GRADO EN CIENCIAS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA Y EL DEPORTE

UNIVERSIDAD DE ZARAGOZA

TRABAJO FIN DE GRADO

ESTUDIO DEL MERCADO ACTUAL DE LOS CENTROS FITNESS EN LA CIUDAD DE ZARAGOZA.

STUDY OF THE CURRENT MARKET FOR FITNESS CENTRES IN ZARAGOZA CITY.

Autora:

Ana Boldoba Laña

Tutora:

Nerea Estrada Marcén

Didáctica de la expresión corporal

2021/2022

RESUMEN. En el presente estudio se detalla la situación actual del sector fitness en la ciudad de Zaragoza, a partir del estudio de variables relacionadas con las características de los centros fitness en cuanto a sus instalaciones, servicios y profesionales. Así como se concluye el perfil profesional y las características del servicio de entrenamiento personal. Se ha llevado a cabo una investigación cuantitativa de corte descriptivo, siguiendo los procedimientos propios de dos encuestas descriptivas, aplicadas a una muestra de centros fitness, y a otra de entrenadores personales que desarrollan sus servicios en la ciudad. En el estudio se concluye de forma general que el sector ha atravesado una gran diversificación en los últimos años. Así como ha sufrido una amplia evolución que le ha llevado a ser un sector cada vez más especializado y cualificado que está en constante actualización. Sin embargo sigue existiendo una gran falta del desarrollo de la regulación profesional. ***Palabras clave**: Fitness, centros deportivos, Zaragoza, entrenamiento personal, COVID-19.*

ABSTRACT. This study details the current situation of the fitness sector in the city of Zaragoza, based on the study of variables related to the characteristics of fitness centres in terms of their facilities, services and professionals. It also concludes the professional profile and the characteristics of the personal training service. A descriptive quantitative research has been carried out, following the procedures of two descriptive surveys, applied to a sample of fitness centres and to a sample of personal trainers who provide their services in the city. In general terms, the study concludes that the sector has undergone great diversification in recent years. It has also undergone an extensive evolution that has led it to become an increasingly specialised and qualified sector that is constantly being updated. However, there is still a great lack of development of professional regulation. ***Key Words**: Fitness, fitness centre, Zaragoza, personal training, COVID-19.*

ÍNDICE

1. Introducción. 4
2. Justificación del tema de trabajo. 5
3. Marco teórico. 6
    3.1. La corriente del fitness. Orígenes. 6
    3.2. El auge de la industria del fitness moderno. 8
    3.3. El sector del fitness en España. 9
    3.4. Nuevas tendencias del fitness. 12
4. Objetivos del estudio. 13
5. Diseño del estudio. 14
    5.1. Diseño del estudio. 15
    5.2. Diagrama de Gantt. 16
6. Materiales y método. 17
    6.1. Muestra. 17
    6.2. Material y herramientas. 19
    6.3. Métodos. 22
    6.4. Análisis estadístico. 23
7. Resultados y discusión. 24
    7.1. Base de centros fitness en la ciudad de Zaragoza. 24
    7.2. Descripción de los centros fitness de la ciudad de Zaragoza. 24
        7.2.1. Características generales de los centros fitness. 24
        7.2.2. Servicios de los centros fitness. 27
        7.2.3. Profesionales de los centros fitness. 34
        7.2.4. Servicio de entrenamiento personal en los centros fitness. 38
        7.2.5. Equipamientos e instalaciones. 41
    7.3. Descripción del entrenamiento personal en la ciudad de Zaragoza. 43
    7.4. Impacto COVID-19. 51
8. Limitaciones y prospectiva de futuro. 54
9. Conclusiones. 55
10. Bibliografía. 57
11. Anexos. 61

1. Introducción.

El presente trabajo tiene como principal objetivo recoger la información necesaria para conocer la situación actual de los centros fitness de la ciudad de Zaragoza, teniendo en cuenta el punto de inflexión que ha sufrido este mercado debido a la pandemia por COVID-19. Además de comparar esta información con la situación que este ámbito tenía en el año 2014.

Zaragoza es la quinta ciudad más poblada del país, contando con un total de seiscientos setenta y cinco mil habitantes a 1 de enero de 2021. Teniendo en cuenta la gran evolución de la corriente del fitness en España, podemos considerar que este ámbito debe tener una gran cabida a lo largo y ancho de la ciudad.

La característica principal de este ámbito es el aprovechamiento del tiempo libre, teniendo en cuenta que vivimos en la sociedad del ocio. Reverter & Barbany (2007), definen el "tiempo de ocio" como un conjunto de actividades placenteras, "ocio como actividad". Entre las que podemos establecer la práctica física y el cuidado de la salud. Considerando que es el cuerpo, el anillo de unión de todo lo que gira en torno a este subsector de la actividad física; el creciente auge del sector ocio-salud representa un predictor de la calidad de vida a la que aspira una sociedad. Así pues, el ejercicio puede describirse como una parte importante de la vida, ya que los resultados de la actividad física pueden afectar a la satisfacción vital y a la salud del individuo.

Sin embargo el fitness no tiene por qué estar asociado al ocio; ya que, históricamente, el ejercicio también ha estado vinculado a lo militar, a la preparación laboral, a la religión y a la formación del carácter moral, así como a los regímenes terapéuticos de salud (Maguire, 2002).

2. Justificación del tema de trabajo.

La elección de esta idea de proyecto se basa en mi curiosidad por conocer la realidad de este ámbito laboral, en el que es posible que llegue a trabajar en un futuro. Ya que hasta ahora los únicos conocimientos que tengo sobre esta salida profesional, la cual considero crucial para un graduado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, son debido a una única asignatura optativa de seis créditos en un grado de cuatro años.

Además el interés por este tema de estudio aumentó cuando escogí el lugar en el que llevaría a cabo las prácticas externas del grado. El centro en cuestión era el gimnasio David Lloyd de Zaragoza, que en su momento era parte del grupo Áccura. Durante mis horas de prácticas tuve la oportunidad de conocer muchos de los detalles del funcionamiento de un centro fitness de primera mano, así como de la situación de los entrenadores personales de dicho centro. Otra de las razones por las que escogí este tema de trabajo y que durante las prácticas pude ver cómo era una realidad, es la desigualdad en la formación de trabajadores que cumplen con funciones semejantes. Y con ello la falta de regulación profesional que existe en este sector. Aunque, según Gambau I Pinasa (2019), en estos últimos años, a pesar de la inacción de los diferentes Gobiernos del Estado, las comunidades autónomas han tomado la iniciativa y han regulado el acceso y ejercicio profesional del deporte mediante leyes específicas o incluyéndolas en leyes generales del deporte.

También me parecía muy interesante conocer la trayectoria que había seguido el mundo del fitness en esta ciudad desde estudios anteriores y ser consciente de los cambios que había ocasionado la pandemia en este sector profesional.

3. Marco teórico.

3.1. La corriente del fitness. Orígenes.

La palabra “fitness” es un vocablo inglés cuyo significado engloba todo aquello que tenga que ver con una buena aptitud/condición física. Muy de la mano encontramos también el término “wellness” que hace referencia al bienestar en el más amplio sentido de la palabra. Ambos vocablos aluden a buen estado general de salud basado en la práctica de actividad física, una correcta alimentación y unos hábitos de vida saludables.

A pesar de que hoy en día la palabra fitness es conocida tanto por usuarios de gimnasios como personas ajenas al deporte, si la buscamos en la Real Academia de la Lengua Española podemos comprobar como todavía no es reconocida. Sin embargo si realizamos esta misma búsqueda en el Diccionario de Cambridge encontramos que la define como “la condición de ser/estar fuerte física y mentalmente”.

El fitness ha estado presente en nuestras vidas mucho antes de la aparición de los gimnasios y de los deportes reglados. Desde el Paleolítico hasta el Renacimiento, pasando por la Antigüedad y la Edad Media, el hombre ha precisado de una buena condición física para sobrevivir. Comenzando con acciones básicas como saltar, correr o trepar y prosiguiendo con otras más complejas y específicas, como el entrenamiento para la batalla.

Es en la Antigua Grecia cuando se despierta el interés por la belleza y la fuerza del cuerpo, llegando a considerar la actividad física como un ideal filosófico. Para los griegos existía una estrecha relación entre el atletismo, la educación y la salud.

Aparecen los primeros gimnasios, vocablo que deriva del griego *gymnos*(γυμνός) y que significa desnudez. Relacionado con el verbo *gymnazein* que significa “hacer ejercicio físico”. Cabe destacar que en la Antigua Grecia el ejercicio físico se realizaba sin ropa.

El gimnasio no solo era un lugar donde entrenar el cuerpo sino que también se acudía con el fin de ejercitar la mente, ya que era punto de reunión para las discusiones entres filósofos, centro de estudios y albergaba los baños comunales. Los profesionales que dirigían estos centros eran los *gimnasiarcas*, lo que hoy en día sería un coordinador, y los *pedotribas*, que se asemejarían a los monitores/entrenadores. (Estrada, 2021)

En la Edad Media se da lugar a un cambio de mentalidad en el cual se rechaza en gran medida al cuerpo y es la mente la que pasa a un primer plano, siendo el pilar fundamental de la educación. Ya pasada esta época, en el siglo XVI, vuelve el interés por el cuerpo humano con el surgimiento de los primeros libros dedicados al ejercicio físico y sus beneficios de la mano de dos grandes médicos: Cristóbal Méndez autor del *Libro del ejercicio corporal y de sus provechos;* y años más tarde, Hyeronimus Mercurialis autor de *Arte Gymnastica*.

Fue con la llegada de la revolución industrial cuando el hombre cambió su forma de vida. El estilo de vida se volvió más sedentario, lo que llevó a que surgiera la necesidad de practicar ejercicios físico de forma intencionada, principalmente impulsada por el fervor hacia la patria. Se sentía orgullo por mantenerse sano, en forma y listo para servir al país en la batalla. Debido a ello, se llevan a cabo varias iniciativas por toda Europa. Desde Alemania, con Johann Bernard Basedow y su escuela Philanthropinum, en la que se hacía énfasis en el ejercicio físico basado en los juegos y las habilidades básicas de movimientos (andar, correr, saltar, bailar…); pasando por Guts Muths, el "gran abuelo de la gimnasia" y Friedrich Jahn, "el padre de la gimnasia". De forma simultánea, Pehr Henrik Ling promovió un sistema de "gimnasia suave" en Suecia con el que pretendía integrar el desarrollo corporal con la belleza muscular. Este sistema estaba basado en la realización de ejercicios sin aparatos, la calistenia y los estiramientos.

Al mismo tiempo en España, Francisco Amorós funda la escuela de gimnasia militar en Madrid. Y en 1847, Hippolyte Triat abre en Francia lo que sería el primer gimnasio más parecido a un centro fitness de hoy en día.

3.2. El auge de la industria del fitness moderno.

Es en el siglo XX, cuando se empieza a extender la industria del fitness y el entrenamiento físico poco a poco de la mano de dos grandes precursores como fueron Edmond Desbonnet, con la apertura de una cadena de clubes, así como de la publicación de las primeras revistas fitness; y Bernarr Macfadden, gurú de la cultura física en Estados Unidos y defensor de la vida sana.

A principios de la segunda mitad del siglo XX surgen las primeras investigaciones en el campo del ejercicio físico y con ello las primeras recomendaciones oficiales del ejercicio para la salud de la mano del Colegio Americano de la Medicina del Deporte, 1978. En este contexto, se populariza el footing y el uso de las bicicletas estáticas, aunque no será hasta los años ochenta cuando se produce un incremento de los centros fitness, (Estrada, 2021).

Los centros fitness tienen su origen en los gimnasios especializados que se centraban fundamentalmente en el culturismo y las artes marciales, los cuales experimentan un gran aumento en la década de los ochenta. En 1985, llega el aeróbic y sus variaciones de la mano de Jane Fonda, lo que marca un antes y un después para la aparición de la mujer en el gimnasio. Esta oferta se basaba en la realización de coreografías con movimientos corporales asociadas a ritmos musicales, (Reverter & Barbany, 2007).

En la última década del siglo XX y la primera del siglo XXI se consolida la industria del fitness y del wellness. Surgen las grandes multinacionales del sector y con ello se genera una gran expansión de las actividades ofertadas, así como de los diferentes servicios y

horarios que los centros ofrecen. El objetivo de los centros es ahora fomentar no sólo la musculación y la potenciación física, sino también el control emocional, la educación sanitaria y la correcta práctica dietética, (Reverter & Barbany, 2007). El movimiento del fitness se relaciona así con una nueva cultura de la estética, lo que fomenta también la asociación del ejercicio físico con la recreación (Olivera & Olivera, 1995).

El sector del fitness atraviesa una evolución vertiginosa, que sigue prolongándose hasta nuestros días. Nace el uso de la tecnología fitness, con las aplicaciones del móvil, los wearables (aparatos y dispositivos electrónicos que se incorporan en alguna parte del cuerpo) y los software, (Sullivan & Lachman, 2016). Esta nueva tecnología permite una gamificación de los entrenamientos que lo hacen más recreativo con la intención de motivar a los usuarios.

Aumenta el crecimiento de los gimnasios low-cost, nacidos en el año 2009 (De la Cámara Serrano, 2015), y surgen los gimnasios 24 horas. Se da lugar a una ramificación de los tipos de centros fitness y aparece el concento de gym boutique. Según la IHRSA (2016), las actividades que ofrecen estos centros son entrenamiento funcional, Yoga o Pilates, sesiones indoor de algún deporte específico, Boxeo, Artes Marciales y Crossfit.

También aparece el Small Group Trainning, entrenamientos en grupos reducidos. Más económico que el entrenamiento personal y además motivador por el hecho de entrenar con personas con objetivos comunes.

3.3. El sector del fitness en España.

Al igual que en el resto de Europa, el sector del fitness español ha sido un campo en constante cambio y evolución. Se deja a un lado los gimnasio familiares o de barrio, en los que se practicaba casi de forma exclusiva el culturismo y las artes marciales en la década de los ochenta y noventa; y surgen los centros fitness de grandes superficies con

maquinaria y tecnología vanguardista. Se introducen con fuerza las actividades colectivas y las ofertas multiservicio, dejando en segundo plano las tradicionales salas de musculación y peso libre. El foco se centra en involucrar al usuario como parte del centro fomentando las relaciones sociales mediante la celebración de competiciones, actividades temáticas, turismo activo… (De la Cámara Serrano, 2015).

Hoy en día, el mercado del fitness en España sigue teniendo un claro crecimiento. El mercado Español se mantiene quinto del sector en Europa, en lo que a facturación se refiere. Además, el porcentaje de población que es perteneciente a un club es superior a la media europea, situándose en el 11,2%. Esta tasa de penetracion ha crecido un 1% desde el año 2015 y se estima que siga creciendo. (Life Fitness, 2018)

En el año 2017, se experimenta en España un gran crecimiento de los Gimnasios Boutique, los Municipales Privados y los Gimnasios 24h, tanto en facturación bruta como en número de socios. Los Gimnasios Boutique, que se centran en determinadas disciplinas como Crossfit, Pilates, Yoga, Boxeo…, están creciendo a un ritmo elevado, y son, cada vez, más demandados por los clientes. Así como también comienza a destacar el estudio de entrenamiento personal. Según el *Survey of Fitness Trends* (Thompson, 2021), un 67% de los estudios de entrenamiento personal aumentó los clientes activos en ese año.

En el mercado español del fitness se pueden encontrar grandes diferencias entre los diferentes modelos de negocio. La tipología de los centros según el estudio de Life Fitness (2018) comprende nueve modelos diferentes de este tipo de entidades: El Gimnasio Privado Low-Cost, el Gimnasio Privado Mid-Market, el Gimnasio Privado Premium, el Gimansio Municipal Privado, el Gimnasio Municipal Público, el Club Deportivo, el Estudio de Entrenamiento Personal, el Gimnasio 24 horas y el Gimnasio Boutique. Entre ellos existen grandes diferencias en cuanto a la cuota media mensual. Los Gimnasios Premium centran sus cuotas entre los sesenta y ochenta euros, siendo el segmento más

caro de todos. Los Gimnasios Low Cost, siempre ofrecen cuotas de menos de treinta euros, e incluso de menos de veinte. El umbral que les diferencia está ocupado por el segmento medium. Este tipo de gimnasio, Mid-Market, es el más presente en nuestro país, y cuenta con unas cuotas de entre treinta y cincuenta euros. Los Clubes Deportivos y los Estudios de Entrenamiento Personal presentan una gran heterogeneidad en sus cuotas, aunque estos últimos se sitúan en su mayoría en precios caros e inaccesibles para la mayor parte de la población.

En la última encuesta de hábitos deportivos en España 2020, se observa como en los últimos años el porcentaje de población que practica actividad física de forma semanal aumentó del 37% en el año 2010, al 54,8% en el 2020. Siendo la gimnasia (suave e intensa), la actividad más realizada por la población, con un 37,2% de los practicantes. Podríamos incluir dentro del espacio de los centros fitness, *"*la musculación" (con un 11,8% de practicantes en el último año) y "otras actividades con música" (con un 7,6%). Siendo de este modo manifestada la importancia de estos tipos de práctica entre los participantes deportivos, puesto que la gran mayoría de los mismos podrían realizar su actividad en estos centros.

Según esta encuesta de hábitos deportivos, entre los españoles "estar en forma" es el principal motivo para hacer deporte. Fundamento al que le siguen por orden de importancia los "motivos de salud". Que tiene un ascenso notable, posiblemente debido al COVID-19, desde la última encuesta en 2015. El tercer motivo por el que más españoles practican actividad física es "la diversión o el entretenimiento". Seguido de "la relajación", "el gusto por el deporte" y, con mucha menor frecuencia, "la forma de relación social" o "de superación personal". En nuestro país, los practicantes que quieren darse de alta en un gimnasio suelen estar motivados por razones como "la proximidad al hogar", "la recomendación de otro socio" y "la relación calidad-precio".

Por el contrario entre las principales barreras para la práctica deportiva en nuestro país, encontramos en primer lugar “la falta de tiempo”, seguida de “la falta de interés” y “los motivos de salud”. Siendo también notable el porcentaje de españoles cuya principal barrera para la práctica deportiva es “la falta de instalaciones adecuadas cercanas” y “los motivos económicos”. Muy de la mano, están los principales motivos de los españoles para darse de baja de un gimnasio. Estos son “la falta de tiempo”, “la desmotivación” y “la situación económica”.

Hay que tener en cuenta que el impacto del COVID-19 ha sido determinante en la evolución de los indicadores de práctica deportiva de los últimos años. Durante el periodo de confinamiento de abril y mayo de 2020 se pone de manifiesto el descenso de las tasas de práctica deportiva, en el que únicamente el 41% de la población practicó deporte al menos una vez a la semana. Hecho que concuerda con el confinamiento y la prolongada clausura que sufrieron los gimnasios.

En 2020 las circunstancias debido al COVID-19 han impedido obtener una parte sustancial de la muestra, con lo que no ha sido posible ofrecer los datos a nivel Comunidad Autónoma.

3.4. Nuevas tendencias del fitness.

Entre las nuevas tendencias del fitness podemos destacar el movimiento del wellness, conocido en el universo de los gimnasios como mindfulfitness o fitness consciente, y asociado a un estado de plenitud que involucra el equilibrio emocional, experiencias de bienestar y la incorporación de una vida holísticamente saludable (Markula & Pringle, 2006).

Por otro lado se impulsan las clases de fitness grupal, que han ido mutando y

diversificando sus propuestas en función de la recepción que han tenido por parte de los practicantes y del discurso médico, (Landa, 2016).

De la suma de estas dos tendencias emergen aquellas ofertas que buscan responder la demanda de actividades menos intensas y de un espacio que provea relajación y disfrute dentro del gimnasio. En estas clases lo que se propone es que el cuerpo y la mente trabajen de forma conjunta. Las más conocidas y consumidas son el Yoga, el Taichi y el Pilates (Markula & Pringle, 2006).

En un contexto más enérgico encontramos el Crossfit, que disputa los sentidos en torno a la salud, el fitness y el bienestar de sus antecesores a través de la producción de un espacio regido por un régimen militar y el rendimiento deportivo que ofrece la promesa de un cuerpo funcional, fuerte, ágil y resistente, preparado para afrontar los desafíos de un escenario vital precario, competitivo e incierto (Dawson, 2015). A diferencia de los centros fitness tradicionales donde los usuarios pueden abstraerse de la actividad leyendo mientras pedalean en una bici o mirando la televisión mientras corren en una cinta; el box cercena cualquier distracción que los desconecte al usuario de su programa de ejercicios. Esto se debe a que los crossfiteros suelen entrena en una nave cuadricular, austera, con mucho espacio libre y equipado con elementos minimalistas, (Landa, 2016).

4. Objetivos del estudio.

Los objetivos principales son:

- Detallar la situación real y actual de los centros fitness en la ciudad de Zaragoza, estudiando las características de cada uno de ellos en cuanto a las instalaciones, servicios y profesionales.
- Conocer el perfil profesional y las características de los profesionales que se dedican al servicio del entrenamiento personal en la ciudad.

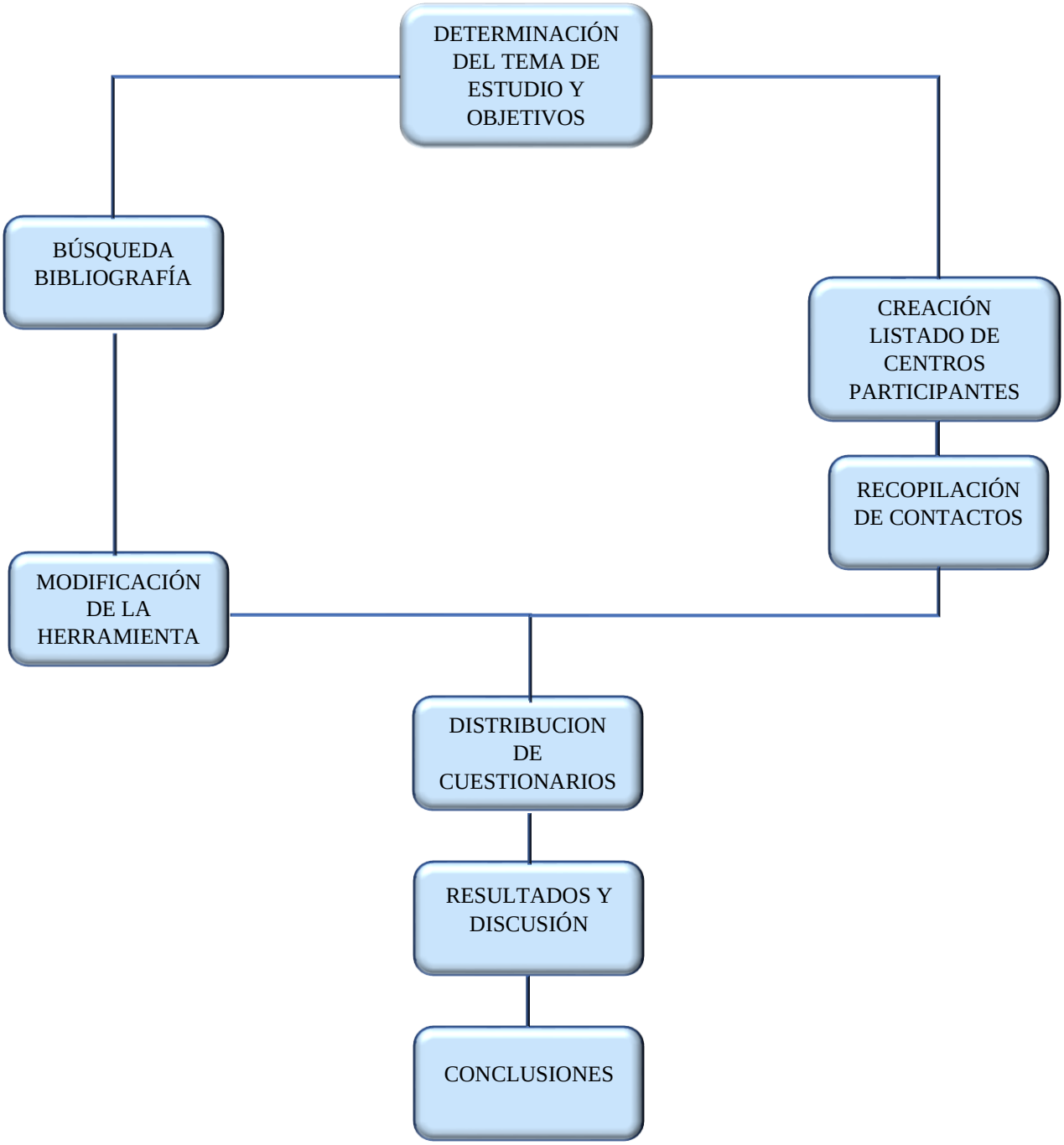
Otros objetivos a cumplir mediante la realización de este estudio son: comparar los datos recogidos y analizados con los obtenidos en otros estudios anteriores y llevados a cabo en este mismo ámbito de la ciudad de Zaragoza; y conocer el punto de inflexión por el que estos centros han pasado debido a la pandemia por COVID-19 en los últimos años.

5. Diseño del estudio.

El diseño del estudio comienza con la búsqueda de un censo de los centros fitness existentes en Zaragoza, así como de los entrenadores personales que desarrollasen su labor profesional en dicha ciudad. El primer paso a realizar en el estudio que ya presenta ciertas dificultades. A pesar de que el ámbito del fitness crece cada día más en nuestro país, y con él en la quinta ciudad más grande de este, aún no existe este listado esencial para la economía. Se ha llevado a cabo una gran búsqueda a lo largo y ancho de varias instituciones como la Dirección General del Deporte de Aragón, el Instituto Aragonés de Estadística, el Ayuntamiento de Zaragoza, el Colegio Oficial de Licenciados en E.F. de Aragón, el Registro Mercantil y la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza. Ninguna de ellas en posesión del deseado listado. La falta de un censo de empresas dedicadas al fitness ya marcó ciertas limitaciones en estudios previos de las mismas características (Estrada et al., 2019).

Fue entonces con ayuda del Censo Nacional de Instalaciones Deportivas del Consejo Superior de Deportes, los buscadores de Google y Google Maps y estudios realizados con anterioridad sobre este mismo tema, con lo que conseguí crear una lista de las empresas dedicadas a este ámbito de la salud ubicadas en la ciudad de Zaragoza.

5.1. Diseño del estudio.



5.2. Diagrama de Gantt.

TAREA REALIZADA	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.
Elección de la temática de trabajo.						
Búsqueda de la bibliografía.						
Lectura de estudios previos semejantes.						
Lectura Censo de Instalaciones Deportivas CSD						
Búsqueda del censo de centros fitness en Zaragoza.						
Búsqueda de centros fitness.						
Inspiración sobre el temario del estudio durante las prácticas en un centro.						
Tutoría inicio del proyecto.						
Creación de un listado provisional de centros fitness.						
Búsqueda de centros especializados en entrenamiento personal.						
Creación de un listado provisional de centros especializados en entrenamiento personal.						
Clasificación de todos los centros en base a la tipología científica.						
Eliminación de centros cerrados.						
Definición de la muestra final del estudio.						
Actualización de cuestionarios validados previamente.						
Elaboración del cuestionario sobre aspectos del COVID-19.						
Tutoría corrección y aprobación de los cuestionarios.						
Recopilación de correos y teléfonos de los centros.						
Llamadas a los centros para pedir correos de coordinadores.						
Asistencia a centros sin forma de contacto para pedir correos de coordinadores.						
Envío de los cuestionarios a los centros fitness para su colaboración.						
Envío de los cuestionarios a los centros de EP para su colaboración.						
Envío recordatorio cuestionarios a los centros fitness.						
Envío recordatorio cuestionarios a los centros de EP.						
Cumplimentación de datos de los centros.						
Tutoría borrador TFG.						
Análisis de los datos.						
Discusión de los datos.						
Comparación de los datos.						
Conclusiones.						
Tutoría borrador final TFG.						

6. Materiales y método.

El conjunto de materiales utilizados y los métodos que se han llevado a cabo para recoger la información necesaria para la realización de este estudio, conforman una fase esencial para la correcta realización del proyecto y la exitosa discusión de la situación actual.

6.1. Muestra.

En el trabajo diferenciaremos dos poblaciones de estudio, la primera de ellas está compuesta por los coordinadores/directores técnicos de los centros de fitness de la ciudad de Zaragoza. Mientras que la población número dos albergaría a los entrenadores personales que desarrollen su labor profesional en esta misma ciudad.

Comenzando con la primera muestra, se lleva a cabo la búsqueda de un censo que recogiera esta población, lo que fue un proceso arduo y sin éxito. Esta lista fue buscada en varias instituciones relacionadas con el ámbito del deporte o con la ciudad de Zaragoza, sin finalmente hallar el objeto de búsqueda en ninguna de ellas. La solución a este problema se basaba en una profunda búsqueda a través de servidores como Google y Google Maps. Así como también se encontró cierta información gracias al Censo Nacional de Instalaciones Deportivas: Instalaciones Deportivas de la Comunidad Autónoma de Aragón, del Consejo Superior de Deportes. Sin embargo, no fue de mucha ayuda ya que el contexto de ese estudio esta focalizado en el deporte federado.

También se acudió a la página web de la Dirección General del Deporte en Aragón y tampoco se encontró otro documento que nos sirviera de ayuda más allá del Censo de Instalaciones Deportivas de Aragón 2005 (CSD). Así como se realizaron búsquedas por todas las páginas webs oficiales de instituciones como en el Instituto Aragonés de Estadística, el Ayuntamiento de Zaragoza, el Colegio Oficial de Licenciados en E.F. de Aragón, el Registro Mercantil y la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza. En

ninguna de ellas se nos facilitó la información que necesitábamos. El mismo problema se observa en otros estudios anteriores del mismo ámbito (Campos, 2012; Estrada et al., 2019).

Dejando atrás la esperanza de encontrar este crucial listado, se inicia el procedimiento para realizar una base de datos partiendo de la lista creada en el estudio de Sanz (2014). En dicho estudio, se presentan los mismo problemas, y se solucionan basándose en la metodología realizada en la tesis doctoral de García (2011) en la ciudad de Madrid.

Por ello, se sigue el mismo proceso de búsqueda y se incorporaron nuevos centros fitness a través de la búsqueda por internet consultando las fuentes de Google, Google Maps, y otras páginas web dedicadas al ámbito de los centros fitness como buscagym.com, paginasamarillas.es y sportlife.es. Una vez se obtiene un gran número de centros fitness en la base de datos, se procede a hacer un cribado. Se eliminan todas aquellas coincidencias entre páginas web y el listado que ya teníamos anteriormente. Así como se busca cada uno de los centros en internet para conocer su estado actual, su nombre oficial, su dirección, si siguen en funcionamiento (se eliminaron los que estaban cerrados tanto de forma temporal como permanente), si han cambiado de dueños o de nombre y por último un teléfono y correo de contacto. Se obtenía entonces un listado con un total de 124 centros. Todos estos centros contaban con una página web actualizada dónde se reflejaba toda la información que necesitábamos: los servicios ofrecidos, las características de las instalaciones, la cuota media del centro…

Por último se podría haber realizado un último proceso de filtrado según la tipología del centro que se tratara. Dejando de lado aquellos centros especializados en actividades como el Pilates, el Crossfit, las Artes Marciales…

Sin embargo, este cribado no se ha llevado a cabo debido a que, con la creciente demanda por diversificar la práctica de ejercicio físico, han surgido nuevas tendencias que hoy en día se encuentran en pleno auge como el Crossfit, el Yoga, el Pilates, el Fitness Grupal… Y que pueden ser interesantes para conocer la situación actual del fitness en Zaragoza.

El universo de estudio comprende una totalidad de 124 centros dedicados al fitness y categorizados según la tipología que ofrece el estudio de Life Fitness (2018) sobre el Mercado del Fitness en España.

La muestra número dos, compuesta por los entrenadores personales que desarrollen su labor profesional en la ciudad de Zaragoza, se desarrolló con el mismo procedimiento que la fase anterior. A partir del contacto de los centros fitness y estudios de entrenamiento personal encontrados se pedía que les hiciesen llegar el cuestionario específico de entrenadores personales a todos los profesionales que llevaran a cabo este servicio.

El procedimiento se ha caracterizado por la búsqueda de "Entrenamiento Personal en Zaragoza" y "Entrenador Personal en Zaragoza", utilizando las herramientas de Google y Google Maps. Así como se ha tenido en cuenta estudios previos Sanz (2014).

Finalmente este universo de estudio estaría compuesto por un total de 24 estudios de entrenamiento personal, más todos aquellos centros fitness que contaran con este servicio.

6.2. Material y herramientas.

Se han utilizado dos encuestas de tipo descriptivas como búsqueda sistemática de información a través de la cual la muestra investigada otorga los datos que se desean obtener y que posteriormente son reunidos para realizar una evaluación de los mismos. La investigación descriptiva se pregunta por la naturaleza de un fenómeno social, y su

objetivo es ofrecer una definición de la realidad, examinar un fenómeno para caracterizarlo del mejor modo posible o para diferenciarlo de otro. (Díaz de Rada, 2002).

A diferencia del resto de técnicas de entrevista, la particularidad de la encuesta es que realiza a todos los entrevistados las mismas preguntas, en el mismo orden, y en una situación social similar; de modo que las diferencias localizadas son atribuibles a las diferencias entre las personas entrevistadas (Díaz de Rada, 2002).

Para la elaboración de los cuestionarios no se partió desde cero, ya que se contaba con las encuestas ya validadas por profesionales expertos en la materia del estudio de investigaciones anteriores (Sanz, 2014). Estas encuestas fueron revisadas, se eliminaron preguntas que se creían obsoletas, se modificaron otras y se añadiendo algunas nuevas de nuestro interés debido a la evolución del fitness en los últimos años. Ambas encuestas fueron creadas utilizando la herramienta "Google Forms".

La primera de las encuestas *(Ver Anexo I)* recoge las cuestiones dirigidas a los *Centros Fitness en Zaragoza.* Estas se dividen en los siguientes bloques: información general, servicios ofertados, profesionales del centro, servicio de entrenamiento personal (en caso de que hubiera), instalaciones y equipamientos, así como como también se añadió un sexto bloque exclusivamente dedicado al posible impacto por COVID-19 que habrían sufrido los centros.

Cuestionario Centros Fitness en Zaragoza

Bloques	***Cuestiones***
Información general	- Antigüedad del centro. - Superficie. - Número de clientes. - Número de trabajadores. - Cuota promedio para hacer uso de las instalaciones. - Distribución porcentual por edad y género de los clientes. - Principales motivos de queja de los clientes.
Servicios ofertados	- Actividades físico-deportivas ofertadas por el centro y su nivel de demanda. - Servicios complementarios. - Protocolos de seguridad con nuevos usuarios.
Servicio de entrenamiento personal	- Características del servicio de Entrenamiento Personal.
Profesionales del centro	- Características de los trabajadores. - Posibles formaciones. - Cualidades que se buscan en ellos para ser contratados.
Instalaciones y equipamientos	- Número y tipos de espacios cubiertos y exteriores. - Distribución de la sala fitness. - Adaptaciones para personas con movilidad reducida.
Impacto por Covid-19	- Nivel de afectación general por Covid-19. - Líneas de actuación para la mitigación de los efectos de la pandemia. - Nuevas oportunidades de trabajo. - Servicios digitales. - Diferencia en el número de socios en diferentes momentos de la pandemia. - Afectación a los trabajadores. - Recuperación en términos financieros.

La segunda encuesta *(Ver Anexo II)* está compuesta por preguntas dirigidas a los *Entrenadores Personales* de la ciudad de Zaragoza. Este cuestionario se divide en otros tres bloques, en los que se preguntan: cuestiones personales, cuestiones sobre los clientes y cuestiones sobre el entrenamiento que se lleva a cabo.

Cuestionario Entrenadores Personales

Bloques	***Cuestiones***
Características personales	- Género. - Edad. - Nacionalidad. - Características de su trayectoria profesional. - Estudios y formaciones. - Colegiación. - Relación laboral con la entidad. - Tiempo que lleva trabajando en la entidad.
Características de los clientes	- Tipos de poblaciones. - Objetivos de los clientes y su nivel de demanda.
Características del entrenamiento	- Tipo de servicios de entrenamientos. - Procedimiento por el que se adquiere a los clientes. - Media de servicios personales al mes. - Horas semanales dedicadas al EP. - Ingresos mensuales.

6.3. Métodos.

Se ha llevado a cabo una investigación cuantitativa de corte descriptivo, siguiendo los procedimientos propios de dos encuestas descriptivas, aplicadas a una muestra de centros fitness, y a otra de entrenadores personales que desarrollan sus servicios en la ciudad. Debido al gran número de centros que comprendían la muestra se decidió que los

cuestionarios fueran enviados por correo electrónico. Para conseguir los emails de los coordinadores de todos estos centros se llevó a cabo una búsqueda por las páginas web oficiales de los 124 centros. No todos ellos contaban con un correo electrónico a través del cual poder contactar, por lo que también se realizaron una serie de llamadas telefónicas. Incluso alguno de ellos no presentaba ninguna forma de contacto en la página web, por lo que se tuvo que acudir a dichos centros de forma presencial.

Una vez se contaba con todos ellos se procedió a redactar los correos electrónicos para plantear el proyecto que se quería llevar a cabo, adjuntando toda la información necesaria así como los enlaces a los cuestionarios, y solicitando amablemente su colaboración. Finalmente se procedió a enviar dichos correos, diferenciando entre los Centros Fitness, los Estudios de Entrenamiento Personal y los Gimnasios Boutiques. *Ver Anexos III, IV y V.* Una semana más tarde se envió un pequeño recordatorio general, para fomentar la participación en el estudio.

Finalmente se obtuvieron respuestas de un total de 18 centros fitness y 29 entrenadores personales. De entre estos colaboradores se manifestó un gran número de participantes con gran interés hacia el estudio y los resultados finales.

6.4. Análisis estadístico.

Para el análisis estadístico que se ha realizado a partir de los datos recogidos, se ha utilizado el programa estadístico SPSS versión 15.0 con el objetivo de calcular los valores de media, desviación típica, máximo, mínimo y porcentajes, según la naturaleza de los datos. Por otro lado, también se ha utilizado la Hoja de cálculo de Microsoft Excel para la presentación gráfica de los datos analizados.

7. Resultados y discusión.

7.1. Base de centros fitness en la ciudad de Zaragoza.

El primer paso llevado a cabo en este estudio nos permite obtener un primer resultado que a priori no era objeto de investigación, pero que teniendo en cuenta la situación, es interesante conocer para el desarrollo del trabajo. Se obtiene así una base de datos con casi la totalidad de los centros fitness que existen en la ciudad de Zaragoza. Sin embargo debido al protocolo llevado a cabo no se puede afirmar que el listado de centros recoja todos los existentes. El listado está compuesto por 124 centros. *Ver Anexo VI.*

7.2. Descripción de los centros fitness de la ciudad de Zaragoza.

7.2.1. Características generales de los centros fitness.

Comenzaremos mostrando las características generales de los centros que han decidido participar en el estudio. Por un lado obtenemos que la antigüedad media de estos centros es de 8,9 años (± 10,6), con un máximo de 38 y un mínimo de 0,5. Si lo comparamos con el estudio de Sanz (2014), vemos como existe una gran diferencia en el máximo de años de antigüedad, siendo este de 50. Esto se puede deber a que la pandemia ha obligado a aquellos centros más arcaicos a cerrar de forma permanente.

En relación a la superficie nos encontramos con una gran heterogeneidad entre los centros, ya que el de mayor tamaño cuenta con 10.000m^2, y el de menos tamaño cuenta con solo 80 m^2. Siendo el tamaño medio de los centros de 2.283 m^2(± 3053). Esta media resulta muy superior a la obtenida por Sanz (2014) donde la media de la superficie de los centros en la ciudad de Zaragoza era de 1.533,8 m^2 en el año 2014. Lo que puede indicar que la gran evolución del sector en los últimos 8 años lleva a la creación de centros cada

vez más espaciosos que puedan acoger un mayor número de usuarios y ofertar un mayor variedad de servicios.

Atendiendo a la variable del número de trabajadores, contemplamos que la media en Zaragoza de los centros participantes es de 13,3 (±15), siendo el máximo 58 y el mínimo 2. Teniendo en cuenta que Sanz (2014) en su estudio concluyó una media mucho mayor, 21,9, se deduce que se trata de un posible impacto negativo estable en el empleo del ecosistema del deporte debido a la pandemia por COVID-19. Ya que en el año 2020, el empleo medio anual vinculado a este sector disminuye en un 31% respecto al año anterior. (ADESP; FEA, 2020).

Referente al número de socios, hallamos un promedio de 1.407 (± 1142). Siendo el mayor número de usuarios de 3.000, frente a los 70 usuarios del centro que cuenta con menos. Aun teniendo en cuenta que el sector ha pasado por un momento difícil debido a la pandemia, podemos observar como la media de número de socios actual es muy parecida a la del año 2014, en la que se halló un promedio de 1.433,3. Me gustaría poder decir que esto se debe a que el proceso de recuperación del sector tras la pandemia es un hecho y cada vez más usuarios comprenden la importancia del deporte para prevenir todo tipo de enfermedades. Muy de la mano, al ser consultados sobre el género de los socios, los centros afirman que cuentan con un 45% de hombres frente a un 55% de mujeres. Si lo comparamos con la encuesta de hábitos deportivos en España 2020, confirmamos que, a pesar de ser una variable de proporciones casi iguales, en los últimos años se ha observado un ligero aumento del porcentaje de mujeres que acuden a gimnasios (21,8%), frente a una pequeña disminución del porcentaje de hombres usuarios (20,2%).

Como se puede observar en el siguiente gráfico, la edad del usuario que más acude a los centros está comprendida entre los 31 y 45 años, muy seguida de los usuarios con edades

entre 16 y 30 años. Mientras que los menores de 16 y mayores de 60, reflejan un porcentaje muy reducido. Se observa esta misma tendencia en el estudio de Sanz (2014).

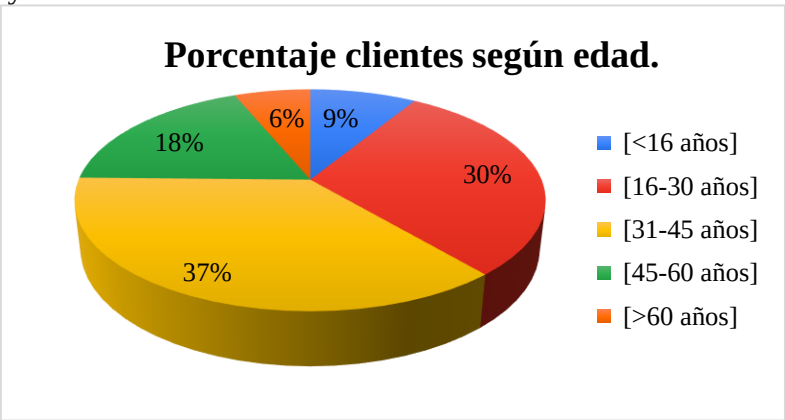


Figura 1. Porcentaje de clientes de los centros según las edades.

Comparando estos datos con los del estudio realizado por Life Fitness (2015) sobre el Mercado del Fitness en España, confirmamos que más del 80% de los centros se concentran en clientes de entre 25 y 44 años.

En relación a la cuota que se debe abonar para hacer uso de las instalaciones de los centros, se obtienen los siguientes resultados.

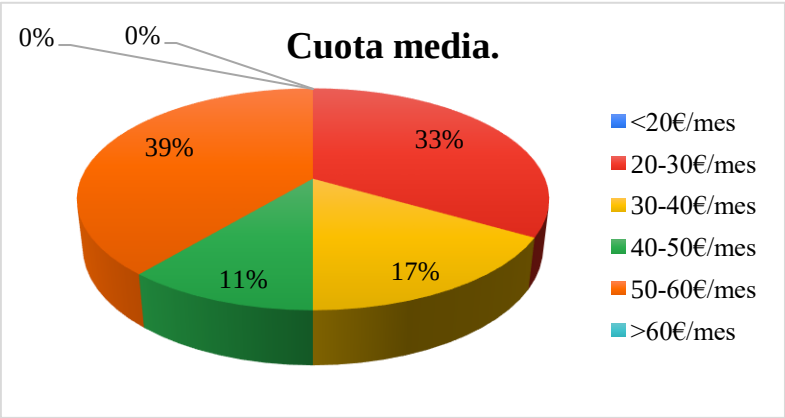


Figura 2. Importe de la cuota media en los centros participantes.

Como se refleja en el gráfico, ninguno de los centros cuenta con una cuota media superior a los 60€. La gran mayoría cifra su cuota media entre los 50-60€ (39%), y entre los 20-30€ (33%), encontrándonos en el primero de los casos con centros de Mid-Market o Premium, mientras que en el segundo estamos ante centros Low-Cost. Estos resultados nos indican que hoy en día existe gran heterogeneidad en las diferentes propuestas de los

centros. Mientras que hace unos años, la cuota más popular entre los usuarios era de 30-40€ (Life Fitness, 2015; Sanz, 2014).

De los principales motivos de queja registrados, el motivo principal es "querer más horarios para las actividades", seguido de "elevado número de usuarios en las horas pico", y de quejas por la "limpieza y mantenimiento de las instalaciones". Las quejas sobre el horario de apertura o el precio y las formas de pago son anecdóticas.

7.2.2. Servicios de los centros fitness.

De entre la gran variedad de actividades que ofrecen los diferentes centros, destacar en primer lugar el Entrenamiento Funcional, con un porcentaje de centros que lo ofertan del 80%.

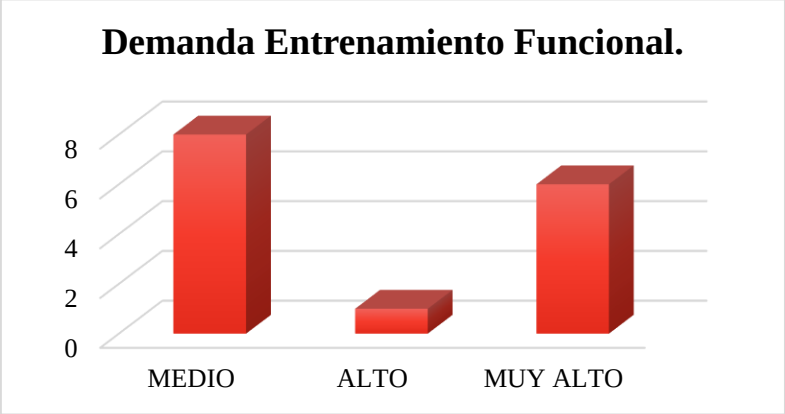


Figura 3. Nivel de demanda de la actividad "Entrenamiento Funcional" en los centros participantes.

Cabe destacar que esta actividad no ha tenido ninguna calificación como "baja" ni "muy baja" en cuanto a su demanda. Además se encuentra en la posición nº5 del ranking de tendencias potenciales para 2022.

La siguiente actividad más popular es el Pilates, siendo el 63% de los centros encuestados los que lo tienen en su cartera de actividades y tiene una demanda muy alta entre los usuarios. Sin embargo esta decae en un 27% respecto a su demanda en el año 2014, Sanz (2014). Y es retirada de las tendencias fitness 2022 por la ACSM.

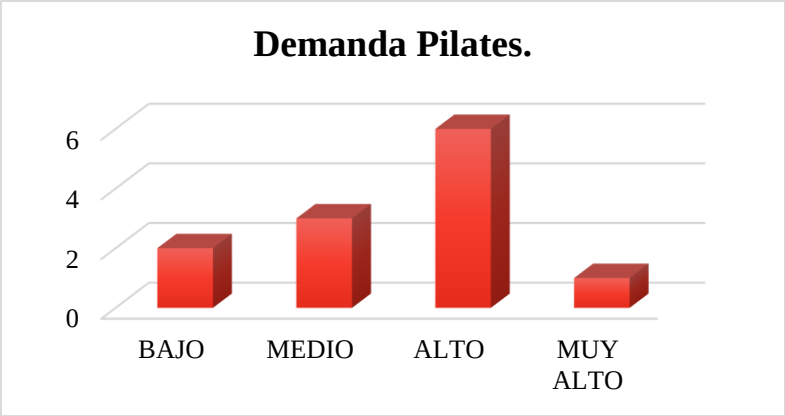


Figura 4. Nivel de demanda de la actividad "Pilates" en los centros participantes.

Con el mismo porcentaje de centros en los que se imparte el Pilates, encontramos el Entrenamiento HIIT. A pesar de que en España esta tendencia ha ido perdiendo popularidad de forma progresiva desde que ocupó el primer puesto del ranking de tendencias fitness en 2017, este año sigue manteniéndose entre los doce primeros. Además en el contexto internacional, perdura dentro del top-5.

Muy de la mano de esta actividad, también se encuentra en alza otra oferta perteneciente al sector del wellness, como es el Yoga; con un nivel de demanda "alto" por parte de los usuarios.

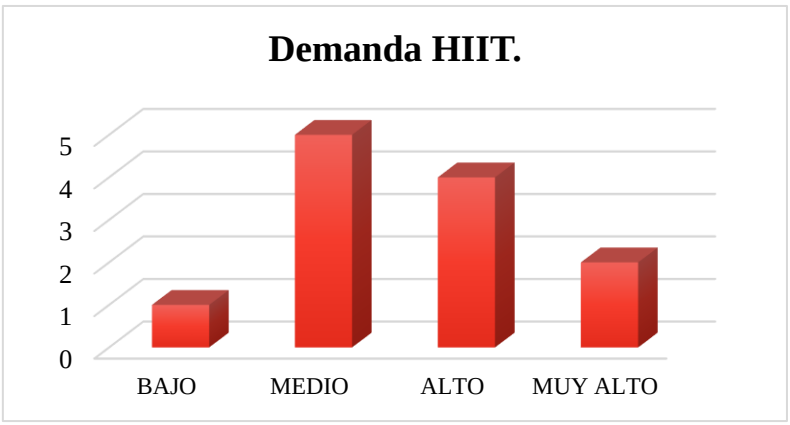


Figura 5. Nivel de demanda de la actividad "HIIT" en los centros participantes.

Por último el Ciclo Indoor, está presente en un 57,9% de los centros.

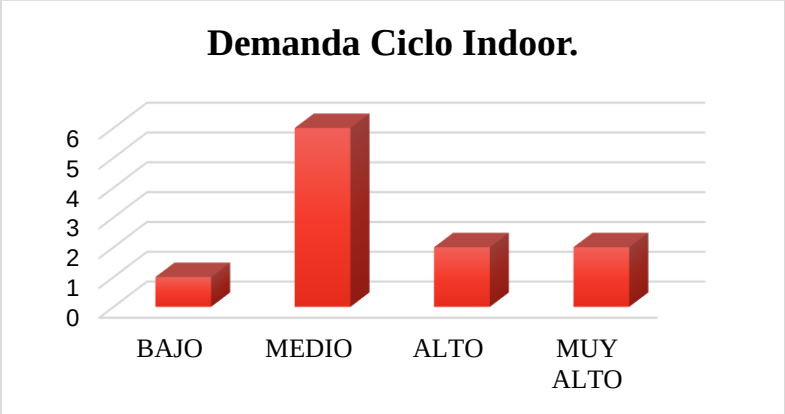


Figura 6. Nivel de demanda de la actividad "Ciclo Indoor" en los centros participantes.

Aunque sigue siendo una de las actividades más demandas hoy en día, no llega a ser la actividad estrella, a diferencia de los resultados del estudio de Sanz (2014). En los que se observa una demanda "muy alta". Sí coincide este porcentaje con el de García (2011) en su estudio en la Comunidad de Madrid, en el que solo el 60,4% de los centros la ofertaban.

A estas ofertas demandadas les siguen muy de cerca actividades relacionadas con el deporte de contacto, destacando con casi un 60% de oferta, las actividades de Boxeo y de Fitness de Combate. Un porcentaje mucho mayor que el destacado en el estudio de Sanz (2014), 43%. Y muy por encima de los resultados observados en el estudio de García (2011), con una oferta del 10-15%. La evolución del sector ha podido provocar que este tipo de actividades sean más acogidas por los usuarios en general y no solo por aquellos deportistas propios de estos deportes. Por lo que existe una mayor demanda de las actividades de contacto hoy en día.

Se observa cómo, también el Crossfit, es una tendencia popular en el mercado español, según el estudio de Life Fitness (2015). Y coincidiendo con otros estudios (Sanz, 2014; García, 2011), las actividades de Zumba y Espalda sana, siguen en alza dentro de las actividades dirigidas.

Las actividades relacionadas con el medio acuático solo son ofertadas por el 31,5% de los centros encuestados. Y existe una gran heterogeneidad del nivel de demanda entre estos.

Con una demanda "media" y un porcentaje de oferta del 50% se encuentran actividades como el Entrenamiento Metabólico, los Estiramientos, el Entrenamiento de Core y las salidas de Running.

Una de las tendencias clásicas como es el Step, hoy en día cuenta solo con un 36,8% de centros que lo ofertan, además de con un nivel de demanda "bajo". Esta actividad ha quedado obsoleta y las nuevas tendencias y modificaciones de los servicios han hecho que su demanda decaiga en picado. Sanz (2014) detalla en su estudio como a pesar de tener ya una demanda baja por parte de los usuarios hace ocho años, esta actividad era impartida en casi la totalidad de los centros estudiados, con un porcentaje del 90,6%. Otro clásico a destacar con el mismo porcentaje de oferta (36,8%) es la gimnasia de mantenimiento o acondicionamiento, que al igual que el Step, actualmente crea menos interés que otras tendencias fitness.

García (2011) halló un porcentaje del 15,7% de centros que ofertaban servicios dirigidos al Fitness para Embarazadas y Post Parto. Porcentaje mucho menor que el que encontramos en los centros zaragozanos, contando con un 36,8% de oferta. La gran diversificación de las especializaciones del sector, así como el avance de la educación físico-deportiva en la sociedad, pueden ser los factores que provoquen este aumento de la oferta para poblaciones especiales.

Nuevas tendencias como los entrenamientos en suspensión o los entrenamientos inestables, no parecen llegar a causar mucha curiosidad a los usuarios, que califican sus niveles de demanda como "muy bajo". De modo anecdótico se hallan actividades como el Taichi (21%), Plataforma Vibratoria (26,3%) y el Pádel (26,3%). Que a pesar de la

creciente demanda de este último, un porcentaje tan bajo nos puede indicar que los centros fitness todavía no cuentan con este tipo de instalaciones.

Por otro lado, se halla la demanda de las diferentes actividades del grupo Les Mills. A pesar de la gran expansión de esta marca, entre los centros participantes se observa como la gran mayoría de las actividades Les Mills no son ofertadas a penas. Tan solo el 10,5% de los centros ofertan actividades como Les Mills tone, Les Mills core, Les Mills Grit, Sprint, Shbam, RPM, The Trip… Esto puede deberse a la gran diversificación de las actividades Les Mills, ya que aquellos programas más tradicionales de la marca como Body Pump, Body Balance y Body Combat, sí que tienen cierta presencia entre las ofertas de los centros con demandas "altas" y "muy altas". Estas actividades están caracterizadas por trabajar objetivos generales como la fuerza, la flexibilidad y la resistencia cardiovascular, razón por la que pueden ser más populares.

Los datos recogidos sobre los servicios complementarios reflejan como el servicio más ofrecido por los centros maños es "la venta de artículos corporativos del centro", con una oferta del 61,1%. Seguido de "la venta de suplementos", 44,4%. Porcentaje mucho menor que el resultante hace ocho años (Sanz, 2014), un 58%. Estos datos pueden dar lugar a la siguiente reflexión; debido a la gran oportunidad de adquisición de suplementos deportivos por internet hoy en día, el usuario no demanda el asesoramiento necesario por una persona cualificada. *Ver Anexo VII.*

Casi a la par se halla el "servicio de gabinete médico/fisioterapéutico", con el 38,9% de oferta. Cabe destacar que "la consulta de nutrición" es ofrecida solo por el 22,2% de los centros. Frente al 58% de oferta en el año 2014 (Sanz, 2014) y al 42,1% de los centros en la comunidad de Madrid (García, 2011). Podría ser un dato interesante a analizar ya que hoy en día los usuarios están cada vez más concienciados con los hábitos de vida saludables, y se complementa el entrenamiento con una dieta equilibrada.

También recalcar la mínima aparición del "servicio de cafetería", ofertado solo por el 16,7%; así como del "centro de estética" y "servicio de toallas", con solo un 11%. Mínimo es el porcentaje de aquellos que ofertan el servicio de "prensa diaria". Por último el "servicio de guardería" destaca por su ausencia. Hay que tener en cuenta que este tipo de servicios son más característicos de los gimnasios más Premium, y en la ciudad de Zaragoza tienden a ser Mid-Market.

En cuanto a las variables relacionadas con los procedimientos de seguridad de los clientes, tanto de nuevo ingreso como habituales, se detecta que solo el 61% de los centros requieren de la realización de un cuestionario inicial que asegura la aptitud del sujeto para la práctica deportiva. Aunque este porcentaje tan solo supone un poco más de la mitad de los centros encuestados, Sanz (2014) detectó un porcentaje menor aún, 56%. Lo que lleva a pensar que, el sector fitness en la ciudad de Zaragoza evoluciona cada vez más hacía una mayor responsabilidad profesional basada en la evidencia científica.

Por el contrario, llama la atención el porcentaje de centros que no exigen un reconocimiento médico a clientes de nuevo ingreso ya que se trata del 100% de los centros encuestados. Un porcentaje similar al del estudio de García (2011), siendo este del 93,1%. Estos resultados pueden estar condicionados por la falta de regulación profesional del sector, así como de la ausencia de una relación con el ámbito de la sanidad pública. Hecho que también afecta a la variable asociada a las revisiones médicas en el propio centro, siendo el 89% de los centros los que no las realizan. El porcentaje restante, 11% de centros, lleva a cabo estas revisiones de forma "opcional y voluntaria para todos los socios que lo deseen".

Por último destacar como el 72% de los centros si lleva a cabo valoraciones funcionales en el propio centro. De los cuales, el 85% se caracterizan por llevarlas a cabo de forma

"opcional y voluntaria para todos los socios que lo deseen". Y el 15% restante "únicamente en el servicio de entrenamiento personal".

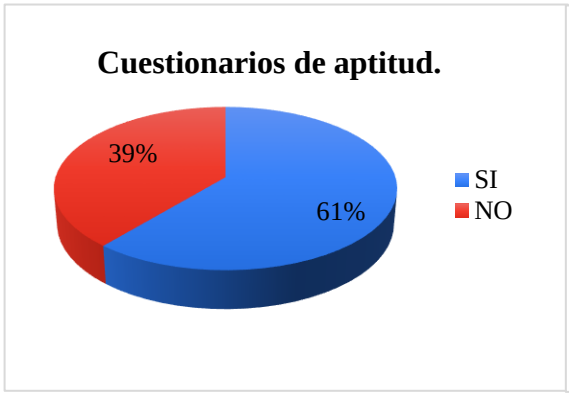


Figura 8. Centros que realizan cuestionarios de aptitud a clientes de nuevo ingreso.

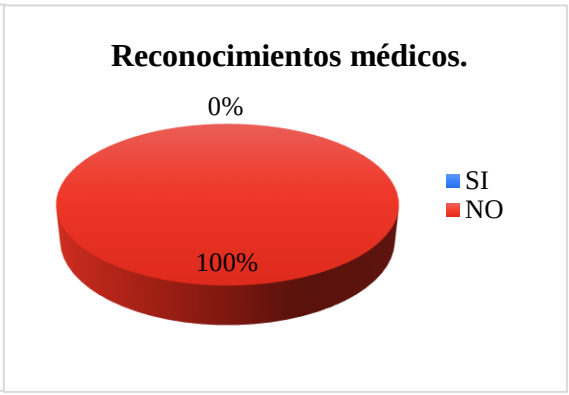


Figura 9. Centros que exigen reconocimiento médico a clientes de nuevo ingreso.

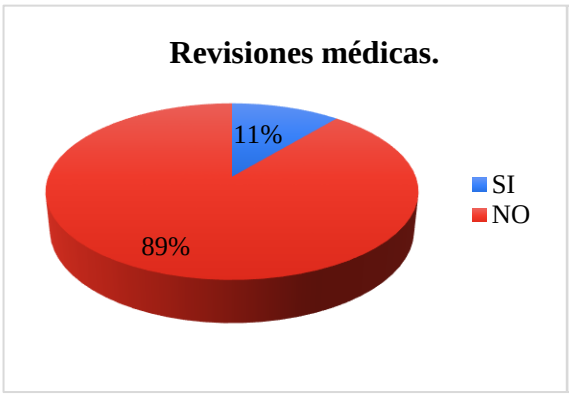


Figura 10. Centros que realizan revisiones médicas en propio centro.

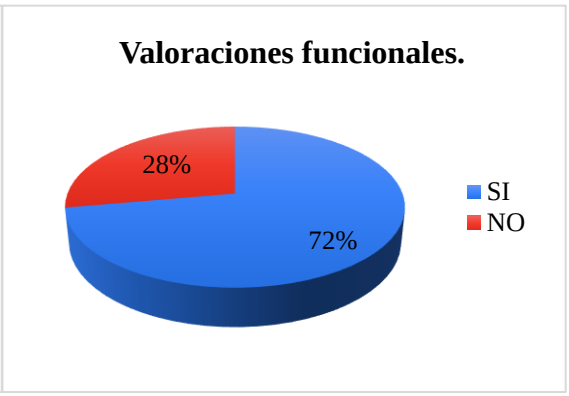


Figura 11. Centros que realizan valoraciones funcionales.

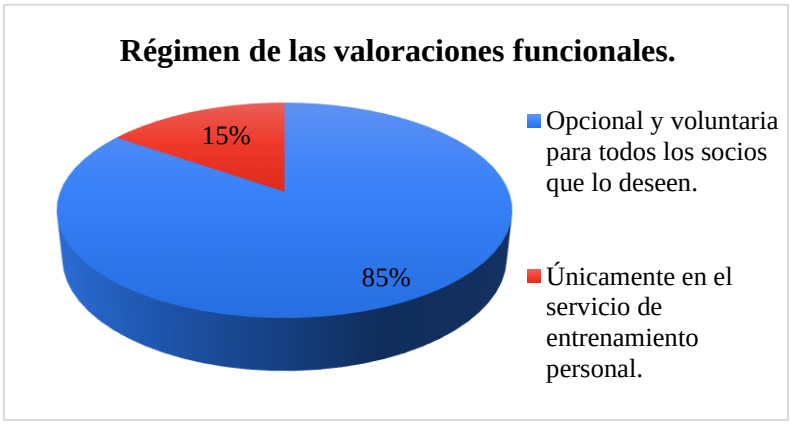


Figura 12. Régimen de las valoraciones funcionales de los centros que las realizan (n=13).

De forma general se aprecia la necesidad de realizar un C-AEF (Cuestionario de Aptitud para el Ejercicio Físico) a todos los clientes de nuevo ingreso entre 15-40 años en varones y entre 15-50 años en mujeres. Entre los 40-60 años es imprescindible el reconocimiento médico y una prueba de esfuerzo máxima en el caso de ser sedentarios. Para mayores de 60 años, el reconocimiento médico y prueba de esfuerzo máxima debería ser obligatoria para garantizar así la seguridad de todos los usuarios de los centros, Sanz (2014).

7.2.3. Profesionales de los centros fitness.

Atendiendo a los resultados obtenidos en el apartado sobre los profesionales del centro, se contempla como el 51% de estos son hombres, frente al 49% que son mujeres. Datos que coinciden con el estudio sobre el perfil profesional de los trabajadores de los centros fitness en España de Boned et al. (2015), en el que se reflejan un 50,7% y un 49,3%, de hombre y mujeres, respectivamente. Ambos estudios muestran como el sector está integrado a partes iguales por ambos géneros. También existe una gran semejanza con los resultados del estudio de Sanz (2014), siendo un 55% de trabajadores hombres y un 45% de trabajadores mujeres. Se puede ver que existe un pequeño avance de la mujer profesional en el sector.

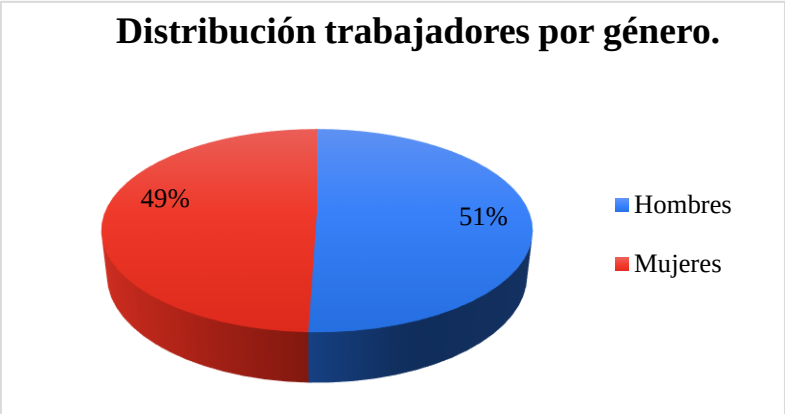


Figura 13. Distribución de los trabajadores según su género.

Respecto al perfil de contrato se distingue un gran porcentaje de aquellos trabajadores que están contratados por la propia empresa con un 96%, frente al 91% de hace 8 años (Sanz, 2014). Contando solo con un 4% de trabajadores en régimen autónomo. Campos (2006), en su estudio sobre la situación profesional de las personas que trabajan en actividad física y deporte en la comunidad Valenciana, ya predecía que el mercado laboral y profesional de la actividad física y del deporte iba a ser una fuente importante de empleo femenino.

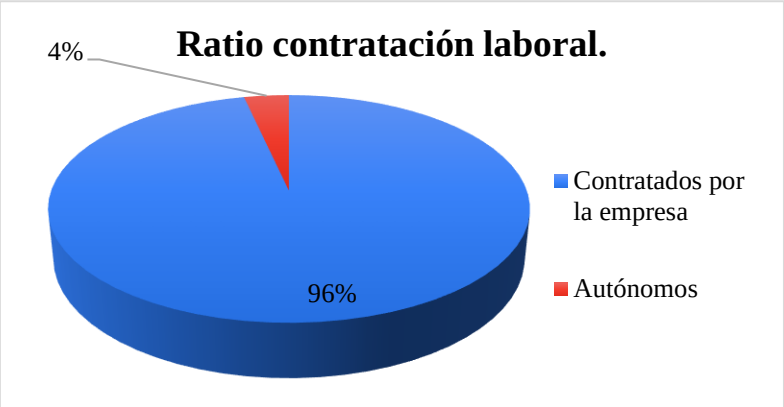


Figura 14. Distribución de los trabajadores según su contratación laboral.

Uno de los resultados más interesantes a conocer son los de la variable de la existencia de licenciados/graduados en Ciencias de la actividad Física y del Deporte entre los trabajadores del centro. De forma gratificante se halla un porcentaje del 94%, frente al tan solo 63,9% de presencia de licenciados en el estudio de García (2011) y del 82% de ellos en el estudio de Sanz (2014). Estos datos nos indican como los centros son cada vez más conscientes de la necesaria cualificación de los trabajadores en este sector. Además existe una tendencia hacia la regulación profesional del sector, que desde el año 2018 ha ido tomando forma en la comunidad autónoma de Aragón gracias al Consejo General de la Educación Física y deportiva.

Otros resultados interesantes correspondientes con la presencia del licenciado/graduado en CCAFD son los de la variable que analiza la distribución de estos en los diferentes puestos de trabajo. Como se observa en la siguiente gráfica, la mayoría de los

licenciados/graduados ocupan los puestos de monitores e instructores, al igual que pasa en el estudio de Sanz (2014). Paralelamente existe una igualdad entre aquellos que ocupan los puestos de dirección técnica/coordinación y los de entrenamiento personal, 17%. Destacar que el puesto de gerencia/dirección es uno de los menos ocupados por este tipo de trabajador, aunque hay que tener en cuenta que el número de puestos de este rango es mucho menor cuantitativamente que el de los demás estudiados. Los resultados de esta variable nos ayudan a conocer una de las salidas profesionales más demandadas del grado en Ciencias del Deporte. Si comparamos estos datos con los obtenidos por de Boned et al. (2015), se observa que el licenciado/graduado en CCAFD en España tiene una mayor presencia en los puestos directivos, con un porcentaje del 38,8%. Esta notable diferencia puede deberse a una posible riña entre los CCAFD y los licenciados/graduados en carreras relacionadas con la gestión de empresas.

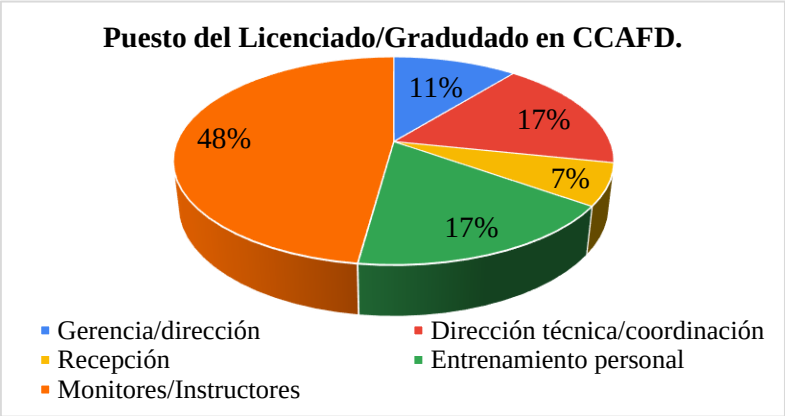


Figura 15. Distribución de los licenciados/graduados en CCAFD en los puestos de trabajo de los centros.

Por otro lado, el 94,7% de los centros encuestados afirman que cuentan con una política de formación continua para sus trabajadores. De estos el 47,37% se encarga de organizan cursos de formación para los trabajadores. Mientras que el 31,58% afirma que favorece de alguna manera la realización de cursos demandados por ellos. Destacar que ninguno de ellos organiza salidas con sus trabajadores a congresos, ferias, etc., del sector. *Ver Anexo VIII.*

El hecho de que casi la totalidad de centros tenga políticas de formación continua refleja que estos se preocupan por la correcta cualificación de los trabajadores y por el cumplimiento del artículo 04 del código deontológico de la profesión de la educación física, en el que se detalla que el profesional debe "Mantener y actualizar permanentemente sus conocimientos a lo largo de toda su vida profesional. El profesional ampliará sus conocimientos durante el ejercicio de su profesión, manteniéndose informado y conociendo los avances que se vayan realizando en su campo de actividades". Sin embargo sería interesante aumentar estos porcentajes de forma general, ya que estamos ante un ámbito del ejercicio físico que está en constante evolución y en el que las tendencias cambian de forma continua. También hay que tener en cuenta que en el año 2014, el porcentaje de centros de Zaragoza que se preocupaban por la formación de sus trabajadores era de un 77,8%, por lo que parece haber una predisposición hacia un sector técnicamente más cualificado.

Estas políticas de formación continua son costeadas íntegramente por la empresa en el 65% de los centros, frente al 35% restante en los que los costes se dividen entre la empresa y los trabajadores. Si lo comparamos con los resultados de hace ocho años, se confirma una vez más el compromiso que hoy en día tienen los centros con la cualificación de sus trabajadores, ya que el porcentaje de centros que costeaban íntegramente las formaciones de sus trabajadores entonces era tan solo el 21%.

Continuando con los resultados obtenidos de las variables relacionadas con los trabajadores del centro, se halla la importancia que los centros le dan a cuatro factores críticos (Gavin, 2007) para la contratación de trabajadores independientemente del puesto a cubrir: las competencias y habilidades específicas para el desempeño del puesto, la certificación o titulación que se posee; la personalidad del trabajador y los años de experiencia en el sector.

La mayoría de los centros coinciden que los factores “competencias y habilidades específicas para el desempeño del puesto” y “personalidad del trabajador”, tienen una gran importancia en esta situación. Le sigue el factor “titulación que posee” y creen no tan importante “los años de experiencia en el sector”.

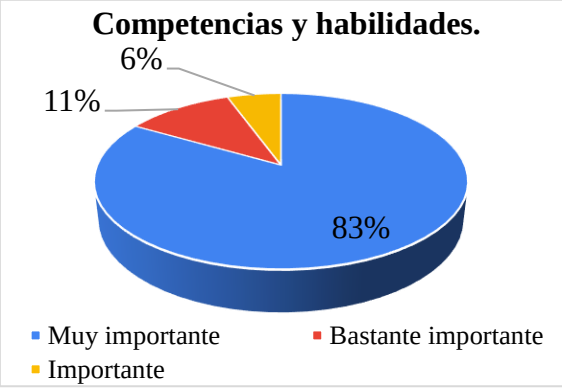


Figura 17. Valoración de la importancia de las competencias y habilidades para la contratación.

Figura 18. Valoración de la personalidad del trabajador para su contratación.

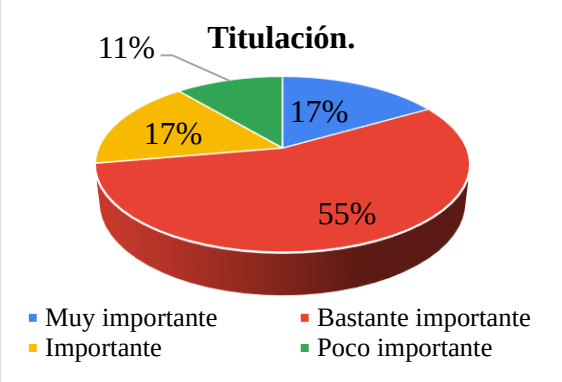


Figura 19. Valoración de la titulación que posee el trabajador para su contratación.

Figura 20. Valoración de los años de experiencia del trabajador para su contratación.

7.2.4. Servicio de entrenamiento personal en los centros fitness.

El 77,78% de los centros encuestados contaban con el servicio de entrenamiento personal. Porcentaje mucho mayor que el de hace 8 años, 63%. Por lo que da lugar a pensar que cada vez existe una mayor demanda por parte de los usuarios hacia este tipo de entrenamientos. Esta nueva tendencia se puede deber a la creciente cualificación de los profesionales y a la ya comentada concienciación físico-deportiva de la sociedad.

En línea con estos resultados, se halla la distribución en porcentaje de clientes inscritos en este servicio. Destacando que en la gran mayoría de los centros solo el rango de 0-20% de los clientes hacen uso del entrenamiento personal. Siendo específicamente de un 43% los centros que tienen un porcentaje de clientes inscritos en este servicio de menos del 10%. Frente al 72% que se hallaba hace 8 años, se observa un gran avance en la acogida de servicio.

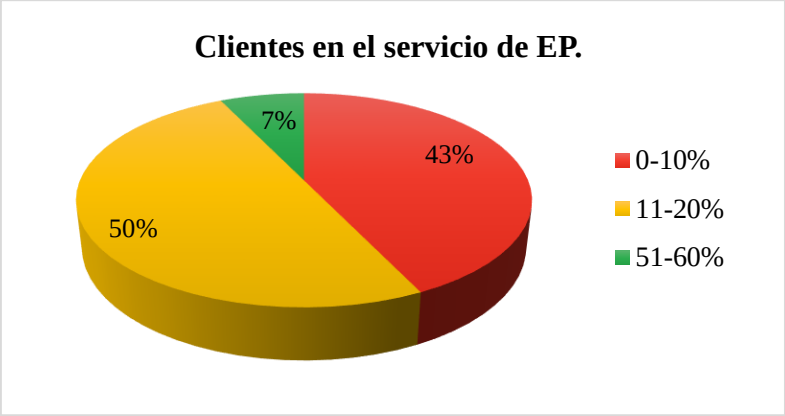


Figura 21. Porcentaje de clientes de los centros fitness inscritos en el servicio de EP.

Paralelamente se halla que el promedio de clientes por entrenador personal es del 16,7 (±11,9), siendo el mínimo 5 y el máximo 50.

Exceptuando un par de centros que comenzaron ofertando este servicio en los años 2000 y 2005, la mayoría de los centros comenzaron a ofertarlo en los últimos. Por lo que se deduce que, a pesar de empezar a tener una gran acogida en los últimos años, este servicio es algo novedoso para los clientes.

Existe una igualad total cuando se les pregunta a los centros si los entrenadores personales compatibilizan la jornada laboral con el desarrollo de otros puestos dentro del centro. Siendo el 50% de los entrenadores los que sí deben compatibilizar este servicio con funciones como la de instructor de actividades dirigidas o monitor de sala de musculación Una vez más, se intuye cierta tendencia al desarrollo y evolución de dicho sector, ya que si lo comparamos con la situación del año 2014, vemos como el porcentaje de los

entrenadores que llevaban a cabo otro tipo de funciones (como las del presente estudio) ascendía hasta el 83,3%. Aun así, hoy en día solo se cuenta con un 50% de centros en los que los entrenadores personales pueden realizan una jornada laboral completa dedicada exclusivamente a este servicio. Esto puede estar ligado a la baja media de clientes por entrenado personal comentada previamente.

El 57,1% de los centros en los que se oferta este servicio, se lleva a cabo en formato Small Groups. Dato semejante al de hace 8 años, 62,5%. Lo que puede indicar que este formato es interesante para todos aquellos usuarios a los que no les importe una atención tan personalizada y prefieran un coste menor del servicio.

Tan solo el 62,5% de los centros afirman tener un protocolo de actuación determinado a la hora de comenzar a trabajar con un cliente nuevo. En cambio todos ellos coindicen en la realización de una entrevista inicial con sus correspondientes valoraciones prácticas. Estaríamos de nuevo ante una buena praxis del código deontológico de la profesión mediante el cumplimiento del artículo 04 de la actuación profesional: "Desarrollar la actividad profesional protegiendo a las personas destinatarias de sus servicios, especialmente a los/as menores y otras poblaciones especiales."

Analizando los datos de la variable acerca de la asignación a los clientes de un entrenador personal, se halla que la gran mayoría de los entrenadores personales son asignados a los clientes "según los intereses y motivaciones de estos". Lo que puede llevar a reflexionar que el cliente le da gran importancia a la figura del entrenador en este servicio y no solo a la programación en sí. Por detrás, quedan a la par procedimientos como la "asignación del entrenador personal a un cliente en función de la disponibilidad de ambos" y la "elección del cliente al entrenador."

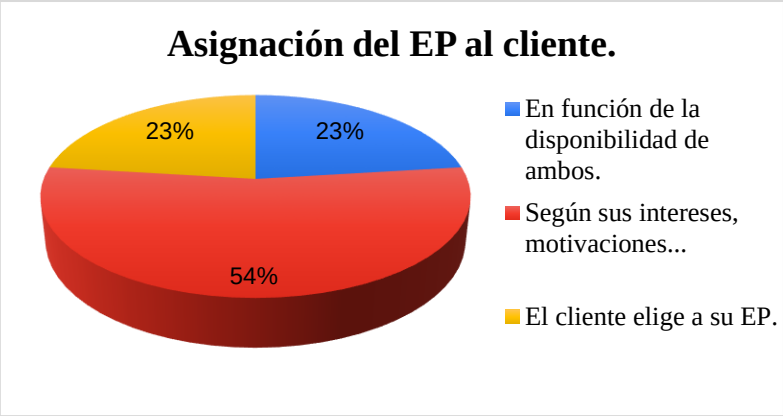


Figura 22. Formas de asignación de un entrenador personal a un cliente.

Los centros disponen de una media de 3,7 (±4,3) entrenadores personales. Siendo el mínimo 1 y el máximo 15. Una media algo mayor que la hallada hace ocho años por Sanz (2014).

7.2.5. Equipamientos e instalaciones.

Se dividen las instalaciones de los centros en espacios cubiertos y espacios al aire libre. En cuanto a las instalaciones cubiertas, el 88,9% de los centros encuestados cuentan con al menos una sala de actividades dirigidas. Mientras que el 72,2% cuenta con al menos una sala fitness, de entre los cuales, el 69,2% afirma tener dos. El mismo porcentaje de centros asegura tener mínimo una zona de entrenamiento funcional. De cerca le sigue el porcentaje de centros que cuentan con al menos una sala dedicada al Ciclo Indoor, 61,1%. Con una diferencia mucho mayor le siguen los centros que cuentan con una zona dedicada a los deportes de contacto, 38,8%. Y por último se encuentra que solo el 16,6% de los centros cuentan con una zona de spa y un vaso de piscina. Destaca la ausencia total de zonas de pádel, zonas infantiles y rocódromos dentro de las instalaciones cubiertas de los centros fitness. *Ver Anexo IX.*

Comparando los resultados con Sanz (2014) destaca la disminución del porcentaje de centros que cuentan con una sala dedicada al Ciclo Indoor. Ya que suele ser una de las

actividades fijas de los gimnasios. Aunque como hemos visto anteriormente, en la actualidad se encuentra en una ligera decadencia. Sin embargo existe un aumento vertiginoso del porcentaje de centros que cuentan con más de una sala fitness, ya que en el año 2014 este porcentaje era del 35,5%. Así como también existe una gran diferencia con el porcentaje de gimnasios que contaban con una zona específica de deportes de contacto, siendo este del 17,6%. Razones por las que se puede llegar a pensar que los centros fitness hoy en día son cada vez más amplios y multitudinarios.

Las zonas al aire libre dejan un vacío en el estudio ya que tan solo el 11,1% de los centros han dado respuesta a esta variable.

Entrando un poco más en detalle en las salas fitness, se hallan resultados según la distribución de estas por zonas de trabajo. En el siguiente gráfico se aprecia como existen tres grandes zonas prácticamente por igual en las salas fitness, estas son la zona de peso libre (33%), seguida muy de cerca por la zona de equipamiento cardiovascular (27%) y la zona de máquinas de resistencia (24%).

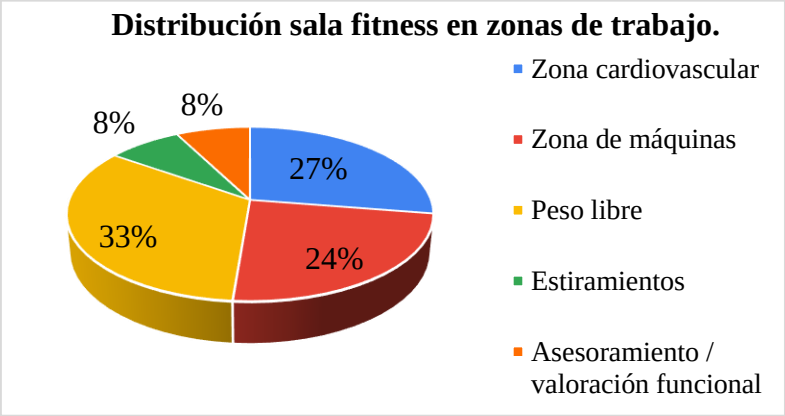


Figura 24. Distribución de la superficie de la sala fitness según zonas de trabajo.

Una tendencia muy semejante se halla en el estudio de Sanz (2014), en el que esta tres mismas zonas se anteponen al resto de zonas de las salas fitness. Al igual que pasa en el estudio de García (2011) en el que casi el 60% de la sala estaba ocupada por el trabajo de fuerza.

Para concluir este apartado, detallaremos los resultados de la variable acerca de la accesibilidad de las instalaciones para personas con movilidad reducida. Cabe destacar que en su gran mayoría (78%), los centros cuentan con una accesibilidad total a sus espacios. Mientras que tan solo el 5% de ellos que no disponen de zonas adaptadas para esta población especial.

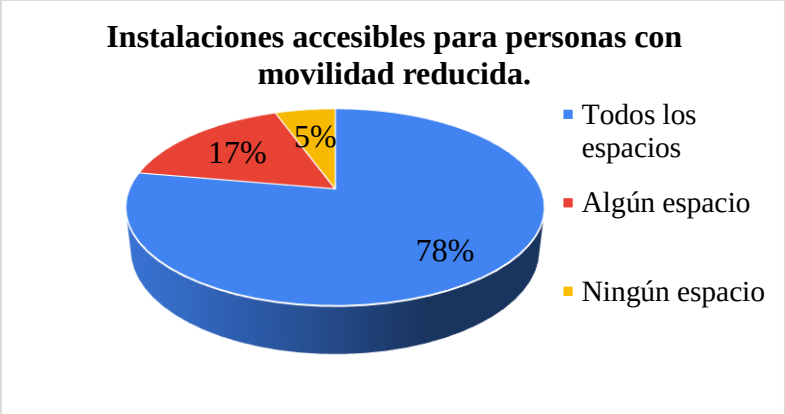


Figura 25. Porcentaje de zonas accesibles para personas con movilidad reducida.

Hace 8 años, el porcentaje de centros que tenían una accesibilidad total para estas personas era de tan solo el 61%, siendo el 11% los centros sin ningún tipo de zona adaptada. Este gran contraste nos indica una vez más la creciente sensibilización y educación físico-deportiva a la que se está sometiendo la sociedad.

7.3. Descripción del entrenamiento personal en la ciudad de Zaragoza.

Los entrenadores personales en la ciudad de Zaragoza tienen una edad media de 32,7 años (±6,5), teniendo el sujeto más joven 22 años, frente a los 49 del más mayor. En su gran mayoría son de nacionalidad Española y se distribuyen de manera que la mujer está presente en un 34,5% mientras que el hombre lo está en un 66%. De manera gratificante se puede observar un gran aumento en el porcentaje de mujeres que se dedican a este ámbito profesional desde el años 2014, en el que este porcentaje era de tan solo un 20%. Aun así, la introducción de la mujer en este campo está todavía en proceso, pudiendo ser otra interesante salida para el profesional de la actividad física.

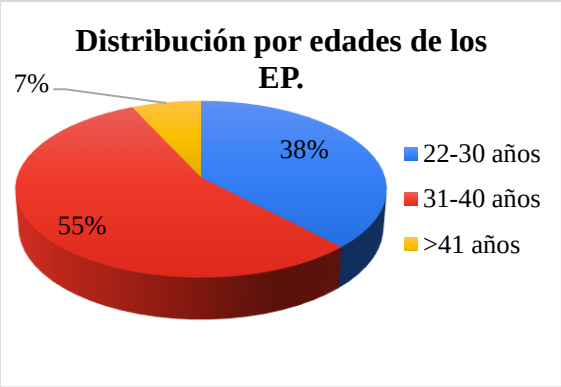


Figura 26. Distribución por edades de los EP.

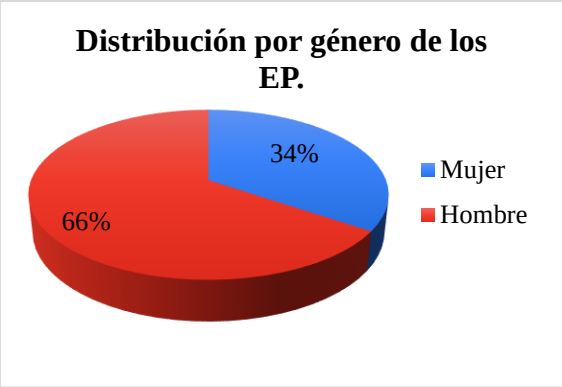


Figura 27. Distribución por género de los EP.

El 93,1% de los encuestados afirmó haber realizado funciones de otro puesto de trabajo previamente al de entrenador personal. Es un dato muy semejante al obtenido por Sanz (2014), en el que se afirma que la mayoría de los entrenadores personales han trabajado anteriormente en otras funciones dentro de la actividad física. Así como Campos (2012) habla sobre la polifuncionalidad de las personas dedicadas a este servicio a lo largo de su vida profesional. Idea que tiene en común con Camerino et al. (1995), Parker (2000) y Campos (2008). En línea con lo comentado, Campos (2006) afirma que la polifuncionalidad es una característica del empleo en actividad física y deporte a nivel general. Los puestos más frecuentes de los sujetos previo al del entrenador personal se reflejan en la siguiente tabla.

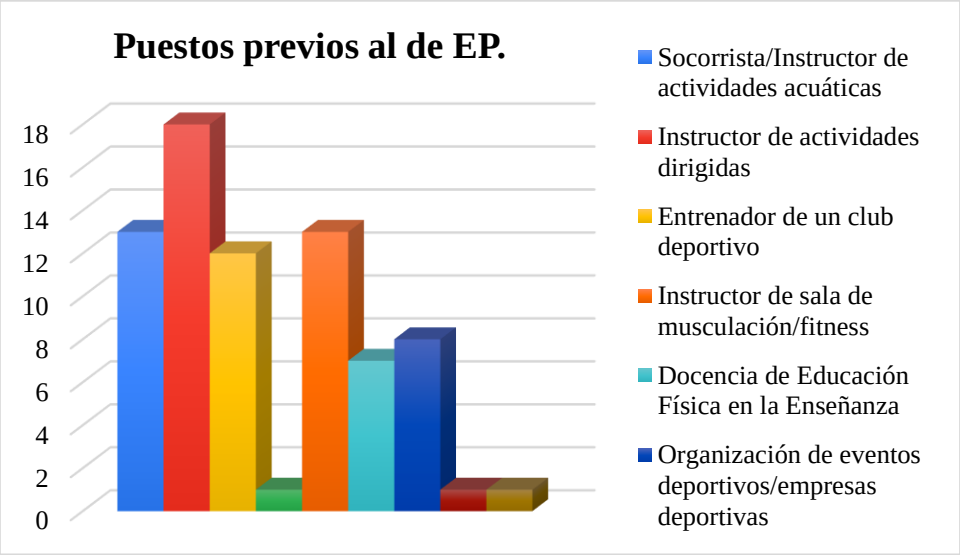


Figura 28. Frecuencia de los diferentes puestos previos al de EP de los encuestados.

Lo más frecuentes son el puesto de “instructor de actividades dirigidas”, seguido a la par por los puestos de “socorrista/instructor de actividades dirigidas”, “entrenador de un club deportivo” e “instructor de sala de musculación/fitness”. Se descartan puestos relacionados con la “investigación en ciencias del deporte”, la “preparación física en deportes colectivo” y la “dirección técnica de centros fitness” debido a que su frecuencia entre los encuestados ha sido mínima.

El 65,5% de los entrenadores encuestados no consideran su trabajo en este ámbito como eventual. Sin embargo encontramos un equilibrio entre los porcentajes de aquellos que si consideran el trabajo de entrenador personal como eventual y los que no lo tienen claro o prefieren no contestar, ambos con un porcentaje del 17,2%. De la mano de estos resultados vemos como tan solo el 55% de los sujetos se plantea trabajar durante toda su vida como entrenador personal. Todos estos datos hacen pensar que este oficio esta caracterizado por una gran incertidumbre y una inestabilidad que en muchos casos viene dada por la escasa regulación profesional que existe en el sector.

El nivel máximo de estudios de los sujetos encuestados que se dedican el entrenamiento personal, refleja cómo el 46% de estos son licenciados. Un porcentaje mucho mayor que el obtenido por Sanz (2014), que era de tan solo un 10%. Además casi un 20% de los entrenadores cuenta también con un máster. Por lo que se obtiene que casi un 70% de los entrenadores han pasado por los máximos estudios oficiales necesarios para este oficio. De estos, licenciados en CCAFD, tan solo un 45% está colegiado en el Colegio Oficial de Licenciados de Educación Física y Ciencias de la Actividad Física y el Deporte. Porcentaje que debería aumentar hasta el máximo para poder colaborar con la tan necesaria regulación profesional del sector.

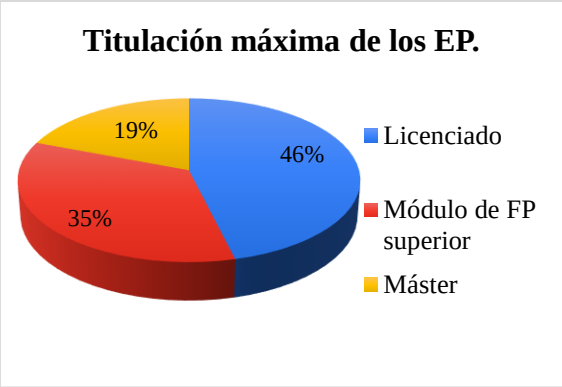


Figura 29. Distribución de los EP según su titulación máxima.

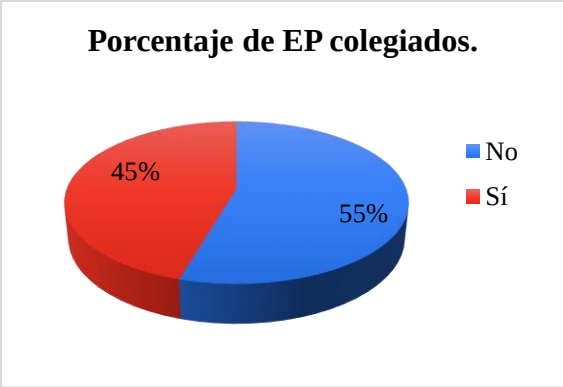


Figura 30. Distribución de los EP según si están colegiados

Existe una gran mayoría de entrenadores que han conseguido su puesto de trabajo a través de "una entrevista", así como otros tantos afirman que son "autónomos". Los "contactos", el mero hecho de "tener una titulación en ciencias del deporte", los "idiomas" y el haber realizado las "prácticas en la entidad", quedan relegados a un segundo plano a la hora de conseguir el puesto. *Ver Anexo X*

Prácticamente el 100% de los encuestados han llevado a cabo cursos de postgrado o formaciones en los últimos cuatro años. Lo que una vez más refleja la necesidad de seguir formándose y actualizando los nuevos conocimientos basados en las última tendencias y evidencias científicas.

Desde el punto de vista de la titularidad de las instalaciones en las que trabajan los encuestados, destaca que el 100% de ellos desarrollan su actividad en centros privados. Lo que indica que este tipo de servicios es mayormente característico de las entidades de carácter privado, dónde el cliente suele tener una capacidad económica mayor.

La relación laboral con la entidad en la que los entrenadores realiza sus servicios es en el 52% de los casos con contrato, y en el 34% de los casos autónoma. Comparado con el 30% de los profesionales con contrato en el estudio de Sanz (2014) y el 46,9% del estudio de Campos (2012), vemos como existe una tendencia hacia la preferencia de los sujetos por este tipo de carácter frente a los casos de relación laboral autónoma.

De entre aquellos contratados, el 43% lo está a tiempo completo y el 57% restante a tiempo parcial. En estos últimos casos los motivos con lo que justifican esta parcialidad son muy variados. Siendo el de mayor frecuencia la "dificultad de encontrar un contrato a jornada completa". Seguido de la "compaginación con estudios" y de la "tenencia de otro trabajo no relacionado con la actividad física".

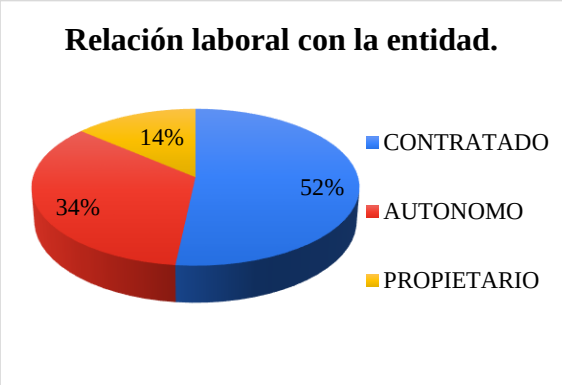


Figura 32. Distribución de los EP según su relación laboral con la entidad.

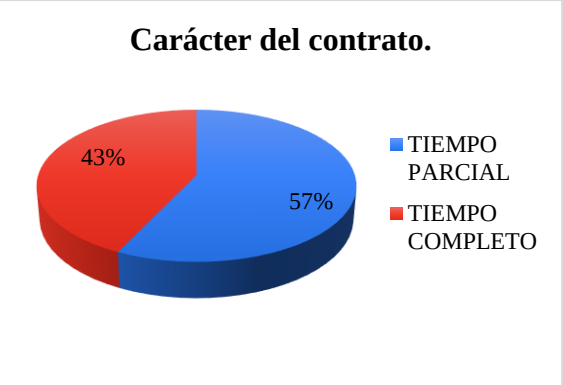


Figura 33. Distribución de los EP con contrato según el carácter de este.

Siguiendo con las cuestiones sobre el carácter de los entrenadores que obtienen un contrato, se halla que tan solo un 43,5% de los entrenadores tienen en su contrato la denominación de Entrenador Personal como su puesto laboral. Resultado completamente semejante al hallado en hace 8 años. Campos et al. (2007), concluyen que será necesaria la articulación de un desarrollo legislativo, donde se cumplan los mínimos requisitos de exigencia de titulación, garantizando una jerarquía coherente donde las funciones superiores sean desempeñadas por los titulados de mayor cualificación y las condiciones laborales sean las adecuadas.

Es entonces coherente que salga como resultado que un 48,3% de los entrenadores deportivos no conozcan a que convenio colectivo pertenece el trabajo de actividad física y deporte que están llevando a cabo. Siendo este el Convenio colectivo estatal de instalaciones deportivas y gimnasios. La normativa respecto a los sueldos y las condiciones de trabajo está muy mal establecida y suele ser poco conocida en este

mercado, debido, entre otras causas, a la falta de convenios colectivos y de organizaciones profesionales potentes, Campos (2010).

Si se atiende a la cantidad de años que los encuestados llevan trabajando en sus entidades, se observa como existe una gran heterogeneidad. Siendo el porcentaje más alto el de aquellos que llevan trabajando de 1 a 3 años. Así, se puede deducir que el entrenamiento personal es un servicio de la actividad física y el deporte todavía muy joven en la actualidad y en pleno desarrollo.

Figura 34. Distribución de los EP según el rango de años que lleva trabajando en la entidad.

Se continúa detallando los resultados de las cuestiones que atienden a los clientes. En primer lugar se pregunta a los entrenadores por el tipo de población con la que suelen trabajar, y como se reflejan en las siguientes tablas, la gran mayoría de los profesionales trabaja con poblaciones sin ningún tipo de limitación. La segunda población que más solicita este servicio es aquella que posee algún tipo de diversidad funcional tanto física como psíquica. Por detrás queda la población mayor de 65 años, dato que concuerda con el resultado previamente visto sobre la limitada presencia de clientes mayores de 60 años en los centros fitness. Por último se encuentra el grupo de la embarazadas, en el que la gran mayoría de los entrenadores no cuenta con ningún cliente de esta población. *Ver Anexo XI.*

En línea con estos resultados, se hallan los objetivos más demandados. El 44,8% de los entrenadores personales cuentan con más de cinco clientes cuyos objetivos son la "pérdida de peso" y el mantenimiento de la "salud". Mientras que el porcentaje de entrenadores que cuenta con más de cinco clientes que tiene como objetivo la "rehabilitación de lesiones o enfermedades" es de un 34,5%. La ganancia muscular, es el cuarto de los objetivos más demandados. Por detrás quedan los objetivos realcionados con la "prepraración de pruebas físicas" y el "alto rendimiento".

Si comparamos los resultados con los de Sanz (2014) vemos como existe una semejanza entre los objetivos más demandados por los clientes, siendo estos la "pérdida de peso", el mantenimiento de la "salud" y la "rehabilitación de lesiones o enfermedades", los más destacados respectivamente. Lo que podría llevar a pensar que este servicio está caraterizado por la demanda de estos tres tipos de objetivos. *Ver Anexo XII.*

Por lo que respecta al tipo de servicio que ofrecen los entrenadores, se observa como la gran mayoría de ellos lleva a cabo sus entrenamientos en las "instalaciones del centros fitness" en el que trabaja y en "instalaciones propias". Algo a destacar, ya que en el estudio de Sanz (2014) se concluye que en la ciudad de Zaragoza prácticamente no se lleva a cabo este servicio en locales particulares o propios. Esto puede indicar que, a pesar del creciente desarrollo hoy en día de este servicio, existe cierta evolución de esta práctica en la ciudad de Zaragoza desde el año 2014. También destacar que el entrenamiento a domicilio sigue siendo escogido por muchos de los clientes. *Ver Anexo XIII.*

El procedimiento por el que los entrenadores adquieren clientes con más frecuencia es el "la publicidad a través del boca a boca", seguido de "las visitas a la instalación" y de la adquisición de estos "a través de internet". Datos semejantes se hallan hace 8 años, siendo el sistema más utilizado el denominado "boca a boca". Estos resultados muestran como

la satisfacción del cliente es más que importante en este tipo de servicio ya que finalmente acaban siendo recomendaciones veraces para futuros clientes. *Ver Anexo XIV.*

De media los entrenadores encuestados realizan unos 67,9 (±60,1), siendo dos el mínimo de servicios realizados y de 250 el máximo. Existe igualdad entre los rangos de entrenamiento más realizados, con un 24%, se hallan los entrenadores que realizan de 41 a 60 entrenamientos personales por mes y aquellos que realizan más de 91 entrenamientos al mes. Hay que destacar que hace 8 años, los rangos en los que se movían los entrenadores eran mucho menores, siendo el más frecuente el de 13 a 30 servicios por mes. Si se observan las horas semanales del servicio, se halla que el 28% realiza entre 21-30 horas, seguido de un 24% por aquellos que le dedican entre10-20 horas. Datos que concuerdan con el 57% de los entrenadores que tenían un contrato a tiempo parcial. Sin embargo cabe destacar que el porcentaje de entrenadores que dedican más de 40 horas a la semana a este servicio asciende a un total de 17%. Mientras que este mismo dato en 2014, era de tan solo un 10%. Podemos deducir que se ha generado un aumento en la demanda de este servicio en la ciudad de Zaragoza siendo muy superior a la de hace 8 años.

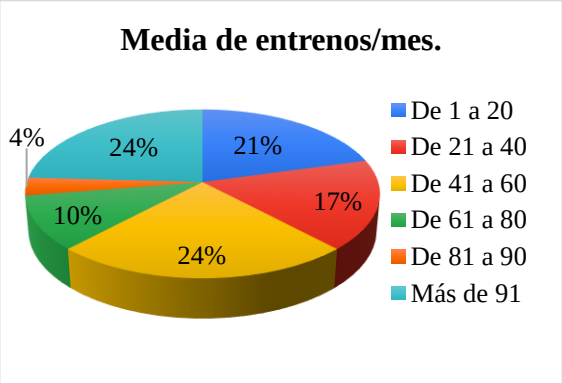


Figura 42. Porcentajes del número de entrenos realizados al mes.

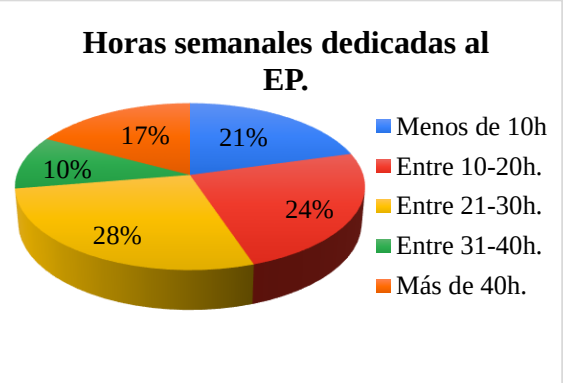


Figura 43. Porcentaje de las horas semanales dedicadas al EP.

En cuanto al rango de ingresos al mes que reciben los entrenadores, destacar que el porcentaje más frecuente se encuentra en el rango entre 701-1000€. Rango semejante al de hace 8 años, frente a la gran diferencia entre aquellos que cobraban de 2301€ en

adelante, siendo entonces de tan solo el 10% y hoy en día del 22% de los sujetos. *Ver Anexo XV.*

También es interesante detallar la gran diferencia con la situación del año 2014, en la que Sanz (2014) concluye que un 80% de los entrenadores cobra 1.000€ o menos al mes. Mientras que hoy en día, este porcentaje desciende hasta el 53%. Siendo el 47% restante, aquellos entrenadores que ganan mínimo 1.000€ al mes, e incluso una gran mayoría consigue ingresos de más de 2.500€.

7.4. Impacto COVID-19.

En este apartado se detallarán los resultados de todas las variables relacionadas con el impacto que ha tenido la pandemia por COVID-19 en los centros fitness de Zaragoza. Comenzando con el nivel de incidencia que ha tenido la pandemia sobre la dinámica del centro, es lógico como el 100% de los centros afirman haberse visto afectados por esta crisis sanitaria mundial, siendo el 67% de los centros los que han sufrido en gran medida. Por detrás quedan el 22% de centros que se han visto afectados pero de manera moderada y el 11% de los que se han visto perjudicados tan solo de forma ligera.

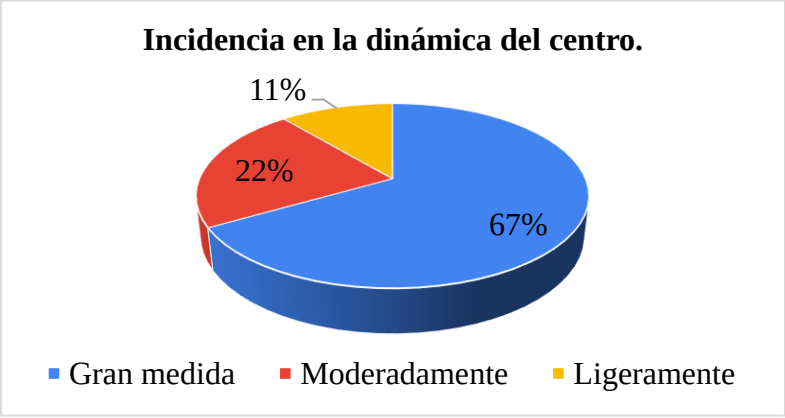


Figura 45. Nivel de incidencia de la pandemia en la dinámica del centro.

Seguidamente se estudian las líneas de actuación que los centros han desarrollado para mitigar los posibles efectos de la pandemia. Se han dado casi por igual cuatro acciones en la gran mayoría de los centros, siendo estas el “ajuste de prevision de los ingresos”,

seguido de la “adaptación de calendarios y servicios ofertados”, por detrás el “recorte de gastos (sin incluir personal)” y por último la “exploración de nuevas vias de ingresos”. Cabe destacar que ninguno de los centros ha tenido que llevar a cabo una reduccion del personal para mitigar los efectos de la pandemia. Ver Anexo *XVI.*

Como resultado de la crisis sanitaria ha sido posible que se dieran ciertas oportunidades en los centros. Siendo la de mayor frecuencia la “transformación digital”. Seguida a la par por la “redefinición de la planificación estratégica” y la “puesta en marcha de nuevos programas y actividades”. Muy de cerca le siguen la “generación de nuevas modalidades/formatos de servicios” y el “ofrecimiento de nuevos servicios”. *Ver Anexo XVII.*

El 94,4% de los centros asegura que el centro oferta servicios digitales para los usuarios. Entre los cuales el más frecuente era el “uso de una aplicación móvil propia”, con un 89% de los centros, seguido por la “oferta de clases online” y de “contenidos en la web”, ambos con un 61,1%. No tan frecuentes eran la “tenencia de un canal de contenidos en YouTube”, en un 33,3% de los centros y la “realización de sesiones en directo por videoconferencia”, en el 27,8%.

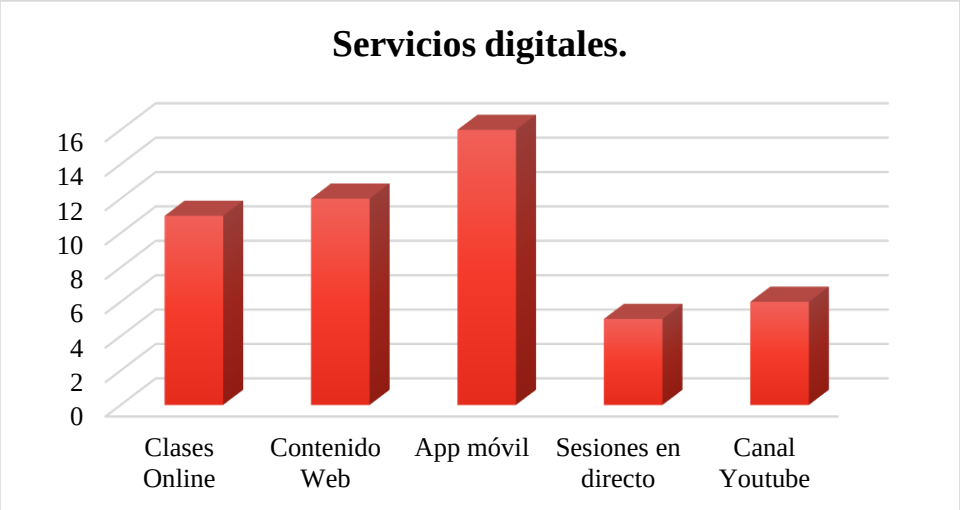


Figura 48. Frecuencia de los tipos de servicios digitales que ofrecen los centros.

Debido a la pandemia, una de las oportunidades que muchos centros han llevado a cabo es el desarrollo de estos servicios digitales. Se halla que el 50% de los centros oferta clases online a partir de la pandemia, así como el 44% comienza a usar una aplicación propia en el móvil, aunque hay que destacar que el 50% de los centros ya utilizaban este servicio digital antes de la crisis sanitaria. En cuanto a la tenencia de un canal de YouTube, casi el 20% de los centros deciden abrirlo a raíz de esta situación. *Ver Anexo XVIII.*

Una de las mayores afecciones de la pandemia sobre los centros fitness se ha visto reflejada en el número de socios inscritos en el centro. Se han obtenido estos números en diferentes momento de la pandemia y como se observa en la gráfica existe una gran diferencia entre el promedio máximo de socios prepandemia y el promedio mínimo de socios durante los meses de pandemia. Aclarar que se hace referencia a los meses de mayo a agosto de 2020, recién puesto en marcha el sector de nuevo. También se observa como el número actual de socios no llega a ser igual de alto que antes de la pandemia, por lo que el sector parece estar aún en plena recuperación. *Ver Anexo XIX*.

Solo en el 27,8% de los centros se ha visto afectado el número de trabajadores de forma negativa. Como hemos visto anteriormente esto puede concordar con que ninguno de los centros ha tenido que llevar a cabo una reduccion del personal. A pesar del intento por mantener estos puestos de trabajo se halla un importante porcentaje de centros que han tenido que someter a un ERTE a alguno de sus trabajadores desde que comenzo la pandemia, siendo este del 72,2%.

Como se ha comentado anteriormente, existen datos que reflejan la todavía recuperación de los centros tras el parón por la pandemia. Por ello se les pregunta, si en términos financieros, creen haber recuperado la normalidad. El 66,7% de ellos asegura que no se ha recuperado todavía. De estos, el 56,5% prevé una posible vuelta a la normalidad a patir del segundo trimestre del año 2022. Mientras que el 43,5% restante no sabe cuando puede

darse lugar este recobro total o prefiere no contestar. Algunos de estos centros afirman que es dificil preveer esta recuperación debido a las nuevas situaciones a las que se enfrentan, como son la abrupta subida de la energía y del IPC. Esto, sumado a que el número de socios en la actualidad no llega a ser el de antes de la pandemia, presenta un gran problema a solventar por parte de los centros fitness. Ya que se necesitarían entonces un número de socios mayor que el de los momentos previos a la pandemia.

Los centros tienen una última pregunta abierta a modo de comentario. Esta atiende a los principales cambios que ha supuesto la pandemia en las instalaciones. Como resultado se obtiene, que en su gran mayoría se han visto sometidos a una adaptacion continua a las reiteradamente cambiantes normas COVID, además de haber tenido que conciliar con los usuarios más exigentes.

8. Limitaciones y prospectiva de futuro.

El estudio se ha visto limitado por el número reducido de participantes, así como por la dificultad para conocer el tamaño del universo de estudio en el caso de los entrenadores personales. Además, como se detalla anteriormente, el universo de estudio comprende una totalidad de 124 centros dedicados al fitness. Al calcular el tamaño muestral, el número de centros que deberían colaborar con el estudio para que la muestra sea representativa asciende a un total de 95 centros. Teniendo en cuenta que los centros que decidieron participar en las encuesta fueron tan solo 19, debemos afirmar que la muestra empleada no es representativa.

También cabe destacar la dificultad para localizar el universo de entrenadores personales en la ciudad de Zaragoza. Ya que al igual que pasa con los centros fitness, no existe herramienta que permita conocer la dimensión de esta población, ni tampoco un censo, por lo que ha sido imposible determinar la dimensión de una población tan específica. En

este caso conocer si la muestra es representativa es prácticamente imposible, ya que no se conoce el número de entrenadores personales a los que le llego el cuestionario.

Por otro lado sería interesante repetir de forma regular este estudio para conocer la evolución del sector y sus cambios a lo largo del tiempo. Esta prospectiva sería útil a la ahora de construir un futuro deseado en el ámbito del fitness en la ciudad de Zaragoza.

9. Conclusiones.

Una vez hecho el análisis y las discusión de los datos facilitados por los encuestados, se hallan las siguientes conclusiones.

Refiriéndonos al ámbito del fitness en la ciudad de Zaragoza, se estima que existe aproximadamente un total de 124 centros fitness entre los que se engloban tanto centros convencionales (Gimnasios Mid-Market, Premium, Low-Cost…) como centros especializados (Estudios de EP, Boutiques de Yoga, Pilates…). Tras 8 años del último estudio realizado en la ciudad de Zaragoza de estas características, sigue siendo necesaria la realización de un censo de las instalaciones fitness presentes en la ciudad. En cuanto a las características generales de los centros se concluye que estos son cada vez más amplios y buscan atender a una sociedad de masas. La presencia de hombres y mujeres está equilibrada y suelen tener de 31 a 45 años. Existe una gran heterogeneidad entre aquellos centros que cobran 50-60€ y los que tienen una cuota de entre 20-30€.

Dichos centros se caracterizan por tener una cartera de servicios muy amplia, de la que destaca nuevas tendencias que van cogiendo fuerza como el Crossfit, el Entrenamiento Funcional y el Pilates. Mientras que actividades clásicas como el Ciclo Indoor y el Step caen en decadencia. Por otro lado, existe un aumento de la demanda de servicios para poblaciones específicas. También destacar que el servicio de nutrición es poco ofertado

por los centros, lo que sería interesante impulsar pues se presenta como una oportunidad de negocio.

De los profesionales que trabajan en estos centros se concluye que casi la totalidad de estos son contratados por la propia empresa, y que existe equilibrio entre hombres y mujeres. Además recalcar la presencia de Licenciados en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte en la gran mayoría de los centros. Aunque estos suelan realizar funciones de una cualificación inferior. Las competencias y la personalidad del sujeto son las habilidades más valoradas a la hora de contratar a los empleados.

El 77,8% de los centros ofrecen el servicio de entrenamiento personal, en los cuales menos del 20% de los clientes están inscritos. Solo en un 50% de dichos centros los entrenadores personales cuentan con un contrato a jornada completa y con exclusividad en sus funciones. Se concluye que este tipo de servicio ha tenido una gran evolución en los últimos años en la ciudad de Zaragoza, pero sigue en pleno desarrollo.

De los datos obtenidos sobre el equipamiento y las instalaciones de los centros se concluye que la gran mayoría de los centros cuentan con una sala de actividades dirigidas, mientras que un gran número también cuenta con una sala fitness e incluso dos. Donde se distribuyen 3 grandes zonas de trabajo, zona de peso libre, zona cardiovascular y zona de máquinas de resistencia. Recalcar, que casi el 80% de los centros son totalmente accesibles a población con movilidad reducida.

El servicio de Entrenamiento Personal en la ciudad de Zaragoza está caracterizado por la polifuncionalidad y la incertidumbre. Pero también por una gran cualificación y la formación continua de los profesionales. Este ámbito del sector obtiene ingresos mucho mayores que en 2014, así como demanda más horas semanales.

Por último, en relación al impacto del COVID-19 en el mundo el fitness, se contempla como todos y cada uno de los centros se han visto afectados a diferentes niveles por la pandemia. Teniéndose que adaptar a los continuos cambios de la normativa COVID, a nuevas vías de ingresos y a nuevas formas de servicios. De la situación también han sabido obtener nuevas oportunidades, como la transformación digital mediante el uso de Apps propias. Se concluye que el sector del fitness está todavía en plena recuperación, debido también a las dificultades de nuevas situaciones, ante las que tendrán que obtener un mayor número de socios que antes de la pandemia para poderles hacer frente.

Como conclusiones generales destacar la gran diversificación que el sector ha atravesado en los últimos años. Así como la amplia evolución que le ha llevado a ser hoy en día un sector cada vez más especializado y cualificado en base a la evidencia científica que está en constante actualización. Sin embargo sigue existiendo una gran falta del desarrollo de la regulación profesional, que permita a los trabajadores del sector afianzar un futuro certidumbre y especializado.

10. Bibliografía.

Asociación Deporte Español (ADESP), Fundación España Activa, & Consejo Superior de Deportes. (2020, junio). *Estudio de Evaluación del Impacto de la pandemia del COVID-19 sobre el Ecosistema del Deporte en España*.

Boned, C., Felipe, J.L., Barranco, D., Grimaldi-Puyana, M. y Crovetto, M. (2015) Perfil profesional de los trabajadores de los centros de fitness en España. *Revista Internacional de Medicina y Ciencias de la Actividad Física y el Deporte*. *15*(58), 195-210.

Camerino, O., Miranda, J. & Pigeassou, C.H. (1995). La Actividad Física y el ocio. Análisis del mercado y planificación de la formación. *Revista Española de Educación Física y Deportes, 1,* 34-38.

Campos, A. (2006). *Situación profesional de las personas que trabajan en actividad física y deporte en la Comunidad Autónoma de Valencia*. Tesis doctoral publicada. Universidad de Valencia, Departamento de Educación Física y Deportiva.

Campos, A. (2008). La organización de los recursos humanos de la actividad física y deporte desde la perspectiva de sus funciones. *Motricidad, 21,* 142-167.

Campos, A. (2010). *Dirección de recursos humanos en las organizaciones de la actividad física y del deporte*. Madrid: Síntesis.

Campos, A. (2012). Situación laboral de los entrenadores personales en la Comunidad Valenciana. *Aloma. Revista de Psicología, Ciencias de la Educación y del Deporte. 1*(30), 167-174.

Campos, A., Mestre, J., Pablos, C. (2007). Las titulaciones de los recursos humanos de actividad física y deporte en las instalaciones deportivas de la comunidad valenciana. *Efdeportes*, *106*, 65.

COLEF, C. (2019). Código deontológico de la profesión de la Educación Física y Deportiva. *Revista Española de Educación Física y Deportes*, (427), ág-113.

Dawson, M. C. (2015). CrossFit: Fitness cult or reinventive institution?. *International review for the sociology of sport*, *52*(3), 361-379.

De la Cámara Serrano, M. A. (2015). El sector del fitness en España; análisis del gimnasio low-cost y los centros de electroestimulación integral. *SPORT TK-Revista EuroAmericana de Ciencias del Deporte*, *4*(2), 47. https://doi.org/10.6018/242941

Díaz De Rada, V. (2002). *Tipos de encuestas y diseños de investigación.* Universidad Pública de Navarra.

Diez, R. (2016, 26 octubre). *https://www.entrenamientonatural.com/*. Entrenamiento Natural. Recuperado 25 de mayo de 2022, de https://www.entrenamientonatural.com/la-historia-del-fitness/

Estrada, N. (2021). *Nuevas tendencias del fitness y wellness.* [Power Point]

Estrada, N., Sanz, G., Simón, J., Casterad, J., & Roso, A. (2019). Los centros de fitness de la ciudad de Zaragoza. *Apunts Educación Física y Deportes*, *135*, 118–136. https://doi.org/10.5672/apunts.2014-0983.es.(2019/1).135.08

Fitness. (19 de marzo de 2022). En *Wikipedia.* *https://es.wikipedia.org/w/index.php?title=Fitness&oldid=142372605*

Gambau I Pinasa, V. (2019). *Regulaciones Autonómicas del Ejecicio Profesional del Deporte*. consejo-colef. https://www.consejo-colef.es/regulacion-autonomica

García, S. (2011). *Características de los centros de fitness de titularidad privada en la Comunidad de Madrid.* Tesis doctoral publicada. Universidad Europea de Madrid, Departamento de Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.

Gavin, J. (2007). IDEA fitness industry compensation survey 2006: this biennial portrait of wages and benefits in the fitness industry shows a largely positive picture and affords a number of insights. *IDEA Fitness Journal*, *4*(6), 44+.

International Health, Racquet & Sportsclub Association (2016). IHRSA's Guide to the Boutique Studio Phenomenon. USA: IHRSA.

Landa, M. I. (2016). Del ethos del bienestar al de la autocompetencia: desplazamientos en la oferta del fitness. In *IX Jornadas de Sociología de la Universidad Nacional de La Plata (Ensenada, 2016)*.

Life Fitness Iberia. (2018). *El mercado del fitness en España*.

Life Fitness Iberia. (2015). *Estudio anual del mercado del fitness en España.*

Maguire, J. S. (2002). Body lessons: fitness publishing and the cultural production of the fitness consumer. *International Review for the sociology of sport*, *37*(3-4), 449-464.

Markula, P. & Pringle, R. (2006) Foucault, Sport and Exercise. Power, Knowledge and Transformating the self. New York: Routledge.

Ministerio de Cultura y Deporte. (2021, junio). *Encuesta de hábitos deportivos en España 2020*. Secretaría General Técnica.

Olivera, J., & Olivera, A. (1995). La crisis de la modernidad y el advenimiento de la posmodernidad: el deporte y las prácticas físicas alternativas en el tiempo de ocio activo. *Apunts. Educación Física y deportes*, *3*(41), 10–29.

Parker, T. (2000). Professional developments in exercise and sport sciencie: An Australian perspective. *ICSSPE Bulletin*, *30*, 12-13.

Reverter, J., & Barbany, J.R. (2007). Del gimnasio al ocio-salud Centros de Fitness, Fitness Center, Fitness & Wellness, Spa, Balnearios, Centros de Talasoterapia, Curhotel. *Apunts. Educación física y deportes.*, *90*, 59–68.

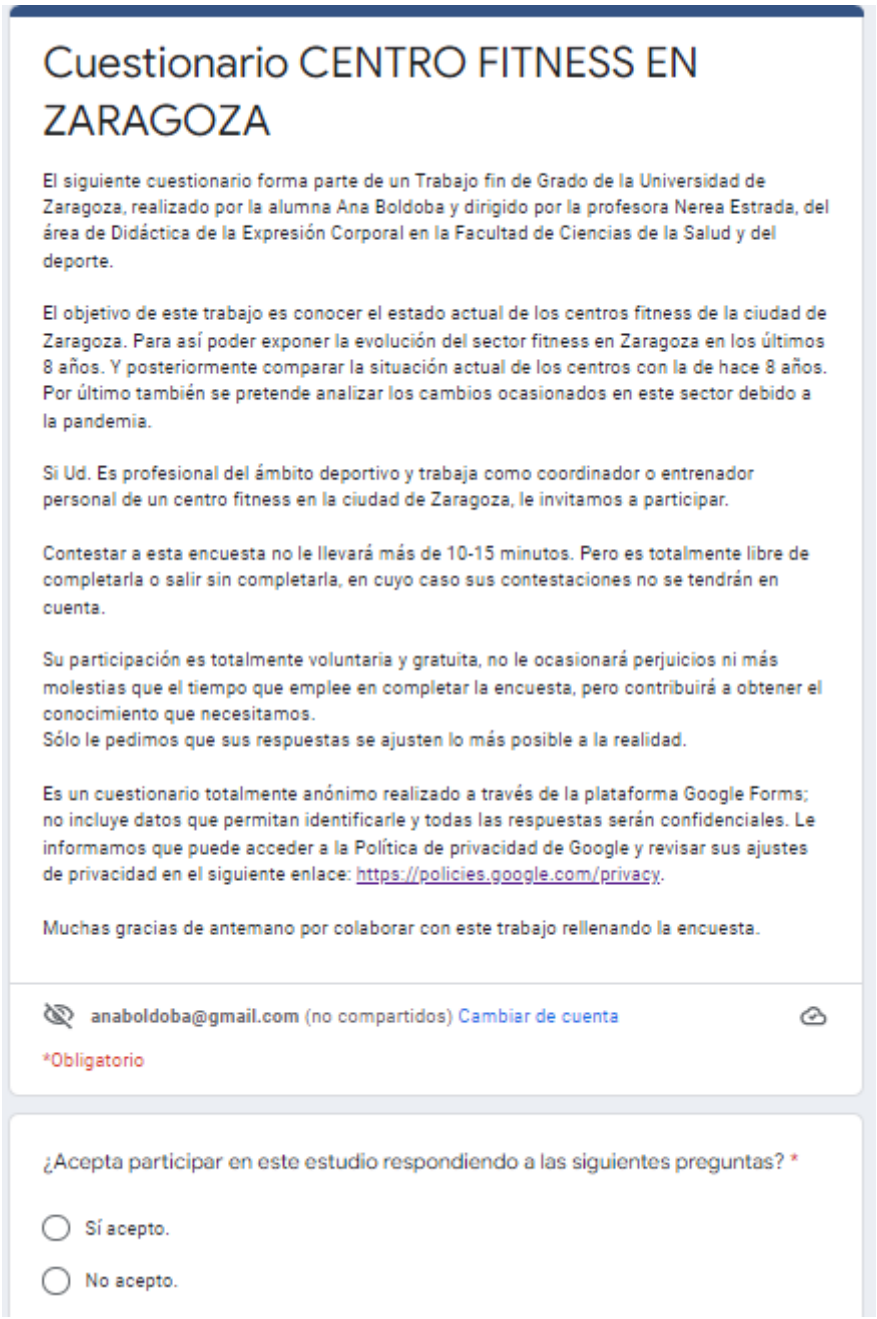
Sanz, G. (2014). *Estado actual de los centros de fitness en la ciudad de zaragoza: profundizando en el servicio del entrenamiento personal.* Universidad de Zaragoza. Zaragoza.

Sullivan, A., & Lachman, M. (2016). Behavior Change with Fitness Technology in Sedentary Adults: A Review of the Evidence for Increasing Physical Activity. *Frontiers in Public Health*, *4*. https://doi.org/10.3389/fpubh.2016.00289

Thompson, W. R. (2021). Worldwide Survey of Fitness Trends for 2021. *ACSM'S Health & Fitness Journal*, *25*(1), 10–19. https://doi.org/10.1249/fit.0000000000000631

11. Anexos.

Anexo I. Cuestionario Centros Fitness en Zaragoza.



Cuestionario CENTRO FITNESS EN ZARAGOZA

El siguiente cuestionario forma parte de un Trabajo fin de Grado de la Universidad de Zaragoza, realizado por la alumna Ana Boldoba y dirigido por la profesora Nerea Estrada, del área de Didáctica de la Expresión Corporal en la Facultad de Ciencias de la Salud y del deporte.

El objetivo de este trabajo es conocer el estado actual de los centros fitness de la ciudad de Zaragoza. Para así poder exponer la evolución del sector fitness en Zaragoza en los últimos 8 años. Y posteriormente comparar la situación actual de los centros con la de hace 8 años. Por último también se pretende analizar los cambios ocasionados en este sector debido a la pandemia.

Si Ud. Es profesional del ámbito deportivo y trabaja como coordinador o entrenador personal de un centro fitness en la ciudad de Zaragoza, le invitamos a participar.

Contestar a esta encuesta no le llevará más de 10-15 minutos. Pero es totalmente libre de completarla o salir sin completarla, en cuyo caso sus contestaciones no se tendrán en cuenta.

Su participación es totalmente voluntaria y gratuita, no le ocasionará perjuicios ni más molestias que el tiempo que emplee en completar la encuesta, pero contribuirá a obtener el conocimiento que necesitamos.
Sólo le pedimos que sus respuestas se ajusten lo más posible a la realidad.

Es un cuestionario totalmente anónimo realizado a través de la plataforma Google Forms; no incluye datos que permitan identificarle y todas las respuestas serán confidenciales. Le informamos que puede acceder a la Política de privacidad de Google y revisar sus ajustes de privacidad en el siguiente enlace: https://policies.google.com/privacy.

Muchas gracias de antemano por colaborar con este trabajo rellenando la encuesta.

anaboldoba@gmail.com (no compartidos) Cambiar de cuenta

*Obligatorio

¿Acepta participar en este estudio respondiendo a las siguientes preguntas? *

- ◯ Sí acepto.
- ◯ No acepto.

INFORMACIÓN GENERAL

Antigüedad del centro (en años): *

Tu respuesta

Superficie (en metros cuadrados): *

Tu respuesta

Número de clientes (aproximado): *

Tu respuesta

Número de trabajadores: *

Tu respuesta

Cuota promedio para hacer uso de las instalaciones: *

- ◯ <20€/mes
- ◯ 20-30€/mes
- ◯ 30-40€/mes
- ◯ 40-50€/mes
- ◯ 50-60€/mes
- ◯ >60€/mes

Indique la distribución porcentual por género de los clientes. *

Ejemplo: Hombres 60%, Mujeres 40%

Tu respuesta

Indique la distribución porcentual por edad de los clientes.

	<10%	10-20%	21-30%	31-40%	41-50%	51-60%	61-70%	71-80%	81-90%	>9(
<16 años	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
16-30 años	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
31-45 años	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
45-60 años	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○
>60 años	○	○	○	○	○	○	○	○	○	○

¿Cuáles son los principales motivos de queja de los clientes? *

- [ ] Limpieza y mantenimiento de las instalaciones.
- [ ] Querer más horarios para las actividades.
- [ ] Las horas pico, muchos clientes.
- [ ] Climatización.
- [ ] No hay monitores en sala.
- [ ] Más horario de apertura
- [ ] Precio y formas de pago.
- [ ] Cambios de horarios de temporada.
- [ ] Otro:

SERVICIOS OFERTADOS

Señale cuáles de las siguientes actividades fisico-deportivas se desarrollan en su actual cartera de servicios indicando cuál es el nivel de demanda de cada una de ellas.

Si no se ofrece el servicio mencionado no señalar.

	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
Ciclo indoor	○	○	○	○	○
Step	○	○	○	○	○
HIIT	○	○	○	○	○
Entrenamiento funcional	○	○	○	○	○
Fitness de combate	○	○	○	○	○
Fitness para embarazadas	○	○	○	○	○
Fitness de post-parto	○	○	○	○	○
Plataforma vibratoria	○	○	○	○	○
Entrenamiento en suspensión (trx, yoga aéreo...)	○	○	○	○	○
Entrenamiento inestable (bosu, fitball...)	○	○	○	○	○
Crossfit o similar	○	○	○	○	○
Entrenamiento metabólico	○	○	○	○	○
Acondicionamiento/Mantenimiento	○	○	○	○	○

En el caso de ofertar actividades Les Mills indique el nivel de demanda de cada una de ellas.

	Muy bajo	Bajo	Medio	Alto	Muy alto
Body Combat	○	○	○	○	○
Body Attack	○	○	○	○	○
Body Balance	○	○	○	○	○
Body Step	○	○	○	○	○
Body Pump	○	○	○	○	○
Body Jam	○	○	○	○	○
Les Mills Grit	○	○	○	○	○
Les Mills Core	○	○	○	○	○
Les Mills Tone	○	○	○	○	○
Sh'bam	○	○	○	○	○
The Trip	○	○	○	○	○
RPM	○	○	○	○	○
Sprint	○	○	○	○	○

Otras actividades que no hayan sido mencionadas:

Indique tipo de actividad y nivel de demanda (muy bajo, bajo, medio, alto, muy alto)

Tu respuesta

Además de estos servicios ¿Ofrece su centro alguno de los siguientes servicios complementarios?

- [ ] Consulta de nutrición.
- [ ] Venta de suplementos.
- [ ] Venta de artículos corporativos del centro.
- [ ] Servicio de estacionamiento de vehículos propio.
- [ ] Cafetería/ Restaurante.
- [ ] Servicio de guardería.
- [ ] Prensa diaria.
- [ ] Servicio de toallas.
- [ ] Centro de estética/Peluquería.
- [ ] Gabinete médico/fisioterapéutico.
- [ ] Ninguna.

¿Cuándo un cliente se inscribe en el centro está obligado a cumplimentar y firmar algún cuestionario para validar su aptitud para la práctica de actividad física? *

- ( ) Si.
- ( ) No.

¿Es obligatorio que presente un reconocimiento médico que exprese su aptitud * para la práctica de actividad física?

- ◯ Si.
- ◯ No.

¿Se realizan revisiones médica en el propio centro? *

Siempre realizadas por un médico, no confundir con valoraciones funcionales.

- ◯ Si.
- ◯ No.

En caso afirmativo, ¿en qué régimen se realizan?

- ◯ Obligada a todos los socios.
- ◯ Opcional y voluntaria para todos los socios que lo deseen.
- ◯ Obligada únicamente a socios con un perfil determinado
- ◯ Otro: _____

¿Se realizan valoraciones funcionales en el propio centro? *

- ◯ Si.
- ◯ No.

En caso afirmativo, ¿en qué régimen se realizan?

- ◯ Obligada a todos los socios.
- ◯ Opcional y voluntaria para todos los socios que lo deseen.
- ◯ Obligada únicamente a socios con un perfil determinado.
- ◯ Únicamente en el servicio de entrenamiento personal.
- ◯ Otro: _____

En caso del servicio de ENTRENAMIENTO PERSONAL

¿En que año se oferto por primera vez este servicio?

Tu respuesta

¿Cuál es el porcentaje de clientes que se encuentran inscritos en este servicio actualmente?

- ◯ 0-10%
- ◯ 11-20%
- ◯ 21-30%
- ◯ 31-40%
- ◯ 41-50%
- ◯ 51-60%
- ◯ 61-70%
- ◯ 71-80%
- ◯ 81-90%
- ◯ >90%

¿Cuál es el número medio de usuarios que tiene en su cartera un entrenador personal del centro?

Tu respuesta

Los entrenadores ¿compatibilizan su jornada laboral con el desarrollo de otros servicios dentro del centro?

- ◯ No, solo realizan entrenamientos personales.
- ◯ Si.

En caso afirmativo, ¿Cuáles de estas funciones suelen realizar además del entrenamiento personal?

Marcar todas las opciones que se consideren.

- ☐ Recepción.
- ☐ Socorrista.
- ☐ Instructor de actividades dirigidas.
- ☐ Monitos de sala de musculación.

En el caso de realizarse entrenamiento con Small Groups en el centro, ¿Cuántos usuarios trabajan de media en el mismo grupo?

Tu respuesta

¿Existe un protocolo de actuación determinado del entrenador personal con un cliente nuevo? En caso afirmativo, explique cual.

Tu respuesta

¿Qué procedimiento se sigue para asignar un entrenador personal al cliente?

- ◯ El cliente elige a su entrenador personal.
- ◯ Se asigna un entrenador personal al cliente, según sus intereses, motivaciones...
- ◯ Se asigna un entrenador personal al cliente en función de la disponibilidad de ambos.

En este momento, ¿Cuántas personas ejercen como entrenadores personales en el centro?

Tu respuesta

PROFESIONALES DEL CENTRO

Indique cuántas personas trabajan en el centro deportivo actualmente. *

Tu respuesta

Entre ellas ¿Cuántas están contratadas por la propia empresa y cuántas tienen régimen de autónomos? *

Ejemplo: Contratados: 8, autónomos: 1

Tu respuesta

Indique también como se distribuyen según su género. *

Ejemplo: Hombres 20, Mujeres:25.

Tu respuesta

¿Tiene el centro establecida alguna política de formación continua para sus trabajadores?

En caso afirmativo indique:

- ◯ En el propio centro se organizan cursos de formación para los trabajadores.
- ◯ La entidad oferta una serie de cursos de formación que se realizan fuera del centro.
- ◯ La entidad favorece de alguna manera la realización de cursos demandados por ellos.
- ◯ La entidad suele organizar salidas con sus trabajadores a congresos, ferias, etc., del sector.
- ◯ El propio centro cuenta con documentación actualizada y especializada a disposición de sus trabajadores (libros, revistas, etc.)
- ◯ Otro:

¿Quién asume los costes de las formaciones anteriores?

Elige

¿Existen licenciados/graduados en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte entre los trabajadores del centro? *

- Si.
- No.

En caso afirmativo, indique el número de licenciados/graduados en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte que trabaja en cada una de las siguientes áreas del centro.

	1	2	3	4	5	>5
Gerencia/dirección						
Dirección técnica/coordinación						
Recepción						
Entrenamiento personal						
Monitores/Instructores						

Establezca en orden de mayor a menor importancia (siendo el 1 menor y el 4 mayor) los siguientes criterios a la hora de contratar a un trabajador. *

	1	2	3	4
Competencias y habilidades específicas para el desempeño del puesto.				
Titulación que posee.				
La personalidad del trabajador.				
Los años de experiencia en el sector.				

INSTALACIONES Y EQUIPAMIENTOS DEL CENTRO

Indique los espacios cubiertos con los que cuenta el centro y el número de unidades. *

	0	1	2	3	4	5	>5
Vaso de piscina	○	○	○	○	○	○	○
Sala de fitness	○	○	○	○	○	○	○
Sala clases colectivas/polivalentes	○	○	○	○	○	○	○
Sala ciclo indoor	○	○	○	○	○	○	○
Sala/zona de entrenamiento funcional	○	○	○	○	○	○	○
Sala deportes de contacto	○	○	○	○	○	○	○
Spa o zona específica de hidroterapia y/o termoterapia	○	○	○	○	○	○	○
Pista de pádel	○	○	○	○	○	○	○
Zona infantil	○	○	○	○	○	○	○
Rocódromo	○	○	○	○	○	○	○

Otros espacios cubiertos que no se hayan mencionado:

Indicar también la cantidad

Tu respuesta

En el caso de contar la instalación con espacios al aire libre, especifique cuál/cuáles

Indicar también la cantidad.

Tu respuesta

Indique la proporción en porcentaje dedicada a cada una de las siguientes zonas de la/s sala/s de fitness.

	<10%	10-20%	21-30%	31-40%	41-50%	51-60%	61-70%	71-80%	81-9(
Zona de equipamiento cardiovascular.	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Zona de maquinaria de resistencia.	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Zona de peso libre.	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Zona de estiramientos.	○	○	○	○	○	○	○	○	○
Zona de asesoramiento y/o valoración funcional.	○	○	○	○	○	○	○	○	○

¿Las instalaciones del centro se encuentran adaptadas para personas con movilidad reducida? *

- ○ Si, todos los espacios son accesibles.
- ○ Solamente algunos espacios.
- ○ No, no hay ningún tipo de adaptación.

IMPACTO DEL COVID-19

¿Se ha visto afectada la dinámica del centro debido a la pandemia por covid19? *

- ◯ Si, en gran medida.
- ◯ Si, pero moderadamente.
- ◯ Si, pero ligeramente.
- ◯ No afecta.

¿Ha tenido que llevar a cabo alguna de las siguientes lineas de actuación para mitigar los posibles efectos de la pandemia? *

- ☐ Ajustes de previsión de ingresos.
- ☐ Adaptación de calendarios y servicios ofertados.
- ☐ Exploración de nuevas vías de ingresos.
- ☐ Recorte de gastos (sin incluir personal).
- ☐ Reducción de personal.
- ☐ Ninguna.
- ☐ Otro: _____

¿Cuáles de las siguientes oportunidades se dan como resultado de esta crisis en su centro? *

- [ ] Puesta en marcha de nuevos programas y actividades.
- [ ] Redefinición de la planificación estratégica.
- [ ] Generación de nuevas modalidades/formatos de servicios.
- [ ] Ofrecimiento de nuevos servicios.
- [ ] Transformación digital.
- [ ] Ninguna.
- [ ] Otro: _____

¿Oferta el centro servicios digitales? *

- ◯ Si.
- ◯ No.

En caso afirmativo, ¿Qué tipo de servicios se ofrecen?

- [ ] Clases online.
- [ ] Contenidos en la web.
- [ ] Uso de una aplicación móvil propia.
- [ ] Se cuenta con un canal de contenidos en Youtube.
- [ ] Sesiones en directo por videoconferencia.

Seleccione la opción válida en relación a los siguientes servicios digitales *

	No se oferta.	Se ofertaba antes de la pandemia.	Se oferta a partir de la pandemia.
Clases online.	◯	◯	◯
Contenidos en la web.	◯	◯	◯
Uso de una aplicación móvil propia.	◯	◯	◯
Se cuenta con un canal de contenidos en Youtube.	◯	◯	◯
Sesiones en directo por videoconferencia.	◯	◯	◯

¿Cuenta el centro con una app propia para los usuarios? *

◯ Sí

◯ No

¿Cuál es el número máximo de socios que ha tenido la instalación en su momento más álgido? *

Fecha (mes y año), nº de socios.

Tu respuesta

¿Cuál es el número mínimo de socios que ha tenido la instalación en el peor momento de la pandemia? *

Fecha (mes y año), nº de socios.

Tu respuesta

¿Cuál es el número de socios en el momento actual? *

Número de socios.

Tu respuesta

¿Se ha visto afectado el número de trabajadores del centro de forma negativa? *

- ◯ Si.
- ◯ No.
- ◯ No se/No contesto.

¿Ha sido necesario someter a alguno de sus trabajadores a un ERTE desde que comenzó la pandemia? *

- ◯ Si.
- ◯ No.
- ◯ No se/No contesto.

¿Ha recuperado el centro la normalidad en términos financieros? *

- ◯ Si.
- ◯ No.
- ◯ No se/No contesto.

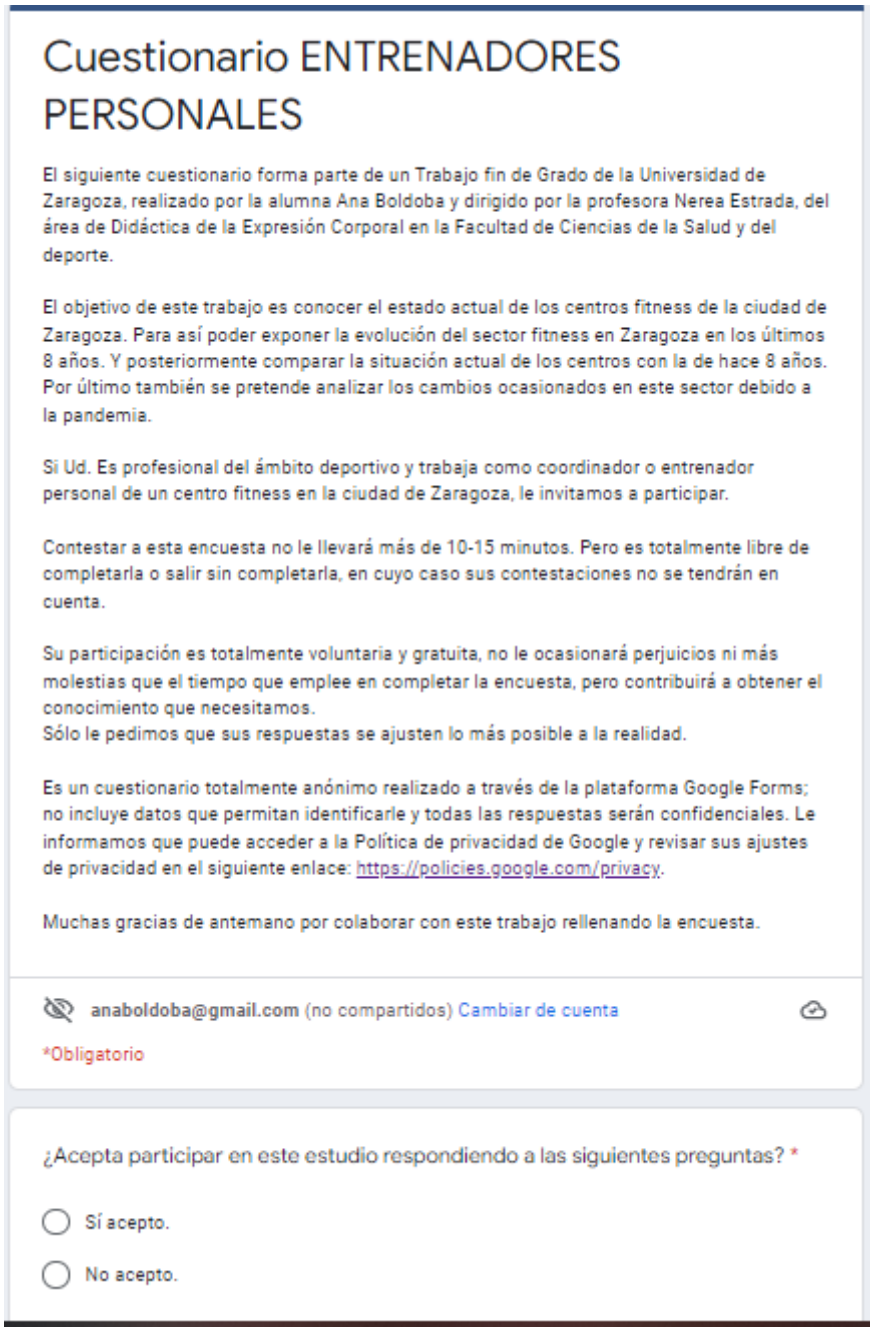
En caso de no haberla recuperado aún ¿Cuándo se prevé que será posible recuperar esta normalidad?

- ◯ En el segundo trimestre del 2022.
- ◯ En el tercer trimestre del 2022.
- ◯ En el cuarto trimestre de 2022.
- ◯ A partir de 2023.
- ◯ No se/No contesto.

Si lo desea, deje un comentario sobre cuales son los principales cambios que ha supuesto la pandemia en la instalación.

Tu respuesta

Anexo II. Cuestionario Entrenadores Personales.



Cuestionario ENTRENADORES PERSONALES

El siguiente cuestionario forma parte de un Trabajo fin de Grado de la Universidad de Zaragoza, realizado por la alumna Ana Boldoba y dirigido por la profesora Nerea Estrada, del área de Didáctica de la Expresión Corporal en la Facultad de Ciencias de la Salud y del deporte.

El objetivo de este trabajo es conocer el estado actual de los centros fitness de la ciudad de Zaragoza. Para así poder exponer la evolución del sector fitness en Zaragoza en los últimos 8 años. Y posteriormente comparar la situación actual de los centros con la de hace 8 años. Por último también se pretende analizar los cambios ocasionados en este sector debido a la pandemia.

Si Ud. Es profesional del ámbito deportivo y trabaja como coordinador o entrenador personal de un centro fitness en la ciudad de Zaragoza, le invitamos a participar.

Contestar a esta encuesta no le llevará más de 10-15 minutos. Pero es totalmente libre de completarla o salir sin completarla, en cuyo caso sus contestaciones no se tendrán en cuenta.

Su participación es totalmente voluntaria y gratuita, no le ocasionará perjuicios ni más molestias que el tiempo que emplee en completar la encuesta, pero contribuirá a obtener el conocimiento que necesitamos.
Sólo le pedimos que sus respuestas se ajusten lo más posible a la realidad.

Es un cuestionario totalmente anónimo realizado a través de la plataforma Google Forms; no incluye datos que permitan identificarle y todas las respuestas serán confidenciales. Le informamos que puede acceder a la Política de privacidad de Google y revisar sus ajustes de privacidad en el siguiente enlace: https://policies.google.com/privacy.

Muchas gracias de antemano por colaborar con este trabajo rellenando la encuesta.

anaboldoba@gmail.com (no compartidos) Cambiar de cuenta

*Obligatorio

¿Acepta participar en este estudio respondiendo a las siguientes preguntas? *

- ◯ Sí acepto.
- ◯ No acepto.

CUESTIONES PERSONALES

Género. *

- ◯ Hombre.
- ◯ Mujer.
- ◯ Otro: _____

Edad. *

Tu respuesta

Nacionalidad. *

- ◯ Española.
- ◯ No española, pero perteneciente a la Comunidad Europea.
- ◯ No española, no perteneciente a la Comunidad Europea.

Previo al puesto de entrenador personal ¿Ha desarrollado otro puesto de trabajo en relación al ámbito de la actividad física y el deporte? *

- ◯ Sí.
- ◯ No.

En caso de que la respuesta anterior sea afirmativa. ¿Qué tipo de puestos ha llevado a cabo?

Se admiten varias respuestas.

- [ ] Instructor de sala de musculación/fitness.
- [ ] Instructor de actividades dirigidas.
- [ ] Socorrista/Instructor de actividades acuáticas.
- [ ] Entrenador de un club deportivo.
- [ ] Docencia de Educación Física en la Enseñanza.
- [ ] Investigador en ciencias del deporte.
- [ ] Organización de eventos deportivos/empresas deportivas.
- [ ] Otro: _____

¿Considera su trabajo actual de entrenador personal como eventual? *

- ◯ Sí.
- ◯ No.
- ◯ No se/ No contesto.

¿Se plantea trabajar como entrenador personal toda su vida? *

- ◯ Sí.
- ◯ No.
- ◯ No se/ No contesto.

¿Conoce usted a qué convenio colectivo pertenece el trabajo que esta desarrollando como entrenador personal? *

- ◯ Sí.
- ◯ No.

En caso de que la respuesta anterior sea afirmativa, indique cual es:

Tu respuesta

¿Cuál es el máximo nivel de estudios oficiales que ha realizado? *

- ◯ Doctorado.
- ◯ Licenciado.
- ◯ Diplomado.
- ◯ Bachillerato.
- ◯ Módulo de formación profesional superior.
- ◯ Módulo de formación profesional medio.
- ◯ Graduado escolar.
- ◯ Sin graduado escolar.
- ◯ Otro:

Si es usted Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte ¿Esta usted colegiado en el Colegio Oficial de Licenciados de Educación Física y Ciencias de la Actividad Física y el Deporte?

- ◯ Si.
- ◯ No.

¿Cómo a conseguido usted su actual trabajo como entrenador personal? *

- ☐ Entrevista.
- ☐ Contactos.
- ☐ Titulación/es de actividad física y deporte.
- ☐ Prácticas en la entidad.
- ☐ Idiomas.
- ☐ Otro: _____

¿Ha realizado curso/s, postgrado o asistido a alguna formación en actividad física y deporte en los últimos 4 años? *

- ◯ Si.
- ◯ No.

¿En qué tipo de instalaciones trabaja? *

- ◯ Instalación pública.
- ◯ Instalación privada.
- ◯ Instalación pública de gestión privada.

Su relación laboral con la entidad para la que realiza entrenamientos personales es: *

- ◯ Contrato.
- ◯ Sin contrato con retribución económica periódica.
- ◯ Sin contrato con retribución económica por servicio.
- ◯ Voluntario con retribución económica.
- ◯ Autónomo.
- ◯ Otro: _____

En caso de tener contrato ¿De que tipo es?

- ◯ Tiempo completo.
- ◯ Tiempo parcial.

En caso de que sea contrato parcial ¿Por qué motivo es parcial?

- ◯ Es estudiante.
- ◯ No ha podido encontrar un contrato a jornada completa y/o de duración indefinida.
- ◯ No ha querido un trabajo de jornada completa y/o de duración indefinida.
- ◯ Tiene otro trabajo no relacionado con la actividad física y el deporte.
- ◯ No se/No contesto.
- ◯ Otro: _____

En su contrato ¿Cuál es la denominación de su puesto laboral?

- ◯ Monitor.
- ◯ Técnico deportivo.
- ◯ Director técnico deportivo.
- ◯ Profesor.
- ◯ Instructor.
- ◯ Entrenador Personal.
- ◯ No se/No contesto.
- ◯ Otro: _____

¿Cuánto tiempo lleva trabajando para esta entidad? *

- ◯ <1 año.
- ◯ 1-3 años.
- ◯ 4-6 años.
- ◯ 7-10 años.
- ◯ >10 años.

CUESTIONES SOBRE LOS CLIENTES.

Indique en orden de 0 a 3 (de menor a mayor número de clientes), con que tipo de clientes trabaja. *

	0 - Ningún cliente.	1 - Algún cliente.	2 - La mitad de los clientes.	3 - La gran mayoría.
Población sin limitaciones.	◯	◯	◯	◯
Población con diversidad funcional (física o psíquica)	◯	◯	◯	◯
Población mayor de 65 años.	◯	◯	◯	◯
Embarazadas.	◯	◯	◯	◯

Indique la cantidad de clientes que adquieren un programa de entrenamiento personal según los siguientes objetivos. *

	0 clientes	1-2 clientes.	3-5 clientes.	5-7 clientes.	7-10 clientes.	>10 clientes.
Pérdida de peso.	○	○	○	○	○	○
Ganancia de peso.	○	○	○	○	○	○
Ganancia muscular/hipertrofia.	○	○	○	○	○	○
Salud/mantenimiento de la condición física.	○	○	○	○	○	○
Rehabilitación de lesiones/enfermedades.	○	○	○	○	○	○
Preparación de pruebas físicas.	○	○	○	○	○	○
Preparación física para el alto rendimiento.	○	○	○	○	○	○
Otros	○	○	○	○	○	○

CUESTIONES SOBRE EL ENTRENAMIENTO

¿Qué tipo de servicios de entrenamiento personal realiza? *

Se admiten varias respuestas.

- [ ] Entrenamiento personal a domicilio.
- [ ] Entrenamiento personal en las instalaciones del centro fitness.
- [ ] Entrenamiento personal en instalaciones propias.
- [ ] Entrenamiento personal en localizaciones cercanas al centro.
- [ ] Otro: _____

¿Cuál es el procedimiento por el cual usted adquiere clientes para el entrenamiento personal? *

Se admiten varias respuestas.

- [ ] A través de internet.
- [ ] A través de campañas de publicidad/promociones.
- [ ] A través de visitas a las instalaciones del centro.
- [ ] A través de la publicidad del "boca a boca" de sus clientes.
- [ ] Otro: _____

¿Qué media de servicios personales realiza usted al mes? *

Tu respuesta

En una semana tipo ¿Cuántas horas totales dedica a su trabajo de entrenador personal? *

- ◯ Menos de 10h.
- ◯ Entre 10-20h.
- ◯ Entre 21-30h.
- ◯ Entre 31-40h.
- ◯ Más de 40h.

Indique el rango numérico de ingresos que reciben mensualmente como entrenador personal.

- ◯ <300€
- ◯ 301-500€
- ◯ 501-700€
- ◯ 701-1000€
- ◯ 1001-1200€
- ◯ 1201-1500€
- ◯ 1501-2000€
- ◯ 2001-2300€
- ◯ 2301-2500€
- ◯ >2500€

¿Cree que las funciones de actividad física y deporte que lleva acabo actualmente se corresponden con aquellas para las que su titulación le cualifica? *

- ◯ Si.
- ◯ No.

Anexo III. Correo enviado a los centros fitness.

Buenos días,

Soy Ana Boldoba, estudiante de cuarto curso de Ciencias de la Actividad Física y del Deporte en la Universidad de Zaragoza. Estoy llevando a cabo el Trabajo de Fin de Grado centrado en el ámbito del fitness en la ciudad de Zaragoza. El objetivo del estudio es conocer el estado actual de los centros fitness de la ciudad de Zaragoza. Para así poder exponer la evolución del sector fitness en Zaragoza en los últimos ocho años. Y posteriormente comparar la situación actual de los centros con la de hace ocho años. Además, también se pretende analizar los cambios ocasionados en este sector debido a la pandemia.

Quiero dejar claro que la finalidad de este estudio es única y exclusivamente académica. Y que su participación es totalmente voluntaria y gratuita, no le ocasionará perjuicios ni más molestias que el tiempo que emplee en completar la encuesta.

Para ello si Ud. Es profesional del ámbito deportivo, y trabaja como coordinador/gerente/director de un centro fitness en la ciudad de Zaragoza, le invito a participar en la cumplimentación del siguiente cuestionario "CENTRO FITNESS EN ZARAGOZA":

- https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeNmxRP47EoDVXHh87e6di4c4W5l0XVg3IRSLmFwvzaXV8HaQ/viewform?usp=sf_link

Por otro lado, si procede, le ruego difunda entre aquellos trabajadores del centro que realicen la labor de entrenador personal el siguiente cuestionario "ENTRENADORES PERSONALES" para su cumplimentación:

- https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSe3crkfIMsbRMbcB3x5DThYd0DoXlw0bMAYOcUxUa1uJUOPqQ/viewform?usp=sf_link

Para poder llevar a cabo el estudio con éxito es de vital importancia su colaboración. Por lo que le ruego cumplimente la encuesta antes del 20 de mayo.

Por último, si usted está interesado en conocer las conclusiones finales del estudio, o tiene alguna duda al respecto, no dude en ponerse en contacto conmigo.

Muchas gracias.

Reciba un cordial saludo,

Ana Boldoba.

anaboldoba@gmail.com

662926976

Anexo IV. Correo enviado a los estudios de entrenamiento personal.

Buenas tardes,

Soy Ana Boldoba, estudiante de cuarto curso de Ciencias de la Actividad Física y del Deporte en la Universidad de Zaragoza. Estoy llevando a cabo el Trabajo de Fin de Grado centrado en el ámbito del fitness en la ciudad de Zaragoza. El objetivo del estudio es conocer el estado actual de los centros fitness de la ciudad de Zaragoza. Para así poder exponer la evolución del sector fitness en Zaragoza en los últimos ocho años. Y posteriormente comparar la situación actual de los centros con la de hace ocho años. Además, también se pretende analizar los cambios ocasionados en este sector debido a la pandemia.

Quiero dejar claro que la finalidad de este estudio es única y exclusivamente académica. Y que su participación es totalmente voluntaria y gratuita, no le ocasionará perjuicios ni más molestias que el tiempo que emplee en completar la encuesta.

Para ello si Ud. Es profesional del ámbito deportivo, y trabaja como entrenador personal en un estudio en la ciudad de Zaragoza, le invito a participar en la cumplimentación del siguiente cuestionario "ENTRENADORES PERSONALES":

- https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSe3crkfIMsbRMbcB3x5DThYd0DoXlw0bMAYOcUxUa1uJUOPqQ/viewform?usp=sf_link

Para poder llevar a cabo el estudio con éxito es de vital importancia su colaboración. Por lo que le ruego cumplimente la encuesta antes del 20 de mayo.

Por último, si usted está interesado en conocer las conclusiones finales del estudio, o tiene alguna duda al respecto, no dude en ponerse en contacto conmigo.

Muchas gracias.

Reciba un cordial saludo,

Ana Boldoba.

anaboldoba@gmail.com

662926976

Anexo V. Correo enviado a los gimnasios boutiques.

Buenas tardes,

Soy Ana Boldoba, estudiante de cuarto curso de Ciencias de la Actividad Física y del Deporte en la Universidad de Zaragoza. Estoy llevando a cabo el Trabajo de Fin de Grado centrado en el ámbito del fitness en la ciudad de Zaragoza. El objetivo del estudio es conocer el estado actual de los centros fitness de la ciudad de Zaragoza. Para así poder exponer la evolución del sector fitness en Zaragoza en los últimos ocho años. Y posteriormente comparar la situación actual de los centros con la de hace ocho años. Además, también se pretende analizar los cambios ocasionados en este sector debido a la pandemia.

Quiero dejar claro que la finalidad de este estudio es única y exclusivamente académica. Y que su participación es totalmente voluntaria y gratuita, no le ocasionará perjuicios ni más molestias que el tiempo que emplee en completar la encuesta.

Para ello si Ud. Es profesional del ámbito deportivo, y trabaja como coordinador/gerente/director de un centro fitness en la ciudad de Zaragoza, le invito a participar en la cumplimentación del siguiente cuestionario "CENTRO FITNESS EN ZARAGOZA":

- https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSeNmxRP47EoDVXHh87e6di4c4W5l0XVg3IRSLmFwvzaXV8HaQ/viewform?usp=sf_link

Por otro lado, si es Ud. entrenador personal en un estudio en la ciudad de Zaragoza, le invito a participar en la cumplimentación del siguiente cuestionario "ENTRENADORES PERSONALES" y a difundirlo entre los trabajadores del centro que lleven a cabo esta labor:

- https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSe3crkfIMsbRMbcB3x5DThYd0DoXlw0bMAYOcUxUa1uJUOPqQ/viewform?usp=sf_link

Para poder llevar a cabo el estudio con éxito es de vital importancia su colaboración. Por lo que le ruego cumplimente la encuesta antes del 20 de mayo.

Por último, si usted está interesado en conocer las conclusiones finales del estudio, o tiene alguna duda al respecto, no dude en ponerse en contacto conmigo.

Muchas gracias.

Reciba un cordial saludo,

Ana Boldoba.

anaboldoba@gmail.com

662926976

Anexo VI. Base de datos de los centros fitness de Zaragoza.

	Centro	Localización	Contacto
Gimnasio Low-Cost	Basic fit Cesar augusto	Av. de César Augusto, 17-19, 50005 Zaragoza	
	Basic fit Colegiata Bolea	C/ Colegiata de Bolea, 3, 50013 Zaragoza	
	Basic fit Pablo Gargallo	Av. de Pablo Gargallo, 108, 50003 Zaragoza	
	Basic fit Palacio Ducal	Palacio Ducal – esquina, C. de Piranesi, 4, 50021 Zaragoza	
	Bodyfactory	Av. de Pablo Gargallo, 79, 50003 Zaragoza	976 43 66 68
	Dreamfit	Av. Manuel Rodríguez Ayuso, s/n, 50012 Zaragoza	zaragoza@dreamfit.es
	Fitness Park Puerto Venecia	C/ Teatro Malibrán, 19, 50021 Zaragoza	625 99 00 31
	Gimnasio Mc FIT María Zambrano	C. de María Zambrano, 71, C.C, 50018 Zaragoza	976 36 01 01
	Gimnasio McFIT Avenida Valencia	Av. de Valencia, 22, 50005 Zaragoza	976 92 48 95
	Keasyfit Miralbueno	C/ Ibón de Estanés, 10, 50011 Zaragoza	622 94 14 89
	Keasyfit Utebo	C/ la Habana, 9, 50180 Utebo, Zaragoza	644 03 58 02
	Synergym zaragoza	C/ de Francisco de Vitoria, 28, 50008 Zaragoza	660 34 30 75
	Viva Gym Camino de las torres	Camino de las Torres, 99, 50007 Zaragoza	
	Viva Gym Romareda	P.º de Isabel la Católica, 6, 50009 Zaragoza	
	Viva Gym Actur	C/ de María Zambrano, 31, 50018 Zaragoza	
	Viva Gym puerta del Carmen	C. de Hernán Cortés, 6, 50004 Zaragoza	
Gimnasio privado Mid-Market	Altafit Cesareo Alierta	Av. de Cesáreo Alierta, 9, 50008 Zaragoza	912 99 90 13
	Altafit Delicias	C/ de Santander, 30, 50010 Zaragoza	zaragozadelicias@altafit.es
	Altafit Gran Casa	C/ de María Zambrano, 35, 50018 Zaragoza	zaragozagrancasa@altafit.es
	Apolo gimnasio	C/ de Pascuala Perié, 18, 50014 Zaragoza	976 29 77 06
	Centro deportivo Delicias	Av. de Navarra, 28, 50010 Zaragoza	976 34 51 10
	Centro deportivo Las Fuentes	C/ de Florián Rey, 17, 50002 Zaragoza	976 20 35 38
	Forus Aragonia (Holmes place)	Av. de Juan Carlos I, 44, 50009 Zaragoza	976 75 78 75
	Gente Fit	C/ de Adolfo Aznar, 24, 50018 Zaragoza	630 00 89 93
	Gimnasio Elite Zaragoza	C/ Almadieros del Roncal, 4, 50015 Zaragoza	976 73 38 39
	Gimnasio Gym Gual	C/ de Berenguer de Bardají, 10, 50017 Zaragoza	976 32 39 92
	Gimnasio Imperial	C/ del Pintor Marín Bagüés, 2, 50007 Zaragoza	976 25 85 84
	Gimnasio Integral	C/ Tomás Bretón, 46, 50005 Zaragoza	976 91 20 60

	Gimnasio Iron Salfer	C/ de la Paz, 22, 50008 Zaragoza	976 23 78 40
	Gimnasio New Hércules	C/ de Luis Braille, 1, 50013 Zaragoza	976 49 01 45
	Gimnasio Open Las Fuentes	C/ Nuestra Señora de Valvanera 2, 50002 Zaragoza	976 42 39 28
	Gimnasio Palladium	Av. de la Ilustración, 5, 50012 Zaragoza	976 45 81 96
	Gimnasio y fisioterapia delicias muscle center	C/ Fray Juan Regla, 18, 50017 Zaragoza	976 33 61 25
	Holiday Gym	Av. de Navarra, 180, 50011 Zaragoza	916 21 60 00
	Imagym Zaragoza La Jota	C/ Felisa Galé, 46, 50014 Zaragoza	683 68 11 51
	Island fitness center SL	C/ de María Zambrano, 16, 50018 Zaragoza	976 52 96 98
	Okeymas Fitness Club	Plaza de Utrillas, 6, 50013 Zaragoza	876 64 42 50
	San Jose Fitness center	C/ de Miraflores, 12, 14, 50008 Zaragoza	976 49 43 24
	White Gym	Cam. Almotilla, 1, 50012 Zaragoza	976 55 73 71
Premium	David Lloyd Zaragoza	C/ de María Montessori, 13, 50018 Zaragoza	976 50 67 20
	Metropolitan Romareda	C/ de Gonzalo Calamita, s/n, 50009 Zaragoza	976 46 71 72
	Metropolitan Paraíso	Residencial Paraíso, 10, 50008 Zaragoza	976 22 19 98
M. Privado	Forus Zaragoza Área Fitness y Salud C.D.M. José Garcés	C/ Tetuán, 1, 50007 Zaragoza	976 38 02 56
	Forus Zaragoza Área Fitness y Salud C.D.M. Siglo XXl	C/ de Luis Legaz Lacambra, 35, 50018 Zaragoza	976 51 98 62
	Inacua C.D.M La Granja	Cam. Cabaldós, nº 45, 50013 Zaragoza	976 59 35 90
M. Público	Centro Deportivo Municipal Duquesa Villahermosa	Pl. de la Convivencia, 3, 50017 Zaragoza	976 91 01 81
	Centro Deportivo Municipal Alberto Maestro	Camino de las Torres, 2, 50002 Zaragoza	976 72 60 73
	Centro Deportivo Municipal Palafox	C/Mayoral, 10, 50004 Zaragoza	976 72 42 57
Club Deportivo	CDSM El Soto	Av. de la Almozara, 75, 50003 Zaragoza	697 978 125
	Centro Natación Helios	Av. de José Atarés, 1, 50018 Zaragoza	976 52 02 55
	Club de tiro Zaragoza	C/ de Fray Julián Garcés, 108, 50007 Zaragoza	976 27 95 03
	Club Náutico Zaragoza	P.º de Echegaray y C., 101, 50003 Zaragoza	676 61 02 77
	Estadio Miralbueno el Olivar	C/ de Argualas, 50, 50012 Zaragoza	976 30 63 36
	Parque deportivo Ebro	Cam. de Monzalbarba, 318, 50011 Zaragoza	690 38 22 09
	Polideportivo San Agustín	Paseo de los Rosales, s/n, 50008 Zaragoza	976 21 80 25
	Real Zaragoza club de tenis	Carr. del Aeropuerto, 800, 50190 Zaragoza	976 34 61 93

	S.D. Tiro de pichón	Av. de la Almozara, 56, 50003 Zaragoza	976 43 25 00
	Stadium Casablanca	Vía Ibérica, 69, 77, 50012 Zaragoza	976 79 10 70
	Stadium Venecia	C/ de Fray Julián Garcés, 100, 50007 Zaragoza	976 38 40 00
Estudios de Entrenamiento Personal	4D Rendimiento	C/ de Ávila, 2, 50005 Zaragoza	876 54 80 62
	A new day fitness	C/ de la Paz, 22, 50008 Zaragoza	722 48 21 02
	Alberto Hiciano Center	C/ de Silvestre Pérez, 13, 50002 Zaragoza	655 99 59 72
	Bahgeera training center	Urbanización Parque Roma, F3, 50010 Zaragoza	615 34 38 50
	Caf Entrenamiento y recuperación	C/ de Miguel Allué Salvador, Nº11, 1C, 50001 Zaragoza	691 87 06 11
	Carlos Casado Coach	C/ de Victoria Ocampo, 14, 50018 Zaragoza	623 17 78 37
	Donas gym	C/ del Arzobispo Domenech, 38, 50006 Zaragoza	666 28 55 00
	Entrenamiento personal Diego Lerín	C/ Germana de Foix, 13, local, 50015 Zaragoza	691 44 49 21
	Fit & Go	C/ del Arzobispo Morcillo, 6, 50006 Zaragoza	607 36 80 49
	FitActiva	C/ de Miguel Servet, 13, 50002 Zaragoza	611 67 59 47
	Manu Entrenador Personal	C/ Manuel Lasala, Estudio, 12, 50006 Zaragoza	659 59 17 17
	Mii Body Zaragoza	Av. Alcalde Gómez Laguna 46, 50009 Zaragoza	671 22 97 04
	Nano Alutiz Health & Sport	C/ de la Madre Sacramento, 3, 50004 Zaragoza	655 16 70 81
	Origen Fit Studio	C/ la Ventana Indiscreta, 2, 50019 Zaragoza	634 49 53 35
	RBN Sport & Health	C/ de Juan José Lorente, 45, 50005 Zaragoza	610 14 47 24
	Slow Training	P.º de la Independencia, 24, Planta 8 Oficina 1, 50004 Zaragoza	876 03 41 20
	Sport & Fun	Las Playas Zaragoza, Plaza Fluvi, 50018 Zaragoza	669 90 91 73
	Sport Up Romareda	C/ de Andrés Gay Sangrós, 4, 50009 Zaragoza	677 24 93 21
	Sport Up Torre del Agua	Rosalía de Castro, 14, 50018 Zaragoza	876 71 29 72
	Tejel Personal Trainer	Av. Francisco de Goya, 28, 50006 Zaragoza	628 43 66 50
	Trainext Gimnasio de EP	Residencial paraiso 5, Local, 50008 Zaragoza	876 70 59 08
	Training zone center	C/ Alfonso Zapater Cerdán, 9, Local 6, 50014 Zaragoza	625 40 22 95
	Vida sana los Alpes	Av. de San José, 64, 50008 Zaragoza	976 49 21 99
	Wolf fit	C/ Doctor Alcay, 3-6, 50006 Zaragoza	648 13 84 57
	Zona de Entrenamiento Personal	Av. de Francisco de Goya, 59, 50005 Zaragoza	976 95 78 98
Bouti	Brooklyn fitboxing Actur	C/ de Pablo Neruda, 19, 50018 Zaragoza	608 26 50 97

	Brooklyn fitboxing Centro	C/ de Sta. Joaquina de Vedruna, 24, 50008 Zaragoza	658 83 96 18
	Brooklyn fitboxing Monte Canal	Av. de la Ilustración, 5, 50012 Zaragoza	685 30 48 76
	Brooklyn fitboxing Parque Venecia	C/ Carlo Scarpa, 5, 50021 Zaragoza	686 26 97 55
	CEFS Eolo	Av. Puente del Pilar, 33, 50014 Zaragoza	622 62 42 50
	Centro de artes marciales Actur	C/ de José Luis Borau, s/n, 50018 Zaragoza	976 73 51 27
	Crossfit Arastur	Av. Diagonal Plaza, 14, nave 40, 50197 Zaragoza	628 34 48 44
	Crossfit Cierzo	C/ Río Arba, 24, 50410 Cuarte de Huerva, Zaragoza	630 50 28 03
	Crossfit Eolo	Polígono San Valero, 39, 50013 Zaragoza	627 08 20 39
	Crossfit Hammerbox	C/ Valencia, 72, 50410 Cuarte de Huerva, Zaragoza	611 44 72 49
	Crossfit Hiberus	C/ Benjamin Franklin, 6, 50014 Zaragoza	976 46 42 71
	Crossfit Rocalla	Polígono Argualas, nave 20, 50012 Zaragoza	678 96 80 19
	Crossfit Utgard	Pol. Empresarial Av/Miguel Servet s/n Nave 4, 50180 Utebo, Zaragoza	692 16 17 35
	Crossfit Zaragoza	C/ del Veintitrés de Abril, 34, 50014 Zaragoza	623 43 40 36
	Diesel Fitness box	Parque Deportivo Ebro, Cam. de Monzalbarba, 318, 50011 Zaragoza	628 30 90 13
	EIAMM	C/ Andrea Palladio, 12, 50021 Zaragoza	651 62 75 52
	Estudio de yoga costa	C/ Joaquín Costa, 7, 50001 Zaragoza	976 23 66 08
	Ewe pilates	C/ Verónica, 16, 50001 Zaragoza	976 20 33 05
	F45 training	C/ de Miguel Servet, 79, 50013 Zaragoza	624 45 81 91
	Froen centro de fisioterapia y ejercicio terapéutico	Av. de la Almozara, 32, 50003 Zaragoza	676 84 96 61
	Gimnasio Karate Kan	C/ de San Antonio María Claret, 36, 38, 50005 Zaragoza	976 35 56 60
	Gimnasio Ronin Zgz	C/ del Teniente Ortiz de Zárate, 10, 50015 Zaragoza	692 56 73 80
	Gimnasio Seul	C/ de Pablo Neruda, 30, 50018 Zaragoza	976 52 63 73
	Gym MTZ FightGym	Paseo de Cuéllar, 7, 50007 Zaragoza	976 92 84 25
	Gym pilates velvet	Av. de Pablo Gargallo, 27, 50003 Zaragoza	976 28 03 99
	Hermes centro de pilates	C/ de los Predicadores, 61, 50003 Zaragoza	644 85 36 37
	Ippon Gym Las Fuentes	C/ de Leopoldo Romeo, 9, 50002 Zaragoza	617 50 18 83
	Kronos box cross-training	C/ Ariza, 1, Local, 9A, 50011 Zaragoza	666 86 52 57
	Mamifit	C/ de Los Condes de Aragón, 34, 50009 Zaragoza	669 20 67 75

	Mento - estudio de yoga	Pl. de Santiago Sas, 7, 2A, 50003 Zaragoza	647 90 47 74
	Pilates Avenue la Floresta	C/ de la Kentya, local 7, 50012 Zaragoza	665 69 39 40
	Pilates Avenue Montecanal	Av. de la Ilustración, 14, Centro Comercial Montecanal, 50012 Zaragoza	665 69 39 40
	Pilates David Bello	C/ la Lista de Schindler, 35, Bajo Derecha, 50019 Zaragoza	876 03 68 85
	Pilates tempore body mind	P.º de Pamplona, 23, 2ºIzda, 50004 Zaragoza	615 19 57 58
	R1 sport center-cross training	C/ Belchite, 26, 50013 Zaragoza	976 97 93 46
	Rosales training	C/ Ludwig Van Beethoven, 33, Entrada c, 50012 Zaragoza	rosalestraining@rosalestraining.es
	Sabah	C/ de Jerónimo Blancas, 7, 50001 Zaragoza	976 23 69 56
	Sbartanos Workout	C/ de Fray Julián Garcés, 108, 50007 Zaragoza	667 31 98 80
	Vive escuela de salud	C/ de María Lostal, 3, local, 50008 Zaragoza	689 19 66 52
	Yoga One Miraflores	Av. de San José, 62, 50008 Zaragoza	976 24 37 01

Anexo VII.

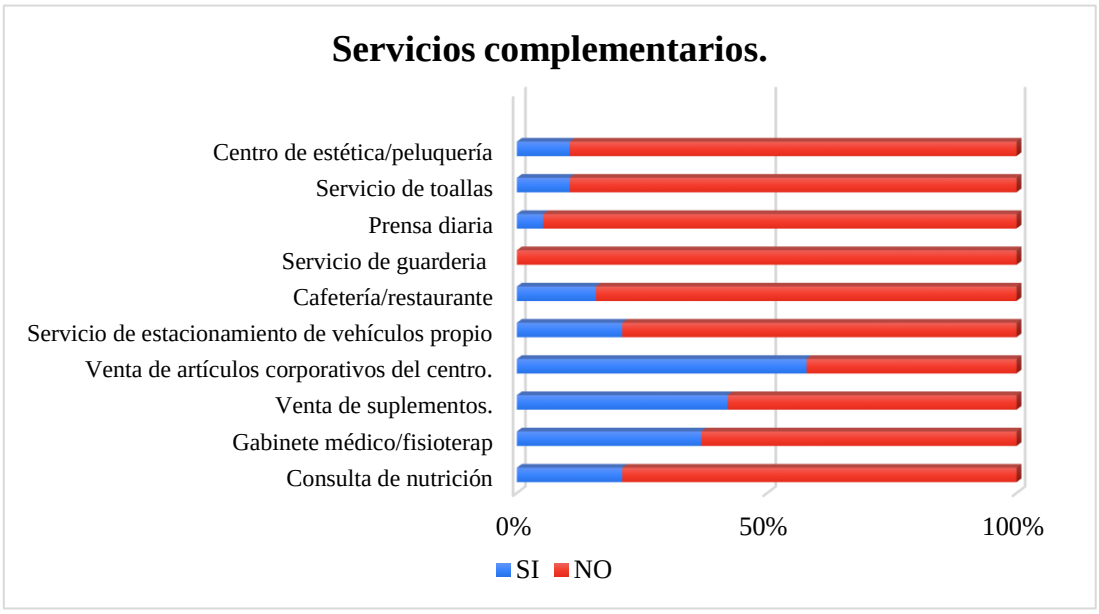


Figura 7. Porcentajes de los servicios complementarios de lo que disponen los centros.

Anexo VIII.

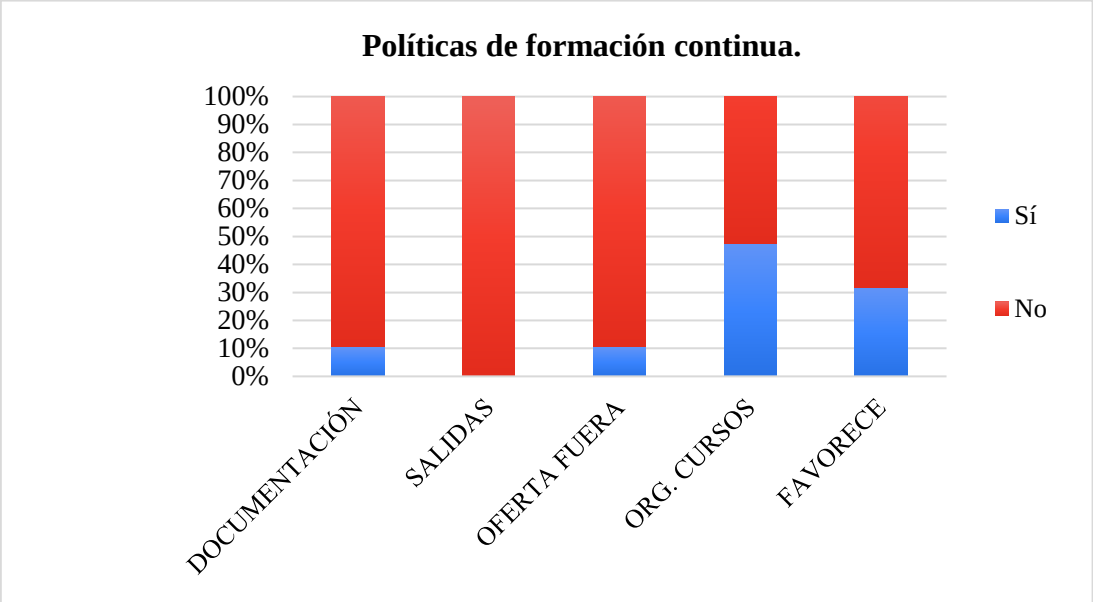


Figura 16. Política de formación continua de los centros de fitness en Zaragoza.

Anexo IX.

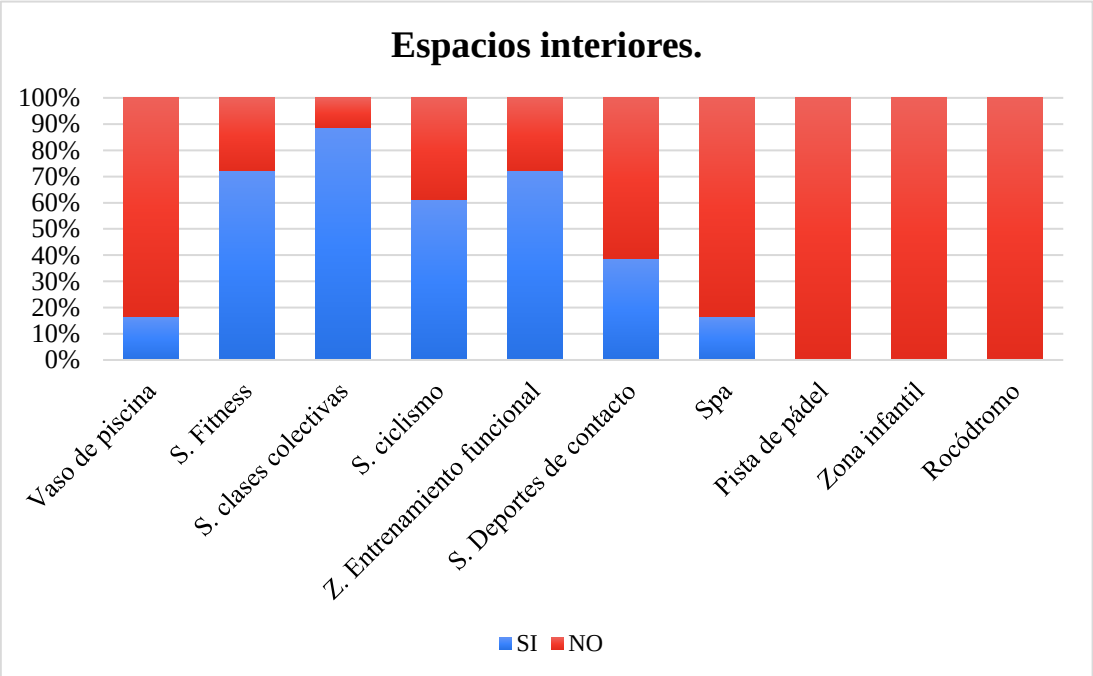


Figura 23. Distribución de instalaciones de interior disponibles en los centros de fitness Zaragoza.

Anexo X.

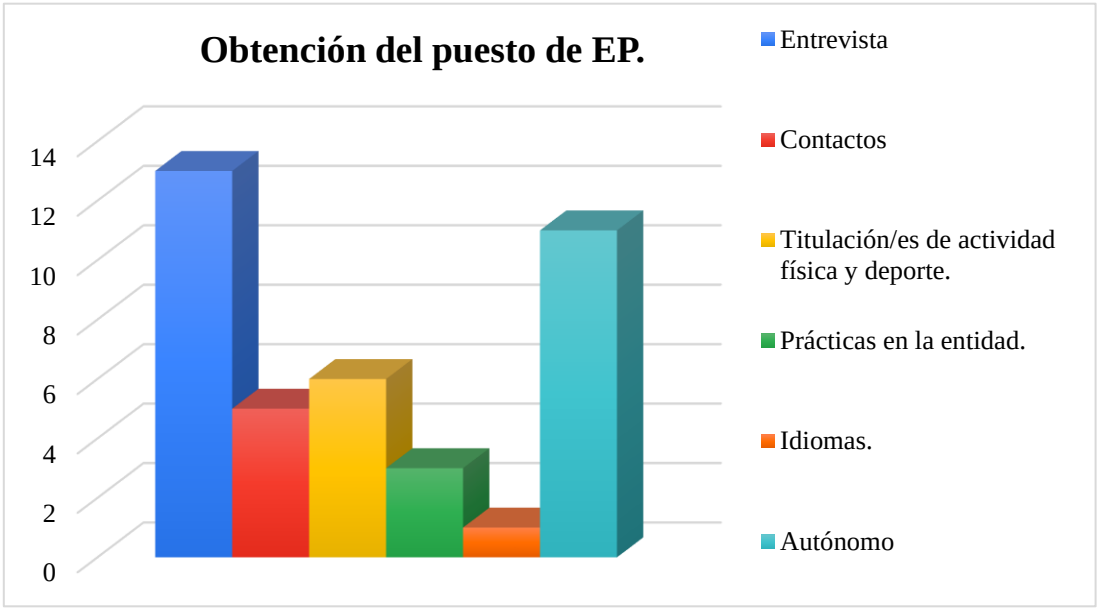


Figura 31. Maneras más frecuente de obtener el puesto de EP.

Anexo XI.

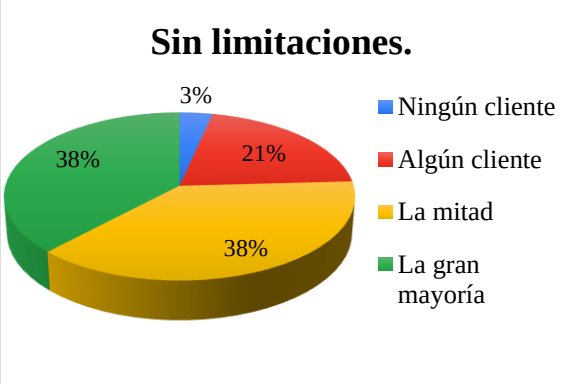


Figura 35. Distribución de los clientes sin limitaciones.

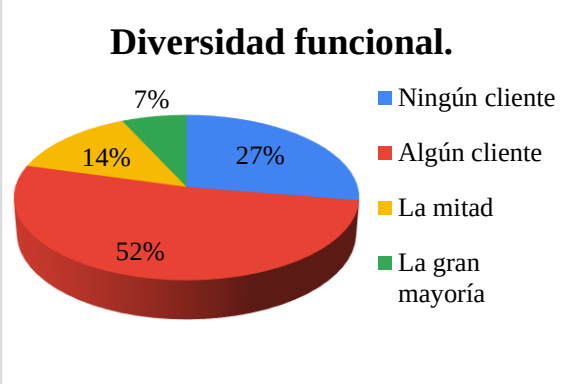


Figura 36. Distribución de los clientes con diversidad funcional.

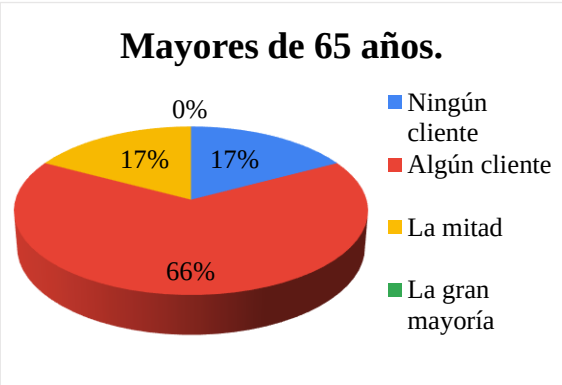


Figura 37. Distribución de los clientes mayores de 65 años.

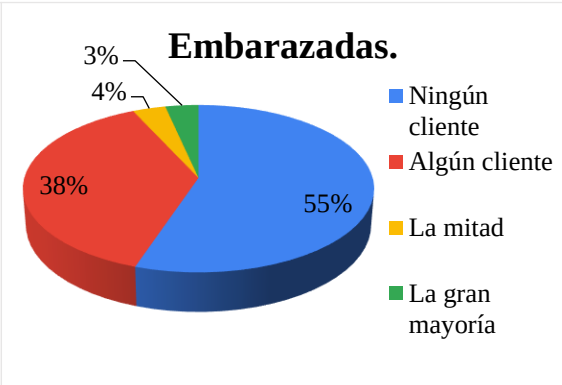


Figura 38. Distribución de las clientas embarazadas.

Anexo XII.

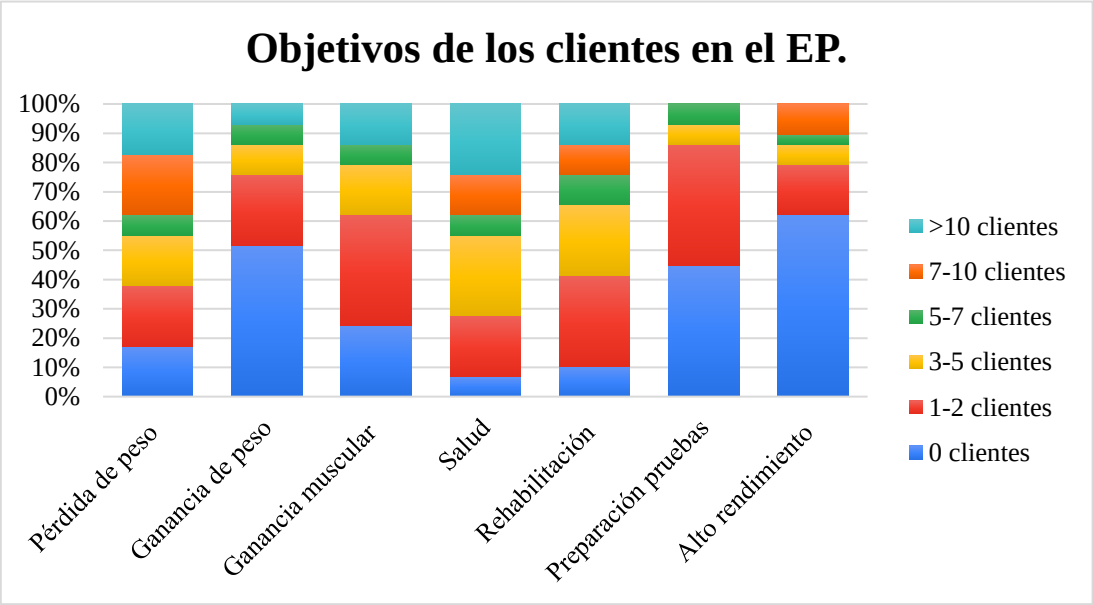


Figura 39. Cantidad de clientes de los EP según sus objetivos.

Anexo XIII.

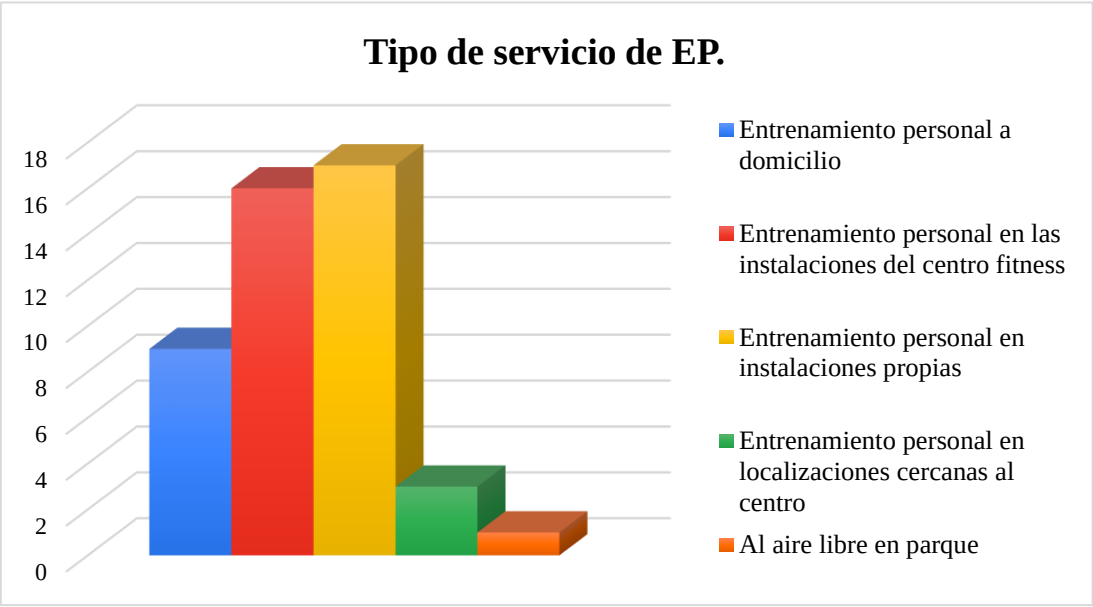


Figura 40. Tipo de servicio que llevan a cabo los EP según la localización.

Anexo XIV.

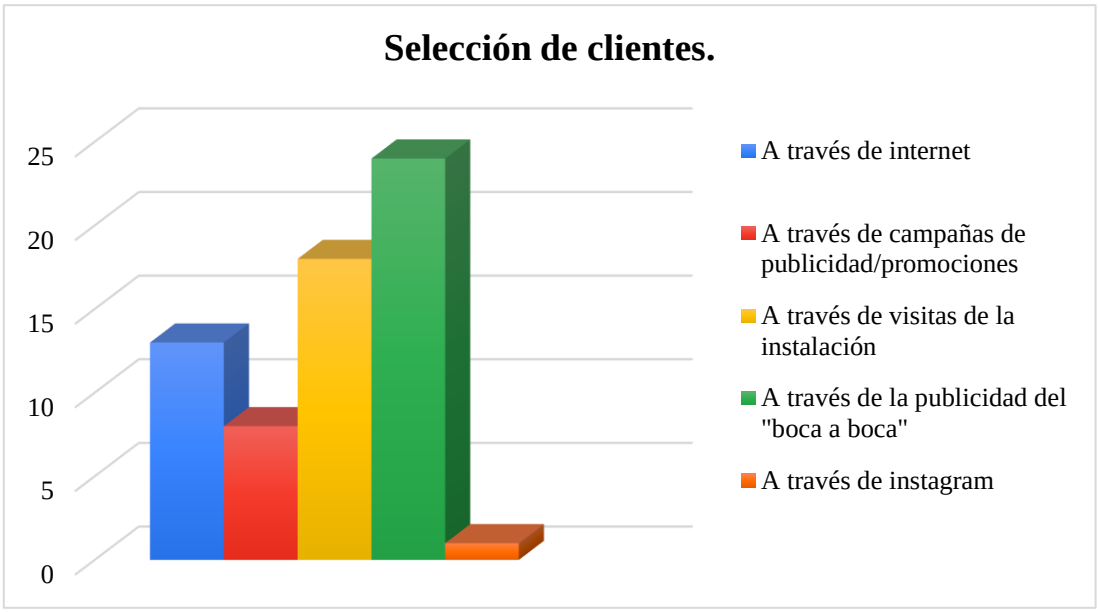


Figura 41. Forma de adquisición de clientes por parte de los EP.

Anexo XV.

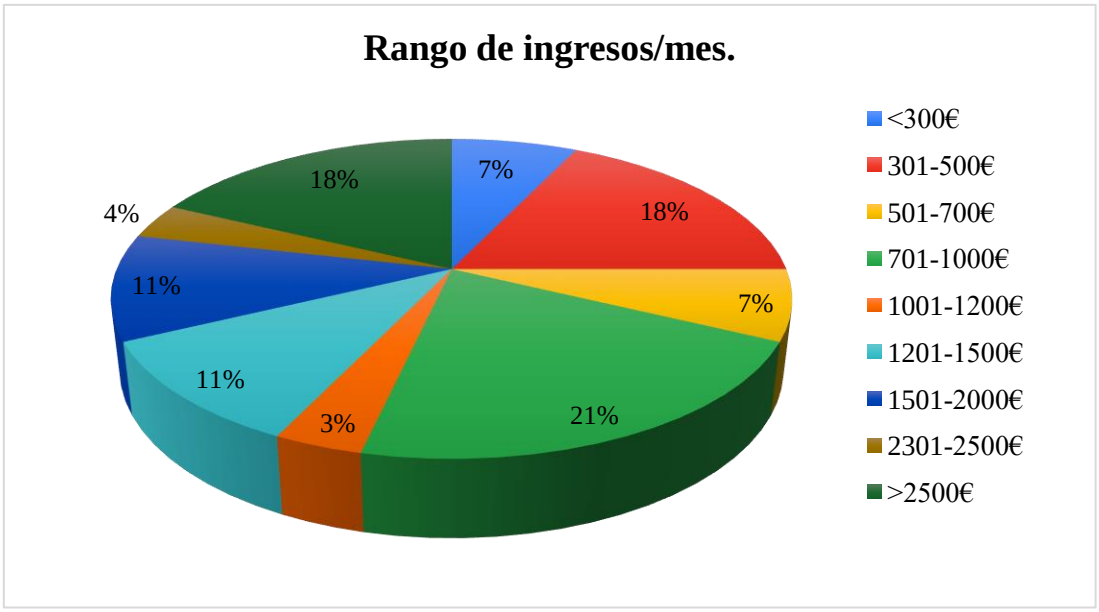


Figura 44. Distribución de los EP según el rango de ingresos que cobran al mes.

Anexo XVI.

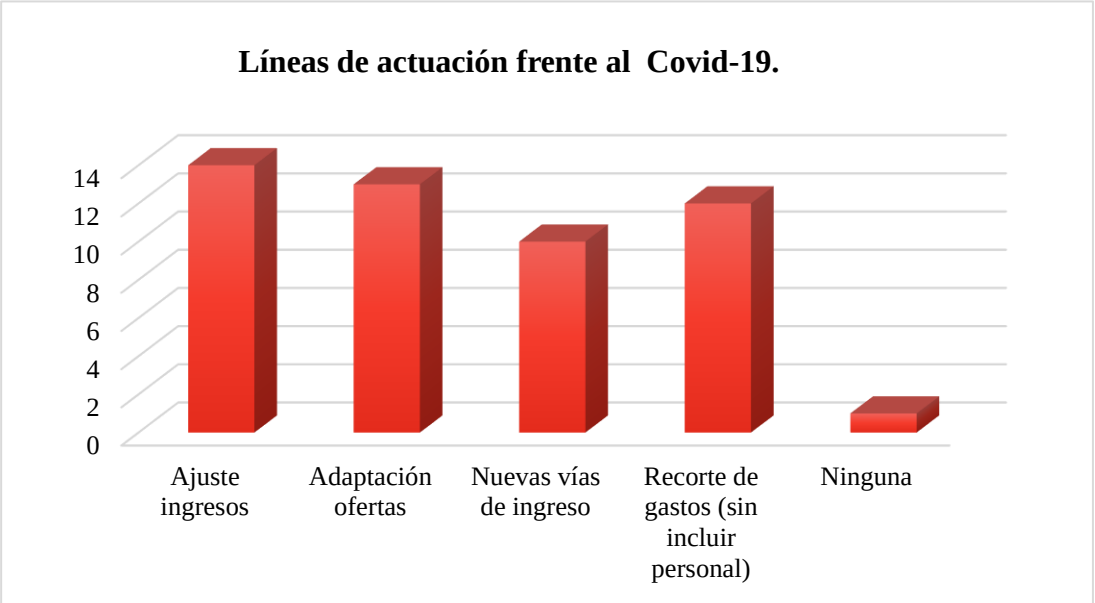


Figura 46. Líneas de actuación para mitigar los posibles efectos de la pandemia.

Anexo XVII.

Figura 47. Oportunidades surgidas como resultado de la crisis sanitaria por Covid-19.

Anexo XVIII.

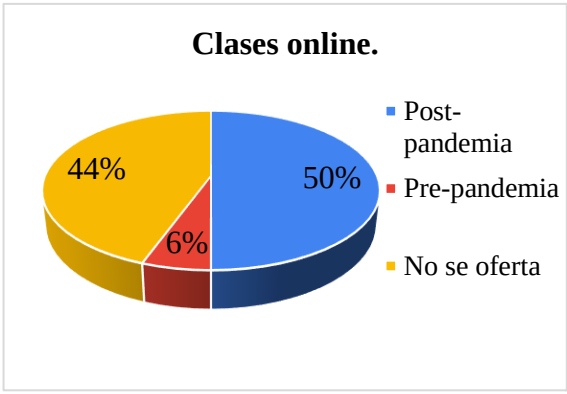


Figura 49. Porcentaje de centros que ofertan clases online antes de la pandemia o a partir de esta.

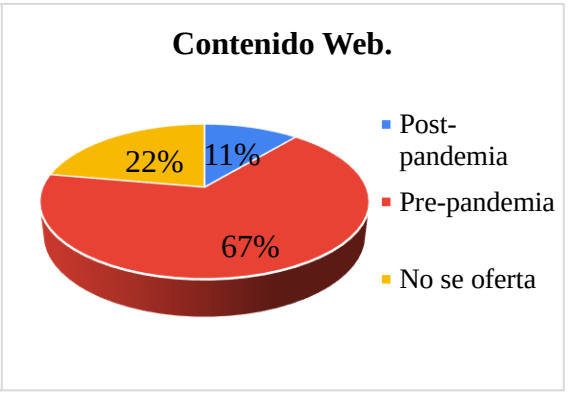


Figura 50. Porcentaje de centros que ofertan contenido en la web antes de la pandemia o a partir de esta.

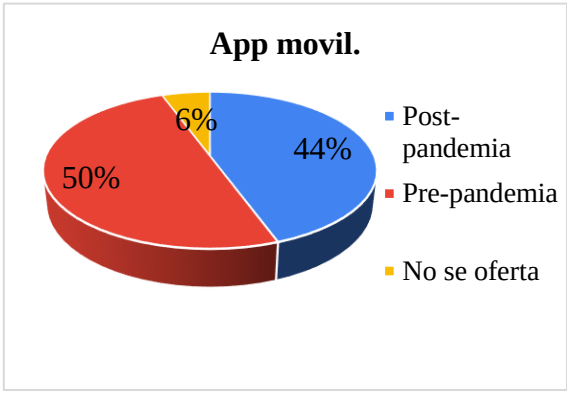


Figura 51. Porcentaje de centros que cuentan con una app antes de la pandemia o a partir de esta.

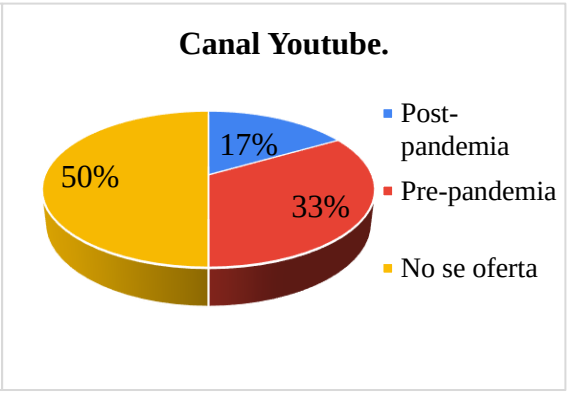


Figura 52 Porcentaje de centros que tiene un canal de YouTube antes de la pandemia o a partir de esta.

Anexo XIX.

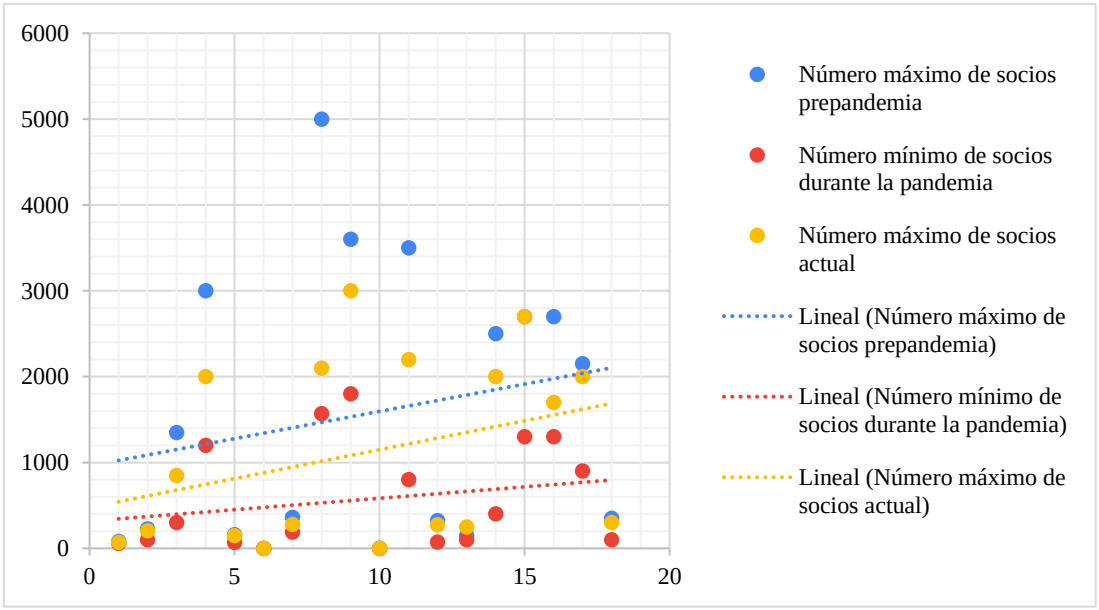


Figura 53. Número de socios inscritos en los centros fitness en diferentes momentos de la pandemia.