



DAVID PÉREZ
ALCALDE DE ALCORCÓN

CARLOS SAINZ JUNIOR
EL NUEVO ALONSO

Vamos Rafa

¡ESTÁ DE VUELTA!

número
12

LA PALESTRA
DEL CÍRCULO
DE GESTORES

MADRID, CAMPEONA
DE ESPAÑA DE
BOCCIA EN LEGANÉS

LA SEGURIDAD DE LOS
ESTADIOS DE FÚTBOL
¿REALIDAD O FICCIÓN?


INACUA
CENTRO DEPORTIVO

sumario



6

José Manuel Constantino,
nuevo Presidente del Comité Olímpico Portugués **14**

¿Cómo manejar la
incertidumbre en los
momentos de crisis?
Estancarse o evolucionar **16**

II Congreso Nacional
FAGDE y XI Congreso
Agessport Andalucía **18**

La seguridad de los estadios de fútbol ¿realidad o ficción? **20**

Los centros low cost tampoco fidelizan a los clientes. Soluciones
humanistas **22**



28

Hermanos **24**

Premio Nacional
de Investigación
en Medicina
Deportiva **26**

El rey león vuelve
a rugir **28**



14

Tienen pinta de ascenso **5**

Sin el nombre del padre **6**

Visita del Círculo a centros
de low cost **12**

Gran éxito en la jornada de
seguridad del círculo **13**

¡Papá me quiero borrar
de baloncesto! **38**

David Pérez, Alcalde
de Alcorcón **40**

Preva sigue ganando
adeptos **44**

Inaugurada una nueva
sala de ciclo Indoor en
la instalación municipal
Inacua los cantos de
Alcorcón **45**



40

Lanzados a por los juegos olímpicos **34**

Madrid, campeona de España de Boccia
por Autonomías en Leganés **36**



34

Coaching y gestión
deportiva **46**

Business intelligence y
fidelización: las claves para
un salto en la gestión de un
centro deportivo **48**

Adrián: amor propio
rojiblanco **50**

El Programa para Deportistas
de Alto Rendimiento de la
Universidad Camilo José Cela
forma académicamente a
numerosos profesionales del
deporte **54**

directorio

Coordinador Editorial Carlos Leal

Redacción Francisco Javier Martín, David C.

Edita Inacua & Ferroviario Servicios, S.A.
cleal@ferrovial.es
Círculo de Gestores
info@circulodegestores.org

Comité Científico Fernando Andrés,
Carlos Delgado, Leonor Gallardo,
Benito Pérez, Alberto Dorado, Carlos Leal,
César Navarro, Rafael Cortés Elvira

Comité Asesor Luis Nieto, Carlos Delgado,
Javier de la Vieja, Rafael Gutiérrez

Impresión Copysell, S.L.

Diseño y realización Agase Comunicación

Depósito legal M-12557-2011

CÍRCULO DE GESTORES DEPORTIVOS

Presidente D^a. Milagros Díaz Díaz

Vicepresidente D. Javier de la Vieja
de Diego

Secretario D. Carlos Delgado Lacoba

Tesorero D. Benito Pérez González

Vocales

D. Manuel Zambrana Contreras

D. Luis Nieto Orihuela

D. Rafael Gutiérrez Guisado

D. Ignacio Zambrana Contreras

D. José Luis Gómez Calvo

D. Antonio Montalvo del Amo

D. Lucas E. Peñas Gómez

D. Manuel Gutiérrez Landalence

D. Juan Carlos Rey Rico

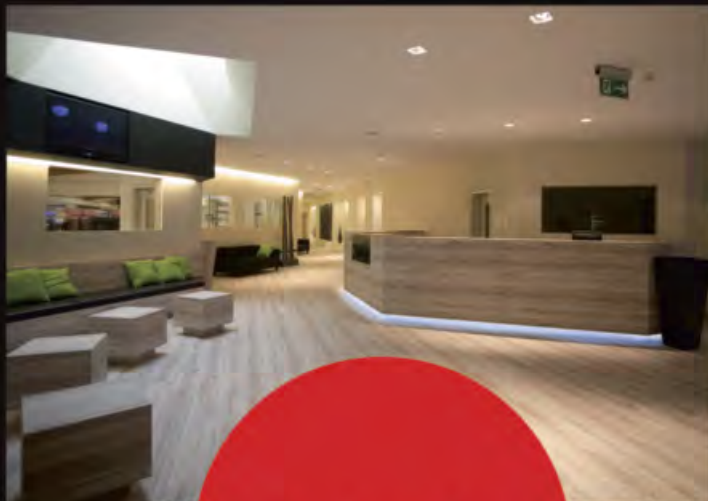
D. Fernando Andrés Pérez



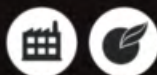
La marca de la
gestión forestal
responsable



DECORACIÓN INTERIOR PARA FITNESS. MUEBLES ITALIANOS DE DISEÑO PARA VESTUARIOS Y RECEPCIÓN



Fit•interiors



ÚNICAS EN EUROPA, NUESTRAS DECORACIONES DE VESTUARIO ESTÁN PRODUCIDAS
SEGUN CERTIFICACIÓN EUROPEA (EMISIÓN MÁXIMA DE FORMALDEHÍDO MG0,3/L).
RECOMENDACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN MUNDIAL DE LA SALUD

distribuido en España por:



GH Sports
Parque Empresarial Tartessos
Calle Pollensa 4, oficina nº 3
28290 Las Rozas (Madrid)
Telf: 916365754
info@ghsports.es

gruppo
P&G

Via Emilia, n.3916
47020 Longiano (FC) - Italy
tel. (+39) 0547 58746
fax (+39) 0547 378100
info@gruppopeg.com
www.fitinteriors.com

TIENEN PINTA DE ASCENSO



Javier Callejo

Aprovechando que en las líneas de este número nos acompaña una entrevista con el Alcalde de Alcorcón, David Pérez, no me pienso resistir a hablar del equipo de la ciudad. De un Alcorcón que lleva ya temporadas codeándose con los puestos de ascenso a Primera División. El coqueteo cada vez es más sólido y ya va tocando que se consolide en un matrimonio con viaje de luna de miel a la liga de las estrellas.

Como aquel submarino amarillo del Villarreal que en su día obró el milagro, ahora, el mismo color, la misma humildad y una identidad parecida, el Alcorcón de Bordalás mira con más ilusión que nunca el posible ascenso. Vaya... al decir el Alcorcón de Bordalás, me ha podido el recuerdo de Anquela (que me perdone el actual técnico, pero el poso es grande), un entrenador en la actualidad en paro, que a todo el que ha tenido cerca ha conquistado. Qué quieren que les diga, insisto, desde el más absoluto respeto, me hubiese gustado ver a este Alcorcón en esta situación, con Anquela dando voces desde el banquillo. Y en primera... pues lo mismo.

Bueno el Elche está ascendido. Ya era hora. Almería, Girona, Villarreal y Las Palmas se van a jugar el resto del pastel. Ponferradina y Córdoba reman a rebufo sin mucha confianza. Yo estoy segurísimo de una cosa. Afirmo...

Si ahora mismo te das una vuelta por el fútbol español, el 90 por ciento de los no implicados con sus respectivos equipos, apostarían por el Alcorcón. Porque además de lo que se ve en el terreno de juego, está lo que no suele salir por televisión, porque rara vez lo es capaz de captar una cámara. Y es la empatía. Y el "Alcor" la tiene. Cae bien. No se mete en líos, no aparece en medio de problemas, ni deportivos ni extradeportivos. Y eso cala en la gente del fútbol, la que está harta de que la liga se la jueguen dos, de millones y millones gastados en fichajes fallidos, de arbitrajes escandalosos, de futbolistas prepotentes, etc. En el Alcorcón no hay estrellas y sí jugadores de fútbol. Trabajadores del balón a los que el talento, que lo tienen, no les ha confundido.

Y son a esos a los que mucha gente quiere ver en Primera División, lo más alto posible, porque es con esos jugadores, con ese tipo de clubes, con los que el aficionado se identifica.

Hay de los otros, no tantos, porque hay mucho humo, pero quedan demasiado lejos. ◀



CARLOS SAINZ JUNIOR TRATA DE SER EL NUEVO ALONSO POR MÉRITOS PROPIOS, LEJOS DEL FAVORITISMO QUE LE OTORGA SU ESTIRPE

Sin el nombre del padre

Hay apellidos que pesan demasiado. Son losas en el currículum de sus herederos, especialmente si quien los porta pretende continuar la saga que con tanto éxito inició tiempo atrás algún familiar brillante y famoso. Muchos los esconden. Otros tratan de lucirlos como un valor añadido a sus propios méritos, fórmula ésta poco exitosa. De la genética no se vive. No al menos si no la acompañas de triunfos que lleven tu rúbrica personal e intransferible. Carlos Sainz Junior (Madrid, 1 de septiembre de 1994), el hijo del bicampeón del mundo de ralis y campeón del Dakar, lo sabe desde que con siete años condujo por primera vez un kart de competición. Hoy, con 18 a sus espaldas y el volante del mítico Arden (GP3) entre las manos, es la más firme promesa española en el mundo del motor, el más claro candidato a heredar la corona de Fernando Alonso.

No lo decimos nosotros. El mismísimo Fernando lo bautizó hace poco más de doce meses como el elegido para sentarse en su trono dorado cuando el tiempo y los rivales retiren al de Ferrari del Gran Circo. “Carlos será el próximo español ganador de un Mundial de Fórmula 1”, vaticinó el bicampeón asturiano. ¿Y tú qué dices Carlos? “Es mi ídolo y me encantó, pero luego me paré a pensar y dije: ¡Vaya papeleta!. Aunque pasará, aún está lejos”, comenta. Relean la frase y párense en un solo verbo. “Pasará”. Pues eso: el otro Sainz es valiente. No rehúye la presión. Buena noticia. Tiene personalidad de número uno. Es un paso importante, pero no el único. Aún queda un largo trecho para hacer de la profecía, realidad. >



> LA PRECOCIDAD DE CARLITOS

Pero vayamos por partes ¿Quién es Carlos Sainz Junior? La repuesta empieza por lo obvio: el hijo de Carlos Sainz Sénior, ese bendito y madrídista loco de los ralis que allá por los albores de los 90 revolucionó la categoría con un doble campeonato mundial de esos que cambian el deporte de un país. Él, como Severiano Ballesteros en el golf, Ángel Nieto en las motos o Carlos Santana en el tenis, logró brillar allá donde ningún compatriota pensaba que se lograría. De hecho, desde entonces, no ha habido habitante de la Piel de Toro que haya logrado subirse al cajón más alto de este deporte. Pese a ello, sus éxitos abrieron las puertas para que otros empezaran a soñar con conquistar parcelas inexploradas del mundo del motor. El mismo Fernando Alonso, por ejemplo, reconoce que su padre lo empujó al mundo de la Fórmula 1 emocionado por los hitos de Carlos Sainz.

Así que de casta le viene al galgo. Nuestro protagonista creció entre pistones, tuercas y ruedas. No es de extrañar que cuando su papá abrió un circuito de karting en el norte de Madrid, él fuera el más ilusionado de toda la familia. Apenas sabía hablar cuando, con poco más de un lustro de vida, empezó a dominar aquellos

Carlos competirá en la GP3 con el mítico equipo Arden, una escudería holandesa fundada en 1997

pequeños bólidos con una destreza que sorprendió a su progenitor. En cada carrera dejaba atrás con facilidad pasmosa a competidores adultos. El niño tenía madera y un sueño: ser y ganar como su 'viejo'.

Carlos padre asumió el reto y lo hizo con la madurez que siempre le ha caracterizado. Si el chico quería dedicarse a eso de dar volantazos, no le pondría inconveniente alguno. Eso sí, que se fuera preparando. Tenía en casa su peor enemigo. No dejaría que su apellido fuera su único mérito. Carlitos hijo se lo tendría que ganar en cada acelerón, en cada frenada. Había nacido la más intensa y exigente escuela de automovilismo al sur de los Pirineos.

EL MEJOR CONSEJERO

Carlos Miquel, amigo personal de Fernando Alonso y de la familia Sainz y especialista de motor de la Cadena Cope se ríe cuando le pedimos ayuda para que defina el rol de Carlos padre en la carrera de su heredero. "El hecho de que sea su principal mentor es una gran ventaja. Y no porque apellidarse Sainz le vaya a abrir más puertas, no, sino porque Carlos es un tipo que tiene mil y una batallas. Consejeros



como él pocos se podrán encontrar. Para colmo, siempre se ha portado con su hijo de forma severa y con consejos estrictos. No le gusta regalarle los oídos. Un ejemplo: cuando se dice que Carlos será el sustituto de Alonso, se pone tenso. No le gusta nada y lo niega. Lo niega ante el público y se lo niega al propio Carlos. Eso es raro porque hay padres de otros pilotos con proyección que se escudan en excusas para hablar de Alonso. 'Tuvo suerte a la hora de llegar a la Fórmula 1'. 'Se dieron condiciones especiales, no era el mejor piloto'. Pues bien, Carlos padre no, él tiene muchísimo respeto a Alonso y cree que no habrá otro como él. Y no le falta razón. Carlos tendrá que construirse su propia senda", nos comenta.

Así, a golpe de mano dura, el talento del muchacho se fue perfilando poco a poco hasta empezar a dibujar una prometedora carrera. Desde que en 2006 (12 años) ganó el campeonato madrileño de karting, su casco ha ido acumulando muescas en forma de títulos como el campeonato Asia - Pacífico de 2008 (14 años) o el subcampeonato de Europa de las WSK International Series de 2009 (15 años). Doce meses más tarde, con sólo 16 años, y tras varias pruebas con Red Bull, su Junior Team lo ficha bajo la supervisión del mega estricto Helmut

Marko, el valedor, entre otros de Sebastian Vettel o Juan Pablo Montoya. Acababa de entrar en la mejor cantera del mundo de la Fórmula 1, ésa en la que también se han formado Marc Webber, Dani Ricciardo o los españoles Toni Cucadella y Jaime Alguersuari. Su currículum parecía ir a más velocidad que los bólidos que conducía.

"Red Bull tiene un programa extraordinario, pero tiene el problema de que se trata de un avispero donde la presión y la competencia es brutal. Marko es muy estricto. El propio Cucadella ya lo probó. A él lo echó del equipo y tiempo después ganó varios premios y campeonatos. Eso significa que es bueno, pero a Marko no le vale sólo con que seas bueno", nos alecciona Carlos Miquel.

Pese a esa presión, Carlos Sainz continúa siendo uno de los pilotos con mejor nombre dentro de la casa. Quizá el mejor junto con el portugués Dacosta y el checo Kvip. Por eso ha tenido que multiplicarse para brillar más que el resto y que sus rivales, los que viven en su propio equipo, no lo echarán a la cuneta. El curso pasado pisó a fondo el acelerador y decidió apuntarse a dos competiciones paralelas, la Fórmula 3 británica y en la F3 de la FIA. En ambas corrió con el equipo Carlin Motosport. El inicio fue espectacular, pero terminó ambos campeonatos agotado fruto del

peso que supone luchar en dos torneos tan exigentes. Pese a ello, dio algunas lecciones de conducción que despertaron el interés de los aficionados a las cuatro ruedas. En Spa, Bélgica, ganó bajo un aguacero como hacía tiempo que no se recordaba. En agua es donde los verdaderos talentos emergen y parece que Carlos lo tiene.

EL FUTURO

Pero correr entre los mejores no significa que vaya a estarlo dentro de unos años. En primer lugar, porque son muy poco los pilotos de Red Bull que dan el salto al Gran Circo. El primer equipo está copado por los ya mencionados Vettel y Webber. El segundo, Toro Rosso, podría ser una alternativa, pero ascender a esta escudería tampoco es garantía de éxito. Es verdad que hay vida más allá de Red Bull, pero el tinglado de la Fórmula 1 está montado de tal manera, que es difícil hacerlo si no cuentas con el paraguas de un patrón de peso, como lo es el de la firma austríaca de bebidas energéticas.

"¿Triunfar en otro equipo que no sea Red Bull? No es imposible, pero sí complicado -nos dice Carlos Miquel-. Cucadella o Alguersuari son ejemplos de ello. Uno, Cucadella, porque pese a >



> haber demostrado que tiene talento, no ha logrado financiación y se ha visto forzado a salir del programa de Red Bull. El otro, Alguersuari, porque, incluso con el escaparate de Toro Rosso, no ha logrado tampoco un equipo que lo reciba en su primer año tras dejar la Fórmula 1", insiste.

Esta temporada, la de 2012, Carlos competirá en la GP3 con el mítico equipo Arden, una escudería holandesa fundada en 1997 por el actual director deportivo de Red Bull, el británico

“A golpe de mano dura, el talento del muchacho se fue perfilando poco a poco”

Christian Horner. Palabras mayores. De lo que suceda de aquí a finales de noviembre podría depender buena parte de su carrera. Si quiere evolucionar, sólo le vale ganar. De hacerlo, el salto será enorme y las puertas de un monoplaza de Fórmula 1 empezarán a estar más abiertas. ¿Para cuándo? La evolución lógica dice que en 2015-16 debería estar compitiendo en Fórmula 1, aunque viendo el caso de Alguersuari, quizá lo mejor es que se haga en otras competiciones y no tener prisa. A él, a Jaime, le pudo la presión. Y compitió bien, pero sufrió demasiado por ser muy novato y por falta de forma física. Por eso es mejor tarde que nunca.

De hacerlo, de ponerse por fin a los mandos de

un Fórmula 1, lo hará bajo la sombra de Fernando Alonso. Todos querrán que él, Carlos, sea el nuevo rey del Gran Circo. Para Carlos Miquel, estaríamos cayendo en un gran error. “Lo mejor es pensar que no habrá un piloto como Alonso y tirar de mentalidad alemana. Ellos no pensaron en buscar al sucesor de Schumacher, sino en llenar la parrilla de otros pilotos alemanes que consolidaran al país en el mundillo. Con ese paso logrado, es más fácil que salgan campeones, como ha sucedido este año con Vettel. Es probable que él no consiga ganar nunca siete mundiales, pero ya lleva tres y es una referencia histórica”. Palabra de experto.

Si lo consigue, Carlos Sainz Junior habrá hecho historia y roto con la maldición de Alonso. Desde que hace 12 años el asturiano debutase en la máxima categoría del motor, ningún español ha logrado acercarse a sus éxitos. Nuestro protagonista lo sabe, pero no le tiene miedo al objetivo. Forma parte de su ADN, ése que le proporciona el apellido Sainz, un título, ser hijo de quién es, del que se aparta para llegar a la gloria, aunque sepa que sólo la tocará si sigue el ejemplo y los consejos de su padre. ◀



IMAGEN CARLOSSAINZJR.COM



Fundado por y para los profesionales de la Gestión Deportiva, el Círculo tiene como fin, el que se reconozca la figura del profesional, ya sea Gestor Deportivo público o privado.

www.circulodegestores.com

email info@circulodegestores.com

f <http://www.facebook.com/CirculoGestores>

t @CirculoGestores

VISITA DEL CÍRCULO A CENTROS DE LOW COST



El 27 de febrero, 40 gestores deportivos se dieron cita en la jornada técnica en la que tuvimos la oportunidad de ver 2 modelos diferentes de Centros *Low Cost* que son ya una referencia en el sector, *Altafit* y *Dream Fit*.



La visita se inició en el Centro *Alta Fit* Vallecas, ubicado en la Calle *Valderrebollo*, 1-B, y con unas instalaciones de 1700m². *Alta Fit* es una franquicia de *Gimnasios Low Cost* que inició su actividad en el 2012 y que cuenta ya con 12 instalaciones. En la misma, José Antonio Sevilla, Director General de *Altafit*, e Iñaki franquiciado de 3 centros de *Altafit*, nos enseñaron las instalaciones, para poco después pasar a explicarnos su visión y modelo de negocio. Los socios realizaron varias preguntas de índole técnico y económico.



Continuamos la jornada con un pequeño traslado hasta las instalaciones de *Dream Fit* Vallecas, una instalación de más de 2.000 m². La instalación de Vallecas es la tercera de la empresa *Dream Fit*. Destaca en la misma una sala de *Fitness* de 1200 m², una sala de ciclo indoor con 100 bicis, solárium y sauna. Los socios se dividieron en varios grupos para poder realizar la visita a las instalaciones.



Una vez finalizada la visita, nos reunimos en una sala de clases colectivas, para escuchar la visión y el modelo de negocio de Rafael Cecilio, Presidente de *Dream Fit* y también compañero del Círculo de *Gestores Deportivos*. Rafael hizo una breve exposición del mercado *Low Cost* para pasar a describir su modelo de negocio. Terminamos la jornada con preguntas de los asociados. ◀

GRAN ÉXITO EN LA JORNADA DE SEGURIDAD DEL CÍRCULO



“Más de 75 profesionales de la gestión, entre los que se encontraban figuras relevantes de la gestión de instalaciones”

El Círculo de Gestores Deportivos de Madrid, organizó el pasado día 13 de marzo de este año 2013, un curso de “Seguridad de instalaciones deportivas”.

La Jornada ha contado con la colaboración de la Federación Española de Baloncesto, para organizarlo en las magníficas instalaciones de Espacio 2014, en la Avenida Olímpica, nº 22 de Alcobendas (Madrid), y ha sido presentado por Miguel de la Villa y nuestra presidenta Milagros Díaz, e impartido por nuestro compañero, el conocido especialista en seguridad de instalaciones y eventos deportivos, José Luis Gómez Calvo.

Ha tenido una nutrida asistencia de más de 75 profesionales de la gestión, entre los que se encontraban figuras relevantes de la gestión de instalaciones públicas municipales y privadas, de la arquitectura deportiva, de empresas organizadoras de espectáculos y actividades recreativas y de las Administraciones autonómicas y locales de la Comunidad de Madrid.

Todo ello, ha supuesto un cualificado “punto de encuentro” profesional, de la gestión deportiva

de la Comunidad de Madrid, alrededor de un tema de absoluta actualidad, como es el de la seguridad.

A lo largo de toda la jornada, se expusieron y debatieron temas como, la seguridad obligatoria y la seguridad necesaria, los planes de seguridad y de autoprotección, los modelos de gestión de la seguridad, la responsabilidad compartida en materia de seguridad, de titulares de edificios y organizadores de eventos, y la necesidad de una actualización y adecuación de la normativa en materia de seguridad.

Las conclusiones fueron, entre otras, la triple necesidad de:

- Un nuevo enfoque de la seguridad por parte de los organizadores de eventos y actividades.
- La información y formación de dichos organizadores en materia de seguridad.
- La asistencia técnica para la elaboración de capítulos de seguridad, en toda organización y celebración de espectáculos y actividades recreativas. ◀



JOSÉ MANUEL CONSTANTINO, NUEVO PRESIDENTE DEL COMITÉ OLÍMPICO PORTUGUÉS



Nuestro amigo y compañero José Manuel Constantino, Licenciado en Educación Física, Presidente del Consejo de Administración de la empresa municipal Oeiras Viva y autor de numerosos libros y estudios ha sido nombrado Presidente del Comité Olímpico Portugués.

Constantino, mantiene una vieja amistad de más de 25 años con varios miembros de la Junta Directiva del Círculo de Gestores, en especial con Ignacio Zambrana, su hermano Manuel Zambrana y Antonio Montalvo. Cuando fue director del departamento de Asuntos Sociales y Culturales de la Cámara municipal de Oeiras, realizó varias visitas a España para intercambiar con sus amigos proyectos de

investigación y estudios sobre políticas y estrategias municipales de gestión. Visitó instalaciones públicas y privadas y mantuvo reuniones con miembros del Círculo de Gestores y su actual Presidenta Milagros Díaz.

En sus tiempos como Presidente de la Confederación de Deportes de Portugal y del Instituto de Deportes luso, impulsó de manera determinante el deporte como elemento fundamental en la ética de las personas.

Hoy, el profesor José María Norhona Feio, su mentor, estará sonriendo plácidamente.

Desde aquí nuestra más sincera enhorabuena y le deseamos los mejores éxitos en esta aventura tan decisiva en estos momentos. ◀





El nuevo Presidente del COP en una conferencia en Guimaraes



“Impulsó de manera determinante el deporte como elemento fundamental en la ética de las personas”



Una visita técnica a las Instalaciones de la Cámara de Oeiras



El profesor Constantino con Ignacio Zambrana en una reunión de trabajo en Oeiras.

¿CÓMO MANEJAR LA INCERTIDUMBRE EN LOS MOMENTOS DE CRISIS? ESTANCARSE O EVOLUCIONAR

Alberto Dorado Suárez
adorado@jccm.es

“Somos lo que hacemos, y no lo que tenemos intención de hacer”

Mark Stevenson

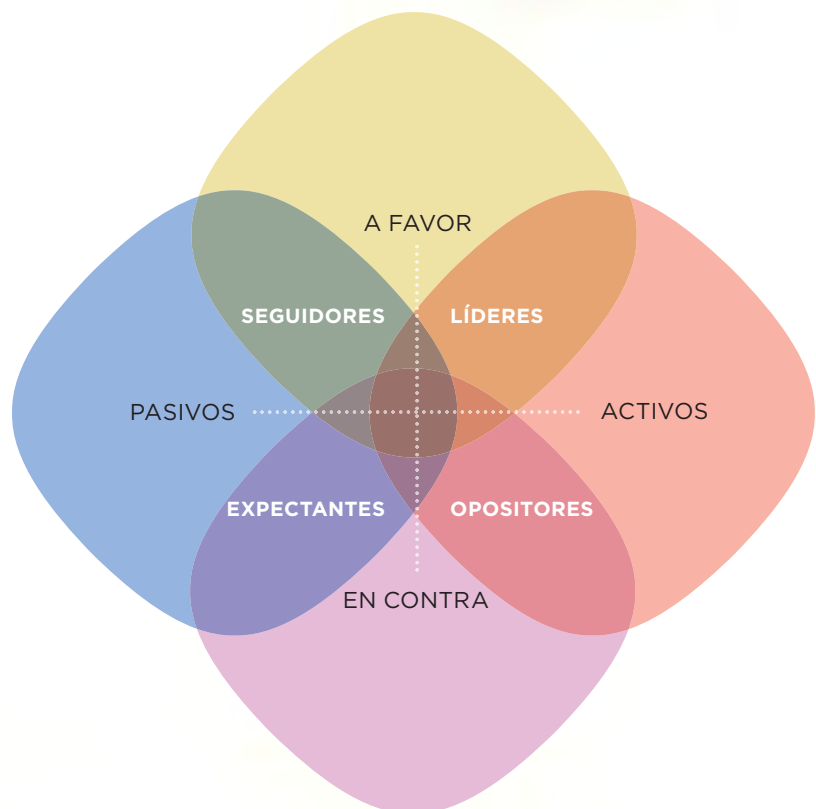
Cualquier organización, cuando no sabe qué va a ocurrir, bien porque está esperando alguna noticia o porque se encuentra en un escenario nuevo, en la actualidad muy vinculado a la crisis, surge la incertidumbre. La incertidumbre es un estado latente, sin tregua, caracterizado por ausencia de claridad, certeza, seguridad o definición de meta o rumbo. Un escenario en el que hay muchas posibilidades y ninguna garantía. Como dijo Benjamín Franklin “en este mundo sólo hay dos cosas seguras: la muerte y pagar impuestos”, el resto podríamos decir que es incertidumbre. Estamos en una época de cambios permanentes y con mucha turbulencia intelectual, pero no física. Una situación marcada por la era digital y la gestión del conocimiento. Como consecuencia de ello y de la época de crisis actual, vivimos muchas situaciones inestables, “convulsas”, a las que es muy difícil acostumbrarse, pero lo

cierto es que esa forma incierta de funcionar parece ser la norma de la naturaleza de nuestra gestión.

El día a día de una organización depor-

tiva se orienta a mejorar su gestión, pero la inestabilidad intermitente hace que no siempre se tenga la capacidad para dar respuestas eficaces a las necesidades, motivaciones e intereses

Reacciones ante el cambio



El optimismo es el “sello” indispensable para lograr el cambio

Es importante posicionar a las personas y las organizaciones en su conjunto frente a la incertidumbre y en relación con el cambio

Fuente: Adaptado de Cubeiro (2007).

de los distintos agentes que intervienen si en nuestra organización no hay un espacio para la creatividad y la innovación. Da miedo pensar que al final el principal motor del cambio en las organizaciones pueda ser la inercia. Esta necesidad de reinventarse de manera permanente, es la que hace que las organizaciones se vean obligadas a realizar una serie de cambios en sus estructuras o en su funcionamiento con el fin de proporcionar unas respuestas adecuadas y unos servicios de calidad. Para ello, es necesario, además de contar con los conocimientos y las claves que faciliten una satisfacción conjunta de los intereses, tanto para las personas que utilizan un servicio deportivo como para la entidad que lo proporciona, disponer de herramientas para manejar la incertidumbre. La pregunta es: ¿Está o no está preparada para gestionar los cambios tu organización? Los recursos y herramientas para manejar la incertidumbre y desarrollar los cambios, deberían estar basados, entre otros principios, en los siguientes:

> Aceptar el cambio. Como organización no se debe hacer

oposición a la incertidumbre, es algo natural.

- > Se debe trabajar en la capacidad de adaptación como organización. Hay que ser cada vez más flexible. El mundo cambia y nosotros con él... "Be water, my friend".
- > Incorporar un pensamiento estratégico en todas las áreas de la organización nos ayudará a estar preparados para los distintos escenarios. Esta actitud como organización puede hacer que estemos más receptivos a las oportunidades de cara a innovar en lo que hacemos y en cómo lo entregamos. Ayudar a pensar de manera diferente. Como afirmó uno de los principales impulsores del pensamiento creativo, Edward de Bono, "para conseguir el cambio, hacerlo mejor no basta, hay que hacerlo de otro modo".
- > Se deben evaluar las condiciones del entorno antes de adentrarnos a intentar manejar la incertidumbre.
- > Es mejor preparar el cambio centrándonos en los elementos que Sí podemos controlar. No confiar en la suerte, mejor hacerlo en el trabajo y, si

es posible, hacerlo en equipo.

- > Considerar a las personas como un valor para el cambio en grupo sin olvidar que también constituyen un riesgo. Mejorar implica un cambio y con frecuencia surgen muchas resistencias al mismo de personas que dificultan la eficacia de la gestión en las organizaciones deportivas. Es una pena que en la mayoría de las ocasiones que se forma un grupo de trabajo, éste no se convierta en un verdadero equipo.
- > Fomentar una visión compartida. Cuando las personas desconocen o no comparten la visión de lo que hace la organización pierden su capacidad de comprometerse, su energía, esfuerzo y dedicación.
- > Y por último, entender que el optimismo es el "sello" indispensable para lograr el cambio con garantías de éxito en nuestra organización.

En definitiva, los principios anteriores tienen como finalidad reducir las consecuencias negativas que se pueden producir en el período de incertidumbre en el que nos movemos tratando de promover sus aspectos positivos. ◀

COLESPA

Líder en Pistas

**PADEL
CRISTAL**

C/ Valle del Tormes, 2 - C.C. Las Lomas
28660 Boadilla del Monte (Madrid)
Tlf.: 902 121 126 - Fax: 902 121 128
Móvil: 656 84 10 92
E-mail: colespa@colespa.com

www.colespa.com



FACULTAD DE CIENCIAS DEL DEPORTE
Universidad de Granada



II CONGRESO NACIONAL FAGDE
XI CONGRESO AGESPORT ANDALUCÍA

*“Los valores del deporte
ante los valores del mercado”*

Granada
26 y 27 de abril
de 2013
Facultad de
Ciencias del Deporte



II CONGRESO NACIONAL FAGDE y XI CONGRESO AGESPORT ANDALUCÍA

“LOS VALORES DEL DEPORTE ANTE LOS VALORES DEL MERCADO”

30 ANIVERSARIO DE LA FACULTAD DE CIENCIAS DEL DEPORTE DE LA UNIVERSIDAD DE GRANADA
Granada, 26 y 27 de abril de 2013 / Facultad de Ciencias del Deporte / Ctra. Alfacar s/n - 18011 Granada

PRESENTACIÓN

La Asociación Andaluza de Gestores del Deporte, AGESPORT, la Federación de Asociaciones de Gestores del Deporte de España, FAGDE y la Facultad de Ciencias del Deporte de la Universidad de Granada en su “30 Aniversario”, convocan y organizan el Congreso “LOS VALORES DEL DEPORTE ANTE LOS VALORES DEL MERCADO”, dentro del programa de actos y eventos del “30 Aniversario de la Facultad de Ciencias del Deporte”, con la colaboración de la Consejería de Cultura y Deporte de la Junta de Andalucía, el Ayuntamiento de Granada, la Diputación de Granada, el Consejo Superior de Deportes, la Federación Española de Municipios y Provincias y el Instituto Andaluz del Deporte y el patrocinio de las empresas, Carat Sport, Mondo Ibérica, Matrix, Ingesport Go-Fit, Technogym, Monacor, Daplast, Ojmar, Innovación Deportiva, TD Sistemas, Payresport y Meduba.

OBJETIVOS

- 1 Reflexionar, analizar e intercambiar experiencias y herramientas para mejorar la gestión pública y privada del deporte.
- 2 Debatir sobre las innovaciones, nuevas tendencias y nuevos horizontes de la gestión deportiva.
- 3 Establecer alianzas estratégicas entre las Asociaciones adscritas a FAGDE, las administraciones

públicas y las entidades privadas promotoras, patrocinadoras e inversoras en el deporte que garanticen el futuro del sector y el mantenimiento de la sociedad del bienestar.

- 4 Reconocer y homenajear a los gestores/as del deporte, así como a las instituciones públicas y privadas que hayan destacado en su labor de promoción del deporte a lo largo del año 2012.

En estas dos jornadas se tratarán

temáticas de fervorosa actualidad, como la dimensión del mercado del deporte, la aportación del deporte al valor de la marca España, las amenazas y oportunidades del deporte andaluz y el valor de los recursos humanos en las organizaciones deportivas. Habrá un espacio también para el deporte municipal mediante un panel que tratará sobre la contribución del deporte a la salud pública y un último panel donde conoceremos casos prácticos muy interesantes sobre planificación, diseño y gestión de la calidad en instalaciones deportivas. ◀



La seguridad de los estadios de fútbol ¿realidad o ficción?

Javier Sánchez-Sánchez, José Luis Felipe, Pablo Burillo, Jorge García-Unanue, María Plaza-Carmona, Álvaro Fernández-Luna, Leonor Gallardo



En los últimos años, los estadios de fútbol se han convertido en macroestructuras capaces de albergar grandes masas de gente en eventos de muy diversa índole. La multifuncionalidad de estas instalaciones ha derivado en un incremento de la afluencia de público a los estadios, convirtiendo la seguridad, en uno de los factores más importantes para los clubes de cara a reducir el riesgo de los agentes implicados en los diferentes eventos.

En este sentido, la ausencia reciente de incidencias que atenten contra la seguridad de los espectadores ha provocado que se identifique, a los estadios de fútbol, como espacios seguros, sin una evaluación o auditoria que confirme esta hipótesis. Sin embargo, un estudio sobre seguridad ciudadana, realizado por la empresa de seguridad ADT, ha revelado que el 70% de los españoles consideran los estadios de fútbol como los lugares más inseguros por encima de espacios públicos, de transporte y de ocio, eventos masivos o zonas turísticas. Este

preocupante dato pone de relieve la alarmante situación de estas instalaciones deportivas en materia de seguridad, desde el punto de vista de los espectadores. Para conocer la dimensión de este problema, el promedio de asistencia a los estadios de fútbol de la primera división española asciende a 28.403 espectadores. Teniendo en cuenta que cada jornada de liga implica la celebración de 10 partidos, supone un total de 284.030 asistentes, a lo que se suma el amplio número de trabajadores en cada una de las instalaciones. Además, la multifuncionalidad, a la que se ha hecho referencia anteriormente, desemboca en la celebración de eventos de alto riesgo con frecuente periodicidad.

Con el objetivo de revertir esta situación, los máximos organismos futbolísticos encargados de regular la competición a nivel internacional, como la FIFA o la UEFA, han formulado diversos reglamentos para definir las tareas y obligaciones que los organizadores de los partidos deben cumplir antes, durante y después de los partidos. Estos documentos normativos, inclu-

yen las medidas estructurales, técnicas, organizativas y operativas que tienen que aplicarse en los estadios durante los partidos, convirtiendo a los clubes y asociaciones en los principales responsables de la seguridad de la instalación. Es importante tener en cuenta que esta reglamentación complementa, pero no afecta, a los requisitos exigidos por la legislación nacional o códigos técnicos aplicables a los estadios de fútbol.

Entonces, ¿por qué los estadios de fútbol son considerados como los lugares más inseguros? Una posible explicación reside en la ignorancia y desentendimiento de aquellos riesgos que, sin estar recogidos en la legislación o regulaciones normativas, requieren de una serie de medios y medidas más allá de las estrictamente obligatorias y que conforman lo que se conoce como **Seguridad Necesaria**. El mínimo error, incumplimiento o desconocimiento de alguno de estos parámetros, encaminados a proteger la seguridad de los agentes implicados, incrementa el riesgo en estas infraestructuras, al aumentar la probabilidad de que un peligro se materialice. Por otro lado, el

incremento del gasto en materia de seguridad en la última década no ha ido acompañado de una mejora en la planificación de esa inversión.

Por este motivo, el Grupo de Investigación en la Gestión de Organizaciones e Instalaciones Deportivas (IGOID) con sede en la Universidad de Castilla-La Mancha (Toledo), junto con el experto en seguridad, José Luis Gómez Calvo, analizarán, de forma integral, la seguridad de los principales estadios de fútbol de equipos profesionales (1ª y 2ª división) de la Comunidad de Madrid, con el objetivo de auditar de manera pormenorizada todos los elementos que conforman la seguridad del estadio para el espectador, mediante la creación de una herramienta de evaluación, elaborada a partir de un estudio de riesgos y una revisión de las regulaciones normativas en materia de seguridad.

Mediante un protocolo de análisis integral de la seguridad de los estadios de fútbol, se podrá obtener, de manera periódica, información relevante sobre las diferentes variables de riesgo inmersas en los eventos celebrados en este tipo de instalaciones. Esta información permitirá delimitar las principales fortalezas y debilidades de la seguridad de los estadios, pudiendo establecer unas pautas, que orienten las labores de prevención de riesgos, acordes a la magnitud de estas infraestructuras.

La reproducibilidad de este modelo, a partir de la confección de una herramienta de evaluación, ofrecerá la posibilidad de aplicarlo en diferentes periodos e instalaciones deportivas, obteniendo datos actualizados para valorar la evolución de la instalación, establecer comparaciones o valorar el cumplimiento de objetivos en lo que a la seguridad de los estadios se refiere.

En definitiva, este proyecto pretende anticiparse a la materialización de todos aquellos riesgos que supongan un peligro para la seguridad de los espectadores, así como aportar el salto cualitativo necesario para cumplir con uno de principios fundamentales de la FIFA, según el cual, "La seguridad de los usuarios del estadio debe prevalecer sobre el resto de consideraciones, independientemente de los recursos financieros disponibles". Todo ello contribuirá a situar a los estadios de fútbol como uno de los lugares más seguros para los espectadores. ◀

Información

Web

www.investigacionen-gestiondeportiva.es

Email

labgestioninstalaciones.ccdeporte.to@uclm.es

Blog

<http://investigacionen-gestiondeportiva.blogspot.com.es>

Twitter

@Grupolgoid

Facebook

Grupo Igoid

Teléfono

925 26 88 00
ext.: 5544



Puertas zonas húmedas | Encimeras | Bancos vestuario | Taquillas Guardarropa | Cabinas Prefabricadas



Tel. 976 572 132 | info@inarequip.com | www.inarequip.com

LOS CENTROS LOW COST TAMPOCO FIDELIZAN A LOS CLIENTES

SOLUCIONES HUMANISTAS

F. Xavier Lasunción
fxl.sportsquality@gmail.com

Es cierto, los centros *Low Cost* están de moda, y todo parece indicar que les están ganando la batalla comercial a los centros deportivos tradicionales. Las circunstancias sociales actuales les son favorables, concretamente: la crisis económica, que hace más atractivo los precios bajos; el aumento de personas con una adecuada cultura de cuidado del cuerpo, que hace que la gente conozca en detalle el cómo y para qué se utilizan las máquinas de fitness; y el incremento de clientes de centros deportivos tradicionales que se han pasado a practicar actividades deportivo-recreativas de carácter individual al aire libre aprovechando los espacios públicos, y que son conscientes de la necesidad de complementarlas con una preparación física específica.

No obstante, en este periodo de bonanza para los centros *Low Cost*, la realidad es que también en ellos el movimiento de altas y bajas a lo largo del año, es un tema que preocupa a sus gestores. Hoy por hoy, no parece que el problema esté en la captación de clientes sino en las bajas que, en algunos centros, se dan en cantidades semejantes a las de otros tipos de centros deportivos o de fitness. Es natural que sea así, pues, las personas tienen comportamientos semejantes

tanto en un tipo de centro como en otro cualquiera, debido a cansancio, ganas de cambio y probar nuevos ambientes, máquinas, etc. etc.

Es cierto que los clientes de los centros *Low Cost* están bien caracterizados, pero no son raros; son gente común, con valores e intereses básicos comunes. Por otra parte, no todo en los centros *Low Cost* son puntos fuertes. Es por ello que, para afrontar debidamente el problema de las bajas, sea necesario hacer una correcta valoración de los puntos débiles propios de las características comunes de este tipo de centros y de las derivadas de cada caso particular.

Está claro que los centros de Fitness *Low Cost* se adecuan perfectamente a su Público Objetivo, caracterizado


como “gente moderna, jóvenes ejecutivos/os, autónomos, individualistas y amantes de la Cultura del Cuerpo y los Planes Individuales de Acondicionamiento físico; se programan para hacer el trabajo físico en solitario y, como máximo, en ambientes con gente de características y objetivos semejantes; nada de actividades en familia. Prefieren contar con “Personal Trainers” que participen en actividades grupales y, supuestamente, anteponen el aspecto técnico y el precio, al ambiente social de los centros. Entonces ¿dónde están los puntos débiles?

Entiendo que, algunas de las características que se consideran puntos fuertes de estos centros, son a la vez puntos débiles para personas concretas, debido a las características específicas de los clientes o de sus circunstancias y estados de ánimo

coyunturales. Por ejemplo, puede suceder que para una persona con problemas personales, algunos puntos fuertes de los *Low Cost* como la dinámica de *self service*, y la no necesidad de personal, podrían ser puntos débiles para ese cliente porque, en esos momentos, podría estar necesitado de atención humana. Con ello, no se puede descartar que, en esos momentos, el cliente decida darse de baja del centro *Low Cost*.

He aquí situaciones que pueden inducir a los clientes a darse de baja de los centros *Low Cost* en razón a la falta de respuesta a sus

Los centros Low Cost están de moda, y todo parece indicar que les están ganando la batalla comercial a los centros deportivos tradicionales



intereses y necesidades psicológicas o humanistas:

- > Cansancio.
- > Falta de motivación.
- > Épocas de vacaciones, fiestas.
- > Problemas emocionales.
- > Necesidad de ayuda psicológica.
- > Amigos van a otros centros.

Para aclarar un poco más esta idea, preguntémosnos, por ejemplo, cosas como en qué momento o circunstancias los clientes están más próximos a darse de baja. ¿Será cuando piensen que en nuestro centro falta una máquina? Lo dudo, porque, antes lo pedirán ¿Cuándo fallan las máquinas? Lo dudo, porque hay una asistencia técnica exigente; ¿Cuándo encuentran otro centro semejante con un precio 2 euros inferior? O ¿por probar otro centro semejante? También lo dudo. ¿No será que los aspectos humanistas, son los principales motivos de las bajas?

He aquí algunos PUNTOS FUERTES de los centros *Low Cost* que se convierten en débiles para personas necesitadas de humanismo:

- > Mínimo personal y polivalente.
- > *Outsourcing* de forma global para el mantenimiento y servicios auxiliares.
- > Se implanta la cultura del *Self Service* "Hágalo usted mismo", haciendo que el cliente sea autónomo.

Otros aspectos de las organizaciones *Low Cost* que pueden derivar en PUNTOS DÉBILES, desde el punto de vista de la dimensión humanista y social de los clientes, pueden ser los siguientes:

- > Inexistente visión lúdica.
- > No se propician las relaciones sociales.
- > Primado de la técnica y las máquinas. Los usuarios, en nada se implican con la entidad y no tienen otra relación entre ellos que la de compartir experiencias técnicas y máquinas.
- > *Low Cost* como estrategia diferenciadora. Aspecto que no añade valor o prestigio al cliente.
- > Una "cultura economicista". El cliente se ve como un "pagano" ante un negocio del fitness, cosa que le estimula a buscar formulas para pagar menos: bajas temporales por vacaciones, lesiones, temporadas de entrenamientos en la naturaleza, etc. Sólo el precio y las máquinas les retienen.

LA DIMENSIÓN HUMANISTA FRENTE A LAS BAJAS

Está claro que los centros *Low Cost* han hecho hincapié en los aspectos técnicos y en el precio, dejando de lado los aspectos humanistas. Entiendo, no obstante, que en la mayoría de los casos, ello no ha sido un objetivo estratégico previsto al definir el proyecto, sino que ha sido una consecuencia no deseada, derivada de haber primado la búsqueda de reducción de los costes de gestión y, por tanto, también los de personal; factor clave para la dimensión humanista.

Pienso que, para conseguir dar más relevancia a la dimensión humanista de los centros *Low Cost*, no se trata de cambiar lo esencial de los mismos, sino de conseguir cambiar el rol y las formas de

actuar del personal, dando más importancia a su función humanista con todos y cada uno de los clientes. No olvidemos que cada persona es un ser individual, único, con su propia personalidad, ilusiones, intereses y problemáticas, y quiere ser tratado como tal, no como un número más, aunque no lo manifieste públicamente.

No se trata tanto de tener mucho personal dedicado a los clientes, como de que el que se tenga, actúe con criterios de Excelencia y Marketing Personal. ¡Vale más uno bueno que muchos mediocres!

Formar al personal en esa Cultura de la Excelencia y el Marketing Personal -objeto de la ISO-EMPATÍA, norma de excelencia en servicios- supone aspirar a satisfacer y mantener al cliente a través de la Eficiencia, la Empatía, las Emociones -la inteligencia Emocional-, el Estimulo y la Estética. ◀

*Los centros
Low Cost
han hecho
hincapié en
los aspectos
técnicos y
en el precio*

HERMANOS

Francisco Javier Martín
Redactor Jefe Deporcam

El pasado 22 de marzo los Balcanes se volvieron a detener para vivir otra guerra. Ésta, al contrario que convulsionó la península en los 90, se disputó con una pelotita entre los pies. Croacia y Serbia, los dos principales protagonistas de aquella otra contienda, la de los tiros y las balas, se vieron las caras en partido clasificatorio para el Mundial de Brasil. Se jugó en Zagreb, la capital croata, en el estadio Maksimir. Se trataba del primer enfrentamiento futbolero entre ambos países bajo su nueva denominación política. El resultado final, un justo e intrascendente 2-0. Lo que importaba era lo otro, las amenazas, tensiones y conflictos que muchos agoreros esperaban. Lo siento por ellos. No ocurrió nada. Ni un altercado.

El ambiente rozó lo fraternal. Al menos entre los protagonistas, los jugadores y unos entrenadores, Stimac -croata- y Mihajlovic -serbio-, que hace no mucho defendían intereses comunes bajo la estelada y comunista bandera de Yugoslavia. En las gradas, por el contrario, los insultos y amenazas de muerte fueron la banda sonora. Amenazas dirigidas sólo hacia los serbios. Todos en el campo eran croatas. Ni una entrada para el enemigo.

Con ello se ha pretendido evitar lo que aconteció en el mismo escenario, el Maksimir, en mayo de 1990. Un partido de la Superliga yugoslava entre el Dínamo de Zagreb y el Estrella Roja acabó teñido de sangre. Los ultras de ambas escuadras transformaron el encuentro en una batalla. Incluso los jugadores se apuntaron. Boban, croata ex del Milán, se encumbró aquella tarde como un héroe para los radicales de su país cuando propinó una dura patada en el estómago a un policía yugoslavo que trataba de frenar a un Bad Blue Boys, el grupo ultra del Dínamo. Las escenas dieron la vuelta al mundo y fueron una de las chispas de odio que desató la guerra.

Muchos temieron que la metáfora del infierno se repitiera nueve años después cuando, en 1999, la suerte emparejó en la fase previa a la Euro de 2000 a una Croacia ya independizada y una Yugoslavia pseudo nación formada sólo por serbios y montenegrinos. El primer partido se disputó en agosto, en Marakana, Belgrado. Los ecos de los misiles de la OTAN todavía silbaban en el horizonte de la ciudad blanca. Sólo habían trans-

sus vidas. En el minuto 49, fruto de los problemas en el suministro eléctrico por los ataques de la OTAN, la luz del estadio se esfumó. Todo quedó engullido por una pavorosa y densa oscuridad. Nadie sabía qué acontecía. Llegó el pánico. Algunos futbolistas visitantes rumiaron una emboscada premeditada. El más terrible horror recorrió la espina dorsal de los arlequinados. Creían que les había llegado la hora.



currido dos meses desde que los bombardeos de la alianza habían dejado de azotar la capital serbia. Frente a frente, dos bloques míticos. Por Croacia, Suker, Jarni, Asanovic o aquel Boban de la agresión al policía en Zagreb. Con Yugoslavia, Mijatovic, Djukic, Stankovic o Milosevic. Todos se conocían. Muchos eran amigos. Habían formado parte de la Yugoslavia (la de verdad) que a finales de los 80 había sido campeona del mundo juvenil, ésa que, de no haberse disuelto, debería haber ganado el Mundial de Francia en 1998.

Los ultras del Estrella Roja, los llamados Delije infectaron la atmósfera con gritos que oían a muerte y evocaban las canciones de los soldados serbios durante las últimas contiendas. El desasosiego transpiraba por la piel de los croatas. Había miedo a una invasión de campo que, literalmente, acabara con

Entonces, sucedió. Uno tras otros, todos apreciaron un contacto físico inesperado. Éste, al contrario de aquél que ellos temían, no fue amenazante. Fue protector. Los rivales, los jugadores y técnicos de Yugoslavia, desfilaron a su lado y los abrazaron uno a uno. Cada croata encontró su ángel de la guarda en el bando enemigo. Serbios y montenegrinos se abalanzaron para proteger a sus adversarios. Fueron escudos humanos ante cualquier agresión que procediera de las gradas. Cuarenta y cuatro minutos después, los focos se reactivaron y escupieron, de nuevo, una luz tenue, suficiente como para que la normalidad se restableciera, aunque, desde entonces, nada volvió a ser igual. Aquel día, once croatas descubrieron un nuevo tesoro en sus vidas. Descubrieron que, sin saberlo, tenían "once hermanos" en un bando, el serbio, ya nunca sería el enemigo. ◀

IMAGEN REUTERS



Descubrimos... que a la gente no le intimida el entrenamiento de fuerza sino las máquinas de musculación

La gama Precor Discovery™ consigue que todos los públicos se sientan cómodos con el entrenamiento de fuerza. Un diseño atractivo, códigos QR con enlaces a videos tutoriales, bajo peso inicial y asientos de calidad, invitan a los socios a incluir el entrenamiento de fuerza en su rutina.

No te dejes engañar por su diseño... las Discovery Plate Loaded permiten hasta 400Kgs de almacenamiento para discos. Los acabados robustos, el movimiento convergente y divergente, y otros detalles de calidad invitan tanto a usuarios nuevos como expertos.

Presentamos la primera línea de fuerza de fuerza diseñada para ser más atractiva que intimidante



Ver Discovery en acción

precor.com/discovery

93.262.5100



Investigadores y profesores de los Grupos de Investigación REMOSS (Universidad de Vigo) y GIAAS (Universidad de A Coruña) han obtenido el “Tercer Premio Nacional de Investigación en Medicina Deportiva”, en la edición XV, del año 2012, que concede la Universidad de Oviedo a través de la Escuela de Medicina del Deporte, patrocinado por Cajastur, según Resolución del Rector de la Universidad de Oviedo de 14 de mayo de 2012 (BOPA 01-06-2012).

Premio Nacional de Investigación en Medicina Deportiva

En esta edición de los Premios Nacionales de Investigación en Medicina Deportiva se presentaron un total de 26 trabajos, que fueron valorados siguiendo los criterios establecidos en la base 5ª de la convocatoria:

- > Esfuerzo científico.
- > La calidad y el impacto de la investigación.
- > La contribución a la generación, desarrollo o aplicación de los conocimientos en el campo de la Medicina Deportiva.
- > Establecimiento de puentes entre la investigación básica y la aplicada en beneficio de los pacientes.
- > Serán objeto de especial valoración los proyectos que, teniendo un carácter innovador, combinen más de un tema de los anteriormente señalados.

El Jurado, previa consideración y valoración de los méritos que concurren en los trabajos presentados, según los criterios anteriormente mencionados, acordó por unanimidad

conceder los premios en su edición del 2012 a los siguientes trabajos:

Tercer Premio con una dotación económica de 1.500 € y diploma acreditativo al trabajo: “Influencia de la fatiga física en la calidad de la RCP después de un rescate acuático: Impacto del material de apoyo en el grado de supervivencia”. Autores: José Palacios Aguilar, Antonio Bores Cerezal, Cristian Abelairas Gómez, Javier Costas Veiga, Roberto Barcala Furelos, Sergio López García, José Antonio Prieto Saborit.

Universidad de A Coruña, Universidad de Vigo, Universidad Pontificia de Salamanca, Universidad de Oviedo.

Valoración del Jurado: Trabajo de gran interés práctico donde se analiza la influencia negativa que tiene la fatiga del personal de salvamento (tras un rescate acuático) sobre la calidad de la reanimación cardiopulmonar (RCP). Se demuestra que la calidad de la RCP después de un rescate es mucho peor (incluso deficiente) que cuando el personal de salvamento no tiene fatiga.

Sólo el primer minuto después de un rescate se alcanza el 70% de compresiones correctas por lo que un socorrista sólo es capaz de mantener una calidad de RCP adecuada durante el primer minuto. Se sugiere que los socorristas deberían de entrenar la RCP.

En este trabajo se demuestra que en estas situaciones el uso de material auxiliar y mecanismos automáticos de RCP mejora la eficacia del rescate aumentando el grado de supervivencia.

Segundo Premio con una dotación económica de 3.000 € y diploma acreditativo al trabajo: “Efectos de un programa de entrenamiento de fuerza sobre la condición física y la calidad de vida en pacientes con anorexia nerviosa restrictiva: Ensayo aleatorio controlado”. Autores: María Fernández del Valle, Ángel Villaseñor Montarroso, Claudia Cardona González, Elena Santana Sosa, Montserrat Graell Bernal, Luis Miguel López Mojares, Gonzalo Morandés Lavin, Margarita Pérez Ruiz.



Universidad Europea de Madrid,
Hospital Infantil Universitario Niño
Jesús de Madrid.

Valoración del Jurado: El trabajo se ha realizado en una muestra de enfermos adolescentes en tratamiento en hospital de día, aplicando un programa de entrenamiento de fuerza en el gimnasio del hospital de tres sesiones semanales durante ocho semanas.

Los resultados del programa en la activi-

dad física espontánea, antropometría, capacidad funcional, fuerza muscular y calidad de vida, que se utilizaron como parámetros de valoración, demuestran que no hubo variaciones en el peso ni en el índice de masa corporal y tampoco en la capacidad funcional, pero se han encontrado mejoras significativas en los parámetros de fuerza estudiados y en aspectos relacionados con la calidad de vida.

Se concluye que el entrenamiento de fuerza supervisado en estos pacientes es seguro, no altera el índice de masa corporal y mejora la fuerza muscular y su calidad de vida.

Primer Premio con una dotación económica de 6.000 € y diploma acreditativo al trabajo: "Influencia de los polimorfismos genéticos (SNPs) en genes relacionados con la reparación del tejido conectivo en el grado de lesión y tiempo de recuperación". Autores: Rosa Artells i Prats, Jordi Lluís Ribas Fernández, Ricard Pruna Grivé.

Universidad de Barcelona, FC Barcelona.

Valoración del Jurado: El estudio galardonado con el primer premio pone en

relación las lesiones deportivas musculares, tendinosas y articulares, con el polimorfismo en la expresión de una serie de genes característicos del tejido conectivo, de algunos factores de crecimiento de conocida acción sobre el músculo, y otros relacionados con la inflamación. El trabajo se realizó sobre muestras de sangre de futbolistas profesionales, y se estudiaron las lesiones sin contacto, no traumáticas. Los resultados y conclusiones del trabajo son que no existe ninguna relación entre el polimorfismo de esos genes con las lesiones tendinosas, y sí de algunos con las lesiones musculares y articulares. El trabajo es de potencial interés para establecer la predisposición a padecer determinadas lesiones y el tiempo de recuperación tras padecerlas.

Esperamos que esta noticia os llene de alegría y satisfacción, puesto que estos resultados son el fruto del esfuerzo compartido de muchas personas durante mucho tiempo. Los autores del trabajo no se cansan de reconocerlo y de repetirlo.

Saludos y ánimos: "El esfuerzo cuando es útil, siempre merece la pena". ◀

PISCINA LA CANALEJA ALCORCÓN

INACUA
CENTRO DEPORTIVO

Jcmadrid
DEPORTE Y CULTURA

ISE

CURSOS Y RECICLABLES MENSUALES

CURSOS Y RECICLAJE DE SOCORRISTA ACUÁTICO

Información e inscripciones

- > Inacua La Canaleja T: 91 610 24 40
- > JCMadrid T: 91 525 89 56
administracion@jcmadrid.com
- > Plazas Limitadas 25 alumnos curso



Después de un suplicio de siete meses, Rafa Nadal ha vuelto y tiene un objetivo: quiere recuperar su trono de número uno

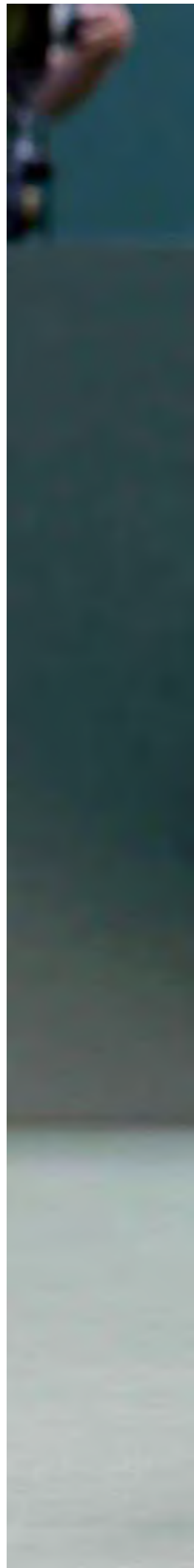
anar debe ser como montar en bicicleta. Nunca se olvida. Al menos para un Rafa Nadal que ha vuelto a empuñar su arma preferida con firmeza de acero. Su raqueta corta el viento de las pistas ATP tras siete meses enquistado en una lesión de rodilla que amenazó con quitarlo de en medio. Pero Rafa es demasiado Rafa. Su reaparición en tierra batida y en pista de cemento, donde ha ya tumbado a cinco 'top ten', le ha permitido embolsarse su 22º Masters 1000 (Miami), su 13º Masters 500 (Acapulco) y el sexto Masters 250 de su carrera (Brasil). Trío de buenas pruebas que demuestran que Nadal no ha regresado. Simplemente nunca se fue. Aquí comienza una remontada que promete ser épica. Porque a sus 26 años (cumplirá 27 'tacos' en junio), el mejor deportista español de todos los tiempos se ha fijado un objetivo. Retornar al trono dorado del número uno. Que tiemble Djokovic. El rey león vuelve a rugir.

Pero antes de llegar a este instante, anoten en sus diccionarios unas cuantas palabrejas importantes para saber cómo ha sucedido otra vez, como el milagro de Manacor habita, de nuevo, entre nosotros. Porque si para el común de los mortales, términos como síndrome de Hoffa, factor de crecimiento o plasma enriquecido no significan nada, para Rafa, lo son todo. Unos por haberle dejado al borde de precipicio. Otros, porque sin ellos no habría visto la luz. Y es que Nada lo tuvo cerca. La retirada, decimos. Sí, aunque parezca hoy una quimera, durante el amanecer del último otoño, él y toda su familia pensaron que lo peor podía suceder. Temieron por el abandono definitivo.

La culpa la tiene la primera de esas palabras que hemos apuntado en la libreta de cosas que habremos aprendido para el final del día. El síndrome de Hoffa se ha convertido en el peor rival al que nuestro campeónísimo ha tratado de vencer en su flamante carrera de once años. Consiste en una inflamación de la zona de tejido graso que se extiende por debajo del tendón rotuliano. Una puñeta, en castizo suave. Es la lesión que tumbó a Nadal a principios del verano de 2012.

Sus síntomas aparecieron por primera vez en Londres. Antes de disputar Wimbledon (mes de junio), a Rafa le hicieron dos ecografías en las

>





El rey león
mueve a rugir



> instalaciones del *All England Club* que confirmaron sus temores. Las dolencias que venía arrastrando desde el anterior torneo, el lujoso ATP 250 de Halle, en Alemania, eran algo más que un simple desgaste. Eran una alerta. Su cuerpo le estaba pidiendo que parara.

Pero el rey león es cabezón. Por mucho que su tío y entrenador, Toni Nadal, insistió, Rafa se lanzó a la hierba inglesa. Sólo ganó un partido, ante el brasileño Belluci. Un checo de 27 años, Lukas Rosol, número 100 del mundo, le apeó de la pista central para estupor generalizado de los 'gentlemen' británicos que copaban la *Centre Court*. Era el principio del fin.

En condiciones normales, Nadal podría haberse tomado todo el tiempo del mundo para volver a calzarse sus flamantes *Nike Air Courtballistec*. Pero 2012, no lo olvidemos, fue año olímpico. El COE, en un movimiento sin precedentes, volteó sus estatutos para que la raqueta más laureada en la piel de toro

fuera abanderada de la delegación patria. Para colmo, Rafa defendía la medalla de oro que le ganó al chileno Fernando González en los anteriores Juegos, los de Pekín 2008. Lo tenía muy claro. Tomarse un tiempo no entraba en sus planes.

NI EL MILAGRO DE LA CIENCIA

Con su nombramiento ya anunciado y presentado ante la prensa mundial, Nadal acudió tres veces a la clínica USP 'La Esperanza', en Vitoria, un centro especializado en tratamientos revolucionarios para tratar fundamentalmente dos tipos de dolencias: las traumáticas (huesos y músculos) y las degenerativas. Es aquí donde entran en acción las otras dos palabrejas a las que hacíamos referencia: factor de crecimiento y plasma enriquecido. El primero es el efecto que logra el segundo. Consiste en acelerar la reconstrucción del tejido muscular gracias a la reinyección de sangre del paciente con una cantidad de plaquetas dos o tres veces superior a la media.

La terapia (libre de sospechas de dopaje) es, sobre el papel, sencilla. Al afectado se le extrae sangre de una vena y, posteriormente, esa sangre se centrifuga, para, así, multiplicar el número de plaquetas que contiene. Más tarde, se reinyecta ese plasma enriquecido en la zona afectada. Con esta práctica, los plazos de recuperación pueden acortarse hasta un 50% y la calidad de la cicatriz resultante es mayor, con lo que se evitan posibles recaídas.

Bajo las órdenes del doctor Mikel González, director del Servicio de Traumatología de 'La Esperanza', Nadal recurrió a este método como última esperanza antes de que comenzaran los Juegos Olímpicos de Londres. No funcionó. En la soleada mañana del 19 de julio, Rafa acudió a las pistas de entrenamiento de Manacor con la ilusión de conseguir el milagro. Aquel día se probó por última vez antes de decidir qué hacer, si tirar la toalla o forzar la máquina. Apenas un par de



IMAGEN ABIERTO DE MÉXICO

peloteos después, la decisión era evidente: "No estoy en condiciones de competir", rezó el comunicado que colgó en su página web. Empezaba su travesía en el desierto.

Una travesía plagada de recaídas y momentos complicados. La mayor parte del proceso de recuperación se desarrolló lejos de las pistas, en gimnasios y piscinas que no hacían más que desesperarle. Oficialmente nunca existieron plazos fijos de recuperación. Su entorno hablaba de buscar lo mejor para él, sin dar fechas, lo que alimentaba una y otra vez regresos que nunca se produjeron. Primero fue su negativa al US Open, más tarde, a las semifinales de la Copa Davis. El siguiente renuncio fue la Copa de Maestros y el último, la final de la propia Davis. Cuatro citas, cuatro, a las que nunca se presentó, por mucho que él mismo vendiera falsas esperanzas. Su corazón era el que hablaba. Sus piernas le contradecían.

Tras apurar plazos y observar ciertos

*El cemento
es, a los
problemas de
rodilla, lo que
una aguja a
un globo:
elementos
incompatibles*

signos de mejoría, el 'horribilis' 2012 se cerraba en blanco dejando paso a lo que parecía ser un menos aciago 2013, aunque su inicio tampoco fue optimista. Una gastroenteritis dejó K.O. a Rafa en la previa del Open de Australia. Aunque su rodilla parecía responder, se vio forzado a parar una vez más. Ahora sería la última. El rey león tenía ansiedad por volver y tras el torneo de Melbourne, lo hizo con más fuerza que nunca. Era el comienzo del resurgir.

PENSANDO EN PARÍS

Sus dentelladas ya se han clavado en la yugular de algunas de sus víctimas favoritas. Ellas, confiadas, pensaban que tras un largo periodo de tiempo de inactividad, sin apenas ritmo físico y con la cabeza pensando más en la recuperación, que en vencer partidos, podrían tumbar a su enemigo. Ilusos. Rafa, como buen cazador, primero dejó que se confiaran. En Viña del Mar (Chile), su primera aparición en el año, la primera desde la retirada de Wimbledon en >

> junio de 2012, perdió en la final frente a un argentino desconocido al que regaló la mejor tarde de su vida. Horacio Zeballos (número 72 del mundo) se impuso en tres mangas al antiguo súper hombre. El chaval desconocido lloró. Nadal parecía vulnerable. Pero no lo era. Sólo dejó que lo pensarán.

La siguiente parada olía a caipirinha y feijoada. Sao Paolo, sin embargo, fue para Rafa algo más que un paraíso tropical. Fue una pesadilla. En una pista de arcilla agujereada e impracticable, y no con las mejores sensaciones, su coraje se impuso a los dictados de sus músculos. Ante el veterano (y, por qué no admitirlo, en decadencia) Nalbandián, el genio de la tierra batida clavó su primera pica en el 2013. Primer torneo del año. Primera alegría bajo su aullido de "¡Vamos!".

Días después llegó Acapulco. Empezó su recital insaciable. Dos amigos probaron al nuevo huracán mallorquín. Nicolás Almagro (número 12 del mundo) y David Ferrer (entonces cuarto mejor tenista del planeta)

cayeron en las semifinales y la final. Ésta última fue clave para que nuestro héroe se creyera, por fin, que sí, que esto iba en serio. Que de una maldita vez parecía haber encontrado la senda del guerrero que siempre ha sido. "Me imaginaba que vencer a 'Ferru' era casi imposible. Pero lo hizo. Vio que se encontraba mejor. Ése partido fueron sus alas para seguir el camino", describe el eterno 'uncle' Toni Nadal, algo más que su entrenador, algo más que su tío.

Pero la exhibición de fuegos artificiales, el verdadero vendaval, llegó sobre una superficie que no debería ser la suya. El cemento es, a los problemas de rodilla, lo que una aguja a un globo: elementos incompatibles. Sin embargo, en el Masters 1000 de Indian Wells Nadal estuvo a la altura. No sólo no sufrió ninguna molestia, sino que desplegó su mejor tenis con alguna demostración de maestro. En el camino cayeron el checo Tomas Berdych -número seis del mundo-, en semifinales, o el argentino Juan Martín del Potro -número siete, en la final.- Aunque nada comparable

chute de adrenalina que supuso tumbar (y casi humillar) a su archienemigo, Roger Federer, en cuartos de final, una ronda poco habitual para que se vean las caras. Tampoco lo fue el resultado, una descomunal paliza de apenas dos sets (6-2, 6-4) en apenas hora y medio de partido.

Tras hacer historia (ningún otro tenista suma sus veintidós Masters 1000), Rafa ha decidido parar. No ha disputado el Masters 1000 de Miami. Quiere tomarse su tiempo para el asalto a la temporada de tierra batida. Montecarlo, su torneo favorito (lo ha ganado en siete ocasiones) será la primera parada. Luego vendrán Madrid, Roma y, finalmente, Roland Garros, donde espera levantar la octava Copa de los Mosqueteros. En frente le esperará un desatado Djokovic que necesita ese torneo, Roland Garros, para cerrar el trébol de Grand Slams que le falta. Un sueño ante el que tendrá un obstáculo casi infranqueable. Nadal está de vuelta y con una raqueta en la mano. Un hábitat donde no conoce enemigos. Sólo presas. El rey león es, simplemente, insaciable. ◀



IMAGEN ABIERTO DE MÉXICO

FIBO

Halle 6 / D22 + E25



NUESTRA NUEVA COLECCIÓN DE PRIMAVERA

Mucho antes de nuestra presentación en la pasarela FIBO este año en Colonia, le mostramos nuestras exclusivas tendencias de nuestros diseñadores e ingenieros. Todas las cintas Matrix y los otros modelos de cardio muestran un aspecto totalmente nuevo. Los soportes se han ampliado y tiene color negro mate. En el caso de los modelos superiores

incluyen más funciones de entretenimiento y mejora su aspecto. Completamente nueva es nuestra consola TXI, con una brillante pantalla de alta definición, innumerables opciones de entretenimiento. Pantalla táctil con acceso a Internet, funciones de medios sociales y aplicaciones personalizadas.



MATRIX
Strong • Smart • Beautiful



LANZADOS A POR LOS JUEGOS OLÍMPICOS

Madrid 2020 impresiona a la comisión de evaluación del COI y al resto de sus rivales

Nuestros profesores decían que los mejores estudiantes no eran los que sacaban en los exámenes un nueve después de tirarse toda la noche empollando, sino los que conseguían un ocho tras varios meses de pequeñas dosis de preparación constante. Madrid, como buen estudiante de la asignatura olímpica, lleva muchos años preparándose para un reto del que no salió bien parada en los dos anteriores intentos. Sin embargo, como aquellos compañeros ejemplares de nuestra infancia, no ha dejado de 'hincar' los codos para alcanzar su objetivo final. Con los conceptos organizativos más que bien asentados y el 80% de las infraestructuras ya construidas, la capital de España asombró el pasado mes de marzo a la comisión de evaluación del Comité Olímpico Internacional (COI) y a las otras dos

ciudades candidatas a albergar los Juegos de 2020. Tokio y Estambul ya saben de qué pasta estamos hechos. Y nos tienen miedo. Mucho miedo.

Con el traductor de Google mediante, permítannos que les traigamos un par de informaciones que demuestran el pavor de enemigo. "Madrid impresiona al COI", tituló el diario turco 'Sabah' el pasado 22 de marzo, último día de visita de la comisión evaluadora. El "cemento visible" de las construcciones olímpicas ya erigidas y "la amplia capacidad hotelera y facilidad de transporte" de Madrid fueron los dos puntos fuertes que destacó este periódico radicado en Estambul, una ciudad que "difícilmente podrá estar a la altura de los españoles en aspectos como movilidad o transporte urbano".

¡Toma ya! Primer gol de la candidatura madrileña. ¿Y los japoneses, qué dicen?

"Madrid minimiza los riesgos de la crisis y se centra en la solidez de sus instalaciones olímpicas", resaltó en su edición digital, y en la misma fecha, el 'Tokio Shimbun'. Segundo tanto para los nuestros. Por ahora, jugamos con ventaja.

Disipando la crisis

La referencia de este portal a los problemas económicos de España no es, con todo, casual. Y es que la visita del COI (la tercera en los últimos ocho años) pretendía evaluar con lupa el principal problema de Madrid. Todos sus miembros (17 en total) aterrizaron en la capital con especial sensibilidad hacia la crisis que atraviesa nuestro país. Salieron convencidos de que, siendo todavía un aspecto preocupante, no debería tener incidencia en el resultado final del siete de septiembre en Buenos Aires, fecha y lugar elegidos para la votación definitiva.

"Hemos recibido una información muy clara por parte de la candidatura. Sabemos que España ha atravesado momentos difíciles, pero la situación se ha estabilizado y va a mejorar", tranquilizó sir Craig Reddie, presidente de la comisión, durante la rueda de prensa resumen de la visita. A su vera, Gilbert Felli, director ejecutivo de la comisión, asentía frente a las palabras de Reddie. "Al hablar de legado, la ciudad ya ha pagado gran parte de las infraestructuras necesarias. Por eso no creemos que la crisis vaya a afectar a la candidatura", insistió.

Para que los Juegos Olímpicos sean una realidad en Madrid, la inversión necesaria será la menor de las tres ciudades en liza, unos 1.500 millones de euros, cifra "totalmente garantizada por los tres niveles de gobierno", tal y como aseveró en la primera conferencia de la visita Juan Antonio Samaranch, hijo del que fuera



Casillas con Craig Reddie, máximo responsable de la visita del COI a Madrid

presidente del COI y actualmente miembro del organismo. Muy lejos quedan los casi 15.000 que deberá invertir Estambul (sin apenas infraestructuras construidas) o los 3.430 de Tokio. La solidez económica del proyecto español está asegurada.

Pocas debilidades, muchas fortalezas

Disipados los fantasmas de la crisis (y del rescate financiero a España, problema que podría haber forzado la retirada de la candidatura), a Madrid todavía le quedaban por eliminar un buen puñado de obstáculos. La lucha contra el doping, uno de los puntos débiles del proyecto de Madrid 2012, quedó atrás después de que David Howman, director general de la Agencia Mundial Antidopaje (AMA) destacase en febrero que la legislación de nuestro país ya está a la altura de las leyes internacionales. Nadal y otros jugadores de primer nivel dicen ahora que quieren un programa antidoping más estricto. Eso es fantástico. Hasta hace un par de años eran muy críticos con la lucha antidoping”, dijo.

El terrorismo, otra grieta tanto en 2012 como en 2016 (todos recordamos aún la pregunta de Alberto de Mónaco al respecto y que tanto escoció a la delegación española en 2005), es ya

asunto olvidado. “ETA es un asunto menor”, declaró Francisco Martínez Fernández, Secretario de Estado de Seguridad, tras su informe ante la comisión del COI. “Les preocupan las amenazas. El COI quiere conocer nuestra capacidad de anticiparnos y actuar; cómo nos organizaríamos; la coordinación; el mando único... Tengo la impresión que les ha quedado claro nuestra forma de organizarnos”, zanjó.

En resumen: nuestras debilidades son, cada vez, más anecdóticas. ¿Y las fortalezas? Simplemente, espectaculares. En apoyo popular, y pese al azote de la crisis, Madrid sigue volcándose con unos Juegos que, en nuestra capital, encuentran mayor respaldo con respecto a las otras dos candidatas. Un 80% de la población local quiere que la ciudad albergue la cita frente al 67% de Tokio o al algo mayor 78% de Estambul, un par de puntos por debajo de la cifra madrileña. La capacidad hotelera de Madrid (50.922 habitaciones previstas para 2020, 10.000 más que el mínimo exigido) sigue siendo superior a la de nuestros contrincantes. En cuanto al transporte, con el cuarto aeropuerto de más tráfico en Europa y varias conexiones de tren de alta velocidad, el éxito de la movilidad parece garantizado, ya no sólo en el flujo hacia la ciudad, sino en el seno de la propia metrópolis.

Todos estos aspectos actúan como brillantes que se engarzan a la joya de la corona: las infraestructuras. Instalaciones ya concluidas como el Palacio de los Deportes, la Caja Mágica, el Madrid Arena, las Ventas, el Santiago Bernabéu, Valdebebas, la Casa de Campo, el Hipódromo o el Club de Campo dibujan una columna vertebral muy sólida en la que otros edificios como el Estadio Olímpico o las piscinas olímpicas, se adhieren en forma de espacios con sus obras muy avanzadas.

“Esto es un proyecto de la capital de España, es un proyecto nacional, y el mensaje que han recibido los miembros del COI es que en España estamos todos a una con este proyecto”, resumió el Príncipe de Asturias, don Felipe de Borbón, en la jornada final de la visita. “Madrid ha pasado este examen con sobresaliente”, dijo. No será el último todavía quedan dos parciales más hasta que llegue la prueba de septiembre. Será entonces cuando sepamos si la capital alberga los Juegos Olímpicos más deseados de la historia. Estemos tranquilos. Somos buenos estudiantes. Hemos estudiado durante suficientes años como para brillar en Buenos Aires. Y no con un ocho, sino con matrícula de honor. ◀





La selección madrileña campeona

LA SELECCIÓN MADRILEÑA SE IMPONE EN LA FINAL A CATALUÑA Y RECUPERA EL TÍTULO

Madrid, campeona de España de Boccia por Autonomías en Leganés

Javier Martínez
dxtadaptado.com

Este fin de semana la localidad madrileña de Leganés ha acogido el Campeonato de España de Boccia por Selecciones Autonómicas. El Pabellón Polideportivo Europa ha sido el magnífico escenario donde ha tenido lugar la competición.

Vaya por delante nuestro agradecimiento a ADIL, al Ayuntamiento de Leganés y a la Federación Madrileña de Deportes de Parálisis Cerebral (FMDPC) por la fantástica organización y colaboración en todo momento con el campeonato.

Agradecer la presencia y el trabajo de los voluntarios que no sólo han ejercido

labores de cronometraje de los partidos, sino que además han estado pendientes de todo en cada momento.

Este año el campeonato ha contado con la participación de 39 deportistas pertenecientes a cinco selecciones autonómicas: FADPC (Andalucía), FECPC (Cataluña), FEXDPC (Extremadura), FVDA (País Vasco) y FMDPC (Madrid). Además, 25 árbitros colegiados han sido los responsables de dirigir los partidos.

En la primera fase de la competición, Cataluña y la Comunidad de Madrid consiguieron clasificarse como cabezas de grupo. Cataluña se impuso en un triangular a las Selecciones de Andalucía y Extremadura mientras que

Madrid superó en esta primera fase a la selección del País Vasco.

Por tanto, Cataluña y Comunidad de Madrid se clasificaron para la lucha por la medalla de oro y Andalucía, Extremadura y País Vasco lucharían por el bronce.

En la pelea por el tercer puesto del podio se impuso la Selección de Extremadura. El segundo puesto fue para Cataluña y se ha proclamado Campeona de España la Selección de Madrid.

En los próximos días se emitirá una nueva nota de prensa con información más detallada de los partidos y documentos gráficos de los mismos. ◀



José A. García de Mingo Director General de Deportes de Leganés junto a Álvaro Galán Presidente de la Federación Madrileña.



Un momento de la competición.



Álvaro Galán, entregando el premio a la mascota de la selección extremeña.



El Concejal de Asuntos Sociales de Leganés, Angel Juárez, recibiendo un reconocimiento de Chema López, presidente de la Federación Española y María Jesús López de la junta directiva.

BOCCIA

La boccia es un deporte paralímpico, similar a la petanca, cuya práctica está destinada a deportistas con discapacidades totales o parciales en sus extremidades.

Originario de la Antigua Grecia, recuperado en los años 70 por los países nórdicos con el fin de adaptarlo a las personas con discapacidades. Es un juego de precisión y de estrategia, con sus propias reglas recogidas en un Reglamento Internacional.

Las únicas categorías son en función del grado de discapacidad que padezcan los deportistas. Todos ellos, gravemente afectados y por tanto sentados en sillas de ruedas, lanzan las bolas con sus manos o pies, excepto los de la clase correspondiente a la discapacidad más severa, que juegan con la ayuda de una canaleta o rampa, sobre la que su auxiliar deposita la bola una vez escogida la dirección por el deportista. Existen pruebas individuales, por parejas y de equipos, siendo un deporte mixto en el que los hombres y las mujeres compiten entre sí.

Fuente wikipedia

¡Papá me quiero borrar de baloncesto!



Benito Pérez González
beperez@ucjc.edu

Acabar con la creciente violencia en el deporte escolar, se ha convertido en un reto básico para poder tener otras aspiraciones en materia de promoción de la actividad físico-deportiva.

La violencia física y verbal en partidos entre niños se ha convertido en una rutina lamentable que socava los principios sobre los que debería asentarse el deporte escolar: mejora física, coordinación, cooperación o fortalecimiento del carácter, entre otros. Unas aspiraciones, que deberían ser el objetivo de los padres que acompañamos a nuestros hijos a los partidos del fin de semana, pero que desgraciadamente son vulneradas groseramente cada vez más a menudo. Una violencia que no es privativa del fútbol, pues es habitual ver gritos desahorados, quejas exasperadas y reacciones crispadas en partidos de cualquier deporte colectivo de niños. Y un fenómeno que no sólo se circunscribe al ámbito español, pues por ejemplo la Asociación Nacional de Deportes Juveniles Estadounidense ha constatado un incremento de los enfrentamientos entre padres, entrenadores y árbitros del 10% en los últimos años (Heath & Heath, 2007).

Me rompió el corazón escuchar a mi hijo de 11 años pidiéndome que le quitase de baloncesto, después de que el pasado fin de semana una pelea barriobajera entre dos padres provocase la suspensión del partido.

No tenemos derecho, como padres, como educadores y como gestores a enturbiar la ilusión y el amor por el deporte de nuestros hijos o alumnos. El

problema es en mi opinión de extrema gravedad, ya que estamos hablando de los verdaderos cimientos sobre los que se asienta todo el entramado, y sobre una base inestable será imposible luchar como gestores por el reto de que España se aproxime a los índices de práctica deportiva de otros países de nuestro entorno, rompiendo la barrera del 40% de práctica (García Ferrando & Llopis Goig, 2011), que se nos antoja insuficiente para garantizar la salud física y mental de la población.

Algunos factores que deberían contribuir a que lo tuviésemos más fácil que otros: buen clima, el carácter de las gentes generalmente expansivo y con gusto por realizar actividades fuera del ámbito del hogar, grandes éxitos en deportes de todo tipo y un gran interés por las retransmisiones deportivas, entre otros muchos no son nada si seguimos sin atajar el problema de la violencia. Aparte dejamos para otra ocasión hablar de la insignificante presencia de la actividad física en el currículo de los planes de estudio.

Una vez más, no tengo la solución a tan magno problema. Pido desde aquí que hagamos una seria reflexión, que quizás nos debería obligar a pensar que los premios a la deportividad no deberían ser la "María" de los



galardones, que en muchas ocasiones se otorgan a los perdedores para consolarlos de algún modo. Creo que simplemente exhortando a la deportividad no conseguimos nada, pues este término se ha debilitado semánticamente con su uso inmoderado e ineficaz (Thomson, 2003). Debemos dar otros pasos más valientes y decididos, y reformular nuestras actuaciones. ◀

García Ferrando, M., & Llopis Goig, R. (2011). Ideal democrático y bienestar personal. Encuesta sobre los hábitos deportivos en España 2010. Madrid: Consejo Superior de Deportes (CSD) y Centro de Investigaciones Sociológicas (CIS).

Heath, C., & Heath, D. (2007). Pegar y pegar (M. L. Medel, Trans. 2008 española ed.). Madrid: LID.

Thomson, J. (2003). The Double-Goal Coach: Positive Coaching Tools for Honoring the Game and Developing Winners in Sports and Life. NY: Harper Collins.

¿Quieres tener controlado tu negocio desde cualquier lugar, en cualquier momento?

Toma las decisiones estratégicas correctas que garantizan la rentabilidad de tu negocio, lo antes posible y con toda la información disponible, gracias a **SmartCMI**, el nuevo cuadro de mandos integral para dispositivos móviles.



Accede en tiempo real a los indicadores clave (KPI)

- ✓ Ingresos económicos, y altas/bajas de abonados y cursillistas
- ✓ Usuarios activos y usos de la instalación, segmentados por tipologías
- ✓ Contrasta cualquier indicador con tus previsiones

Anticipate, toma decisiones y comprueba el resultado

- ✓ Consulta los clientes con riesgo de baja (modelo heurístico)
- ✓ Trabaja con indicadores diarios, semanales, mensuales y anuales
- ✓ Estudia el resultado de tus campañas con el detalle que necesites

Asegura un alto rendimiento de tu equipo humano

- ✓ Controla la actividad diaria de tu equipo de atención al cliente
- ✓ Marca objetivos y controla su cumplimiento de forma rápida y visual
- ✓ Consulta el detalle de las nuevas altas que se han logrado cada día

Desde cualquier lugar, con total agilidad

- ✓ Disponible para iPhone/iPad y para dispositivos Android
- ✓ Indicadores actualizados en tiempo real, con despliegue "drill-down"
- ✓ Navega fácilmente con un solo clic para comparar períodos anteriores



Analiza los patrones de acceso a las instalaciones por parte de tus clientes. Identifica los días y franjas horarias menos concurridas. Toma las decisiones más apropiadas lo antes posible.



Accede en cualquier momento al nivel de detalle que necesites, navegando de forma sencilla por los listados completos de altas, bajas, accesos, o clientes con riesgo de fuga, llegando incluso a la ficha individual de cada cliente, con sus datos completos y los servicios que ha contratado.

Invierte ahora en tu futuro. Llámanos ahora y te asesoramos sin compromiso.

902 678 900

www.t-innova.com

SOFTWARE · CONTROL DE ACCESOS
ASESORAMIENTO · CONSULTORÍA
FORMACIÓN · SOPORTE TÉCNICO





David Pérez

ALCALDE DE ALCORCÓN

David Pérez es Licenciado en Ciencias de la Información por la Universidad Complutense de Madrid. Ha completado su formación con diversos cursos de formación en materia de gestión y dirección, entre ellos: Gestión Pública (Ministerio de Administraciones Públicas), Liderazgo para la Gestión Pública (IESE Business School) y Programa Ejecutivo de Gestión para Parlamentarios (Instituto de Empresa). David Pérez es diputado de la Asamblea de Madrid desde el año 2003, donde ha desempeñado diversos puestos de responsabilidad, entre ellos, portavoz del Grupo Parlamentario Popular, cargo al que renunció en mayo de 2011 para asumir la alcaldía de Alcorcón (170.000 habitantes), donde obtuvo el mayor número de votos logrado por cualquier candidato de la historia de la localidad. Presidente de la Federación Madrileña de Municipios (179 municipios) por unanimidad.

Ha tenido responsabilidades en los equipos de campañas electorales regionales (responsable de argumentarios en la mayoría y responsable de programa en las últimas autonómicas) y nacionales (miembro redactor del programa marco nacional). Es miembro del Comité de Dirección del PP de Madrid. Recién elegido presidente del PP de Alcorcón.

P.- A su llegada a la Alcaldía de Alcorcón, ¿cómo se ha encontrado la salud deportiva y la salud económica del deporte en su ciudad?

La salud deportiva de Alcorcón es estupenda. Más de 70.000 personas practican deporte en nuestra ciudad. Tenemos entre nuestros vecinos a grandes deportistas, de todas las categorías y disciplinas, que son campeones a nivel regional, nacional e incluso internacional. Además, nuestro equipo de fútbol está haciendo una buena temporada y nos está dando,

como ya sucedió el año pasado, muchas alegrías con su gran juego. Somos una ciudad de magníficos deportistas. Respecto a la salud económica, el anterior equipo de Gobierno (PSOE-IU) dejó a los clubes deportivos una deuda de más de un millón de euros y que, poco a poco y con gran esfuerzo, estamos reduciendo nosotros.

P.- ¿Qué actuaciones cree que hay que realizar para mantener los niveles de calidad y participación en el deporte local?



David Pérez, presenta junto al seleccionador nacional sub -21, Julen Lopetegui, y al presidente de la A.D. Alorcón, Julián Villena, el partido España-Rusia, que se jugará en el municipio el próximo 25 de marzo.

> Nuestro papel es seguir fomentando el deporte base, y para ello debemos ocuparnos, primero, de mejorar y hacer más cómodas nuestras instalaciones; y por otra parte, seguir dándoles a los ciudadanos más opciones y libertad de elegir en el deporte a practicar. Hemos introducido disciplinas en Alorcón, como rugby, esgrima, balonmano, fútbol americano, marcha nórdica o yoga. Queremos que los vecinos de Alorcón tengan una amplia oferta para practicar deporte a cualquier edad.

P.- ¿Qué retos y futuros proyectos tiene la Ciudad de Alorcón en lo que se refiere al deporte para todos y a la creación de nuevos equipamientos?

El futuro: Seguir acercando el deporte a los mayores con programas específicos para ellos, fomentar el deporte como forma de integración para los discapacitados y desarrollar actividades y programas en los centros educativos para que los más pequeños practiquen deporte. La creación de nuevos equipamientos responderá a la necesidad de dar cabida a deportes nuevos y ampliar los que tienen mucha demanda y déficit de instalaciones.

*“Más de
70.000
personas
practican
deporte en
nuestra
ciudad”*

P.- En Alorcón, tienen diferentes modelos de gestión. ¿Qué opina de la colaboración público-privada, tan de moda en estos tiempos?

Lo que tenemos claro es que hemos de buscar fórmulas para responder a las necesidades de los ciudadanos y deportistas de Alorcón y estas colaboraciones público-privadas son, además de fundamentales, una manera de ofrecer más servicios y mayor calidad. Las administraciones ya no podemos gastar e invertir como lo hacíamos antes, y esta colaboración contribuye el poder seguir ofreciendo servicios a los ciudadanos. En Alorcón están funcionando muy bien, y seguiremos trabajando en esa línea.

P.- ¿Qué posibilidades ve a la candidatura de Madrid 2020 y qué impactos cree que supondrán para la capital y la propia Comunidad madrileña?

Madrid es una gran ciudad a nivel internacional que está más que preparada para albergar unos Juegos Olímpicos. En Alorcón, y con el



David Pérez junto a Fermín Cacho, presentando el Maratest, que se correrá por primera vez en Alcorcón.

rechazo de UPyD, hemos mostrado nuestro apoyo a la candidatura de Madrid, porque creemos que celebrar un evento tan importante tendrá beneficios económicos, turísticos..., para toda la región. Es un honor para cualquier ciudad ser la sede de unas

olimpiadas con repercusión en todo el mundo.

P.- El deporte es unas de las mejores marcas que tiene España en el mundo. Desde su punto de vista ¿cómo influyen los casos de dopaje a nuestra imagen?

La perjudican totalmente. Los deportistas de élite son siempre un ejemplo de superación y los ídolos de mucha gente por su sacrificio, esfuerzo y tesón. Descubrir que uno de tus máximos referentes ha conseguido tantos triunfos de manera poco deportiva, es bastante triste. Se te cae un mito y rompe las ilusiones de muchos que se reflejan en estos grandes deportistas. Por desgracia, siempre hay algún caso así, pero afortunadamente, la gran mayoría de nuestros atletas no recurren a esos métodos.

P.- ¿Qué va a cambiar en su ciudad el proyecto Eurovegas?

Hay algo que ya ha cambiado: Los vecinos que están desempleados tienen una esperanza de futuro para poder tener un puesto de trabajo. Nos convertiremos en epicentro de la creación de empleo. Además, Alcorcón atraerá importantes inversiones que conllevarán turismo, promoción y riqueza para nuestra ciudad. Se reactivarán nuestros polígonos industriales, cuya actividad se ha visto perjudicada por la crisis. ◀

 An advertisement for Mondo Sport & Flooring. The top right features the logo "MONDO SPORT & FLOORING." with a stylized blue and white graphic. Below the logo are several images representing different sports and flooring solutions:

- "TRACK & FIELD." showing athletes on a red running track.
- "LANDSCAPE. GRASS." showing a green lawn with a tree and a path.
- "DESIGN. BUILD." showing an aerial view of a large stadium or arena under construction.
- "SPORT. EQUIPMENT." showing a basketball court with a scoreboard.
- "SPORT. TURF." showing a green artificial turf field.
- "INDOOR. SPORT." showing a basketball player in a red jersey (number 13) celebrating on a court.

 The main text "Running on the right track" is written in large, bold, blue letters on a white background. At the bottom left is the website "www.mondoworldwide.com". At the bottom right is the contact information for Mondo Ibérica S.A.:

MONDO IBÉRICA S.A.
 Polígono Malpica, C/E. Parcela 13B
 50016 - Zaragoza
 Tel: 976 465 300 - Fax: 976 574 371
 info@mondoiberica.es

El sistema de gestión de fitness basado en la tecnología cloud computing PREVA, ha superado los 10.000 usuarios registrados.

PREVA SIGUE GANANDO ADEPTOS

Más de 10,000 usuarios han creado su cuenta en el sistema

El sistema PREVA, que lidera el sector en este aspecto permite a los usuarios registrar sus entrenamientos dentro y fuera de la instalación, creando un portal de constante comunicación con el centro deportivo. El sistema consta de un sistema de motivación y seguimiento de los entrenamientos que permite al usuario seguir sus progresos y marcarse nuevos retos.

Desde el punto de vista de gestión, la solución ofrece un sistema de mensajería y comunicación a través de las consolas táctiles ubicadas en los aparatos cardiovasculares. Otro aspecto que facilita la gestión de instalaciones es el control remoto de la maquinaria que permite analizar usos y estado de mantenimiento. ◀

Para más información

www.preva.com
info.spain@precors.com



Pruébalo!

www.nutrisport.es
 síguenos en

INAUGURADA UNA NUEVA SALA DE CICLO INDOOR EN LA INSTALACIÓN MUNICIPAL INACUA LOS CANTOS DE ALCORCÓN

El martes 26 de febrero tuvo lugar la inauguración por parte de la concejal de Deportes y Juventud de Alcorcón, Loreto Sordo, de una nueva sala de Ciclo Indoor en las instalaciones del polideportivo municipal de Los Cantos que conforman el centro deportivo Inacua. La mejora, aumentará la calidad del servicio a los ciudadanos que se presta en estas dependencias.

La nueva sala, en la que Ferroser –empresa gestora de las instalaciones– ha realizado esta inversión de mejora, supone un nuevo espacio de 130 metros cuadrados para la práctica de Ciclo Indoor. Esto ha liberado los 70 metros cuadrados destinados hasta el momento a esta actividad en la zona de fitness, lo que permitirá, además, ampliar esta área en respuesta a las demandas de los ciudadanos. ◀



En la imagen, de izquierda a derecha: David Menéndez (Gerente de Ferroser), Francisco Liébana (Gestor Inacua Los Cantos), Loreto Sordo (Concejal de Deportes y Juventud), Ignacio Costa (Director General de Deportes de Alcorcón) y Carlos Leal (Gestor Instalaciones y Servicios Deportivos de Ferroser).

ferroser


MOYPE SPORT^{S. R. L.}
European Sport Company

Creamos deporte



d c/ Irún, 25 • 28008 Madrid /España
t 91 541 89 46 f 91 548 05 75
e comercial@moype.com
www.moype.com

COACHING y gestión deportiva



Alfredo Bastica Caro
abastida@tiempod.es

Actualmente los responsables de los centros deportivos cada vez se preocupan más de contratar a profesionales cualificados, siendo conscientes, que serán ellos los encargados de marcar la diferencia con sus clientes, aun así, en nuestro sector y en este ámbito nos queda un largo recorrido.

Estaremos de acuerdo que estamos en el negocio de la hospitalidad y los principales factores de fidelización de las instalaciones deportivas son las personas, son ellos los que están en continuo contacto con los clientes. Y el Coaching principalmente va de eso, de facilitar a las personas la consecución de sus metas, sus objetivos, sus aspiraciones personales y laborales, de cómo pueden ser más productivos y disfrutar plenamente de sus vidas y de su trabajo. De limar creencias que nos limiten, buscando aquellas que nos potencien, de apoyarnos en nuestros valores, respetándonos y respetando a los demás, de ser personas motivadas y llenas de energía.

Los centros deportivos actuales a diferencia de sus antecesoras, se van a centrar en un factor capital para la productividad, que hasta ahora en nuestro sector había sido minusvalorado: las personas. Ya no vale tener la mejor instalación o las más baratas, es más valiosa la diferenciación

y en muchos casos, las personas son las que marcan esta diferencia.

En el ámbito del Coaching existen varias especialidades, pero se trata de habilidades muy similares aplicadas a diferentes áreas. Un coach puede especializarse, de hecho en el mercado competitivo que nos encontramos cada vez es más habitual, pese a la juventud de esta profesión, encontrar a Coaches especializados o Coaching deportivo o como en mi caso en el sector del fitness.

Al llevar el Coaching a las organizaciones, inevitablemente hay que hablar de la rentabilidad de su aplicación, valorando el aumento de los ingresos producidos, mejoras de productividad, reducción de la rotación de los componentes de los equipos, orientación al cliente, relaciones con compañeros y colaboradores o mejoras en el liderazgo. Todo esto que repercutirá en los clientes, en la mejora del clima laboral y por tanto, en la cuenta de resultados.

No quiero pasar por alto las posibilidades que ofrece el Coaching a particulares o profesionales de nuestro sector no vinculados expresamente a un centro deportivo. Como por ejemplo entrenadores personales, fisioterapeutas, autónomos en definitiva, les apoyará a conseguir sus retos o proyectos personales en un corto - medio plazo diseñando

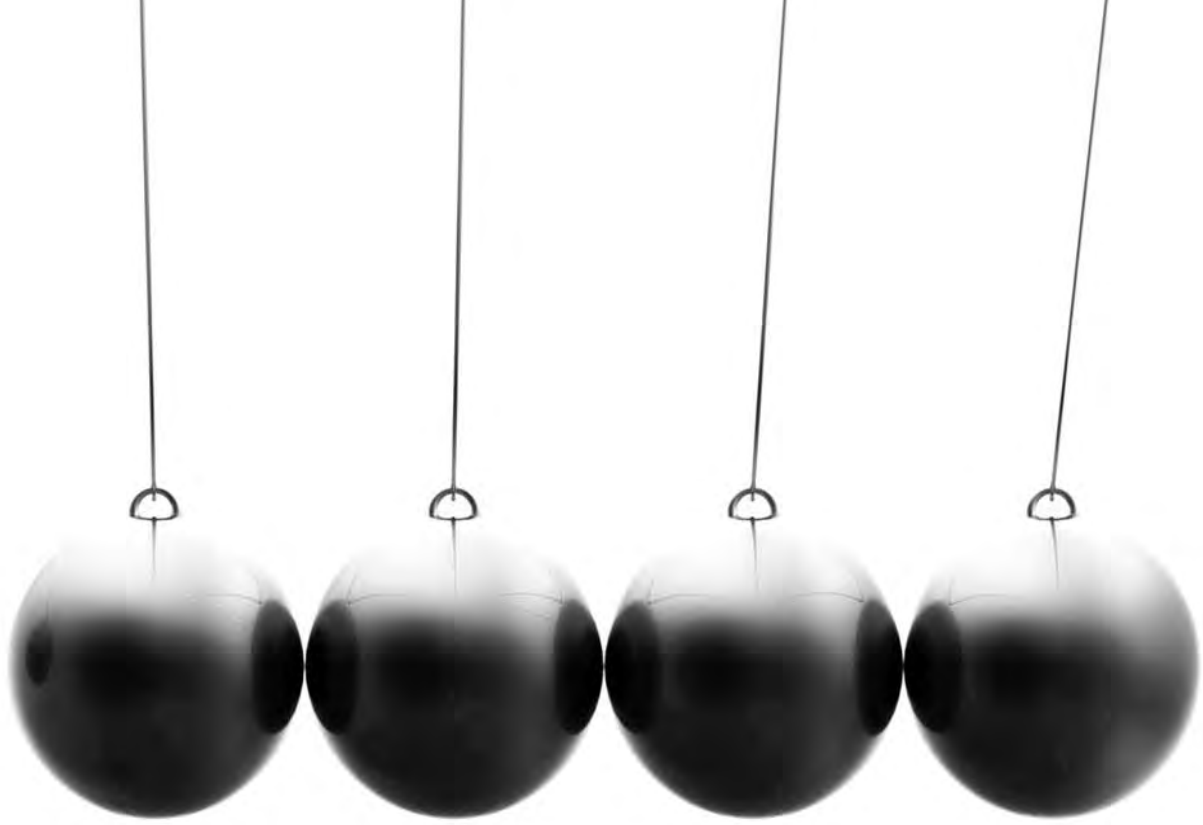
un plan de acción completamente a tu medida con el cual comprometerte.

Compromiso, palabra que de una forma u otra ha aparecido en todos los párrafos de este artículo y que es tan inherente al Coaching como el propio cambio que produce estar decidido a conseguir lo que quieres.

Es una herramienta utilizada con gran efectividad para mejorar la motivación de los componentes de los equipos. Gran parte de los miembros de la organización pasan más tiempo en el centro deportivo que con sus familias, lo cual hace que sea muy importante que mantengan alta la motivación y el disfrute en su trabajo. Y sobre esto, estar motivado, no necesariamente es estar contento sino es tener motivos para desarrollar el trabajo.

Para ello, crear y mantener un buen ambiente en el trabajo, fomentar el trabajo en equipo dando sentido y profundidad a cada puesto, y potenciar la comunicación interna creando los canales correspondientes es algo básico.

Entonces, ¿cómo puede favorecer el Coaching aplicado al sector del fitness la motivación de los que desarrollamos nuestra actividad en él? Un inicio estará en el descubrimiento y alineación de los intereses y objetivos personales y corporativos, uno debe sentir que sus necesidades personales y de crecimiento



profesional están siendo o pueden ser cubiertas en la organización, ¡ojo!, que no he dicho por la organización, sino en la organización, aquí cada uno tiene que asumir su parte de responsabilidad.

En ocasiones se cree que un aumento salarial puede ser determinante en la motivación y aún siendo importante, es evidente que influye en la satisfacción y motivación del trabajador, pero al ser este aspecto un factor motivador extrínseco, si se tienen unos mínimos

satisfechos, su influencia es temporal y varía con la misma rapidez que se consigue, siendo a medio plazo un tipo de motivación inestable. Por este motivo el Coaching puede ayudar a encontrar las verdaderas razones para que un componente del equipo se comprometa con el proyecto. La ecuación es sencilla, pero no por ello fácil de solucionar, si somos capaces de acercar los objetivos individuales de desarrollo personal y profesional de los componentes de los equipos, a los objetivos

corporativos estaremos dando un paso de gigante en la motivación e implicación de éstos en la empresa.

En definitiva el Coaching, independientemente de su especialidad, te llevará a plantearte dónde quieres llegar, qué es lo que haces, cómo lo haces, para qué lo haces y analizar si los resultados que obtienes son satisfactorios y en caso de no serlos plantear alternativas y sobre todo a que seas consciente que alcanzar tus metas está en tu mano. ◀

SI NO TE VEN NO EXISTES

Anúnciate en **DEPORCAM** y que te vean todos



T 916 430 962
deporcam@ferrovial.es



BUSINESS INTELLIGENCE Y FIDELIZACIÓN

LAS CLAVES PARA UN SALTO EN LA GESTIÓN DE UN CENTRO DEPORTIVO

Juanma Rodríguez
juanma.rodriguez@t-innova.com

La foto de un bloqueo en la gestión

Imaginemos la siguiente situación, por desgracia demasiado corriente hoy en día: una instalación deportiva lleva ya unos años funcionando, pero sus herramientas de software para la gestión no han evolucionado desde la puesta en marcha, y cada día que pasa se perciben como más rígidas y obsoletas. La gestión básica de clientes se hace muy lenta, y ante las dificultades del mercado actual hay un enorme déficit de información útil sobre el negocio, poco a poco se va creando un bloqueo en la toma de decisiones y en la operativa del centro.

Hay varias escenas que pueden ilustrar esta situación: gestión manual y totalmente ineficiente de altas y bajas, informes que sólo arrojan números brutos muy básicos que no dicen nada útil, campañas comerciales que deben realizarse artesanalmente, etc. Creo que no nos alejamos mucho de la realidad actual de muchos centros deportivos donde aún no se ha dado un salto real en productividad.

¿Qué hago para superarlo?

Ante esto, ¿qué decisiones hay que tomar? Confiar en la intuición y en el día a día exclusivamente suelen ser malos aliados, ya que lo más reciente o aquello con lo que se tiene un cierto vínculo emocional (por ejemplo, la opinión un cliente que habló esta mañana directamente con el gerente), suele tener inconscientemente más peso en la memoria. Es humano que se pierda perspectiva, pero esto condiciona muchas decisiones que al final acaban siendo equivocadas.

Debemos complementar la intuición con datos claros y útiles que nos den un marco de referencia irrefutable. Deben ser datos mínimamente elaborados, indicadores clave de rendimiento (en inglés, KPIs), que nos permitan comparar periodos de tiempo y sobre todo, medir el resultado de las acciones realizadas para saber si son o no rentables.

Por otro lado, debemos procurar que la obtención de estos datos sea lo más natural y sencilla posible, idealmente que fluyan sin esfuerzo a partir de un sistema de control de accesos que, además de ser seguro y elimine el fraude, permita un análisis continuo y automático de los clientes que lleve a conocerles mucho mejor: cuándo

acceden al centro, por qué zonas se mueven, etc. Si hablamos de conocerles mejor, poder automatizar las encuestas de satisfacción es clave para realizar, sin sobrecarga de trabajo, acciones para prevenir las bajas antes de que estén cerca de producirse.

¿Qué puedo conseguir conociendo mejor a mis clientes?

La primera conclusión del análisis de los clientes es la segmentación, cómo su perfil se corresponde con lo que consume. Dicho de otra forma: qué tipo de clientes consumen, qué servicios. Esto permite identificar ya de entrada una fuente de negocio inmediata, ya que si sabemos cómo son los clientes que consumen ciertos servicios, puedo buscar inmediatamente la lista de todos los que son como ellos... pero todavía no consumen esos mismos servicios, para hacer una campaña comercial inmediata y muy dirigida.

Para poder explorar ágilmente todas las oportunidades de negocio que caigan al alcance de un centro deportivo, hace falta un buen sistema CRM para automatizar las campañas comerciales, liberar de trabajo tedioso sin valor añadido al equipo de ventas, y balancear sus cargas de trabajo. Sobre todo, es



Más información
Tel. 902 678 900
www.t-innova.com
info@t-innova.com

Más información sobre Inacua Murcia
Tel. 968 909 555
www.inacua.com/html/centro_murcia.htm

UN EJEMPLO REAL

INACUA MURCIA: En sólo una semana, un nuevo mundo de posibilidades

“Antes nos resultaba totalmente imposible tener listados útiles, ahora por fin podemos obtener informes que de verdad nos digan cosas.”

“Con todo lo que podemos hacer ahora, por fin podemos pensar qué es lo que queremos hacer.”

José Manuel Delgado
Director Deportivo de Inacua Murcia

necesario saber desde el primer momento cuál está siendo el retorno de la inversión (ROI) de cada campaña de fidelización o de captación, para pararla o invertir más recursos aún.

Fidelización: la mejor contribución a la rentabilidad de un centro deportivo

Está demostrado que captar un nuevo cliente cuesta hasta 6 veces más dinero (en campañas comerciales, descuentos, etc.) que conservar uno ya existente. Por tanto, la mejor contribución a la rentabilidad del centro que podemos hacer es, con diferencia, mejorar el ratio de fidelización de clientes. El sueño de cualquier gerente sería poder prevenir las bajas antes de que estén ni siquiera cerca de producirse.

Tecnológicamente esto ya es perfectamente posible. Si tenemos la información de cómo se comportaron los clientes que después nos acabaron dejando, es fácil comparar y reconocer cuáles de nuestros clientes se están empezando a comportar igual, hacer saltar alertas personalizadas y dirigirles campañas específicas.

Cómo conseguir una experiencia excelente: el “pasillo del cliente”

Una recomendación general para aumentar la fidelización de nuestros clientes es fijarnos en lo que denomina el “pasillo del cliente”, es decir, el recorrido que hace el cliente por el centro, para identificar cuáles son los momentos o puntos críticos (los llamados “momentos de la verdad”) donde podemos hacer que su experiencia sea sublime. Estos momentos van desde la reserva de una

pista por internet, pasando por la cara de la persona de recepción, hasta la humedad del suelo del vestuario, o la música de fondo en la piscina.

Es recomendable, como gerente, hacer el mismo recorrido que el cliente, y estar muy atentos a dónde podemos conseguir que el cliente sienta “¡oh, qué buenos que son!”. Así, en unos tiempos en que cada euro del gasto familiar es examinado con lupa, nuestro cliente renovará cada día su decisión de quedarse con nosotros.

El reto: un equipo de alto rendimiento con herramientas obsoletas

Inacua Murcia, toda una referencia en la región, con unas instalaciones de más de 9.000 m², una amplia oferta de actividades de fitness, acuáticas, termales, así como servicios médicos, de fisioterapia, entrenador personal, nutricionista, etc., y un equipo humano de 70 profesionales, se encontraron con que el software de gestión que utilizaban desde 2004 no habían evolucionado a la par que su alto rendimiento como equipo y sus necesidades diarias para tomar decisiones cruciales para el negocio y la operativa del centro. Necesitaban datos realmente útiles, pero las herramientas que tenían no se lo permitían, y las campañas comerciales debían hacerse manualmente de forma artesanal, con lo que su eficacia era muy reducida.

La solución: flexibilidad y eficacia

Ante esta situación, el gerente de Inacua Murcia, Antonio Luna Guillamón, decidió renovar las herramientas tecnológicas migrando todo el sistema a la solución DeporWin (de T-Innova), para que el análisis, la toma de decisiones y la ejecución de campañas comerciales sean mucho más ágiles y permitan adaptarse a la realidad más rápidamente, elaborando informes y listados personalizados de forma sencilla y amigable. Por otro lado, se ha adoptado la solución DeporCRM para automatizar las campañas comerciales y poder medir la rentabilidad de cada una. En paralelo, se ofrece a los clientes la posibilidad de comprar, darse de alta, inscribirse en cursos, etc., a través de la web del centro, y se ha cambiado el sistema de control de acceso antiguo por uno basado en pulseras, que permite un mayor control y una mayor comodidad, mejorando así la calidad de la experiencia del cliente.

El cambio: en sólo una semana, un nuevo mundo de posibilidades

En sólo una semana, todo el sistema de gestión ha sido migrado, y el equipo de Inacua ha sido formado de manera personalizada, para sacarle el máximo rendimiento desde el primer día. Una de los primeros efectos positivos es que se ha aprovechado para automatizar totalmente procesos que antes requerían un seguimiento manual, como las bajas programadas, o los cambios de tarifa automáticos en función de la edad. Pero quizás el cambio más significativo ha sido la enorme capacidad de análisis flexible que las herramientas permiten ahora al equipo de Inacua Murcia. En palabras de su propio equipo directivo: “antes nos resultaba totalmente imposible tener listados útiles, ahora por fin podemos obtener informes que de verdad nos digan cosas; con todo lo que podemos hacer ahora, ipor fin podemos pensar qué es lo que queremos hacer!”.

Sobre T-Innova

Desde hace más de 20 años, T-Innova ofrece soluciones tecnológicas para la gestión inteligente de centros deportivos, que permiten maximizar la eficacia interna de la organización y mejorar la calidad de los servicios para ofrecer a los clientes del centro una experiencia excelente, aumentar su ratio fidelización, e incrementar el volumen del negocio y su rentabilidad.

Las soluciones de T-Innova cubren áreas como la gestión económica y de clientes, herramientas CRM y de *business intelligence* para la toma de decisiones estratégicas, control de accesos y automatización de instalaciones, oferta de los servicios a través de la web del centro y terminales autoservicio, dispositivos para aumentar la productividad del personal de recepción, y otras herramientas para gestionar competiciones y socializar las actividades.

T-Innova tiene una clara orientación al cliente, de forma que las soluciones tecnológicas van siempre acompañadas de un asesoramiento y un servicio de consultoría para adaptarse a las necesidades concretas y al modelo de negocio de cada centro, una formación personalizada para asegurar que el equipo humano extraiga el máximo rendimiento de las herramientas desde la puesta en marcha, y un servicio técnico para resolver las cuestiones del día a día. ◀



IMAGEN A.G. / CLUB ATLÉTICO DE MADRID



ADRIÁN AMOR PROPIO ROJIBLANCO

A SUS 25 AÑOS, ESTE ASTURIANO QUE CUMPLE SU SEGUNDA TEMPORADA EN EL ATLÉTICO DE MADRID, NO ATRAVIESA POR SU MEJOR MOMENTO. IRREGULARIDAD EN SUS APORTACIONES Y UN COMPETIDOR INESPERADO PARA MÁS DE UNO LE HAN RELEGADO A LA SUPLENCIA. PERO ADRIÁN, NO ARROJA LA TOALLA Y MIRA EL FUTURO ROJIBLANCO CON OPTIMISMO

Hasta ahora su carrera ha estado marcada más por el protagonismo que despertaba dentro del terreno de juego que fuera. Adrián López, delantero del Atlético de Madrid, reconoce el "bache" por el que atraviesa, pero con la misma seguridad corre a subrayar una aclaración que en estos casos no suelen ir de la mano, "Siempre he notado el cariño del entrenador, para mí es importante y lo agradezco. No estoy jugando tanto, pero anímicamente estoy bien".

El Vicente Calderón le echa de menos, el aficionado y sus compañeros, porque Adrián es de esa clase de futbolistas con los tan rápidamente, como él ejecuta sus acciones, se le hace de la familia. Como si siempre hubiese estado ahí. Como si siempre se le hubiese estado animando o te hubiese estado dando pases de gol. En cualquiera de los dos casos, celebrándolos en un mismo grito. Y cuando el aire no sopla a su favor, la reacción del asturiano le hará echar aún más raíces en el corazón de los rojiblancos. Hay que insistir, vestuario y grada. "Uno, cuando está teniendo menos partidos lo que busca es trabajar e intentar estar al mejor nivel cuando toque salir para ayudar al equipo. Me encuentro bien, quiero seguir >

“No estoy jugando tanto, pero anímicamente estoy bien”



IMAGEN A.G. / CLUB ATLÉTICO DE MADRID

> esforzándome y cuando me toque salir, de inicio o para diez minutos, hacerlo lo mejor posible”. Esto no se escucha con facilidad.

En la memoria del aficionado Atlético aún perduran los goles de Adrián en la Europa League de la temporada pasada. En el Manzanares y lejos de él. Todos ellos cruciales. Ahora el mal trago por no poder disfrutar de los minutos y el nivel necesarios se está compartiendo.

Es como si no sólo sufriese Adrián, pero la situación manda y él la ve con naturalidad, “Está claro que siempre hay que trabajar para estar en el once, va con el amor propio, y es lo normal. Aquí hay mucha competencia, los demás hacen las cosas bien y eso hace que tengas que dar el máximo nivel”.

Y de ese guión no se sale. Primero por convicción, segundo porque lo que se ve en los entrenamientos, y tercero, porque la ley del fútbol manda, la ley del rendimiento, “lo que pasa es que en el fútbol hay veces que las cosas no salen como quieres. Ahora no estoy jugando demasiado porque el equipo está haciendo las cosas bien y solo me queda trabajar y esperar”.

En el caso del 7 rojiblanco, el trabajo y la espera tienen delante un muro que se ha levantado sin hacer demasiado ruido, con el que pocos contaban, pero cuyo despunte ha sido tan sorprendente como eficaz. El brasileño Diego Costa, cedido en el Rayo una temporada porque hasta la fecha su fichaje estaba en entredicho, volvió al Calderón de puntillas y ahora es imprescindible. Uno de los ojitos

derecho de Simeone. El mejor escudero de la estrella Falcao. Tal es el peso de Costa en el equipo, que ni siquiera su principal damnificado se atreve a discutirlo. Otro gesto que le honra, “está dando un nivel muy bueno. Sabíamos desde el principio que iba a ser un jugador muy importante por todas las cosas que aporta y lo está siendo”. Es verdad que no iba a criticarlo, pero también podría haberse callado...

“Siempre hay que trabajar para estar en el once, va con el amor propio”



IMAGEN A.G. / CLUB ATLÉTICO DE MADRID

Como cualquier rojiblanco, Adrián espera impaciente la final de la Copa del Rey, sueña con unos minutos que le den la oportunidad de demostrar que es válido para este equipo en todo tipo de circunstancias. Y no desespera que en el tramo final de la liga, algún gol suyo selle la plaza de *champions* que tanto ha merecido este Atlético de Madrid... y Adrián. ◀

SPORT, HEALTH & SPA CONSULTING
grupo ingesport

la **tranquilidad** de estar con los **primeros**



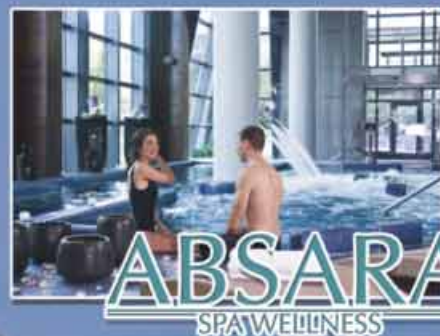
GO fit

Un verdadero lugar de recreo, salud y deporte para todos. Excelencia en la relación calidad - precio



CorpoWellness

Deporte y salud aplicados a la actividad laboral y el entorno corporativo



ABSARA
SPA WELLNESS

Un espacio exclusivo para el bienestar en un entorno único



SPORT, HEALTH & SPA CONSULTING
grupo ingesport

Consultoría estratégica en la gestión de centros deportivos

91 398 59 90

www.ingesport.es

El Programa para Deportistas de Alto Rendimiento de la Universidad Camilo José Cela forma académicamente a numerosos profesionales del deporte

Cada día observamos en los medios de comunicación, como ex deportistas de todas las disciplinas desarrollan su actividad profesional en distintos ámbitos, llegando a ostentar en muchos casos, cargos de elevada responsabilidad, tanto en empresas públicas como privadas. Para ello, es necesario tener una completa formación académica previa. La calidad de la misma y el tiempo que cada deportista puede dedicar a esta preparación, a lo largo de su vida deportiva, determinarán sin duda que el desempeño de esta función se pueda hacer de manera eficaz.

Desde la UCJC, Universidad, que en el 2010 obtuvo el Premio Nacional del Deporte, en el apartado Joaquín Blume, que reconoce la mejor institución docente que promueve el deporte, nos proponemos ser partícipes de este progreso. Para ello, se diseñó un programa especialmente adaptado a las circunstancias y necesidades que la vida de los deportistas lleva asociada. Nuestro plan de estudios se adecua para que puedan superar los contenidos prácticos y teóricos de cada asignatura, bajo el seguimiento de un tutor que le supervisa sus progresos y le ayuda a gestionar las dificultades e incidencias que se le puedan plantear.

El Programa para Deportistas de Alto Rendimiento lleva desarrollándose 7 años en la UCJC. Está dirigido a deportistas que practican alguna modalidad deportiva de forma profesional y que necesitan dedicar parte de su jornada diaria al entrenamiento de su especialidad deportiva y ausentarse en determinados momentos, por su calendario de competiciones.

Los alumnos deportistas ya compaginan su vida profesional y deportiva gracias a este programa, que cuenta



con las siguientes características:

- Tutor personalizado de apoyo, figura que ayuda y asesora al deportista en su itinerario universitario, gestionando las dificultades e imprevistos que surgen a lo largo del año académico.
- Plataforma virtual, herramienta de intercambio de información entre profesor y alumno, donde los profesores suben los contenidos de las materias y que el deportista usa para descargar temarios, realizar prácticas y mantener un contacto fluido con el profesor.
- Plan personalizado de exámenes. Donde se flexibilizan las fechas de examen, en caso de coincidencia con algún torneo o campeonato, ineludible para el deportista.

La idea es seguir mejorando este programa para conseguir que todos los deportistas sea cual sea su disciplina, puedan tener una formación integral en el campo profesional más afín.

Haciendo de éstos, personas con una formación académica de calidad, lo que permitirá su incorporación al mundo laboral en las mismas condiciones que alumnos cuya única prioridad es obtener un grado universitario.

Otra de las grandes apuestas de la UCJC es el programa de becas deportivas, que ayuda a la incorporación de alumnos que están compitiendo en diversas categorías, en un gran número

de titulaciones de grado y postgrado, que oferta la universidad. La cuantía de estas becas oscila dependiendo del nivel de cada deportista y se entregan valorando los méritos del currículum deportivo. Sólo en el curso 2012-13 se ha becado a unos 300 deportistas con un monto que ronda los 600.000 euros, y que entre otros incluye a:

- 16 deportistas de alto nivel becados por el plan ADO.
- 27 deportistas que han

sido seleccionados por sus países para representarlos a nivel internacional.

- 42 futbolistas profesionales -7 de ellos en la Liga BBVA de primera división-.
- Decenas de deportistas universitarios que han situado a la UCJC en los puestos de honor del medallero de los Campeonatos de España Universitarios -1ª universidad de Madrid y 3ª de España-.

El Grado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte es el que aglutina la mayor cantidad de estos deportistas. La natural inclinación a formarse académicamente en el ámbito que desarrollan a nivel profesional, ha hecho posible que este grado se nutra de un gran número de ellos de diversas especialidades. Por otra parte, el desarrollo del programa cuenta con el apoyo de profesores especializados en todas las materias y con la más alta competencia en muchas de las herramientas que son necesarias para llevar a cabo esta realidad: su formación integral.

Por último, reseñar que fruto de las preocupaciones que la Universidad Camilo José Cela tiene respecto a este colectivo, ha favorecido el acuerdo con el COE para el acceso a la universidad de mayores de 25 años. Gracias a este convenio hemos sido capaces de formar más de 30 deportistas de alto nivel en los últimos años, para lograr su incorporación a diversas titulaciones universitarias. ◀

SYNRGY360

ENTRENAMIENTO SIN LÍMITE

Life Fitness, líder mundial en la fabricación de equipamiento fitness, amplía su oferta de entrenamiento Synrgy360 con nuevas configuraciones más pequeñas, pensadas para instalaciones con menos espacio.


¡Ahora, a partir de 4m², ya puedes disfrutar de esta revolución del fitness!

Synrgy360 es mucho más que un sistema de entrenamiento eficaz, es una experiencia de fitness única para todo tipo de usuarios, independientemente de la edad, la experiencia o la condición física.



Synrgy360,
la revolución del **FITNESS**

Para saber más visitar www.lifefitness.es/synrgy360

T. 900 505 741. Síguenos en  www.facebook.com/lifefitnessberia

© 2012 LIFE FITNESS, UNA DIVISION DE BRUNSWICK CORPORATION. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS.

LifeFitness
WHAT WE LIVE FOR

EXPANDE TU CLUB



Optimiza tus resultados

mywellness
cloud



IN THE GYM



ON-THE-GO



AT HOME

TÚ Y TUS SOCIOS, EN CUALQUIER LUGAR

Technogym Ecosystem permite al operador conectar con sus socios tanto dentro como fuera del club.

Mywellness cloud, la primera tecnología Cloud en nuestra industria, es un ingrediente clave en el Technogym Ecosystem. Esta tecnología ofrece un completo conjunto de aplicaciones web y móvil que son accesibles desde el equipamiento Technogym y desde los dispositivos personales. Esto permite a operadores conectar a cualquier hora y en cualquier lugar con sus clientes a la vez que les provee de una experiencia de entrenamiento integrada y personalizada.



Haz tu gimnasio más accesible a tus clientes,
Únete a la Wellness community: www.technogym.com/ecosystem

Síguenos en    

SPAIN - TECHNOGYM TRADING S.A. Ph. +34 902 101 093 Fax +34 933 704 736 E-mail: informacion@technogym.net
OTHER COUNTRIES - TECHNOGYM SpA Ph. +39 0547 650101 Fax +39 0547 650591 E-mail: info@technogym.com

TECHNOGYM

The Wellness Company