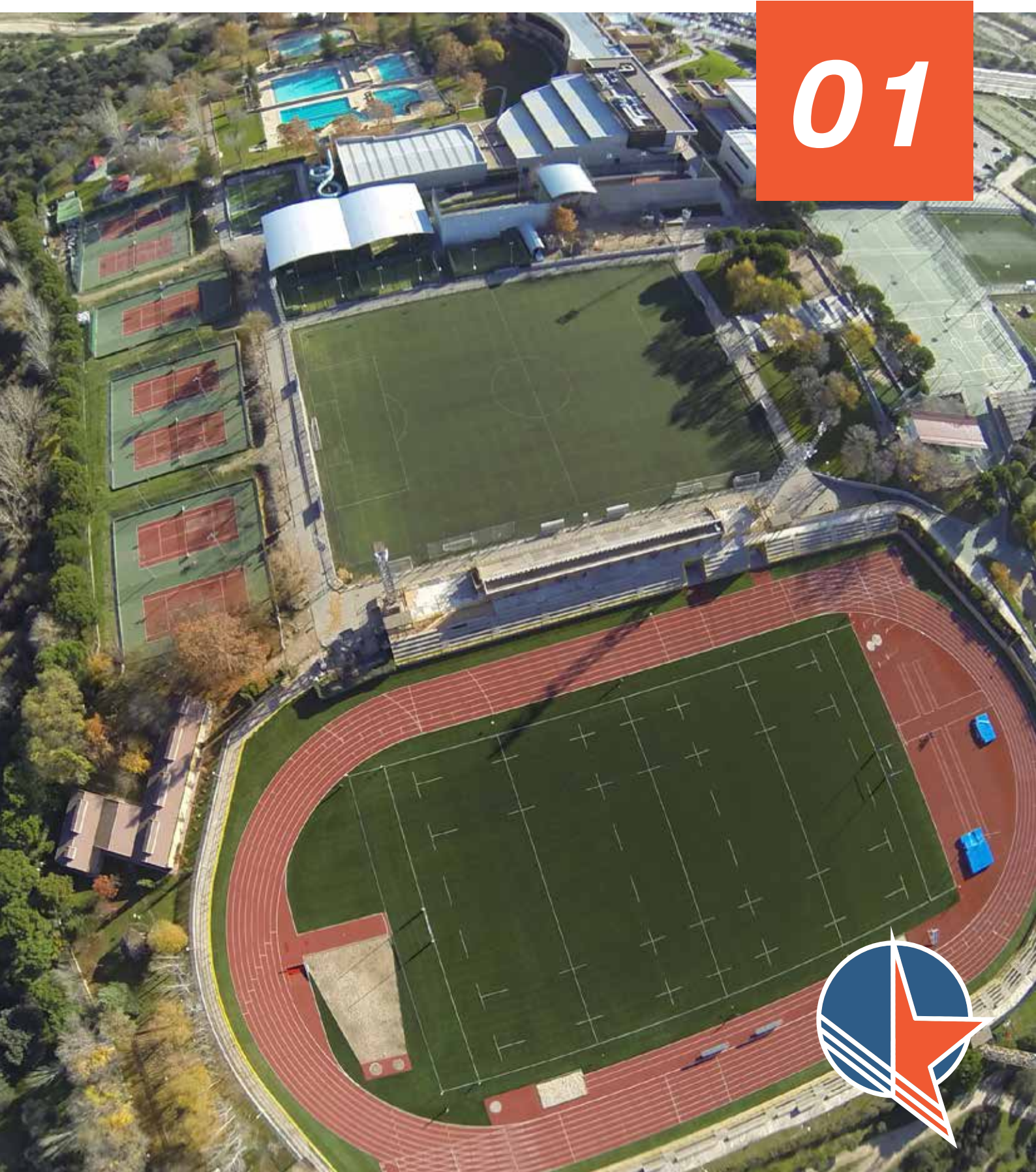


# REVISTA

JUNIO 2017

DEL CÍRCULO DE GESTORES DEPORTIVOS DE MADRID

01



# LA FELICIDAD TAMBIÉN SE ENTRENA

Te proponemos algo más importante que mejorar tu cuerpo: mejorar tu vida. Porque una cosa es un gimnasio, y otra, un centro deportivo.

**Bienvenido al centro que cambiará tu vida.**



Ciudad Real / Córdoba / Granada / Lisboa / Las Palmas  
Málaga / Madrid / Oviedo / Santander / Sevilla / Valladolid

VIVE MÁS Y MEJOR

902 006 500 | [www.go-fit.es](http://www.go-fit.es)

Número 01  
Junio 2017

# Sumario



## REVISTA 01

Desde el Círculo de Gestores Deportivos de Madrid estamos muy orgullosos de poder incorporar a la tradicional participación y presencia de nuestra asociación en la revista Deporcam, esta nueva revista digital de la que aquí os presentamos el primer número.

**MILAGROS DÍAZ**  
PRESIDENTA



**LA GESTIÓN DEPORTIVA SEGÚN  
MILAGROS DÍAZ**



**ACTIVIDADES  
DEL CÍRCULO DE GESTORES**



**CONECTIVIDAD E IMPLANTACIÓN DE  
TECNOLOGÍA Y APP EN EL MERCADO FITNESS**



**GESTIÓN CONCERTADA O INDIRECTA DE LAS  
INSTALACIONES DEPORTIVAS PÚBLICAS**



**PREVENCIÓN DE LA MUERTE SÚBITA  
PREVENCIÓN PARA TODOS**



**ACTUALIDAD EVENTOS**

## ¡ESTRENAMOS!

**D**esde el Círculo de Gestores Deportivos de Madrid estamos muy orgullosos de poder incorporar a la tradicional participación y presencia de nuestra asociación en la revista Deporcam, esta nueva revista digital de la que aquí os presentamos el primer número.

Es cierto que supone un esfuerzo añadido, pero entendimos que merecía la pena y que teniendo un capital humano como tiene nuestra asociación, éste será un medio más para poder aportar conocimientos, experiencias, plantear retos y todo aquello que pueda ser de interés para nuestro sector, que es mucho y muy diverso.

La gestión deportiva es un sector en continuo movimiento, y que ha sufrido muchos avatares para prestar unos servicios de calidad. Tanto desde la iniciativa pública como desde la privada hemos ido adaptando, a veces con gran dificultad, las necesidades a los medios disponibles y gracias al esfuerzo y el trabajo de excelentes profesionales se ha conseguido una prestación de servicios deportivos que han cambiado los hábitos de nuestro país con el objetivo de conseguir una población más sana y una sociedad más saludable.

Y en este objetivo seguimos trabajando, de ahí la importancia de disponer de medios para intercambiar y poder dar a conocer todo tipo de planteamientos y conocimientos que nos ayuden a mejorar.

Quiero manifestar nuestro agradecimiento a las personas que han colaborado para hacerla posible, a todas nuestras empresas patrocinadoras que permiten que el Círculo de Gestores sea un foro abierto de apoyo a los gestores del deporte y, sobre todo, a todos nuestros socios, para brindaros este nuevo espacio en el que espero que participéis activamente, ya que es vuestro espacio.

Espero que os guste y que aportéis todo lo que consideréis necesario para hacerlo cada vez mejor.

**D<sup>a</sup>. Milagros Díaz Díaz**

*Presidenta Círculo de Gestores Deportivos*

## Editorial

**Círculo de Gestores Deportivos de Madrid**

[www.circulodegestores.com](http://www.circulodegestores.com)

[info@circulodegestores.com](mailto:info@circulodegestores.com)

**f** [www.facebook.com/CirculoGestores](http://www.facebook.com/CirculoGestores)

**t** @CirculoGestores

## Redacción

**Teresa Miñambres**

## Colaboradores

Leonor Gallardo, Lucas E. Peñas, Sergio Rodríguez-Cañamero y Jorge García-Unanue, Luis Felipe Rivero Martínez, Pablo Sánchez Buján

## Diseño y realización

**Valgo**

Indulgencia, 12. Local, Madrid, ESP

+(34) 91 579 99 26

[valgo@valgo.es](mailto:valgo@valgo.es)

[www.valgo.es](http://www.valgo.es)

## CÍRCULO DE GESTORES DEPORTIVOS

**Presidenta** D<sup>a</sup>. Milagros Díaz Díaz

**Vicepresidente** D. Benito Pérez González

**Secretario** D. Carlos Delgado Lacoba

**Tesorero** D. Manuel Gutiérrez Landaluce

## Vocales

D. Antonio Montalvo del Amo

D. Lucas Eduardo Peñas Gómez

D. Rafael Gutiérrez Guisado

D. Luis Nieto Orihuela.

D. José Antonio Sevilla Torrecilla.

D. Fernando Andrés Pérez.

D. Francisco José Cuevas Morales

D. Ricardo de las Heras Baraja

D<sup>a</sup> Alicia Martín Pérez

D. Manel Valcarce Torrente

D. Pablo Sánchez Buján

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

# Cada día más cerca.



**BNFIT TALASO**  
GIJÓN



**BNFIT DEHESA BOYAL**  
S.S. DE LOS REYES



**BNFIT PUERTA PALMA**  
BADAJOZ



**BNFIT PONIENTE**  
CÓRDOBA



**BNFIT FUNDICIÓN**  
SEVILLA



**BNFIT LA VICTORIA**  
JAÉN

+

CONTINUAMOS CRECIENDO  
POR TU BIENESTAR...

“

**Santagadea,  
el valor del esfuerzo.**

Calidad y excelencia en todo lo que hacemos.

Santagadea **Sport**

MADRID  
C/SERRANO GALVACHE,56  
EDIFICIO ÁLAMO, PL. 8º, 28033 MADRID  
T. 915 214 681

ONLINE  
INFO@SANTAGADEA.COM  
SANTAGADEA.ES



## LA GESTIÓN DEPORTIVA SEGÚN **MILAGROS DÍAZ**

## FAGDE - Importancia del nuevo cargo

### ***¿Qué supone ser Vicepresidenta de la Federación de Asociaciones de Gestores del Deporte de España?***

Supone formar parte de un equipo que llega con la ilusión y la disposición de hacer que FAGDE siga creciendo y desarrollando una labor que el equipo anterior realizó de forma ejemplar, supone trabajar para que el mundo de la gestión deportiva consolide su posición indispensable para conseguir unos servicios deportivos de excelencia en nuestro país.

### ***¿Cómo se pueden compaginar dos cargos de tal importancia, ser presidenta del Círculo de Gestores Deportivos de Madrid y Vicepresidenta de FAGDE? Además de ser la gerente del deporte en el Ayuntamiento de Alcobendas.***

Los dos primeros se compaginan gracias a gente como vosotros que nos ayudáis en el día a día para dar viabilidad a las actuaciones, aunque echo de menos tener más tiempo para poder generar más objetivos y actividades, en el caso de la gerencia de Alcobendas, evidentemente es mi prioridad, como no podía ser de otra forma y ahí sí que invierto el tiempo que sea necesario y es mucho, pero a su vez me sirve de retorno real para conocer de primera mano todos los avatares de la gestión deportiva.

### ***¿Cómo van a ser los próximos pasos a seguir de FAGDE?***

La nueva Junta Directiva de FAGDE, liderada por Eduardo Blanco, está teniendo reuniones precisamente para configurar un programa concreto de objetivos, analizando debilidades y fortalezas a futuro y que tendrá que aprobarse en la primera convocatoria de la Junta.

## Actualidad

### ***¿Cómo ve la gestión deportiva a día de hoy?***

La gestión deportiva que yo veo hoy, a nivel profesional es muy alta, comparto espacio con grandes profesionales de los que aprendo cada día, hemos evolucionado en criterios, conceptos, modelos de gestión, medios técnicos e infraestructuras... Hemos sido capaces de adaptarnos a tiempos convulsos en lo económico y seguir luchando para que la actividad física sea un elemento indispensable en la calidad de vida de los ciudadanos.

### ***¿A dónde cree que está yendo la gestión deportiva en España? Aprovechando su cargo municipal, ¿Y en cuanto a la gestión municipal y el deporte?***

La gestión municipal ha sido objeto de grandes cambios desde los años ochenta, se ha tenido que racionalizar y seguirá siendo durante los próximos años objeto de cambios conceptuales para conseguir el equilibrio entre un buen servicio, los costes que esto conlleva y su sostenibilidad en el largo plazo. La gestión municipal es la que primero se encuentra con el ciudadano, de ahí su importancia y de ahí que haya sido y lo seguirá siendo un elemento decisivo en el desarrollo del deporte en nuestro país.

### ***¿Qué posibilidad tienen los jóvenes estudiantes de las especializaciones en gestión deportiva?***

Lamento que los jóvenes no se encuentren con tantas posibilidades laborales como tuvimos nosotros y creo que se ha generado un exceso de centros formativos que el mercado se ve incapaz de incorporar, no obstante los jóvenes tienen algo que se puede ir perdiendo con los años, es la energía, la fuerza y una gran preparación, así que prefiero ser optimista y creer que los buenos profesionales siempre serán necesarios en una sociedad del bienestar.

## Mujer y deporte

### ***Cómo mujer, ¿ha encontrado techos de cristal para llegar a donde hasta aquí?***

Como mujer, claro que he tenido un poquito más de resistencia, y más hace años, pero como se suele decir, lo que no te mata te hace más fuerte, también he contado con muchos compañeros hombres que me han apoyado y ayudado en mi desarrollo profesional.

### ***¿Qué consejos daría a otras mujeres del sector?***

A las mujeres del sector les diría lo mismo que les digo siempre, especialmente a las más jóvenes, que no arrendren en hacer aquello que les gusta, que no tiren la toalla al primer inconveniente, que salgan a ocupar su sitio y que lo hagan sin ningún complejo absurdo. Conozco a muchas que ya lo hacen y de forma envidiable, pero es cierto que "faltan muchas más"!

## Milagros Díaz

### ***¿Cuál ha sido la experiencia profesional que más le ha aportado en todos estos años en el sector?***

Por suerte mi experiencia profesional me ha reportado y me sigue reportando grandes satisfacciones que hacen que los momentos más duros, que también los ha habido, queden oscurecidos, he disfrutado desde dando clases, organizando eventos deportivos, viendo como poníamos en marcha escuelas, clubes, trabajando con magníficos equipos, viendo aparecer infraestructuras deportivas que ni soñábamos, en definitiva siendo participe del gran salto cualitativo del deporte en los últimos treinta años y conociendo a gente maravillosa.

### ***¿Qué supone ser una de las mujeres más influyentes del deporte?***

Creo que no tengo esa apreciación, pero reconozco que me gustó en su momento que así lo consideraran, en cualquier caso, siempre es bueno que vayan valorando a las mujeres y en mi caso, dedicándome a una labor "cero mediática", está bien, porque es una forma de que a los gestores se nos considere ya que sin duda, el deporte, como digo en la anterior pregunta le debe mucho a los gestores deportivos y siempre he pensado que deberían tener más reconocimiento.



# CONECTIVIDAD E IMPLANTACIÓN DE TECNOLOGÍA Y APP EN EL MERCADO FITNESS

Leonor Gallardo, Lucas E. Peñas, Sergio Rodríguez-Cañamero y Jorge García-Unanue

En las últimas décadas, el sector del fitness ha adquirido mucha importancia como promotor de la actividad física saludable y del ocio. Precisamente, por ser un sector que promueve la actividad física saludable (wellness), se ha convertido en un gran negocio en el que se ponen de manifiesto intereses económicos, sociales y profesionales. Esto ha supuesto que los centros de fitness se hayan tenido que adaptar a esta evolución, adoptando nuevas políticas de gestión como se ha demostrado en estudios publicados.

Concienciados de la importancia de lo que está pasando en el sector del fitness durante estos últimos años, desde el grupo IGOID, junto con Optimización Costes y Procesos (OCP), y con la

Fundación VAS y Matrix como patrocinadores, han realizado 5 estudios, con la intención de dar a conocer el panorama actual del sector. De esta forma los centros deportivos, han obtenido una información muy valiosa para su toma de decisiones, encaminada a mejorar el sector.

Durante el año 2016, se diseñó la investigación *“Tecnología en Centros Deportivos”*, ya que en los próximos 5 años, se producirá la mayor revolución a nivel mundial, sobre la tecnología, y ello afectará a nuestro sector. Son tres los pilares en los que se apoya la tecnología: la conectividad, inteligencia artificial y la realidad virtual, poco a poco, se introducirá en la calidad de vida.



Esta investigación forma parte de un estudio sectorial realizado a nivel nacional en España. Se enviaron 150.000 cuestionarios a un total de 105 centros deportivos, obteniendo una muestra total de 19.911 respuestas (tasa de respuesta del 13%). El cuestionario enviado fue validado por grupo de expertos, incluyendo profesores de universidad con más de 5 años de experiencia en investigación y profesionales del sector de consultoría deportiva con más de 10 años de experiencia. El cuestionario constaba de 22 preguntas. 20 de ellas sociodemográficas y de uso de tecnología para categorizar el perfil del consumidor y otras 2 de escala (0-10) en relación con la satisfacción: (1) satisfacción con conectividad y app del centro, (2) utilidad de la conectividad y app en el cumplimiento de objetivos. Para el análisis de datos se realizó una prueba T de Student para comparar la implantación de la tecnología en función del modelo de negocio (low-cost vs mid-market) y una regresión logística para ver la influencia del perfil sobre la satisfacción con la implementación de la tecnología (las variables de escala fueron transformadas en dos subgrupos en base a la mediana). Se consideró el nivel de significación para  $p < 0.05$ .

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, Runtastic 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**.

## LAS 10 RECOMENDACIONES DESDE EL I+D DEL FITNESS

**1** Mejorar la percepción que tienen nuestros clientes de la relación calidad/precio. Realizar campañas "**Poner en Valor**".

**2** Elegir los factores diferenciadores de nuestro centro deportivo y "venderlos como ventajas para nuestros clientes". Una vez más, deberíamos utilizar los principios de "claridad" y "diferenciación".

**3** Utilizar **indicadores de predicción** de fuga de nuestros clientes. La mayoría de los usuarios de centros deportivos que causan baja siguen unos patrones de conducta similares que podemos predecir.

**4** Asesoramiento inicial y seguimiento de los clientes, es vital en el primer año. Muchos centros nos indican "que pierden a sus clientes una vez se dan de alta." En el primer mes, el 6% de los clientes se da de baja, el **57% causa baja** en los 6 primeros meses, el 68% lo hacen en el primer año.

**5** **Implantar y potenciar** un club de corredores en los centros deportivos, por ejemplo? relacionando la mejora de las marcas con el entrenamiento en la sala de fitness. "Para correr mejor, tienes que hacer algo más que correr". Esta es una de las frases que utiliza una conocida marca deportiva en su guía de iniciación al running. ¿Ya tienes una en tu centro deportivo?

**6** **La era del Big Data ya se ha implantado**, invitándonos a medir con el fin de aprovechar datos tangibles, para poder actuar de una forma más rápida y fiable en el centro deportivo.

**7** **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 a cumplir nuestros objetivos.

**8** **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 utiliza 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 cómo utilizarlos.

**9** **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.

**10** **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 tenemos que aprovecharlo.

Puedes descargar los resultados de la investigación en: [www.igoid.es](http://www.igoid.es)

### Referencias

- Dallinga, J. M., Mennes, M., Alpay, L., Bijwaard, H., & de la Faille-Deutekom, M. B. (2015). App use, physical activity and healthy lifestyle: a cross-sectional study. *BMC public health*, 15(1), 833.
- Gallardo, L., Rodríguez Cañamero, S., Hernando Barrio, E., & Peñas, L. E. (2016). Impact of the behaviour of the ex customers of sport centres by type of fee. *Revista de Psicología del Deporte*, 25(3), 43-46.
- Sperandei, S., Vieira, M. C., & Reis, A. C. (2016). Adherence to physical activity in an unsupervised setting: Explanatory variables for high attrition rates among fitness center members. *Journal of Science and Medicine in Sport*, 19(11), 916-920.

**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) 925268800 Ext. 5544  
[www.igoid.es](http://www.igoid.es)

  
**GRUPO IGOID**  
 Investigación en la Gestión de Organizaciones e Instalaciones Deportivas

# PREVENCIÓN DE LA MUERTE SÚBITA

## PREVENCIÓN PARA TODOS

RECONOCIMIENTOS PREDEPORTIVOS O DE NO CONTRAINDICACIÓN. UNA NECESIDAD



**Luis Felipe Rivero Martínez**  
 Director General  
 Especialidades Médicas Libreros SLU (EmSALUD®)  
 frivero@emsalud.com



***¿Se trata de satisfacer una demanda meramente alarmista o una necesidad real y científicamente sostenible?***

Parece claro que la causa más alarmante para la demanda de la realización de reconocimientos de no contraindicación es la muerte súbita cardiaca (MSC). Más concretamente durante el deporte (MSD), pues cada vez hay una sospecha mayor de que la muerte súbita cardiaca ocurre con una frecuencia superior a la inicialmente pensada durante, o poco después, de un ejercicio exigente. Esta demanda se produce tanto por la alarma generada, como por la fatal consecuencia, la pérdida de años/vida y la potencial posibilidad preventiva. Existen distintos otros objetivos, como la orientación y especialización deportiva, detección de patologías osteomusculares o visuales, etc.

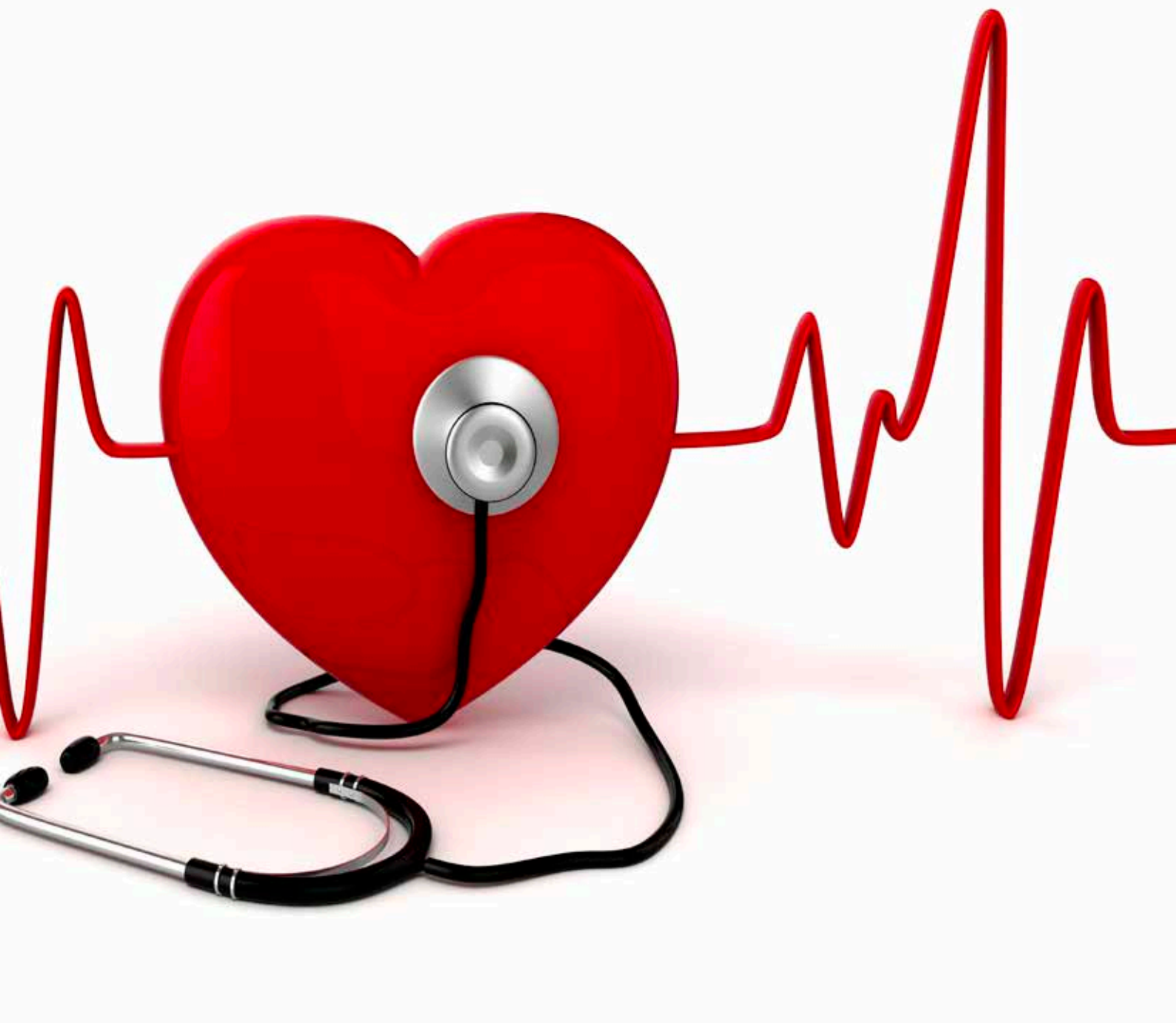
En España existen pocos datos sobre la incidencia de MSD, y a pesar de su baja incidencia la situación actual de la cuestión es percibida como insatisfactoria por los ciudadanos, los actores del sector deportivo y los expertos en el tema.



PROGRAMA  
 PARA LA  
 PREVENCIÓN  
 DE LA MUERTE SÚBITA

**el ECG permite detectar hasta un 95% de los casos de miocardiopatía hipertrófica**

Los datos de un entorno similar como Italia, indican una incidencia de 0,4 MSD/100.000 personas y año. Este es un dato resultado de una política basada en reconocimientos médicos deportivos, con un descenso del 89% (de 3,6/100.000 a 0,4/100.000), y que se ha comprobado su eficacia.



La American Heart Association (AHA) recomienda historia clínica y familiar y exploración física antes de High School o universidad y repetir bianualmente, este modelo solo permitió sospecha de anomalía cardiaca en el 3% de los fallecidos por muerte súbita, siendo por lo tanto insuficiente su sensibilidad. Sin embargo conocemos que el ECG permite detectar hasta un 95% de los casos de miocardiopatía hipertrófica.

El Grupo de Cardiología del Deporte de la Sociedad Europea de Cardiología publicó un documento de consenso europeo sobre el reconocimiento cardiológico de deportistas, en el que la principal propuesta consiste en incluir el ECG basal como el método más efectivo para identificar deportistas con miocardiopatía hipertrófica y prevenir la muerte súbita.

El reconocimiento cardiológico previo a la actividad deportiva debe constituir una parte del reconocimiento global que se debe realizar en toda persona que vaya a iniciar un programa de mantenimiento, de entrenamiento o de competición. Este reconocimiento debe ser inexcusable en los practicantes de actividad física y deportiva (escolares, grupos de mantenimiento y de tercera edad, discapacitados y participantes de otras actividades físico-deportivas no incluidas en deporte federado y deporte de competición nacional e internacional)

El reconocimiento cardiológico básico se compone de los siguientes apartados: valoración de los antecedentes patológicos personales y familiares, actividad deportiva realizada, exploración física, electrocardiograma de

reposo de 12 derivaciones y prueba de esfuerzo, al menos submáxima, valorativa de capacidad funcional.

Como criterio general, las técnicas de screening deben ser baratas, incruentas y con alta especificidad y sensibilidad para minorar los falsos positivos y falsos negativos.



## CONCLUSIONES

- El reconocimiento predeportivo o de no contraindicación deportiva es necesario.
- Debemos proporcionar un modelo que abarque a toda la población que realiza práctica deportiva.
- Los niveles mínimos deben incluir un cuestionario específico de detección cardiovascular, así como EKG, además de exploración por aparatos.
- El nivel de exigencia debe incrementarse con el riesgo: bien por la intensidad de la práctica deportiva, bien por la falta de adecuación al ejercicio, bien por la edad.
- Debe existir un itinerario definido que incremente el grado de estudio y especialización en los pacientes con algún riesgo.
- La periodicidad debe ser como mínimo bianual, aunque para facilitar la rutina y su control debería ser anual.
- No es posible realizar dicha prueba al 100% de la población en el inicio de la temporada, por lo que debería ser válida una antigüedad no superior a los seis meses con periodicidad anual.
- El tiempo estimado por paciente no debe superar los 20' en el reconocimiento básico.
- El coste por unidad puede ser menor de 20€.

# súmate a la *transformación digital*



*Impulsamos  
tu negocio*



Composición de la nueva Junta Directiva del Círculo de Gestores

## ACTIVIDADES DEL CÍRCULO DE GESTORES

Uno de los principales objetivos del Círculo de Gestores es dar a conocer instalaciones, formas de gestión y nuevas entidades a los miembros de esta asociación, y es por ello por lo que se realizan numerosas actividades a lo largo del año.

El pasado 31 de enero se celebró la Asamblea General del Círculo de Gestores, donde se presentó la nueva Junta Directiva, presidida por Dña. Milagros Díaz Díaz, y donde se realizó el presupuesto y el programa de actividades propuestas para el 2017.

La primera visita técnica de este 2017 se realizó el 22 de marzo, a la Instalación de Viding Alcántara, donde se hizo una visita guiada por la instalación, sus diferentes áreas, tanto cubiertas como al aire libre, las dife-

rentes clases y programas de entrenamiento que se realizan en ellas y los servicios que tienen sus clientes. Viding Alcántara es el segundo centro deportivo que la compañía abre en España. Como el anterior (La Rosaleda-Sevilla) es una concesión administrativa que el Ayuntamiento de Madrid ha otorgado a la compañía por 40 años. Viding Alcántara está destinado a ser un centro referencia en la zona. 12.000 m<sup>2</sup> se reparten en 3 plantas y una azotea entre las que encontramos espacio de salas colectivas, piscina cubierta, sala



Visita a la instalación del Club de Campo Villa de Madrid



Visita a la instalación del Club de Campo Villa de Madrid

“En este primer semestre de 2017 han sido tres las convocatorias realizadas a diferentes eventos, dejando para la segunda mitad del año varias actividades interesantes además de la ya tradicional Cena de Navidad.”

Fitness, una impresionante azotea con piscina al aire libre, ludoteca y parque de calistenia al aire libre como principal novedad. El nuevo centro Viding cuenta con la más puntera tecnología destinada a centros deportivos. De la mano de Mywellness, de Technogym los usuarios pueden reservar las clases, tener un registro de sus actividades o desbloquear las taquillas con una simple pulsera. Toda esta información se recoge en un sistema Cloud, aportando información de gran importancia tanto al usuario como a la pro-

pia instalación que como ellos mismos dicen, utilizarán para mejorar aún más la experiencia de usuario.

Al final de la visita técnica, los participantes en el evento pudieron disfrutar de un desayuno en la cafetería que se encuentra dentro de la propia instalación, donde pudieron intercambiar sus opiniones y enriquecerse como profesionales del sector.

Otra de las actividades organizadas por el Círculo de Gestores fue el pasado

6 de junio, cuando se realizó la visita técnica en el Club de Campo Villa de Madrid. El Club de Campo Villa de Madrid es un espacio muy especial debido a su privilegiada ubicación y a sus inigualables características. Esto supone un modelo de gestión muy particular e interesante. Algunas de las disciplinas deportivas más practicadas son: golf, hípica, tenis y hockey.

La visita se inició en el Chalet de Golf, rodeados por unas vistas y un entorno espectacular. El gerente del



Visita a la instalación deportiva Viding Alcántara

Club, Joaquín Ballesteros, comenzó la jornada con una ponencia en la que se presentó el centro, su historia, las instalaciones, actividades y servicios que lo componen. Se destacaron las novedades implantadas en la gestión, también varios proyectos futuros como la apertura de una nueva sala fitness. El modelo de gestión del club es particular y muy interesante, atrajo la atención de todos los participantes que pudieron dar solución satisfactoriamente a sus preguntas sobre el Club.

Tras una pausa para coger fuerzas se procedió a la visita de las instalaciones del Club, donde los asistentes comprobaron de primera mano las instalaciones y equipamientos existentes. Instalaciones al alcance de muy pocos clubes de la capital, como por ejemplo un picadero cubierto o una piscina de 50 metros con cubierta retráctil.

La interesante jornada finalizó con una comida de los participantes en uno de los restaurantes del Club de Campo Villa de Madrid.

Desde el Círculo de Gestores agradecemos la participación de los asistentes a estas actividades, y esperamos que los próximos eventos sean tan interesantes como los realizados hasta ahora.




Visita a la instalación deportiva Viding Alcántara




# 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



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](http://www.moype.com)



**MOYPE SPORT**<sup>S.R.L.</sup>  
European Sport Company

C/ Galileo Galilei 116, Pol Ind Valdearenal, 28939 Arroyomolinos (Madrid) T. 916 68 70 44



# GESTIÓN CONCERTADA O INDIRECTA DE LAS INSTALACIONES DEPORTIVAS PÚBLICAS

Los políticos elegidos por los ciudadanos deberían tener como MISIÓN principal, hacer que se den los servicios necesarios, con la calidad adecuada, al menor coste para el contribuyente y menor precio para el usuario.



**Pablo Sánchez Bujan**

Licenciado en Educación Física  
Master en Dirección y Administración de Empresas  
Especialista en Gestión Pública Local

**E**sto que debería ser como la primera regla de un manual de gestión pública, no es considerado por la mayoría de los políticos que nos gobiernan, especialmente en lo que a la gestión de instalaciones deportivas públicas se refiere.

La mayor parte de los políticos llegan poniendo su ideología política, Mal entendida, por encima de todo, cueste

lo que cueste y eso no debe ser así. El cerebro está para pensar, y muchos de éstos políticos, cuando se les da un cargo dejan de hacerlo, solo tratan de complacer a la demagogia de sus jefes.

LA FÓRMULA ES MUY FÁCIL Y VALE PARA TODOS: Los servicios, en este caso físico deportivos, deben ser asequibles a todos los ciudadanos a precios muy razonables, incluso gra-

tuitos para las personas sin ningún nivel de ingresos o con riesgo de exclusión social. Pues bien, la fórmula mágica es la: **GESTIÓN INDIRECTA O CONCERTADA DE LOS SERVICIOS PÚBLICOS. Estamos refiriéndonos exclusivamente a la GESTIÓN, ya que la TITULARIDAD siempre será PÚBLICA.**

**Con la Gestión indirecta de los servicios públicos, "TODOS GANAN":**

Las Administraciones Públicas (ayuntamientos, comunidades autónomas, etc.), porque la **gestión indirecta**, supone un elevado ahorro en costes a las arcas públicas, o sea a los ciudadanos. Gracias a ese ahorro de costes, se pueden bajar los impuestos o aumentar los servicios.

**Con la Gestión indirecta de los servicios públicos, ganan los usuarios**, porque disfrutarán de instalaciones más modernas y con un mayor abanico de servicios, pagando lo mismo que en las instalaciones que los ayuntamientos gestionan de forma directa.

**Con la Gestión indirecta de los servicios públicos, ganan también**, por supuesto, las empresas ganadoras de los concursos públicos, mejorando su economía y pudiendo reinvertir parte de esas ganancias en mejoras para las Instalaciones deportivas.

Ya en el año 1974 escribía en la revista de Organización Brafa, especializada en la actividad física y su gestión y editada en Barcelona, un artículo sobre las ventajas que tenía la gestión de instalaciones públicas por entidades privadas. Han pasado más de 40 años y releendo dicho artículo veo que aún está de actualidad.

Teóricamente, la gestión de una instalación deportiva se podría llevar a cabo con la misma eficacia desde un modelo de Gestión Directa, que desde otro de Gestión Indirecta, si ambos partieran de “cero” y tuvieran a los mismos dirigentes o gestores y los mismos medios, sin taras sindicalistas que obliguen a mantener determinadas condiciones, en algunos casos inasumibles, y siempre con el objetivo de dar un servicio de actividades físico deportivas de calidad. Pero la realidad es que las empresas privadas gestionan con una mayor eficiencia, con un control del gasto sin que disminuya la calidad en la prestación de los servicios.

Las Entidades públicas tienen la obligación de diseñar y prestar los servicios físicos deportivos de calidad, con un equilibrio entre gastos e ingresos, según la regulación de la Ley de Entidades Locales. Pero la realidad es que

las administraciones públicas parten de una posición viciada por decisiones políticas o sindicales y mal defendidos desde el punto de vista de la gestión, en donde el trabajador tiene gran cantidad de derechos consolidados que pueden implicar menor motivación (desgana y falta de motivación por la mala dirección que reciben o porque ya que queda “poco por conseguir” lo cual hace disminuir el “sentimiento” de servicio

público), y el dirigente o político de turno, no defiende su gestión con la misma pasión que lo hace quien defiende su propio capital, primero porque en la mayor parte de las ocasiones, no saben, ya que han sido elegidos por el “dedazo” sin tener en cuenta el “MÉRITO Y CAPACIDAD”. En segundo lugar porque juegan con dinero ajeno que en boca de algún político, “no es de nadie” y da lo mismo como y cuanto se gaste.

Aunque teóricamente no debiera haber diferencia entre una gestión pública y una privada, siempre que esta se hiciera correctamente, la realidad ha demostrado que hay notables diferencias a **favor de la gestión privada**, tales como:

- Menos burocratización.
- Mayor agilidad y dinamismo de gestión
- De personal, compras, mantenimiento, etc.
- Mayor flexibilidad en las actuaciones.
- Mayor capacidad en los servicios.
- Mejor relación calidad / coste de los servicios.
- Mayor facilidad en investigación y marketing.
- Mayor aprovechamiento de las instalaciones.
- MENOR COSTE EN:
  - Personal por encorsetamiento de la Administración Pública con los Convenios Laborales (Horarios, flexibilidad de la plantilla, polivalencia, incentivos, sueldos, etc., pero sobre todo en la GESTIÓN DEL ABSENTISMO)
  - Adquisición de bienes por mayor posibilidad de negociación de precios y pagos.
  - Gastos corrientes por mejor administración.

La Concertación de la Gestión de un Centro Deportivo, puede abarcar a diferentes áreas o a todos sus sectores y servicios. Entre estas áreas destacamos:

- Bares, cafeterías y restaurantes.
- Mantenimiento y limpieza de la instalación.
- Mantenimiento y limpieza de piscinas.
- Mantenimiento y conservación de maquinaria
- Actividades dirigidas .
- Otros servicios:
  - Alquileres, cesiones, usos libres, etc.
  - Gestión administrativa.

Las entidades públicas no tienen que tener miedo a la Gestión Concertada o Indirecta de instalaciones deportivas públicas ya que **EL CONTROL SIEMPRE LO DEBE TENER EL ORGANISMO PÚBLICO**. Este control lo debe realizar y formalizar a través de un pliego de condiciones en el que queden claros todos los aspectos y naturaleza del contrato, creando una comisión de seguimiento que permanentemente controle los aspectos más importantes de la prestación de los servicios y la gestión de las instalaciones.

## GESTIÓN DE LAS INSTALACIONES DEPORTIVAS DE UN AYUNTAMIENTO CON GRAN NÚMERO DE INSTALACIONES DEPORTIVAS

Los ayuntamientos con gran número de instalaciones deportivas gestionadas de forma directa, e incluso ayuntamientos pequeños con pocas instalaciones, se han metido en una gran espiral de la que incluso insuflando mucho dinero no podrán salir, a no ser que cambien su modelo de gestión de forma paulatina, en la que no se dañe a los trabajadores que tienen en la actualidad pero externalizando todo lo que se pueda.

La gestión concertada de las instalaciones deportivas permitiría a los ayuntamientos mejorar el equilibrio de la relación gastos / ingresos y además tendría ventajas económicas y socio-deportivas, en el que a priori se ganaría:



### Agilidad en la gestión personal

- Mayor facilidad para motivar e incentivar al personal
- Mayor polivalencia de trabajadores.
- Mayor flexibilidad horaria en la contratación del personal.
- Menos burocratización en los contratos, premios y sanciones.
- Mayor control y reducción del absentismo.
- Más posibilidades de inversión en nuevas instalaciones deportivas o mejora de las actuales.



### Agilidad en la conservación y mantenimiento de la instalación

- Al no tener que depender de partidas presupuestarias, ni de trámites administrativos de larga duración, en el momento de producirse cualquier imprevisto, éste se pueda solucionar de inmediato, contratando incluso a empresas especializadas.



### Costes

- La empresa pública tendrá que dedicar un presupuesto mayor que la empresa privada, sobre todo en recursos humanos, debido a que ésta podrá gestionar con menos empleados, con mayor polivalencia tanto en funciones como en la flexibilidad horaria, sueldos, formación, etc. través de la negociación, e incentivando a los empleados para reducir consumos.



### Prestación de servicios

- Una empresa privada dispone de una mayor polivalencia en las funciones del personal, más flexibilidad en los horarios de entrada y salida, lo que implica facilidad para ampliar el abanico horario de servicios al poder adelantar y atrasar los horarios de apertura y cierre de las instalaciones deportivas adaptándose a las necesidades de los usuarios.
- Mayor rapidez en la sustitución de profesorado, técnicos deportivos vigilantes u otro personal en caso de bajas u otras incidencias, obteniendo por lo tanto mejor calidad en los servicios.
- Aumento del número y del tipo de servicios sin perder calidad en su desarrollo.
- Mayor creatividad y capacidad en el aprovechamiento de las instalaciones deportivas.
- Reflejos más rápidos, en el momento de arreglo de averías y mantenimiento de las instalaciones o cambios de servicios.
- También la empresa concesionaria puede emplear fórmulas de marketing y realizar estudios de mercado para conseguir tener unos usuarios más informados, servicios más utilizados, y una mejor distribución horaria y por lo tanto un mayor rendimiento social de los Centros Deportivos.
- La empresa privada tiene mayor posibilidad de investigación de nuevos servicios y materiales, así como mayor agilidad para su puesta en práctica.
- La empresa privada puede realizar una oferta mayor con el mismo o menor esfuerzo presupuestario que la pública, lo cual supone un ahorro en gastos de gestión de personal, mejorando relación calidad / coste.

## CONTROL DE GESTIÓN Y DE CALIDAD

Insisto en que las entidades públicas no tienen que tener miedo a la **Gestión Concertada o Indirecta** de instalaciones deportivas públicas ya que **EL CONTROL SIEMPRE LO DEBE TENER EL ORGANISMO PÚBLICO**.

Las claves para el perfecto funcionamiento de los servicios públicos gestionados de forma indirecta está a través de un pliego de condiciones en el que queden claros todos los aspectos y naturaleza del contrato, creando Departamento o Comisión de seguimiento con personal especializado municipal, que permanentemente controle los aspectos más importantes de la prestación de los servicios y la gestión de las instalaciones con la calidad determinada claramente en los Pliegos.



# ACTUALIDAD EVENTOS



## Piscina & Wellness Barcelona

17

OCTUBRE

El salón Piscina & Wellness Barcelona presenta una edición renovada con una visión internacional, integral y completa del sector de la Piscina y el Wellness:

- Espacio para el negocio y el networking
- Formación, jornadas técnicas y exposiciones de proyectos
- Novedades y tendencias del sector

**Lugar**

Recinto Gran Vía  
Av. Joan Carles I, 64, L'Hospitalet de Llobregat, Barcelona

**Teléfono** (+34) 93 233 20 00

**E-mail** [info@firabarcelona.com](mailto:info@firabarcelona.com)

**Sitio web** [www.piscinawellness.com](http://www.piscinawellness.com)

## ENTRETENIDO. REVELADOR. IMPRESCINDIBLE.

Cuando descubres la nueva consola 7xi no solo encontrarás un magnífico monitor con una app intuitiva que conectará a los usuarios a un nuevo nivel de entretenimiento, y a sus redes sociales personales preferidas sino también a una mayor interacción entre ellos y el club. Estamos continuamente mejorando y afinando nuestra plataforma de software con nuevas características y con actualizaciones gratuitas. Esto significa que cuando eliges lo mejor, puedes confiar en que se mantendrá actualizado durante mucho tiempo

Descubre más en [www.matrixfitness.es](http://www.matrixfitness.es)

91 488 55 25





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](http://www.circulodegestores.com)

[info@circulodegestores.com](mailto:info@circulodegestores.com)

[f www.facebook.com/CirculoGestores](https://www.facebook.com/CirculoGestores)

[t @CirculoGestores](https://twitter.com/CirculoGestores)



**FAGDE**

Federación de Asociaciones de  
Gestores del Deporte de España