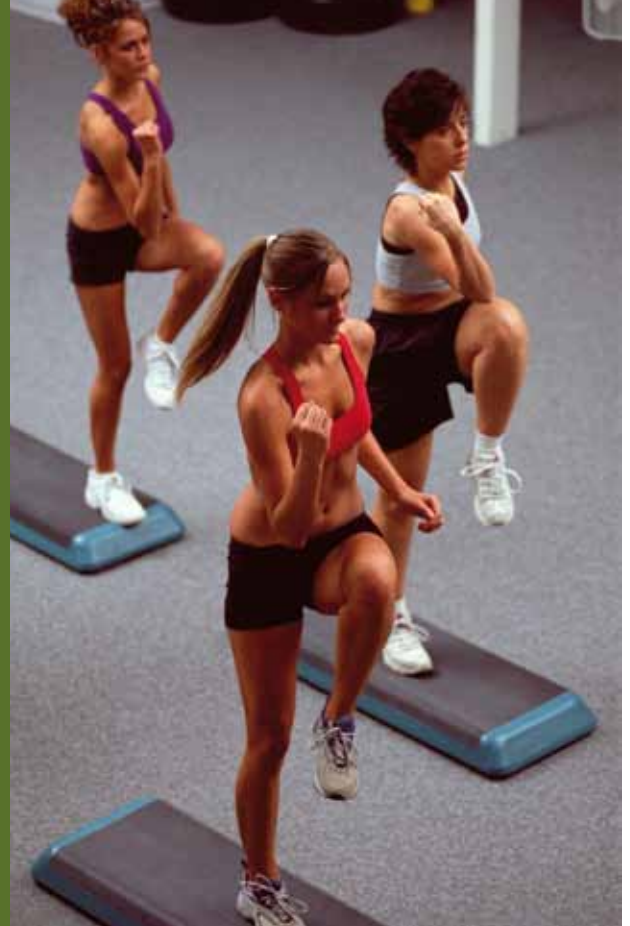


OFERTA Y VALORACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DIRIGIDAS EN CLUBES DE FITNESS

Por: **Carlos Barbado Villalba**, profesor del Centro Profesional de la Universidad Europea de Madrid y asesor de Valgo Investment; **Manel Valcarce Torrente**, director gerente de Valgo Investment, profesor del Máster Oficial en Dirección de Organizaciones e Instalaciones de la Actividad Física y del Deporte de la Universidad de Alcalá y gerente del Consejo General de COLEF y CAFD de España



El gestor, gerente o director de un centro deportivo debe saber las ventajas de las actividades dirigidas, incluidas las de rentabilidad económica.

El mercado de las sesiones dirigidas en los clubes de fitness está en constante evolución, pues estas sesiones son una de las mejores herramientas de fidelización de clientes dentro de centro deportivo. No obstante, el gestor o director de la instalación debe ser consciente del rendimiento económico que cada una de ellas puede aportar y, por tanto, adaptarlas a la realidad de su centro, teniendo en cuenta tanto los criterios de interés, demanda y necesidades por parte del público cliente, como los espacios, materiales y personal de la instalación necesarios para llevar a cabo esa actividad.

Una simple consulta a través del canal estadístico más relevante en la actualidad Google, permite conocer la evolución en interés de dos de las actividades más relevantes de los centros de fitness, el aeróbic y el ciclo indoor. Según la **Figura 1**, en España el interés desde el año 2004 por el aeróbic ha ido bajando, mientras que el del spinning ha ido subiendo hasta estar por encima del primero, algo realmente sorprendente. Una segunda consulta (**Figura 2**), que compara el interés en Madrid por el gimnasio o por el pilates desde 2004 hasta hoy, demuestra que éste ha sido muy homogéneo. En su análisis, se puede comprobar cómo se marcan de forma muy concreta los picos de demanda más altos durante el año, los meses de enero y septiembre. Las nuevas tecnologías, por lo tanto, permiten a los gestores de los centros deportivos y de fitness ayudar a conocer la

evolución y las tendencias del sector y, sobre todo, tomar decisiones, no solo según nuestros gustos o presentimientos, sino también mediante la realidad del mercado y las demandas y necesidades de nuestros públicos. Bajo este criterio, a continuación se realiza una revisión de aquellas sesiones dirigidas en grupo que más aceptación tienen en los centros de fitness, especialmente a aquellas de reciente incorporación que pudieran ser de mayor desconocimiento, así como una valoración económica y su repercusión en el centro.

Sesiones coreográficas

Incluyen actividades como el aeróbic, el step, el aerodance o los bailes latinos. Las comúnmente denominadas 'clases de aeróbic' llevan tiempo cediendo terreno ante las nuevas incorporaciones de sesiones

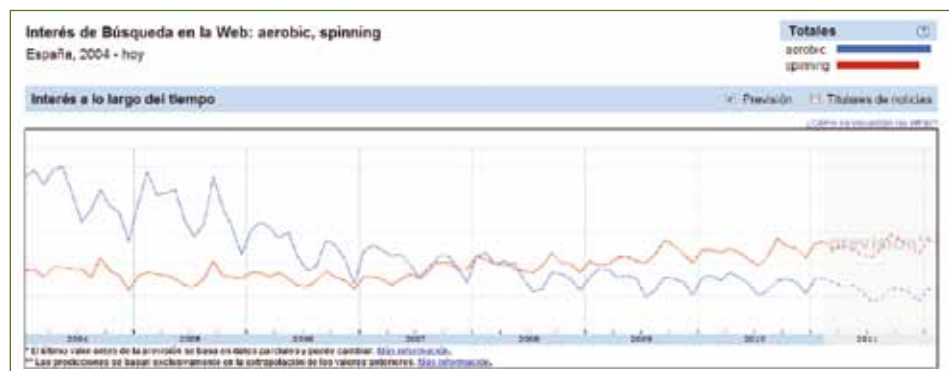


Figura 1. Interés en España por las actividades de aeróbic y spinning desde el año 2004 hasta hoy. Fuente: Google.

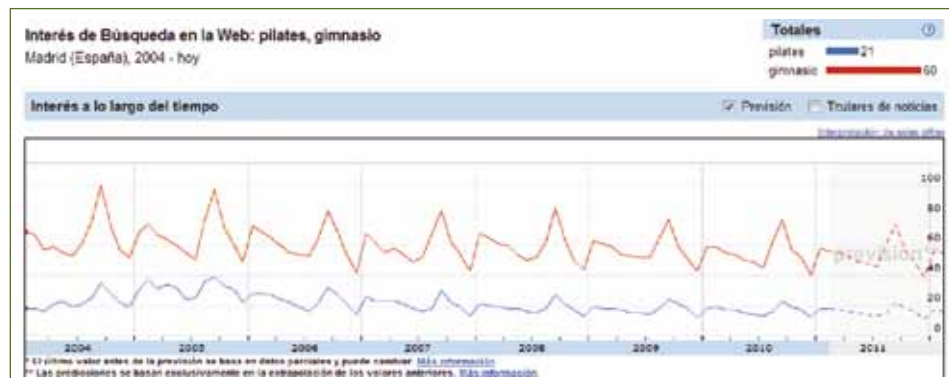


Figura 2. Interés por los centros de pilates y gimnasios en España desde el año 2004 hasta hoy. Fuente: Google.

más novedosas, como pilates o ciclo indoor. En su momento marcaron la llegada del público femenino a los gimnasios, pero el paso del tiempo y, en algunos casos, la alta dificultad coreográfica impuesta por algunos instructores, las han relegado a un segundo plano en el panorama del fitness. Aun así, se pueden encontrar en la mayoría de los gimnasios, aunque con muchas menos horas ofertadas. Esta actividades van dirigidas fundamentalmente al público femenino, aunque en los últimos años se han abierto bastante a los hombres. Requieren un espacio concreto (sala polivalente) y material específico (step y colchoneta). El número de alumno por sesión depende de la capacidad máxima de la sala.

Sin duda, su repercusión económica siempre es elevada. Pueden llegar a albergar un gran número de usuarios por la sala



Muchas de las actividades han incorporado al hombre entre sus usuarios.

de uso y por número de sesiones al día. Sin embargo, tanto el precio que se abona como su demanda es precaria. Es necesaria una renovación de la oferta orientada a ampliar el público que entre en este tipo de sesiones, así como de sus programas técnicos menos enfocados a la coreografía. En este sentido, la labor de programas cerrados por marcas registradas han sabido abordar los gustos y necesidades de los usuarios, haciendo de estas sesiones las más rentables por el elevado uso de público.

Sesiones de acondicionamiento cardiovascular

Incluyen actividades tipo ciclo indoor, indoor walking, walking o striding, por citar unos ejemplos. Respecto a la situación actual de estas actividades, destaca sobre las demás el ciclo indoor, que ha basado su éxito en su sencillez de realización, efectividad para mejorar el sistema cardiovascular y posibilidad de regulación propia de la intensidad. Esta actividad ha marcado la llegada del público masculino a las clases colectivas y, en la actualidad, cualquier instalación de nivel medio debe tener una sala para su práctica.

Estas actividades van dirigidas tanto a hombres como a mujeres de diferente nivel de condición física. El espacio requerido es una sala exclusiva. Cuando el spinning llegó a nuestro mercado hace más de 10 años era habitual compartir la sala con otras actividades dirigidas, pero en la actualidad, teniendo en cuenta la gran cantidad de sesiones que hay, en la mayoría de los gimnasios se requiere de una sala específica y exclusiva. Esta sala puede albergar hasta 1 bicicleta por cada 1,5 m². Y contar con un buen sistema de ventilación y, recomendable, una adecuada insonorización o al menos aislamiento acústico. El material específico es la bicicleta y puede haber desde 10-15 hasta 40-50 alumnos por sesión.

Estas actividades han experimentado en estos últimos años una mayor demanda y, por tanto, tienen un mayor potencial económico y de rentabilidad. Destaca, además, la elevada fidelidad que tiene sobre los usuarios, mayor si el técnico es un buen motivador. Corresponden a una buena elección en la oferta de los servicios deportivos de un centro, pero siempre teniendo coherencia entre el número de aparatos y usuarios. Por ejemplo, no tendría sentido una sala con 100 bicicletas, teniendo en cuenta los costes de amortización y el elevado índice de uso en horas y usuarios, sino que es más lógico una sala de entre 30 y 50 aparatos.

Sesiones de tonificación localizada

La tonificación dirigida, los GAP o el pump son solo algunos ejemplos de actividades de tonificación. Actualmente, esas sesiones son practicadas tanto por hombres como por mujeres. Constituyen un entrenamiento muy efectivo para mejorar el tono muscular de zonas muy específicas del cuerpo, ya que los ejercicios empleados son muy analíticos. Son actividades presentes en los cuadrantes desde hace

Las actividades dirigidas más rentables son aquellas que se enfocan hacia la exclusividad y la personalización, sobre todo si son novedosas y están de moda. Ello no implica que las grupales, como el spinning o las actividades de aeróbic, se menosprecien, pues su potencial económico deriva de la cantidad de practicantes

muchos años y, a pesar de la llegada de otro tipo de clases, aun persisten, gozando de gran popularidad. Van dirigidas tanto hombres como mujeres, siendo una buena alternativa para aquellos a quienes no les gusta la sala de musculación, pero aun así desean entrenar la fuerza. Su práctica requiere una sala polivalente y material específico tipo mancuernas de vinilo, barras y discos, bandas elásticas, etc. El número de alumno por sesión depende del material disponible y de la capacidad de la sala.

En relación a su valoración económica, estas sesiones son una alternativa natural a las actividades coreografiadas. Ofrecen mayores opciones de entrenamiento y se abren a una variedad de público mucho más amplia, con lo que sus posibilidades de rendimiento económico son muy elevadas. El coste del material en este tipo de actividades no es muy caro, comparado por ejemplo con las actividades anteriores, con lo que su amortización se hace más corta. Quizás el único inconveniente es no saber o poder fidelizar a los usuarios, la posible desmotivación de estos y la dificultad de personalizar el entrenamiento, como sí sucede en otras actividades o servicios.

Sesiones de entrenamiento funcional

Algunos ejemplos de estas actividades son el funcional training, el bosu o el entrenamiento en suspensión. Corresponden al grupo de actividades de mayor crecimiento en los últimos años. El entrenamiento funcional consiste, fundamentalmente, en trabajar el cuerpo de manera global, en contra de lo que se venía haciendo tradicionalmente con el entrenamiento de tonificación analítica. De esta manera, se empiezan a utilizar materiales de última tendencia como el core, el fitball o el bosu, que aportan inestabilidad, o el flying y el TRX, que permiten entrenar en suspensión. Con estos materiales se consigue mejorar la estabilización corporal, la propiocepción y la postura.

Son actividades dirigidas tanto a hombres como a mujeres y el complemento ideal a otras actividades que pueden crear desequilibrios musculares, como el ciclo indoor. Se necesita una sala polivalente para su práctica, así como material

específico. En este sentido, debido a la utilización de materiales de última generación, resulta fundamental invertir tanto en estos materiales como en la formación de los técnicos para que puedan utilizarlos correctamente y sacarles el máximo partido. En el caso del entrenamiento en suspensión es necesario, además, adecuar la sala para poder colgar las cinchas que cuelgan del techo, para lo que se requiere de una viga sólida y resistente. En este tipo de sesiones, debido a la dificultad del control corporal en muchos de los ejercicios, no se recomienda que haya más de 10 alumnos por sesión.

El entrenamiento funcional es una de las actividades más novedosas y, probablemente, la más rentable si se enfoca hacia la exclusividad y la personalización. En cambio, si se dirige hacia una actividad más incluida en el precio global del abono y, por tanto, llega a masificarse, su objetivo y función se desvanecerá y se convertirá en una moda pasajera. Hay que tener en cuenta que la oportunidad de ofrecer unas actividades más exclusivas, con materiales específicos y orientadas a la personalización del entrenamiento, permitirá aumentar los vínculos con los usuarios, además de mejorar su condición física y lograr sus objetivos. Todos estos conceptos han de quedar muy claros a la hora de poner un precio a la actividad, ya sea para cobrar más o para crear cuotas específicas, puesto que afectará positivamente a la rentabilidad de la actividad ofrecida.

Body Mind y pilates

En esta categoría entran actividades tipo pilates, yoga, tai-



VALORACIÓN DE LAS ACTIVIDADES DIRIGIDAS EN CENTROS DE FITNESS Y DEPORTIVOS

Tipo	Público	Espacio	Material	Capacidad	Repercusión económica
Actividades coreográficas (aerobic, step, latinos...)	Femenino fundamentalmente	Sala polivalente	Step y colchoneta	Máxima de la sala	Alta
Accionamiento cardiovascular (spinning, indoor walking, striding...)	Ambos sexos	Sala exclusiva	Bicicleta u otro equipo específico	Desde 10-15 hasta 40-50 alumnos	Alta
Tonificación localizada (tonificación dirigida, GAP, pump...)	Ambos sexos	Sala polivalente	Mancuernas, barras, discos, bandas elásticas...	Según sala y material	Alta
Entrenamiento funcional (bosu, entrenamiento en suspensión...)	Ambos sexos	Sala polivalente	Core, fitball, bosu, flying, TRX...	Máximo 10 alumnos	Muy alta
Body-mind y pilates (pilates, yoga, taichi...)	Ambos sexos	Sala polivalente o sala exclusiva	Aros, roller, fitball, softgym...	Máximo 8 alumnos	Muy alta

chi y similares. La llegada del pilates ha marcado un antes y un después en el fitness. Esta disciplina ha gozado en los últimos años de una gran aceptación, tanto que en muchos clubes existen cuotas específicas de mayor cuantía para poder acceder a su práctica. Dirigidas a ambos sexos, estas actividades requieren una sala polivalente, aunque en muchos clubes existen espacios reservados exclusivos para pilates y la actividades cuerpo-mente, ya que requie-



Muchos centros de fitness ya cuentan con espacios exclusivos para actividades cuerpo-mente, pues requieren de entornos más tranquilos.

ren de un entorno tranquilo para su práctica. También es necesario material específico como aros, roller, fitball, softgym, etc. Lo ideal en pilates es gozar con un número reducido de alumnos (no superior a 8), e incluso es posible realizar clases personales o a parejas, aunque dependerá de las cuotas establecidas por el centro.

En los centros específicos, este tipo de actividades es el modelo a seguir. Gozan de un marketing y una venta extraordinaria, y cuotas realmente aceptables por dos horas a la semana, por ejemplo. Los principios de exclusividad, dedicación y personalización se pagan. En cambio, en los grandes centros, estas disciplinas quedan masificadas por el alto número de usuarios practicantes y unos precios convencionales o de todo incluido. El resultado es que pierden su esencia. Corresponderá a los gestores saber adaptar los modelos productivos a cualquier tipo de instalación para que sean rentables, y eso implicará que no pierdan sus principios y sus propiedades.

Para más información

Valgo Investment

Calle de la Indulgencia, 12, Local - 28027 Madrid

Tel.: 902 012 571 - www.valgo.es