

enero/ febrero 2017

DEPORcam

LA REVISTA DEL CÍRCULO DE GESTORES



ARTÍCULO:
JUAN ANDRÉS HERNANDO
y la Gestión Deportiva
en América Latina

ARTÍCULO:
Contador
renovando
ilusiones

ENTREVISTA:
TONY GUALLAR
impulsando el proyecto
de eGYM



NÚMERO
31



**Rafa vuelve
con la fuerza
de siempre**

LA FELICIDAD EMPIEZA POR CREER EN TI

Conoce nuestros 13 centros abiertos
y 5 en construcción en España y Portugal



GO fit



VIVE MÁS Y MEJOR

www.go-fit.es

sumario

Cuentos chinos **5**

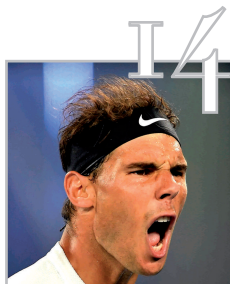
ENTREVISTA:
Tony Guallar **6**



Se acabó la racha **9**

La tecnología en los Centros
Deportivos ¿será el futuro
de este sector, sí o no? **10**

REPORTAJE:
Rafa Nadal
vuelve a rugir **14**



Eduardo Barrera **18**

Adiós a la azafatas **19**

La Palestra del Círculo **20**

Alfredo Santa Elena **22**

Una constelación llamada
Luka Doncic **24**

Principales conclusiones
del Informe Deloitte
Football Money
League de 2017 **28**

Let's Move for a Better
World 2017 **30**

Ferrovial Servicios
adjudicataria de dos
nuevos contratos **31**

El Deporte símbolo de
la Revolución Cubana **32**



La actitud y el saber hacer
Dirección de Gestiones
Deportivas **36**

GHsports se reinventa **38**

Año nuevo,
Vida nueva **40**

Club Natación Madrid
Moscardó (Primera parte) **42**

Self Improvement **45**

Ideas refrescantes para
Gestores: innovación
o defunción **48**

NIPACE:
ellos son los verdaderos
héroes **50**



Deporte y Salud en Leganés **52**

De la L a la Z **54**

América Latina, tan cerca
y... a la vez tan próximos **56**

directorio

Director de Publicaciones Manuel Zambrana

Director de Deporcam Javier Callejo

Redactor Jefe Javier Martín

Redacción Javier Martín, Benito Pérez,
Pablo Sánchez Buján

Consejero Delegado DEPORCAM Nacho Zambrana

Edita ZETA DECISIÓN S.L.
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 Landaluze

Vocales

D. Antonio Montalvo del Amo
D. Lucas Eduardo Peñas Gómez
D. Rafael Gutiérrez Guisado
D. Luis Nieto Orihuela.
D. José Antonio Sevilla Torrecilla.
D. Fernando Andrés Pérez.
D. Francisco José Cuevas Morales
D. Ricardo de las Heras Baraja
D^a Alicia Martín Pérez
D. Manel Valcarce Torrente
D. Pablo Sánchez Buján



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

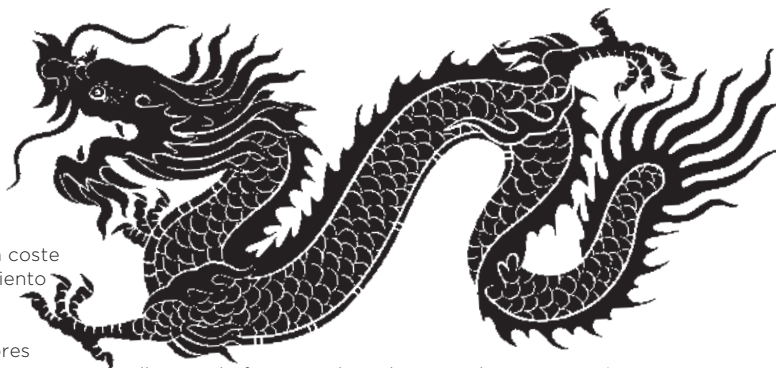
Cuentos chinos

Por lo menos a mí... que no me los cuenten, que no me los creo. Sí que el dinero chino... o de donde sea, quiera desembarcar en el fútbol español, porque con una buena gestión, puede sumar tanto en los primeros equipos como en la cantera. Pero no... un NO rotundo, para el dinero chino que pretende comprar a jugadores que están de vuelta de todo para hacer crecer una liga a todas luces escasamente competitiva.

No se crece así. NO.

El último despilfarro tan hiriente como surrealista es el del fichaje de Carlos Tévez, que deja el club de sus amores (poderoso caballero es don dinero) a sus 32 años para cobrar 40 millones de dólares por cada una de las dos temporadas que va a jugar en el Shenhua. A Boca le dejaron en caja 10 kilos. Que sí, que sí, que cada uno hace con su dinero lo que le da la gana... pero déjenme decirles que Carlos Tévez en la recta final de su carrera ni siquiera se acercará a la versión media del gran jugador que en algún momento fue. Se dejará llevar, aunque igual, con eso le vale... o no. El fútbol chino quiere fichar glorias a medio camino de la retirada para ilusionar a sus aficionados y patrocinadores con el objetivo de exportar después una liga que carece de todo tipo de atractivos. Como si de la mano de unos cuantos futbolistas mejorases al resto, a las estructuras de competición o a la pasión de sus aficionados.

Vamos por partes. Un aficionado se enamora de aquello con lo que se identifica, aquello que siente tanto que termina idolatrándolo. Y allí se idolatra lo de fuera, que son pocos... no lo de dentro, que son muchos. Así que habrá que empezar por darle vida a lo de dentro. Y eso no se consigue a golpe de talonario con estrellas que ya no buscan competir en su profesión, sino con entrenadores a los que se les deje trabajar y que en unos años, conviertan al futbolista local en un referente para sus seguidores. Y a partir de ahí... todo lo demás. Se trata de mejorar el producto patrio... no inyectarlo de destellos que llegan a un coste altísimo y con su rendimiento en caída libre. Porque el fútbol chino no está comprando 6 u 8 jugadores de nivel alto europeo... sino un par de ellos que lo fueron todo y ahora ya planean negocios post jubilación. Además, si haces lo primero... no acabarán jugando en los equipos chinos... ni un chino. Y tampoco les interesa eso.



En fin, lo dicho... formar al futbolista de dentro es el camino más eficiente pero largo al que se deberían enfrentar. Y lo barato que les saldría!!!



ENTREVISTA

TONY GUALLAR

En el mundo del deporte y del fitness ha sido usuario, competidor, entrenador personal, Director técnico, consultor y propietario, lo que le permite tener una visión a 360 grados de este negocio.

Nació en Madrid, y creció en el Barrio madrileño de Ciudad Lineal. En una calle donde estaba uno de los **primeros Gimnasios de España, la calle Boldano y el Gimnasio Baldo Lois**, allí comenzó su hermano Jesús, uno de los mejores entrenadores de Madrid, muy cercano también al otro grande de entonces, el Gimnasio Muvia de los hermanos Muñoz, donde tocó sus primeros hierros.

Unido al deporte y a la venta desde niño, en su casa de 60 m2, el 50% del salón era una gran mesa de despacho, un teléfono, un archivador, un gran mapa de España con chinchetas, señalizando las cuentas, desde esa estructura, su padre Director Comercial de Caramelos Viuda de Solano, un ejemplo a seguir, dirigía su red comercial, y palabras como ruta comercial, cartera de clientes, agentes, comisiones, dietas, zonas ..., formaron siempre parte importante de su niñez.

Su experiencia en ventas en este sector, ya que comenzó en otros sectores ajenos al deporte con tan solo 16 años, fue con un breve paso por Gym-Sport, el importador de Technogym en España, para luego ser fichado por Bruno Entrecanales y Antonio Sainz como director comercial del proyecto Image, Reebok, importando también el Cardiovascular de Cybex. Con ellos estuvo 7 años, en los que Antonio Sainz le dio su segunda clase magistral de ventas y además conoció a su mujer, por lo que no se puede pedir más a una etapa profesional.

Tras ese periplo, vinieron 15 años intensos, en Technogym, empresa que llevará siempre en su corazón, y que según confiesa, le dió todo lo que es profesionalmente y a la que se volcó de manera entusiasta día día.

Hace un año y medio se le cruzó un producto ilusionante, un proyecto único, el mejor que había soñado vender hasta el momento, una empresa joven que le aportaba lo que echaba en falta en ese momento, fresca, ilusión, protagonismo, y sobre todo, entendía que representaba el futuro inmediato de este sector, la conectividad en el entrenamiento y gestión de los centros deportivos de una forma abierta, no con ecosistemas cerrados.

Un proyecto en el que está creciendo como profesional y persona.

DC: ¿Cuáles han sido los principales hitos de eGym?

Tony Guallar (TG): A nivel internacional eGym se ha convertido en la empresa protagonista, líder de la digitalización, en tiempo record, somos el partner que casi todos los otros fabricantes quieren tener.

Su crecimiento en facturación y presencia no tiene precedentes en la historia del Fitness.

En España hemos conseguido una gran repercusión con nuestro desembarco, grandes cadenas y centro referenciales ya han apostado por nosotros, pero lo que más me gratifica es la cantidad de centros pequeños que nos han comprado, que nos ven como la solución para conseguir rentabilidad en sus salas, con más de 60 circuitos vendidos. El futuro que nos espera es muy alentador.

DC: ¿Qué proyectos de futuro tiene su empresa?

(TG): Seguir manteniendo el ritmo de crecimiento, afianzar a nuestros clientes ayudándoles a rentabilizar su inversión como lo hacen hasta ahora.

Aumentar las alianzas digitales con los grandes operadores y proveedores, de forma que nos convirtamos en el socio imprescindible para la Gestión eficiente y rentable de cualquier centro.

DC: Como directivo empresarial, ¿qué futuro vislumbra a los Gimnasios Low Cost?

(TG): Si vemos la evolución en países como Alemania, Holanda, Francia etc., claramente en España todavía este modelo no ha alcanzado esa cuota de mercado, así como tampoco el porcentaje de socios, por lo que pienso que le quedan todavía años de crecimiento y recorrido.

Sin embargo, considero que lo harán solo las cadenas que nacieron con ese objeti-



vo, profesionalmente estructurado, con ubicaciones, instalaciones, equipamiento etc., acorde para ese modelo. Los centros que desembocaron en el concepto Low Cost como una huida hacia adelante, sin tener esa estructura inicial no tienen buen pronóstico. En mi opinión, es mejor para ellos pensar en soluciones como eGym que les permita aumentar la atención, la rentabilidad por m2 y ratio horario, disminuir su índice de abandono, y ¿por qué no?, provocar un pago extra por uso.

DC: ¿Y el futuro de los Grandes Centros de Fitness?

(TG): En España están muchos de los mejores grandes centros del mundo, no solo por tamaño si no por servicios y calidad. Ese modelo seguirá creciendo, pero deberán adaptarse a las nuevas tendencias, ser muy maleables, ágiles, con diferentes zonas, casi centros Boutique, dentro de los propios centros, capaces de dar servicio a los diferentes perfiles de clientes, creando incluso ambientes distintos para que todos encuentren su espacio, y centrándose cada vez más en programas saludables por objetivos, con atención médica, cuidando y controlando los parámetros esenciales de la salud. >>



DC: Desde su experiencia, ¿Qué cualidades debe tener un director de un gran Centro Deportivo?

(TG): No se aleja mucho de la que debe tener un Director de Gran Hotel. Debe conocer cada una de las actividades que se desarrollan en él en profundidad, no solo la deportiva, sino también la de mantenimiento, la financiera, el marketing, relaciones públicas, atención al cliente, pero además manejar la cuenta de explotación que a la postre es lo que marca la supervivencia del centro.

DC: Desde su punto de vista, ¿cree usted que en España sería necesario un Ministerio del Deporte?

(TG): Somos la medicina del futuro, todos los gobiernos del mundo lo reconocen. El ejercicio físico le ahorra mucho dinero a la S.S. de todos los países. Este sector mueve grandes fortunas, y grandes corporaciones de capital de otros sectores se interesan por nosotros. El porcentaje de practicantes de alguna actividad física en España ha aumentado exponencialmente en todas las edades. Todo esto es más complejo e importante de gestionar que hace unos años y justifica sobradamente el hecho de tener un Ministerio del Deporte que le preste una

atención especializada.

DC: En la Gestión del Deporte y la Salud, cada vez más se habla de equipos multiprofesionales. Incluso, que haya Licenciados en Ciencias de la Educación Física, en los ambulatorios, prescribiendo ellos, junto con los médicos, los ejercicios a los pacientes. ¿Cuál es su opinión como experto?

(TG): Como te comenté antes, somos la medicina más eficiente del presente y futuro. Desde luego formaremos parte del sistema sanitario español a corto plazo, pero no lo veo tanto dentro de los propios hospitales, eso requiere inversión y encontrar las ubicaciones.

Yo veo más centros deportivos homologados por su equipamiento, pero más por el nivel de sus profesionales, concertados con las entidades médicas privadas o públicas, sociedades médicas, mutuas, ... y utilizando las nuevas tecnologías como eGym. Los médicos, entrenadores y pacientes conectados en tiempo real. Veo médicos prescribiendo ejercicio, técnicos deportivos sabiendo interpretar informes médicos y pacientes recibiendo atención a 360 grados y teniendo "on line" a todos a su disposición. ◀

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

SE ACABÓ LA RACHA

El pasado 15 de enero, el Real Madrid de Zinedine Zidane cayó derrotado en liga ante el Sevilla en el Sánchez Pizjuán.

El pasado 15 de enero, el Real Madrid de Zinedine Zidane cayó derrotado en liga ante el Sevilla en el Sánchez Pizjuán, una derrota que pasará a la historia por ser la que puso el punto y final a una extraordinaria racha de 40 partidos de los madridistas sin conocer la derrota. 284 días después, los blancos cosecharon un resultado que prácticamente habían olvidado. Y como "las desgracias" nunca vienen solas, al triunfo sevillista ayudó **Sergio Ramos**, con un gol en propia puerta. Una situación del mejor de los guiones, teniendo en cuenta que el jugador nacido en Camas y criado futbolísticamente en el club de Nervión, se había enfrentado a su ex afición tan sólo unos días antes con motivo de la vuelta de los octavos de final de la Copa del Rey, en la que el Real Madrid consiguió el billete para cuartos. ◀



RUNNING ON INNOVATION

PAVIMENTO PABELLONES

CÉSPED ARTIFICIAL DEPORTIVO

PISTAS DE ATLETISMO

EQUIPAMIENTO DEPORTIVO

CÉSPED ARTIFICIAL DECORATIVO

PANTALLAS LED



MONDO
SPORT & FLOORING.



www.mondoworldwide.com



LA TECNOLOGÍA EN LOS CENTROS DEPORTIVOS

¿será el futuro de este Sector, sí o no?

En los próximos 5 años, se producirá el mayor cambio a nivel de tecnología mundial. Son tres los pilares en los que se apoya: la conectividad, inteligencia artificial y la realidad virtual.



Leonor Gallardo
Conferenciante, escritora
y CEO del Grupo IGOID



No hay avance posible sin conectividad, lo que antes llamábamos electricidad, ahora es internet. En 1996 solo el 1% de la población mundial estaba ligada a la red, hace diez años era el 17,6% de la humanidad, ahora es el 46% de sus 7.400 millones de habitantes. El objetivo de empresas como Facebook o Google en los próximos años, será conseguir algún tipo de conectividad en el 100% de los rincones de la tierra.

En relación a la inteligencia artificial, la llamada robótica, Alan Turing decía que "Tendremos que considerar que un máquina es inteligente cuando logre hacerse pasar por un humano",

lo que no es tan lejano, si consideramos por ejemplo el envío de correos electrónicos automáticos y personalizados. Pero, ¿qué harán los humanos si ya trabajan los robots?, pues trabajar de otra forma. Para ello, debemos cambiar el modelo económico, trabajaremos y nos formaremos desde nuestros hogares, la formas de comunicación cambiarán, etc. Lo mismo ocurre con la realidad virtual, pues se espera que en 2020, las órdenes en los buscadores que ya conocemos se realicen principalmente por voz o imagen. Todo destinado a mejorar la calidad de vida.

Encontramos aplicaciones tecnológi-

cas y de conectividad a nuevas empresas basadas en economías colaborativas como Uber, empresa de transporte de personas sin ningún vehículo, o Airbnb, una gran empresa de alojamientos turísticos, pero que no posee inmuebles. Sin embargo, también encontramos nuevas aplicaciones tecnológicas y digitales a empresas más tradicionales, con plataformas como itunes para música o Kindle para libros. Por todo ello, la **Fundación Vida Activa y Saludable**, con el patrocinio de **Matrix**, encargaron al Grupo IGOID y la consultora Optimización de Costes y Procesos (OCP) la realización de una investigación sobre el uso de tecnología en centros deportivos, la cual

fue llevada a cabo durante el 2016.

La razón de este trabajo fue contar con el rigor metodológico que caracteriza a un grupo de investigación como IGOID (www.igoid.es) junto con el amplio conocimiento práctico del sector de servicios deportivos reflejado en la Consultora Optimización de Costes y Procesos (www.optimizacion-costes.es).

En el estudio han participado 105 Centros deportivos tanto independientes como pertenecientes a 9 de las mayores cadenas, consiguiendo un total de 19.911 respuestas de usuarios. Entre los resultados generales, se encontró que el 16% de los usuarios consideran como indispensable la cuota del centro deportivo en su economía personal, y un 54% prioritaria. Solamente un 24% la considera prescindible.

Entrando en el apartado de uso de distintas aplicaciones, app y diferentes tecnologías, se pregunta tanto por el uso dentro del centro como fuera. Así las aplicaciones más utilizadas fuera y dentro del centro deportivo son, Runstastic con un 18% y 6%; Endomondo con un 10% y 2%; Nike+ con un 7% y 3%; SHealth con un 4% y 3%; y MyFitnessPal con un 4% y 3% de respuestas. Como aspectos a destacar, los clientes demandan más personalización en las aplicaciones de los centros, de manera que se pudiera incorporar

de forma automática sus listas de música así como el registro de sus entrenamientos y recomendaciones nutricionales asociadas. De este modo, la mayoría de los encuestados (más de un 68%) declaran que no perciben ninguna forma de conectividad en su centro. Al asignar una nota a la conectividad que perciben los usuarios de los centros, nos encontramos con un suspenso, con una valoración media de 4,59 sobre 10. Lo mismo ocurre con la influencia de la tecnología del centro en el cumplimiento de objetivos, con una nota de 4,48.

¿Qué recomendaciones realizamos desde las conclusiones de esta investigación realizada en el 2016, para que el sector de los Centros Deportivos siga existiendo y creciendo en 2030?

vos siga existiendo y creciendo en 2030?

1. Hábito actividad física

Los clientes ya reciben mucha información sobre los beneficios de la práctica de la actividad física, consejos para entrenar mejor, etc., pero no reciben información sobre cómo conseguir que la actividad física sea un hábito, que lo hagan de forma casi automática y sin esfuerzo. La tecnología nos permite dar un feedback a nuestros clientes, darles pequeños inputs que le animen a conseguir sus objetivos.

2. Buena salud

La mayoría de los clientes que han participado en la investigación perci- >>

“en el estudio han participado 105 Centros deportivos tanto independientes como pertenecientes a 9 de las mayores cadenas, consiguiendo un total de 19.911 respuestas de usuarios.”



ben su estado de salud como bueno, además, ven una correlación entre asistir al centro deportivo y la buena salud. Esa correlación es la que deberíamos reforzar mediante campañas de comunicación durante el año, ya que de esa forma, conseguiremos ganar la batalla en la mente del cliente, para que la ecuación de valor x esfuerzo sea más positiva hacia nuestro centro, y le cuesta mucho más darse de baja.

3. Adaptar nuestra oferta de servicios para mejorar la experiencia outdoor de nuestros clientes

Dicen que si no puedes contra tu enemigo únete a él. El crecimiento de las actividades outdoor parece imparable, por lo que algunas de nuestras actividades, deben ser percibidas por nuestros clientes como el complemento perfecto para sus actividades outdoor.

Un ejemplo, en algunos niveles de entrenamiento de carrera, puede ser más eficiente entrenar en la sala de fitness que realizar más series. Las aplicaciones de nuestro centro deportivo, deben estar diseñadas para acompañar a nuestros clientes a mejorar su rendimiento en actividades fuera del centro.

4. Pónselo fácil a los clientes, con aplicaciones intuitivas que puedan ser utilizadas de forma indoor/outdoor

Cerca del 90% de los usuarios que navega por internet cambian de página cuando ésta tarda en cargarse. Lo mismo pasa con nuestros clientes, cuando ponemos a su disposición tecnología o aplicaciones que pensamos son fáciles de usar, pero que terminan por no usarla. Pónselo fácil es un mantra a seguir en cualquier aspecto de la gestión.

5. Medir sus resultados y ver su progresión

La tecnología nos permite mostrar a nuestros clientes los resultados obtenidos en sus entrenamientos y lo más importante, su evolución. Son innumerables las aplicaciones disponibles para correr: Endomondo, Runtastic, Runkeeper, Nike + running, Sports Tracker, Garmin connect, etc. Todas ellas te permiten de forma fácil e intuitiva registrar tus entrenamientos, repasar tu historial o comprobar tus progresos. La tecnología nos puede ayudar en el mundo complejo de la fidelización, tal y como indicaba Luis Huete, uno de los grandes en el mundo de la retención: "El feedback es el desayuno de los campeones". La tecnología debe ser utilizada para facilitar y mejorar ese feedback.

6. El personal del Centro es clave para la iniciación de los clientes en las aplicaciones

Los resultados de la investigación muestran como el 34% de los clientes

no utilizan las aplicaciones porque nadie les ha explicado cómo hacerlo. A veces partimos del supuesto de que es fácil la nueva herramienta o aplicación, pero nos equivocamos. Es nuestro personal, el que tiene que mostrar a nuestros clientes las ventajas que le reportará el uso de las nuevas aplicaciones de manera coordinada con sus entrenamientos.

7. Facilita que tus clientes puedan compartir sus experiencias, estamos en el mundo de las recomendaciones

En algunos centros deportivos el porcentaje de nuevos clientes por recomendación es del 52%, en otros es del 30%, en otros no llega al 15%. ¿Por qué esas diferencias tan significativas? Porque todavía no somos conscientes de las posibilidades de las recomendaciones, que es el marketing más eficiente, además, tampoco se lo ponemos fácil para compartir sus experiencias.

8. Un factor a tener en cuenta en la adquisición de nuevo equipamiento es el grado de conectividad

El nuevo equipamiento de tu centro deportivo deberá permitir que los clientes puedan conectar de forma fácil su pulsómetro, descargar los diferentes perfiles de las aplicaciones que lleva en su móvil, pero lo más importante, que no tenga que repetir ese

proceso cada vez que vaya a entrenar.

9. La satisfacción y gamificación en el uso de las aplicaciones son clave para que el cliente repita o abandone su uso

Para la mayoría de nuestros clientes entrenar es aburrido y por esa razón, muchos abandonan. La tecnología nos permite que esa actividad y el seguimiento de la misma, sea más entretenido, que genere engagement y tene-mos que aprovecharlo.

10. La tecnología es una herramienta, el fin es ayudar a los clientes a conseguir sus objetivos

Los clientes hoy en día ya no compran servicios, compran resultados y experiencias. ◀

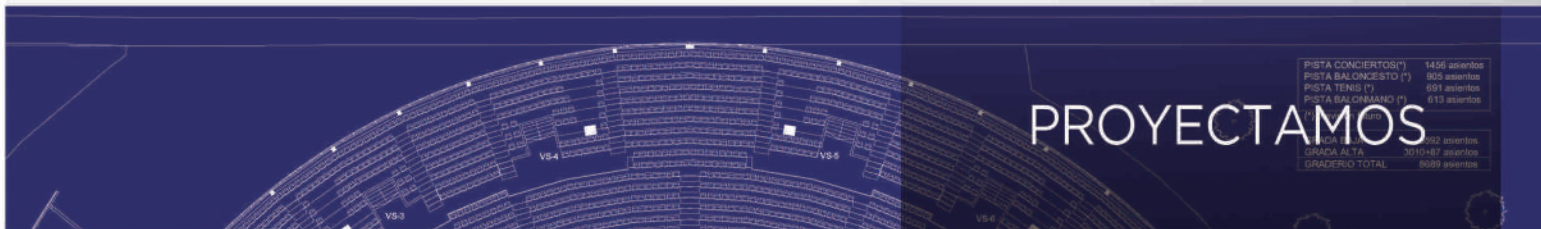
En esta investigación han colaborado Sergio Rodríguez Cañamero y Jorge García Unanue

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



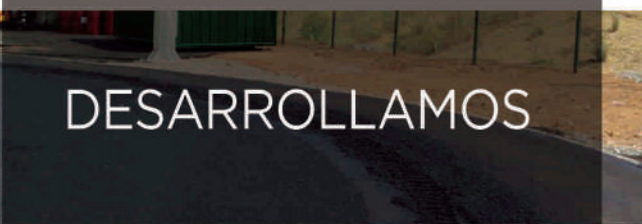
Equipamiento Deportivo Integral de Instalaciones y Centros Deportivos

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.

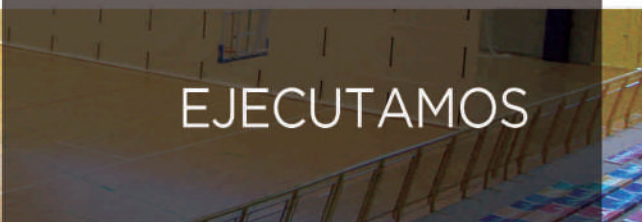


PROYECTAMOS

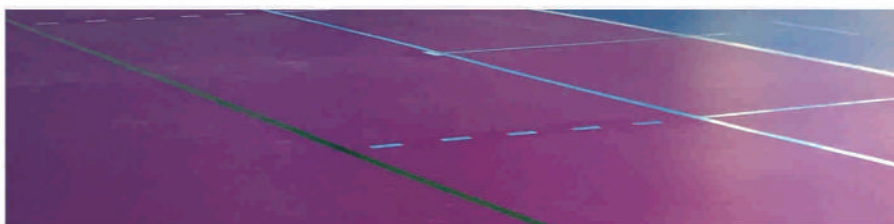
PISTA CONCIERTOS (*)	1456 asientos
PISTA BALONCESTO (*)	905 asientos
PISTA TENIS (*)	801 asientos
PISTA BALONMANO (*)	613 asientos
GRADERA TOTAL	3775 asientos



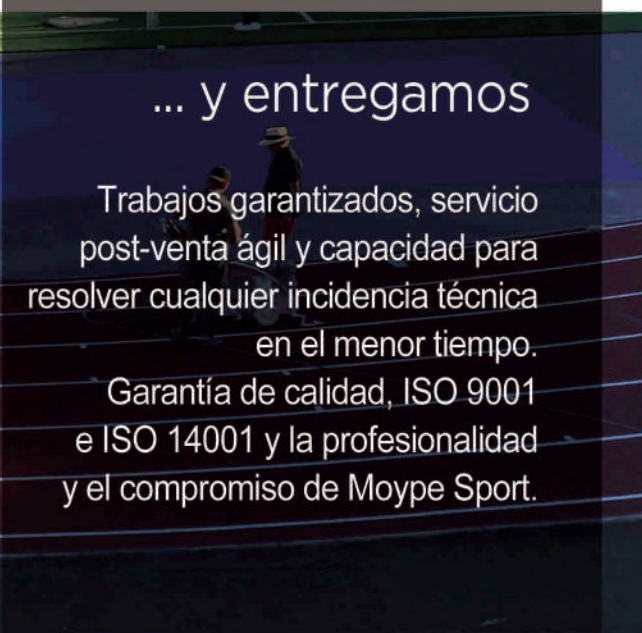
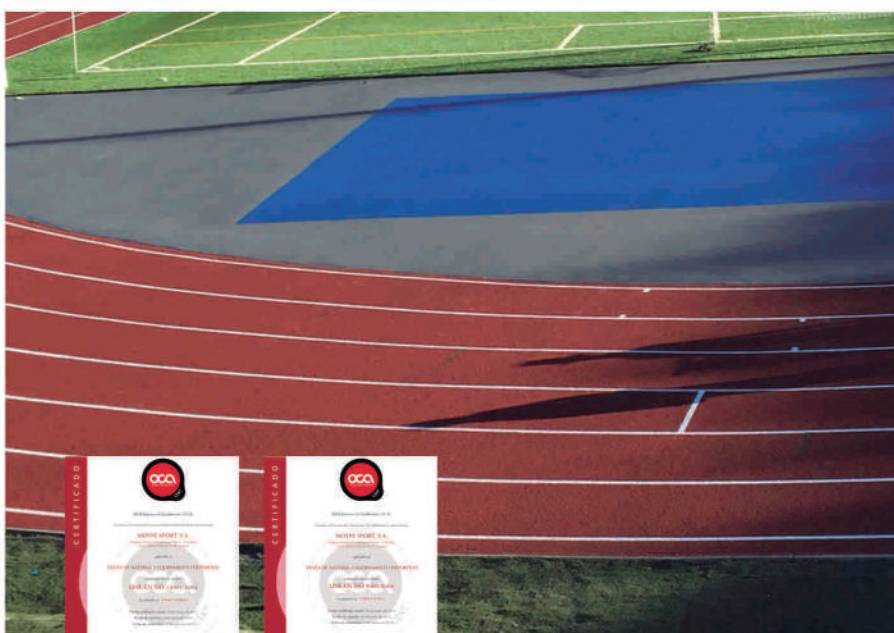
DESARROLLAMOS



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



MOYPE SPORT S.A.

European Sport Company



REPORTAJE

Rafa Nadal vuelve a rugir

Fotografía: EFE



La máquina del tiempo existe. Se llama televisión. El 29 de enero todos nos montamos en una para viajar atrás en nuestras vidas. Para retroceder una década en nuestras existencias. Para retornar a la mejor era de la historia del tenis. Y lo más alucinante de todo es que no hubo ficción en el trayecto. Estaba sucediendo. Era verdad. Era realidad.



Allí, delante de todos, **Roger Federer y Rafa Nadal** empuñaban sus raquetas como lo hicieron en su día. Jugaban en la Rod Laver Arena. No daban raquetazos. Dibujaban mandobles de arte cargados de energía viril. Poesía sudorosa. Tenis de quilates. El premio de tan especial batalla no era acceder a una ronda más de un torneo cualquiera o el honor de ganar a un buen amigo en un choque de exhibición. No. En juego, el Open de Australia, el primer Grand Slam de la temporada, ése que parecía que ni uno, ni otro volverían jamás a disputar. Que nunca ganarían de nuevo.

La edición 2017 del torneo de Melbourne nos regaló no sólo una de las mejores finales de los últimos tiempos, sino también el regusto de saber que dos de los mejores tenistas de la historia (el tercero de reciente cuño es el serbio Novak Djokovic) han vuelto para quedarse, para combatir a los jóvenes y reverdecir viejos laureles. Uno y otro, Nadal y Federer, no se veían las caras en la final de un grande desde 2011, cuando el español le quitó al suizo la opción de alzar la Copa de los Mosqueteros, el trofeo que acredita como ganador de Roland Garros.

Por separado, sí habían visitado más veces el último partido de alguno de estos torneos míticos. Nadal jugó su última gran final en 2014, cuando logró su noveno entorchado sobre la tierra batida de París. Federer, por su parte, no lo hacía desde 2015, cuando Djokovic le tumbó en el Abierto de Estados Unidos.

¿Volverá el mejor Rafa?

Es la pregunta habitual de los últimos inicios de temporada. Desde que Nadal empezó a desarrollar problemas físicos frecuentes y graves, precisamente tras ganar su último Roland Garros en 2014, los parones del manacorí para recuperar la forma física han sido frecuentes. También las fórmulas mágicas para encontrar su mejor tenis.

Así, enero tras enero, surgían siempre los mismos artículos en la prensa para revelarnos los secretos del nuevo Rafa. Nunca cumplían las expectativas.

Hasta ahora. Quizá porque ahora nada es igual.

En 2016 Nadal paró en serio. A conciencia. Lo hizo en octubre, tras su fugaz paso por el Masters 1000 de Shanghái, el último de la temporada. En aquella cita Rafa sólo duró un partido. Fue en segunda ronda y ante el serbio Troicki, un rudo tenista muy alejado del fino estilo que destila su compatriota (y archienemigo de Nadal), el titánico Djokovic. Entonces Rafa dijo basta. En rueda de prensa dejó en el

“desde que Nadal empezó a desarrollar problemas físicos frecuentes y graves, los parones del manacorí para recuperar la forma física han sido frecuentes.”

aire la posibilidad de no volver a jugar más en toda la temporada. Esto es, quedarse más de dos meses sin pisar una pista de tenis para hacerlo rejuvenecido. Cumplió su palabra.

Lo necesitaba y lo habría hecho antes de no haber sido por los Juegos Olímpicos. En mayo, tras Roland Garros, Rafa estuvo 44 días sin entrenarse. La cercanía con la cita de Río, en la que Nadal fue abanderado, le obligó a ponerse manos a la obra antes de lo debido. En Brasil volvió a dar señas de recuperación. En medio de un vendaval de partidos (algún día disputó dos choques) rozó la final olímpica de individual y se colgó el oro en dobles con Marc López. Fue un sacrificio casi patriótico que le obligó al antes mencionado parón que llegó en octubre.

Más allá de la excepción del campeonato de España, que ganó en dobles también junto a Marc López en su recién inaugurada academia en Manacor, Nadal no compitió en serio hasta el 29 de diciembre, en un torneo de exhibición disputado en Abu-Dabi. Delante tuvo la tarea de batirse en duelo a Berdych, un checo insufrible potente en pista rápida. No parecía la mejor prueba. Lo fue. Tras 11 semanas sin competir, Nadal (que también estrenó nuevo look con el pelo más corto por unos injertos capilares) lo derrotó en apenas 73 minutos de partido y dos sets fugaces: 6-0 y 6-4.

¿Qué cambió?

Lo primero, su equipo. **Nadal** ha incorporado a su staff al también balear **Carlos Moyá**, ex tenista, amigo personal y entrenador hasta hace no mucho del canadiense Milos Raonic. Luego ha cambiado su técnica. Nadal ha variado sus apoyos sobre la pista y también la forma de golpear la bola con su derecha. “De pasar sólo la mano hacia delante al impactar la pelota ha redes-



cubierto que pasando el codo consigue mayor potencia, mayor dirección, mayor efecto y mayor control”, describía Joan Solsona, especialista de tenis del diario Marca, en un artículo de principios de año sobre cómo le pegaba Rafa ahora a la bola. “De pasar a apoyar el peso en su pierna izquierda ahora lo equilibra, lo que le permite no tirarse hacia atrás en el momento de golpear”, concluye Solsona.

No es lo único que ha cambiado en esta temporada. Nadal también ha modificado su raqueta. Sigue siendo de la marca Babolat, pero le ha añadido un pequeño cambio de pesos. Apenas cuatro gramos más en su parte delantera que le permiten “buscar algo más. He añadido un poquito de peso en la punta de la raqueta para conseguir un poco más de daño en mis golpes. Sobre todo en el saque y en el drive”, decía Rafa en Australia, antes de jugar la final contra Federer.

Además, Nadal ha anunciado que reducirá su calendario de partidos este año. Ya no disputará 21 torneos como hizo en 2016, sino que tiene previsto sólo 19, dos menos que, por ejemplo, suprimirán la habitual gira de hierba antes de competir en Wimbledon. El tiempo dirá si estas modificaciones le permiten mantener el nivel de juego



que ha exhibido en este arranque de año y que le han catapultado de la novena plaza del ranking ATP a la sexta posición. El salto de Federer tras ganar en Melbourne ha sido mucho mayor, del 17º puesto al 10º. Roger, el mejor tenista de la historia, vuelve a ser, con 35 años, un top-10.

Un nuevo reino

El ranking ATP es un nuevo reino. En la última década se había mantenido relativamente estable, con un puñado de tenistas dominando las primeras posiciones. Pero eso ha cambiado. Y sólo ha hecho falta un año. En el inicio de 2016 Djokovic era nº1, Federer ocupaba el nº 3, Nadal el nº5 y Ferrer, el nº7. Sólo 365 días más tarde el top-10 cambió notablemente cuatro habitan-

tes se colaron entre esos 10 mejores tenistas del mundo (Raonic, Cilic, Monfils y Thiem) y algunos desaparecieron como el ya mencionado Federer (pasó a ser 16º) o Ferrer (21º).

Otros como Nadal cayeron a la 9ª posición e incluso hubo relevo en el trono. Murray logró descabalar a Djokovic después de arrebatarle la corona en el torneo de Maestros de Londres, el torneo con el que se cierra el año.

Estamos, así pues, ante un nuevo escenario. Un nuevo reino con las mejores raquetas del planeta luchando por fijar un nuevo orden mundial.

Afortunadamente para el deporte español, Nadal aspira a tener algo más que voz en el circuito. Rafa, ha vuelto. ◀

bnfīt

NOS MOTIVA LA SUPERACIÓN

PRESENTES EN TODA ESPAÑA

WWW.BNFIT.ES

f t

LifeFitness

INDOOR  CYCLING
GROUP

RODAMOS JUNTOS

LifeFitness

POWERED BY ICG®



IC4

IC5

IC6

IC7

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

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



www.teamicg.es

EDUARDO BARRERA

!Ha muerto Eduardo Barrera, y en todas las Ciudades Deportivas de España, ha sonado algo así como un quejío!

NOTICIA



Manuel Zambrana

Eduardo era fundamentalmente una buena persona, un grandísimo gestor – maestro de maestros – y uno de los primeros en la organización del Deporte Local. Miembro de la vieja guardia (Montalvo, Nieto, Pilar López, Merche Sola, Chechu, Salvador Jiménez, Manel Pérez, Boni Teruelo, Fernando de Andrés y un largo etcétera), que iniciaron las primeras actividades en el deporte municipal y pusieron los primeros cimientos, de lo que sería una revolución social, al brindar a todas las familias de cualquier localidad, la posibilidad de hacer deporte.

Fueron aquellos años de reuniones interminables en la Dirección General de Deportes, de discusiones hasta la madrugada en el bar de la esquina, con una cerveza en la mano, un pitillo en la otra (ay! qué pena), y en la cabeza el talento y el magisterio, arreglando el mundo y los problemas de los Ayuntamientos.

Pero, Eduardo era algo más. Aprendió con García Márquez, que todo el mundo quiere vivir en la cima de la montaña, sin saber que la verdadera felicidad está en la forma de subir la escarpada. Y que un hombre solo tiene derecho a mirar a otro hacia abajo, cuando ha de ayudarlo a levantarse. Así era Eduardo. Acompañado siempre de Paloma, su amor verdadero y su pasión permanente, su compañera y amiga. Una mezcla de belleza y amabilidad envuelta en una luminosidad y dulzura, que llevó de la mano a Eduardo en su paseo por la vida.

No le gustaba la política, como Groucho, entendía que era el arte de buscar problemas, encontrarlos, realizar diagnósticos falsos y aplicar remedios equivocados.

Defendió siempre el deporte, como una actividad libre y para todos, que enriquecía la vida de las personas, como la música de los pájaros cuando corremos por el bosque; como la pintura excelsa que nos ofrece el paisaje; y como el rumor del agua que cae al refrescarnos, o como el aroma que desprendían los árboles de su huerto, que hoy están llenos de pena, porque se nos ha ido el protagonista de esta triste melodía.

! Espérame en el cielo compañero!

! Ha muerto Eduardo Barrera, y en todas las Ciudades Deportivas de España, ha retumbado algo así como un quejío!

ADIÓS A LAS AZAFATAS

Entre el 17 y el 24 de enero se celebró en Australia la primera prueba de la temporada 2017 del calendario UCI World Tour, la 'Champions' del ciclismo. Se trata de la Tour Down Under y al final de cada carrera, como gran novedad, no ha habido bellas azafatas

La organización de la competición australiana ha optado por suprimir la arraigada tradición en el deporte de la bicicleta y en tantos otros.

Una manera de lanzar un mensaje contra la cosificación de la mujer y proyectar otro tipo de protagonismo de ellas en el deporte. Algunos ciclistas españoles, han mostrado públicamente su apoyo a esta iniciativa. Otros no lo ven tan claro.

Leon Bignell, ministro de deportes de South Australian, explicó a la cadena ABC News que, "no tiene mucho sentido que el Gobierno pague a las azafatas del podio al tiempo que financia tratamientos psicológicos para ayudar a las chicas jóvenes con trastornos provocados por su imagen corporal".

Esta medida ya se tomó en una de las pruebas automovilísticas más impor-



tantes de Australia, la Adelaide's Clipsal 500 Motorcar Race. Ahora se ha apostado por hacerla extensible al Tour Down Under. En esta cita australiana, las azafatas serán sustituidas en la ceremonia de los premios por jóvenes promesas del ciclismo. Recientemente, en la última carrera del año, en Abú Dabi, los trofeos fueron entregados por azafatos masculinos. Por cuestiones religiosas, como es habitual en los países del Islam. ◀

An advertisement for Evergy fitness equipment. It features a shirtless man in athletic shorts and orange sneakers performing a squat on a wooden box. The background is dark. The text "el material fitness de los profesionales" is on the left, and the Evergy logo is on the right. The website "evergyfitness.com" is at the bottom left.

el material fitness de los profesionales

evergy®

evergyfitness.com

CENA DE NAVIDAD DEL CÍRCULO DE GESTORES DEPORTIVOS DE MADRID



El pasado 13 de diciembre de 2016 el Círculo de Gestores Deportivos de Madrid celebró su cena anual de Navidad en el restaurante los Galayos. Como ya es tradición, este evento, que cuenta con gran aceptación por parte de los participantes en esta asociación, tuvo lugar en el incomparable marco de la Plaza Mayor de Madrid en torno a las fiestas navideñas.



El Director General de Juventud y Deporte de la Comunidad de Madrid, Pablo Salazar, junto a miembros de la Junta directiva y representantes de empresas benefactoras del Círculo.



Imagen de la animada celebración que reunió a más de 50 personas.



Milagros Díaz, presidenta del Círculo, se dirigió a todos los asistentes para agradecer su apoyo y trabajo durante 2016.

Esta cena resulta una buena excusa para volver a saludar a los viejos conocidos del mundo de la gestión deportiva, y aumentar los contactos y las relaciones con otros profesionales y compañeros del mismo sector y realizar networking de calidad, en un ambiente distendido y agradable.

Este evento, que contó con la participación de más de 50 compañeros de profesión, forma parte de una de las acciones realizadas por el **Círculo de Gestores**, de cara a ofrecer a sus asociados y compañeros de oficio un foro constante de encuentro, debate y aprendizaje continuo.

Además de la participación de sus asociados, el Círculo de Gestores Deportivos de Madrid tuvo el placer de contar con la participación del Direc-

“este evento contó con la participación de más de 50 compañeros de profesión”

tor General de Juventud y Deporte de la Comunidad de Madrid, D. Pablo Salazar, y los decanos de las facultades de Ciencias de la Actividad Física y del Deporte del INEF de Madrid, D. Antonio Rivero, y de la Universidad Europea, D. Francisco López Varas.

Desde el Círculo de Gestores Deportivos de Madrid se agradece también la asistencia de algunos de los miembros de su Comité Benefactor, que hacen posible la realización tanto de este evento como de los organizados a lo largo de 2016, y muestran su apoyo y colaboración durante todo el año. Pudieron recoger un reconocimiento los miembros del comité benefactor de Johnson Health Tech, Santagadea y Moype.

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 deportivos públicos como privados. ◀

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



grupo **ingesport**

SANTAGADEA

MOYPE SPORT
European Sport Company



JOHNSON



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



ALFREDO SANTA ELENA, un grande para seguir creciendo

El San Sebastián de los Reyes está en buenas manos. Es verdad que esto del fútbol es caprichoso, y que nunca se sabe a ciencia cierta dónde está el mejor capitán para el barco, pero el curriculum de Alfredo Santaelena destila experiencia y sabiduría suficientes como para manejar cualquier timón.

Alfredo se convirtió en el nuevo técnico del Sanse tras la destitución de Diego Montoya y su llegada ha supuesto una bocanada de energía en un equipo que parecía dormido. Santaelena, a sus casi 50 años, vuelve a la Segunda División B como entrenador después de su último paso por el Atlético de Madrid "B" en la temporada 2013/2014. Sin embargo, ha seguido vinculado a esta categoría recientemente, ya que el año pasado estuvo como segundo entrenador del Cádiz de Claudio Barragán. Como jugador su relación con el éxito estuvo garantizada en el **Atlético de Madrid** con dos Copas del Rey (años 91 y 92) y en el Deportivo de la Coruña, donde también ganó el trofeo del KO y la Supercopa de España (años 95 y 96). Todo ello antes de colgar las botas en el Pegaso Tres Cantos en 2003.

Su llegada al **Sanse** llega sin embargo con otros colores, ya que en este caso el éxito tendrá que ver con un objetivo bien distinto al que saboreó en multitud de ocasiones como futbolista... la salvación de la categoría. Y es aquí donde la experiencia jugará un papel decisivo. El mensaje de la apuesta por Alfredo no puede ser más contundente.

Alfredo comenzó su carrera como técnico en el Pegaso Tres Cantos en el 2003, club en el que se retiró. Allí llegó a disputar la fase de ascenso a Segunda B. Posteriormente en el Cobeña sube al equipo a Segunda B y a la temporada siguiente no puede evitar el descenso. Posteriormente en la 2007/2008 logra el primer puesto del grupo 7 de Tercera con el modesto Ciempozuelos, al igual que con el Alcobendas Sport en la temporada 2009/2010.

En Segunda B ha tenido luces y sombras, siendo las primeras saboreadas en el club en el que despuntó como jugador... el Atlético de Madrid. Estuvo en el primer filial rojiblanco durante las temporadas 2012/2013 y 2013/2014 donde dio muestras de cuál es su estilo de fútbol como entrenador. Fútbol de toque y alegre. Con esa táctica, obtuvo un séptimo puesto en el primer año y fue destituido al siguiente en la jornada 25, estaba en zona media de la tabla. Lo que está viviendo ahora Alfredo no es nuevo y por ahí pasa gran parte de la ventaja sansera... ahora sólo falta... y no es poco... que entre la pelota. Casi nada... ◀

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

UNA CONSTELACIÓN LLAMADA

LUKA DONCIC

La nueva estrella del baloncesto europeo tiene 17 años y juega en el Real Madrid

Anoten su nombre. Seguramente lo recordarán durante toda su vida. **Luka Doncic** (se pronuncia Donchich, por si quieren fardar) se llama el muchacho. Lo mejor sería llamarlo niño. Luka tiene apenas 17 primaveras. Hará 18 el 28 de febrero. No tiene si quiera la mayoría de edad. Es casi un millennial. No lo parece.

Se trata de la nueva estrella del baloncesto europeo. Y a poco que le dejen, del baloncesto mundial. Juega de alero o escolta, donde reparte juego y machaca a sus rivales con un juego desde el perímetro de esos que electriza el vello y perfora la piel del público hasta no hacer otra cosa que levantarse del asiento para aplaudir sus canastas como si trataran de apagar un fuego intenso que ardiera en las palmas de sus manos.

Luka juega aquí, en España. Lo hace desde que fuera un crío (como si no lo fuera aún) cuando, en 2012, con apenas 13 años, firmó un contrato de un lustro con el Real Madrid. Su padre, Sasa Doncic, ex jugador de baloncesto esloveno con alguna aparición en el combinado nacional balcánico, y su madre, Mirjam Poterbin, una ex modelo y bailarina también eslovena, le dieron el visto bueno para enrolarse en

las categorías inferiores blancas.

Apenas se enfundó la camiseta merengue, arrasó con su juego. Un hecho, el de ponerse la zamarra madridista, que hizo antes de ser propiedad del Madrid. El Olimpia de Ljubljana lo cedió para que jugara la minicopa del Rey de ese año y con apenas 12 primaveras (las cumplió poco después) se salió: 20 puntos en la final contra el Barcelona. Al chico había que atarlo. Y lo ataron para crecer poco a poco hasta que estalló. Y de qué manera.

Debut en ACB

Tres años después de aterrizar en la capital, en 2015, con 16 años, dos meses y dos días, debutó con la primera plantilla en la liga ACB. Sólo **Ricky Rubio** (14 años y once meses) había sido más precoz. Doncic no superó en precocidad al del Masnou, pero sí en valentía. Apenas tocó su primer balón, se tiró un triple. Y entró. Sucedió ante el Unicaja. Palabras mayores. Era el inicio de un estrellato que esta temporada, la 2016-2017, se ha desatado.

La nueva estrella merengue brilla con más fuerza que sus compañeros y lo hace "como si tuviera 28 años". La frase no es nuestra. La pronunció hace no mucho una leyenda blanca. Joe >>





Fotografía: EFE



“tres años después de aterrizar en la capital, en 2015, con 16 años, dos meses y dos días, debutó con la primera plantilla en la liga ACB”

Arlaukas ya ha dado su bendición a este esloveno que ha revolucionado el basket europeo con una de las irrupciones más estelares que se recuerda en el mundo de la canasta. Otras tantas voces autoridades aclaman, como el norteamericano, a este jugador nacido en la capital de su país, en Ljubljana, con cada una de sus actuaciones brillantes. Algo que suele suceder con cada partido.

“Ponderaremos con el tiempo la magnitud de esta explosión deportiva, porque ahora estamos leyendo sólo los primeros capítulos de un libro que promete ser apasionante. A priori, sus condiciones son las de un elegido.

Normalmente, es fácil pasarse de rosca a la hora de echar flores a un niño prodigio, pero Doncic hace que, en este caso, cualquier halago esté siendo merecido. Esto habla de un jugador muy especial”, analiza para Deporcam Fran Guillén, especialista en baloncesto de Voz Pópuli y comentarista de Eurosport.

A Nikola Loncar, ex jugador serbio campeón del mundo con Yugoslavia en 1998 no le tiembla el pulso a la hora de valorar a Doncic como “el mayor talento en los últimos 30 años del baloncesto europeo”, dispara casi sin

“Nikola Loncar, ex jugador serbio campeón del mundo con Yugoslavia en 1998 no le tiembla el pulso a la hora de valorar a Doncic como “el mayor talento en los últimos 30 años del baloncesto europeo””

pensar ante la pregunta de Deporcam. Su afirmación suena más rotunda si cabe si se tiene en cuenta que ante sus ojos, como compañeros, han pasado mitos mundiales como Sasa Djordjevic o Dejan Bodiroga. Pero Loncar no se corta. “Yo nunca vi un jugador como él que, con los años que tiene, haya conseguido jugar ya al nivel que lo hace”, sentencia con voz firme el ahora comentarista de Movistar.

Un viaje de no retorno a la NBA

Con Doncic las comparaciones emergen apenas se le nombra. Suele suceder en cualquier deporte. Los nuevos valores buscan figuras a las que el público une para catalogar y etiquetar.

Fran Guillén no tiene dudas en tatuarle sobre sus movimientos el nombre de grandes estrellas del baloncesto europeo a las que parece seguir en la construcción de su propia senda. Nadie duda de que, pasadas unas décadas, las nuevas figuras tendrán en él, en Doncic, su referencia.

“¿A quién se parece Doncic? Pablo Lasso [su entrenador] habló de Dejan Bodiroga cuando le preguntaron por una comparación. Yo me inclino más por Theo Papaloukas: también base, también subido a los dos metros, también



LUKA DONCIC

“Doncic será ya ‘drafteable’ el año que viene, cuando, por edad, tenga derecho a entrar entre los agraciados de este proceso”

con hambre de líder y también desplegando esa falsa sensación de jugar a cámara lenta, cuando lo que de verdad hace es dominar el partido adelantando su cabeza a cada jugada”, nos explica este periodista tajante cuando se le cuestiona por el camino transatlántico de Luka.

“Veo a Doncic preparado para dar el salto a la NBA mañana por la mañana”, bromea hablando muy en serio. Loncar le avala. “Acabara jugando en la NBA en breve y en nivel muy alto”, sentencia. ¿Cuándo? Podría ser antes de lo que piensan. Al otro lado del charco ya siguen las evoluciones de Doncic ensimismados.

Webs especializadas en el draft de la competición, la elección de las mejores promesas del baloncesto mundial, apuntan a que Doncic será ya seleccionable el año que viene, en 2018, cuando, por edad, tenga derecho a entrar entre los agraciados de este proceso. Las previsiones afirman que Luka será escogido en el número 3, lo que le permitiría tener un salario de 4,5 millones de euros el primer año y 4,7 el segundo. Suficiente para pagar su libertad de 5 millones de euros.

El jugador termina contrato en ese año 2018 y en el Real Madrid ya tiene

claro su plan para tenerlo el máximo tiempo posible. Anclarlo a la capital saben que es imposible porque, tarde o temprano, saldrá a la mejor liga del planeta. El objetivo del Real Madrid es convencerlo para que se quede un par de años más. Para ello, el club tratará de renovarlo apenas cumpla los 18 años y le ofrecerán una cláusula ridícula de rescisión para demostrarle que su objetivo no es evitar su huida, sino disfrutar de su muñeca un poco más. El club le subirá el sueldo y pasado esos dos-tres años, le dejarán marchar con los honores de la leyenda que ya es.

Un terremoto de emociones fuertes que no amenazan con cambiarlo. “Luka es in chico muy maduro para su edad. Tiene los dos pies bien pegados sobre la tierra. No se la va ir la cabeza estoy seguro”, asegura un Loncar que al mismo tiempo, afirma sin ruborizarse que “no tiene techo”. Así es la nueva estrella del baloncesto español, europeo y mundial. Anoten su nombre. Seguramente lo recordarán durante su vida.

El jugador más prometedor de la Euroliga

Sus mejores noches esta temporada han coincidido con la Euroliga, un torneo en el que ya ha sido nombrado

“Yo nunca vi un jugador como él que, con los años que tiene, haya conseguido jugar ya al nivel que lo hace”, sentencia el ahora comentarista de Movistar”

como el jugador más prometedor para los general manager que dirigen los equipos participantes. El 87,5% de estos gestores le han votado como la perla de las perlas. El jugador con más proyección del torneo muy por delante del siguiente clasificado, el serbio Marko Guduric (12,5%) de los votos. ◀

Principales conclusiones del Informe Deloitte Football Money League de 2017



Benito Pérez González
benitoperezgonzalez@gmail.com

Como todos los meses de enero, desde hace 20 años, la consultora Deloitte publica el Football Money League. Se trata de un informe que clasifica a los 20 primeros clubes europeos de fútbol con más ingresos, desglosando éstos en tres partes: Derechos de televisión -Broadcasting-, Ingresos de taquilla y estadio -Match Day- e ingresos comerciales y de marketing -Commercial-. Se trata, por lo tanto, de un informe que permite conocer la naturaleza de los ingresos, y así realizar interesantes análisis y comparaciones.

Las principales conclusiones son las siguientes:

El Real Madrid pierde el primer puesto en el ranking de ingresos de clubes de fútbol, pero seguramente lo recuperará el año que viene, pues sus más directos competidores han actualizado sus

patrocinios en los dos últimos ejercicios y el Real Madrid tiene pendiente una importante negociación con su patrocinador técnico: Adidas. Se especula con un nuevo contrato que rondaría los 200 millones. Actualmente le paga 40. También se espera que renegocie al alza su contrato de patrocinador principal que ahora "sólo" le paga 35 millones anuales, y en un futuro seguro que pondrá nuevo nombre al Bernabéu después de la remodelación.

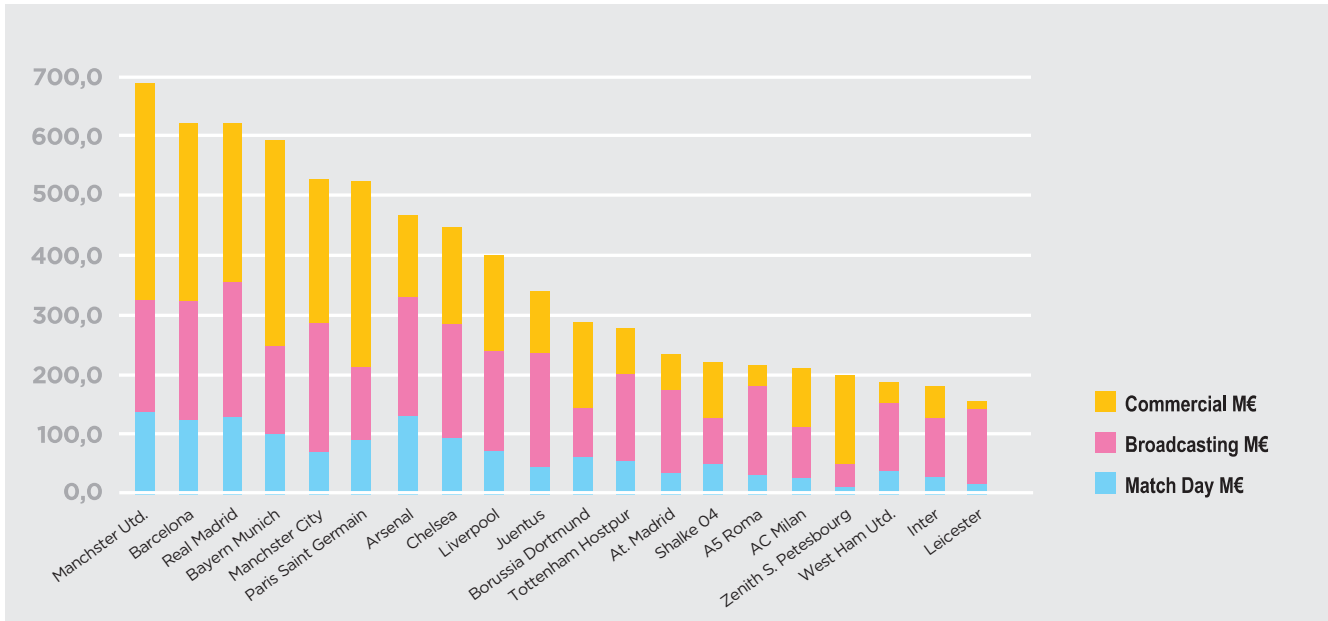
Manchester United y Barça se benefician de sus importantes acuerdos comerciales para ser primero y segundo. El Barcelona viene de firmar un nuevo contrato con Nike que le abonará 155 millones anuales, y con Rakuten por 55. Por su parte el Manchester viene aguantando su pésima racha deportiva con la fidelidad de sus seguidores a nivel mundial -es por ejemplo el líder en venta de camisetas del último lustro-. Eso les ha permitido negociar im-

“el Real Madrid pierde el primer puesto en el ranking de ingresos de clubes de fútbol, pero seguramente lo recuperará el próximo año”

Informe Deloitte Football Money League 2017 (desglosado por concepto de ingreso)

Posición	Equipo	País	Match Day M€	% total	Broadcasting M€	% total	Commercial M€	% total	TOTAL 2015/2016	TOTAL 2014/2015	% subida
1	Manchester Utd.	Inglatera	137,5	20%	187,7	27%	363,8	53%	689,5	519,5	33%
2	Barcelona	España	121,4	20%	202,7	33%	296,1	48%	620,7	560,8	11%
3	Real Madrid	España	129,0	21%	227,7	37%	263,4	42%	620,7	576,2	8%
4	Bayern Múnich	Alemania	101,8	17%	147,6	25%	342,6	58%	592,4	474,0	25%
5	Manchester City	Inglatera	70,2	13%	215,8	41%	238,9	46%	525,4	463,5	13%
6	Paris Saint Germain	Francia	92,5	18%	123,1	24%	305,3	59%	521,3	480,8	8%
7	Arsenal	Inglatera	133,6	29%	192,0	41%	142,9	31%	469,2	435,5	8%
8	Chelsea	Inglatera	93,2	21%	191,1	43%	163,1	36%	448,0	420,0	7%
9	Liverpool	Inglatera	75,9	19%	168,1	42%	159,8	40%	404,4	391,8	3%
10	Juventus	Italia	43,7	13%	195,7	57%	101,7	30%	341,8	323,9	6%
11	Borussia Dortmund	Alemania	61,1	22%	82,6	29%	140,2	49%	284,4	280,6	1%
12	Tottenham Hotspur	Inglatera	54,6	20%	147,6	53%	77,5	28%	280,4	257,5	9%
13	At. Madrid	España	36,0	16%	139,4	61%	53,2	23%	229,4	187,1	23%
14	Shalke 04	Alemania	51,2	23%	75,0	33%	98,3	44%	225,1	219,7	2%
15	AS Roma	Italia	28,4	13%	154,0	71%	35,8	16%	219,0	180,4	21%
16	AC Milan	Italia	25,9	12%	88,0	41%	100,8	47%	215,2	199,1	8%
17	Zenith S. Petesbourg	Rusia	10,3	5%	40,4	21%	145,8	74%	196,8	167,8	17%
18	West Ham Utd.	Inglatera	36,0	19%	115,9	60%	40,4	21%	193,1	160,9	20%
19	Inter	Italia	25,7	14%	98,6	55%	54,9	31%	179,9	164,8	9%
20	Leicester	Inglatera	15,4	10%	126,6	80%	15,4	10%	158,3	137,2	15%

Fuente: Informe Deloitte Football Money League 2017 disponible en <file:///C:/Users/USER/Downloads/deloitte-uk-sport-football-money-league-2017.pdf>



portantes contratos de patrocinio con Adidas -89 millones- y con Chevrolet -63 millones-.

. Manchester United, Bayern y Atlético de Madrid, los que más suben en términos porcentuales. Los bávaros mejoran mucho sus acuerdos comerciales, y el Atlético de Madrid ve recompensada su excelente campaña en Champions League donde ingresó más de 60 millones por derechos televisivos.

. Mayoría de equipos de la Premier: 8 de los 20 equipos son de la Premier. Son los líderes en ingresos por televisión y también los que mayores ventas de camisetas realizan a nivel mundial. El resto de competiciones, incluida la Liga española están lejos de la explotación que ha conseguido Richard Scudemore de la Premier. ◀

MANTENIMIENTO GESTION E INSTALACIONES DEPORTIVAS



MANUTENCIÓN, GESTIÓN
E INSTALACIONES 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 publico 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



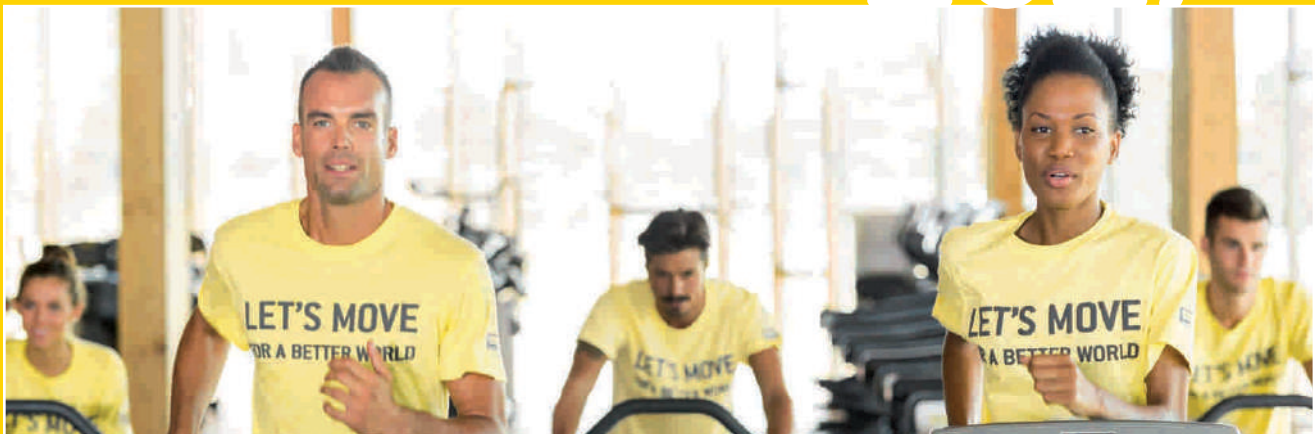
The Wellness Company

NOTICIA

LET'S MOVE FOR A BETTER WORLD

2017

Vuelve la campaña social de Technogym para promover el wellness y un estilo de vida saludable! Activa tus instalaciones y participa en la mayor campaña social en la industria para combatir la obesidad y el sedentarismo



Technogym, líder mundial en el suministro de tecnologías y soluciones para el Fitness y Wellness, presenta su **campaña global 2017 'Let's Move for Better World'**. La campaña tendrá lugar por cuarto año consecutivo, con el objetivo social de reducir la obesidad y el sedentarismo.

Gracias a la plataforma Technogym ecosystem, desde el 13 al 31 de Marzo de 2017, miembros de gimnasios, en clubes fitness de todo el mundo unirán sus fuerzas para donar su movimiento y promover el wellness y los estilos de vida saludables en su comunidad local y más allá. **Cuanto más activos sean los miembros del club, mayor será la donación a las comunidades.**

Los MOVEs de los participantes - unidad de medida de movimiento, que se registrará a través de la nube de Technogym, **mywellness cloud, la primera plataforma abierta de la industria.**

La nueva edición 2017 de la campaña permite a un mayor número de operadores ganar y donar una pieza de equipamiento Technogym a una asociación de su elección gracias al nuevo sistema de adjudicación que permite a todas las instalaciones ganar alcanzando objetivos predefinidos de movimientos realizados.

Además de la oportunidad social, **'Let's**

Move for a Better World' es además una herramienta muy eficaz para que los clubes aumenten sus negocios. La campaña ha demostrado atraer nuevos socios, gracias a la iniciativa de la campaña de comunicación a través de la web y las redes sociales y el efecto viral creado por los miembros existentes que comparten sus sesiones de entrenamiento online.

Let's Move for a Better World es también una herramienta única y poderosa para atraer nuevos miembros, motivación y afluencia a través de su extraordinaria mecánica. Al poner el centro de atención en la comunidad local del club, se crea un espíritu positivo de equipo que reúne a la gente para conseguir un objetivo común. **La edición de 2016 registró grandes mejoras en las instalaciones participantes: las visitas aumentaron un 29% en promedio, las afiliaciones aumentaron un 16% y más de tres cuartas partes de los participantes apreciaron un aumento en el compromiso y la motivación de los miembros existentes.**

La campaña 'Let's Move for a Better World' encarna la misión de Technogym para mejorar el wellness a escala mundial. Technogym reconoce que la educación de las jóvenes generaciones es un punto de partida crucial para lograr este objetivo, y construir una sociedad más sostenible basada en la salud personal.

Technogym tiene grandes expectativas para 'Let's Move for a Better World' 2017, tras el éxito de la edición de 2016 con cifras espectaculares y cuadruplicando los resultados de 2014: **513 clubes, 122.000 participantes en 21 países consiguiendo más de 400 millones de MOVEs**, quemando un total de 170 millones de calorías y perdiendo la asombrosa cifra de 24.000 Kg/53.000 libras.

Para más información sobre la campaña, normativa, y para participar, contacte con su contacto local de Technogym o visite <http://www.technogym.com/letsmove> #LetsMoveForABetterWorld

Sobre Technogym

Fundada en 1983, Technogym es líder mundial y proveedor internacional de tecnología y diseño de productos y servicios en la industria del Wellness y Fitness. Technogym ofrece una gama completa de equipos de cardio, fuerza y equipos funcionales junto a una plataforma digital permitiendo a los consumidores conectarse a su experiencia wellness personal en cualquier lugar, tanto en los equipos y vía móvil cuando están fuera. Con más de 2.000 empleados y 14 filiales a nivel global. Technogym está presente en más de 100 países. Ha equipado más de 65.000 centros Wellness en el mundo y 200.000 viviendas particulares en el mundo están equipadas con Technogym. Technogym ha sido el proveedor oficial de las últimas cinco ediciones de los Juegos Olímpicos: Sidney 2000, Atenas 2004, Turín 2006, Beijing 2008, Londres 2012 y Rio 2016.

FERROVIAL SERVICIOS ADJUDICATARIA DE DOS NUEVOS CONTRATOS DE PRESTACIÓN DE SERVICIOS EN TORREJÓN DE ARDOZ (MADRID) y LUCENA (CORDOBA)

PRESTACIÓN DE DIVERSOS SERVICIOS EN EL COMPLEJO DEPORTIVO MUNICIPAL LONDRES DE TORREJÓN DE ARDOZ (MADRID)

Ferrovial Servicios ha sido adjudicatario de un nuevo contrato de prestación de servicios en el municipio de Torrejón de Ardoz (Madrid), el cual comprende los servicios de Salvamento y Socorrismo, limpieza, mantenimiento de instalaciones acuáticas y deportivas y servicio de atención al cliente en taquillas.

El contrato tiene una duración inicial de dos años y la posibilidad de prorrogarlo por un año adicional. Para la prestación del mismo Ferrovial contará con una plantilla de 12 trabajadores.

Esta nueva adjudicación supondrá una cartera de más de 800.000 euros para la empresa.

Las instalaciones objeto del contrato cuentan con:

- . Sala de fitness de 300 m2
- . Piscina cubierta de 25x12,5m
- . Piscina cubierta de 12x8m
- . 2 salas de actividades dirigidas
- . 2 pistas de tenis
- . 4 pistas de pádel de césped artificial
- . 1 pista polideportiva exterior

Esta nueva adjudicación se suma al contrato que Ferrovial Servicios ya venía desarrollando en el mismo municipio desde hace dos años en los Complejos Deportivos Juan Antonio Samaranch y Joaquín Blume.

SERVICIO INTEGRAL DE GESTIÓN DEL PATRONATO MUNICIPAL DE LUCENA

Por otro lado **Ferrovial Servicios** ha resultado adjudicatario del contrato para la prestación del Servicio Integral de Gestión del Patronato Municipal de Lucena. Se trata del Patronato de mayor tamaño de la provincia de Cordoba, únicamente por detrás del de Cordoba capital.

Este contrato tendrá una duración de dos años, prorrogable por otros dos años adicionales. Supondrá una cartera de más 1.600.000 euros para la empresa.

Entre los trabajos a realizar se encuentran los servicios de Limpieza, Auxiliar de Vestuario, Atención al Público, Monitores de Sala y de Agua, Coordinación, Socorristas y Mantenimiento. Para el desarrollo del mismo la empresa cuenta con un total de 40 trabajadores adscritos.

Con estas dos nuevas adjudicaciones, Ferrovial Servicios continúa su expansión en el ámbito deportivo, tanto en concesiones, como en el de la prestación de servicios. ◀

ferrovial
servicios

El deporte, SÍMBOLO de la revolución cubana

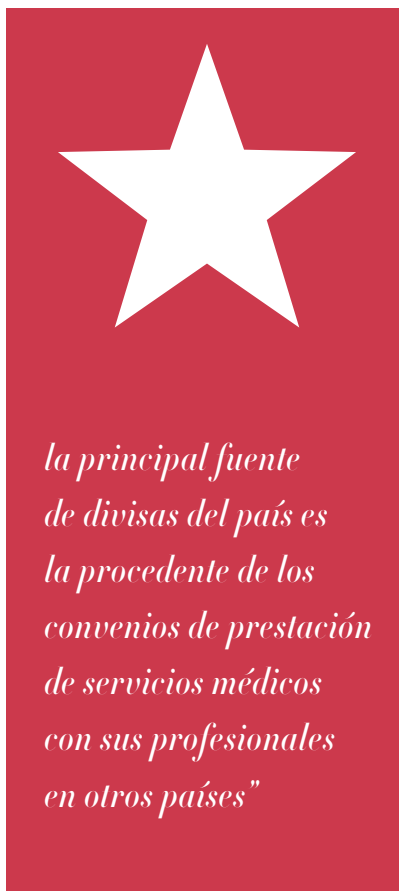


Fernando Andrés Pérez
Arquitecto

LA SITUACIÓN DE PARTIDA

El fallecimiento de Fidel Castro ha generado una enorme cascada de comentarios y valoraciones en un sentido u otro, pues el personaje no dejaba indiferente a casi nadie. Los moderados han hecho un balance de sus luces y sombras, y por elevación de las de la Revolución Cubana que él encabezó durante prácticamente medio siglo. Los desfavorables han destacado la falta de libertades, la represión política, la fuga masiva de descontentos desde Mariel, el fracaso del modelo económico... pero no han mencionado las múltiples resoluciones de la ONU condenando el bloqueo comercial y financiero impuesto por Estados Unidos a comienzos de los sesenta y que tanto ha dificultado durante décadas su desarrollo. Los favorables se han centrado en la extensión y gratuidad de la enseñanza y la sanidad, en la riqueza de su música popular y en la ausencia casi total de analfabetismo al pasar del 23,6% de 1959 al 1,5% actual. El problema es encontrar datos objetivos entre los que facilitan las diversas fuentes, casi nunca neutrales, para poder realizar un balance.

Lo que resulta evidente es que en 1959 el 80% de la población no contaba con



servicios sanitarios y de educación en sus localidades y que solo había agua en el 5% de las viviendas. Era una situación de desigualdad absoluta entre las ciudades, con un nivel aceptable de servicios para la situación latinoamericana de aquel momento, y las áreas rurales totalmente abandonadas, a lo que se sumaban unas dinámicas sociales que todavía no habían superado las lógicas del colonialismo español primero y del norteamericano después.

Hoy en día la principal fuente de divisas del país es la procedente de los convenios de prestación de servicios médicos con sus profesionales en otros países. De los 6.000 licenciados existentes en 1959, se ha pasado a los 75.000 médicos actuales, de los que 40.000 trabajan en sesenta países de todos los continentes. Al principio fue una operación de prestigio del régimen con los países más atrasados y en vías del desarrollo. En los últimos años recibían contraprestaciones económicas o en especies, como los 100.000 barriles de crudo diarios que Venezuela ha entregado durante años por el trabajo de los 4.000 doctores allí desplazados. Pero sorprende más el hecho de que con tan pocos medios algunas vacunas para la meningitis y





“la primera medida de choque fue la supresión en 1962 del boxeo profesional que se justificó por la protección de la salud de los practicantes, por la lucha contra las apuestas y por ir a favor de la denominada “ética revolucionaria”.”

cuatro tipos diferentes de cánceres se hayan creado en hospitales cubanos y hoy se utilicen en medio mundo incluyendo los Estados Unidos.

¿Pero cuál ha sido el balance en la Educación Física y el Deporte? La valoración es difícil por la necesidad de contemplar múltiples realidades interrelacionadas, pero vamos a intentarlo.

La situación inicial se describía del modo siguiente en el informe del 1º Congreso del Partido Comunista Cubano: “En la época capitalista prevalecía el profesionalismo. El béisbol y el boxeo eran canteras para los especuladores del deporte. Los terrenos de los clubes exclusivistas y discriminatorios estaban vedados al pueblo, no había actividad deportiva de masas. No se promovía el deporte, pero sí los juegos de apuesta. Las carreras de caballos, de perros y el «jai-alai» recibían amplia publicidad en la prensa. Estos, el billar, la lotería, la bolita, los dados, la ruleta, las máquinas tragamonedas y los prostíbulos eran el tipo de actividades que promovían los capitalistas en Cuba. La Educación Física no existía en nuestra patria”. Lo que sí es cierto es que en la época de Batista no había planes para el desarrollo del deporte ni para la construcción siste-

mática de equipamientos y solo el 2% de los niños recibía clases de educación física. Respecto al deporte federado había unos 15.000 practicantes, sobre todo del béisbol y el boxeo, cuyas figuras encontraban en ello el mejor modo de realizar su propia escala social. Las cifras oficiales indicaban que ya en 1979 había 4 millones de participantes en 29 modalidades, lo que da una idea del salto de cantidad realizado en estos años.

EL DEPORTE CONVERTIDO EN SÍMBOLO REVOLUCIONARIO

La primera medida de choque fue la supresión en 1962 del boxeo profesional que se justificó por la protección de la salud de los practicantes, por la lucha contra las apuestas y por ir a favor de la denominada “ética revolucionaria”, que “lucha contra la explotación del hombre y plantea el deporte como un factor predominantemente cultural que aporta una sana distracción al pueblo”.

Pese a que Fidel dijo en un discurso el 19 de abril de 1959 que no era comunista, la aprobación de la Ley de Reforma Agraria supuso grandes expropiaciones de tierras de los mayores propietarios y de grandes empresas y >>

corporaciones. En concreto, el 47% parece que pertenecían a exportadoras norteamericanas que presionaron a su gobierno hasta lograr el embargo de la isla y provocó la aproximación a la URSS como medida defensiva del castrismo. Por ello muchas de las políticas deportivas llevadas a la práctica siguieron los modelos previamente utilizados en los países comunistas y recibieron ayudas de todas clases del bloque del este, hasta el derrumbamiento económico de la URSS registrado en 1990. Comenzó entonces una etapa de restricciones económicas que se denominó “La época especial”, aunque aún en éstas circunstancias siguieron surgiendo figuras deportivas a escala mundial como Iván Pedroso, Javier Sotomayor o Ana Fidelia Quiroz.

En este contexto general, el deporte pasó a convertirse en un elemento de integración y afirmación nacional de primer orden, hasta el punto de que en 1975 el Comité del Partido Comunista lo señaló como “El rasgo más auténtico de la identidad nacional”, la nueva constitución decía que “todos tienen derecho a la educación física al deporte y a la recreación”, y en muchas instalaciones podía leerse la consigna “El deporte, derecho del pueblo”. No es de extrañar que el vencer a los Estados Unidos se convirtiera en todo un reto para el Régimen.

Lo desarrollado en la educación física, la recreación y los sistemas de participación masiva fue sumamente interesante, pero por razones de espacio nos centraremos solo en comentar los resultados de la alta competición que fue utilizada como elemento de prestigio del país, aunque en nuestra opinión fue la faceta menos interesante de lo allí realizado.

Para comparar los resultados del deporte de élite de los países americanos analizaremos los medalleros de los Juegos Panamericanos y de los Olímpicos, aunque parece conveniente dar antes algunas referencias sobre el volumen total de las respectivas poblaciones. Tomando datos de 2016, Estados Unidos se acerca a los 326 millones de habitantes, Brasil a los 206, México a los 122, Colombia a los 49, Argentina a los 44, Canadá a los 36, Perú y Venezuela a los 32... y Cuba se queda en poco más de 11.

Los Juegos Panamericanos comenzaron a celebrarse de un modo estable y firme en 1951. En las cinco primeras ediciones la actuación cubana fluctuó entre el puesto 3º del medallero de 1951 y el 9º de 1955, intercambiando posiciones con Canadá, Brasil, Argentina y México, y obteniendo entre diez y cuarenta y siete medallas. A partir de 1971 se produjo el salto de calidad



“Nuestros deportistas son exponentes de las conquistas ideológicas en la joven generación y de los principios revolucionarios, porque a la alta técnica alcanzada unen el valor y la moral que se logra cuando se representa a un pueblo en revolución”.

y hasta 2011 Cuba fue siempre segunda con entre 105 y 238 medallas, salvo en 1991 en que obtuvo el primer puesto con 265, por encima de los propios Estados Unidos. En 2015 obtuvo el 4º puesto y el número de preseas fue de solo 97, pero con solo este dato no se puede establecer todavía la conclusión de si ya está comenzando la decadencia.

Si observamos el medallero olímpico, encontramos que hasta 1959 había participado en siete ocasiones obteniendo solo un total de 12 medallas. Esta cifra fue aumentando paulatinamente hasta llegar en Moscú-1980 a 20 y manteniéndose por encima hasta 2008, observándose ya una caída a 15 en Londres-2012 y a 11 en Río de Janeiro-2016. En total 220 a lo largo de la historia, lo que significa el puesto 16 en el conjunto de las ediciones celebradas, por encima de las 148 de España que ocupa el puesto 24 y cuenta con unas cuatro veces más población. Los mayores éxitos los alcanzaron en boxeo, atletismo, judo, lucha y esgrima, deportes individuales todos ellos, que son los que han

preferido financiar siempre los gobiernos de los países comunistas.

Si nos fijamos solo en los resultados de 1978, que fue el año en que obtuvieron sus mayores logros, podríamos enumerar como hitos más relevantes los siguientes:

- **Teófilo Stevenson**, fue bicampeón olímpico y cabeza del equipo nacional que alcanzó en el Mundial de Belgrado 5 medallas de oro y 3 de plata.
- La aparición de figuras atléticas de nivel mundial fue muy importante, con un **Juantorena** designado mejor atleta mundial por sus marcas en 400 y 800 m., que seguían la gran tradición de los velocistas cubanos iniciada por los **Figuerola, Miguelina Cobian, Pablo Montes, Silvio Leonard...** y la de los equipos de relevos olímpicos masculinos y femeninos. Entre los saltadores, **Pérez Dueñas** fue récord mundial en triple e Irene Martínez llegó a los 6,33 m. en longitud.
- En halterofilia, **Urrutia** fue campeón mundial y **Villalobos** obtuvo 3 meda-

llas en la misma competición.

- **En deportes de equipo**, el vóleybol femenino ganó el Mundial de Rusia, el béisbol masculino venció en el de Italia y en halterofilia quedaron segundos tras Rusia.

LAS CLAVES DEL PROCESO DE DESARROLLO

¿Cómo pueden explicarse los resultados obtenidos durante tantos años?... Sin duda hubo una etapa de fuerte crecimiento del sistema en pleno fervor revolucionario, un periodo de mantenimiento de grandes resultados mientras tuvieron medios, y parece que en la última década se observa ya una reducción en los logros.

Las **razones del despegue** fueron múltiples... El esfuerzo en la creación masiva de docentes e instalaciones elementales en las escuelas; el denominado "régimen de participación", que además de intentar hacer universal la práctica deportiva en la etapa docente, resultó el más eficaz en cuanto a la selección de posibles talentos en relación con los medios empleados; el sistema de encuadramiento y tecnificación partiendo de las competiciones recreativas en las áreas rurales; los intercambios continuos de técnicos con otros países; la estructuración de los métodos para la obtención de alto rendimiento; una medicina deportiva muy avanzada; etc. Por el contrario, la escasez de medios y recursos ha sido muy importante llegando en los últimos años a resultar angustiosa. Por ejemplo el estado físico de las instalaciones ha sido siempre calamitoso. Se une la tradicional despreocupación por el mantenimiento de los equipamientos de los regímenes comunistas, con la falta de unos mínimos medios materiales con los que poder llevarlo a cabo.

No cuentan casi con grandes recintos cubiertos. El único que poseen de gran capacidad es el Coliseo de la Ciudad Deportiva de la Habana con 15.000 plazas, pero inaugurado en 1957... En estas condiciones la benignidad del clima ha sido el principal factor que ha posibilitado el desarrollo en muchas especialidades.

Cuando **Sotomayor** vino a Salamanca para participar en una prueba en 1991, me comentó orgulloso la construcción de la segunda pista atlética de la isla, que iba a inaugurarse en Santiago, y me preguntó cuántas había en España. "Sobre las 325" le informé, conocedor de los datos del último censo nacional... Desconcertado tardó algo en reaccionar... "Sí, pero ustedes no han tenido nunca velocistas finalistas en los Juegos Olímpicos y mi país ha

tenido más de una docena...". Sin duda era cierto, pero no tuve claro si tenía que ver una cosa con otra... supongo que influirá algo también en esta cuestión el fenotipo medio de cada país.

En los primeros años de desarrollo, el factor decisivo fue la **consideración pública del campeón por el Régimen**. Por ejemplo, el Secretario de la Unión de Jóvenes Comunistas Cubanos, Luis Orlando Domínguez, mantenía: "Nuestros deportistas son exponentes de las conquistas ideológicas en la joven generación y de los principios revolucionarios, porque a la alta técnica alcanzada unen el valor y la moral que se logra cuando se representa a un pueblo en revolución". Con esta concepción parece lógico que vaya bajando el soufflé según se va reduciendo el fervor político. En la misma época Fidel negaba esta utilización propagandística al decir: "El deporte no es en nuestra Patria un instrumento de la política, pero sí es una consecuencia de la Revolución", o cuando añadía: "No se consigue un revolucionario que no sea deportista".(¡ ? !)

Lo que es innegable es el alto nivel de relación personal que tuvo **Castro** con algunos atletas y su buena información sobre los resultados que obtenían. En una entrevista publicada en la revista "LPV-Listos para vencer" y subtitulada "El deporte derecho del pueblo" se recogían sus preguntas sobre ciertos problemas personales del boxeador Stevenson, que, según él justificaban sus continuas faltas de disciplina en la selección nacional. Informado sobre la resolución reciente de estos problemas, decía: "Ah bueno... porqué si no en la próxima Asam-

blea Nacional del Poder Popular, tendrá que rendir cuentas de cómo van sus entrenamientos". Como vemos el régimen era el que exigía el rendimiento a aquellos que podían darlo, pues era un exponente de los resultados de su sistema ante todo el mundo. Sobre todo cuando en otras áreas los éxitos eran más difíciles, a veces discutibles, y, a menudo, inexistentes.

Cualquier interesado en políticas deportivas podrá observar que la figura histórica que ha escrito más sobre el deporte y la educación física ha sido Castro, con gran diferencia en extensión y profundidad sobre figuras como Juan XXIII o Willy Weier, el presidente del Partido Liberal de la Alemania Occidental, que alcanzó en su juventud hasta 5 medallas de oro olímpicas en atletismo y con los equipos nacionales de waterpolo y balonmano, y presidió luego durante décadas un organismo asesor del Comité Olímpico Internacional que agrupaba a más de 1.000 profesionales de todo el mundo.

Según los problemas económicos del país fueron creciendo y los viajes al extranjero de sus deportistas aumentaron, la contemplación por estos de los medios y facilidades que ofrecían las democracias occidentales y las ofertas económicas que recibían, fue generando una lenta pero continua fuga de sus figuras hacia otros países. De momento, y mientras asistimos expectantes a la posibilidad de que la democracia se asiente en la isla, 7.000 técnicos deportivos cubanos trabajan en 50 países en convenios de desarrollo del deporte firmados por los correspondientes gobiernos en la línea ya comentada antes para la medicina. ◀



Dirección de **Gestiones** Deportivas

REPORTAJE



Miguel Angel Humanes
Experto Universitario
en Entrenamiento Deportivo
Experto en Dirección y Coordinación
de Instalaciones Deportivas

Cuando pensé en escribir este artículo, contemplé que había muchos más temas de interés para desarrollar, pero en alguno tenía que centrarme. Estas humildes reflexiones están basadas en mi larga y dilatada experiencia que me gustaría os ayudasen en vuestro día a día.

Hay un tema perdido, algunas veces olvidado y muy poco tenido en cuenta en la gestión del deporte, pero en mi opinión muy importante: La Dirección y Coordinación de personas.

De nada sirve una excelente planificación y gestión deportiva con objetivos de calidad, rentabilidad, profesionalidad, con seguridad, con formación exquisita, con previsiones presupuestarias, con sistemas de control etc, etc... si no somos conscientes de que la Gestión del Deporte, (como en cualquier otra gestión empresarial), se basa en el trato continuo entre y con personas y que el éxito de nuestro trabajo depende, en gran medida, de la calidad profesional y humana de las personas que lo llevan a cabo.

De no ser así, el fracaso, unido a la conflictividad, será una amenaza constante, que deviene en desmotivación y acaba con las fuerzas para alcanzar los retos. Para conseguir nuestras metas se precisa esfuerzo, entendimiento, empatía, compa-

ñerismo y motivación continua y mutua.

Puede parecer un tema fácil y elemental, pero en la práctica no es así.

La capacidad de dirigir personas es un arte en el que se precisa, además de formación, sobre todo sensibilidad y capacidad para empatizar, para entender, para comprender, para compartir, para alegrarse del éxito ajeno y aprender de él, para exigir cuando es preciso.

Estas capacidades no se aprenden desde la escuela de formación. Son innatas, influidas por el entorno familiar, cultural y social vivido. Y es en este terreno en el que podemos hacer mucho por educar en esta sensibilidad desde el deporte.

Hay que valer. No sirve de nada simular un interés por las personas que forman un proyecto, una entidad, porque el interés simulado inexistente, causa peor efecto que el trato directo inadecuado.

Me estoy encontrando con muchos Directores, Gestores, Coordinadores, que son expertos en hacer que hacen y no hacen nada.

Javier Lasunción dice, que se equivocan totalmente los directivos que centran su actividad profesional en conseguir unilateralmente y exclusivamente los objetivos

“la capacidad de dirigir personas es un arte en el que se precisa, sobre todo sensibilidad y capacidad para empatizar.”

económicos de sus empleados. Estas personas no están en la empresa sólo para aportar su trabajo a cambio de una remuneración económica.

La calidad en la gestión de los recursos humanos garantiza en gran medida el éxito en el alcance de los objetivos de la empresa, lo contrario está abocado al fracaso antes o después.

El gran dirigente deportivo precisa entre otros aspectos:

- Crear un ambiente de trabajo alegre y

cómodo.

- Conversar con todo el personal, detectar inquietudes y conocer propuestas.
- Conocer al personal, conocer sus cualidades y capacidades.
- Gestionar la rentabilidad en el trabajo.
- Trato agradable, educado y con respeto.
- Seducir al personal profesional y personalmente, no sólo con la vía económica.
- Potenciar la vocación de servicio y atención al cliente.
- Integrar a las personas.
- Proyectos atractivos.
- Delegar.
- Potenciar la iniciativa del personal.
- Pensar la posibilidad de crecimiento constante profesional en el puesto de trabajo.
- Reconocer, agradecer, elogiar, felicitar.
- Madurez y firmeza.
- Detectar conflictos y motivaciones.
- Corregir actitudes y situaciones incorrectas. Que los profesionales no detecten que todo vale.
- Saber decir NO cuando hay que decir NO y razonablemente.

Puede parecer fácil, pero en la práctica, si analizamos las organizaciones y entre ellas las deportivas, podemos detectar alta desmotivación por falta de reconocimiento, por remuneración inadecuada, por falta de criterio, por falta de liderazgo, por falta de tacto... etc.

No debemos olvidar, que al igual que se exige calidad humana y profesional al

“Puede parecer fácil, pero en la práctica, si analizamos las organizaciones y entre ellas las deportivas, podemos detectar alta desmotivación por falta de reconocimiento, por remuneración inadecuada, por falta de criterio, por falta de liderazgo, por falta de tacto”

dirigente deportivo o empresarial, es precisa la misma exigencia de respeto, atención y compañerismo entre los empleados, entre los compañeros, entre las personas y los usuarios, los clientes, los deportistas.

Una de las cosas que más valoro en los dirigentes deportivos es la sonrisa, la capacidad para sonreír y hacer reír.

Por encima de la inteligencia y de la formación tenemos que valorar a los compañeros de trabajo, jefes, y dirigentes que ofrecen ante todo, su sonrisa, como actitud ante la vida y el trabajo, y que son apoyo y espejo que animan a seguir trabajando con la ilusión precisa. Y gracias a ellos los proyectos siguen teniendo vida y éxito. Estas personas suelen ser inteligentes y formados. ◀

¡Qué curioso!



GHsports SE REINVENTA...

La compañía fundada en 2010 por Gustavo Gargallo, continúa operando en el mercado y “con más fuerza que nunca”, tal y como afirma Gustavo Gargallo.

Tras el anuncio el pasado verano de la compra de Indoorcycling Group (Tomahawk) y Cybex Intl por parte de la americana Brunswick Corporation, la división de fitness en España de esta última, **Life Fitness Iberia y GHsports®** han estado trabajando en encontrar la mejor vía de colaboración para ambas compañías, lo que repercutirá de forma positiva en los clientes que confiaron en **GHsports®**, de forma que todos mantengan la atención, servicios, y asistencia que venían recibiendo, pero ahora de la mano de Life Fitness Iberia.

GHsports®, con **Gustavo Gargallo** al frente, se reinventa y continúa operando en el mercado, y con “más fuerza que nunca”, como asegura su CEO.

“GH comienza una etapa nueva, marcada por la especialización, como siempre hemos hecho. Nuestra línea Fit Interiors ha venido experimentando un gran crecimiento en estos últimos

años, y muy buena acogida en el sector. Por eso, toda la especialización que hemos adquirido, la confianza de clientes como Anytime Fitness, Viding, Synergym, Megasport, entre otros, y la calidad de la marca, nos hace enfocar esta nueva etapa con mucha ilusión”, dice Gustavo Gargallo. La compañía está actualmente inmersa en varios proyectos nuevos con Fit Interiors, que pronto verán la luz.

En relación a las marcas con las que van a trabajar, el CEO de **GHsports®** continúa diciendo - “Además de Fit Interiors con sus vestuarios, taquillas, recepciones, duchas, etc, continuaremos con material de estudio. Los clientes pueden seguir contando con nosotros para cubrir sus necesidades en material de estudio, funcional, etc”
¡Con fuerzas renovadas y mucha ilusión. GHsports® está aquí! ◀



Más info: www.ghsports.es

atencionclientes@copysell.com

91 187 63 50

copysell
copysell.com

Somos especialistas en actualización y modernización de Centros Deportivos

IMPRESIÓN EN MATERIALES RÍGIDOS Y FLEXIBLES

Vinilos decorativos, lienzos, lonas, metacrilatos, Forex, Dibond, aéreos, corpóreos, retroiluminados...

Roll up, photocall, pop ups, mostradores, atriles, banderolas, displays, luminosos, banners...

Disponemos de diferentes soportes para su cartelería como botones de techo, imanes, barras colgadoras, portafolletos, displays de mostrador...

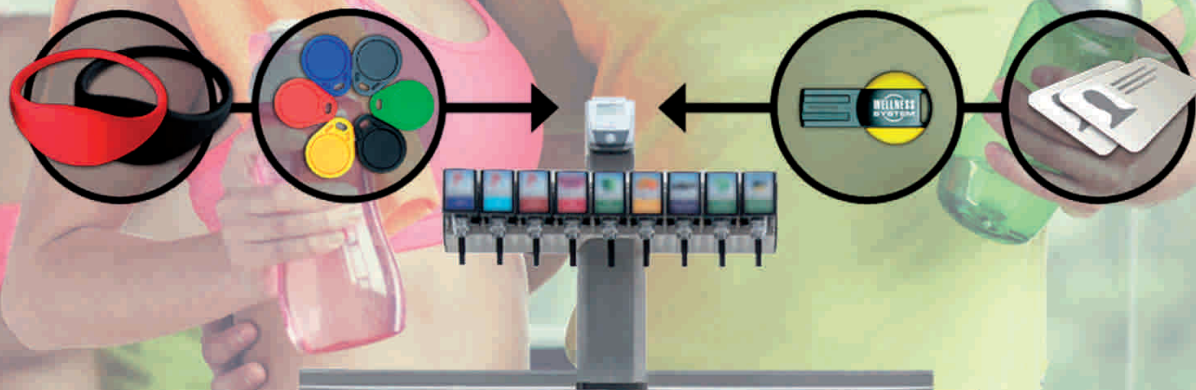
Instalación y rotulación de Centros Deportivos

IMPRESIÓN OFFSET TRADICIONAL Y DIGITAL • CARTELERIA PEQUEÑO Y GRAN FORMATO

6 CENTROS UBICADOS EN: Alcorcón, Leganés, Fuenlabrada y Madrid, para lo que necesites, copysell.com    

FITDRINKS®

Una nueva fuente de ingresos



**Aumente la cuota media hasta 2€ por socio •
Compatible con cualquier tipo de software de gestión
y dispositivos • Bebida isotónica • Un servicio diferencial**

www.fitdrinks.net



Enrique Bernaola
Periodista

El pinteño estrena maillot, el del **Trek-Segafredo**, después de seis años bajo las órdenes del Tinkoff en sus diferentes estructuras.

El madrileño abandonaba así un equipo con el que no logró ganar su gran objetivo, el Tour de Francia, aunque con el que conquistó dos Vueltas a España (2012 y 2014) y un Giro de Italia

(2015). Pero todo el que conoce a **Contador** sabe que su gran obsesión es la ronda gala como muestra, incluso, el nombre de su perro Tour. Sin embargo, por diferentes caídas o falta de concentración no ha podido volver a conquistar París, sin olvidar la superioridad de Chris Froome, ganador de tres de las últimas cuatro ediciones.

El ambiente en el equipo tampoco ayudó. Su jefe, el magnate ruso Oleg Tinkoff, se despachó a gusto una vez supo que su relación con el español terminaría al acabar 2016. En una entrevista, el siempre polémico banquero se sinceró de forma brutal: "Me he llevado mal con Alberto. De hecho, no tengo relación con él. Es alguien que nunca me ha gustado. Debería dejar

nunca me ha gustado. Debería dejar de correr, ya no es tan fuerte y se va a convertir en un pato cojo. Va a parecer estúpido. No creo que vuelva a ganar una gran vuelta".

Contador, lejos de responder al que ya es su antiguo jefe, contaba las horas para empezar un nuevo proyecto de la mano del Trek-Segafredo, equipo con el que ha firmado para las dos próxi-

"todo el que conoce a Contador sabe que su gran obsesión es la ronda gala como muestra, incluso, el nombre de su perro Tour."

Año nuevo, vida nueva



La temporada ciclista ha echado a rodar con la primera carrera del año, el Tour Down Under australiano. Será una campaña con mucho espectáculo sobre ruedas y donde una de las más grandes estrellas del pelotón, Alberto Contador, lo hará con aires, colores y motivación renovados.



mas temporadas. Con 34 años recién cumplidos, el corredor no podía ocultar su enorme sonrisa en la presentación del equipo en Mallorca a mediados del pasado mes de enero. Allí contará con el apoyo de dos españoles que llevan toda la vida en el pelotón como son **Haimar Zubeldia y Markel Irizar**, además de su inseparable amigo Jesús Hernández, siempre requisito en todos los contratos que ha firmado el de Pinto.

Como grandes gregarios tendrá al holandés **Bauke Mollema**, que luchará por el Giro y trabajará para Contador en el Tour, y el colombiano **Jarlinson Pantano**, otro de los fichajes del Trek para este 2017 recién estrenado y una de las revelaciones de la temporada pasada. "Estoy muy contento porque cuando ves que el equipo está tan motivado y tan contento como tú, a tu mismo nivel y yendo verdaderamente deprisa, con el mismo compromiso, con todos remando en la misma dirección, es una alegría muy grande", se sinceraba el ciclista en Mallorca, cuando presentaron los nuevos colores del equipo, ahora rojo y negro.

Unos colores que estrenará oficialmente en febrero cuando debute con el **Trek** y de por iniciada su temporada. Será en la Vuelta a Andalucía, que tendrá lugar del 15 al 19 de febrero. Un es-

treno en territorio español que podría continuar en la París-Niza, la Volta a Catalunya y la Vuelta al País Vasco antes de afrontar, presumiblemente, el Dauphiné como último paso antes de llegar al gran objetivo, el Tour de Francia, carrera que ha ganado en dos ocasiones siendo la última de ella en 2009. Mucho tiempo para un campeón como él.

¿Adiós a las azafatas del podio?

La temporada ciclista arrancó, como siempre, en tierras australianas, aunque con una novedad que ha sido motivo de mucho debate. Los organizadores del **Tour Down Under** decidieron que ya era hora de terminar con las azafatas en el podio de los ganadores de cada etapa. "El Gobierno está pagando por chicas en estos eventos al mismo tiempo que está poniendo dinero en centros de salud para ayudar a las mujeres jóvenes que tienen problemas con su imagen corporal", decía el ministro de Deportes de Australia del Sur, Leon Bignell. Algunos han mostrado su queja por esta medida al considerar que se rompe con una tradición histórica dentro del ciclismo y otros han visto con buenos ojos esta decisión que termina, según ellos, con el sexismo en el deporte. Y es que el objetivo de los organizadores es que las carreras sean un reclamo deportivo para las mujeres: "Lo que realmente queremos es inspirar a las niñas y a las mujeres jóvenes para que vengan a las carreras y quieran ser ciclistas, mecánicos o ingenieros". Está por ver que más carreras del calendario se suman a esta iniciativa. ◀

"Estoy muy contento porque cuando ves que el equipo está tan motivado y tan contento como tú, con el mismo compromiso y a tu mismo nivel, es una alegría muy grande"

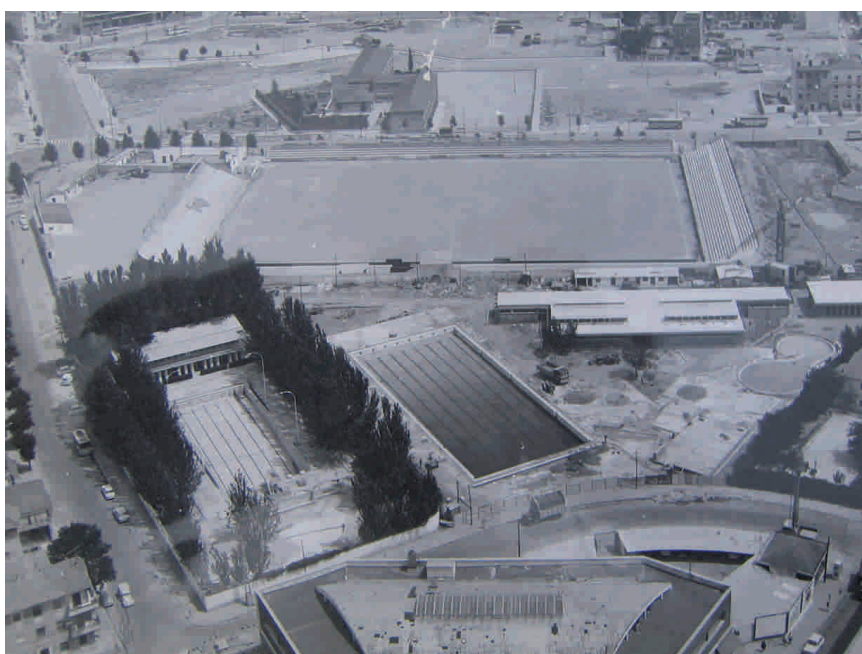
Primera parte

CLUB NATACIÓN

MADRID MOSCARDÓ

REPORTAJE

“Un club histórico de la Natación Española a punto de desaparecer con el beneplácito del Ayuntamiento de Madrid”



Pablo Sánchez Buján
Jefe de Departamento de
Calidad y Coordinación de la
Dirección General de Deportes
del Ayuntamiento de Madrid.
Actualmente jubilado

El Club Natación Madrid Moscardó nació en el año 1958 con el nombre de Club Natación Moscardó de la unión de grupo de 15 nadadores procedentes del extinguido CN Usera y otros que se incorporaron a través de los “cursillos de natación de verano” que organizó el Ayuntamiento de Madrid.

Todos ellos eran vecinos del barrio de Moscardó y se iniciaron en la natación en la Piscina Municipal del mismo nombre que se inauguró también ese año.

“el Centro Deportivo Municipal Moscardó, es la segunda instalación deportiva municipal más antigua de Madrid”

Antes de nada, tengo que decir que yo fui uno de esos primeros nadadores de los cursillos municipales que se enrolaron en el club en el primer momento. Después tuve una carrera deportiva exitosa y de 1967 a 1969 estuve contratado como entrenador del “Mosca”.

Todos los años, al final de la temporada de verano, se celebraban los Campeonatos Sociales, con la incorporación de nuevos nadadores salidos de los cursillos municipales, chavales vecinos del Distrito de Usera, especialmente. La afición de los nadadores de este club era tal, que durante todos los meses de invierno, se tenían que desplazar a las piscinas en las que se les facilitaba un poco de “agua”, una o dos calles de 8 a 10 de la noche, primero en la piscina Moscardó de la C/Coslada en Diego de León, donde entrenaban la mayoría de los nadadores de aquella época. Solo el PMM y después el Canoe disponían de piscina propia.

A pesar de sufrir estas circunstancias, el **Club Natación Moscardó** cosechó grandes triunfos a nivel de Castilla (La Federación Castellana de Natación englobaba a Madrid) y Nacional, como puede comprobarse en las memorias correspondientes.

El Centro Deportivo Municipal Moscardó, es la segunda instalación deportiva municipal más antigua de Madrid. Se reformó la antigua Piscina Moscardó de 33 m en 2 vasos, se cubrió con una estructura móvil de hierro y policarbonato y se cedió su explotación a nuestro club de acuerdo con el convenio que se firmó en 1993. Desde entonces, este Centro Deportivo ha quedado excluido del capítulo de inversiones del Ayuntamiento, a excepción de la reforma de los vestuarios de las piscinas de verano e invierno que no tuvieron el resultado esperado.

Este convenio, el único de estas características que existe en Madrid, contemplaba una duración inicial de cinco años. Desde entonces los intentos para actualizarlo, renovarlo y adecuarlo a la nueva realidad han resultado infructuosos.

Esta situación de interinidad crónica, de provisionalidad e indefensión jurídica ha ahondado año tras año en la precariedad económica y en la imposibilidad de solucionar los problemas de fondo que lastran el servicio público y aunque el esfuerzo del club ha sido enorme, la rebaja de los precios públicos en vigor, a partir de 2016, suponen un duro revés para la viabilidad económica de nuestra labor como gestores de este Centro Deportivo

>>



Esta fórmula de Convenio, ha resultado muy efectiva, por cuanto la gestión ha supuesto un importante ahorro para el Ayuntamiento y los madrileños de más de las 4/5 partes de los costes en el presupuesto anual. Con la gestión directa del C.N. Moscardó se ganaba más cercanía al ciudadano y proporciona al club una herramienta idónea para mejorar la preparación de sus deportistas, y además mejoraba la calidad y el número de servicios que se prestaban a los ciudadanos con precios marcados por la Corporación, al igual que en el resto de instalaciones deportivas municipales madrileñas.

Todo esto lo puedo confirmar, porque la casualidad hizo que estando trabajando en el Instituto Municipal de Deportes como Jefe de Departamento, el Gerente D. Cristobal Moreno Palos, me encargó el correspondiente estudio, el cual realice con exquisito cuidado llegando a la conclusión de que la Gestión de la instalación costaba al Ayuntamiento de Madrid cerca de 120 millones de pesetas, debido fundamentalmente, a la rigidez de la plantilla según el Convenio Laboral del momento, que ocasionaban un alto coste en el presupuesto anual. Sin embargo, se podría negociar con el Club Moscardó, la aportación de una cantidad de 12 millones de pesetas, con lo cual podría gestionar idéntica prestación de servicios con idénticos precios, al reducir sus costes de personal considerablemente por no tener que estar sujetos al mismo Convenio Laboral.

SE FIRMÓ EL CONVENIO, LO CUAL SUPUSO UN AHORRO DE CERCA DE 100 MILLONES DE PESETAS PARA EL AYUNTAMIENTO (Ahorro para los madrileños), (En un estudio comparativo que hice en 2003, el ahorro era de 593.000 euros. O visto de otra forma, al madrileño, según ese mismo estudio, el coste de cada asistencia era 1,15 euros superior de hacerlo con el MD a hacerlo con el CNMM), con la ventaja de que se aumentaron considerablemente los servicios prestados y pudieron disfrutar más usuarios de las instalaciones con los mismos precios y calidad que en el resto de las instalaciones.

APORTACIÓN ECONÓMICA MUNICIPAL

En el convenio, se estableció una cantidad para compensar el diferencial entre el coste de prestación del servicio y la tarifa municipal, en relación a las plazas ofertadas. Esta se iba actualizando año a año, de acuerdo a un peculiar sistema que tenía en cuenta la variación de las tarifas municipales.

En 1994, se recibió la aportación de 72.121,45 euros y en 2007, la última por

“desde 2008 la aportación municipal es 0 euros. Siguiendo la misma proporción de aportación municipal por plaza ofertada en 1994, la de 2015 tendría que haber sido de 265.000 euros”



Campeonas de España de 1963

importe de 77.225 euros. El IPC entre diciembre de 1993 y diciembre de 2015 ha sido del 71,8%. Si consideramos las plazas de actividades dirigidas ofertadas, tenemos, que la aportación municipal ya cayó considerablemente durante los primeros años de vigencia del convenio y desapareció a partir de 2007

Es decir, desde 2008 la aportación municipal es 0 euros. Siguiendo la misma proporción de aportación municipal por plaza ofertada en 1994, la de 2015 tendría que haber sido de 265.000 euros.€

BAÑO LIBRE

Es constatable la caída de las asisten-

cias por baño libre. Así tenemos, que entre 1998 y 2016, se registraron la mitad de asistencias. Curiosamente sólo crecieron las asistencias gratuitas de los usuarios en posesión del carnet de deporte especial

ACTIVIDADES DIRIGIDAS

LAS VENTAJAS PARA EL CLUB NATACIÓN MOSCARDÓ, CLUB DEPORTIVO SIN ÁNIMO DE LUCRO, fueron que dispuso de más “agua” para entrenar a sus equipos de natación y wáter polo y Gestionar y administrar mejor la instalación Deportiva, para poder hacer frente a los gastos que ocasionaban el tener equipos en División Nacional de Honor, entrenadores,



Jose Manuel Valdivia, actual campeón de España de 50m. mariposa 2016 y Patricia Herrera, campeona del mundo en 2013 y 5ª en JJOO Rio

viajes, cuotas federativas, etc.

Es por ello que, aunque fueron numerosos los éxitos de sus deportistas a lo largo de su historia, los resultados no son comparables a los que se han ido obteniendo, una vez que el club toma las riendas del CDM Piscina Moscardó. Desde entonces la progresión ha sido constante hasta llegar a su culminación en las dos últimas temporadas.

El mejor equipo femenino Español del momento (todas pertenecientes al "Mosca") Pilar Von Caster; Angelines Villar; Ana María Gallego; Rosa Gómez de Zamora y Eli Redondo.

TODAS CAMPEONAS DE ESPAÑA EN SUS RESPECTIVOS ESTILOS.

En la temporada 63-64, el equipo de natación femenino del club, obtuvo un importante éxito al conseguir el Campeonato de España con un extraordinario grupo de nadadoras

El primer entrenador, Jose Luis Hoys, pionero y técnico que creó escuela, reconocido por la Asociación Española de técnicos de natación que en su reconocimiento instauró el premio a la promoción deportiva. ◀

SELF IMPROVEMENT

REFLEXIONES PARA EL CRECIMIENTO PERSONAL DE LOS GESTORES

128. Valor y preparación para acometer lo costoso

- FXL** Según algunos historiadores, Séneca decía que "No nos falta valor para emprender las cosas difíciles, sino que las cosas son difíciles porque nos falta valor". Y he recordado esta idea al echar una ojeada a una noticia publicada en Internet (www.accionpreferente.com) bajo el título "19 cosas que debes hacer para llegar a ser exitoso" y el subtítulo "Debes hacer lo más difícil". Concretamente, recoge las siguientes ideas:
- Haz esa llamada que tienes miedo de hacer.
 - Levántate más temprano de lo que quisieras.
 - Da más de lo que recibes.
 - Preocúpate más por los demás que por ti mismo.
 - Lucha cuando estés herido y dolorido.
 - Siéntete inseguro cuando optar por lo seguro parezca lo más inteligente.
 - Invierte en ti mismo aunque nadie lo haga.
 - Debes verte como un ignorante mientras buscas respuestas que no tienes.
 - Desmenuza los detalles, cuando creas que es más fácil desecharlos.
 - Entrega resultados cuando entregar excusas sea una opción.
 - Busca tus propias explicaciones aunque te pidan aceptar los "hechos".
 - Debes cometer errores y quedar como un inepto.
 - Debes probar y fallar, y volver a intentarlo.
 - Corre más rápido aunque te falte el aliento.
 - Sé amable con la gente que ha sido cruel contigo.
 - Cumple plazos poco razonables y entrega resultados sin paralelo.
 - Hazte responsable de tus acciones, incluso cuando las cosas vayan mal.
 - Avanza hacia tus metas, sin importar lo que tengas al frente.

Podríamos terminar el relato diciendo que las dificultades son las cosas más fáciles de evitar, pero que son las que definen a una persona; las que marcan la diferencia entre vivir una vida mediocre y una vida orientada a la superación y el cumplimiento del deber concretado en el servicio a los demás.

Fan Loyalty is the Key to Success

SKIDATA Loyalty.Logic

PUBLIREPORTAJE



“La fidelización de tus clientes es la llave del éxito.”

Loyalty.Logic es una potente herramienta de Marketing y Fidelización que está teniendo un gran éxito en reconocidas franquicias deportivas en todo el mundo. Todos ellos han utilizado Loyalty con diferentes objetivos, obteniendo beneficios que les están ayudando a crecer y mejorar en su política social y de marketing con sus clientes, trabajadores, patrocinadores y colaboradores.

CONTACTO

Llámenos si desea más información sobre productos y servicios



SKIDATA IBÉRICA S.L Calle La Granja 30 28108, Alcobendas (Madrid)
Tel. +34 902 422 060, Fax. +34 91 653 04 18, info@skidata.es

www.SKIDATA.es

Estos son algunos de los retornos que puede esperar de Loyalty.Logic. Logic ayudándole en la estrategia de Marketing y Gestión de sus Clubes y Centros Deportivos.

- Identificar, retener y potenciar los clientes actuales.
- Incrementar los ingresos, incentivando el consumo de sus clientes alrededor de sus productos/servicios.
- Generar oportunidades y sinergias con patrocinadores, colaboradores y otros programas que puedan incrementar los ingresos.
- Recopilación de datos de clientes de todas sus instalaciones con los que se pueda comercializar y realizar también campañas de Marketing los 365 días del año.
- Influir en el comportamiento de consumo y movilidad de sus clientes, especialmente cuando se encuentren disfrutando de alguno de sus servicios.
- Oportunidad para sus clientes de acceder a experiencias "money can't buy".
- Incrementar la satisfacción de sus clientes de ser abonado de sus productos y servicios.
- Sus clientes compartirán con otras personas las oportunidades de participar en la plataforma de fidelización de su organización.

CONOZCA A SUS CLIENTES

Loyalty.Logic le permitirá conocer mejor a sus clientes y de esta forma poder diseñar un conjunto de actividades y promociones que puedan interesarle y ajustarse mejor a sus gustos o hábitos.

Influya en el comportamiento de sus clientes a través del conocimiento adquirido de su actividad en la plataforma Loyalty.Logic.

Destine los recursos de marketing con la mayor precisión posible, pudiendo establecer estrategias diferentes para cada perfil de cliente.

Loyalty.Logic crea una relación única con cada cliente, haciéndoles sentir que cada uno de ellos es especial para su club o centro deportivo.

UNA EXPERIENCIA ÚNICA

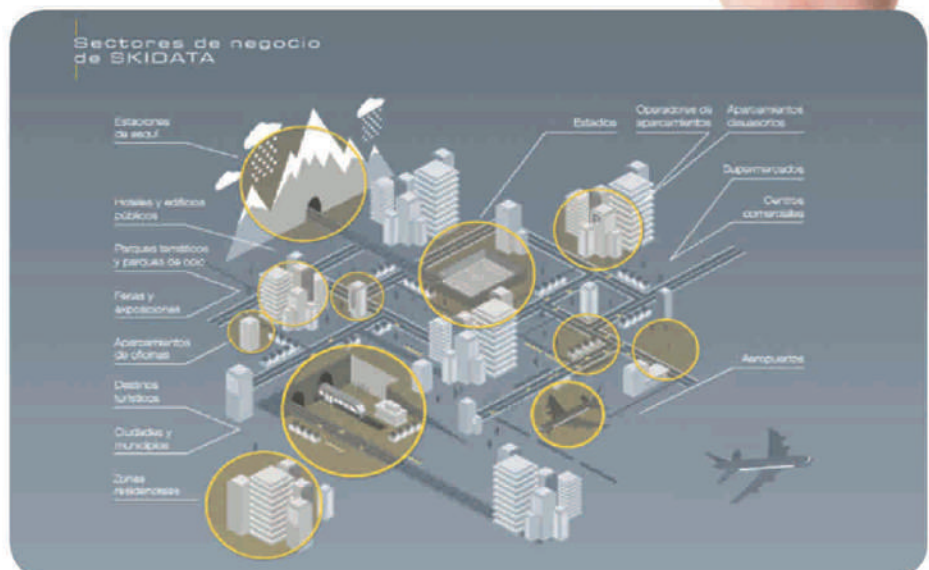
"Cada sesión en su centro deportivo será especial"

Con Loyalty.Logic puede diseñar estrategias que motiven a sus abonados y potenciales clientes a participar en múltiples y diversas actividades. Fomente la interacción y la participación en su club o centro deportivo programando retos, subastas, concursos, sorteos...

Invite también a participar en la plataforma a sus sponsors y colaboradores ayudándole a incrementar el número de actividades para sus clientes y los premios y experiencias que puedan obtener.



SOLUCIONES GLOBALES



Tecnología Y Modernidad

Loyalty.Logic es una plataforma web de fidelización implantada con éxito en grandes franquicias deportivas de todo el mundo.

- 100% Compatible con todo tipo de dispositivos móviles.
- Posibilidad de Integración con Sistemas CRM.
- Conexión con Redes Sociales

Connected with social networks:



SKIDATA[®]
KUDELSKI GROUP



F. Xavier Lasunción
fxl.sportsquality@gmail.com

Está claro que “hoy más que nunca”, la innovación en nuestros centros, y principalmente en la mente de sus gestores, es una necesidad imprescindible dada la elevada oferta de servicios existente y la sensibilidad de nuestras gentes por encontrar formas idóneas y novedosas de satisfacerles. Innovarse o morir, podría ser el slogan a aplicarnos; pero no todo vale, hay que hacerlo con sensatez, sabiduría y oportunidad, fruto de reflexiones profundas y tras una prudente valoración de los riesgos.

A este respecto, pensé en vivencias y experiencias personales que valiesen la pena revivir y compartir con todos aquellos gestores inquietos con ilusiones y ganas de mejorar y generar nuevas ideas en su propia vida y en su labor profesional. Entre mis múltiples anotaciones encontré aquellas que se referían al famoso escultor Eduardo Chillida, con el que tuve la suerte de charlar en varias ocasiones por motivos profesionales y que me dio motivo para escribir un artículo técnico (*). También guardo algunas notas entresacadas de una entrevista a Chillida (**) que confirman lo que yo aprendí directamente del artista.

Es cierto que han pasado muchos años desde tales vivencias, pero sigo pensando que las ideas de un intelectual y artista como Chillida, son ideas refrescantes y siguen siendo útiles

ahora, tal como le fueron a él y a los que nos sentimos impactados en aquellos momentos. Por ello, me permito hacer un resumen de las mismas con la intención de sacarles todo el provecho posible. Y copio sin más, las siguientes declaraciones, a las que añado algún comentario personal.

- Me emociona sobre todo el contacto directo con las personas, la gente que se te acerca; eso te hace pensar que algo de lo que uno hace, llega a los demás. Hay que creer que eso que se hace se transmite a los demás, pues, de otro modo, no tendría sentido; el arte no tendría función.

- Empiezo de nuevo todos los días. Al iniciar algo trato de salirme de lo que conozco, en la medida que eso sea posible, pero esa es mi actitud. No se puede negar el valor de la experiencia



“la innovación en nuestros centros, y principalmente en la mente de sus gestores, es una necesidad imprescindible dada la elevada oferta de servicios existente y la sensibilidad de nuestras gentes por encontrar formas idóneas y novedosas de satisfacerles”

pero yo me quedo con la percepción que no tiene nada que ver con la experiencia; es más progresista, más innovadora y bastante más arriesgada. La experiencia es conservadora. Desde hace un tiempo necesito gafas para ver de cerca; mis ojos son peores, pero veo mejor que antes, porque mis ojos saben lo que tienen que mirar. Esto es percepción.

Está claro que nada de lo que hacía o decía Chillida es banal ni tiene desperdicio, y lo primero que se me ocurre es que: hay que reemprender cada jornada con el frescor y el estímulo de hacer algo nuevo. Hay que mirar las cosas sin el prejuicio de lo experimentado anteriormente. Hay que procurar ver más allá de lo común; a partir de las vivencias anteriores, pero sin el lastre del conservadurismo, buscando permanentemente nuevas formas de hacer e

Vale la pena recordar que por muy buenas que sean las modificaciones y/o adaptaciones que se hagan sobre ideas de otros, siempre serás copias y fácilmente reconocidas como tales. Las obras de arte que los creativos sueñan realizar y que valen la pena, deben ser originales de raíz.

- En lo material, es lo mismo una obra monumental que una pequeña, lo que las separa es la escala, el peso, la densidad. Aunque, la obra de arte, o la calidad de una idea, no se miden por las apariencias, lo medible, lo material: el valor intrínseco de las cosas, no tiene que ver con la cantidad, sino con la genialidad, la novedad, su utilidad, potencialidad y sus repercusiones positivas para la sociedad.

- No me gusta que me apliquen el término creador, me parece excesivo; el

que "a Eduardo le apasiona la mano y la adora como articulación maravillosa: dice que con los dedos se pueden hacer múltiples figuras pero que la mano tiene que ser guiada por la cabeza y el corazón"

A ello podríamos añadir que: mano viene a ser instrumento, capacidad, entrenamiento, habilidad; cabeza, conocimiento, reflexión, análisis, contemplación; y corazón: ilusión voluntad, aprecio generosidad, y entrega, que, con el hábito de aceptar responsabilidades, dan la medida de la calidad de una persona. ◀

(*) Reflexiones de un artista. Dirección Deportiva. Nº 55

(**) La Vanguardia Magazine. Ll. Permanyer. (06.09.1992)



implantarlas - ieso es innovari -. Acometer la consecución del bien futuro aunque sea arduo el camino a recorrer.

- Entre una obra de arte buena y una mala hay muy poca distancia aparente, pero las separa una distancia inmensa, porque una es una maravilla y la otra no. La obra maestra nace ante lo desconocido y la otra es una obra copiada, le falta ese paso en el vacío que da Leonardo cuando pinta la Gioconda; Leonardo no tenía modelo.

hombre es más bien manipulador de una serie de cosas que están por ahí sueltas.

La creatividad está en manipular las cosas, los conocimientos para encontrar un nuevo orden que sea más productivo, atractivo y estimulante, más perfecto, etc. etc. Sobran ideas y eso obliga a analizar el reto y sus problemas, a atreverse y atacar, pues no hay innovación sin riesgo.

- Me decía Pilar - la esposa de Chillida -

“hay que reemprender cada jornada con el frescor y el estímulo de hacer algo nuevo.”

NIPACE

...Ellos son los verdaderos héroes!!!



Detrás de las seis letras que forman la palabra **NIPACE**, existe un verdadero universo de acciones, de ideas, de proyectos, y sobre todo, un abnegado esfuerzo, tesón y lo más importante, HUMANIDAD.

NIPACE, es una Fundación de ayuda a niños con parálisis cerebral, fundada hace años por un empresario alcarreño, Ramón Rebollo y su esposa Raquel de los Santos, a la que dedican gran parte de su vida.

Disponen de un centro de rehabilitación en Guadalajara, que es un referente a nivel mundial, por la gran labor de un equipo de más de 20 personas, que allí desarrollan actividades durante los 365 días del año, sin parar un minuto. Trabajan con tratamientos pioneros en España y muy novedosos, como



son por ejemplo el Método NIE (Neurorehabilitación Intensiva Especializada con ortesis Therasuit). Este tratamiento, fue introducido como pionero en España en 2006 por la fundación **NIPACE** y también fue incorporado desde el año 2012 un nuevo robot llamado lokomat. El primero de ellos es básicamente un traje ortopédico que permite rehabilitar desórdenes morfológicos sensoriales, y el segundo consiste en una máquina que ayuda a que los niños procesen en su cerebro los movimientos que el cuerpo realiza al caminar.

A estos 2 tratamientos se unieron después el **Robot Hirob**, un mecanismo perfectamente sincronizado, que imita exactamente los movimientos de un caballo. El traje Athlant que fue incorporado hace 3 años desde el hospital neurológico de Moscú, donde el equipo de Nipace estuvo durante 10 días invitado por los profesionales Rusos. El tratamiento Topology System, que son unas corrientes a baja frecuencia que relajan la musculatura del niño notablemente. A base de tesón y mucha disciplina, estos niños consiguen el mayor logro de su vida desde

su nacimiento en el momento que se le detecta el daño cerebral y hasta los 20 años, que no es otro que el de empezar a andar, y a partir de ahí, hasta donde ellos puedan.

Sirva como ejemplo de muchas horas de esforzado trabajo en aparatos y entrenamientos, una de las niñas de la Fundación Nipace, Raquelilla, que a su vez es hija de Raquel y de Ramón, quien ha sido pionera en el estreno y práctica de todos los aparatos así como de las técnicas del Centro de rehabilitación, y con el objetivo final de alcanzar una máxima independencia posible.

La idea principal por la que se creó en España esta clínica de rehabilitación fue, que otros niños en situaciones similares a Raquelilla, no tuvieran que pasar por el calvario que le tocó pasar, que no fue más que un sinfín de viajes a países que ya tenían allí desarrolladas estas técnicas, Polonia y Estados Unidos principalmente, y evitar el gran esfuerzo económico y de tiempo que ello traía consigo.

Después de 8 años de viajes con Raquelilla y de llamar a muchas puertas buscando ayudas, con aquéllas que le tendieron una mano y poniendo su fa-

milia el resto, consiguieron Ramón y Raquel la ilusión de su vida, que no es otra que en el año 2012 se abriera esta clínica donde se forjan día a día a grandes Héroes, que no alcanzarán grandes cronos ni se convertirán en ídolos famosos, ni generarán grandes ingresos publicitarios, etc.... pero lograrán algo mucho más importante para ellos, que no es otro hito que el DAR UN PASO POR PRIMERA VEZ EN SUS VIDAS, ayudándoles a alcanzar la máxima independencia posible, todo ello a base de horas y horas con sus magníficos profesionales, con grandes sudores y desembolsos físicos y económicos, tanto de los niños como de sus familias.

Dicho logro no sería posible sin los más de 120 colaboradores, bien individuales, como empresas u otros colectivos que están ayudando económicamente al proyecto global, destacando también el esfuerzo encomiable de Ramón y de su familia, quienes dedican gran parte de su vida no sólo a Raquelilla sino a todos los niños que acuden de otras partes de España. ◀



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



DEPORTE Y SALUD DE LEGANÉS, VALORACIÓN DE LA TEMPORADA 2015/2016



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

Durante los meses de septiembre y octubre, hemos reflexionado sobre el trabajo realizado durante la temporada 2015 /2016. En general ha sido una temporada interesante, en la que los programas habituales han seguido creciendo, hemos iniciado una nueva experiencia y se ha preparado un nuevo proyecto para empezar la temporada 2016/2017.

Entre las actividades habituales, quiero referirme a los Grupos de Ejercicio Físico controlado para personas con sobrepeso u obesidad que venimos desarrollando regularmente desde hace 7 temporadas. Lo que empezó como una prueba piloto en el año 2010 actualmente se ha convertido en 6 grupos de ejercicio, 5 para adultos y 2 pediátricos, por los que han pasado esta temporada 172 personas derivadas directamente de las consultas de endocrinología y Pediatría. La mayoría proceden del Hospital Severo Ochoa, con el que hemos firmado dos convenios de colaboración diferenciados, para desarrollar esta actividad, aunque cada vez se van derivando más pacientes desde los centros de Atención Prima-

ria. Los resultados obtenidos en cuanto a la modificación de la composición corporal de los participantes, se ven reflejados en la siguiente tabla.

GRUPOS	Peso	IMC	Músculo	Grasa	Grasa Visceral
LX 10,00	-2,07	-0,8301	1,02	-1,05	-0,2
LX 11,30	-1,98	-1,98	0,51	-1,32	-0,60
LX 19,30	-4,03	-4,03	0,90	-2,03	-0,83
NAT LXV 15,40	-1,14	-1,14	2,50	-6,60	0,57
LXV 17,30	-0,85	-0,85	0,68	-1,57	0,33
MEDIA DE TODOS LOS GRUPOS	-2,02	-2,02	1,12	-2,60	-0,15

“ha sido una temporada interesante en la que los programas habituales han seguido creciendo”



Estos resultados revelan una pérdida media de peso algo mayor a los 2 kg., una pérdida de grasa media superior 2,5% y una ganancia de músculo del 1,12 %. Aunque los resultados puedan parecer modestos, hay que tener en cuenta las características de partida de nuestros queridos participantes, además hemos objetivado una mejora de la resistencia, velocidad y flexibilidad en la mayoría de ellos que unida a una apreciación subjetiva muy positiva de los beneficios psicológicos y sociales obtenidos, nos llevan a valorar positivamente los resultados generales.

Como decía al inicio del artículo, la temporada pasada, iniciamos una nueva experiencia, integrando alguna de nuestras actividades, en un grupo de Intervención Comunitaria que viene actuando en nuestro municipio desde hace 5 años. La intervención comunitaria es una forma de trabajo que busca la coordinación de todos los recursos públicos y privados de la comunidad y la participación de los vecinos en la organización de proyectos que buscan la mejora de la salud y la calidad de vida.

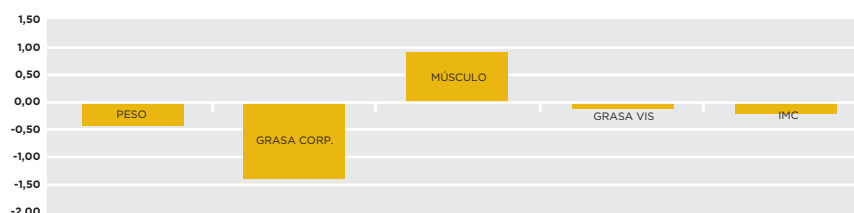
Las actividades relacionadas con las caminatas, fueron las que mejor acogida tuvieron, de hecho, lideramos un grupo de trabajo en el que se integran una asociación de vecinos, un centro de Atención Primaria y el departamento municipal de Inmigración.

Fruto de esta coordinación, se organizaron 10 talleres que denominamos "Escuela de Caminatas", en los que se tratan diferentes aspectos relacionados con la marcha bípeda, una característica casi exclusiva de nuestra especie, esencial en el proceso evolutivo y aún muy desconocida para gran parte de la población. En los talleres participaron alrededor de 200 personas y

se impartieron en lugares tan diversos como un Centro de Atención Primaria, una Asociación de Vecinos o un grupo de Mujeres Marroquíes.

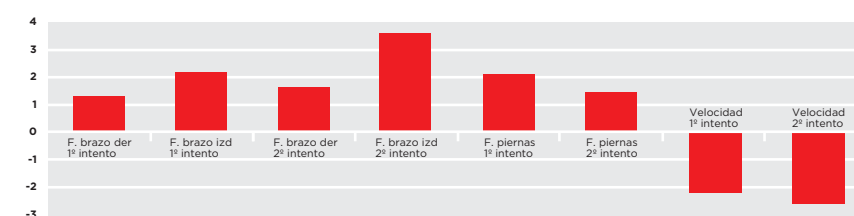
Fruto de esta participación, se pudieron organizar 5 grupos, en los que se hacía una indicación personalizada de caminatas, especificando la velocidad a la que debían caminar y las horas semanales que debían dedicar a esta actividad, para conseguir un determinado consumo energético. A los participantes en estos grupos, se les hicieron controles quincenales para valorar los cambios registrados en su forma física y en la composición corporal, los resultados obtenidos en cuanto a cambios medios registrados en la composición corporal se pueden ver en la gráfica adjunta.

Variación media en la composición corporal de los caminantes



Los cambios registrados en la forma física se pueden apreciar en el cuadro siguiente.

Variación media de la forma física de los caminantes



En general hemos valorado positivamente los resultados y hemos podido constatar que alrededor de las Caminatas pueden organizarse actividades muy diversas que implicarían a diferentes grupos de edad y que además podrían asociarse objetivos físicos y psicológicos a objetivos sociales y culturales de distinta índole.

Por último, quería comentar, que durante la pasada temporada, pusimos los cimientos de una actividad que éste año hemos iniciado y que heredamos de la subdirección General de Programas de la Consejería de Deportes de Madrid. Me refiero a los "Puntos Activos de Leganes", que son la continuación del programa "Madrid Enforma", que durante una década, ha permitido a los madrileños, practicar ejercicio físico al aire libre en diferentes parques de nuestra Comunidad. En la temporada actual hemos tomado el relevo y hemos puesto nuestro granito de arena para mejorar algunas cuestiones del programa. ◀

De la L a la Z



Francisco Javier Martín
Redactor Jefe Deporcam

Louis Van Gaal no se va. Del fútbol, digo. A principios de enero saltó la noticia. El holandés dejaba los banquillos tras la muerte de su yerno. Pero no. Más tarde confirmó que seguirá con la libreta en la mano. E incluso reveló que el Valencia había llamado a su puerta. También dijo no. Menos mal. ¿Se imaginan a Van Gaal en el polvorín de Mestalla? Dinamita pa los pollos...

Este desmentido, el de su retirada, no oculta la verdad. El bueno de Louis está más cerca de los partidos de petanca, que de los de fútbol. Más cerca de la retirada que de la vida en activo. Bueno para el deporte rey. Entrenador brillante (viví en directo el baño de su Ajax al Real Madrid en 1995 y desde entonces ocupa un hueco en el Olimpo de mis mitos), sus formas siempre dejaron mucho que desear. Con la prensa y los jugadores. Bravuconería con acento extranjero.

Ahora el fútbol no es así. Cada vez quedan menos como él. Mourinho (brillante y bravucón, sí) es el último grande de su especie. Se impone el modelo sereno de inteligentes gestores de vestuario. Ancelotti. Guardiola. Zidane. Y todos con un primer y brillante mentor: Del Bosque. Genios con la pizarra, su éxito es impensable sin su don para gestionar egos. Y lo consiguen sin necesidad de alzar la voz. Más bien bajándola. Sonriendo.



“el bueno de Louis está más cerca de los partidos de petanca, que de los de fútbol. Más cerca de la retirada que de la vida en activo. Bueno para el deporte rey.”

Zidane es el mejor ejemplo de cuan importante es este intangible. Él mismo reconoce que en sus inicios en el Real Madrid todavía colgaba una gigantesca 'L' de su espalda. Pero suplió sus carencias convenciendo a un grupo de galácticos que murió en el campo por él. Aires de normalidad en el fútbol moderno. Sin los gritos de Louis. Con la sonrisa de Zidane. De la L a la Z. ◀

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

América Latina, tan lejos y..., a la vez, tan próximos



Juan-Andrés Hernando
Arquitecto Urbanista
Consultoría especializada en
Espacios Públicos, para la
Gestión del "Tiempo Libre"

Hace tiempo que considero necesario reflexionar sobre una circunstancia que tiene que ver con el área iberoamericana, el deporte, la recreación, las infraestructuras deportivas y su gestión. Tras diversos viajes y contactos docentes y administrativos con autoridades del deporte y alumnos de América Latina y Caribe, considero oportuno evidenciar algunas de las circunstancias que se van repitiendo en los diferentes países visitados.

Vaya por delante que las generalizaciones, suelen ser injustas en algunos momentos y pueden generar agravios comparativos, en el tema que nos ocupa, seguramente también. Quedémosnos con lo general dejando de lado lo particular y de antemano pido disculpas a aquellos que se sientan agraviados. Las conexiones académicas y políticas, de América Latina, Andorra y Portugal, están generando importantes vínculos deportivos con España y creo que el motivo fundamental reside en que la transición española, dio pie a una revolución general en el campo de la planificación del deporte y sus infraestructuras.

Este cambio se puede constatar a través de los diferentes éxitos deportivos



En la mesa me acompañan el Director del Salón de la Piscina de Barcelona Sr. Eloi Planes (Fluidra), el Director Nacional de infraestructuras deportivas del CSD Sr. Alfonso Luengo y el representante del Ayuntamiento de Barcelona

que están generando sus deportistas de "alto nivel", la amplia masa social que se ha instalado en las actividades físicas y deportivas, como base de una cultura física saludable, la alta participación en carreras de carácter social, etc.. y la proliferación de instalaciones deportivas Públicas y Privadas.

Todo esto, no creo que sea fruto de ninguna casualidad sino que, más bien, desde los años 60, con la creación de los INEF, se han ido produciendo una serie de cambios, unidos a la oportunidad que representó la transición democrática, principalmente durante los años 70 y 80, en los que se sentaron las bases político-administrativas que permitieron llegar a ser y tener lo que hoy es España en el deporte, sus infraestructuras y la gestión deportiva.

La Constitución Española y el desarrollo de posteriores "Leyes autonómicas del deporte", consolida la descentralización administrativa, acercando la toma de decisiones políticas a los ámbitos de decisión más próximos al ciudadano, los municipios (Ayuntamientos). Diferentes movimientos Políticos, de Licenciados de Educación Física, de Arquitectos y otros, lideraron este momento de progreso hacia una educación física de calidad, un deporte más social, accesible y equitativo (pa-

ra tod@s) y otros. Las nuevas políticas y la actividad ejecutora del municipalismo, de la mano de la Federación Española de Municipios y Provincias y del CSD, fueron fundamentales para el fomento del deporte y la creación de nuevas infraestructuras deportivas municipales.

Se da la peculiaridad, de que al mismo tiempo que se hablaba de infraestructuras, se planteaba su viabilidad, gestión y sostenibilidad en el tiempo, dejando claro que lo importante era "garantizar un Servicio deportivo accesible, seguro y de calidad, para tod@s". Esta circunstancia, obligó a trabajar la especialización en Gestión de Federaciones, Clubs e infraestructuras deportivas en formatos diversos, conferencias, seminarios, talleres, cursos postgrado y Masters diversos, que alcanzan temas que van desde la planificación urbanístico-deportiva, el diseño de IIDD su gestión, mantenimiento y limpieza.

En un primer momento, fue complicado asumir todo este cambio, de forma aislada, en los ayuntamientos y escuelas. El choque con las políticas antiguas, produjo algunas disfunciones entre Políticos, Docentes y Técnicos de la Educación Física y la gestión, que con el tiempo, hicieron evolucionar a ambas partes. Los Gestores deportivos, ya profesionales, al frente de este nuevo patrimonio público, debieron reforzar su mensaje mediante asociaciones gremiales, primero autonómicas y posteriormente se federaron en un movimiento nacional FAGDE (Federación de Asociaciones de Gestores deportivos de España). Unas y otras, se convirtieron en referentes para el Sector y especialmente para los políticos y sus políticas, a nivel Autonómico y Nacional.

A lo largo del País, se dieron multitud de ejemplos con diferentes tipologías de infraestructuras, formas de interpretar los servicios públicos deportivos y su Gestión. Esta circunstancia y la seriedad con la que se acometieron los procesos, ha merecido el interés de los diferentes países del entorno Iberoamericano, que fueron incorporándose en congresos, viajes de estudios y finalmente Master en Gestión, de entidades y de infraestructuras deportivas. Esta circunstancia, esta propiciando un gran acercamiento de "culturas" del deporte y su gestión en el área iberoamericana.

Primero fue Portugal, donde los alumnos de los diferentes Máster llevaron la filosofía de la transición española a su país, y al igual que en España, se tuvieron que enfrentar a los "tics" del pasado y luchar por el futuro en el que estamos instalados.

En Andorra ocurrió algo similar. Cada país de América Latina y Caribe, ha ido desarrollándose según su idiosincrasia pero siguiendo patrones de base similares, si bien, los enfoques son algo diferentes, básicamente porque se trata de muchos países a los que nos unen la lengua y momentos de la historia pero que tienen peculiaridades diversas que les condicionan, preferentemente de carácter climático, social, económicas y culturales muy arraigadas y diferenciadoras de unos respecto a los otros. No obstante, estando tan lejos, geográficamente, nos encontramos mucho más cerca de lo que parece, a la hora de poder trasladar nuestras experiencias, de los últimos 40 años, a sus territorios.

Cuando iniciamos la transición democrática, miramos al Centro y Norte de Europa para tener referentes del deporte y sus infraestructuras, pero había una importante brecha entre sus realidades y las nuestras y a pesar de todo en muchos temas y en algunos aún seguimos fijándonos en ellos. No obstante, el modelo que se ha desarrollado en España y especialmente su "modelo de gestión" (todavía perfeccionable), creo que es más interesante, para América Latina y el Caribe, que los que conocimos en centroeuropa y mucho más próximos, por idiosincrasia y modelos culturales arraigados en la cultura latina que nos vincula.

Cada país Latinoamericano y del Caribe, representan mundos diferentes llenos de ejemplos locales, oportunidades y algunas amenazas que nos sitúa y permite aprender de ellos, a la vez que posibilita la transferencia de conocimientos y experiencias, para que cada uno, las interprete y adapte a su realidad, como lo considere más oportuno. Si hubiera que generalizar, sobre la peculiaridad de cada país, de América Latina y Caribe, creo que se podría decir, que la peculiaridad más común, es la de que en casi todos, existe una brecha importante en la estructura sociocultural y económica, con escasa presencia de una clase media arraigada y amplios sectores indígenas

repartidos en muy amplios territorios, no siempre fáciles de conectar. Todo ello dificulta mucho la posibilidad de tratamientos homogéneos del deporte y sus infraestructuras en los ecosistemas urbanos y los naturales.

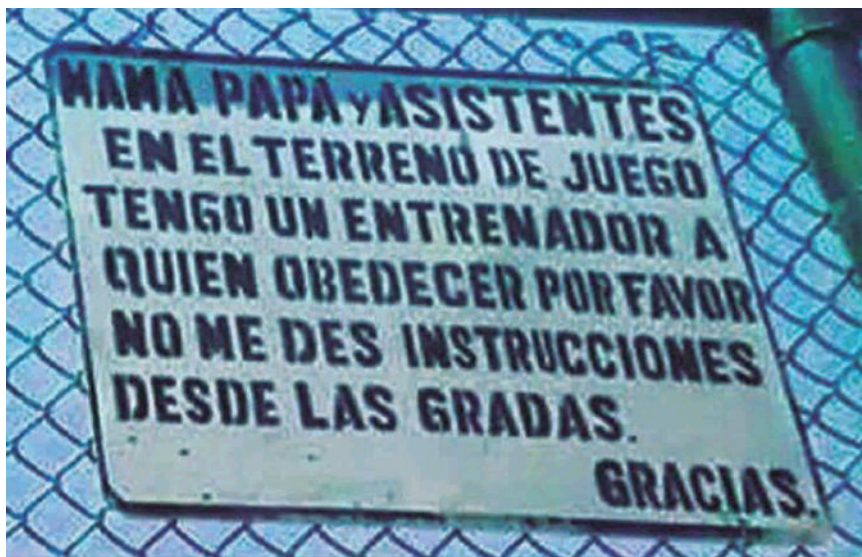
No obstante, las formas de pensar son similares, los objetivos también, las dinámicas políticas sociales y económicas nos diferencian y les diferencian, entre ellos, pero... La aproximación académica es muy fuerte y la multitud de ejemplos y éxitos conseguidos en el deporte de élite y social en España, avalan claramente las políticas y los medios dedicados a las actividades físicas y deportivas para tod@s en estos años. De América Latina, tenemos también mucho que aprender sobre "recreación" (México, Venezuela), de utilización del Espacio público (Colombia), del deporte como medio de inserción y prevención de la violencia (Colombia), del deporte social vinculado a la empresa (Brasil) o de otros modelos del deporte más arraigados en la parte privada vinculados a Clubs (Uruguay) y mutuas (Colombia). Creo sinceramente que Iberoamérica representa un gran reto, para todos los que nos ocupa y preocupa el deporte, lleno de oportunidades de mejora y evolución de sus infraestructuras hacia las demandas y necesidades que se generan en este siglo XXI.

Todos podemos aprender de todos, el reto se presenta apasionante y en él estamos. Viene a colación recordar, un viejo lema del CSD a la hora de pedir a la población, que se sumara a las prácticas físico deportivas de forma habitual, que decía, "CONTAMOS CONTIGO", seas de una u otra orilla del Atlántico. ¿Te animas? Nosotros ya lo hemos hecho y liderado dos movimientos Iberoamericanos: AIIDYR (Asociación Iberoamericana de infraestructuras deportivas y recreativas) y los CIDYR (Congresos iberoamericanos de instalaciones deportivas y Recreativas). ◀



Me acompañan el Sr. Juan Manuel Otero Coordinador General de los CIDYR, Sr. Carlos Vera Guardia, Arquitecto y representante de América Latina y Caribe y de espaldas, el Sr. Dimas Pinto, representante de Portugal.

El papel de los padres en el deporte



Francisco J. García Isla
Responsable del programa
UNARD (Universidad del
Alto Rendimiento Deportivo)
de la Universidad Isabel I

Hace ya tiempo vi una entrevista a la psicóloga **Patricia Ramírez** en el programa «Para todos», de la 2, que he recordado hace poco al ponerme en el otro lado del deporte, el del padre, pues mis hijos empiezan a competir. Se trata de un tema sobre el que me he pasado muchas horas hablando con otros entrenadores y con padres de deportistas, pues siempre me ha llamado la atención el comportamiento de algunos progenitores y tengo una idea muy clara, que espero no cambiar, tanto en el pensamiento como en mi comportamiento, sobre cómo se debe actuar.

En mi experiencia como **deportista** vi a muchos compañeros a los que sus padres les reñían e incluso les castigaban cuando no les salía una buena competición. Yo tuve mucha suerte y nunca podré agradecer a los míos lo suficiente su postura en mi relación con el deporte. «Mientras disfrutes y no descuides los estudios, te apoyaremos; y si los desatendes no te apartaremos del deporte, pero te quitaremos los viajes de competiciones», me espetaba mi progenitor con frecuencia. Evidentemente eran los viajes lo que más me gustaba, por eso de medirme a otros nadadores de

fuera, o las participaciones con la Selección Española de Natación. Solo una vez en una competición en casa, en la histórica piscina de Huerta del Rey de Valladolid, al salir, mi padre me dice: «Para qué has venido hoy si no has hecho nada», yo le respondí: «La próxima vez te tiras tú al agua a ver qué haces», respuesta inadecuada que no se merecía porque siempre me llevó a los entrenos, día tras día, a las seis de la mañana y a las cuatro de la tarde, y a las competiciones, con excelente ánimo y grandes dosis de sacrificio.

Como **entrenador** nunca entendí, pues ya venía predispuesto, a los padres que llegaban el primer día a una competición con cronómetro y libreta. Pensaba para mis adentros, ¡pero si yo casi no uso el crono en las competiciones!

Con mis grupos siempre reunía a los padres al comienzo de temporada y les decía: «**El entrenador soy yo** y si alguien cree que lo va a hacer mejor, puede coger a su hijo, entrenarlo y darle las explicaciones técnicas que crea convenientes». Siempre me fue bien; además, también les decía que les dejaran disfrutar del deporte y de todo lo que conlleva: sacrificio, esfuerzo, dedicación, éxito, fracaso, etc., porque todo ello se trasladaría al resto de actividades que realizaran, especialmente a los estudios.

Ahora, en mis inicios en la etapa de padre en el deporte, que espero se

dilaten mucho en el tiempo, pues considero que los valores que se adquieren en la competición son muy meritorios y forjan la voluntad de quien los practica.

Deseo que todo lo que he dicho anteriormente no me lo tenga que repetir a mí mismo, dado que a alguno de mis amigos nadadores, que luego fueron entrenadores y ahora son padres, más de una vez le he tenido que decir: «Mejor quédate en casa». Pero la verdad es que ahora les entiendo un poco más, pues este curso que me he iniciado como padre ya he probado las competiciones de fútbol. Me estoy dando cuenta más que nunca de lo importante de los valores de los clubes y de los entrenadores y debo decir que he tenido mucha suerte, pues en el club de mi hijo (Burgos Promesas) esos valores de los que hemos hablado son lo primero, y sus **entrenadores y directivos** (la mayoría exjugadores) lo implementan de manera perfecta en los entrenos y partidos. Tanto Pedro José Martín, como el mítico portero burgalés **Pepe Fernández Manzanedo** (portero del Burgos, Valencia, Valladolid,... y de la **Selección Española**), son un ejemplo a seguir. En muchos partidos en los que coincidí con otras categorías me paré a observar a otros entrenadores del club, y todos lo siguen a rajatabla. Al inicio de la temporada Pepe, nos dio una charla a los padres que me encantó (quizás yo hubiera sido más duro con los padres) por todo lo que nos transmitió, y después para éste artículo he revisado la web y todo lo que explicó se deja por escrito en la misma.

Lo que quiero poner de relieve con esto, es la importancia de los formadores de nuestros hijos, y ello debe ir desde el primero al último de los integrantes de los clubes deportivos. Más aún en el fútbol, pues todo se magnifica de modo superlativo, sobre todo en lo que respecta a los padres, y como ejemplo los recientes acontecimientos de agresiones entre padres, agresiones de padres a árbitros, etc.

Al final, lo que me gustaría conseguir como padre de deportistas con mis hijos es lo que señala la **psicóloga Ramírez**:

- 1) Motivarles para que hagan deporte
- 2) Apoyarles en sus objetivos
- 3) Dejarles que decidan; no obligarles a nada porque tengan talento
- 4) No presionarles
- 5) No hablar mal de sus compañeros
- 6) No desacreditar a su entrenador (si soy yo, será más fácil)
- 7) Animarles siempre, independientemente del resultado.

Por mi parte, de mi cosecha, incluiría un punto 8):

Ayudarles a ponerse objetivos importantes e ilusionantes, pero que sean realistas y progresivos. ◀



Federación Madrileña de Judo y Deportes Asociados
Pabellón Deportivo Municipal Villaviciosa de Odón
C/ León, 59
28670- Villaviciosa de Odón (Madrid)
fmjudo@fmjudo.net
www.fmjudo.net



JUDO



TAIJI



JIU JITSU



JUDO COMBAT



AIKIDO



WUSHU



DEFENSA PERSONAL



KENDO



JUDO MUSCULACIÓN



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