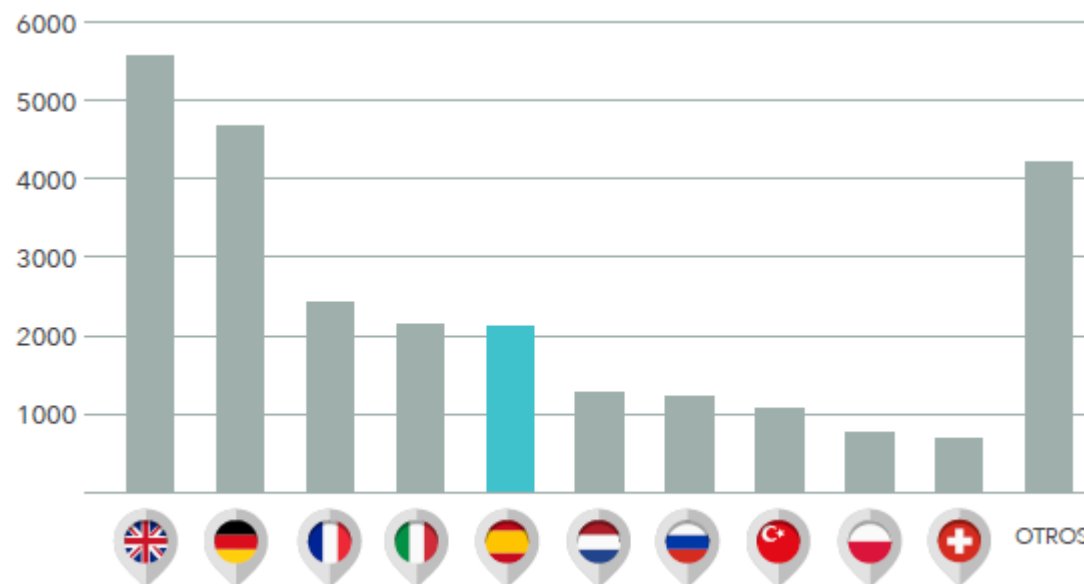


SECTOR FITNESS



EL NEGOCIO DEL FITNESS EN EUROPA

España se mantiene como el quinto mercado de fitness más importante de Europa.



Con ingresos por **2.130** millones de euros, el mercado español representa el **8%** del total del mercado europeo.

INGRESOS (EN
MILLONES DE EUROS
DEL SECTOR DEL
FITNESS POR PAÍS

(Europe Active & Deloitte, an Overview of the European Health & Fitness Market Report 2015)

EL NEGOCIO DEL FITNESS EN EUROPA



Gráfico 11.2. Personas que practicaron deporte semanalmente según modalidades más frecuentes
(En porcentaje de la población total investigada)

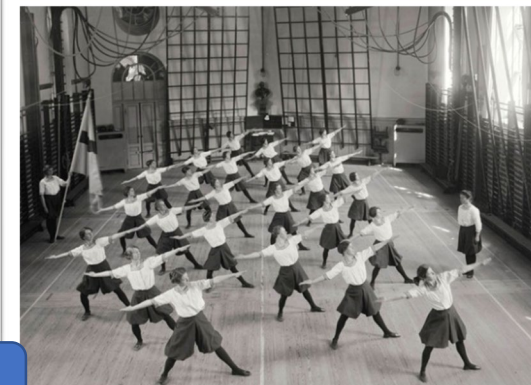
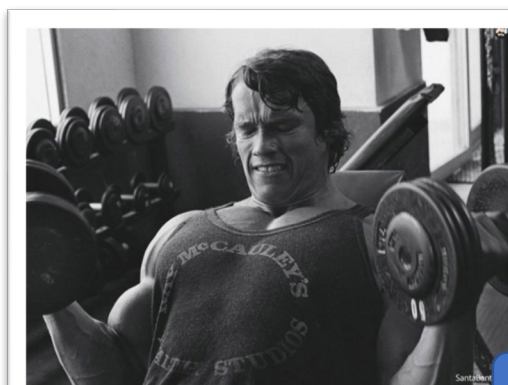


Encuesta de Hábitos Deportivos 2016

(Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, 2016; Market Report on Spanish Health Clubs, 2016)

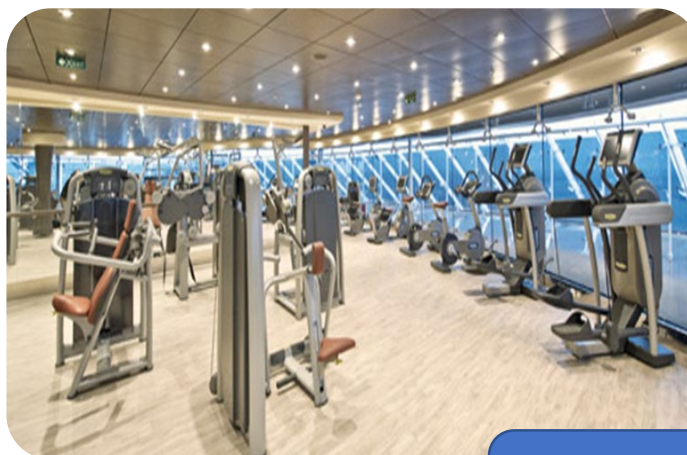
DEL GIMNASIO AL OCIO-SALUD

1980



GIMNASIO

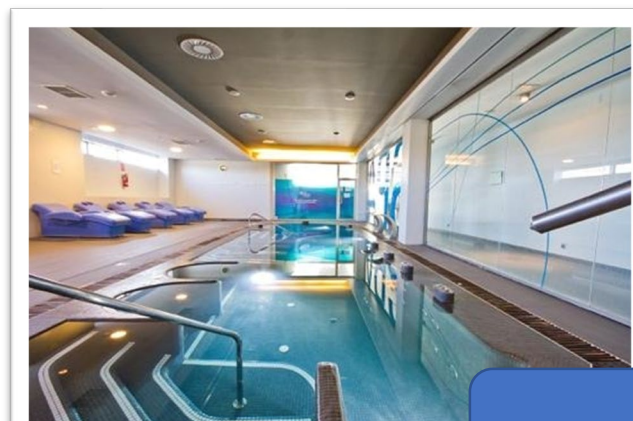
1990



CENTRO FITNESS

(Reverter y Barbany, 2007)

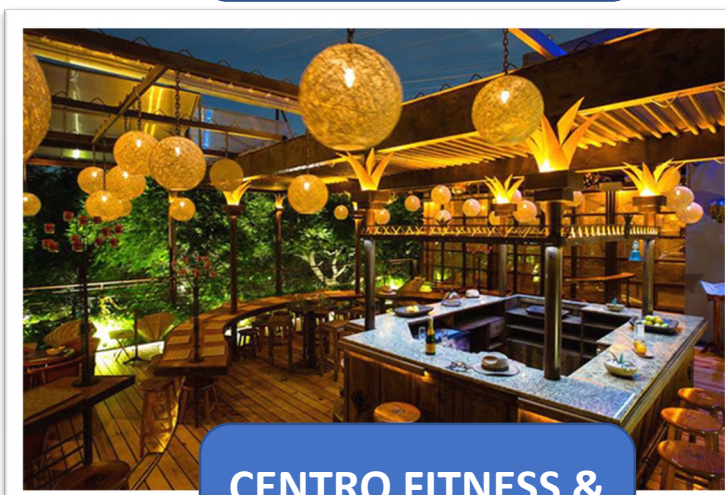
DEL GIMNASIO AL OCIO-SALUD



FITNESS CENTER



2000



CENTRO FITNESS &
WELLNESS

(Reverter y Barbany, 2007)

CONCEPTOS

Las instalaciones deportivas y gimnasios son definidas por la ACSM (1998) como organizaciones que ofrecen programas para la salud y el acondicionamiento físico como su servicio principal o secundario o que promueven actividades físico recreativas de alta intensidad (baloncesto, tenis, natación, pádel, etc.).

- ❑ Teóricamente, estas instalaciones cuentan con profesionales en el área; pero también se incluyen aquellas que brindan solamente espacio y equipo (ej. gimnasio hoteles).
- ❑ El usuario de las instalaciones deportivas o de un gimnasio se define como un cliente que paga una cuota regular para utilizar las instalaciones y ejercitarse.



(ACSM, 1998)



CLASIFICACIÓN SEGÚN EQUIPAMIENTO Y OBJETIVOS

Según Zaragoza (1994), se debe diferenciar el Centro Fitness, por una parte, del simple gimnasio.

- **Gimnasio:** su objetivo específico es el desarrollo, fortalecimiento y flexibilidad del cuerpo mediante la práctica de determinados ejercicios.
- **Centro de Fitness:** su objetivo es mucho más amplio, incluyendo la potenciación física, pero también el control emocional, la educación sanitaria, la correcta práctica dietética, el control y vigilancia médica. En suma un total estilo de vida que le permite al usuario el total y pleno disfrute de la vida.



CLASIFICACIÓN SEGÚN EQUIPAMIENTO Y OBJETIVOS

La principal diferencia entre los primeros *Centros de Fitness* y los *Fitness Center* son las instalaciones y servicios.

- Los *Fitness Center* disponen de una zona spa, además de ofrecer horarios de apertura y cierre muy amplios. Es el centro que aplica el conjunto de técnicas físicas, psicológicas y sociales que aseguran la salud individual y por ende la salud social.
- Los *Centros Fitness & Wellness* serían como los *Fitness Center* pero contarían con muchos más productos y servicios.



INSTALACIONES, ESPACIOS Y SERVICIOS EN CADA TIPO DE CENTRO

| | <i>Gimnasio</i> | <i>Centro Fitness</i> | <i>Fitness Center</i> | <i>Centros fitness&wellness</i> |
|---|-----------------|-----------------------|-----------------------|-------------------------------------|
| Sala Artes Marciales (Karate, judo, taekwondo...) | • | | | |
| Sala/s actividades dirigidas (aerobic, sep, aerobox...) | • | • | • | • |
| Sala de Spinning | | • | • | • |
| Sala de Pilates | | • | • | • |
| Sala de gimnasia suaves (yoga, taichi...) | | • | • | • |
| Zona de Aguas (piscinas...) | | | • | • |
| Zona spa, relax (saunas, baños de vapor...) | | | • | • |
| Zona aparatos de musculación | • | • | • | • |
| Zona cardiovascular | • | • | • | • |
| Zona medica (medico, fisioterapeuta,...) | | • | • | • |
| Zona estética (peluquera, técnico estética...) | | | • | • |
| Zona restauración (cocinero, barman...) | | | | • |
| Zona de ocio (terrazas, tiendas, lavandería...) | | | | • |

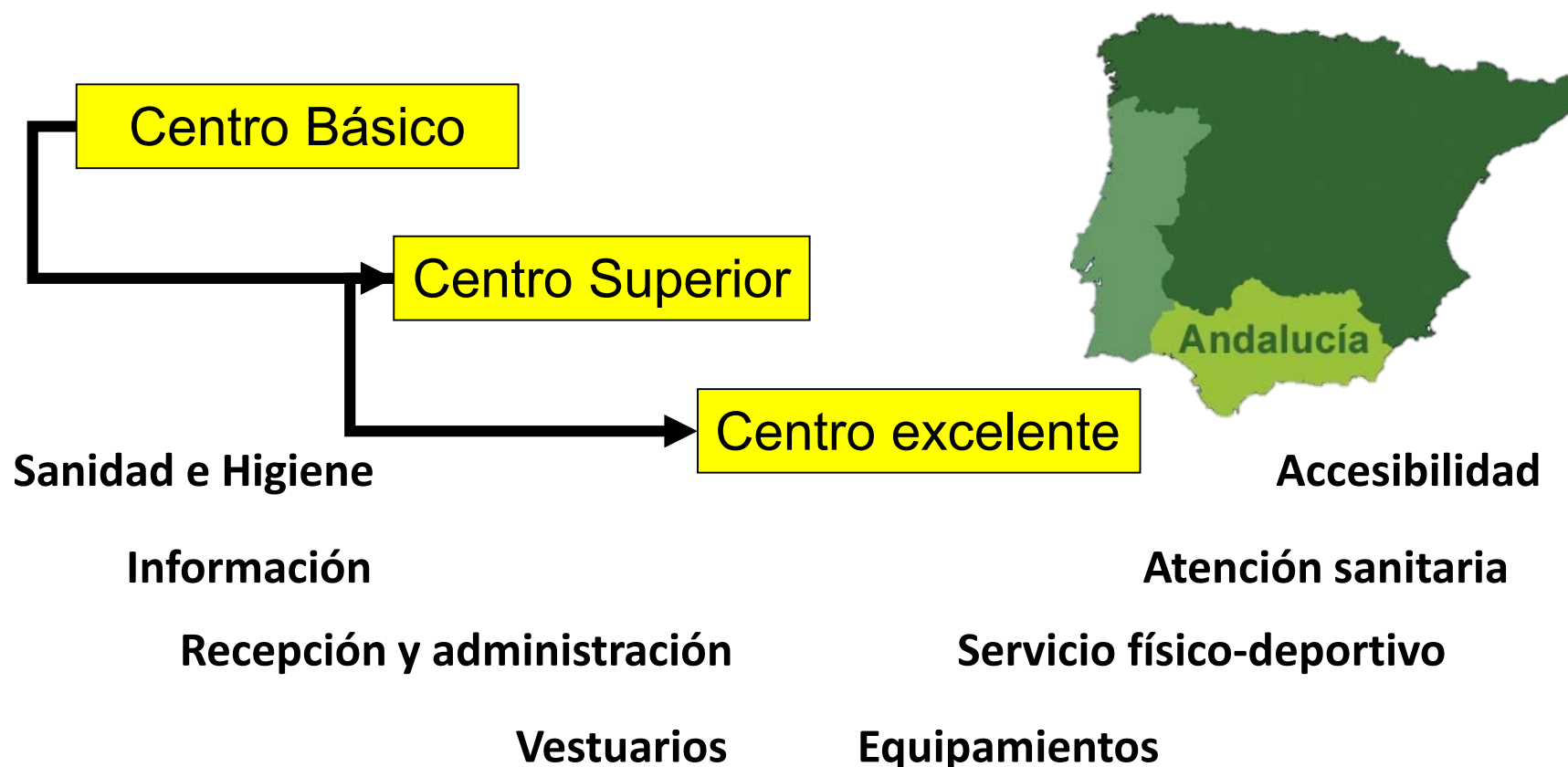
CLASIFICACIÓN SEGÚN ACSM Y AHA (1998)

| | Características del Edificio | | | | |
|-----------------------------|---|--|---|--|--|
| | Nivel 1 | Nivel 2 | Nivel 3 | Nivel 4 | Nivel 5 |
| Tipo de instalación | Instalación de ejercicio no supervisado | Un solo líder en ejercicio | Centro de acondicionamiento para clientes sanos | Centro de acondicionamiento para poblaciones clínicas | Programa de ejercicio supervisado médicamente |
| Personal | Ninguno | Líder en ejercicio físico Se recomienda coordinación médica | Gerente general Instructor en salud y E.Físico Lider en ejercicio físico Se recomienda coordinación médica | Director general Especialista en ejercicio Instructor en salud y E.Físico Coordinación médica | Director general Especialista en ejercicio Instructor en salud y E.Físico Coordinación médica |
| Plan de emergencia | Presente | Presente | Presente | Presente | Presente |
| Equipo de emergencia | Teléfono en el área Señalización | Teléfono en el área Señalización Se recomienda esfigmomanómetro y estetoscopio | Teléfono en el área Señalización Se recomienda esfigmomanómetro y estetoscopio | Teléfono en el área Señalización Esfigmomanómetro y estetoscopio | Teléfono en el área Señalización Esfigmomanómetro y estetoscopio Oxígeno Unidad portátil de emergencia Defibrilador |

OTRAS CLASIFICACIONES



Acreditación de Centros Deportivos de la Comunidad Autónoma de Andalucía





CLASIFICACIÓN SEGÚN GESTIÓN DEPORTIVA

Low Cost

VENTAJAS

- 1) Cuota 50% más bajo que la media
- 2) Gran capacidad de usuarios
- 3) Uso de las nuevas tecnologías
- 4) Servicio básico de gimnasio con alguna AD
- 5) Mínimo personal trabajando
- 6) Horario de apertura lo más amplio posible
- 7) Filosofía de “autoservicio”

INCONVENIENTES

- 1) Masificación de clientes
- 2) Reducción de servicios en cuota
- 3) Servicio menos personalizado
- 4) Disminuye el índice de fidelización y los porcentajes de baja mensuales alcanzan el 15%
- 5) Perfil clientes no definido
- 6) Escaso personal de apoyo

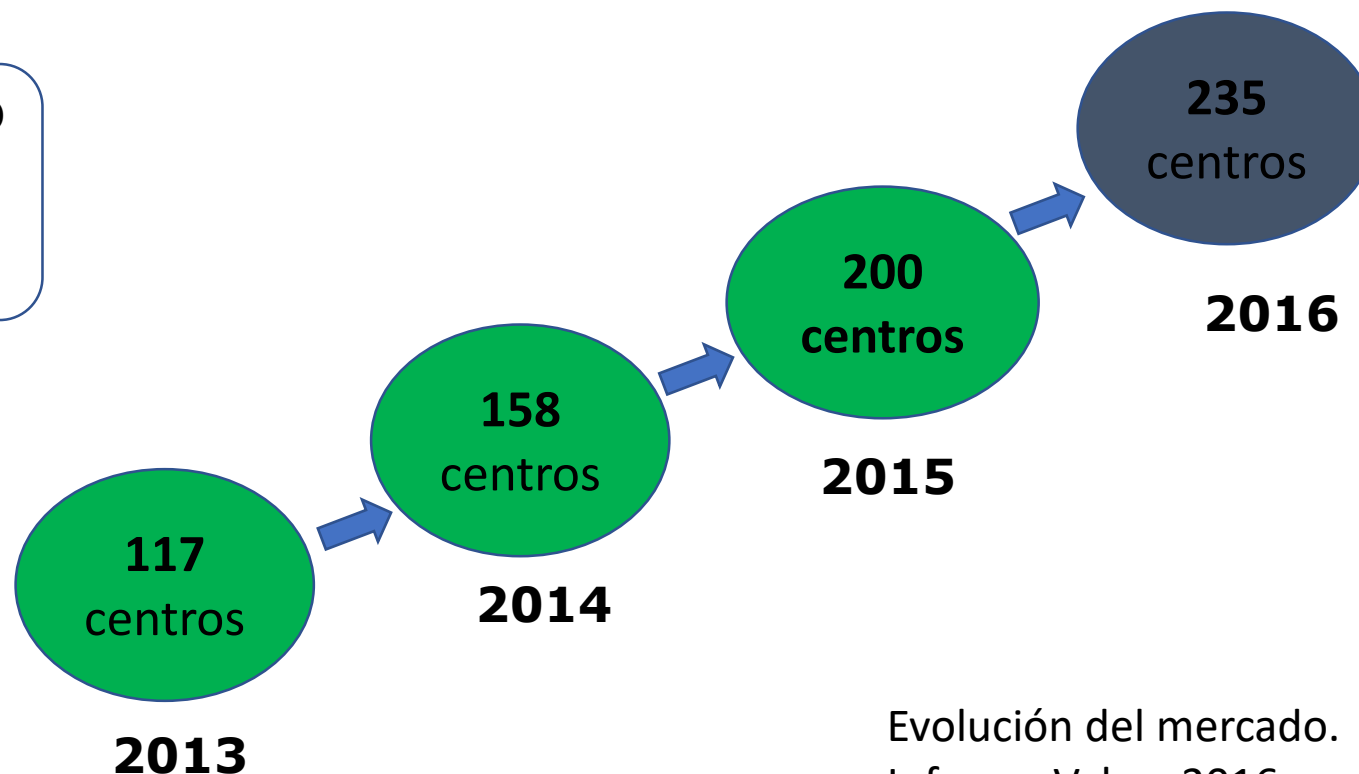
(Valcarce y Javaloyes, 2012)

CLASIFICACIÓN SEGÚN GESTIÓN DEPORTIVA

Low Cost

- Etiología: Sector aéreo (1970)
- Se implantan en España en 2008

**“QUIERO UN SERVICIO BÁSICO
Y BARATO, PERO SIN
RENUNCIAR A SU CALIDAD Y
ESENCIA”**



Evolución del mercado.
Informe Valgo, 2016



CLASIFICACIÓN SEGÚN GESTIÓN DEPORTIVA

Estudio Especializado

VENTAJAS

- 1) Inversión reducida
- 2) Especialización servicio
- 3) Valor del servicio
- 4) Ingresos por cuota elevados
- 5) Atención exclusiva
- 6) Instalaciones personalizadas adaptadas al servicio

INCONVENIENTES

- 1) Oferta reducida
- 2) Limitación superficie
- 3) Menor capacidad de facturación
- 4) Menor capacidad de adaptación
- 5) Costes personal técnico elevados
- 6) Afectados por la oferta de servicios similares al aire libre o domicilios



CLASIFICACIÓN SEGÚN GESTIÓN DEPORTIVA

Centros Sociales / Familiares

VENTAJAS

- 1) Instalaciones interior y exterior
- 2) Amplia y variada oferta
- 3) Cuota mensual asequible
- 4) Gran capacidad de adaptación
- 5) Coste unitario personal bajo
- 6) Organización actividades sociales y campeonatos

INCONVENIENTES

- 1) Inversión importante
- 2) Gestión compleja
- 3) Gran rotación de altas/bajas
- 4) Afectados por la apertura de los centros low cost y las instalaciones municipales
- 5) Elevados presupuestos en limpieza y mantenimiento
- 6) Costes globales de personal elevados
- 7) Masificación de vestuarios y ciertos espacios en horas punta



CLASIFICACIÓN SEGÚN CALIDAD OFRECIDA

Tabla 8. Propuesta de criterios de la Calidad de un Centro Fitness.

| Calidad del Centro | Nivel 0 | Nivel I | Nivel II | Nivel III | Nivel IV | Nivel V |
|---------------------------------------|---------------|---|---|---|--|--|
| Titulación Académica de los monitores | Sin título | < del 30% CAFD TAFAD Monitores de musculación | Entre 30% - 50% CAFD TAFAD | < 50% en CAFD TAFAD | El 50% o más CAFD TAFAD | Todos CAFD |
| Prescripción | No se realiza | Recomendación general por tipo de población | Recomendación por patología tras entrevista inicial | Atendiendo a prescripción médica | Atendiendo a prescripción médica y a pruebas no diagnósticas | Atendiendo a pruebas de esfuerzo |
| Evaluación Inicial | No se realiza | Entrevista inicial | Pruebas condicionales no diagnósticas generales | Valoración médica Pruebas no diagnósticas | Prescripción médica y a pruebas no diagnósticas específicas | Prescripción médica Prueba de esfuerzo |

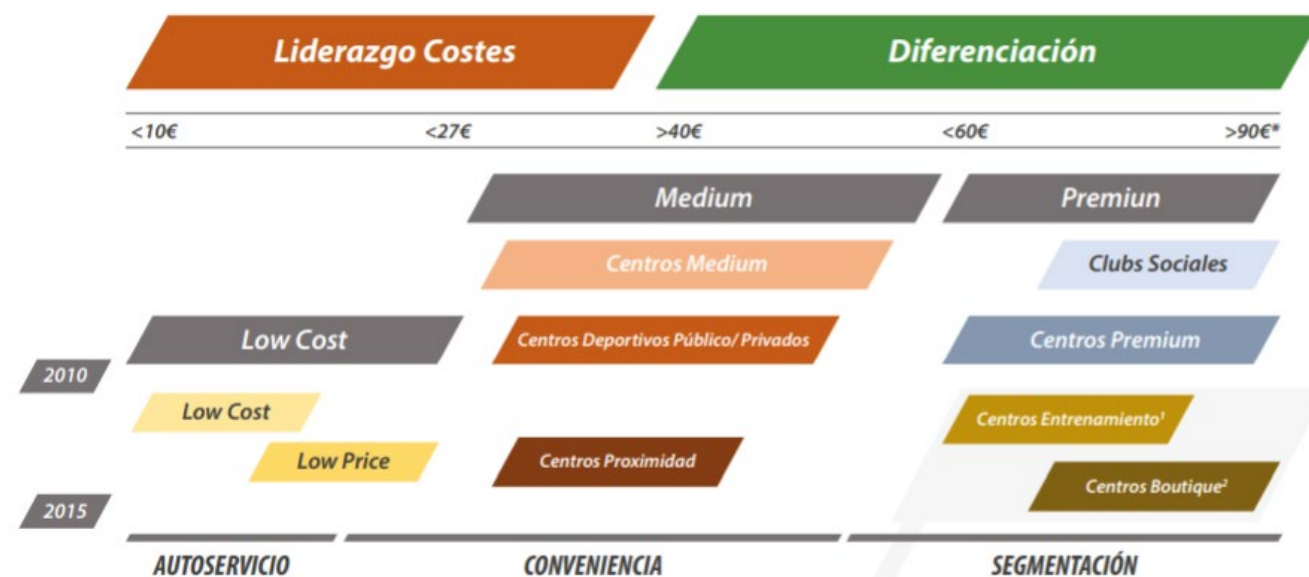
(Mármol, Orquín y Sainz de Baranda, 2010)

CLASIFICACIÓN SEGÚN CUOTA

Centros Low Cost: cuotas inferiores a 29 €

Centros Medium: cuotas inferiores a 50€

Centros Premium: cuotas superiores a 50€



(Gallardo, Peñas y Rodríguez-Cañamero, 2015)

Especialización:
¹ área socio-sanitaria
² área socializadora

NUEVA TENDENCIA

Centros Boutique

Son centros relativamente pequeños que ofrecen al cliente un servicio de alta especialización, ofreciendo normalmente una actividad específica sin contrato.

- Clases dirigidas con profesionales expertos y grupos reducidos.
- Gestión a través de nuevas tecnologías (reservas, programación, etc.).
- Elevada cuota (programas específicos mensuales, pago por sesión, bonos).
- Sensación de comunidad



Body-Mind



Boxing



Ciclo Indoor



Fusion Training



Cross Training



EL CENTRO DEPORTIVO Y DE OCIO COMO MOTOR DE LA SALUD DE LA POBLACIÓN

Asignatura: Actividad Físico-Deportiva Saludable
en Centros Deportivos y de Ocio

Docentes

Angélica Ginés Díaz

Pilar Sainz de Baranda Andújar

Antonio Cejudo Palomo



Esta obra se encuentra sujeta a la licencia Creative Commons Reconocimiento – No Comercial – Sin Obra Derivada

