

DEPORcam

LA REVISTA DEL CÍRCULO DE GESTORES



ENTREVISTA:
Gabriel Sáez Primer Español
Ganador del European Club
Leadership Award

ARTÍCULO:
Día Europeo
del Deporte
Escolar

ENTREVISTA:
Hablamos con
Hilario Alfaro, Presidente
del Foro Empresarial



NÚMERO
30

Julen Lopetegui

la otra cara del seleccionador de fútbol



SANTAGADEA



GESTIÓN INTEGRAL DEL DEPORTE
La experiencia BNFIT al servicio del ciudadano

Ámbito Concesional, Construcción y Explotación

Prestación de Servicios

Formación y Publicaciones Deportivas. **DEPORCAM**

Consultoría y Asesoramiento



ESCANEA EL CÓDIGO

C/ Serrano, 240, 2º B - 28016 Madrid
T. (+34) 91 521 46 81
www.santagadea.es

bnfit
bnfit.es

sumario

La silla eléctrica
5

ENTREVISTA:
Gabriel Sáez Irigoyen
6



María Delgado Nadal:
2 bronces en Río
9

El miedo, la seguridad y la felicidad
del Gestor Deportivo
con el Césped Artificial
10

REPORTAJE:
Julen Lopetegui,
un seleccionador muy solidario
14



El Sanse Femenino
en la lucha con las mejores
17

INACUA abrirá
un nuevo Centro Deportivo
en Granada
18

La Palestra del Círculo
20

LIDERAZGO:
4 claves para una alta
gestión mental en los
equipos deportivos
22

SPORTS: el deporte
del Futuro
24

La Gestión Relacional
del Deporte como
Alternativa
27

Los colegios
españoles se vuelcan
en el Día Europeo
del Deporte Escolar
28

El gran Macario García
recibe el 9º Dan
29

La Asociación Española
de Investigación Social
aplicada al deporte:
25 años promoviendo
y coordinando esfuerzos
científicos para analizar
la dimensión social
del deporte
30



La atípica contratación
de recintos de espectáculos
32

Sabor español en
la NBA
36

Bruno Hortelano
comienza su recuperación
38

Raúl González corre
la maratón de Nueva York
39

Aprender a negociar
con el personal
42

Self Improvement
45

Algo más que mi hermano
46

ENTREVISTA:
Hilario Alfaro
48



Mujer embarazada
y ejercicio físico
52

AMBUSH Marketing:
Cristiano Ronaldo
cómplice de la "guerra"
Nike-Adidas
54

directorio

Director de Publicaciones Manuel Zambrana

Director de Deporcam Javier Callejo

Redactor Jefe Javier Martín

Redacción Javier Martín, Benito Pérez,
Pablo Sánchez Buján

Director de Comunicación Antonio López

Edita Grupo Santagadea BNFIT
deporcam@deporcam.com
Círculo de Gestores
info@circulodegestores.org

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

Impresión Copysell, S.L.

Diseño y realización AG MK Online

Depósito Legal M-12557-2011

La revista no se hace responsable necesariamente de las opiniones expresadas por sus colaboradores.

CÍRCULO DE GESTORES DEPORTIVOS

Presidente D^a. Milagros Díaz Díaz

Vicepresidente D. Benito Pérez González

Secretario D. Carlos Delgado Lacoba

Tesorero D. Manuel Gutiérrez Landaluce

Vocales

D. Antonio Montalvo del Amo

D. Lucas Eduardo Peñas Gómez

D. Rafael Gutiérrez Guisado

D. Luis Nieto Orihuela

D. José Luis Gómez Calvo

D. José Antonio Sevilla Torrecilla

D. Juan Carlos Rey Rico

D. Fernando Andrés Pérez

D. Francisco José Cuevas Morales

D. Ricardo de las Heras Baraja



La marca de la
gestión forestal
responsable



LIBERA EL ATLETA QUE LLEVAS DENTRO



MULTIDRIVE
(PENDIENTE DE PATENTE)



SKILLMILL™

ATHLETIC PERFORMANCE TRAINING

POTENCIA



RESISTENCIA



AGILIDAD



VELOCIDAD



Desde un empuje de trineo hasta un sprint a alta velocidad, el nuevo equipamiento Technogym no-motorizado con resistencia reactiva multidrive [pendiente de patente], lleva tu rendimiento al siguiente nivel. Descubre más: technogym.com/skillmill

TECHNOGYM

The Wellness Company



Javier Callejo

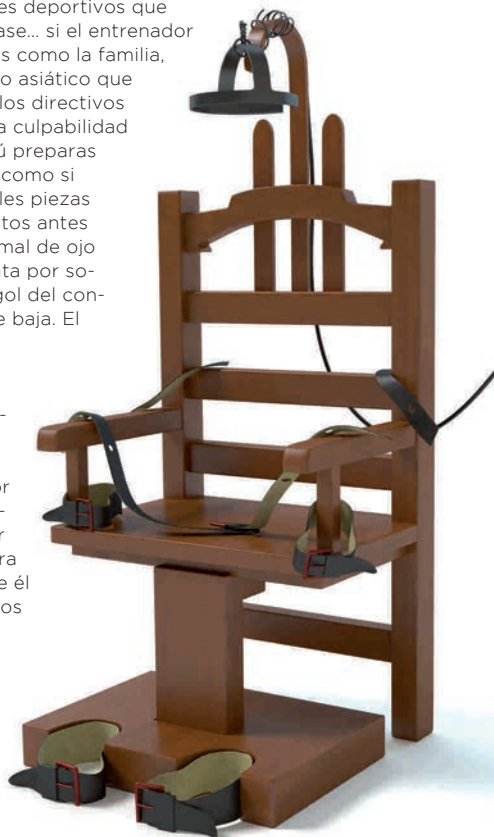
La silla eléctrica

Si en el mundo del deporte hay algo parecido a una silla eléctrica, eso es un banquillo... de fútbol. Y da igual la categoría. La sensación de soga al cuello no se vive en ningún otro escenario como en el del deporte Rey. Y sabes, sin excepción, que llegará más pronto que tarde. Sí, es verdad, que existe Sir Alex Fergusson, que no es una leyenda irreal, y que entrenó al Manchester United hasta que él mismo dijo basta... pero es la excepción... que confirma la regla.

Los entrenadores caen como churros, y si a alguien se le ocurriese abaratar este tipo de despidos, no pasarían dos jornadas sin un entrenador menos. Que es verdad que siempre hay una lectura positiva, y es generar un puesto de trabajo sobre el nuevo inquilino de ese banquillo... que desde su primer minuto de entrenamiento estará expuesto a la guillotina presidencial. Pero, ¿qué culpa tienen los entrenadores sobre su futuro?. Quiero decir, que a estas alturas de la película parece impensable que un club contrate a un mal entrenador (que aún los hay pero con maravillosos representantes a los que hay residentes y directores deportivos que debe muchos favores), así que partiendo de esa base... si el entrenador es bueno, y los jugadores te los encuentras puestos como la familia, lo que se necesita es tiempo. Claro, tiempo. Ese lujo asiático que todos los "sufridores" gritan a los 4 vientos, y que los directivos respaldan con la boca pequeña. Pero volvamos a la culpabilidad que va a dar con sus huesos en la Silla Eléctrica. Tú preparas la pizarra con todo detalle, en los entrenamientos, como si de robots se tratase, tus jugadores se mueven cuales piezas de ajedrez. Repasas la lección en el vestuario minutos antes de saltar al césped y... de repente... como si de un mal de ojo se tratase, se suceden las tragedias. El portero canta por so-leares y gol del contrario. El defensa se escurre y gol del contrario. La estrella del equipo se lesiona y un mes de baja. El delantero que le suplente es más malo que el sebo. El... vamos un desastre.

Y eso ocurre, y el tiempo pasa, y en la boca pequeña de los directivos cada vez entra menos aire, y la afición, puede que usted que está leyendo estas líneas ahora, mira al palco y... el culo del entrenador está cada vez más cerca de calentar la Silla Eléctrica. Y es injusto. Por eso, romper una lanza en favor de aquel entrenador, la mayoría, que vive por y para ese equipo, intentando diluir la mirada crítica sobre él y redirigir hacia los... mucho más responsables de los males de un equipo.

Prueben a hacerlo...



ENTREVISTAMOS A

GABRIEL SÁEZ IRIGOYEN

Toda una vida ligada al deporte

Me sugieren hacer la introducción de esta entrevista que en este número de DEPORCAM se realiza a un grande. Lo he pensado y he accedido. Si me hubieran propuesto hacer una "melé" contra él, también hubiera accedido, sobre todo por el tercer tiempo.

El pasado 18 de Octubre en Sevilla, con motivo del 16 Congreso Europeo de IHRSA, acrónimo anglosajón de la Asociación Internacional para la Salud, los deportes de raqueta y los clubes deportivos en general, concedieron a un Español el merecido galardón de mejor CEO del año del sector. Digo merecido, no porque sea mi amigo, lo digo simplemente porque es rigurosamente cierto que merece este galardón, los compañeros europeos lo refrendan.

Hace ya más de veinte años, ambos competíamos por ser adjudicatarios de ciertos contratos dependientes de la administración, yo desde OPADE y él desde INGSPORT. Decir INGSPORT es decir Gabriel Sáez Irigoyen, Gabi como le conocemos en el sector. Nunca nos miramos de reojo, siempre de frente, y desde el primer momento supimos respetarnos con cierta admiración mutua. La amistad estaba más que asegurada, un poco más tarde ya estaba totalmente comprometida.

En aquellos tiempos los ayuntamientos demandaban prestaciones de servicios, y eran pocos los que apostaban por las Concesiones Administrativas que actualmente se conocen, quizá fue de los pocos momentos donde pude superar su capacidad e iniciativa, OPADE era líder indiscutible en ese campo. INGSPORT viró rápidamente a lo que en aquel entonces era el futuro, esto que ahora ya es el presente, se llama GO FIT, y no tengo que explicar lo que es.

Este donostiarra que ya no cumplirá los cincuenta, coincidió conmigo en la catedral de las facultades de Ciencias de la actividad Física y el Deporte, el INEF de Madrid. Siempre ha sido un magnífico embajador de esta maltratada profesión, con la que yo me identifico plenamente. Por lo que este galardón pertenece a una gran familia. Gracias Gabi.

Ha sido impulsor de la Fundación VAS, ha regenerado la asociación de empresarios madrileños de instalaciones deportivas, esto con la ayuda de muchos, pero sobre todo con nuestro presidente de ASOMED, Adolfo Ruiz. Ha sabido situar el deporte como una cuestión de Estado. Es respetado y querido por los grandes del sector, el ya citado Adolfo, Don Ángel Balcones, Don Aurelio (Yeyo), y un largo etcétera. Por todo ello, también gracias.

Hombre de negocios, pero también hombre de familia. Cinco hijos y una gran compañera de vida, Sara, Sarita como a él le gusta llamarla.

Quizá tenga algún adversario, seguro que ningún enemigo. ENHORABUENA.

NZ

Deporcam: Toda una vida dedicada al deporte. La tradición le viene de familia. ¿No es así?

GS: Efectivamente, la tradición deportiva familiar se remonta a la cuarta generación. Mi bisabuelo, José Antonio Irigoyen fue campeón de España de cross-country en 1920. Y ahora una nueva generación representada por mis hijos continúa con el legado. Dos de ellos, Nacho y Sara, practican atletismo a un alto nivel y destacan como saltadores de longitud y de altura, respectivamente.

DC: ¿Tuvo siempre claro su deseo de permanecer ligado profesionalmente a la promoción de la actividad física?

GS: Absolutamente, mi vida ha estado siempre ligada al deporte. De hecho me preguntabas antes por la tradición familiar, pero realmente también puedo hablar de la influencia que el deporte siempre ha tenido en los guipuzcoanos, y también de la influencia que mi colegio, el de los Jesuitas de San Sebastián ejerció sobre mí. Nunca olvidaré un emocionante partido de baloncesto entre Jesuitas y San Viator que me marcó tanto que me hizo ver claramente que mi futuro era estar ligado al deporte.

El deporte es una escuela de vida para todas las facetas de un individuo, y no hay un solo área de la sociedad que no incluya al deporte. Practiqué muchos deportes: remo, balonmano, patines, pero fue el atletismo al que más atención dediqué desde los 13 a los 21 años. Acabé especializándome en el decatlón, llegando a varias finales del Campeonato de España, en las que siempre conseguía dominar en todas las pruebas excepto en los saltos.

DC: Luego vino el rugby, ¿verdad?

GS: Sí, fue mientras cursaba mis estudios universitarios en el INEF de Madrid. Llegué a jugar en la élite hasta los cuarenta años. Siempre me cuidé mucho y no faltaba a un solo entrenamiento. Pasé unos años muy bonitos en el Liceo Francés, al que llegué de la mano de Jesús Márquez "Tarugo", y luego tuve la gran suerte de poder ser campeón de División de Honor con el Moraleja-Alcobendas, en el que conseguí ser el primer jugador de la Liga en jugar en los puestos de ala y de pilar.

Ingesport / GO FIT

Recientemente ha obtenido el prestigioso galardón de la IHRSA: 2016 European Club Leadership Award. Un premio que le reconoce por su importantísima labor empresarial, que ha permitido el acceso a la práctica deportiva de cientos de miles de personas.

DC: ¿Qué ha supuesto para usted este premio?

GS: Me siento muy orgulloso, no por mí, sino por nuestro sector y nuestro País. Es la primera vez que un español recibe este reconocimiento, y por eso lo entiendo también en sentido colectivo, como un premio que se concede al sector empresarial del deporte en España. Este premio da voz a

Este guipuzcoano supo desde niño que su vida estaría vinculada al deporte. Jugó al rugby -al que llegó cuando estudiaba en el INEF de Madrid- en la élite nacional hasta los 40 años, llegando a ganar la liga con el Moraleja-Alcobendas, jugó con Euskadi y Madrid, con España B y sub 23, habiendo estado concentrado con la absoluta.

Recientemente ha obtenido el prestigioso European Club Leadership Award, que concede la IHRSA, siendo el primer español en recibirlo. Un premio merecido, no sólo por la importantísima labor de su empresa - Ingesport-, que en breve llegará a tener 250.000 socios, sino por ser uno de los mejores auspiciadores de la promoción de hábitos de vida activa y saludable de nuestro país.

Nos entrevistamos con Gabriel Sáez en las bonitas oficinas que Ingesport tiene en Alcobendas. Es un día señalado. Precisamente hoy, 10 de noviembre de 2016, se ha aprobado la Ley de Ordenación de las Profesiones del Deporte, en la Asamblea de la Comunidad de Madrid.

La primera vez que vi a Gabriel Sáez fue en 1991, cuando defendía los colores del Liceo Francés de Rugby. Yo era un aficionado que asistía a los partidos del Liceo y Gabriel un rapadísimo tres cuartos al que sus compañeros buscaban para que culminase con vistosos ensayos -el Liceo acabó siendo subcampeón de liga ese año-. Su potencia y velocidad ya le habían hecho destacar en las pruebas combinadas de atletismo. Pero dejemos que él nos lo cuente.

la industria y reconoce el crecimiento que ha tenido el sector en nuestro país. Espero que España siga teniendo cada vez mayor protagonismo en Europa.

DC: ¿Cuáles han sido los principales hitos de Ingesport/ GO FIT?

GS: Utilizando el símil de las fases del entrenamiento, Ingesport comenzó como una apuesta maravillosa por hacer llegar la actividad física al mayor número de personas. Conseguimos arrancar la temporada realizando inversiones económicas en un momento de crisis, gracias a Corpfin que confió en el proyecto.

Primero abrimos nuestros centros GO FIT de Montecarmelo y de Córdoba, que dieron servicio a unos 14.000 socios cada uno de ellos. Ya estábamos en "regional" y queríamos seguir creciendo. Abrimos nuevos centros en diferentes zonas de España, y vimos que estábamos preparados para dar el salto a Europa, y así lo hicimos abriendo un centro en Lisboa. Actualmente damos servicio a cerca de 180.000 socios, y en 2017 abriremos seis nuevas instalaciones que nos situarán por encima de los 250.000.

DC: ¿Qué proyectos de futuro tiene el grupo?

GS: Nuestro objetivo es doblar la cifra de socios en los próximos años, es decir contar con más de medio millón, abrien-

do para ello nuevos centros en España y en diferentes países de Europa.

Nuestro proyecto, que reúne el trabajo de cientos de personas, es un proyecto de servicio y de esfuerzo que busca conseguir que el 89% de los españoles que no son usuarios de gimnasios comiencen a serlo. Queremos que cada vez más gente sepa que existe una píldora que se llama actividad física y una polipíldora que se llama ejercicio físico y deporte que puede ayudarles a ser felices, porque: "La salud es el elemento fundamental de la felicidad de las personas, y sin ejercicio físico es prácticamente imposible que haya salud".

En eso estamos, en poder tener muchos clientes a los que hacer felices.

Vertebración del sector y promoción deportiva

También es muy conocido su liderazgo en asociaciones que trabajan para promover los hábitos de vida saludables y el cambio legislativo que garantice la práctica deportiva en condiciones de calidad y seguridad. Ha sido promotor de la Fundación Vida Activa y Saludable (Fundación VAS) y participa activamente en importantes agrupaciones nacionales como ASOMED, FNEID o Madrid Foro Empresarial, o en la Asociación de empresarios europeos a nivel internacional.

>>>

DC: ¿Cree usted que las empresas deportivas están integradas y coordinadas en los foros del sector? ¿Cuáles son los principales retos de futuro?

GS: Hemos conseguido desde la patronal identificar los objetivos comunes que nos unen a todos. Adolfo Ruiz, que ha asumido la presidencia de la patronal a nivel nacional (FNEID /ASOMED) es un magnífico gestor que sabrá seguir impulsando esos vínculos que nos hacen trabajar juntos. Por mi parte, como miembro de la Asociación Europea de Empresarios, estoy trabajando junto al resto de colegas en la comunicación de la importancia que tiene la práctica deportiva. Es algo que cada vez está calando más en la Comisión Europea, que ha reconocido la labor del sector impulsando su agenda política con el programa Europe Active.

DC: ¿Qué ha significado la Fundación Vida Activa y Saludable?

GS: La Fundación Vida Activa Saludable es una organización sin ánimo de lucro que tiene como objetivo impulsar la práctica de la actividad física en la sociedad, involucrando a todos los actores y organismos de forma transversal. Su lema es: "El Deporte, una cuestión de Estado", y por lo tanto, el objetivo es que el deporte esté dentro de la agenda política, para que más españoles sean más activos y lo sean más veces.



"El deporte es una cuestión de Estado"

DC: ¿Qué futuro vislumbra para el sector?

GS: El sector en España, y en el resto de Europa tiene un futuro apasionante, rico y con posibilidades para todos, especialmente si entendemos que debe primar la calidad del servicio, el método científico y situar al cliente como centro de nuestro interés. La ambición de conseguir hacer más feliz a la gente gracias a la práctica deportiva es una ambición que no admite dudas, vacilaciones ni mediocridades. Por eso mi visión, es que el ecosistema que rodea al deporte se va a transformar con más fuerza que cuando los Juegos Olímpicos llegaron a España en 1992.

DC: Continuando con el tema de la vertebración y organización deportiva en España, se ha hablado en numerosas ocasiones sobre la presencia del Deporte en la estructura política de nuestro país. ¿Cree usted que sería necesario un Ministerio específico de Deportes?

GS: Más que la existencia de un ministerio específico de Deportes, creo que lo importante es lo que he dicho anteriormente; el Deporte debe ser una cuestión de Estado, y debe estar presente en todos los Ministerios. El sedentarismo es una lacra que debe ser abordada desde diferentes ámbitos: educación, cultura, sanidad, infraestructuras, economía, hacienda, etc.

Ha sido un placer poder entrevistar a Gabriel Sáez. Es una persona afable y un buen conversador, que habla con determinación y que busca la complacencia de su interlocutor, y eso ha hecho muy agradable la conversación. Su mensaje es claro, y le avala el éxito de un proyecto en el que aún quiere seguir consiguiendo nuevos retos, pues se ha hecho mucho, pero queda aún más por hacer. ◀

BENITO PÉREZ GONZÁLEZ

MANTENIMIENTO PROGRAMADO Y SERVICIO TÉCNICO MULTIMARCA



AVD3, somos una empresa dedicada al mantenimiento y reparación de maquinaria fitness, wellness e instalaciones deportivas con servicio técnico multimarca.

Más de 10 años de experiencia nos avalan, aportando garantía de calidad y profesionalidad en todos nuestros servicios.

Gracias a nuestro programa personalizado de mantenimiento preventivo, prolongamos la vida de las máquinas lo que supone un gran ahorro y una constante revalorización de sus equipos.

IMPORTANTE
AHORRO

IMPORTANTE
REVALORIZACIÓN
DE SU EQUIPO



Información:
91 628 74 27

C/ Rafael Pillado Mourelle 6 A20 - 28110 Algete (Madrid)
mail: comercial@avd3.com www.avd3.com

AVD3
EQUIPAMIENTO Y SERVICIO TÉCNICO

MARÍA DELGADO NADAL: 2 BRONCES EN RIO. TERESA PERALES YA TIENE SUCESORA

María comenzó a practicar atletismo y natación a la edad de 10 años en su Zaragoza natal. Aunque su padre salmantino, la lleva todos los veranos a pasar algunos días a su tierra.

Competía en natación con la Asociación Deportiva Aragua cuyo objetivo es la prevención de la dependencia y la inclusión social de las personas con diversidad funcional a través del deporte.

En la actualidad entrena en el centro de alto rendimiento de Madrid, con una beca del plan ADOP. Con 15 años fue cuarta en el campeonato del mundo de Montreal 2013 en 100 mariposa S12 (deficiencia visual). En el mundial de Glasgow 2015 consiguió el bronce en 100 espalda. Y como todos recordamos, en los recientes juegos de Río cosechó dos bronce en 100 espalda y 50 libres.

Estudia INEF y entrena 5 horas diarias y tiene una tía que se llama Asunción que es su más entusiasta seguidora. Teresa Perales puede estar tranquila, en María tiene a su sucesora.

Sin embargo, lo mejor de María, lo que más hermoso tiene, lo que le da más fuerza y ese empujoncito más, que a los deportistas les hacen ser mejor que los demás, es el brillo de sus ojos que siempre le iluminan y le guían vencedora a la meta. Enhorabuena María. ◀

JOSE MANUEL SANDOVAL



RUNNING ON INNOVATION

- PAVIMENTO PABELLONES
- CÉSPED ARTIFICIAL DEPORTIVO
- PISTAS DE ATLETISMO
- EQUIPAMIENTO DEPORTIVO
- CÉSPED ARTIFICIAL DECORATIVO
- PANTALLAS LED



MONDO
SPORT & FLOORING.

   www.mondoworldwide.com

EL MIEDO, LA SEGURIDAD Y LA FELICIDAD DEL GESTOR DEPORTIVO

REPORTAJE

CON EL CESPED ARTIFICIAL



Autores: García-Unanue, J.; Ubago-Guisado, E.; Rodríguez-Cañamero, S.; Colino, E.; Sánchez-Sánchez, J.; Felipe, J.L.; Gallardo, L. Grupo IGOID. Universidad de Castilla-La Mancha



Leonor Gallardo
Conferenciante, escritora
y CEO del Grupo IGOID

A pesar de la gran cantidad de avances tecnológicos y argumentos que apuestan por el uso del césped artificial deportivo para el deporte comunitario, constantemente siguen apareciendo nuevos tabús y problemas que llevan tanto a gestores y usuarios a per-

der la confianza en dicha superficie. El problema es que ya no nos referimos solo a la alta competición donde el debate nunca acabará, sino al deporte para todos, donde es necesario para asegurar la sostenibilidad tanto de la instalación como de deportes específicos, pudiendo nombrar al fútbol. Así, en este artículo vamos a reflexionar sobre las posibles causas que están llevando a esta situación en la actualidad, indicando algunas opciones para mejorar la gestión de este tipo de ins-

talaciones deportivas.

1. El proceso de contratación

Es el punto de inicio de los problemas, y la causa de que en muchos casos la gestión de la superficie sea insostenible, con la mala imagen que eso puede suponer y la repercusión directa en el rendimiento de la instalación. Los procesos de contratación, y especialmente el diseño de los pliegos de prescripciones técnicas y los criterios

de valoración necesitan una revisión. Por lo que, proponemos tres líneas de trabajo que podrían mejorar sustancialmente el propio proceso de contratación, al hacerlo más transparente, y para que en la futura gestión del campo, no llegue al tremendo problema en el que una superficie ha perdido su funcionalidad y seguridad al tercer año de vida útil.

En primer lugar, que los productos de los catálogos de las principales empresas del sector son de buena calidad, y deben estar reconocidos como producto FIFA o deben estar acreditados por pruebas en los laboratorios.

En segundo término, que el pliego debe marcar unos mínimos y en todo caso, dejar un pequeño margen por la adaptación al uso esperado del campo, siempre incluyendo la pruebas in situ, una vez instalado el campo. Y en tercer apartado, contar con asesores técnicos especializados en la mesa de contratación para revisar, o en su caso evaluar esta parte de la contratación es una gran ayuda para conseguir el éxito.

Como ahorramos puntos al no necesitar evaluar cada uno de los componentes del campo, se podrá dar una mayor ponderación a la introducción de trabajos de mantenimiento durante la vida útil del campo por parte del contratista, así como aumentar los años de garantía. **El problema real se genera cuando no se realiza un mantenimiento adecuado, un campo de césped artificial de última generación es completamente seguro y funcional en el momento de su instalación.** Por tanto, dado que se ha demostrado que la gestión directa del mantenimiento del campo fracasa en la mayoría de los casos, se puede dejar que la empresa contratista lo asuma, premiándole con ello en el proceso de contratación.

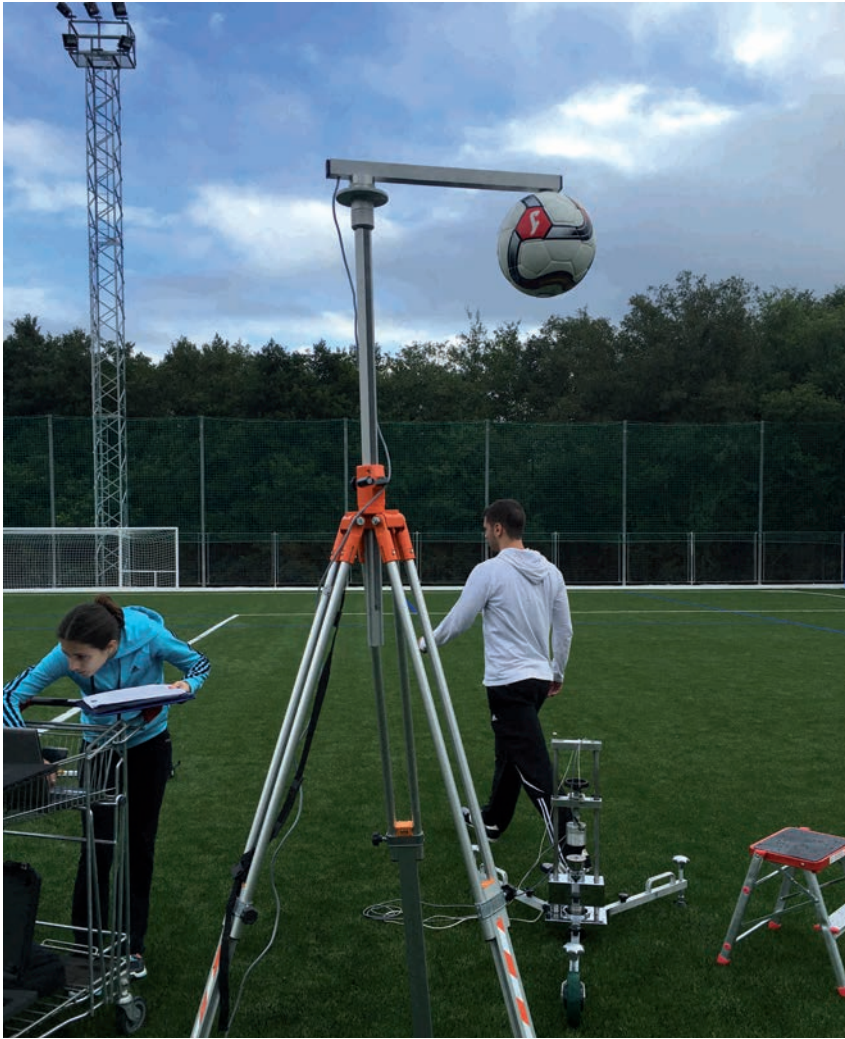
2. La seguridad, falsos mitos y alarmas

Por encima de las quejas en el deporte de alta competición, empezamos a ver cada vez más quejas a nivel amateur y comunitario, donde antes no existían. Ahora el foco de queja habitual es el caucho reciclado que se utiliza como relleno en muchos de los campos.

Bien, antes de nada es necesario destacar que el césped artificial se caracteriza sobre todo por ser una superficie regular, homogénea y predecible, en el sentido de que se puede testar su seguridad y funcionalidad, y esta se mantiene por encima de condiciones climatológicas o cantidad de uso a corto y medio plazo. Todo ello, siempre y cuando se respete el mantenimiento, como ya hemos comentado, y >>

“el césped artificial puede anticipar condiciones de seguridad en el juego, algo que no ocurre con hierba natural, y mucho menos en instalaciones que no sean de deporte profesional”





“el gestor debe tener siempre en mente que un campo de césped artificial es para generar una explotación máxima. Sin embargo, debe conocer cuál es el uso que va a tener ese campo a la hora de elegir la superficie”

además se haga un uso adecuado de recursos como el riego en los momentos adecuados, para controlar la temperatura y la abrasión.

Por tanto, el césped artificial puede anticipar condiciones de seguridad en el juego, algo que no ocurre con hierba natural, y mucho menos en instalaciones que no sean de deporte profesional. La revisión de las últimas investigaciones muestra que el césped artificial tiende a ser igual, y en algunos casos más seguros que el césped natural en buen estado, y no afecta significativamente a diferentes manifestaciones de rendimiento o juego.

Igualmente, se ha comprobado la inexistencia de riesgos por el uso del caucho reciclado como relleno en numerosas ocasiones. Además, aunque el caucho ofrece prestaciones más potentes en el deporte de alta competición, el mercado ofrece gran cantidad de materiales alternativos para sustituir al caucho como relleno de elastómero, y que puede cumplir perfectamente los requisitos de funcionalidad y seguridad para el deporte escolar y amateur, foco de las quejas.

3. La explotación eficiente y la evaluación

Por último, el gestor debe tener siempre en mente que un campo de césped artificial es para generar una explotación máxima. Sin embargo, debe conocer cuál es el uso que va a tener ese campo a la hora de elegir la superficie. Si no es un uso competitivo, o incluso si va a tener este tipo de uso pero en una pequeña proporción, se deben escoger campos con propiedades que puedan alargar su vida útil. Así, diseños con mayor resistencia y cantidad de fibra, o que incluyan capa elástica o sub-base de asfalto en terrenos más inestables, podrían repercutir en una propiedades mecánicas más cercanas a los límites de los parámetros de referencia (aunque siempre dentro), peor aumentar su vida útil.

Además, siempre podremos asegurar al usuario y comprobar que las tareas de mantenimiento se están realizando de forma adecuada aprovechando las pruebas estandarizadas in-situ que se pueden realizar cada año o cada dos años. Cada vez más, existen pliegos que incluyen las pruebas in-situ una

vez instalado el césped y empresas que incluyen esta normativa como garantía de calidad.

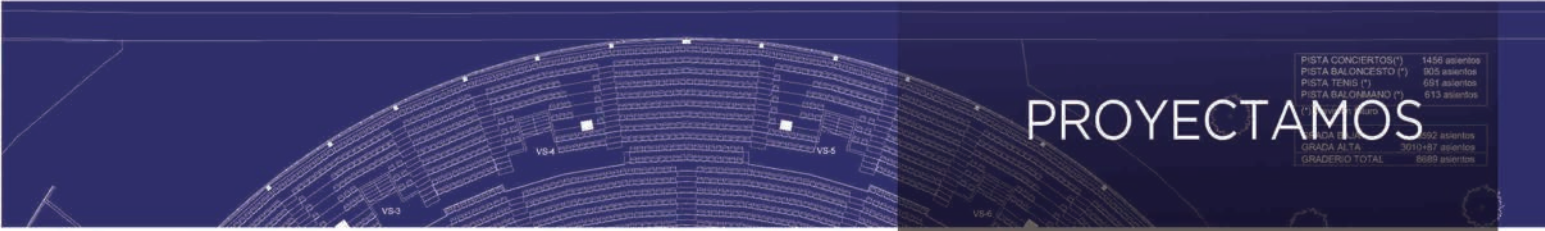
El Grupo IGOID, es uno de los pocos laboratorios acreditados en España por ENAC, para desarrollar estas evaluaciones, ha realizado ya iniciativas de este tipo con una gran satisfacción de los gestores. El coste de las mismas es mínimo si lo contrastamos con la información y ayuda que aporta. Todo ello, nos llevará a parámetros de seguridad y funcionalidad con estándares internacionales, reconocidos por EN y FIFA, y con ello, poder asegurar una calidad mínima al usuario. ◀

GRUPO IGOID | Grupo IGOID - Universidad de Castilla-La Mancha

Facultad de Ciencias del Deporte - Edificio 23 (OGI) - Campus Tecnológico Fábrica de Armas Avda. Carlos III, s/n - 45071 Toledo
Tel.: (+34) 925 26 88 00 Ext. 5544
www.igoid.es

Equipamiento Deportivo Integral de Instalaciones y Centros Deportivos

Más de 30 años de experiencia y solvencia en la instalación de Equipamientos Deportivos Integrales, Deportes de Equipo, Instalaciones Deportivas, Pavimentos Deportivos Indoor y Outdoor, Renovación de Pavimentos insitu, Atletismo, Gimnasia, Fitness, Deportes Alternativos y Piscinas.

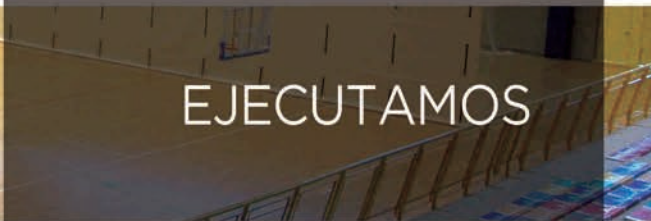


PROYECTAMOS

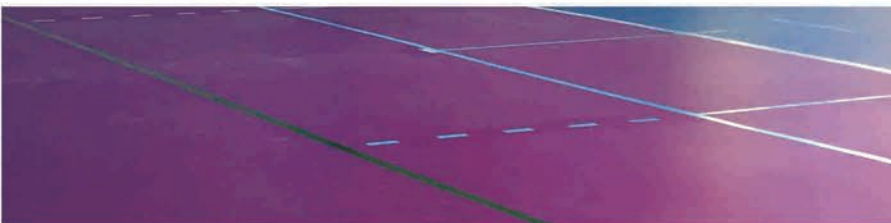
PISTA CONCIERTOS(*)	1496 asientos
PISTA BALONCESTO (*)	906 asientos
PISTA TENIS (*)	601 asientos
PISTA BALONMANO (*)	633 asientos
GRADA A-1	1052 asientos
GRADA A-2	2010-187 asientos
GRADERO TOTAL	8099 asientos



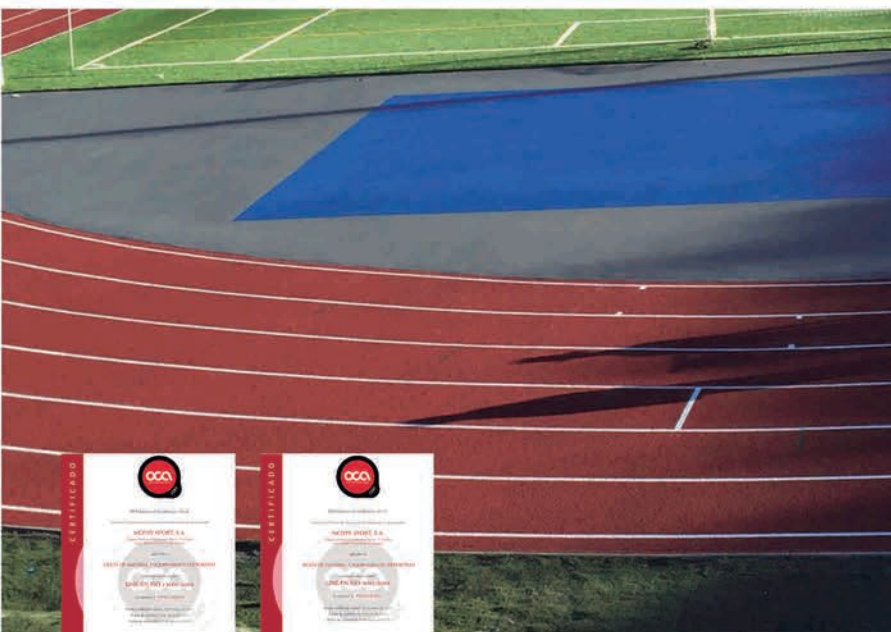
DESARROLLAMOS



EJECUTAMOS



INSTALAMOS



... y entregamos

Trabajos garantizados, servicio post-venta ágil y capacidad para resolver cualquier incidencia técnica en el menor tiempo.

Garantía de calidad, ISO 9001 e ISO 14001 y la profesionalidad y el compromiso de Moype Sport.



Información:

91 668 70 44

comercial@moype.com
www.moype.com



JULEN LOPETEGUI

Un seleccionador muy solidario

A escasas horas de su doble enfrentamiento ante Macedonia (clasificatorio para el mundial de Rusia 2017) e Inglaterra (amistoso), Julen Lopetegui, el encargado de sustituir a toda una leyenda como Vicente De Bosque y devolver a la Selección española de fútbol al lugar de privilegio que alcanzó hace pocos años, visitó la CEMU, y como si de un vestuario se tratase, el técnico vasco no tardó en dar pistas del porqué de su extraordinario arranque con La Roja. Se ganó rápidamente a los chicos y chicas con un lenguaje cercano y directo. "Sois un ejemplo para la sociedad en la que mandan los mayores", dijo... "Ahí fuera hay adultos que no son capaces de ponerse de acuerdo y sin embargo aquí tenéis unas normas, las respetáis y las aplicáis. Y sois niños!!!!". Claro, cuando uno entra en un salón de actos abarrotado de gente que cree en una segunda oportunidad, el aplauso se convierte en el mejor aliado para agradecer la presencia de alguien tan importante.

Habló de métodos, planificaciones y horarios en la selección española ante la atenta mirada de todos los presentes, pero no tardaba en lanzar mensajes que, sabía, calarían hasta los huesos. "Como aquí, que los importantes y lo mejor, sois los niños y niñas, en el fútbol generalmente, lo mejor son los jugadores". Y una advertencia para todos aquellos que quieran seguir sus pasos, o cuanto menos los del liderazgo alguna vez en su vida, "toda responsabilidad implica tomar decisiones. Eso me ocurre a mí. Y sé que me puedo equivocar. Y tengo claro que me van a criticar pero uno tiene que aceptarlo. Lo más importante es que seas honesto con tu trabajo y con la gente con la que trabajas".

A decir verdad, cuando Lopetegui hablaba no se escuchaba ni un murmullo, y las manos se levantaban pidiendo turno de pregunta porque el tiempo no sobraba. Pero si hubo una pregunta que sacó a tan ilustre visita de la piel de seleccionador, fue... "¿de quién te acordaste cuando te nombraron en el cargo?". Ahí apareció la persona, y en un tono muy distinto, respondió

Llegó, vio y venció. Así fue la visita del seleccionador nacional de fútbol a la Ciudadescuela Muchachos. Lopetegui se quedó prendado de la obra de Tío Alberto donde se rehabilita a niños que no tienen una infancia feliz desde hace ya 47 años.



De izquierda a derecha: Tío Alberto, Javier Callejo y Julen Lopetegui

rápido, "de mi madre. Yo perdí a mi madre hace algunos años y le hubiese hecho tanta ilusión. Evidentemente del resto de mi familia, pero mi madre ya no está".

Cuando le preguntaron por su forma de trabajo, hizo una reflexión muy interesante. "Mirad, esta selección ha hecho historia y para mí es un honor estar trabajando con ella. Ahora se trata de recoger ese gran trabajo y aportar nuestros conocimientos. Nos estamos volcando en ver cuantos más partidos en directo mejor. Ver a los jugadores desde la grada y eso nos está aportando mucha información".

Luego, dejó claro, el gran inconveniente al que se enfrenta, "porque estamos muy poco tiempo con los jugadores, apenas una semana, de la que si quitas los días de partido, los viajes y los entrenamientos de recuperación, casi no te queda tiempo de trabajar con ellos lo que tú realmente quieres".

Ahora mismo, España se ha dejado un sólo punto ante Italia, la otra gran favorita del grupo. El resto de partidos los cuenta por victorias, en un sistema clasificatorio en el que sólo pasa seguro al Mundial de Rusia, el primero de cada grupo. Pero clasificación y resul-



Julen Lopetegui, en el centro, en un momento del acto.

tados aparte, otra vista de la buena pinta que tiene esta selección española fue el empate a 2 ante Inglaterra en el imponente Wembley, después de un partido complicado en el que los nuestros acabaron demostrando un carácter que parecía, habíamos olvidado.

Tras la charla con los niños, Lopetegui, visitó las instalaciones y acabó conociendo a Tío Alberto con el que firmó en el libro de honor de la Ciudadescuela. El propio seleccionador destacó días después su visita en las redes sociales con esta frase, "Disfruté mucho visitando la Ciudadescuela Muchachos, gran ejemplo de que la juventud tiene mucho que aportar. El Tío Alberto, un héroe real".

Para mí, como director de esta revista, y como colaborador de la Ciudadescuela de los Muchachos, fue un honor haber estado en la "cocina" de una visita así. Porque te refuerza la idea de que en la cercanía y en la humildad está el gran éxito de aquellos a los que el "otro éxito" ha decidido acompañar. Gracias Julen. ◀



CURSOS INTENSIVOS

SALVAMENTO Y SOCORRISMO ACUÁTICO



Dehesa Boyal bnfit
San Sebastián de los Reyes

Precio:
200€



salvamento y socorrismo

INTENSIVO DE NAVIDAD
del 23 de diciembre 2016 al 8 de enero 2017
Días de curso:
Primeros Auxilios: 6 días - del 23 al 30 de diciembre 2016 sin contar festivos
Salvamento Acuático: 6 días - del 2 al 8 de enero 2017 sin contar festivos

INTENSIVO SEMANA SANTA
del 8 al 23 de abril 2017
Días de curso:
Primeros Auxilios: 5 días - del 8 al 12 de abril 2017
Salvamento Acuático: 5 días - del 13 al 23 de abril 2017

INTENSIVO FINES DE SEMANA
Salvamento Acuático
del 4 de febrero al 19 de marzo 2017
Primeros Auxilios
del 11 de febrero al 26 de marzo 2017

Acreditados por la consejería de Sanidad y Consumo de la Comunidad de Madrid





INFORMACION E INSCRIPCIONES
Recepción polideportivo Dehesa Boyal bnfit
JC MADRID 900 465 465
escuelasos@jcmadrid.com
www.jcmadrid.com

Avda. Navarrodán, s.n.28702 San Sebastián de los Reyes Tlf: 91 659 29 23

EL SANSE FEMENINO, EN LA LUCHA CON LAS MEJORES

Tan sólo un año después de su creación, los equipos femeninos tanto senior como juvenil, están demostrando un nivel altísimo y el resultado del presente curso está superando cualquier expectativa.

Tras la disputa de las primeras jornadas de liga, las chicas de David Herro se mantienen entre las mejores del campeonato, desplegando un fútbol que todavía crecerá mucho más con el paso del tiempo.

Gracias al San Sebastián de los Reyes, el fútbol ya no es una ventana abierta únicamente a los chicos, y la razón se les da a sus dirigentes, con el rendimiento de senior y juvenil. ◀



EXPERIENCIAS QUE MARCAN LA DIFERENCIA

LIFE FITNESS
journey

DESCUBRE MÁS EXPERIENCIAS EN...
www.lifefitness.es/journey

Desde hace más de 10 años, Life Fitness busca una solución personalizada para cada instalación, buscando la combinación perfecta entre personas, espacios y equipamiento. Life Fitness Journey evoluciona y se desarrolla según las tendencias de la industria del fitness, creando nuevas experiencias para sus socios, ayudándole así a diferenciar su instalación.

Le ayudaremos a alcanzar sus objetivos empresariales, a través de la generación de nuevas fuentes de ingresos, el ahorro de costes y la reducción del riesgo.

¡Podemos ayudarle a crear la mejor experiencia para sus socios!

TOP 20 TENDENCIAS GLOBALES 2016

- | | |
|---|--------------------------------------|
| 1. Wearable technology | 11. Group personal training |
| 2. Body weight training | 12. Worksite health promotion |
| 3. High-intensity interval training (HIIT) | 13. Wellness coaching |
| 4. Strength training | 14. Outdoor activities |
| 5. Educated, certified, and experienced fitness professionals | 15. Sport-specific training |
| 6. Personal training | 16. Flexibility and mobility rollers |
| 7. Functional fitness | 17. Smart phone exercise apps |
| 8. Fitness programs for older adults | 18. Circuit training |
| 9. Exercise and weight loss | 19. Core training |
| 10. Yoga | 20. Outcome measurements |

Fuente: TOP 20 Tendencias Globales 2016 del International Fitness Trends 2016
By Wayne R. Thompson, Ph.D., FACS, SMF

Life Fitness Iberia
Frederic Mompou, 5 1º - 1ª
08960 Sant Just Desvern, Barcelona

Tel. 900 505 741
info.iberia@lifefitness.com
www.lifefitness.es

Lifefitness.es
f in ▶

LifeFitness

**HAMMER
STRENGTH**

© 2016 LIFE FITNESS, UNA DIVISION DE BRUNSWICK CORPORATION. TODOS LOS DERECHOS RESERVADOS.

INACUA ABRIRÁ UN NUEVO CENTRO DEPORTIVO EN GRANADA

Ferrovial Servicios acaba de ser adjudicataria de una concesión a 25 años para la gestión del Centro Deportivo Municipal “Periodista Antonio Prieto” de Granada, que será gestionado por Inacua, la marca que utiliza para la gestión integral de centros deportivos municipales.



PISTAS DE PÁDEL



PABELLÓN

Este centro deportivo nace de la colaboración entre la iniciativa pública y privada a través de una gestión indirecta. El Ayuntamiento quiere posicionar al centro como una instalación líder en la oferta de deporte para todos con una especial orientación hacia la práctica deportiva como instrumento de salud.

La instalación, una de las más completas del municipio, contará con una zona de piscinas cubiertas con zona termal, sala fitness, salas de actividades colectivas, campo de fútbol 11, campo de fútbol 7, 4 pistas de pádel, pabellón deportivo cubierto, pistas polideportivas exteriores, gabinete de salud, ludoteca y restauración. Se llevarán a cabo usos deportivos, salud, tiempo libre y ocio, dirigidos a toda la pirámide de población. Los precios de los abonos estarán adaptados a la realidad social y cada individuo, con descuentos y promociones adecuados, de acuerdo a las tarifas aprobadas.

Con esta nueva adjudicación, Ferrovial Servicios continúa su crecimiento en la gestión de instalaciones deportivas por todo el territorio nacional bajo su marca INACUA, que ya cuenta en la actualidad con 10 concesiones repartidas por todo el territorio nacional.

En la actualidad, la empresa se encuentra en un proceso de expansión en búsqueda de nuevas oportunidades de negocio.

Más información en www.inacua.com



ferrovial

servicios



el material fitness
de los profesionales



evergyfitness.com

JORNADA DEL CÍRCULO DE GESTORES SOBRE LEY DE ORDENACIÓN DE LAS PROFESIONES DEL DEPORTE



Con motivo de la aprobación por parte de la Asamblea de Madrid de la Ley que ordena las Profesiones del Deporte el 10 de noviembre de 2016, el Círculo de Gestores Deportivos de Madrid ha llevado a cabo una jornada sobre la mencionada Ley, para analizar sus efectos correspondientes y aplicación en el sector deportivo madrileño.



Esta jornada, que ha tenido lugar el 16 de noviembre en el Espacio 2014, perteneciente a la Federación Española de Baloncesto, ha conseguido congregar a importantes agentes implicados en la elaboración de esta Ley.

En la primera parte del evento, moderado por Milagros Díaz, presidenta del Círculo de Gestores, se ha otorgado la oportunidad de intervención a los participantes en la Mesa. Antonio Campos (Redactor de la Ley), Vicente Martínez Orga (Presidente de UFEDEMA), Alicia Martín (Presidenta del COPLEF Madrid), José Antonio Sevilla (Miembro de la Junta Directiva de ASOMED) y Antonio Guerrero (Subdirector General de Gestión Deportiva de la Comunidad de Madrid) pudieron hacer un breve resumen de los aspectos generales de la Ley para a continuación exponer sus ideas y opiniones sobre la misma.

La segunda parte de la jornada, abierta a la intervención y participación de los asistentes, ha permitido exponer, debatir y comentar diferentes aspectos que será necesario tener en cuenta

para la aplicación de la Ley. Los participantes pudieron preguntar directamente a los principales agentes implicados en la redacción de esta Ley algunas cuestiones sobre pequeños matices que no se tenían del todo claros. Se resolvieron así muchas de las dudas que la aprobación de la Ley había generado debido a la influencia directa que esta supone para muchos de los profesionales del sector deportivo de la Comunidad de Madrid.

El tramo final de la jornada transcurrió en un ambiente agradable y familiar entre participantes y asistentes, procediéndose a continuación para dar por concluida la misma a un tentempié para todos los asistentes en una sala anexa donde estos pudieron aprovechar, además de para reponer fuerzas, para saludarse y charlar distendidamente.

Desde el Círculo de Gestores se agradece la asistencia y participación de los miembros de la Mesa de debate y el público del evento, que ha contado con una gran acogida. Esto ha sido posible también por los miembros del comité benefactor del Círculo de

“Desde el Círculo de Gestores se agradece la asistencia y participación de los miembros de la Mesa de debate y el público del evento, que ha contado con una gran acogida”

Gestores: Johnson, EmSALUD, Moype Sport, Life Fitness, Ingesport y Santa Gadea.

El Círculo de Gestores Deportivos de Madrid, perteneciente a la Federación de Asociaciones de Gestores Deportivos Española, tiene como objetivo promover actividades y servicios de carácter profesional tanto para gestores públicos como privados. ◀

Más información y asociación al Círculo aquí:
www.circulodegestores.com

grupoingesport



LifeFitness



SANTAGADEA



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



LIDERAZGO:

4 CLAVES PARA UNA ALTA GESTIÓN MENTAL EN LOS EQUIPOS DEPORTIVOS

Practica el LiderazGO provocando en las personas estímulos positivos y apoyo afectivo-social para una progresión focalizada hacia la meta (Noelia Belando). Las metas que se propongan y planifique serán el combustible que alimenta el horno de los logros (Tom Hopkins).



Noelia Belando Pedreño
Dra. en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte. Especializada en motivación y deporte, Coach & Trainer. Personal Docente e Investigador en la Universidad Isabel I.

Transformar el pensamiento, la emoción y la eficacia en la ejecución técnico-táctica de los equipos, es uno de los grandes retos de los entrenadores como auténticos líderes de personas orientadas al alto rendimiento. Todo ello, a través del "liderazgo inteligente", referido al logro de resultados como consecuencia de una adecuada planificación de objetivos y fijación de metas. Para conseguir liderar equipos en la obtención de un alto rendimiento mental y de resultados deportivos, podría ser determinante para el entrenador (Líder-Coach) identificar, analizar y gestionar los rasgos psicológicos predominantes, así como los condicionantes emocionales en los jugadores. Estas son "acciones CLAVES" (LiderazGO) que deben caracterizar a los entrenadores como auténticos "líderes naturales": facilitadores de sueños alcanzables, que son ejemplo desde su comportamiento moral y su nivel de comunicación apreciativa, diálogo certero, riguroso y entusiasta.

Como profesionales del deporte y responsables de los éxitos y "aprendizajes significativos" -experiencias con alta carga emocional que captan la atención de la persona hacia una recompensa positiva o hacia la evitación de consecuencias negativas- en los equipos, los entrenadores deben hacer un ejercicio previo de reflexión, del tipo: "¿Facilito verdaderamente el rendimiento mental y físico en mi equipo?" El entrenador debe conocer las necesidades psicológicas, emocionales, físicas y sociales de sus jugadores para sacar el máximo rendimiento de ellos y que estos estén 100% satisfechos del rol que desempeñan en el equipo y de los resultados obtenidos. En este intento, se podrían poner en práctica **4 claves del "liderazGO"**

como son:

1ª Clave: el entrenador tiene la responsabilidad de transmitir un mensaje claro, conciso, tranquilizador y realista sobre la situación en la que se encuentra el equipo "en el ahora" y con proyección al futuro próximo.

2ª Clave: dedicar unas palabras positivas de reconocimiento -feedback positivo- a lo que sí se está haciendo en el equipo, y que además, funciona para enfocarse a resultados favorables.

3ª Clave: trabajar en los entrenamientos situaciones simuladas de presión, "de ir puntos abajo y tener que remontar", momentos de desmotivación. Esas situaciones simuladas les servirán a los jugadores para familiarizarse con la presión y tener practicadas jugadas y estrategias clave que le hagan ganar en autoconfianza. Fortalecer la cohesión grupal para "sacar el partido hacia delante", para seguir jugando con toda la fortaleza mental, física y optimizando la utilización de todos los recursos técnico-tácticos practicados, hasta el último minuto del partido.

4ª Clave: practica la escucha activa con todos los sentidos para conocer de dentro hacia fuera a tus jugadores. Saber escuchar con todos los sentidos, es percibir lo que le sucede y necesita cada jugador, como individuo, y en el grupo, más allá de sus palabras. La actitud corporal de los jugadores, sus gestos nos dan gran información de lo que piensan, sienten y por qué se comportan de una u otra forma. ◀



Noelia Belando. Docente, Investigadora, Coach & Trainer

eGYM

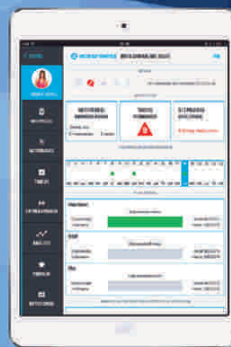
BORN DIGITAL

¿PODÍA SER MÁS FÁCIL DAR EL SALTO DIGITAL?

DECÍDETE AHORA POR LA SOLUCIÓN INTELIGENTE eGYM Y APROVÉCHATE DE LAS VENTAJAS DE NUESTRO RENTING ESPECIAL



Cuota mensual
sólo **1.230€***



**SIN
ENTRADA**

**PACK
DE REGALO
12.000€**

**SIN PAGO
DURANTE
3 MESES**

Oferta válida hasta el 31 de diciembre de 2016.

Oferta sujeta a la autorización previa de GRENKE RENT SA, tras el estudio de la documentación aportada y la firma del contrato. El TIN/coeficiente de arrendamiento podrá variar en función del importe y la duración del contrato de arrendamiento, así como de la clasificación del cliente por parte del departamento de riesgos de GRENKE.

* Renting 72 meses. Sin aportación inicial. Carencia de pago de tres meses para entregas antes del 01.02.2017. La solución inteligente compuesta por 8 máquinas eGYM.

www.egym.es | info@egym.es | +34 91 278 91 67



es

- La práctica y retransmisión de partidas on-line de videojuegos se ha convertido en un fenómeno de masas en expansión
- Los eSports ya generan millones de euros de ingresos con retransmisiones que enganchan a decenas de millones de fans
- Televisiones como ESPN ya retransmiten los torneos más importantes. Manchester City o PSG ya han creado sus eTeams



ports,

el deporte del futuro

La primera pregunta es evidente. ¿Qué son los eSports o deportes electrónicos? “Los eSports son competiciones de videojuegos en el que jugadores profesionales compiten en tiempo real en diferentes títulos [videojuegos] con temática variada como ‘League of Legends’, ‘Dota 2’, ‘Counter Strike’ o ‘FIFA’ y que es capaz de congregarse a una gran cantidad de público tanto presencial como en las retransmisiones”, define en el Economista, Pedro Manuel Ollero relaciones públicas en España y Portugal de Razer, una empresa dedicada a la construcción de equipamiento para este tipo de jugadores o eGamers (jugadores electrónicos en su definición en español).

Dicho así, el asunto parece sencillo. Chavales y no tan chavales echando una partida de videojuegos con otros jugadores, bien de forma presencial, bien conectados on-line mientras otros aficionados les observan y comentan sus partidas. Parece simple. Pero de simple no tiene nada. Todo lo contrario. El boom de estas competiciones se ha convertido en un proceso exponencial que arrasa como un torrente irrefrenable y que tiene en alerta al sector de los videojuegos, pero también a otros aparentemente ajenos

a este proceso, como equipos deportivos profesionales o televisiones de todo el planeta.

Un negocio millonario sin barreras

Una de las primeras claves para explicar este fenómeno es, según Ollero, la ausencia de barreras físicas o idiomáticas que impidan su expansión por todo el planeta. Los jugadores apenas necesitan de material adecuado (un ordenador, una consola...) y una conexión decente a Internet para competir contra otros jugadores situados a miles de kilómetros, en otros países e incluso en otros continentes. Tampoco es complicado comunicarse entre ellos, toda vez que estos juegos no requieren de una comunicación fluida y constante. Basta con que los miembros del equipo se entiendan. El resto se limita a seguir las reglas del juego.

Los espectadores comparten estas ventajas. Existen páginas web y plataformas que retransmiten constantemente partidas on-line sin que sea necesario nada más que el deseo de observar a otros jugar a sus juegos favoritos. Y he aquí el primero de los secretos del éxito de los eSports: una audiencia potencial que implica a millones y millones de personas en todo el planeta y genera, también, millones

y millones en ingresos.

“Según la consultora Newzoo, durante este año 2016, los eSports pueden generar un total de 463 millones de dólares en ingresos gracias a los 131 millones de fans de los diferentes juegos y competiciones alrededor del mundo. Fans que ya son fieles seguidores de equipos y jugadores que ya han conformado un ‘star system’ con ídolos a la altura de Messi o Cristiano Ronaldo para el sector”, explica Ollero.

El interés de las televisiones

Así, como si de un deporte de masas se tratase (en verdad ya lo es), los eventos más importantes de eSports han empezado a celebrarse en recintos preparados para acoger a miles y miles de personas dispuestas a pagar una jugosa cifra por ver, in situ, a sus ídolos y estar cerca de ellos cuando desarrollan sus partidas. Sirva como ejemplo que las finales mundiales del juego ‘League of Legends’, el World Championship, de 2015 se disputaron en el Mercedes Arena de Berlín.

Esta instalación tiene capacidad para 17.000 espectadores y es el recinto en el que juega habitualmente el equipo de baloncesto del Alba de Berlín. Un espacio en el que se disputó la final de >>



la Euroliga en 2009 y que seis años más tarde se quedó pequeño para este torneo virtual retransmitido a 14 millones de espectadores a través de diversas plataformas televisivas.

Es aquí, en la televisión, donde muchos expertos ven una veta de la que aumentar, más si cabe, los ingresos que genera este fenómeno. Y eso que inicialmente eran pocos los medios que prestaban atención a los eSports. ¿Cómo se transformaron las retransmisiones en un fenómeno mundial? Ollero explica que gracias a plataformas como Twitch, un espacio que permite seguir partidas a tiempo real.

“En 2015 llegó a tener un pico de visionado de más de 2 millones de usuarios durante un fin de semana de agosto donde coincidieron competiciones como ESL One Cologne y la League of Legends NA LCS Finals”, explica. Los grandes canales, alertados por el fenómeno, ya han empezado a coger posiciones.

En EEUU, el canal especializado en deportes ESPN, perteneciente a Walt Disney, y Yahoo! han creado espacios en sus respectivas páginas web para tratar a los eSports como si de otra disciplina deportiva se tratase. ESPN, de hecho, ya ha retransmitido alguno de los eventos más importantes del sector y en España, Mediapro, ha comprado los derechos de la Liga de Videojuegos Profesional (LVP) por 4,6 millones de euros. La LVP posee los derechos de transmisión de algunas de las ligas de videojuegos más grandes de Europa. Mediapro espera que al finalizar 2016 haya ganado 10 millones de espectadores únicos de torneos de la LVP y 20 millones en retransmisiones en diferido.

La entrada de patrocinadores y equipos

Al calor de estas cifras, también se han adherido empresas de renombre

mundial como Nissan, HTC, CocaCola o Microsoft, por poner algunos ejemplos de compañías que han aumentado su visibilidad en el sector. También han empezado a posicionarse equipos de fútbol profesional que han creado sus divisiones de eSports.

En España, el Sevilla, la Real Sociedad o el Valencia ya han dado el paso. Se espera que en los próximos meses otros se decidan a entrar en el sector después de que Mediapro (tenedora de los derechos de muchos de estos clubes) se adhieran. En Europa el Manchester City, el PSG, el Sporting de Portugal o el Schalke son algunos de los grandes que se han adherido a este fenómeno en el que también hay fichajes como los pueda haber en el deporte rey.

“Por ejemplo, G2 Esports, organización española dirigida por el icónico jugador Carlos “Ocelote” Rodríguez ha vendido su equipo de Counter Strike: Global Offensive al completo a la organización americana FaZe Clan. Aunque no se dio a conocer la cifra de acuerdo del traspaso, los rumores la sitúan alrededor de los 700.000 euros”, explica Ollero.

Mientras, los aficionados a esta disciplina no dejan de multiplicarse y con ellos, los beneficios. Asia aglutina la mayor parte del mercado, con 328 millones de dólares según el informe eSports Market Report. Le sigue América del Norte con 275 millones y Europa con 269 millones. En España se espera que los eSports generen en este 2016 unos 14,5 millones de euros. La previsión es que en 2018 haya unos dos millones de espectadores.

Según SuperData, el perfil de un fan medio europeo es hombre (78%), de 18 a 34 años (60%) y que gasta unos 12 euros al año. ¿En qué se invierte este dinero? “Las compras en gaming y eSports se han acelerado en los últimos años y ahora ya incluyen no sólo

“ existen páginas web que retransmiten constantemente partidas on-line sin que sea necesario nada más que el deseo de observar a otros jugar a sus juegos favoritos ”

juegos, sino bienes y servicios de apoyo, como skins, nuevos personajes, armas digitales, cuentas...” explica Raimundo Sala, director general de PayPal en España y Portugal. PayPal es uno de los principales patrocinadores de algunos de los eventos más relevantes en Europa y también el sistema escogido por muchos de los eGamers para abonar por estos servicios.

La compañía estima que los ingresos que generará el sector en 2017 serán de 300 millones de euros y en 2018, de 340. Una evolución sorprendente que habla del enorme impacto económico y social que tienen los eSports en el Viejo Continente y, por extensión, en el mundo entero. ◀

LA GESTIÓN RELACIONAL DEL DEPORTE COMO ALTERNATIVA



Jose Luis Jaraiz
Jefe de Sección de Promoción Deportiva
del Ayto. de San Sebastián de los Reyes

Durante los primeros 25 años de nuestra reciente democracia, muchos fueron los recursos destinados a la Promoción del Deporte por las Instituciones Públicas. Siendo los Ayuntamientos los principales promotores y ejecutores de las políticas deportivas más directamente relacionadas con los ciudadanos para configurar un modelo de ciudad europea, similar a los municipios de países más avanzados (Alemania, Inglaterra y Francia).

Con gran esfuerzo y con las ayudas de la Unión Europea, la creación de infraestructuras básicas y el desarrollo de programas de fomento de la actividad física y el deporte favorecieron un desarrollo de valores para la construcción de una sociedad mejor, constituyendo el deporte uno de los sostenes del Estado de Bienestar que fuimos construyendo poco a poco, por su función social y su interacción con los dos de sus pilares fundamentales, la **Salud y la Educación.**

Sin embargo "el mal" conocido como la "burbuja inmobiliaria", sobre la base de una legislación muy laxa y unas competencias ambiguas que dan libertad de acción a la Administración, también afectó negativamente al Deporte. Posibilitando que desde las Administraciones Locales y Autonómicas, preferentemente, se desarrollaran en algunos casos planes de equipamiento y programas deportivos hasta entonces más propios del sector privado y reservados a ciertas élites o ámbitos minoritarios de nuestra sociedad. Se aplicaron políticas pues que resultaron, y resultan, muy positivas para el reequilibrio social en cuanto al acceso a la práctica deportiva y al disfrute de los servicios públicos. Pero que generan un alto coste para su mantenimiento. Y que principalmente en los años más onerosos de la crisis económica que estamos arrastrando, propiciaron un giro importante en las políticas públicas, de tal modo que hacerlas sostenibles solo pasa por subir los precios en una aproximación mayor al coste real de los servicios y por consiguiente al sector privado, ya que éste ha tenido también que bajar los precios para intentar mantener su cuota de mercado, habiendo sido mayor este acercamiento por el incremento del IVA en prestaciones mediante contrato de gestión de servicios públicos y conce-

sión de obra pública. Con el resultado final, de que parece, que desde la Administración trabajamos para sectores privilegiados - sobre todo si incluimos entre éstos a aquellos que en el momento actual disponen de trabajo estable - intentando mantener los niveles de práctica y sin avanzar hacia índices mayores de participación para conseguir una sociedad más activa, más saludable.

Nos hemos alejado de nuestra función social y estamos más preocupados por la eficiencia económica que por la rentabilidad social en cuanto a posibilitar que un mayor número de ciudadanos realice algún tipo de actividad física de ocio para mejora de su estilo de vida y para mejora de la calidad de vida de nuestra sociedad en general. Con una buena oferta en la relación calidad-precio intentamos atraer clientes para la viabilidad de los servicios públicos, con el consecuente perjuicio al sector privado con el que estamos obligados a cooperar para hacer una distribución lógica, coherente y equilibrada de los recursos y una mayor extensión del Valor del Deporte en todas sus acepciones y variantes. Juntos debemos transformar o reinventar el Deporte como Valor del Estado/Administración del Bienestar. Ese es el reto de los próximos años. Existe por tanto la alternativa - como propone Tony Puig para los servicios públicos en general, que en el Deporte puede tener una base más sólida por cuanto genera más ingresos que otros servicios directos a las personas - de una Gestión Relacional del Deporte: gestionando desde las aportaciones de ideas, recursos y servicios de las Administraciones, las Asociaciones, las Entidades Deportivas y las Empresas Éticas y con Responsabilidad Social. Y configurando un Sistema Integrado Local de la Gestión Relacional - similar a lo que inglés y en el ámbito empresarial se denomina Skateholder - vertebrado, liderado y coordinado por el Ayuntamiento, como núcleo del Estado-Administración Relacional para un trabajo en red, por su proximidad a todos los grupos de interés y por el contacto directo con el ciudadano. ◀



“la “burbuja inmobiliaria”, sobre la base de una legislación muy laxa y unas competencias ambiguas que dan libertad de acción a la Administración, también afectó negativamente al Deporte”



OPINIÓN

LOS COLEGIOS ESPAÑÓLES SE VUELCAN EN EL DÍA EUROPEO DEL DEPORTE ESCOLAR



Andreu Raya
 Director
 ONG Deporte para la Educación y la Salud



Un total de 60.194 alumnos de centros educativos de 9 comunidades autónomas participaron el 30 de septiembre en la primera edición en nuestro país del Día Europeo del Deporte Escolar (ESSD en su acrónimo inglés). El número de centros españoles participantes alcanzó los 114, repartidos entre las comunidades autónomas de Aragón, Baleares, Castilla-La Mancha, Castilla y León, Cataluña, Comunitat Valenciana, Madrid, País Vasco y Región de Murcia.

El evento se celebró simultáneamente en 20 países (Alemania, Bulgaria, Chipre, Croacia, España, Francia, Hungría, Irlanda, Italia, Letonia, Lituania, Malta, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa, Rumania, Serbia y Turquía), con una participación superior al millón de estudiantes.

En nuestro país, el Día Europeo del Deporte Escolar fue coordinado por la ONG Deporte para la Educación y la Salud, entidad desde la que valoramos muy positivamente la acogida que ha tenido el ESSD en España, la amplia participación y las actividades desarrolladas por los distintos centros. La primera edición de cualquier evento conlleva la incógnita de qué repercusión logrará. La respuesta ha sido magnífica, y especialmente destacable en tanto que los centros no tenían una expe-

riencia previa en nuestro país que les guiara. Han recurrido al entusiasmo, la imaginación, la creatividad, el esfuerzo y el trabajo en equipo, con resultados sobresalientes.

Además han celebrado este acontecimiento instituciones educativas de toda tipología y tamaño: centros privados, públicos y concertados, de gran tamaño (más de 1.500 alumnos) y de muy reducido tamaño (menos de 100), de escuelas municipales, centros universitarios e incluso algún club deportivo.

El éxito del ESSD en España permite plantear su continuidad en futuras ediciones y lograr mayores cuotas de participación. Todo centro, de cualquier región, está invitado a participar. Estamos convencidos de que la experiencia vivida en 2016 animará a muchos colegios a sumarse a una jornada que refuerza la concienciación entre jóvenes y adultos sobre los beneficios de la actividad física y crea especiales vínculos entre alumnos y sus escuelas.

Promocionar la actividad física y la salud desde los colegios

El Día Europeo del Deporte Escolar se desarrolla en un día lectivo con el objetivo de promover la actividad física y la salud entre alumnos de educación primaria y secundaria a través de diferentes juegos

en los que el deporte es el eje vertebrador. Las actividades concretas que se realizan son diseñadas por los propios centros, implicando a los alumnos en la concepción, organización y realización de las mismas.

El ESSD tiene como objetivo elevar el perfil de la educación física y el deporte en las escuelas, crear diversión y disfrute a través de la actividad física para los jóvenes, promover la salud y el bienestar para el aprendizaje permanente y potenciar la inclusión social y el desarrollo de la competencia social entre los estudiantes. En 2015 se celebró el evento en Hungría, Polonia y Bulgaria. En 2016 la iniciativa se ha extendido a todos los países de la Unión Europea, y en España se confió la coordinación a la ONG que tengo el honor de dirigir, Deporte para la Educación y la Salud. Hemos sido los responsables de hacer llegar la iniciativa a los centros educativos de todo el Estado, facilitarles ideas y herramientas fruto de la experiencia de los países participantes en la primera edición, y recabar información del desarrollo del evento para su posterior estudio y difusión.

A quienes quieran ampliar información sobre este evento, les invito a visitar nuestra web (www.colegiosconeldeporte.com/essd/) y a estar atentos a la celebración de la próxima edición, en septiembre de 2017. ◀

EL GRAN MACARIO GARCÍA RECIBE EL 9º DAN

En la pasada gala del Judo Español, se otorgó el noveno dan al maestro Macario. La emoción que suscitó el momento fue de las que se recordarán siempre.



El maestro Macario con su flamante noveno dan y su alumno y octavo dan Polano

Varias veces campeón de España y numerosos triunfos a nivel internacional, siempre recordaremos por su carácter épico, el open británico del 71, cuando fue capaz de ganar 14 combates hasta llegar a la gran final.

Ya subrayó Ignacio Zambrana en la entrevista que se le hizo en el número 21 de Deporcam, que para Macario es más importante forjar un carácter respetuoso y digno de la victoria, antes que un competidor por encima de todo.

Desde estas páginas, nuestro máximo reconocimiento al maestro y al amigo, evocando aquellos primeros años en el gimnasio Judiscen de Madrid con el maestro Félix Arribas, que forjó a un joven de 20 años que además practicaba el boxeo y el atletismo, en la persona admirada por todos que es hoy.

En el año 1969, obtiene el cinturón negro primer dan, en 1971 queda campeón de España tanto en individual como por equipos en la categoría de menos 70 Kgs. y ese mismo año fue recordado por el glorioso acontecimiento en el open británico, comentado más arriba.

“para Macario es más importante forjar un carácter respetuoso y digno de la victoria, antes que un competidor por encima de todo”

En 1973, obtiene la medalla de oro en el campeonato internacional de Suecia, plata en los juegos Iberoamericanos y oro en el internacional San Isidro en la categoría open.

Consigue el título de Entrenador Regional en el año 1970 y el de Maestro Entrenador Nacional en 1971. Imparte sus clases en el gimnasio Kushiro de Madrid entre los años 1977 al 1983, en el gimnasio Judiscen de Talavera de la Reina, entre 1977 hasta 2.005, y en el gimnasio Bushidokwai, desde 1985 hasta la actualidad.

Entrenador del equipo nacional en las Olimpiadas de Barcelona 92, Atlanta 96, Atenas 2.004 y Beijing 2.008 y entrenador del Centro de alto rendimiento desde 1996 hasta el año 2.000.

Enhorabuena maestro. ◀
MZ



NOTICIA

LA ASOCIACIÓN ESPAÑOLA DE INVESTIGACIÓN SOCIAL APLICADA AL DEPORTE: 25 AÑOS PROMOVRIENDO Y COORDINANDO ESFUERZOS CIENTÍFICOS PARA ANALIZAR LA DIMENSIÓN SOCIAL DEL DEPORTE

Autores:
Pilar Martos, Cristina López de Subijana,
Ramón Llopis.
Miembros de la Junta Directiva
de la Asociación Española de Investigación
Social Aplicada al Deporte (AEISAD).

Ahora, 25 años después, podemos ver la gran importancia que tuvo aquella iniciativa en el desarrollo de las ciencias sociales aplicadas al deporte en nuestro país, tanto por el momento de su creación como por el enfoque interdisciplinar con que desde el inicio se concibió. De este modo, y hasta el momento, los catorce volúmenes que recogen las actas de los congresos que se celebran bianualmente, son una muestra del significado de la transformación del deporte.

El último de estos congresos, ha tenido lugar en Madrid los días 29 y 30 de Septiembre de 2016 en el campus de Villaviciosa de Odón de la Universidad Europea de Madrid. Con el título de "España ante el desafío de Europa: identidad, integración, salud y deporte", el congreso de la AEISAD sigue dando continuidad al análisis del fenómeno social del deporte integrando el mayor número de análisis posibles, abarcando entre otras, disciplinas como la Sociología, Historia, Economía, Educación, Gestión o Antropología.

La XIV edición del Congreso de AEISAD facilitó un nuevo espacio de debate científico, comunicación e intercambio de experiencias relativas a la investigación social aplicada al deporte. En él se analizaron lo que se puede considerar algunos de los principales desafíos que desde los

Durante este año 2016 se ha cumplido un cuarto de siglo desde que un grupo de investigadores y profesores universitarios crearon la Asociación Española de Investigación Social Aplicada al Deporte (AEISAD), con el objeto de promover la investigación y la organización de congresos y actividades científicas relacionadas con la dimensión social del deporte.

últimos años afronta nuestra sociedad y el papel que el deporte puede y debe desempeñar dentro de este proceso:

- Por un lado, la relación entre identidad y deporte, desde la perspectiva del estudio del fenómeno de construcciones identitarias tanto a nivel local, nacional como supranacional.
- Una segunda temática analizar los efectos que han provocado tanto en España como en Europa la necesidad de integración social de colectivos vulnerables, tanto nacionales como de población inmigrante y la respuesta que puede dar el mundo del deporte a estos desafíos.
- Por último, como tercer reto que afronta nuestra sociedad, y en relación a la edad de la población, la Comisión Europea ha incidido desde los últimos años en alertar del proceso de envejecimiento y la falta de práctica deportiva tanto en jóvenes como en adultos, lo que nos demanda la necesidad de dar forma a urgentes programas de promoción del deporte que consigan llegar al mayor número de ciudadanos.

Al mismo tiempo, y como suele ser una constante en los congresos de AEISAD, se ha invitado a compartir sus experiencias y propuestas más allá del tema central del congreso, dando la bienvenida a investigaciones de las principales áreas de trabajo de AEISAD: sociedad y deporte, gestión deportiva, educación física, ocio y turismo.

Con el objetivo de hacer públicas las aportaciones más recientes sobre la investigación social del fenómeno deportivo en el marco de nuestro país y ofrecer a la comunidad científica nuevos elementos de conexión y de reflexión se facilita un Boletín informativo con una periodicidad cuatrimestral, disponible en la página web de la asociación. <http://www.aeisd.org/>

La **AEISAD** es una asociación científica e interdisciplinaria que desde el año 1992 está dedicada a la investigación social aplicada al conocimiento del deporte, entendido como un fenómeno social complejo y polisémico, siempre en continua transformación.

La **AEISAD** nace de la necesidad de crear un **VEHÍCULO DE UNIÓN, APOYO Y COORDINACIÓN DE LOS ESFUERZOS CIENTÍFICOS** que se realizan desde la teoría social, y que buscan la aplicación práctica y su confrontación con la realidad. ◀

“con el objetivo de hacer públicas las aportaciones más recientes sobre la investigación social del fenómeno deportivo en el marco de nuestro país y ofrecer a la comunidad científica nuevos elementos de conexión y de reflexión se facilita un Boletín informativo con una periodicidad cuatrimestral, disponible en la página web de la asociación. www.aeisd.org”



LA ATÍPICA CONTRATACIÓN DE RECINTOS DE ESPECTÁCULOS



Fernando Andrés Pérez
Arquitecto

1. UNA LLUVIA DE PROPUESTAS PARA ORGANIZAR ACTOS

En Gran Bretaña es casi una tradición el inaugurar las instalaciones deportivas con exposiciones de perros o coches antiguos. La razón es muy simple, está comprobado que son los eventos que tienen mayor capacidad para congregar a grandes sectores de público, que, en su mayor parte, no acudirían con otra clase de motivaciones por no atraerles la práctica deportiva. La razón es que estas pueden ser dos de las aficiones más extendidas en aquel país. Aprovechando la ocasión conducen a los visitantes por el interior del nuevo edificio para que puedan observar su buen estado y tentándoles con las ofertas de servicios deportivos anunciadas con grandes fotografías en los diversos locales.

Apenas unos meses después de que el Palacio de Deportes fuera transferi-


do a la Dirección General de la Comunidad de Madrid desde el Consejo Superior de Deportes (CSD), intentamos aprovechar esta idea para hacer algo similar. Tratábamos de atraer a diferentes tipos de posibles practicantes y espectadores a fin de ir consolidando una futura clientela con características similares que nos permitiera que las ofertas calaran globalmente en ella, antes que favorecer a una modalidad o afición concreta.

Esto nos permitiría ir mostrando la instalación a diferentes públicos mientras continuaban las obras, pues los casi dos años que había permanecido cerrada para montar una pista atlética y renovar las instalaciones técnicas, la había convertido en una casi total desconocida del gran público.

Optamos por aproximarnos a tres colectivos muy concretos: los numerosos seguidores de la música moderna, los aficionados al atletismo y los amantes de los deportes de combate, cuyo desarrollo en las categorías infantiles parecía imparable. Así pudieron actuar, por primera vez en España ante grandes auditorios artistas tan esperados como Sting, Supertramp, Elton John o Sade, lo que facilitó el que sus seguidores fueron acostum-

brándose a acudir de vez en cuando a la instalación. En lo relativo a lo deportivo se celebró un "Mundial de Fútbol Sala", una edición de los "6 Días ciclistas", diversos trofeos internacionales de karate y judo, y hasta una programación invernal de atletismo "indoor" con una veintena de pruebas entre las que se presentó el primer "Mitin Cajigal", que creamos como homenaje póstumo a aquel gran estudioso e intelectual del deporte. Todos estos espectáculos se desarrollaron de un modo tranquilo y unos contenidos propios de lo que entonces se entendía que debía ser un "uso ortodoxo de las salas multiusos". En ellas es muy difícil organizar actividades ordinarias que reduzcan la plena disponibilidad del local para montar espectáculos y no pueden contar con una publicidad estática instalada de forma permanente, pues las posibles retransmisiones televisivas de cualquier evento requerían su desmontaje para que no aparecieran en las imágenes, propiedad de la cadena actuante. Esto se debe a que cuando se retransmite cualquier acto por televisión, la cadena se reserva la publicidad para su propia financiación.

Por cierto... ¿Se produce hoy en día una programación deportiva comparable con la actual gestión privatizada



“ la vida frecuentemente va muy por delante de toda planificación, y la escasez de grandes recintos a cubierto en la ciudad hizo que se agolparan en pocas semanas sobre mi mesa otras muchas peticiones para celebrar grandes eventos de naturaleza muy variada”

de esta instalación...? ¡Salvo el baloncesto profesional y los musicales más comerciales, nada se transluce a los medios de comunicación...!. Sería bueno que reflexionaran al respecto los que prefieren la gestión privada en todos los casos... ¿No saben gestionar estos equipamientos como elementos dinamizadores de la sociedad o se conforman con salvar solo el presupuesto anual que es lo más cómodo? Siempre creímos que había que impulsar programaciones que equilibraran la oferta generada de modo espontáneo con una intervención pública más rica y transformadora, pero actuar así es más trabajoso.

Pero volviendo a nuestro relato, diremos que la vida frecuentemente va muy por delante de toda planificación, y la escasez de grandes recintos a cubierto en la ciudad hizo que se agolparan en pocas semanas sobre mi mesa otras muchas peticiones para celebrar grandes eventos de naturaleza muy variada, cuyos contenidos configuraban un abanico variopinto que incluía algunos que podían resultar conflictivos. Nos referimos a casos como los siguientes: un «Homenaje a Dolores Ibarruri»; una «Asamblea de la CEOE», la patronal de las empresas, un «Mitin pro-ingreso en la OTAN»;

impulsado por una plataforma de conocidas personalidades de diversas procedencias; un «festival pro-damnificados de las inundaciones de Nicaragua»; una «Asamblea del Banco Central»; o un «Festival Pro-Ande», que era una fundación que reunía deportistas discapacitados intelectuales, cuya trayectoria no era todavía demasiado conocida.

Ante tal maremágnun de promotores, intereses, contenidos y enfoques, me planteé que se precisaban criterios claros y parámetros objetivos para que la contestación a cada petición fuera justa, ecuánime y difícilmente discutible. Esto requeriría elaborar unas normas de alquiler y utilización del local y una tarifa de precios oficiales aprobada por el órgano competente al respecto. Con ello tal vez se podría cambiar la imagen que la opinión pública y los medios de comunicación tenían de la gestión de este equipamiento, a la que se había calificado hasta entonces de poco efectiva e incluso de sectaria. Se trataba de que pudiera considerársela neutral, profesional y abierta a todas las novedades y corrientes.

Pregunté por ello si se habían manejado en algún momento pautas con- >>

cretas de programación o dado prioridad a ciertas actividades por su carácter. Se me contestó que no a ambas cuestiones. No había existido nunca un texto que reflejara los criterios de dirección utilizados por no existir estos. Las decisiones se tomaban sobre la marcha ante cada petición y tras consultar a la superioridad. Las contestaciones eran discretas en cuanto a las formas, guiadas por la discrecionalidad en el fondo, y por supuesto, siempre de modo verbal. No se planteaba preocupación alguna por la autofinanciación. Era explicable al haber dependido el recinto del CSD, encuadrado en la Secretaría General del Movimiento, que emanaba instrucciones que priorizaban el evitar concentraciones multitudinarias que pudieran generar en algún caso problemas de orden público. Era el comportamiento lógico en aquellos años de la autarquía y en los primeros tiempos de la transición, en que muchos equilibrios de todas clases apenas dependían de un hilo.

Aunque desde 1958 se habían publicado muchas disposiciones de diversa naturaleza regulando las tasas por servicios de la Administración, todo lo existente sobre los ingresos estatales de esta clase estaba basado en criterios preconstitucionales, que tuvieron que variarse en 1989 y actualizarse en 1998, cuando se fue aclarando las diferencias entre las tasas y los precios públicos, cuestión clásica de la Hacienda Pública, minimizada jurídicamente durante muchos años por la escasa significación económica de estas cantidades en el conjunto de los presupuestos oficiales. Es solo al final de este proceso cuando queda mejor definida y regulada la figura contractual del precio público en los organismos estatales. Por el contrario, no era esta la situación del tema en las corporaciones locales, que establecieron el sentido de los precios por la utilización privativa de un dominio público en la Ley 8/1989 de Financiación de las Haciendas Locales, ya adaptada a la doctrina que había marcado el Tribunal Constitucional.

2. PERO LOS ACTOS NO SON SIEMPRE NEUTRALES...

Cuando un promotor deseaba entonces organizar un evento en una instalación municipal o de otra entidad pública, lo primero que solía plantearse cuál era su naturaleza, para ver cómo encaminaba las gestiones relacionadas con su organización. Nos referimos a la posibilidad de que pudiera darse elementos o componentes muy significativos de los que pudiera sacar provecho para sus intereses. A veces eran relaciones derivadas de sus propios contenidos, otras la personalidad de los propios artistas o de los impul-

“ cuando en 2012 tuve la primera noticia de la tragedia del Madrid-Arena mi primera pregunta a uno de los expertos que la analizaba fue: ¿Cuánto ha pagado el promotor al Ayuntamiento de Madrid por el alquiler del local? ”

sores del acto que se identificaban con alguna ideología, tendencia social o grupo económico presente en el territorio. De ello deducimos que a menudo los actos no son neutrales, sino que presentan connotaciones, los promotores las valoran para intentar utilizarlas en su provecho y los gestores deben conocer antes de decidir.

Los costes que genera el uso de un equipamiento de gran aforo deben ser siempre elevados por su gran tamaño y para poder autofinanciar la gestión de acuerdo con los criterios a que obliga la legislación vigente y los propios de la lógica y el buen hacer profesional. Por eso a muchos de los impulsores de los actos les resultaban difícilmente asumibles e intentaban obtener rebaja en los precios para reducir sus riesgos económicos y maximizar sus beneficios. En contraste con esta postura general, había otros cuya absoluta prioridad era asegurarse el uso del recinto al margen de cual fuera su precio. Eran dos posturas muy alejadas entre sí, pero que demostraban que el precio es siempre el dato más informativo sobre la intención existente tras cualquier iniciativa. Por ejemplo, cuando en 2012 tuve la primera noticia de la tragedia del Madrid-Arena mi primera pregunta a uno de los expertos que la analizaba fue: ¿Cuánto ha pagado el promotor al Ayuntamiento de Madrid por el alquiler del local?. La respuesta me aclaró casi todo del modo más resumido posible sin necesidad de leer largos y complejos informes sobre lo sucedido. Estábamos ante un gran escándalo de intereses espurios de todas clases en el proceso de contratación del local y

esto había contaminado todo el desarrollo posterior. La clave era que se había producido una renuncia municipal a defender los intereses públicos, al haberse dejado de realizar las debidas revisiones e inspecciones previas al acto y los obligatorios controles durante el desarrollo del mismo. El promotor había actuado libremente favoreciendo sus intereses y campando libremente por la instalación sin que nadie se atreviera a indicarle nada sobre su montaje.

Si el promotor de estos actos encuentra elementos significativos no suele dudar en intentar una aproximación al alcalde o a un concejal relevante y ejecutivo. Estos políticos suelen responderle amablemente diciendo que trasladarán sus peticiones a la estancia adecuada para que las valore técnicamente. Es una contestación que no compromete a nada como es lógico y debería ser la única posible en estos casos. Si el promotor no encuentra estas connotaciones mencionadas, acude normalmente al director de la instalación y decide seguir la vía de tramitación que se le indique.

3. LO CARACTERÍSTICO DE LA DEMOCRACIA ES LA EXISTENCIA DE NORMAS Y EL RESPETO A LOS PROCEDIMIENTOS

Las sucesivas legislaciones sobre los ingresos locales han ido ajustando cada vez más los procedimientos de contratación desde mediados de los ochenta, exigiéndose actualmente la existencia de una tarifa de precios aprobada por el respectivo órgano de gobierno que regule el alquiler de estos bienes públicos. El procedimiento de su tramitación implica la confección de una memoria técnica descriptiva del tema y justificativa de sus propuestas, considerando las jornadas de ocupación de la instalación por el acto, su interés social, la naturaleza de sus contenidos, los precios existentes en situaciones similares, la tipología del promotor, y su grado de fiabilidad, aunque estos datos son siempre difíciles de obtener. Se trata de un documento de compleja elaboración y que requiere el que pueda aplicarse con una cierta flexibilidad dadas las múltiples facetas que rodean la celebración de muchos eventos.

En algunos países existe un registro oficial de organizadores de espectáculos multitudinarios en que puede consultarse el historial de sus iniciativas y si se han registrado incidentes, problemas, carencias, irregularidades o irresponsabilidades en sus montajes. Es algo parecido a lo que desde hace muchas décadas se aplica en el sector nacional de la construcción en el que las empresas participantes en un concurso estén debidamente calificadas

por su ejecutoria anterior. Estas calificaciones de los operadores se refieren a diversos aspectos de su comportamiento y eficacia técnica, y deben actualizarse periódicamente para poder contratar en los casos más complejos. Sería conveniente que al menos las grandes ciudades y las comunidades autónomas pusieran en marcha en nuestro país herramientas de esta clase para su propio uso y a fin de que no pudieran repetirse hechos tan graves como los ocurridos en el Madrid-Arena, que además de requerir competencia profesional pueden causar muchas víctimas.

En 1982, cuando se publicó el Reglamento General de Policía de Espectáculos y Actividades Recreativas ya se anunció la posterior elaboración de reglamentos específicos que regularían el montaje y desarrollo de cada tipo de estos actos tan sumamente variados. Desde entonces solo ha aparecido el relativo a los actos taurinos y no deja de ser chocante el que no se haya encontrado el momento preciso desde el Estado ni desde la Comunidad de Madrid para publicar el resto de reglamentos para otras clases de eventos.

En esta región, la Ley 4/2013 que mo-

dificó la Ley 17/1997, de Espectáculos Públicos y Actividades Recreativas, optó por un planteamiento menos respetuoso de los derechos de los potenciales espectadores, excesivamente genérico y sin concretar los mínimos necesarios en múltiples aspectos. Su publicación, qué duda cabe de que tuvo algunos aspectos positivos, al delimitar en primer lugar a los responsables de cualquier posible incidente, de los defectos en la tramitación administrativa de estos expedientes, o en los errores en los montajes y desarrollo de los actos. Detalló también las posibles infracciones, incrementó las sanciones y fijó la actuación pública frente a los culpables, considerándolos de modo colectivo, llegando incluso a poder inhabilitarlos mientras se sustancia cualquier procedimiento sancionador, pero tras diecinueve años, sigue sin elaborarse un Reglamento de desarrollo de la LEPAR (Ley 17/1997, de 4 de julio, sobre todo respecto a contenidos tan importantes para la seguridad de las actividades recreativas y espectáculos como los incluidos en el artículo 7 relativo a las labores de vigilancia.

Volviendo a la Comunidad de Madrid, indicar que solamente ha publicado la Orden 10494/2002, regulando la cele-

bración de actividades recreativas extraordinarias durante las fiestas de Navidad, Fin de año y Reyes, así como la de los espectáculos denominados como extraordinarios. En estos documentos se establece para las actividades recreativas, y de acuerdo con sus aforos, la obligación de acompañar a la solicitud de autorización, diversos documentos de acreditación y relación del personal de vigilancia. Para los espectáculos extraordinarios se requiere: la descripción pormenorizada de las medidas de seguridad y de los servicios de vigilancia, pero se sigue sin exigir el previo estudio de los riesgos, que resulta imprescindible para poder determinar y justificar la naturaleza y dimensión de las medidas y de los medios a emplear, incluyendo entre ellos, a los humanos. En concreto siguen sin estar definidas todavía las cantidades de controladores de acceso y vigilantes que debe existir en estos recintos. Se deja todo a su cuantificación de acuerdo con lo que se estime necesario, sin que haya obligación de cumplir al menos unos mínimos. Con esta actitud tan permisiva y poco exigente, no es de extrañar que puedan repetirse situaciones como la ya indicada del Madrid-Arena, y que los jueces tengan grandes dificultades para castigar a los promotores irresponsables. ◀



Líder en Pistas

Padel
Cristal



COLESPA

c/ General Pardiñas, 45 - Bajo B, 28001 Madrid
Teléfono: 645964209
info@colespa.com
inma@colespa.com
www.colespa.com

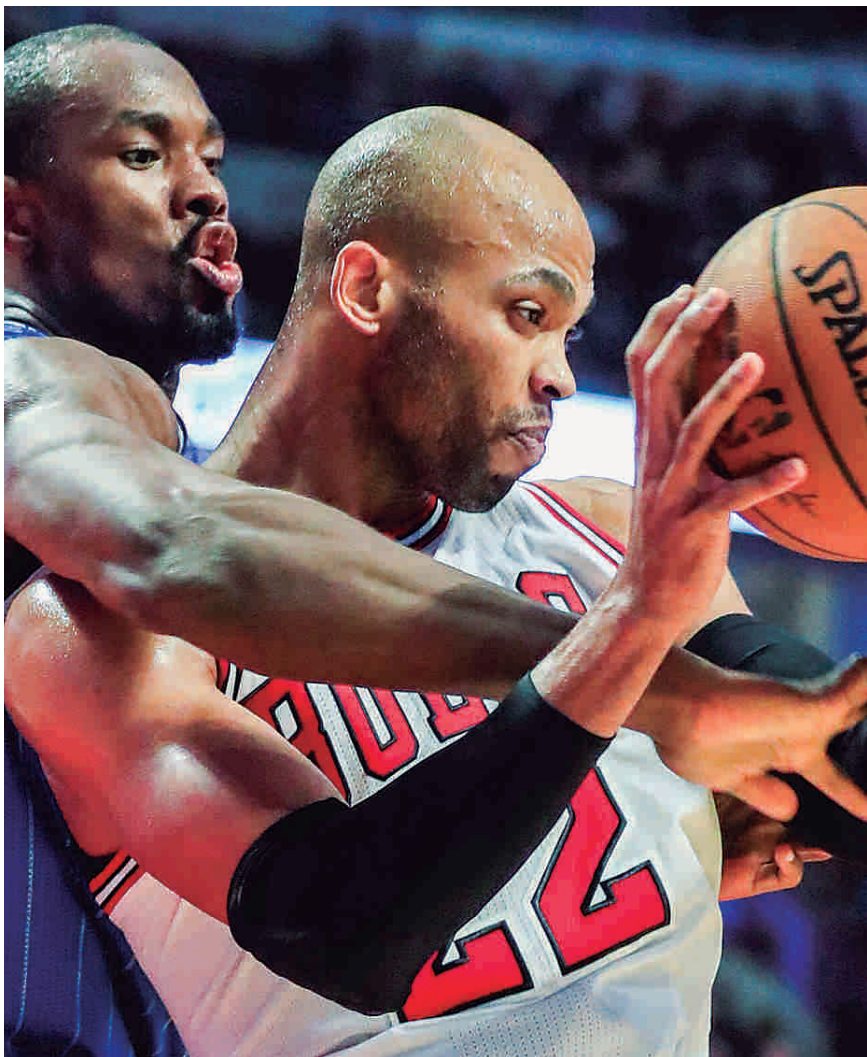
SABOR ESPAÑOL

EN LA NBA



Desde que Fernando Martín abriese el camino de la entonces inalcanzable NBA para el baloncesto español, su imagen sigue tan viva como la ilusión por todos los que detrás de él han seguido abriendo la ventana del mejor baloncesto del mundo. Y este año además con record de deportistas patrios. En primer lugar, tan merecido ese galardón está **Pau Gasol (San Antonio Spurs)** que ya ha demostrado en estos primeros encuentros que será un jugador importante. A Popovich le gustan los jugadores inteligentes, y el de Sant Boi ha demostrado serlo, además de repartir juego y adaptarse rápido al sistema de los tejanos. Le sigue también por derecho en el ranking de menciones **Marc Gasol - Memphis Grizzlies**. La recuperación de su lesión parece total y si bien se ha mostrado irregular en sus algunos partidos, necesita un poco más de tiempo para rendir a pleno rendimiento, cosa que seguro hará. Ahora, **Sergio Rodríguez (Philadelphia 76ers)**. El 'Chacho' ha ido cogiendo confianza a medida que ha ido jugando partidos para acabar jugando de titular en los últimos. Seguro que tendrá un papel importante en estos Sixers. Ricky.

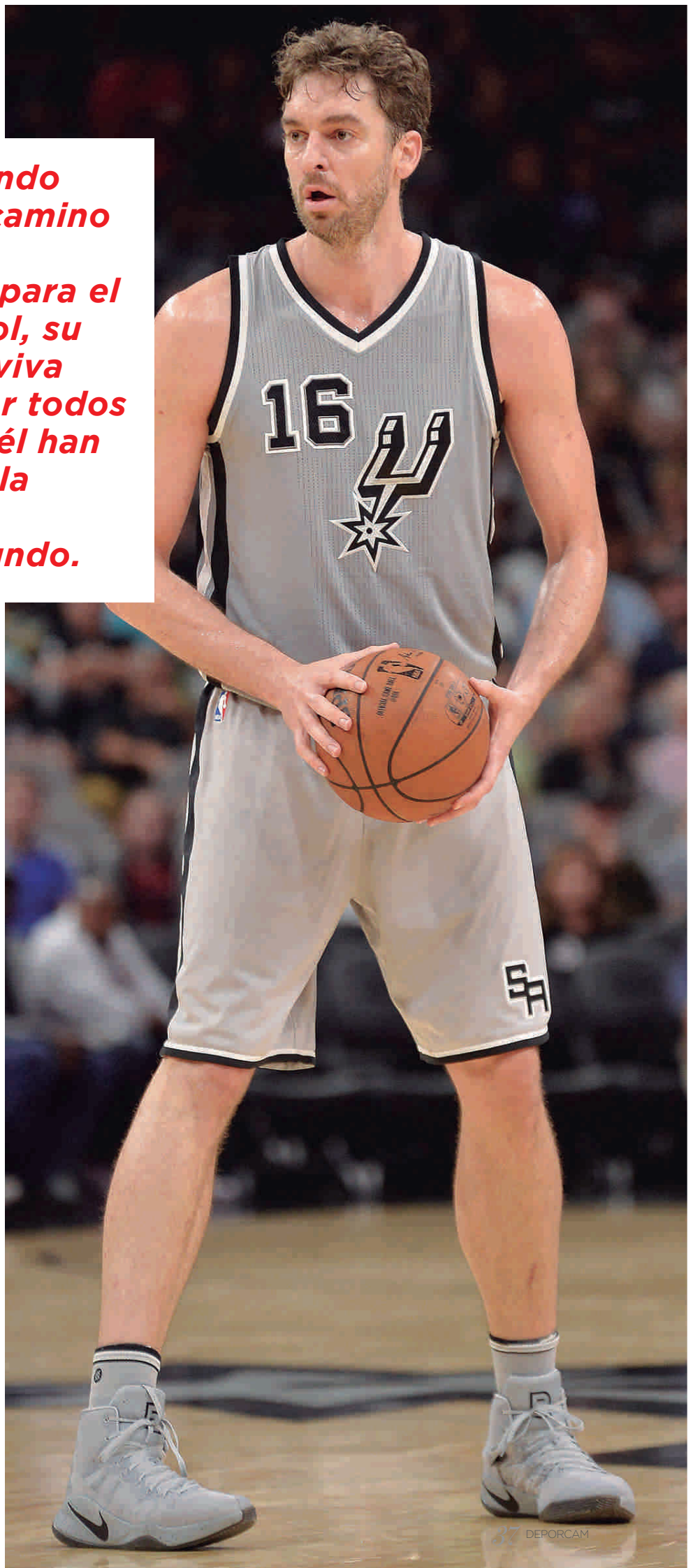
Continuamos con **Rubio (Minnesota Timberwolves)** que vuelve a estar en el disparadero de un posible traspaso, pero sigue ajeno a cualquier rumor y se centra en hacer mejor al equipo, cosa que pare-



“desde que Fernando Martín abriese el camino de la entonces inalcanzable NBA para el baloncesto español, su imagen sigue tan viva como la ilusión por todos los que detrás de él han seguido abriendo la ventana del mejor baloncesto del mundo.

ce más que posible esta temporada. Que le respeten las lesiones será su mejor arma. Llega el turno de **Álex Abrines (Oklahoma City Thunder)**, que como todo rookie que llega a la NBA necesitará un poco de tiempo para adaptarse, aunque en sus apariciones Abrines ya ha demostrado que cuenta con la confianza del técnico y sus triples serán más que necesarios para estos Thunder. De **Nikola Mirotic (Chicago Bulls)** hay que decir que se ha quedado sin su escudero y 'cicerone', Pau Gasol, aunque el ala-pívot ya puede volar solo aunque no haya tenido una pretemporada demasiado brillante.

Vamos con **José Manuel Calderón (Los Angeles Lakers)**. El base extremeño Calderón tendrá un papel de suplente, por detrás de D'Angelo Russell, y deberá repartirse los minutos con Marcelinho Huertas. Su experiencia será de ayuda para los jóvenes. Una lesión en los gemelos le ha dejado sin demasiada acción, pero su carisma no tardará en dejarse notar en las gradas de su nuevo hogar. Otra más. **Serge Ibaka (Orlando Magic)**. El exjugador de Oklahoma Serge Ibaka ha llegado con muchas ganas a su nuevo equipo, los Magic, y ha realizado buenas actuaciones, recordando al jugador intimidador y anotador de los Thunder. Un aval para volver a sonar con fuerza en la selección española. **Willy Hernangómez (New York Knicks)** es sin duda, una de las revelaciones de la pretemporada, causando muy buena impresión. Jeff Hornacek quizá le haga entrar en la rotación como segundo pívot. Grandes noticias para Willy del que no hablan más que maravillas. Y por último, el hermano, **Juancho Hernangómez (Denver Nuggets)**. Juancho también ha causado gran impresión en Colorado, por su aportación al equipo en todas las facetas. Tendrá minutos durante la temporada regular. A todos ellos, toda la suerte del mundo a miles de kilómetros, pero con la mirada y el corazón cerca de todos y cada uno de sus pasos. ◀





NOTICIA

Bruno Hortelano

COMIENZA LA RECUPERACIÓN

Estamos de enhorabuena y mucho que nos alegramos!!!. Bruno Hortelano ya ha apretado el cronómetro de cuenta atrás para volver a las pistas de atletismo cuanto antes. La prometedora carrera de Hortelano, el mejor velocista español de siempre, reciente campeón de Europa de 200 m y semifinalista en los Juegos de Río en la distancia, sufrió un duro revés en forma de un accidente de tráfico que dejó la mano derecha del atleta en estado "catastrófico", según la terminología médica del parte de ingreso. El atleta fue intervenido en el hospital madrileño del 12 de Octubre en una operación que fuentes del

"sufrió un duro revés en forma de un accidente de tráfico que dejó la mano derecha del atleta en estado "catastrófico", según la terminología médica del parte de ingreso"

centro médico consultadas definieron como "larga y complicada" y en la que consiguieron reconstruir gran parte de la mano del atleta. Entre otros detalles se le realizó una limpieza de todas las zonas afectadas con pronóstico bueno y le reconstruyeron los extensores del segundo al quinto dedo. El meñique ha sido el único que no se ha podido reconstruir del todo.

Tras una segunda intervención y a través de las redes sociales, Bruno Hortelano ha informado del día a día de su rehabilitación. ◀



Raúl González

CORRE LA MARATÓN DE NUEVA YORK

El pasado 6 de noviembre se disputó la legendaria Maratón de Nueva York que en esta edición contó con un participante ilustre. Se trata del que fuera capitán del Real Madrid, el eterno 7, Raúl González Blanco.

“Raúl reside con su mujer y sus cinco hijos en la ciudad neoyorquina, donde se va adaptando a las costumbres de la vida de la “ciudad de los rascacielos”, aunque relacionado con el fútbol español a través de la LFP”

Desde que decidiese colgar las botas, **Raúl** se ha convertido en un runner, disciplina a través de la que canaliza nuevos retos en su vida deportiva.

Con un tiempo de 3 horas, 26 minutos 5 segundos, Raúl completó una gesta más en su curriculum. Pero este paso, uno más, no ha sido el primero. Por ejemplo, el segundo máximo goleador en la historia del equipo blanco con 323 dianas, fue uno de los 20.149 participantes que finalizó la

media maratón de Nueva York. El ex futbolista también de Schalke, Al Sadd y New York Cosmos disputó la prueba acompañado de su mujer Mamen Sanz. Raúl marcó un tiempo de 2:06:03, para finalizar en la posición 11.108 en el global, y en el puesto 6.622 en categoría masculina. Después de anunciar su retirada ahora hace un año y una vez ayudó al Cosmos a lograr el título de la NASL, Raúl reside con su mujer y sus cinco hijos en la ciudad neoyorquina, donde se va adaptando a las costumbres de la vida de la “ciudad de los rascacielos”, aunque relacionado con el fútbol español a través de la LFP como uno de sus principales embajadores. ◀



MÁQUINA DISPENSADORA DE BEBIDAS

ENLAZADA CON EL SOFTWARE DE GESTIÓN AUMENTA LA RECAUDACIÓN MEDIA POR USUARIO

Consecuencia del crecimiento del fenómeno low cost en el sector deportivo y debido a que gran parte del margen de beneficio de dichos centros se obtiene con los ingresos producidos por altas nuevas, habiendo estas bajado considerablemente, se hace necesario, por una parte, crear procesos serios de fidelización y, por otra, incrementar el ticket medio por usuario sin que esto último tenga que suponer un incremento en la cuota habitual de uso deportivo.

Los denominados "ingresos atípicos" serán, a partir de ahora un punto determinante en la cuenta de resultados de estos centros.

Ante esta situación, Sport Consulting, empresa de vanguardia en cuanto a la implementación en soluciones tecnológicas en el deporte se refiere, presenta un novedoso sistema para dar un servicio al usuario asiduo y consumidor de deporte, de alta calidad e incrementar el ticket medio por usuario consumidor hasta en 2 euros al mes.

El sistema está basado en una máquina dispensadora de bebidas isotónica específicas para el deportista, conectada al software de gestión de tal manera que, estableciendo un importe

Fit Drinks es un nuevo servicio de dispensación de bebidas para los clientes de un gimnasio o centro deportivo que permite al gestor un control absoluto de los costes, del consumo y de la facturación, además de ser una nueva fuente de ingresos atípicos para el negocio.



mensual adicional a la cuota base, el usuario puede dispensarse la bebida que desee siempre que la cuota esté abonada y activa.

La máquina dispensadora de bebidas se comercializa con el nombre registrado y bajo patente FITFRINKS®, está compuesta por los siguientes elementos:

• La bebida. Está compuesta por un concentrado de sirope de gran rendimiento y bajo coste que, junto con agua corriente, un filtro de carbono y gracias a un equipo de frío y bombas de vacío, producen la mezcla y posterior dispensación del producto final en una botella o bidón de plástico que aporta el usuario. Las bebidas pueden ser isotónicas de sabores, multivitamínicas o energéticas, cumpliendo todos los estándares de sanidad de la CEE.

• El software. El sistema es totalmente autónomo con un software propio que gestionará los permisos en función de un precio importe, pero puede ofrecerse una pasarela informática para que cualquier software de gestión deportiva pueda incluir una actividad adicional y dar autorización mediante una maniobra para accionar una zona de acceso solo autorizada a la persona

inscrita en el suplemento de esa zona. Así de sencillo.

. Seguridad. La máquina dispensadora cuenta con un autómata programable que impide el uso fraudulento de la misma, limitando a una cantidad determinada de dosificación por usuario e impidiendo que varias personas se sirvan bebida al mismo tiempo aprovechando la misma maniobra. A través del software se puede determinar si el número de bebidas al día es una, varias o de uso libre, y también el intervalo de tiempo entre cada una de las dispensaciones: 30 minutos, 60 minutos, etc.

Rentabilidad y diferenciación

Desde la empresa **Sport Consulting** se ha estudiado muy a fondo este capítulo, teniendo en cuenta el uso medio que hace el practicante deportista en España, para poder así mostrar la rentabilidad del sistema de una manera objetiva .

Según este estudio, quien practica deporte lo hace de una manera regular, entre 4 y 12 días al mes. También hay que tener en cuenta que alrededor de un 30% de socios activos de un centro contrata el sistema Fit Drinks en el momento de su implantación, y que en nuevas altas el porcentaje de contratación es de hasta el 80%.

Por tanto, tomando como cuota de suplemento por bebida unos 43,5 euros por mes y usuario, de los cuales 1 euro corresponde al coste del producto, y un gasto de amortización de la máquina fijado en 190 euros al mes (ya incluido en este cálculo), se puede garantizar que para un centro deportivo de 1.500 socios activos y una rotación anual de 50% el beneficio mensual por este atípico puede alcanzar los 1.500 euros al mes.

Y 3.000 euros para centros con 3.000 usuarios y así de manera proporcional al número de usuarios activos. Así mismo, el coste por 750 ml es de tan solo 0,14 euros para la instalación y de 0,29 euros para el usuario final, prácticamente lo que cuesta una botella de agua mineral. (ver tabla 1)



Este argumento, junto con la comodidad que supone para el usuario no traerse la bebida de casa y la aportación de una hidratación de calidad, debe ser suficiente cuanto menos para crear una oferta atractiva y un interés por este servicio.

Otro valor añadido es que el sistema confiere, además de los beneficios económicos, una imagen de servicio extra, así como una diferenciación respecto a la competencia, ya que permite la posibilidad de ofrecer este atípico como gancho a la hora de realizar una promoción. Por ejemplo, bebida gratuita durante 1 mes al usuario que contrate una cuota semestral o anual .

Conclusiones

La **máquina dispensadora Fit Drinks** está disponible en todo el territorio español de la mano de Sport Consulting, en cualquier color y fácilmente personalizable y panelable. Una vez analizada e implantada la pasarela de datos con el software de gestión, su uso estará listo en 72 horas, ofreciendo al club o centro una verdadera 'fuente' de ingresos. En comparación con otros sistemas habituales de distribución de bebidas (dispensador habitual, bidón de bebida, enfriador...), se calcula que Fit Drinks supone un 92% menos de costes. ◀

Para más información:
Sport Consulting I+D, S.L.
 Parque Tecnológico de Boecillo
 C/ Tomás Cerca, 32 - 47151 Boecillo (Valladolid)
 Tel.: 983 133 103
www.fitdriks.net

TIPO LEASING	Consumidores Potenciales	CUOTA de servicio	COSTE del producto	MANTENIMIENTO	BENEFICIO neto/mes
36 meses 315 euros/mes	1.050	3 euros socio/mes	1 euro	0,10 euros socio/mes	1.680 euros
48 meses 244 euros/mes	1.050	3 euros socio/mes	1 euro	0,10 euros socio/mes	1.586 euros
54 meses 189 euros/mes	1.050	3 euros socio/mes	1 euro	0,10 euros socio/mes	1.911 euros



F. Xavier Lasunción
fxl.sportsquality@gmail.com

Todos sabemos que, por regla general, el que dos o más personas lleguen a acuerdos es siempre el resultado de una negociación previa en la que se han encontrado puntos de equilibrio, o equidad de beneficios y contraprestaciones entre ambas partes.

ciación, es obvio que lo primero a tener claro cual es el objetivo deseado con respecto a la persona con la que se va a charlar. En concreto: qué quiere de esa persona, para cuando, en qué manera, a qué coste, qué estoy dispuesto a ceder, etc. etc. En segundo lugar, también con antela-

acuerdos

Evidentemente, no es lo mismo dar instrucciones y mandar que negociar para conseguir la adhesión voluntaria y positiva de los subordinados a posibles cambios de objetivos, estrategias, o formas de comportamiento mante-

APRENDER A

NEGOCIAR

con el personal

Saber negociar es, por ello, un arte necesario en las relaciones humanas y, de forma especial, en nuestro caso particular como gestores de empresas de servicios intensivas en personal, por cuanto el éxito o fracaso de la entidad depende en gran medida de su labor como personas de contacto con los clientes y responsables de satisfacer sus deseos y necesidades de manera coherente con las estrategias básicas de la empresa. A este respecto, recuerdo un comentario y recomendación que tuvo a bien hacerme Juan Antonio Samaranch estando en su apogeo como Presidente del Comité Olímpico Internacional. "Ten en cuenta que, uno no tiene lo que se merece sino lo que negocia". Nunca se me había ocurrido pensar que un personaje tan relevante tuviese que negociar hasta esos niveles. A partir de ese momento he ido aprendiendo que el arte de negociar lo debemos aplicar todos los que tenemos personas a nuestro cargo.

PASOS PREVIOS A LA NEGOCIACIÓN

Previamente a cualquier tipo de nego-

ciación a la correspondiente negociación, conviene tratar de conocer con todo tipo de detalles, qué es lo que quiere la persona con la que se va a hablar o negociar, qué piensa y cómo es; con sus cualidades, carencias y su estado emocional.

Y, en tercer lugar, es imprescindible definir qué tipos de estrategias se van a utilizar en las consiguientes conversaciones, por ejemplo: lugar, entorno, momento y ambientación ad hoc para facilitar una predisposición abierta y positiva, formas de decir lo que se quiere con la intención de provocar emociones en el interlocutor, etc. etc.

ACTITUDES PARA EL DICERNIMIENTO Y LA COMPRENSIÓN

Una vez inmersos en los procesos de negociación, es conveniente poner en práctica las actitudes y habilidades que podríamos denominar de discernimiento y de comprensión (*) que nos faciliten generar el ambiente adecuado para satisfacer los intereses ajenos y preparar el terreno para que se acepten nuestros objetivos y llegar a

“Juan Antonio Samaranch estando en su apogeo como Presidente del Comité Olímpico Internacional dijo: “Ten en cuenta que, uno no tiene lo que se merece sino lo que negocia”

“¡Qué importante es descifrar lo que se encierra en un mensaje, y en todo lo que ocurre en una negociación”

nidas hasta ese momento. La negociación presupone la consecución de beneficios para ambas partes, así que hay que estar dispuestos a conceder y satisfacer para poder conseguir lo que se desea. Y aquí es cuando se ve la importancia de generar actitudes de discernimiento sobre lo que el otro desea pero que puede no decir expresamente, y actitudes de comprensión y respeto sobre sus apetencias o beneficios esperados.

¡Qué importante es descifrar lo que se encierra en un mensaje, en un acontecimiento, y en todo aquello que ocurre en una negociación! ¡Qué importante es el discernimiento de lo esen-

dente u obvio, pues, como decía Antoine de Saint Exupéri “lo esencial no es perceptible por los sentidos a primera vista”.

En un orden práctico, para liderar una negociación y llevarla a un buen fin, es importante saber discernir entre: Lo importante y lo accesorio (de la vida, el trabajo, las relaciones); lo bueno y lo malo (ética, moral y técnicamente, etc. etc.); lo esencial y lo accidental; la verdad o el error, las hipótesis; el deber o la opción libre; lo justo o lo injusto. Y no podemos olvidar que, junto al discernimiento, siempre debemos plantearnos el “para qué”; sus consecuencias para uno mismo y para los

¡Cuántos errores de comportamiento, cuántos sufrimientos, cuántas barbaridades cometemos por falta de preparación psicológica! Y ¡cuanta falta de interés, preparación y desarrollo de una adecuada Educación Emocional Personal atendiendo a las circunstancias de cada uno!

Entiendo que, la preparación psicoló-

cial de las cosas para alcanzar los bienes deseados!

Pienso que, para discernir, es preciso una predisposición, un deseo, el anhelo de conocer lo importante y, el consiguiente esfuerzo a base de hacerse y hacer las preguntas adecuadas para llegar al fondo de las cosas para aprehender y aceptar realidades veladas. ¿Qué me quiere decir? ¿Qué quiere decir esto? Y ello cuidando el no frivolar, generalizar o distorsionar lo esencial; evitando quedarse con verdades a medias o verdades relativas dependientes del color del cristal con el que las miramos. No hay que dejarse llevar por las apariencias, las primeras impresiones, o por lo que parece evi-

demás, así como con docilidad para adoptar de medidas coherentes a llevar a cabo, y con la agilidad necesaria.

CON ALTO NIVEL DE FITNESS EMOCIONAL

Difícilmente se consigue la comprensión sobre lo íntimo de las personas - su estado de ánimo - sin el discernimiento sobre sus gestos, palabras y formas de actuar. Y hay que tener en cuenta que el nivel de discernimiento es proporcional al nivel de Fitness Emocional Personal, consecuencia de tener en cuenta y generar actitudes y habilidades propias de la Inteligencia Emocional.

gica no es algo que tenga que ver con tener problemas mentales o psicológicos, ni con terapias psiquiátricas; sino que se orienta más a la adquisición de una capacidad de manejar los sentimientos a través de cualidades internas de índole psicológico - sensaciones, emociones, acontecimientos, situaciones, actuaciones, etc., etc. - que nos permiten afrontar la vida con sensatez, autocontrol y máximo aprovechamiento, tanto en beneficio propio como para los demás. Es una preparación para saber asumir y controlar la soledad, los dolores psíquicos, las contrariedades, las frustraciones, los éxitos, las emociones, los miedos, la ansiedad, el negativismo; así como para crecer en autoestima, compasión, sen- >>

sibilidad por todo aquello que no es material, y en Empatía con otras personas, controlando y comprendiendo las emociones propias y ajenas a la vez que se manejan racionalmente.

Parece claro que no nos vendría mal hacer una evaluación sobre nuestro nivel de Fitness Emocional y entrenarnos para mejorar en esas cualidades en las que estamos flojos. Recordar que el Fitness Emocional se orienta a mejorar la Capacidad de manejar los sentimientos propios y ajenos, a través de: la detección e identificación de las causas de las emociones; el control de las mismas; así como del arte de saber suscitar emociones en los demás.

APLICAR EL ARTE DE CONVERSAR

Difícilmente seremos capaces de negociar sin no aprendemos primeramente a conversar, esto es, a hablar y dejar hablar a los demás dándoles la oportunidad de contarnos lo que desean transmitirnos y manifestando interés por lo que nos dicen y por su persona, sin pontificar con nuestros comentarios, haciendo preguntas abiertas que les permitan explicarse - no aquellas que se respondan con un simple si o no -, no yéndose por las ramas o con detalles irrelevantes, evitando las repeticiones, con concreciones y duración adecuada, pues, es mejor que sea breve pero interesante y eficiente, que larga y anodina o aburrida. El arte de conversar depende tanto del saber escuchar al otro como del saber hablar o exponer adecuadamente lo propios pensamientos.

El escuchar es como un enlace entre personas que transforma las relaciones al llevarlas por caminos de empatía, de emociones compartidas e intereses comunes propios de seres humanos

APLICAR EL ARTE DE ESCUCHAR

El saber escuchar es como el primer paso para poder servir a los demás, pues, el que se sabe escuchado se siente comprendido y seguro, se dispone a aceptar al otro con confianza, a fiarse de él y aceptar sus propuestas.

Por cierto, esa especie de "arte de escuchar" (**) conlleva el interés por la otra persona, al poner el enfoque en el otro y tratar de conocerle por dentro - conocer su personalidad y sus aspectos emociones - pues, de otra manera, el mensaje podría ser incompleto o estar condicionado. Hay que conocer lo que hay detrás de las apariencias y las formas externas; y conocer a las personas más allá de sus emociones, sentimientos y las formas externas de expresión, sea verbal, gestual o facial.



El arte de escuchar es como muy natural, y se motiva por el interés en descifrar los mensajes. El foco de atención se pondrá en la otra persona y en detectar la esencia del mensaje para descifrar lo que se nos quiere transmitir.

EL ARTE DE NEGOCIAR

En conclusión y resumidamente, he aquí algunas ideas que nos pueden ayudar a adquirir el arte de negociar:

- No hay que hacer distinciones entre amigos o enemigos, sino centrarse en los problemas o cuestiones que hay que negociar. Esto es, separar las cuestiones de las personas, tratando blando a éstas, a la vez que se mantienen los objetivos de la negociación
- Antes de hacer ofertas, concesiones, demandas o amenazas, hay que explorar los intereses de los de más.
- Cuando se trata de un problema, lo primero es buscar una sabia y posible salida al problema; no buscar directamente acuerdos o victorias.
- No hay que dejarse encerrar por supuestos o preestablecidos puntos límites; no hay que mantenerlos como fijos.
- No juzgar las intenciones del interlocutor por los propios temores.
- Retrasar las decisiones hasta que se hayan estudiado todas las opciones posibles. Hay que tener paciencia,

pues, normalmente, "el que más aguanta sentado es el que se lleva el gato al agua".

-Antes de empezar la conversación conviene analizar y detectar lo que se tiene en común con el interlocutor, y empezar por mostrarlo y reconocerlo.

-No sobrevalorar el poder real de los interlocutores, descubrir primeramente su grado de autoridad.

-No atribuir la actitud del otro a una supuesta malicia, cuando podría ser debido a simple ignorancia.

-Tener a mano documentación, datos, hechos, pero, antes de utilizarlos fríamente, hay que emplear la empatía, la Inteligencia Emocional. Hay que hacer uso de la satisfacción del ego y la estima, facilitando el que digan "sies", y dificultando el que digan "noes". Proceder con normalidad y control de las emociones, tanto en los éxitos alcanzados como en los posibles fracasos.

-Conviene ser educado, y más con aquellos que no lo son o que no caen bien. Es la hipocresía mejor aceptada. Evitar expresiones hirientes, vejatorias o de desprecio que hieran a los demás.

- Si las cosas están pegajosas, hay que saber tomarse un descanso y tratar de evitar fechas límites

- Evitar contrapropuestas inmediatas que impliquen una falta de predisposición para escucharlas y negociar. ◀

SELF IMPROVEMENT

REFLEXIONES PARA EL CRECIMIENTO PERSONAL DE LOS GESTORES

126. Soberbia intelectual

La realidad supera a las ideas

FXL “Estoy harto de academicismos, de teorías y de especulaciones de fanáticos que van de sábelo todo y pretenden explicar la esencia de ciertas realidades a partir del limitado conocimiento que tienen de ellas”. Me decía un buen amigo, coincidiendo, curiosamente en el tiempo con la lectura del libro “Breve historia del saber, de Charles Van Doren, ed. Planeta” y la teoría de Werner Heisenberg (1901 - 1976) sobre el Principio de Incertidumbre derivado a partir de aceptar que en el proceso de conocimiento sobre las cosas (las realidades) existe un elemento fundamental de impredecibilidad. Teoría que tanto preocupó a Einstein y que nos lleva a ser realistas y a aceptar que nuestro conocimiento es limitado y está salpicado de incertidumbres. Bien podríamos decir que, el todo de los seres supera a nuestras limitadas capacidades de conocerlo.

No es éste un asunto exclusivo de científicos y académicos sino de todos, porque, cada uno a nuestro nivel, caemos con facilidad en los errores derivados de la Soberbia Intelectual apartándonos de la realidad de las cosas, que es muchísimo más rica en matices y en esencia. La idea, en el mejor de los casos, expresa lo esencial a partir de lo que conocemos; que nunca es el todo. El todo es superior a las partes y que de la suma de ellas. Consecuentemente y, en general, no estaría mal que nos aplicásemos en tratar de ser más sensatos y mejorar en sentido común a base, por ejemplo, de:

- Evitar los juicios rápidos y no dejarse llevar por la captación de lo inmediatamente sensible.
 - Ser prudentes y comedidos al emitir teorías.
 - Ser humildes, aceptando nuestras limitaciones y aceptando la riqueza de lo desconocido.
- Por cierto ¡Qué bien casa aquí el texto de una vieja canción que cantaba mi tío Antonio! “Yo soy como soy, y no como tu quieres”.
- El reconocimiento de que nos falta mucho para conocer la realidad absoluta.
 - Asumir que vivimos rodeados por el caos; por exceso de datos y relaciones que nos induce a asumir la existencia de “enigmas insolubles” para nosotros.

MA NTENIMIENTO GESTION E IN STALACIONES DEPORTIVAS



Magein le da la bienvenida como empresa líder en el mercado de la pavimentación deportiva, aportando infinidad de soluciones para instalaciones deportivas; todo tipo de pavimentos, deportivos y residenciales, equipamiento integral de cualquier tipo de centro deportivo ya sea público o privado.

Trabajamos con los mejores fabricantes europeos de:

Césped artificial para uso deportivo y decorativo

Pistas de pádel

Resinas acrílicas

Resinas de poliuretano de interior y exterior

Equipamiento deportivo

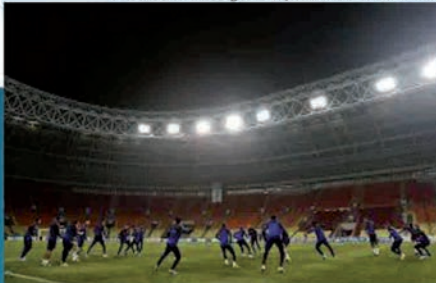
Con un personal altamente cualificado trabajamos por la confianza y satisfacción de nuestros clientes supervisando nuestros trabajos desde la fase de proyecto hasta su entrega definitiva, incluso el futuro mantenimiento de las instalaciones, consiguiendo instalaciones de alta calidad con un coste reducido.

Compromiso con nuestros clientes:

Rentabilidad: inversión amortizable a corto plazo.

Estándares de calidad.

Soluciones integrales y asesoramiento técnico, ofreciendo soluciones innovadoras y adaptadas a cada cliente en particular.



C/ Mar Rojo nº7, Local 3, 28821 Coslada (Madrid) Tel.: 0034 91 247 12 70

www.magein.es info@magein.es

algo más que



Manuel Zambrana

Dicen, los que no le conocen, que es muy rudo con los trabajadores y con la gente en general. Falso. Los trabajadores son sus compañeros y no he conocido gente más generosa para con cualquiera que le pida ayuda. Su máxima es tratar a los demás como le gustaría que le trataran a él, y participa de su talento a todos con quien trabaja, no lo esconde.

Dicen que a veces se va, pero los genios nunca se van de su sitio. Algo de ellos permanece para siempre en cada lugar donde, sin querer, de una manera casi disimulada, han ejercido su magisterio y con el tiempo queda algo así como un aroma.

Dicen que está entre los directivos en

España que saben más de esto de la gestión del deporte y los grandes centros deportivos. Y es verdad. Yo lo sé que le conozco algo y en su día le enseñé alguna cosa, le entrené y le aconsejé; ahora aprendo de él cada día y "chuleo de él".

Dicen que es agresivo, pero desconocen que se emociona con un paisaje de su añorada montaña, o dando de comer a los peces de su acuario. Cultiva bonsáis y admira a los poetas, porque saben reflejar de una manera hermosa lo que él desea para los demás.

De pequeño con apenas 7/8 años, se quedó encerrado en una pequeña estancia en su casa. Le estuvieron buscando y no daban con él. Al rato, después de más de una hora apareció un

poco cabreado, había roto el candado de una patada pero no derramó ni una lágrima. Ya a esa edad, no saltaba los muros los derribaba. Siempre fue un valiente.

Dicen que es de los mejores, por eso estudia todos los días a los demás y de los demás para intentar ser mejor persona. Sus colegas le admiran, sus adversarios le temen y sus amigos le adoran. Es perseverante, paciente y prudente. Creó una empresa con más de 700 trabajadores ganando concursos a las grandes multinacionales que se hacían cruces de cómo un joven promesa podía con ellos sin tener los "favores" de los grandes.

Dicen que nunca han prescindido de él en ninguna de las compañías que ha

mi hermano



Nacho Zambrana (primero por la izquierda) con José Manuel Constatino Presidente del Comité Olímpico Portugués

trabajado. Siempre por su cuenta, sin esperar nada a cambio, cuando no lo ve claro, se ha ido un día antes con el asombro del Jefe, pelotas, adláteres, reidores de sandeces y trabajadores. Recuerda al director de cine francés Claudie Chabrol cuando decía que la inteligencia tiene sus límites pero la estupidez no.

Desdeña las romanzas de los tenores huecos y se aleja de los envidiosos que con su mediocridad bajuna y cateda intentan zaherirle. Fue campeón de Judo, o sea, que eso del junco que se dobla pero siempre sigue en pie, se lo tiene estudiado. Por eso, coincide con Víctor Hugo cuando dice que es extraña la ligereza con que los malvados creen que todo les saldrá bien. Hay muy poca gente que le conozca

de verdad, que sepa que toda esa aparente dureza, esconde una grandeza y una preocupación por el prójimo que intenta disimular de esa manera. En mi discreto merodeo alrededor de la muerte, estuvo siempre ahí, me hizo un "hombre a hombre" bloqueando cualquier invasión nociva, proyectando la fuerza necesaria para seguir luchando día a día y expulsando cualquier tipo de amenaza.

Podría ser el protagonista de estas palabras y el señor Kipling, sonreiría al haber encontrado a quien buscaba:

"Si puedes forzar tu corazón y tus nervios y tendones, o cumplir con tus objetivos, mucho después de que estén agotados, y así resistir cuando ya no te queda nada salvo la Voluntad que

les dice ¡Resistid! Si puedes hablar a las masas y conservar tu virtud. O caminar junto a reyes, sin menospreciar por ello a la gente común. Si ni amigos ni enemigos pueden herirte. Si todos pueden contar contigo pero ninguno demasiado. Si puedes llenar el implacable minuto, Con sesenta segundos de diligente labor. Tuya es la tierra y todo lo que hay en ella, Y - lo que es más -iserás un hombre, hijo mío!"

Dicen, los que le conocen, que es buena gente, eso es seguro, porque como decía Bertolt Brecht y mi Padre - al que adoraba -, a la buena gente se le conoce porque es mejor, mucho mejor, cuando se le conoce.

Se llama Ignacio y, naturalmente, es mi hermano. ◀



ENTREVISTA
A

Hilario ALFARO

Hilario Alfaro pertenece a una familia que lleva casi un centenar de años dedicada al comercio textil; y desde 1980 es *Director General de Alfaro 1926*, negocio familiar de prendas de piel a la medida. En 2002 fundó la *Confederación de Comercio de Madrid*, organización que presidió hasta 2014. Firme defensor del asociacionismo empresarial, fue durante ocho años *presidente de la Asociación Empresarial de Comercio Textil (ACOTEX)*, organización de la que, en la actualidad, es Presidente de Honor.

En 2015 nació el proyecto **MADRID FORO EMPRESARIAL**, punto de encuentro de la comunidad empresarial desde donde desarrollar y promover el "capital red", la expansión y el crecimiento de los empresarios y las empresas de Madrid, a través del contacto, el intercambio de experiencias, el impulso a los emprendedores, la cooperación y la colaboración.

Alfaro viene con unos valores muy sólidos y unas ideas modernas con una frescura llenas de talento y sensatez, y con un talante de cambio, alejadas de los viejos procedimientos pretéritos, que están ilusionando al empresariado madrileño, lo que demuestra el éxito de la puesta en marcha del Madrid Foro Empresarial.



DC (Deporcám): ¿Qué es MADRID FORO EMPRESARIAL?

HA (Hilario Alfaro): Nuestra organización es un espacio de diálogo empresarial independiente, tanto política como económicamente, para buscar soluciones positivas a los problemas que tenemos en la Comunidad de Madrid y así conseguir que la región avance y evolucione.

Comenzamos un grupo de veinte empresarios que soñábamos con un Madrid mejor y en la actualidad, acabamos de celebrar nuestro primer aniversario, somos 350 socios, entre empresarios, directivos y asociaciones empresariales.

Nos estructuramos a través de 20 Mesas de Trabajo sectoriales (internacional, fiscalidad, industria, turismo, gastronomía, educación, empleo, etc.) conectadas directamente con el Comité Ejecutivo para agilizar la toma de decisiones. Madrid Foro Empresarial se financia exclusivamente de las cuotas de nuestros socios (que oscilan entre los 300 a los 1000 euros anuales) y de patrocinios empresariales. ¿Era necesaria esta organización existiendo CEIM? Evidentemente. Los empresarios de Madrid no teníamos un espacio completamente independiente para plantear soluciones a los problemas de la Comunidad de Madrid. Es necesario un espacio como Madrid Foro Empresarial en el que todos los socios puedan participar, opinar y proponer sin importar la dimensión de su empresa.

DC: ¿Qué importancia va a tener la

sociedad civil en este proyecto?

HA: Madrid Foro Empresarial ha nacido por y para la sociedad civil, si no nuestra organización no tendría ningún sentido. Hemos nacido como un laboratorio de ideas en el que participamos los empresarios y queremos compartir nuestros proyectos, ideas y sugerencias con la Administración Central, la regional y la Municipal. Sin ningún otro interés que aportar y colaborar para mejorar la sociedad que tenemos.

Después de estos siete u ocho años de profunda crisis, no sólo económica sino también de valores, está claro que el momento actual reclama la construcción de una sociedad civil exigente, formada e independiente, para con las instituciones.

DC: ¿Qué cualidades debe tener un buen empresario?

HA: Un empresario tiene que ser en primer lugar un soñador. Tener un sueño y trabajar para conseguirlo. Eso es la esencia del empresario. Por otro lado, los empresarios han de estar comprometidos con la sociedad y tener visión empresarial a medio y largo plazo. Otras cualidades imprescindibles son la dedicación, esfuerzo e intuición.

DC: ¿Cómo se puede recuperar la imagen y el prestigio de los empresarios, después de lo que ha ocurrido con algunos por todos conocidos?

HA: No podemos admitir tener representantes empresariales que no sean claros, transparentes e independientes. Precisamente uno de los objetivos de Madrid Foro Empresarial es dignificar

“después de siete u ocho años de profunda crisis, no sólo económica sino también de valores, está claro que el momento actual reclama la construcción de una sociedad civil exigente, formada e independiente”

>>

la figura del empresario ya que la mayoría de los empresarios cumplimos con nuestras obligaciones para con la sociedad pero eso no es lo que los ciudadanos perciben por las malas prácticas de algunos mal llamados empresarios.

DC: ¿Cómo está la salud empresarial de Madrid?

HA: Desde hace años, Madrid es la locomotora económica del país en la mayoría de los sectores, pero necesitamos para poder seguir creciendo unas Administraciones más ágiles, que sean capaz de escuchar a los empresarios ya que, al fin y al cabo, depende de nosotros la creación de empleo, el principal objetivo de nuestra organización y uno de los principales problemas de nuestro país.

DC: ¿Qué puede aportar la empresa y los empresarios deportivos al proyecto del Foro Empresarial?

HA: Según lo que ya he podido conocer sobre un sector empresarial que hace tiempo reconozco que me era bastante desconocido, creo que suponen un magnífico ejemplo de empresas que operan, bien de manera completamente independiente prestando un servicio privado, bien en forma de colaboración público-privada a través de pres-



tar servicios públicos con su propia gestión. Por otro lado, según mis datos, muchos empresarios y gestores deportivos tienen unas competencias muy interesantes sobre liderazgo de personas por sus experiencias en el ámbito deportivo. Esas visiones, recogidas actualmente desde la Mesa de Educación y Deporte, son realmente interesantes para Madrid Foro Empresarial y para su mejor crecimiento, organización y estrategia. Y desde luego, cuantos más sectores empresariales distintos estén representados en este foro, mucho mejor para todos. Más aún, aquellos que tienen influencia o transferencia con algunos otros sectores, como educación, salud, nutrición, etc.

DC: Usted que ha jugado al tenis, reconoce que el deporte comporta unos valores que se pueden proyectar a la empresa. ¿Está de acuerdo?

HA: Totalmente. El trabajo, la sana competencia, el esfuerzo y la superación son valores que los empresarios debemos aplicar día a día. Y a veces se han olvidado. Necesitamos muchos Rafas Nadal en el mundo empresarial y sólo así avanzaremos en beneficio de todos. ◀

CALIDAD Y PERSONALIZACIÓN.

**PERSONALIZA TU ROPA,
REGALOS Y/O MERCHANDISING
EN PRODUCTOS DE GRAN CALIDAD.**



- ESPECIALISTAS EN REGALOS PERSONALIZADOS
- BORDADOS DE PRODUCTOS
- MERCHANDISING
- ROPA DEPORTIVA Y LABORAL
- TROFEOS
- TALLER PROPIO

Plaza Pasión, Nº 14, 28901 Getafe, Madrid
 Teléfono: 91 601 71 09 / 605 289 280
 info@europa.com
 www.wpeuropa.com











Mujer Embarazada y Ejercicio Físico

¿BENEFICIOSO O CONTRAINDICADO?



Esther Aragonés
Lda. y Maestra en Educación Física
Entrenadora Superior en Natación
Monitora de clases colectivas

Por fin llega el día... por fin vamos a ser uno más en la familia. Y de pronto nos invaden millones de miedos, de dudas, tanto al padre como a la madre. Pero en el caso de la madre aparecen dudas que sólo ella tiene, como por ejemplo qué pasará con su trabajo, con su cuerpo o una que aborda directamente el tema que nos ocupa: ¿podré seguir entrenando?

Pues bien, centrándonos únicamente en esta última, y respondiendo de una manera contundente: la mujer embarazada no es una mujer enferma. Salvo aquellos casos donde el embarazo no

sea un embarazo normal y sea de riesgo, o aparezcan problemas asociados a este (tensión alta, útero bajo, aparición de edemas, etc). Así que por lo general, cualquier mujer embarazada puede continuar con su actividad deportiva haciendo algunas adaptaciones de esta.

Hay que resaltar que si no era una persona asidua del ejercicio físico, el período de gestación no es el mejor momento para empezar a hacer actividad física. Aunque siempre existen actividades comodines como salir a caminar. Lo que está claro es que si todos somos conocedores de los grandes beneficios que aporta la práctica regular de ejercicio físico para el organismo, ¿qué duda cabe que también lo tiene para el organismo de una mujer embarazada y su bebé? Desde el aspecto físico hasta el psicológico.

Con este artículo pretendo dar una idea general de los cambios que se producen en el organismo de una mujer embarazada y dar ciertas orientaciones sobre el tipo de ejercicio físico que se debe practicar, con qué frecuencia e intensidad.

Para ello partimos de dos imágenes que nos llaman la atención poderosamente, pues la primera se trata de una mujer embarazada cargando peso y en la segunda imagen vemos otra gestante corriendo. Más de uno y de una se habrá llevado las manos a la cabeza.

“si no eres una persona asidua al ejercicio físico, el período de gestación no es el mejor momento para empezar a hacer actividad física”



A continuación muestro un cuadro resumen de los principales cambios que se dan durante el embarazo en el cuerpo de la mujer y que influyen directamente en la práctica de cualquier actividad física.

MODIFICACIONES ANATÓMICAS Y FISIOLÓGICAS DURANTE EL EMBARAZO QUE PUEDEN INFLUIR EN EL EJERCICIO FÍSICO	INFLUENCIA DURANTE EL EJERCICIO	
AUMENTO PESO	Bien por acúmulo de depósitos grasos, bien por aumento del tamaño del feto.	Movimientos y agilidad general más limitada.
APARATO LOCOMOTOR	Variación del centro de gravedad y modificaciones en curvaturas de la columna.	Menos estabilidad o más costoso el lograrla.
APARATO CIRCULATORIO	Mayor frecuencia cardíaca y volumen sistólico, por lo tanto mayor gasto cardíaco.	Se llega antes al límite recomendado de Fc para una embarazo. (120 o 140 pulsaciones/min)
CAMBIOS HEMATOLÓGICOS	Al aumentar el volumen de sangre, también lo hace el requerimiento de hierro.	Si no es suficiente la ayuda externa de hierro, la actividad física quedará limitada.
APARATO RESPIRATORIO	Se desplazan las estructuras hacia arriba y el volumen de los pulmones se ve alterado.	Aparece antes la fatiga.
CAMBIOS METABÓLICOS	Los carbohidratos no sólo se almacenan en hígado y músculos, si no también en la placenta. Además la grasa se acumula principalmente en pecho y nalgas. Y aumentan los dos tipos de colesterol.	El ejercicio físico puede ayudar a mantener esos valores de colesterol a raya.
SISTEMA ENDOCRINO	Algunas hormonas segregadas normalmente se segregan en mayor cantidad y además dos nuevos órganos liberan hormonas: la placenta y el cuerpo lúteo.	La noradrenalina si se ve alterada con el ejercicio, deben tenerlo en cuenta las mujeres con riesgo de parto prematuro. Además se relacionan los partos menos dolorosos con la práctica de ejercicio físico por el acúmulo de hormonas opiáceas.

* También tenemos que tener en cuenta que a nivel de termorregulación, durante el primer trimestre es peligroso aumentar la temperatura corporal materna en 1,5 o más podría tener serios peligros para el desarrollo embrionario y fetal.

CONTRAINDICACIONES Y SINTOMAS

No obstante, sea cual sea el estado físico de una mujer embarazada, el ejercicio físico sí será contraindicado de manera absoluta para todas aquellas que padecen por ejemplo de enfermedades de miocardio o que tenga un embarazo múltiple. Y de manera relativa (donde debe existir un exhaustivo permiso y control médico) para aquellas que tengan por ejemplo hipertensión arterial, bronquitis, obesidad o delgadez extrema, diabetes mellitus, etc.

Además existen un serie de síntomas que pueden aparecer y que obligarán a la gestante a interrumpir su actividad física automáticamente y consultar a su médico: dolores de espalda, pubis o piernas, hemorragia o mínimo sangrado vaginal, vértigos, disnea previa al ejercicio físico, falta de aliento, debilidad muscular, palpitaciones, desfallecimiento, taquicardia, dificultad para andar o disminución de movimientos fetales. Y alcanzamos por fin el punto más importante del artículo: Qué posibilidades y tipos de actividades se pueden realizar durante el embarazo.

EN CUANTO A LAS ACTIVIDADES QUE SE PUEDEN O NO HACER

Quedan descartados todos los deportes que sean de contacto, que tengan riesgo de caídas (como el esquí), que sean muy extenuantes (como carreras

de fondo), que sea necesario saltar (como el aeróbic), también aquellos en los que se produzcan grandes períodos de actividad sin recuperación o riesgos manifiestos por su peligrosidad en la práctica (como la escalada).

Por tanto **los más recomendables son:** Caminar, yoga y pilates para embarazadas, gimnasia de mantenimiento para embarazadas, natación de embarazadas u otras actividades en agua como el aquagym.

Existen otras actividades como el trabajo en una sala de musculación, creamos válido y recomendable un programa de trabajo tendiente al mantenimiento de la fuerza y el tono muscular, sin grandes intensidades de cargas, y resaltando que no es muy recomendable el trabajo muscular isométrico.

En cuanto al ciclismo, hemos encontrado autores como Butler que aseguran que no es el mejor momento para hacer un entrenamiento intenso con vistas a una mejora de rendimiento, pero si la mujer ya montaba en bici regularmente durante el embarazo, puede seguir haciéndolo durante este dando suaves paseos sobre terreno plano (sin cuestas ni desniveles), que no presente riesgo de caídas ni supongo un gran esfuerzo para ella.

Y en cuanto a la carrera cabe destacar no es recomendable continuar con ella más allá del inicio del primer trimestre.

Siempre que se trate de una mujer acostumbrada a ello.

QUÉ INTENSIDAD Y DURACIÓN

Es decir, podemos asegurar que el ejercicio de carácter aeróbico de intensidad moderada es el más adecuado para ser practicado durante este período, entendiendo como actividad moderada aquella que compromete un máximo del 50% o 55% de la capacidad máxima de trabajo del organismo, podemos controlarlo midiendo la frecuencia cardíaca: esta no debe superar las 140 puls/min. Para medirlo podemos usar un pulsómetro o la escala de Borg o índice de esfuerzo percibido. Por lo general, la duración de la actividad no debe superar los 35 o 40 minutos, incluyendo el calentamiento (de 7 u 8 min) y la vuelta a la calma (7 u 8 min). Por lo que la parte principal y más intensa no debe exceder los 20 o 25 minutos.

CON QUÉ FRECUENCIA SEMANAL

En cuanto a la frecuencia cabe destacar que queda completamente contraindicado el ejercicio ocasional. Lo ideal son 2 o 3 veces por semana. Y si la actividad física era una parte integral en su vida pregestacional, puede realizarlo con una frecuencia máxima de 5 días semanales hasta el final del segundo trimestre. Siempre tratándose de ejercicio moderado, que haya un control adecuado obstétrico, y reduciendo el número de sesiones durante el tercer trimestre.

Como excepción tenemos el caminar, que eso sí se puede hacer durante todo el embarazo. Siempre que la mujer se encuentre bien.

ALGUNAS CARACTERÍSTICAS A TENER EN CUENTA PARA ELABORAR UN PROGRAMA

Ahora bien, un buen programa de trabajo para una embarazada debe ser seguro y ameno, todo actividad realizada debe ser tipo aeróbica, el trabajo de flexibilidad no serán posturas muy forzadas ni estiramientos muy largos. Realizar antes de la actividad una ingesta mínima de alimentos y líquidos.

COMO CONCLUSIÓN

Como conclusión, después de analizar los principales cambios que se dan en el organismo de una embarazada y su influencia en el ejercicio físico, queda claro que la práctica regular de actividad física en una mujer sana con un embarazo normal, permite tener un buen embarazo tanto fisiológico como físico, así como psicológico. ◀



AMBUSH MARKETING:

Cristiano Ronaldo cómplice de un nuevo episodio de la “guerra” Nike- Adidas



Benito Pérez González
benitoperezgonzalez@gmail.com

Desde hace más de dos décadas, más de la mitad de la cifra de negocios del sector de ropa deportiva se concentra en dos marcas: **Adidas y Nike**. Adidas nunca se ha despegado de los puestos de liderazgo, pues desde su creación, en Alemania, en los años 20 del siglo pasado compartió con Puma el dominio del mercado deportivo mundial hasta los años 70. Durante los años 80 y 90 Reebok consiguió competir por el liderazgo con Nike y Adidas, que como anticipábamos anteriormente son líderes indiscutibles desde entonces.

La lucha por el liderazgo no ha estado exenta de polémicas. Las marcas intentan aprovechar cualquier ocasión para activar sus patrocinios a deportistas y a equipos, y en ocasiones lo hacen bordeando, o directamente traspasando los límites de lo legal o al menos de lo deportivo, lo elegante o lo razonable.

El tema del ambush marketing, acepción inglesa con la que se suele denominar a la promoción ilegal de una marca dentro de un evento patrocinado por un competidor, ha tenido casos muy sonados a lo largo de la historia, siendo el deporte el ámbito por excelencia para este tipo de conflicto de intereses.

Uno de los últimos se ha producido en el acto de firma de renovación del

contrato de Cristiano Ronaldo con el Real Madrid; un contrato que unirá al luso con los blancos hasta 2021. El Real Madrid, patrocinado por Adidas, preparó el acto con mimo; pero no contaban, aunque deberían haberlo hecho, con el fuego “amigo”. Cristiano saltándose la disciplina de su equipo se presentó en el acto con unas llamativas gafas de la firma Nike, que es la que le representa. Ya lo hizo en su anterior renovación, en el año 2013, sin que tuviese consecuencias para él, y probablemente este nuevo acto de indisciplina tampoco las tenga.

La firma alemana ha mostrado ya su enfado a la entidad merengue, que es la que debe hacer preservar el respeto a su patrocinador en cada acto organizado, máxime en uno tan multitudinario y con repercusión a escala mundial. Nike ha vuelto a colarse en la fiesta de Adidas y le han abierto la puerta desde dentro. Tampoco gustó en la firma alemana que el portugués se quitase la camiseta para festejar su gol de penalti en la última Champions. Con ese gesto consiguió que la foto más llamativa de la final fuese la de sus estriados abdominales y no la de la su camiseta con las tres bandas del logotipo y el escudo del equipo merengue. ¿Lo hizo premeditadamente para dañar a Adidas? No contento con lo acontecido en la firma del contrato, unos días después de la misma, Nike ha sacado a Adidas del foco –más si cabe– anunciando que pagará 24 millones de euros al luso por temporada, en lo que se ha convertido en el mejor contrato de la historia de los de Oregón con un futbolista.

Los madridistas no pueden estar contentos con lo acontecido, porque en plena negociación de renovación de



Sí tuvo consecuencias la osadía de Mario Götze, que se atrevió a firmar su contrato con el Bayern de Múnich ataviado con una camiseta con un gran logotipo de Nike. Seguramente, los de Oregón recompensarían a su representado, pero éste quedó marcado desde el inicio y el pasado verano salió del conjunto bávaro por el que ha pasado con más pena que gloria.

los derechos con la firma Alemana, que actualmente les paga 40 millones de euros por temporada, aprovecharán estas afrentas para rebajar las pretensiones de los blancos, que según varios medios financieros quieren quintuplicar el monto anual, y llegar a los 200 millones anuales. No parecía una cifra imposible, toda vez que el Barcelona acaba de renegociar su contrato con Nike consiguiendo 150 millones.

Pero Adidas no sólo ha tenido problemas con el Real Madrid. Los alemanes también han tenido que demandar a Nike por utilizar en la camiseta del FC Barcelona un dibujo patentado, ya que las franjas más finas de la camiseta de esta temporada se inspiran en las tres rayas horizontales de la firma alemana.

Parece que Nike está dispuesta a presentar dura batalla en todos los frentes de esta cruenta “guerra” por el control del fútbol mundial. ◀

Gestión integral de centros deportivos

10 Concesiones
en toda España

+ de 400 empleados

+ de 100.000 m² gestionados

+ de 30.000 usuarios

inacua



www.inacua.com

ferrovial
servicios



EL MATERIALISMO DIALÉCTICO EN LAS TERRAZAS DE VERANO



Rafael Gracia
Coordinador de Deporte y Salud
Delegación de Deportes
Ayuntamiento de Leganés

Algunas veces vas a por setas y te encuentras un Rolex y ¿Qué haces? ¿Lo que hacen los del chiste? o ¿vas y te lo llevas?, menuda pregunta.

Llegaron los meses de verano, el sol abrasador hizo acto de presencia y con él llegó el suelo caliente, el aire denso que adormece y seca la boca, el canto monótono de las chicharras durante la siesta, las sábanas humedecidas por el sudor, Gandía, el aire acondicionado glaciador y además este año, como todos, dicen los meteorólogos que va a ser aún más calido que el pasado. En estas fechas habría que emigrar de éste país si no fuera por la alegría que te dan los días largos y llenos de luz, el olor a sol que desprende la piel, la presencia de los niños en la casa, los viajes y el regular festejo de la amistad con una

cerveza fría en cualquier terraza, bar o chiringuito que brotan como los hongos para el solaz y reparación del transeúnte y para bendición de muchos parados que encuentran algún ingreso durante un par de meses en su largo y precario tránsito estacional.

La otra noche en uno de estos festejos cervancieros estuve con mi amigo Jerónimo, me estuvo contando el tema de su separación, menudo drama, resulta que estaba harto de su mujer, estaba harto de que le controlara y coartara su libertad, estaba harto de aguantar a su familia, de ser fiel en medio de las oportunidades que se le presentaban,

de gastar el dinero en hipotecas, ropa y estudios de los chicos sin poder comprarse nunca la soñada moto, resentido por no haber podido seguir su auténtica vocación artística, de que no se reconozca su sacrificio, angustiado de ver que el tiempo pasa, el pelo mengua y la barriga crece sin remedio; pues bien hace seis meses, harto de todo eso, decidió dejar a Julia y marcharse de alquiler a un pisito del centro, en una calle con oficinas, cafeterías, comercios y bares de copas y después de seis meses resulta que anda hecho un perdulario porque no come sano, le ha subido el azúcar y los triglicéridos, el apartamento que ha alquilado no le

resulta cómodo, no duerme bien, sin pagar no liga un pimiento, echa de menos a los chicos y está más solo que la una, su mujer le reclama dinero continuamente y tienen discusiones cada dos por tres, el abogado le está chupando la sangre y ve alejarse cada vez más y más la moto soñada.

Entre trago y trago de la jarra helada de cerveza, escuchaba su discurso con cierta dejadez displicente, sin dedicarle demasiada atención y por eso me pilló un poco de sopetón cuando, después de contármelo, desesperado de todo aquello, hartado de la vida, dispuesto a claudicar o morir matando va y me dice y “a ti Rafa ¿que te parece?”. - Como se imaginarán, los ojos se me abrieron más de la cuenta mientras me erguía en la silla y miraba mis manos algo crispadas sobre el asa de la jarra y la mesa de plástico, me quedé en blanco y giré levemente la cabeza para mirar a Jero, iba a empezar con aquello de “ pues chico que quieres que te diga, yo...” pero por cómo fijaba sus ojos en mí y por el leve temblor de su labio inferior, me di cuenta de que no le podía salir con aquello, fue una fracción de segundo en que el rápido discurrir de mis pensamientos resbalando por el cuenco de mi calavera generaron algo de calor y un cosquilleo que contribuyó a despertarme del estado de latencia en el que me habían sumido las tres cervezas y la prolongada perorata de Jerónimo.

No se cómo sucedió pero las elecciones habían sido una semana antes y me descubrí carraspeando e iniciando el discurso,...

- Pueeees mira Jerónimo lo que yo creo es que sois un matrimonio muuuuy rancio y muy mal avenido y que esto de los matrimonios mal avenidos es igual que lo que le sucede al Capitalismo y al Estado de Bienestar.

Jerónimo no me perdía de vista y los ojos se le cerraron levemente por el esfuerzo intelectual.

- Si Jero, el Capitalismo y el Estado de Bienestar o si quieres llamarle Los Mercados y la Unión Europea son como Tu y Julia, no os lleváis bien pero no podéis vivir el uno sin el otro, aunque ninguno de los dos quiera admitirlo, tu necesitas a Julia para cubrir tus necesidades básicas, estar sano, estar seguro, saber que alguien se ocupa de la casa, los niños y las cosas que tenéis en común, necesitas tener la conciencia tranquila y las cosas organizadas, tus hijos atendidos para poder dedicarte a ganar dinero que es lo que realmente quieres y sabes hacer, por el otro lado Julia necesita recursos, necesita dinero para que la familia



“esperemos no vernos nunca embarcados con nuestra familia como sardinas en lata, en una patera de plástico con vías de agua, en medio del mar, rumbo a ninguna parte”

siga adelante, progrese, se eduque, esté sana, se sienta segura y moderadamente feliz, mientras todo esto sucede os peleáis os limitáis y soñáis que cada uno puede mejorar su vida sin el otro, pero eso nunca ha sido así y cuanto antes os deis cuenta de que sois un matrimonio irremediablemente mal avenido pero unido por la necesidad, antes volveréis a estar juntos porque juntos, aunque estéis siempre peleando, sois imparables.

Luego se hizo el silencio, Jero cerró la boca y tragó saliva sin decir nada, aprovechando el momento de desconcierto abrí los brazos como un predicador y arremetí con la intención de cerrar mi discurso apuntándome tanto, juego, set y partido.

- Si Jero todo esto es dialéctico, la Historia es dialéctica, La Economía es dialéctica, vuestra relación es dialéctica.

Pobre Jero, de algo debió servirle porque después de mi apelación a la Dialéctica pagó la última ronda y nos fuimos cada uno a su casa derechitos por la acera bajo la luz de la luna y el relumbrar de las estrellas, además me contaron que el otro día le habían visto tomando café con Julia en la churrería, ella tomó descafeinado en taza, corto de café con la leche templada y una pizca de sacarina, él lo tomó en vaso, largo de café, con la leche muy caliente y con mucho azúcar, él pidió porras y ella churros, discutieron por el sitio, la hora, el aire acondicionado, la clientela, los camareros y por quién pagaba pero salieron juntos.

Me pregunto hasta cuando durará esto ¿quién lo sabe?, hasta que Jero encuentre a otra mujer o Julia se independice económicamente o quizás dure hasta que los niños se hagan mayores o a lo mejor no dejarán de discutir juntos hasta que la muerte los separe, es mejor no pensarlo y disfrutar de la piscina, el sol, las siestas, los niños y los amigos mientras podamos porque cuando termine el verano hay que estar preparado por si el Brexit nos termina de hundir o los Rusos nos invaden o algún caudillo gana las próximas elecciones en el corazón de Europa, ¿quién sabe?. Esperemos no vernos nunca embarcados con nuestra familia como sardinas en lata, en una patera de plástico con vías de agua, en medio del mar, rumbo a ninguna parte. ◀



La maldición

DEL CANTERANO



Francisco Javier Martín
Redactor Jefe Deporcam

El fútbol español es incomprensible. Especialmente sus aficionados, tan proclives a la literatura española y en especial a 'El perro del hortelano'. En las gradas de nuestros estadios ni comemos, ni dejamos comer. Una condena que sufren los canteranos de los grandes. Las hinchadas de Real Madrid y Barça son insistentes. Ambas quieren más canteranos en sus equipos. Y en cuanto uno asoma la patita por la puerta del vestuario del primer equipo, son legión los que reclaman sí o sí, que gocen de oportunidades casi por decreto. Hagan lo que hagan. Se llamen cómo se llamen.

Ya le sucedió a **Morata** cuando, en 2013, emergió como competencia a Benzema. Aquel muchacho era todavía un delantero bisoño, con ciertas maneras, pero que no se había ganado el respeto de toda Europa como logró más tarde con la Juventus. Pero eso importaba poco. El socio blanco aplaudió a rabiar su llegada al primer equipo. **Anelotti** lo tenía que alinear. Como fuera. "Es que es canterano", aportaban muchos como único argumento. Y Anelotti cumplió hasta que la ley del más fuerte se impuso y al chico le tocó chupar banquillo. Luego se fue. Hasta ahora.

“aquel muchacho (Morata) era todavía un delantero bisoño, con ciertas maneras, pero que no se había ganado el respeto de toda Europa como logró más tarde”

Tres años después ha vuelto. Aquel niño está ya mucho más crecido y es un delantero de los mejores del continente. Se ha hecho un hombre. Y vaya hombre. Podría abrumarle con datos, pero me basta uno: es el delantero más eficaz del Real Madrid en relación goles-minutos jugados. Ahora merece jugar mucho más que su versión infantil. Pero el público le da la espalda. Son mucho más los que apoyan la inviolabilidad de la BBC que la entrada del producto de la casa.

Y si el debate se traslada a la selección, el efecto se multiplica. Pocos lo ven como el '9' de España, al igual que pocos creen en Nacho como el '6' del combinado nacional o pocos los blaugranas que apoyaban la presencia de Marc Bartra como titular de su defensa (por eso tuvo que emigrar a Dortmund) o de 'La Roja'. Es la maldición de ser canterano en un grande, la de sentir el amor de los tuyos cuando todavía cuelga de tu espalda la 'L' de novato, para, luego, despreciarte frente a las figuras foráneas que no hacen más que tú. 'El perro del Hortelano' hecha injusta ley en las tribunas de este país. ◀

eGYM

BORN DIGITAL

TODO ESTÁ EVOLUCIONANDO

ANTES DE LA TRANSFORMACIÓN DIGITAL

DESPUÉS



¿Y TU GIMNASIO?



eGYM, LA ÚNICA SOLUCIÓN INTELIGENTE PARA TU SALTO DIGITAL



CAPTACIÓN



FIDELIZACIÓN



COSTES



BENEFICIOS

THE GERMAN REVOLUTION:

eGYM es el sistema de entrenamiento inteligente más innovador de la actualidad, que proporciona la mejor experiencia y los mayores resultados. Con eGYM tu gimnasio consigue más captación, más fidelización, un ahorro en costes y maximiza sus beneficios.

www.egym.es | info@egym.es | +34 91 278 91 67



MATRIX

REDISEÑA EL CIRCUITO

S-DRIVE PERFORMANCE TRAINER

Nuestro S-Drive Performance Trainer aporta una nueva dimensión prácticamente a cualquier trabajo en circuito. Su diseño autoalimentable lo hace realmente fácil de integrar en cualquier circuito o espacio y su versatilidad garantiza una gran variedad de intensos ejercicios para mantener a los usuarios comprometidos y superando sus límites

Visítanos en FIBO del 6 al 8 de abril en los stands E22 y D25.

Estaremos en la Feria Gymfactory en el stand C5 los días 13 y 14 de Mayo.

S-DRIVE
PERFORMANCE TRAINER



**ISPO AWARD
WINNER
2016/2017**

914 885 525 | www.matrixfitness.es