

Trabajo Fin de Grado

ESTADO ACTUAL DE LOS CENTROS DE FITNESS
EN LA CIUDAD DE ZARAGOZA: Profundizando en
el servicio del Entrenamiento Personal.

Autor

Gonzalo Sanz Gonzalo

Director

Nerea Estrada Marcén

Facultad de Ciencias de la Salud y del Deporte / Grado en Ciencias de la Actividad
Física y del Deporte
2014

ÍNDICE

	<u>Página</u>
Agradecimientos.....	3
Resumen.....	4
1. Justificación.....	5
2. Marco teórico:	
2.1 Orígenes de la corriente del fitness.....	6
2.2 Sector del fitness en España.....	7
2.3 Titulaciones oficiales y no oficiales de A. Física y deporte.....	9
2.4 Descripción del sector profesional del fitness.....	9
3. Objetivos del estudio.....	11
4. Diseño del estudio.....	12
5. Materiales y método:	
5.1 Cuestionario a expertos.....	15
5.2 Cuestionario a centros de fitness.....	16
5.3 Cuestionario a entrenadores personales.....	20
6. Análisis estadístico.....	22
7. Resultados y discusión:	
7.1 Base de centros de fitness de la ciudad de Zaragoza.....	23
7.2 Consulta a expertos de fitness y entrenamiento personal.....	23
7.3 Descripción de los centros de fitness de la ciudad de Zaragoza.....	24
7.4 Descripción del servicio de entrenamiento personal en centros de fitness....	47
7.5 Descripción características generales de los entrenadores personales.....	50
8. Conclusiones.....	59
9. Bibliografía.....	61
10. Anexos:	
Anexo 1. Base de datos de los centros de fitness de Zaragoza.....	64
Anexo 2. Actividades físico-deportivas de los centros de Zaragoza.....	67
Anexo 3. Medias de demanda de las A.F.D. de los centros.....	68
Anexo 4. Documento enviado a los centros con EP.....	69
Anexo 5. Documento enviado a los centros sin EP.....	70
Anexo 6. Documento enviado a las empresas de servicio de EP.....	71
Anexo 7. Correo enviado a los expertos.....	72
Anexo 8. Cuestionario centros.....	73
Anexo 9. Cuestionario entrenadores personales.....	84
Anexo 10. Cuestionario expertos en fitness y entrenamiento personal.....	89
Anexo 11. Conclusiones.....	90
Anexo 12. Conclusiones personales.....	92

AGRADECIMIENTOS

Agradecer lo primero de todo a mi tutora, Nerea Estrada, por su apoyo, colaboración e interés puesto en el proyecto, sin su experiencia y aportaciones este trabajo no hubiera sido el mismo.

También agradecer a cada uno de los centros y personas implicadas en la colaboración con este estudio, sin su participación los resultados del trabajo no hubiesen existido.

A Sonia García, por su aportación a nuestro estudio colaborando hasta el punto de mandarnos una réplica de su tesis doctoral.

A Antonio Campos, quien además de facilitarnos una parte del cuestionario que teníamos interés en ver, aportó más bibliografía relacionada con el tema objeto de estudio.

Además, agradecer la colaboración de todos los expertos en entrenamiento personal y fitness de todo el panorama nacional, colaborando en la consecución de los objetivos del estudio.

RESUMEN

El ámbito del fitness resulta una interesante salida profesional para el licenciado/graduado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte (CCAFD), sin embargo este ámbito está muy poco estudiado en España. Por ello la finalidad de este estudio es por un lado estimar el número de empresas dedicadas al sector del Fitness en la ciudad de Zaragoza, el cual hasta ahora no había sido establecido, y describir detalladamente sus características en cuanto a instalaciones, servicios y personal. Por otro lado detallar las características del servicio de entrenamiento personal en la ciudad de Zaragoza. Así, se estimaron 54 centros de fitness en Zaragoza que poseían de al menos una sala de actividades dirigidas y una sala de fitness. Es de señalar la heterogeneidad que han presentado los centros encuestados.

Entre todos los resultados, podemos resaltar algunos aspectos. Destaca la incorporación de la mujer como usuaria, que equipara su presencia a la masculina en este tipo de actividades. El precio mensual de la mayoría de centros está entre 20-40€. Se caracterizan por tener una amplia cartera de servicios, y entre las actividades físico-deportivas el ciclo indoor es la actividad “estrella” (la más ofertada por los centros, y la más demandada por los usuarios). Es necesaria una mejora en la aplicación de protocolos de seguridad a los clientes de nuevo ingreso. Más de la mitad de contrataciones son parciales, con una ligera mayor presencia de trabajadores hombres respecto a mujeres. La presencia de la figura del Licenciado en CCAFD en estos centros de fitness suele ser frecuente (82,4%). Destacan una mayor presencia de instalaciones al aire libre que en otras ciudades y una clara disponibilidad de equipamiento para público interesado en actividades colectivas, junto con una mayor accesibilidad para personas con discapacidad.

El 63% de los centros ofrecen servicio de entrenamiento personal (EP), relativamente nuevo, con escasa clientela. La formación que más exigen para este puesto es licenciado/graduado en CCAFD. Destaca una débil presencia femenina entre los entrenadores personales de la ciudad de Zaragoza. En esta salida profesional destaca una polifuncionalidad con ingresos igual o inferiores a 1000€ mensuales. El lugar donde más demanda tiene esta salida es en los centros privados.

Tras realizar este estudio, vemos muy necesaria la regulación de este sector profesional, que mueve grandes cantidades económicas en nuestro país, y que tiene un número de usuarios que ha ido en aumento vertiginoso en la última década. Pensamos que estudios como el que se presenta en este documento son necesarios puesto que no hay ni siquiera un censo oficial de instalaciones que oferten actividades de fitness, y apenas existen estudios descriptivos que nos permitan obtener un perfil de las instalaciones que ofertan dichas actividades en nuestro país, y de su forma de funcionar.

1. JUSTIFICACIÓN

La elección de este proyecto se debe principalmente a mi interés por el entrenamiento personal. En un futuro me gustaría dedicarme plenamente a ello, y utilizar esta temática en el estudio podría ayudarme a conocer más respecto al tema y sacarle mayor utilidad a los resultados de mi trabajo fin de grado. Desde el principio ha sido una opción a tener en cuenta para el proyecto, que finalmente ha sido la elegida.

Además, he estado haciendo las prácticas en un centro de Fitness en Zaragoza, en el cual he aprendido y disfrutado mucho de este ámbito a lo largo de todo el periodo de prácticas, por ello y debido al gran vínculo entre los centros de fitness y el EP, he seleccionado esta temática para abordar mi estudio.

También el hecho de que sea un campo en el que hasta hoy en día hay muy poca regulación, y en el que el profesional de la actividad física y del deporte tiene mucho que aportar y hacer, ha sido motivo para querer analizar la situación actual de este sector en la ciudad en la que vivo y poder sacar conclusiones respecto a un posible futuro laboral.

Por último añadir que la falta de estudios que revisen el estado en cuestión de esta posible salida profesional de un graduado/licenciado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte ha sido también junto a todo lo mencionado anteriormente, el motivo de haber sido mi objeto de estudio en este trabajo.

2. MARCO TEÓRICO

2.1 Orígenes de la corriente del fitness.

En California durante los años 30 surge un fenómeno social en el que tanto hombres como mujeres se reunían para realizar acrobacias y construcciones con una finalidad recreativa. Poco más tarde, dichos grupos con el objetivo de ganar fuerza necesaria para las acrobacias comenzaron a levantar pesos (García, 2011).

Del mismo modo a mediados de los años 30 en el sur de Santa Mónica (Los Ángeles) surge el Muscle Beach como táctica del gobierno para tratar de recuperarse de la depresión económica de 1929 (Rhodes, 2005). Muscle Beach fue la primera instalación próxima al fitness actual. Más tarde, en 1958 este centro se trasladó a Venice Beach.

A partir de ahí, comienzan a surgir los primeros centros de fitness, los cuales solo disponían de sala de fitness como la conocemos actualmente, sin disponer de salas para las actividades dirigidas (García, 2011).

Conforme avanzaba la década siguiente, el ejercicio y la actividad física siguió en auge en la población estadounidense, llegando a otros públicos que no habían estado en contacto con el ejercicio físico como las mujeres o la tercera edad (Park, 2007).

En la segunda mitad del siglo XX, la corriente del fitness adquiere un nuevo rumbo hacia la salud, junto con el ya adquirido fin recreativo gracias en parte a la consolidación de la industria estadounidense que repercute en una sociedad más acomodada y saludable (Park, 2007).

Uno de los principales factores que favorecieron este hecho fue la publicación de los primeros estudios de revistas de medicina que relacionaban la práctica de actividad física con la reducción de la mortalidad y morbilidad. También surgieron diversos estudios que mostraban el bajo nivel de fitness muscular de los adolescentes norteamericanos frente al de los europeos, que potenciaron la creación de diferentes asociaciones con la finalidad de mejorar la condición física de dichos jóvenes. Surgen así programas de promoción de actividad física, diversos congresos y reuniones de expertos interesados en la actividad física y la salud (García, 2011).

Así, el fitness es enfocado como una herramienta para reaccionar a un problema generalizado en todo el panorama nacional, reforzando los Estados Unidos gracias a una mejora de la salud de todos los norteamericanos (Zimmerman, 1977).

Comienzan a aparecer diferentes sectores privados que ven una ocasión de negocio en la corriente del fitness, surgiendo así los primeros equipamientos (cintas de correr, bicicleta estática o máquinas de musculación) y los primeros clubs de fitness como Gold's Gym (1965) que más adelante sería un centro puntero en el ámbito del fitness (Jones, 1996).

En el continente europeo, tuvo un desarrollo diferente y tardío respecto al de EE.UU. A principios del siglo XIX se desarrolló la gimnasia moderna, surgiendo los primeros gimnasios y las primeras escuelas de gimnasia dándole un valor educativo a la actividad física (García, 2011).

Francisco Amorós plantea un nuevo sistema de gimnasia muy popularizado e influyente en Francia y en España basado en la utilización de música en los ejercicios gimnásticos produciendo un efecto motivador (Fernández, 2007). Esta corriente hace que se inauguren los primeros gimnasios en París.

En 1865 se abre el primer gimnasio con una estructura parecida a la que poseen los centros de fitness hoy en día, el Grand Gymnase de París. Aunque Europa está en pleno esplendor en relación a la gimnasia, España se mantiene todavía al margen por motivos políticos (Zambrana, 2005).

Los años 1850 y 1870 forman la franja en la cual surgen la mayor parte de los establecimientos de la época en distintos puntos de España (Macías, 1999). Así, algunos de los centros que destacan en esa época a nivel nacional en España son el Gimnasio Central de Guadalajara, El Real Gimnasio del conde Villalobos o el ilustre gimnasio de Segovia (Fernández, 2007). Durante este tiempo el sistema deportivo y el de la gimnasia fueron evolucionando paralelamente siguiendo los grandes cambios que experimentaba la sociedad europea hasta los años 90, momento en el que llegan las corrientes americanas que fueron aceptadas con mucho éxito (García, 2011).

Así, las opciones de realizar ejercicio y tener una vida activa aumentan, pero también aumentan los nuevos estilos de vida más sedentarios característicos de las sociedades del bienestar llevando a España a tener porcentajes de obesidad preocupantes (Dosil, 2002). Surgen por ello distintos planes de promoción de actividad física con el objetivo de prevenir y reducir la obesidad en Europa tal y como sucedió en Estados Unidos, abriendo así una puerta al éxito del fitness en Europa (García, 2011).

2.2 Sector del fitness en España.

La situación de la industria del fitness en España ha sido escasamente estudiada, siendo la mayoría de los estudios en este ámbito estudios de mercado (Lagrosen y Lagrosen, 2007).

Se puede señalar el informe de valoración de los servicios realizado por Consumer Eroski (2004, 2006, 2011) examinando desde el punto de vista del consumidor 130 centros de 18 capitales españolas en 2004, 200 centros en 2006 y 125 en 2011. En el cual se revelaron los siguientes resultados:

1. En 2006 los gimnasios españoles obtenían un promedio de valoración “aceptable”, el 14% de los centros no lograron superar la prueba y el 29% obtuvieron una valoración de muy buena o excelente.
2. La atención al usuario y el asesoramiento técnico resultaron los aspectos peor valorados.

3. El 14% de los centros no realizaban exámenes previos con el fin de detectar el estado de forma física de los clientes de nuevo ingreso. En 7 de cada 10 centros los profesionales tenían una titulación adecuada para realizar sus labores.
4. En 2006, el 40% de los centros tenían facilitado todo el acceso a personas con movilidad reducida.
5. En 2011, tras analizar 125 gimnasios españoles, solo 2 de cada 10 gimnasios visitados realizaban un examen médico a los clientes de nuevo ingreso.

Podemos acudir a la IHRSA, Asociación Internacional de la Salud, Raqueta y Clubes Deportivos, que es una asociación comercial sin ánimo de lucro que representa a los centros de salud y fitness, gimnasios, spas, clubes deportivos y proveedores de todo el mundo que publica anualmente un informe sobre la situación de los centros de fitness en los países desarrollados basándose en 4 factores: volumen de ingresos del sector del fitness, cantidad de sujetos inscritos en esos centros, el porcentaje de sujetos inscritos sobre el resto de la población total del país correspondiente. Podemos decir que España se encuentra en la clasificación que esta asociación publica cada año por países como sexta industria del fitness mundial en cuanto a ingresos generados, y el décimo puesto en cuanto a número de centros en funcionamiento, este último en 2006 era el séptimo puesto de la clasificación (IHRSA, 2013).

En los últimos años ha aumentado el número de clientes adscritos a los centros españoles, casi triplicando la cifra de 2006 obteniendo un total de 6.400.000 socios colocando a España en el quinto lugar a nivel mundial y cuarto puesto a nivel continental (IHRSA, 2013).

A nivel europeo España actualmente es la tercera potencia del fitness en cuanto a ingresos producidos habiendo subido un puesto desde 2006. Por la parte de centros operativos, se encuentra en la cuarta posición continental (IHRSA, 2013, 2006).

España tiene características particulares respecto al tipo de instalaciones y equipamientos utilizados, a las actividades y servicios ofertados y a las características de los profesionales que trabajan en este sector (IHRSA, 2007).

En los años 60 y 70, predominó el entrenamiento con peso libre, los años 80 se caracterizaron por las actividades aeróbicas y los años 90 fueron protagonizados por los equipamientos (cintas de carrera, stair climbers, máquinas de musculación, etc.) Durante los 90 también surge una gran variedad de formas de realizar ejercicio debido a la necesidad de los clubes de motivar a sus clientes. En la primera década del siglo XXI comienza a popularizarse el servicio de entrenamiento personal en los gimnasios (García, 2011).

2.3 Titulaciones oficiales y no oficiales relacionadas con la actividad física y el deporte en España.

En la siguiente tabla se muestran las titulaciones oficiales relacionadas con la actividad física y el deporte en nuestro país.

TITULACIONES OFICIALES DE ACTIVIDAD FÍSICA Y DEPORTE
Enseñanzas universitarias
-Licenciado / Graduado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte -Maestro especialista en educación física o graduado en educación primaria con mención en educación física
Enseñanzas de formación profesional
-Técnico superior en animación de actividades física y deportivas -Técnico en conducción de actividades físico-deportivas en el medio natural
Enseñanzas deportivas de régimen especial
-Técnico deportivo superior (de cada deporte) -Técnico deportivo (de cada deporte)

Tabla 1. Titulaciones oficiales de Actividad Física y Deporte. Fuente: Campos (2013)

En las funciones laborales de la actividad física y del deporte existe un amplio porcentaje que no posee ninguna de las titulaciones expuesta anteriormente (Campos, 2012).

Además, a estas personas sin titulación hay que añadir que muchas de las que tienen alguna de las diferentes titulaciones realizan funciones para las que su formación en la titulación no les capacita ni cualifica. Todo esto hace que no exista ninguna coherencia entre la titulación y la función laboral que desarrolla, dando lugar a que todas las formaciones sirven para todo. Se produce entonces, un acoplamiento profesional entre diferentes formaciones, y, consecuentemente, una falta de lógica y coherencia tanto en este mercado laboral y profesional como en el sistema oficial de formaciones en relación con las titulaciones de actividad física y de deporte (Campos, 2012).

TITULACIONES NO OFICIALES
Denominaciones de: Gestor deportivo, monitor deportivo, entrenador personalizado, monitor de Educación física, monitor de aeróbic, monitor de mantenimiento físico...
Impartidos y/o expedidos por:
<ul style="list-style-type: none"> • Administración Pública: INEM, Ayuntamientos, Universidades... • Asociaciones sin ánimo de lucro: federaciones, asociaciones deportivas, asociaciones de vecinos... • Sociedades o entidades privadas: academias, empresas...

Tabla 2. Titulaciones no oficiales de Actividad Física y Deporte. Fuente: Campos (2006).

2.4 Descripción del sector profesional del fitness.

Dentro del campo del fitness parece obvio dividir entre dos estructuras funcionales claramente diferenciadas, así por un lado encontramos las funciones más operativas desarrolladas por los instructores de sala fitness, actividades dirigidas y entrenador

personal; por el otro lado aparecen las funciones directivas (dirección de centro, coordinación de áreas específicas, etc.)

Los **instructores** tienen la obligación de supervisar el trabajo diario de los socios, corrigiendo errores en la ejecución de los ejercicios, de manera que los sujetos trabajen de una manera segura y eficaz. También tienen la responsabilidad de realizar los programas personalizados de cada cliente y de resolver y asesorar cualquier problema planteado por un sujeto respecto a su entrenamiento. El instructor de fitness, es considerado una pieza importante en el proceso de adquisición y fidelización de los clientes y van a determinar el nivel de calidad percibido por los clientes (García, 2011).

Por lo que respecta al **entrenador personal**, se trata de un profesional cualificado de la actividad física, y por otro, un especialista en comunicación, relaciones sociales, motivación y atención al público (Jiménez, 2002). Siguiendo esta línea se trata de un instructor que necesita un nivel de cualificación mayor, puesto que en determinadas ocasiones va a trabajar con poblaciones especiales (García, 2011).

Por todo lo anterior, algunos autores como Forteza et al (2004) se atreven a mencionar que es una pieza fuertemente vinculada a los centros privados, puesto que debido a su exclusividad e individualidad implica un elevado coste para sus clientes. Pero contradiciendo a estos autores es cierto que últimamente este servicio empieza a aparecer en centros públicos con unos costes asequibles para mucha gente.

Centrándose en la **dirección técnica** De Lucas (2005) basa las funciones del director técnico en las de dirigir, organizar y liderar al equipo de personas, teniendo en cuenta la visión y los objetivos planteados por dicha dirección.

Resumiendo lo anterior, podemos decir que la historia de las actividades de fitness es relativamente reciente, y que han ido evolucionando de forma muy rápida en un breve período de tiempo. Ya hemos visto que nuestro país tiene el quinto lugar a nivel mundial en cuanto a número de clientes en centros de fitness (IHRSA, 2013), lo que evidencia el gran peso que ésta industria ha adquirido. También somos conscientes de que la situación de la industria del fitness en España ha sido escasamente estudiada (Lagrosen y Lagrosen, 2007), y a pesar de que en ella encuentran trabajo profesionales con muy distintos niveles de cualificación profesional, hoy por hoy es un sector en el que encuentran trabajo muchos licenciados y graduados en Ciencias de la actividad física y del deporte. Es por todo ello por lo que vemos interesante describir éste ámbito profesional; se ha convertido en una industria con una rápida evolución, donde es necesario analizar la situación actual para poder evolucionar y mejorar en un futuro no muy lejano. En concreto he seleccionado la ciudad de Zaragoza porque es mi lugar de residencia habitual y donde es fácil que acabe desarrollando mi vida laboral.

3. OBJETIVOS DEL ESTUDIO

Realizar una estimación del número de empresas dedicadas al sector del Fitness en la ciudad de Zaragoza, y describir detalladamente sus características en cuanto a instalaciones, servicios y personal que trabaja en este ámbito.

Profundizar en las características del servicio de entrenamiento personal, obteniendo una imagen de la situación actual de este servicio en la ciudad de Zaragoza, hasta ahora desconocida, describiendo de manera pormenorizada dichas características.

4. DISEÑO DEL ESTUDIO

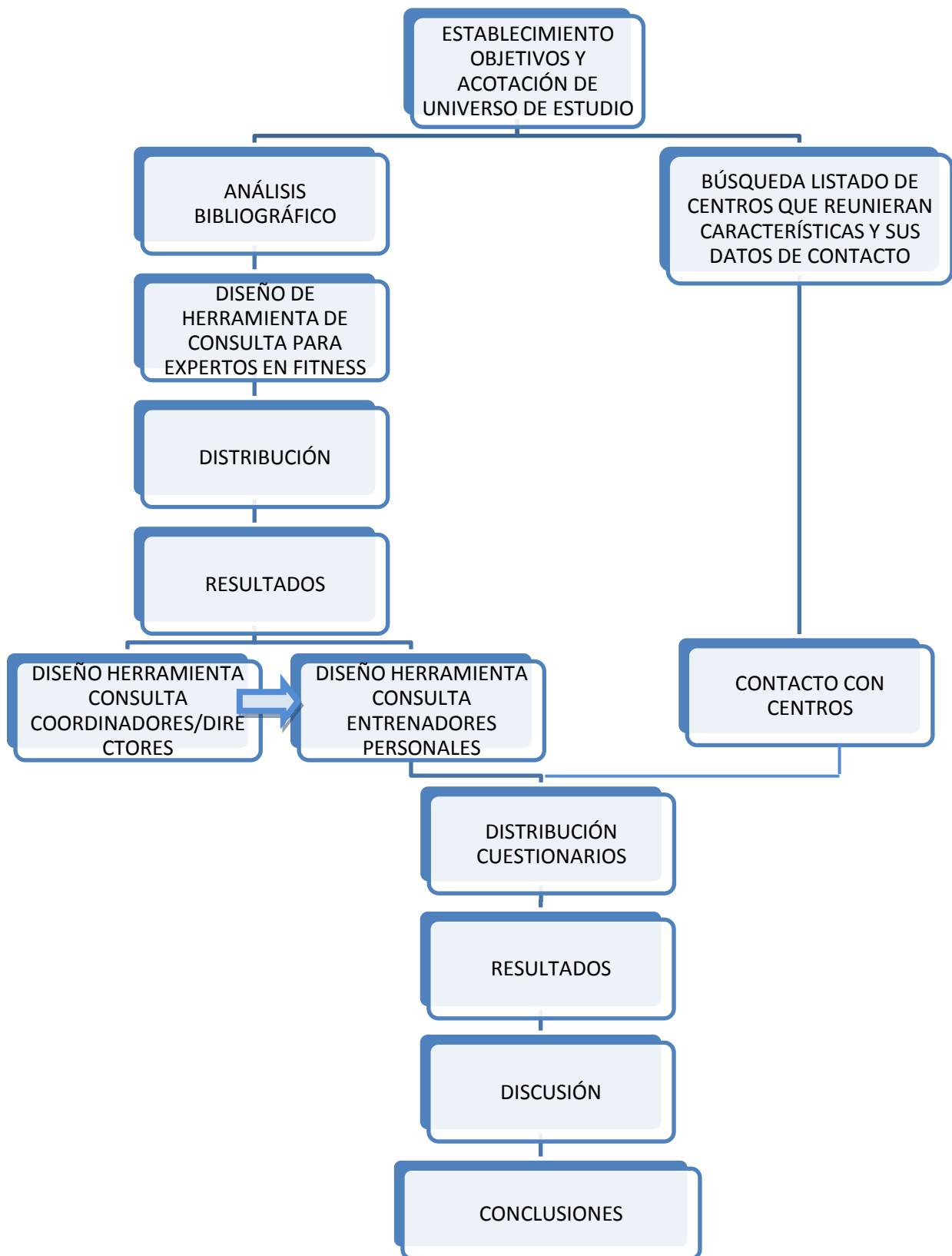
Ha sido muy difícil obtener una lista de los centros pertenecientes a la ciudad de Zaragoza que ofertan actividades de fitness. Dicho ámbito está muy descontrolado, y no existe hasta la fecha ninguna institución que reúna todas las empresas dedicadas a éste ámbito de la salud tanto a nivel nacional como regional. Se ha intentado obtener en el Registro de Asociaciones Deportivas de Aragón, en el Registro Mercantil y en la Cámara de Comercio e Industria de Zaragoza; ninguna de dichas instituciones podía ofrecernos una lista en la que se encontrasen censadas las empresas de este ámbito que podamos encontrar en Zaragoza. Así se muestran a continuación cada uno de los pasos realizados para poder llevar a cabo este trabajo.

4.1 DIAGRAMA DE GANTT.

TAREAS	DIC.	ENE.	FEB.	MAR.	ABR.	MAY.	JUN.
Propuesta de proyecto							
Definición de proyecto							
Búsqueda de estudios sobre temática fitness.							
Lectura censo instalaciones deportivas CSD							
Consulta Instituto Aragonés de estadística							
Consulta Gobierno de Aragón							
Acudir al registro de asociaciones deportivas de Aragón, Registro Mercantil y Cámara de Comercio							
Planteamiento proceso provisional de búsqueda de centros.							
Selección de profesionales del sector de fitness							
Elaboración cuestionario profesionales del fitness							
Envío de solicitud de participación y cuestionario							
Envío recordatorio cuestionarios profesionales fitness en España							
Consulta de la metodología de Tesis Sonia García Merino							
Definición del proceso final de búsqueda de centros							
Solicitud cuestionario validado de Antonio Campos Izquierdo							
Búsqueda de posibles centros en Zaragoza							
Cumplimentación datos centros							
Eliminación de coincidencias y centros ya no existentes							
Comprobación requisitos vía telefónica o							

página web							
Elaboración cuestionarios							
Definición centros definitivos solicitud de participación							
Llamadas para presentación y anotación de correo electrónico coordinadores.							
Envío de cuestionarios centros y EP							
Envío cuestionario centros sin EP							
Envío cuestionarios EP							
Envío recordatorio centros y EP							
Envío recordatorio centros sin EP							
Envío recordatorio EP							
Análisis resultados							
Discusión resultados							
Conclusiones							

4.2 DISEÑO DEL ESTUDIO.



5. MATERIALES Y MÉTODO

En este apartado se va a tratar de explicar la muestra, el instrumento y el proceso de recogida de información de cada una de las fases del estudio. Así, este apartado se va a dividir en tres grandes apartados que forman cada una de esas fases.

5.1 CUESTIONARIO A EXPERTOS.

5.1.1 MUESTRA.

La población de estudio está compuesta por los profesionales más destacados por su dilatada experiencia y formación en el ámbito del fitness en España, esta muestra fue decidida a partir de profesionales recomendados por la profesora Nerea Estrada para esta fase, también se seleccionaron los profesores más destacados en base a su currículum del máster de EP en la universidad politécnica de Madrid, máster más prestigioso respecto al EP en todo el panorama nacional. Una vez seleccionado las personas implicadas en esta fase del trabajo, procedimos a seleccionar las direcciones de correo electrónico de los docentes con mejor currículum que mostraban en la guía docente del máster de EP.

5.1.2 INSTRUMENTO.

Respecto a la construcción del instrumento, en consenso con mi tutora, Nerea Estrada, elaboramos las preguntas que más nos interesaban para poder establecer un contexto que hasta ahora estaba muy turbio en España, y todavía más en Zaragoza. Necesitábamos obtener información que estableciese una base sólida respecto a la situación actual del EP en España. Así, a través de un proceso de auto-reflexión propusimos las preguntas que nos iban a solventar cada una de las cuestiones que entendimos dudosas acerca del EP. Las preguntas fueron 5, considerando que para obtener la máxima participación en la colaboración a través de este cuestionario no debía poseer gran cantidad de preguntas.

Así, las preguntas fueron definidas y establecidas en búsqueda de conseguir información respecto a los siguientes apartados (Cuestionario adjunto en Anexo 10):

- Evolución del entrenamiento personal en España.
- Formas de contacto entre cliente y entrenador personal.
- Perfil de cliente que requiere dicho servicio.
- Tipos de entrenamiento personal.
- Rango de sueldo mensual.
- Formación más adecuada y competencias para ser un buen entrenador personal.

5.1.3 PROCESO DE RECOGIDA DE INFORMACIÓN.

Para esta primera fase del proyecto, se elaboró un cuestionario online. A través de la herramienta “Google Drive” se elaboró el cuestionario de manera que obtuvimos una herramienta conectada a internet con la que recoger los datos de manera rápida y precisa. Agilizando este proceso y favoreciendo así que los profesionales participantes en esta fase, estuviesen por la labor de colaborar. Se mandó un primer correo electrónico presentando el estudio y solicitando la colaboración en él, a la vez que adjuntábamos el enlace al cuestionario. Tras una semana de espera se volvió a mandar un recordatorio a todos los profesionales, para tratar de concienciar a aquellos que faltaban por contestar al cuestionario. Este cuestionario así se hizo llegar a los 12 sujetos seleccionados, obteniendo tras el envío del correo electrónico recordatorio 6 respuestas de los expertos en el sector. En Anexo 7 se encuentra el correo adjunto.

5.2 CUESTIONARIO A CENTROS DE FITNESS.

5.2.1 MUESTRA.

En esta segunda fase, la población a estudiar está compuesta por todos los centros del ámbito del fitness que se encuentran en la ciudad de Zaragoza. El procedimiento para averiguar las dimensiones de dicha población ha sido largo y complicado, ya que en un primer momento pensábamos que en alguna institución tendríamos reflejado el listado censado de los centros de Fitness y gimnasios que están disponibles en Zaragoza. Una vez puestos en marcha nos dimos cuenta de la imposibilidad de adquirir un censo tan específico, grande y descontrolado. En un primer momento se acudió a internet para obtener por algún lado información acerca de dicha importante e imprescindible lista. Por internet no se reflejaba nada acerca de dicho registro, la escasa información que se localizó fue el censo de instalaciones deportivas del Consejo Superior de Deportes, pero este además de publicarse en el año 2005, el enfoque de este estudio está centrado en el ámbito deportivo, así los únicos datos que podían parecerse eran los referentes a lo que en el estudio se refiere a “Sala” y definen como “*Espacios deportivos donde se desarrollan actividades en recinto cerrado que no tienen los requerimientos dimensionales de las pistas*”. El mismo censo de instalaciones deportivas pero del año 2010 solo estaba presente en 3 comunidades autónomas. También existe otro documento de datos básicos de Aragón, del Instituto Aragonés de Estadística en el cual tampoco aparece nada específico de gimnasios o centros de fitness. No obstante, pensando que esta institución podría ayudarnos, se mandó un correo electrónico informando de nuestra búsqueda, la respuesta nos remitía al censo del CSD que ya habíamos analizado.

También se acudió al Registro de Instalaciones Deportivas de Aragón, pero en este registro se encontraban incluidas todas las instalaciones en las que se realizaba una práctica deportiva federada, pudiendo solo así tener un filtrado de gimnasios en los que se practicaban deportes de combate. Otro intento fallido ocurría cuando se acudió a la

Cámara de Comercio, en la cual solo podían facilitar un amplio listado de instalaciones relacionadas con el deporte, sin poder filtrar por gimnasios o centros de fitness, además de saber que los gimnasios no están obligados a estar registrados en la Cámara de Comercio, por lo que no íbamos a tener todo el universo que queríamos. Como último intento se asistió al Registro Mercantil, lugar en el que nuevamente no iban a facilitar nuestro camino, ya que no podían hacer una lista por privacidad de datos, ni tampoco estaban seguros de que saltándose esta privacidad iba a existir un filtrado tan específico. Añadir que existe una figura, la FNEID (Federación nacional de empresarios de instalaciones deportivas), que es una organización sin ánimo de lucro que agrupa y representa a los empresarios privados del sector de instalaciones deportivas de España que no incluye ninguna asociación de empresas de instalaciones deportivas en Aragón.

Mencionar que el mismo problema lo han tenido en un estudio de Valencia (Campos, 2012). Donde destacan que los puestos de trabajo referidos al mercado de trabajo de la actividad física y del deporte no se recogen estadísticamente de forma específica y por ello es difícil conocer exactamente su cuantificación, y han de deducirse de diversos cálculos, encuestas y estadísticas.

En el siguiente gráfico queda reflejada la búsqueda de información para conformar el censo de instalaciones deportivas que ofertasen actividades de fitness en la ciudad de Zaragoza a partir de la consulta de distintas instituciones y organismos.



Tras la imposibilidad de conseguir este imprescindible listado, acudimos a la tesis doctoral de Sonia García Merino (2011) en la cual tuvieron que hacer un procedimiento similar con centros de fitness privados en Madrid, por ello se consultó su metodología en la cual tuvieron exactamente los mismos problemas; así por todo esto solucionamos el problema del mismo modo que lo solventó Sonia García en su tesis. De este modo, procedimos a elaborar una base de datos a través de la búsqueda por internet mediante los mismos buscadores utilizados en dicha tesis doctoral junto con otros más aportados a los ya usados en la tesis haciendo una búsqueda más completa todavía tratando de recoger la totalidad o casi la totalidad de centros de la ciudad de Zaragoza. Completando así, una base de datos con 607 centros, muchos de ellos coincidentes como se observa en las siguientes tablas.

FUENTE	RESULTADOS	COINCIDENCIAS
Páginas Amarillas Zaragoza	70	
Fitnesszona.com	77	24
Hispagimnasios.com	80	72
Musculacion.net	62	48
Revista Sport Life	19	15
Guiasamarillas.es	93	48

Tabla 3. Fuentes consultadas para la elaboración de base de datos (A partir de García, 2011).

FUENTE	RESULTADOS	COINCIDENCIAS
Bucador Google		
Google Maps	87	45
Buscagym.com	50	49
gimnasios.net	69	69

Tabla 4. Fuentes añadidas para complementar la búsqueda.

Tras esta amplia base de datos procedimos a eliminar posibles coincidencias de centros y centros con cambio de nombre a la vez que concretábamos dirección, código postal y número de teléfono del centro obteniendo así un universo de 176 centros. El siguiente paso fue comprobar a través de la página web del centro, los servicios ofrecidos y si realmente existían, en caso de no tener página web, se procedió a llamar por teléfono. Tras este filtrado, se obtuvo una nueva base de datos compuesta por 118 centros. A esta base se aplicó otro filtrado eliminando los centros que no disponían de una sala de fitness o musculación, y una sala de actividades dirigidas con más de una actividad diferente. Así se desestimaron un total de 64 centros por falta de sala de actividades dirigidas, falta de sala de fitness, centro dedicado a Pilates principalmente, centro dedicado a las artes marciales o deportes de combate.

Finalmente se estableció la **muestra final** que formaría nuestra base de datos para el estudio **formada por 54 centros** que disponían por lo menos de una sala fitness y una sala de actividades dirigidas, **de los cuales 33 ofrecían servicio de EP.**

Nuestra intención era analizar a la totalidad de la muestra, así se procedió a llamar a cada uno de los centros de la base de datos final presentándoles el proyecto y solicitando el correo electrónico del coordinador/gerente/director del centro para enviarle toda la información respecto al estudio y el enlace a los cuestionarios correspondientes en caso de querer participar. Tras esta llamada 5 centros sin EP se excluyeron de la lista.

No querer participar en el estudio	2
Imposibilidad de contactar con coordinador/gerente/director	3

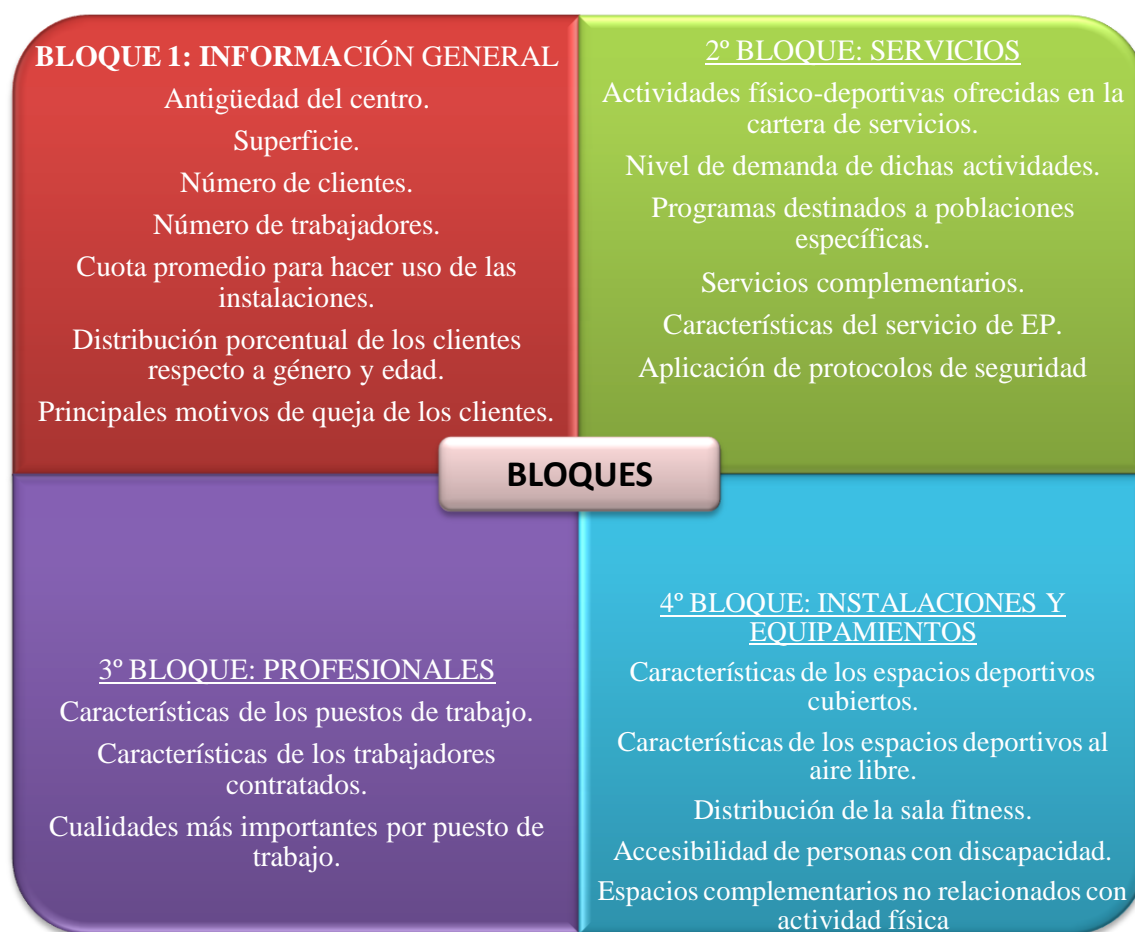
Tabla 5. Motivos por los que no quisieron recibir información del estudio.

Una vez conseguido todos los correos electrónicos se procedió a mandar la información del estudio y los enlaces a los cuestionarios correspondientes a cada uno de los **49 centros finales que recibieron nuestra propuesta** vía correo electrónico, tras haber aceptado previamente por contacto telefónico su interés en el estudio.

5.2.2 INTRUMENTO.

El cuestionario podemos descomponerlo en cuatro apartados claramente diferenciados. Información general, servicios ofrecidos, profesionales que trabajan en la instalación y equipamientos e instalaciones. Obteniendo así una visión amplia y específica de cada uno de los centros que iban a participar en el estudio (Cuestionario adjunto en Anexo 8).

La elaboración del cuestionario para los centros se basó en el cuestionario utilizado por Sonia García Merino en su tesis doctoral (2011). Seleccionando así, preguntas interesantes de dicho estudio, modificando otras y además añadiendo algunas que consideramos de nuestro interés y que no figuraban en dicho cuestionario. Así, se obtuvo información referente a las siguientes variables:



5.2.3 PROCESO DE RECOGIDA DE INFORMACIÓN.

Nuevamente para la aplicación de este cuestionario, se utilizó la herramienta “Google Drive”. Como hemos comentado anteriormente el universo de estudio era realmente grande y como el objetivo era intentar llegar al total de centros presentes encontrados en Zaragoza, el procedimiento más ágil y viable para llegar a cada centro era mandar un enlace online a través del correo electrónico junto con la información que les habíamos prometido a los 49 centros. Sin duda pese a tener sus inconvenientes como otras formas

de hacer llegar el cuestionario al centro, era la única forma de hacerle llegar hasta su propia casa el cuestionario, ya que por cualquier otro procedimiento presencial hubiera sido imposible coincidir con las personas adecuadas en cada uno de los 54 centros iniciales a la primera., no solo coincidir sino que tuviesen en ese momento un tiempo disponible y lo quisiesen utilizar con nosotros. Así, se elaboró el cuestionario de manera que obtuvimos una herramienta conectada a internet con la que recoger los datos de manera rápida y precisa. Agilizando este proceso y favoreciendo en la medida de lo posible que los centros participantes en esta fase, estuviesen por la labor de colaborar. Este correo se mandó a la dirección obtenida por vía telefónica de cada uno de los centros. A los 10 días se envió otro correo electrónico recordando la posible participación en el estudio.

Se dio un mes de tiempo para que contestasen los centros, 3 centros contestaron diciendo que no podían colaborar tras ver el cuestionario, de los 46 centros restantes que quedaban por responder obtuvimos finalmente **colaboración de 19 centros que respondieron a nuestros cuestionarios**. En Anexos 4 y 5 se adjuntan los documentos enviados a los centros por correo electrónico.

5.3 CUESTIONARIO A ENTRENADORES PERSONALES.

5.3.1 MUESTRA.

La población de estudio en esta fase está compuesta por todos los profesionales que realizan EP en la ciudad de Zaragoza. El procedimiento para averiguar las dimensiones de dicha población se ha basado en el proceso de la fase anterior, a partir del contacto con los 33 centros que tenían EP se pedía que les hiciesen llegar los cuestionarios específicos de esta fase a los entrenadores personales. Además de dicha muestra, también se han incorporado al universo de estudio en esta parte del proyecto algunas empresas dedicadas al EP que han sido localizadas vía online a través del buscador de Google.

Hay que señalar la dificultad, todavía mayor que la fase anterior, de conseguir contactar con personas dedicadas al EP en Zaragoza. Al igual que los centros de fitness, el servicio de EP no tiene ninguna institución que la represente, controle ni defienda como profesión. Así el procedimiento de búsqueda de empresas de EP en Zaragoza ha sido a través del buscador de Google, con las palabras de búsqueda: “Personal training Zaragoza”, “Entrenamiento Personal en Zaragoza”, “Entrenador Personal en Zaragoza”. Las empresas dedicadas a este servicio en Zaragoza son muy escasas, y debemos tener en cuenta que la mayoría de los entrenadores personales que trabajen en los centros de fitness, pertenecerán probablemente a alguna de dichas empresas.

Páginas web activas	5
Centros fitness	11
Otros	13

Tabla 6. Resultados búsqueda web empresas de EP.

Así, entre el cuestionario facilitado a los centros que dentro de la muestra final poseían EP (33) mas las empresas en formato online que obtuvimos (5) se hizo un **envío total de 38 correos diferentes para este servicio.**

5.3.2 INSTRUMENTO.

La elaboración de este cuestionario se ha basado a partir del «Cuestionario de situación profesional de los recursos humanos de actividad física y deporte» (Campos, 2003) ya validado en estudios sobre recursos humanos del deporte (Campos, 2007; Campos, 2010). Este cuestionario se solicitó al autor debido a su inaccesibilidad, el cual aceptó sin problemas en mandarnos el cuestionario objeto de interés por correo electrónico.

El cuestionario podemos descomponerlo en datos básicos, laborales y formativos, características contractuales y su tipología, dedicación contractual y horaria, antigüedad en la entidad, perspectivas de futuro e ingresos de las personas que trabajan desarrollando estas funciones dentro de la actividad física y de deporte. Así, a través de las preguntas planteadas se obtuvo información necesaria relacionada con las siguientes variables: (Cuestionario adjunto en Anexo 9).

- Género.
- Edad.
- Nacionalidad.
- Experiencia.
- Servicios realizados.
- Forma de contacto con cliente.
- Tipo de cliente.
- Objetivos del cliente.
- Número de servicios mensuales.
- Horas/semana como entrenador personal.
- Perspectivas del trabajo como entrenador personal.
- Conocimiento del convenio colectivo al que pertenece.
- Ingresos mensuales.
- Máximo nivel de estudios.
- Cualificación para su desempeño.
- Colegiación.
- Potenciales de su contratación.
- Formación permanente.
- Instalación de trabajo.
- Información contractual.

5.3.3 PROCESO DE RECOGIDA DE INFORMACIÓN.

Como ya se ha comentado previamente, el procedimiento de obtención de información por parte de los entrenadores personales ha sido a través de la elaboración de dicho cuestionario vía online. De esta manera cuando en la fase anterior contactábamos con los centros para presentarles el proyecto y mandarles el enlace correspondiente sobre la encuesta dirigida hacia los coordinadores/gestores/directores aprovechábamos para añadir también el enlace de este cuestionario enfocado hacia las personas que desarrollaban el servicio de EP en dichos centros. Además del cuestionario suministrado a estos centros, también se le suministró a las empresas anexas a los centros de fitness que ofrecían sus servicios de EP. Tras el paso de 10 días se envió un correo “recordatorio” tanto a empresas como a centros con servicio de EP, así se obtuvieron un total de **10 respuestas por parte de entrenadores personales.** En Anexo 6 se adjunta el documento enviado a las empresas de entrenamiento personal por correo electrónico.

6. ANÁLISIS ESTADÍSTICO

Para el análisis estadístico se ha realizado un análisis descriptivo a través de la herramienta de Microsoft Office Excel. Calculando así, los valores de media, desviación típica, máximo, mínimo y porcentajes, según la naturaleza de los datos.

También se ha utilizado el programa estadístico SPSS versión 14.0 para la realización de las siguientes pruebas estadísticas tratando de obtener posibles interferencias entre variables:

- Chi-cuadrado, tratando de obtener correlaciones entre variables categóricas.
- Correlación de Pearson, a la hora de buscar correlaciones entre datos cuantitativos (en variables paramétricas).
- U de Mann-Withney, con el objetivo de establecer diferencias entre medias.

7. RESULTADOS Y DISCUSIÓN

7.1 BASE DE CENTROS DE FITNESS DE LA CIUDAD DE ZARAGOZA.

Los primeros resultados de nuestro estudio han sido imprescindibles para poder obtener todo el resto de resultados que analizaremos a continuación, pues como hemos comentado hasta el día de hoy no existe ninguna lista en la que se encuentren los gimnasios y centros de fitness pertenecientes a la ciudad de Zaragoza. Por ello como resultado del primer paso, en el que el objetivo era obtener el listado de centros de fitness zaragozanos, se ha elaborado una base de datos con casi la totalidad de centros que se encuentran en la ciudad de Zaragoza con datos de información básica de dirección, código postal y número de teléfono recogiendo así una lista en la que se encuentran 54 centros en los que hay al menos una sala de fitness y una sala de actividades dirigidas, 19 de los cuales forman nuestra muestra de estudio. El procedimiento no nos puede garantizar que sea la totalidad de centros con estos requisitos en Zaragoza, pero si es cierto que en los últimos buscadores como veíamos anteriormente, coincidían la totalidad de los resultados, además el GPS de “Google MAPS” tiene registrado en cada calle las instalaciones que se encuentran, y no nos reflejó ningún centro más, se puede decir entonces que esta lista, inexistente hasta ahora, representa la totalidad o la mayoría de los centros con estas características en Zaragoza. Esta base de datos se adjunta al final del presente trabajo en el apartado de Anexos 1.

7.2 CONSULTA A EXPERTOS DE FITNESS Y ENTRENAMIENTO PERSONAL.

Esta fase, como comentábamos anteriormente se ha basado en una consulta a los expertos, debido a esta consulta por falta de información existente, las preguntas fueron de carácter abierto. Así, a continuación se hace un resumen de las respuestas obtenidas.

La opinión general de los expertos entrevistados es que el servicio de EP ha evolucionado notablemente y se ha especializado mucho, pasando de ser algo muy exclusivo y muy caro, a ser algo más popular y económico accediendo personas del estrato social medio-alto. Actualmente se trata de una profesión joven todavía pero asentada, ya que existe en la mayoría de los centros de España privados y no de carácter “Low Cost”. Sin embargo la calidad de las enseñanzas impartidas por empresas deja mucho que desear y no hay muchos profesionales bien cualificados.

Según nos comentan los expertos encuestados, las formas de contactar un entrenador personal con el cliente son muy variadas. Por internet, la sala de entrenamiento y la comunicación verbal entre clientes son las opciones más frecuentes. Siendo este cliente de una edad entre 35-60 años que busca estar en forma como principal objetivo.

Existen varios tipos de entrenamiento según el número de sujetos: individual o pequeños grupos (2-4 personas). Según lugar de desarrollo, existen entrenamientos en

centros de fitness o casas particulares. Y según objetivos: enfocados para la salud, o enfocados para el rendimiento deportivo.

El sueldo mensual de un entrenador personal, afirman los expertos, puede encontrarse entre los 1800€ y los 4000€ dependiendo del volumen de trabajo, de si están contratados en centros o son autónomos, y de los objetivos de los clientes.

Los expertos piensan que la mejor formación de cualquier entrenador personal es ser Licenciado en CCAFD, tener un máster en EP y poseer una certificación internacional de esta titulación. Destacar las cualidades de ser motivador, y comercial como las más valoradas.

7.3 DESCRIPCIÓN DE LOS CENTROS DE FITNESS DE LA CIUDAD DE ZARAGOZA.

7.3.1 CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS CENTROS DE FITNESS.

Comenzaremos mostrando la antigüedad de los centros participantes en este estudio, observamos que la media de experiencia de los centros en Zaragoza es de 15 años en el sector; dicha cifra se reparte de manera heterogénea entre el máximo de 50 años y el mínimo 2 con una desviación típica de 15 años.

ANTIGÜEDAD CENTRO (años)	
Md	15,4
SD	15,6
MAX	50
MIN	2

Tabla 7. Antigüedad de los centros de la muestra. Md: Media, SD: Desviación estándar. MÁX: Máximo. MIN: Mínimo.

Así, podemos decir que la media no es muy representativa debida a un elevado coeficiente de variación. Esta heterogeneidad en Zaragoza puede deberse a una gran proliferación de centros en los últimos años, permaneciendo centros de gran tamaño con mucha antigüedad.

A continuación se muestran los resultados referentes a la superficie media de los centros de Zaragoza, en la que de nuevo volvemos a encontrar un coeficiente de variación muy alto respecto al valor de la media de superficie de los centros, destacando que el mínimo de superficie para el centro es de 300m².

SUPERFICIE CENTRO (m ²)	
Md	1533,8
SD	1265,3
MAX	5000
MIN	300

Tabla 8. Superficie de centros que componen la muestra. Md: Media, SD: Desviación estándar. MÁX: Máximo. MIN: Mínimo.

La media obtenida resulta muy superior a la media que obtuvo Campos (2000) donde para 57 centros de toda España obtuvo una media de 710m², lo cual nos puede indicar que los centros en la ciudad de Zaragoza pueden tener una superficie mayor que la media del panorama nacional, o que en algunas, varias o todas ciudades el sector del fitness ha aumentado en superficie en los últimos 14 años. Podemos mencionar que en Madrid se encontraron resultados con varios centros con menos de 250m² (García, 2011), lo que podemos deducir al haber obtenido un mínimo de 300m² es que en Zaragoza hasta ahora no existe o no consigue mantenerse un centro de unas dimensiones semejantes.

El promedio de número de clientes en los centros que participaron en el estudio como podemos apreciar, se trata de 1433,3 con una desviación típica de 1015,8 clientes que se reparte en un abanico de un máximo de 4000 y un mínimo de 300.

NÚMERO DE CLIENTES	
Md	1433,3
SD	1015,8
MAX	4000
MIN	300

Tabla 9. Número de clientes que componen la muestra. Md: Media, SD: Desviación estándar. MÁX: Máximo. MIN: Mínimo.

El valor promedio de clientes por centro obtenido (1433,3) salió ligeramente superior a los resultados establecidos por IHRSA (2013) de 1361,7 clientes promedio por club en España en el año 2010. La media del número de clientes es más elevada respecto al número en centros de la comunidad entera de Madrid, que es de 1031 con una desviación típica de 1052, estos valores superiores tanto a los encontrados por García (2011) como los establecidos por la asociación internacional de la salud, raqueta y clubes deportivos (IHRSA) puede ser debido al creciente interés experimentado por el fitness en los últimos años. En esta misma línea podemos apreciar que en el estudio de García (2011) el 25,3% de los centros tenían más de 1000 socios, nosotros en cambio en la ciudad de Zaragoza el 55,6% de los centros participantes en el estudio tenían más de 1000 clientes.

El número de m² de la instalación por cada cliente nos muestra un valor superior al de los centros de la comunidad de Madrid (CM) calculado en el estudio de García (2011) en el que obtuvieron un ratio de 0,9 m²/cliente frente a nuestra reciente ratio de 1,07 m²/cliente, lo cual a pesar del creciente número de clientes en los últimos años, las instalaciones han crecido en superficie y han sabido acomodar del mismo modo o mejor la relación espacio/cliente. El número de m² por cada trabajador de los centros es 69,9m².

Atendiendo a la variable de número de trabajadores, observamos que la media en Zaragoza de los centros participantes es de 21,9 trabajadores (SD=24), encontrando un mínimo de 2 y un máximo de 75.

NÚMERO DE TRABAJADORES	
Md	21,9
SD	24
MAX	75
MIN	2

Tabla 10. Número de trabajadores de los centros objeto de estudio. Md: Media, SD: Desviación estándar. MÁX: Máximo. MIN: Mínimo.

En contraste con los centros de la CM donde la mayoría de centros tenían 10 o menos trabajadores, en Zaragoza actualmente los centros tienen más de 10 trabajadores en la mayoría encontrada de los centros participantes. Estos resultados podemos justificarlos ante este creciente número de clientes observado anteriormente.

En cuanto a la distribución porcentual de los clientes atendiendo al género un 51% eran mujeres frente a un 49% que formaban los hombres tal y como se observa en el siguiente gráfico.

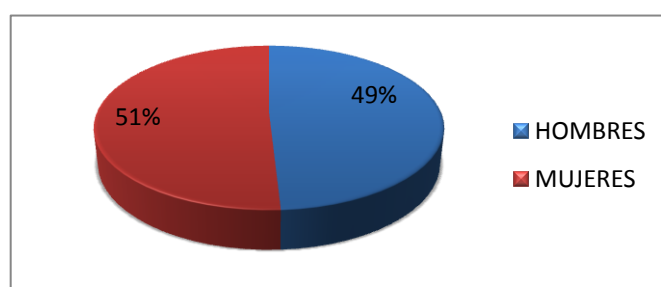


Ilustración 1. Porcentaje de clientes en función del género

Estos resultados se pueden comparar con los encontrados por García (2011) que encontró en Madrid un 55% de los clientes hombres y un 45% de clientes mujeres. Según las últimas publicaciones del anuario de estadísticas deportivas del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte (2013), en 2010 el 10,8% del total de la población española eran hombres afiliados a un gimnasio o similar, mientras que el porcentaje correspondiente a las mujeres era de 8,7%. Muy interesantes datos obtenidos por IHRSA (2013), que muestra como en el año 2012 el 12% de la población americana que está asociada en un centro de fitness son mujeres y un 22% de la población americana son hombres. Comparando así en nuestro estudio con los resultados anteriores, destaca un creciente ingreso de mujeres en los centros igualando e incluso superando el número de hombres, así uno de los crecientes de interés en el mundo del fitness podemos decir que ha surgido en las mujeres. Quizá podría ser interesante para estudios sucesivos ver si hay diferencias en cuanto a preferencias de actividades por parte de un sexo y de otro para atender a los gustos, intereses y necesidades de ambos, puesto que éste ámbito ha ido evolucionando.

Por lo que respecta a la cuota mensual de los centros participantes en el estudio podemos apreciar el siguiente gráfico en el que se aprecia una mayoría del 44% entre 30-40€ como precio mensual por hacer uso de las instalaciones.

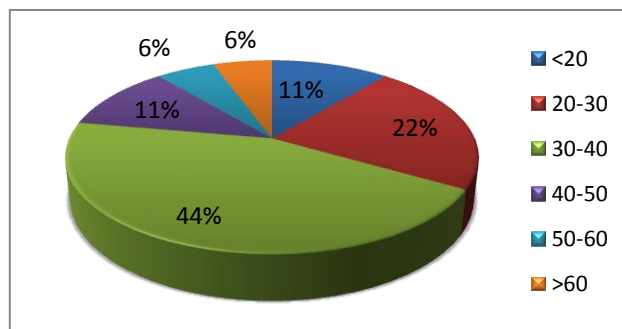


Ilustración 2. Porcentaje centros según cuota mensual (€).

Este porcentaje coincide con el obtenido por García (2011) de un 70% de centros con una cuota entre 31 y 60€, destacando un 23% de centros con una cuota entre 60 y 120€. Este dato nos indica que el precio medio de las instalaciones de fitness situadas en la ciudad de Zaragoza es más bajo respecto a la cuota en toda la CM.

El mayor porcentaje de clientes tal y como representa el siguiente gráfico pertenece al rango de edad comprendido entre 31-45 años. Seguido de una proporción similar para el rango comprendido entre 16-30 años, y 46-60 años. Siendo los socios mayores de 60 y menores de 16 un reducido porcentaje.

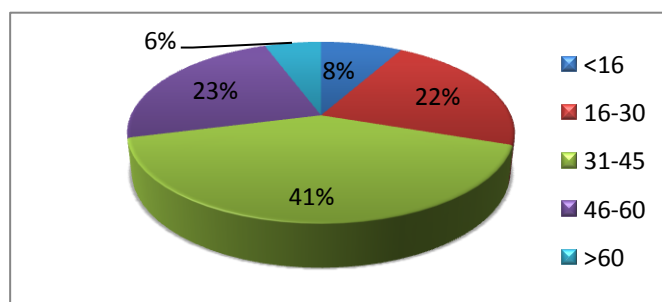


Ilustración 3. Porcentaje clientes según edad de los centros.

Estos resultados muestran parecido con los encontrados por García (2011) en la CM, obteniendo un 37,3% de clientes con una edad comprendida entre 31-45 años, seguida de un 24,2% para la franja de edad entre 16 y 30 años como rangos más numerosos. Deduciendo así, la edad de 31-45 años como la edad más frecuente en un centro de estas características.

Los principales motivos de queja de los clientes, al ser obtenidos por una cuestión abierta, se han descrito todos y cada uno de ellos.

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

Tabla 11. Principales motivos de queja en los centros pertenecientes a la muestra.

De estos datos podemos extraer consignas básicas que garanticen una mayor comodidad de los clientes, que aunque parezcan básicas muestran como muchos centros no las cumplen. Así, resulta importante de cara al cliente tener un buen mantenimiento y limpieza de las instalaciones, para ello habrá que contratar a un equipo de limpieza y mantenimiento específicos y eficaces. Parece ser que a los clientes les interesa mucho disponer de un horario amplio de actividades, por ello aquel centro que quiera tener un cliente con elevado grado de satisfacción tratará de ofrecer un servicio amplio de actividades dirigidas. En referencia a vestuarios, se observa que tanto el espacio como la calidad de estos son importantes para los socios. La climatización resulta importante en un centro de fitness, y así nos lo muestran los centros participantes en el estudio. La temperatura ideal de una sala de entrenamiento debe estar entre los 17-19° (Lacaba, 2001). Otro factor que puede influir en la clientela de un centro es el horario, parece lógico puesto que los sujetos tienen unos horarios determinados por el ritmo de vida diario y necesitan unos horarios amplios y estables. En este sentido, los centros de fitness han sufrido una gran evolución en los últimos años y se han adaptado a las necesidades de los usuarios. El precio y las formas de pago, es algo que cada centro debe determinar y valorar, y que por supuesto es importante para el cliente. El último punto, es un fallo importante para un centro no disponer de monitores en la sala, algo que lógicamente influirá en el precio y dependerá de cada centro.

7.3.2 SERVICIOS DE LOS CENTROS DE FITNESS.

Se adjunta en Anexo 3 la Ilustración 49 que refleja la presencia de actividades físico-deportivas en los centros de fitness. Destacar la única actividad en la que se desarrollaba en todos los centros de fitness participantes en este estudio, el ciclo indoor. No solo eso, sino que además es la actividad con mayor interés por parte de los clientes obteniendo el mayor porcentaje de interés para la categoría “muy alto”, a continuación se muestra la valoración de esta actividad.

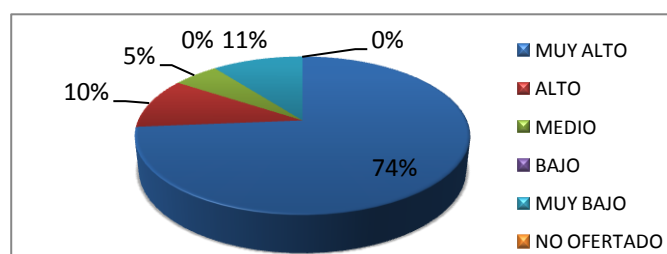


Ilustración 4. Valoración de ciclo-indoor según interés de los socios.

García (2011) encontró que esta actividad solo se encontraba en el 60,4% de los centros de fitness de la CM, pero sí que fue la más demandada al igual que en nuestro estudio, lo que puede indicar que esta demanda ha hecho que con el paso del tiempo haya llevado al ciclo indoor a ser una actividad fija dentro de los servicios de cualquier centro.

Además del ciclo indoor, el Pilates, Espalda sana y Zumba son las actividades que le siguen en interés generado en los clientes. García (2011) ya había encontrado en la CM

este interés por parte del ciclo indoor y del Pilates, pero en contraste con nuestro estudio hay que añadir el Zumba, Espalda sana, incluso el Body Pump como nuevas tendencias en las actividades dirigidas. Destacar el Pilates como la única actividad que no ha recibido calificación “baja” ni “muy baja” por ningún centro de los participantes, obteniendo el mismo interés que el ciclo indoor que comentábamos anteriormente y es ofertada por el 90% de las instalaciones participantes de la ciudad de Zaragoza. Si atendemos al porcentaje de centros que ofertaban en la CM esta actividad (64,4%) apreciamos un crecimiento del número de centros que ofertan esta actividad en Zaragoza. Quizá se deba esto a que esta actividad se practicaba anteriormente en entrenamientos personales o en pequeños grupos, pero a raíz de la popularidad que ha adquirido, el número de alumnos admitidos por grupo han aumentado de forma considerable reflejando así esta demanda.

Detallar las clásicas tendencias del Aeróbic y el Step de los años 80, que pese a tener un bajo nivel de demanda, están presente en la mayoría de los centros que participaron en el estudio, salvo en 2 que no lo ofertaban. Estos datos concuerdan del mismo modo con los resultados encontrados en la tesis de García (2011), en la cual tanto el Aeróbic (95,5%) y el Step (90,6%) continuaban en los centros pese a su bajo interés respecto al resto de las actividades actuales. Podemos decir que, de momento, a pesar del mayor interés suscitado por las nuevas actividades, todavía hay usuarios suficientes que acuden a dichas clases como para mantener estas dos actividades en la cartera de servicios de los centros. Sin duda sería interesante poder comprobar el perfil del usuario que acude a estas clases en próximos estudios.

Otro clásico que debemos destacar es la gimnasia de mantenimiento o acondicionamiento, que a pesar de crear actualmente menos interés que otras nuevas tendencias del fitness, todavía se mantiene en la mayoría de los centros que participaron en nuestro estudio (74%). Si contrastamos este dato con los datos obtenidos en la CM, observamos que fueron 55% de los centros los que mantenían esta actividad. Así, se puede decir que en Zaragoza la gimnasia de mantenimiento todavía sigue con mayor presencia respecto a otras ciudades como Madrid.

Si observamos las actividades dirigidas con una mayor predominancia del trabajo de fuerza (Body Pump, Body Bar, Body Vibration, Abdominales, GAP, Circuit, TRX, Crossfit, Metabolic, etc.), podríamos decir que la mayoría son las actividades menos ofertadas en los centros de la ciudad de Zaragoza participantes en comparación con las de carácter más aeróbico, destacando Body Bar, Body Vibration y Metabolic que no se ofertaban en el 79% de los centros, pero hay que tener en cuenta que la diversificación de distintas modalidades de este tipo de actividades puede provocar esta baja demanda frente a las aeróbicas que no están tan diversificadas. Es importante resaltar que en el 64% y 74% de los centros se ofertan Body Balance por un lado; y Estiramientos y Yoga por otro. Estos datos es interesante tenerlos en cuenta puesto que este tipo de actividades parecen tener una afluencia de masas por lo menos en la ciudad de Zaragoza.

Desde el punto de vista de las actividades acuáticas las más ofertadas por los centros son la natación y el Aquaeróbic, a pesar de ello las actividades acuáticas en general,

solamente se ofertan en el 52,6% de los centros zaragozanos. García (2011) encontró que la actividad acuática que más se ofertaba, Aquaerobic, solo se ofrecía en el 19,8% de los centros, en comparación al porcentaje de los centros que hemos obtenido en Zaragoza, parece haber una mayor oferta de actividades acuáticas en los centros de la ciudad zaragozana.

Por el lado de las artes marciales y deportes de contacto, hay una clara modalidad que destaca sobre el resto, el boxeo que obtiene un mayor interés por parte de los usuarios; Judo y karate no obtuvieron centros que respondiesen al grado de interés “muy alto” o “alto”. Además de lo anterior, es la actividad que más centros ofertan dentro de los deportes de contacto 43% (Boxeo) frente a un 27% (Judo y Karate). Nuevamente comparando con García (2011), observamos que en los centros de la CM tanto el boxeo como el karate se ofrecían entre el 10-15% de los centros, lo que nos indica una mayor oferta de estas actividades en los centros de fitness de Zaragoza respecto a los de Madrid. En el apartado de Anexo 2 se adjunta Tabla 14 con las puntuaciones medias obtenidas por cada actividad (1.Muy bajo y 5.Muy alto).

Vista toda la información anterior referente a las actividades que se realizan en los centros de fitness que han querido colaborar en nuestro estudio, podemos decir que poseen una cartera amplia de actividades para distintos públicos, manteniendo actividades clásicas de los años 80 con las más actualizadas nuevas tendencias del fitness.

Un 73,7% de los centros ofrecían servicios específicos para personas con necesidades especiales. Si tenemos en cuenta los datos aportados por el estudio de García (2011) apreciamos cómo los centros que ofrecían estos servicios solo representaban el 34,6% de los centros que participaron en su estudio (n=202). A continuación se muestra la distribución porcentual de los centros que atendían a cada uno de los siguientes grupos de población. Se puede apreciar que los problemas de espalda son los servicios más ofertados en los centros llegando a alcanzar el 71,4% de los centros que ofrecen alguno de estos servicios. El siguiente servicio más ofertado, dentro de este grupo, se trata de los programas específicos para personas mayores con un 64,3% de los centros. A continuación le sigue artrosis, osteoporosis y sobrepeso con un porcentaje similar de los centros (57,1%), como actividades más ofertadas para poblaciones específicas. Como servicios menos ofrecidos destacan las enfermedades respiratorias (7,1%), rehabilitación cardiaca (16,6%) y discapacidad (26,6%).

García (2011) encontró un porcentaje idéntico al nuestro respecto al servicio para problemas de espalda (71,4%), seguidos de sobrepeso (58,6%) y mayores (47,1%). Tanto para problemas de espalda y sobrepeso podemos decir que en mayor o menor medida se han mantenidos los porcentajes, pero hay que mencionar el creciente servicio ofrecido a las personas mayores un 64,3% frente a un 47,1% en Madrid. Este dato puede indicar que las personas mayores se han acercado mucho durante los últimos años a los centros de fitness, observando que los centros de Zaragoza han visto la oportunidad de ofrecer servicios adaptados a sus características.

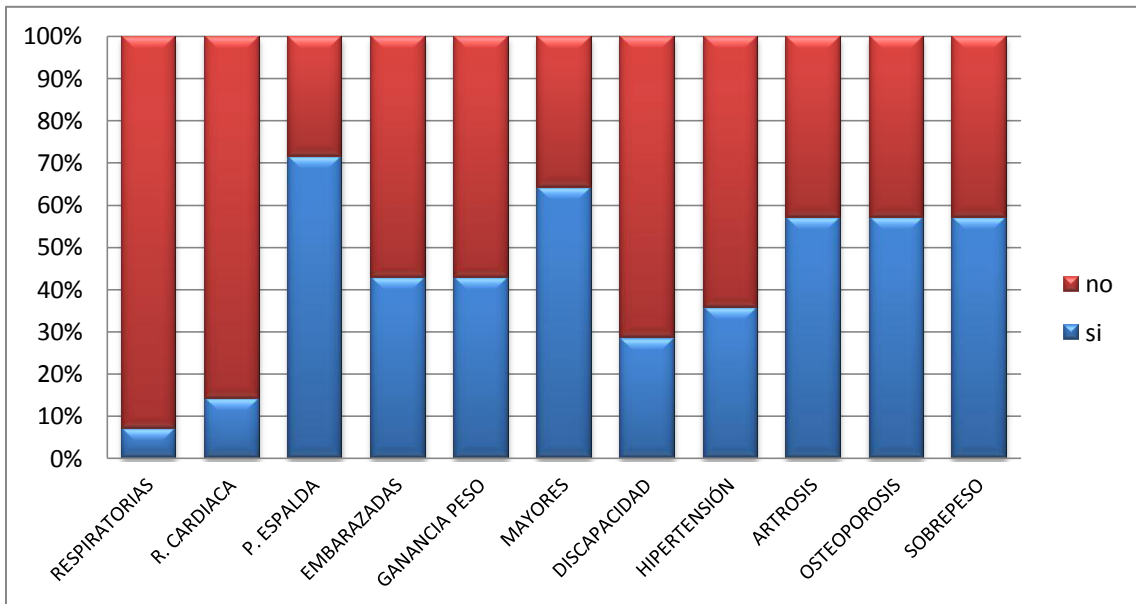


Ilustración 5. Distribución porcentual de programas específicos poblaciones especiales en centros que incluían alguno de estos servicios (n=14).

Como servicios complementarios, podemos destacar que el 58% de los centros participantes tienen consulta de nutrición, el 58% de los centros tienen espacio dedicado a la venta de suplementos, el 32% de los centros realizan venta de artículos corporativos del centro, ningún centro de los que responde al cuestionario proporciona servicio de prensa diaria (0%), y el 58% de los centros tiene servicio de venta de toallas.

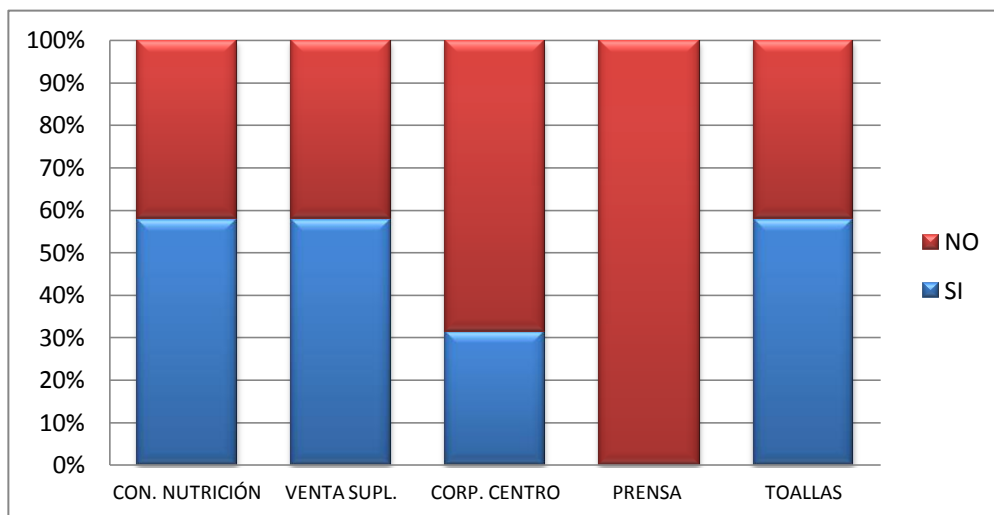


Ilustración 6. Porcentaje de los centros que disponen de servicios complementarios.

De los resultados podemos decir que los servicios complementarios más ofertados en los centros participantes en nuestro estudio son la consulta de nutrición, la venta de suplementos y el servicio de toallas. García (2011) obtuvo un 42,1% de centros de titularidad privada de la CM que tenían consulta de nutrición. Este resultado puede ser un indicador de la incorporación progresiva del nutricionista en los centros de fitness a lo largo de los últimos años. Respecto el dato del servicio de toallas que obtuvieron un 40,1%, cuando en Zaragoza el porcentaje es un 58% de los centros, debemos tener en

cuenta que en el cuestionario no se especificaba si era servicio de venta o de préstamo, por lo que no podemos extraer conclusiones de este servicio.

El servicio de prensa diaria, destaca en nuestro estudio por su ausencia, y es que ningún centro de los participantes ofrecía servicio de prensa diaria, este dato contrasta con el 27,2% obtenido por García en la CM en 2011. Al no disponer de ningún estudio realizado anteriormente de estas características en ningún centro de fitness en el panorama nacional, no podemos extraer muchas conclusiones, pero hay que mencionar que este servicio es considerado propio de los centros más elitistas, muchos de los cuales en nuestro estudio se han negado a participar por cuestiones de políticas de privacidad, lo cual puede justificar este resultado.

Como último resaltar el apartado de venta de suplementos, comparando un 58% de los centros de Zaragoza frente a un 74,3% de los centros de Madrid. Quizás, pueda ser un indicador respecto al avance del mundo del fitness en la CM, la posibilidad de adquirir suplementos deportivos está muy desarrollada en comparación con dicho servicio en Zaragoza, los cuales deberían ser asesorados por una persona cualificada. No obstante, debido a la falta de estudios similares, este razonamiento no deja de ser una simple reflexión.

Entre los resultados obtenidos en cuanto a la aplicación de procedimientos de actuación de seguridad encontramos que un 56% de los centros muestra un cuestionario de aptitud a sus clientes antes de la práctica deportiva, el 78% no obligaba a sus nuevos clientes a realizar un reconocimiento médico que mostrase su aptitud para su participación físico-deportiva. El 67% no realizaba revisiones médicas en el propio centro y el 67% realiza valoraciones funcionales en el propio centro.

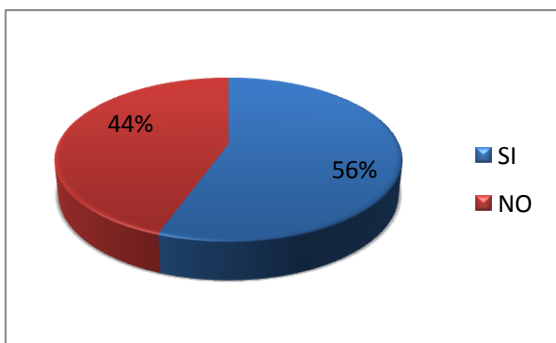


Ilustración 7. Centros que realizan cuestionarios de aptitud a clientes de nuevo ingreso.

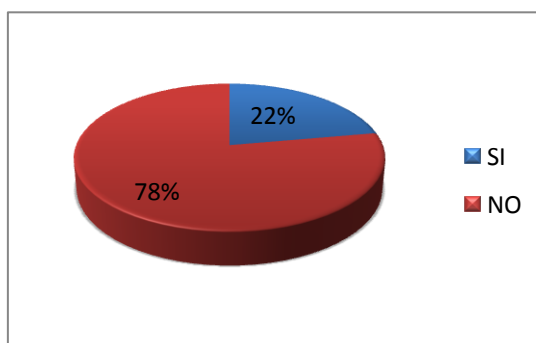


Ilustración 8. Centros que exigen reconocimiento médico a clientes de nuevo ingreso.

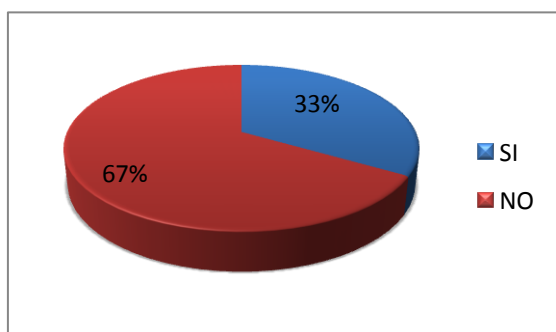


Ilustración 9. Centros que realizan revisiones médicas en propio centro.

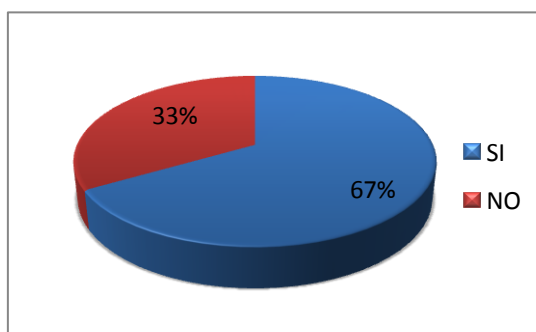


Ilustración 10. Centros que realizan valoraciones funcionales.

Estos datos pueden ser indicadores de la necesidad de progreso en formas de trabajar en el ámbito del fitness, pero sin embargo estos resultados muestran cierta mejora respecto a los encontrados en la CM, donde solamente se obligaba a un reconocimiento médico por parte de un 6,9% del total de los centros del universo de estudio y un 37,6% de centros que aplicaban un cuestionario de aptitud para la práctica de actividad física o deporte. Las Revisiones médicas se realizan en 12,9%, también inferior a nuestros resultados (33%). Por parte de las valoraciones funcionales (67%), el 50% de los centros privados realizaba estas valoraciones (García, 2011).

Respecto a las revisiones médicas por el propio centro el 50% de los centros que las realizaban, lo hacían de carácter voluntario. Las valoraciones funcionales se realizaban por un 67% de los centros participantes en carácter voluntario. Estos datos, dejando aparte la necesidad de aumentar el porcentaje de centros en los que se establezcan esos protocolos, indican que la mayoría de las veces es algo voluntario. Otro indicador más de las necesidades de mejora y desarrollo de estos aspectos en el ámbito del fitness.

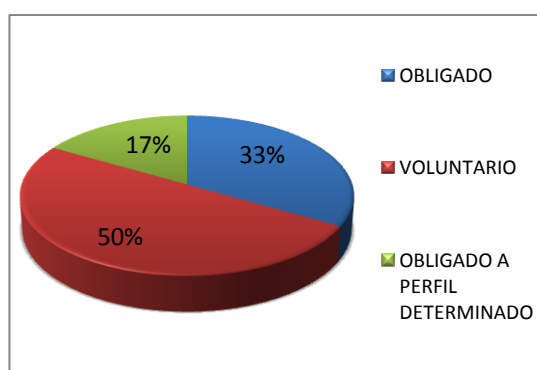


Ilustración 11. Régimen de las revisiones médicas de los centros que las realizan (n=6).

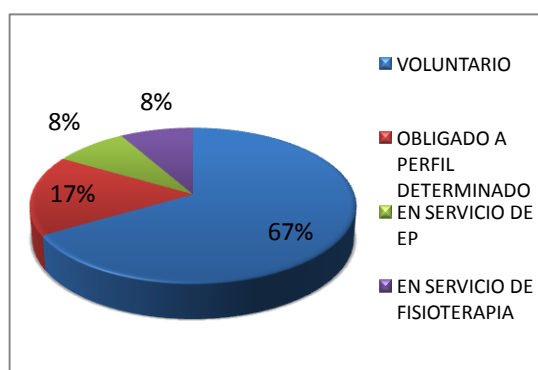


Ilustración 12. Régimen de las valoraciones funcionales de los centros que las realizan (n=12).

Así, 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 40/50 años (hombres/mujeres) a los 60 años es imprescindible el reconocimiento médico y una prueba de esfuerzo máxima en el caso de ser sedentarios. Para mayores de 60 años, reconocimiento médico y prueba de esfuerzo máxima obligatoria. Garantizando así la seguridad de los clientes en todos los centros de estas características.

7.3.3 PROFESIONALES EN LOS CENTROS DE FITNESS.

Atendiendo al perfil de contrato podemos observar como el 9% de los trabajadores pertenecen a una empresa externa o son autónomos, mientras que el 91% de los profesionales que encontramos en el centro de fitness participante en nuestro estudio es contratado por la propia empresa. El 58% de los trabajadores pertenecientes a los centros que han participado en nuestro estudio están contratados a tiempo parcial frente

a un 42% contratado a tiempo completo. El 55% de los puestos de trabajo están ocupados por hombres, mientras que el 45% restante son mujeres.

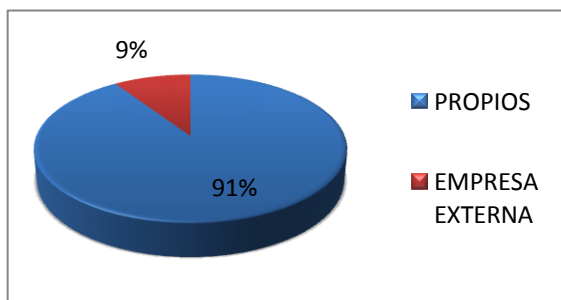


Ilustración 13. Trabajadores contratados por el propio centro.

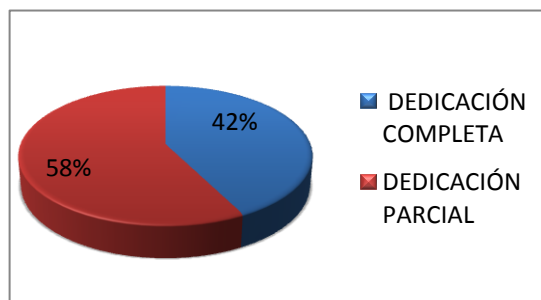


Ilustración 14. Trabajadores con contrato según dedicación completa o parcial.

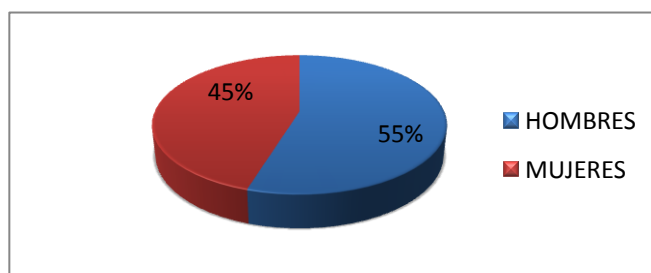


Ilustración 15. Trabajadores de los centros según género.

Esta superioridad de género, concuerda con el estudio del INEM (2005), que afirmaba que el 59% de los contratos dentro del ámbito de la actividad física y del deporte en España eran de hombres frente a un 41% de mujeres. Estos datos ya los encontró Campos (2006), donde afirma que dentro de los empleos de actividad física y deporte en instalaciones deportivas y/o entidades son un 58,5% hombres. Se puede decir que este aumento del porcentaje por parte de las mujeres muestra un posible aumento de la contratación de la mujer en los centros de fitness. No en vano, Campos (2006) ya predecía que el mercado laboral y profesional de la actividad física y del deporte iba a ser una fuente importante de empleo femenino.

Desde el punto de vista del tipo de contrato hay varios estudios que concuerdan con nuestros resultados, afirmando que el tipo de contrato en los servicios de actividad física y deporte más frecuente son los de contrato parcial (Campos, 2000; INCUAL, 2008; INEM, 2005). Campos (2006) confirma del mismo modo nuestros resultados, constatando que la temporalidad es una característica destacable del mercado laboral de la actividad física y del deporte debido a una elevada contratación temporal existente en la mayoría de los centros e instalaciones deportivas.

El 77,8% de los centros participantes en nuestro estudio disponían de un plan de formación continua de sus trabajadores. De dichos centros el 64,3% favorece las propuestas de formaciones que suscitaban el interés de los trabajadores, el 57,1% organiza sus propios cursos en el centro, un 28,6% oferta cursos fuera del centro, otro 35,7% organiza salidas a congresos, ferias de fitness, etc. Un 21,4% de los centros cuenta con documentación especializada y actualizada de autoformación. A continuación se muestra un gráfico con las distribuciones de los tipos de formación continua que establecían en cada uno de los centros zaragozanos.

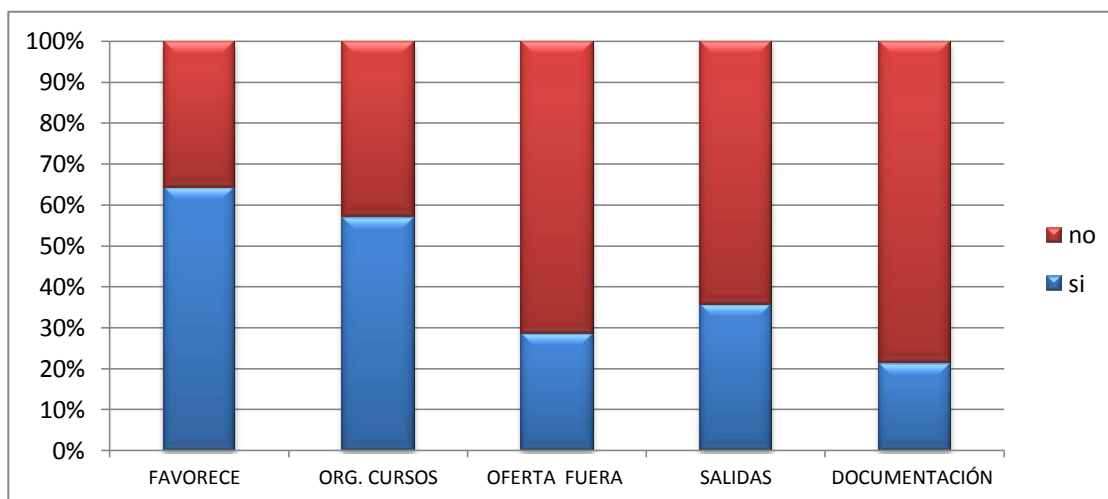


Ilustración 16. Planes de formación continua centros de fitness Zaragoza (n=14).

El hecho de que el 77,8% de los centros realicen planes de formación continua a sus trabajadores, nos puede reflejar que la mayoría de centros participantes se preocupan por una formación continua de sus trabajadores.

Pero además, si atendemos a los resultados de Telecyl Estudios (2006), informaba de que en el sector de la actividad física a nivel general dentro del panorama nacional el 21,3% de técnicos en este ámbito recibía planes de formación continua por parte de sus empresas. Puede que este dato en comparación con el porcentaje de los centros zaragozanos (77,8%) se vea contrastado debido a que el ámbito del fitness, respecto al conjunto de otros ámbitos de la actividad física, es un universo en el que hay cambios y tendencias continuamente, por lo que puede ser que los profesionales del sector objeto en nuestro estudio necesiten más formación actualizada periódicamente. También el dato de García (2011), más reciente, obtuvo un 55,9% de centros de fitness en Madrid que realizaban planes de formación continua. Si tenemos en cuenta que en nuestro estudio del año 2014 hemos obtenido un 77,8% podría indicar que los centros de la ciudad de Zaragoza tienen una destacable preocupación por la formación continua de sus trabajadores. Podemos añadir respecto a lo anterior, que el ámbito del fitness es característico por su necesidad de formación continua debido a las nuevas tendencias que se van incorporando a lo largo del tiempo.

Dejando a un lado la reflexión anterior, la mayoría de los centros zaragozanos para llevar a cabo los planes de formación continua favorecen la realización de cursos ajenos a la empresa que suelen suscitar el interés por parte de los trabajadores (64,3%) y el propio centro organiza cursos en el mismo centro (57,1%), estas dos formas frente a ofertar cursos en entidades externas (28,6%), pueden hacer ver que los centros prefieran organizar los cursos de formación en sus propios centros, salvo petición por interés de los trabajadores de cursar una formación ajena al centro, frente a ofertar formaciones fuera de la instalación. El motivo por el cual esta preferencia no se puede extraer con la información obtenida hasta la fecha, pero sería interesante en futuros estudios intentar obtener una respuesta a dicha cuestión. Hay que mencionar que la oferta de cursos fuera del centro en nuestro estudio ha descendido drásticamente si comparamos con el

porcentaje de García (2011) que obtuvo un 68,1% de los centros que realizaban planes de formación continua en la CM, el que nosotros hayamos obtenido un 28,6% sería otro aporte más que animaría a futuros estudios resolver la cuestión que planteábamos anteriormente.

También otras técnicas son utilizadas como formación de los empleados de manera continua en los centros de la ciudad de Zaragoza: salidas a congresos y ferias del sector (35,7%); y mantener libros, revistas y otras documentaciones especializadas y actualizadas en el mundo del fitness (21,4%). Estas técnicas son utilizadas en menor medida, junto con la oferta de formación en centros ajenos que comentábamos anteriormente.

Hay que mencionar que el coste de los planes de formación continua que mencionábamos de los centros de fitness zaragozanos, lo asume en el 79% de los centros algunos la empresa y otros el trabajador, y en el 21% de los casos siempre la empresa. A continuación se muestra un gráfico con la distribución de los porcentajes de centros según su forma de asumir los costes de formación continua.

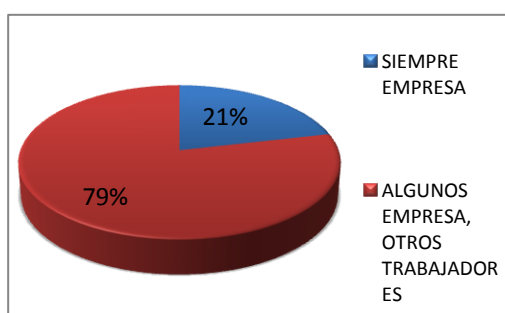


Ilustración 17. Responsabilidad de costes de la formación continua.

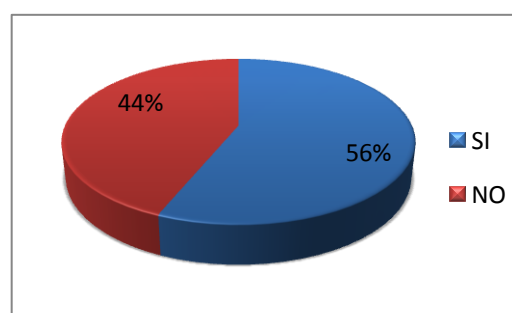


Ilustración 18. Disponibilidad de catálogo de funciones y características de cada puesto.

Cabe señalar que el 56,3% de los centros de fitness participantes de la ciudad de Zaragoza poseen un catálogo que describe las funciones y características de cada puesto de trabajo ocupado por sus empleados. Así, se muestra el anterior gráfico donde se refleja esta relación de los centros incluidos en nuestra muestra. García (2011) obtuvo un 32,2% de centros que poseían este catálogo de funciones de los empleados. Parece que en la ciudad de Zaragoza los centros de fitness poseen en mayor proporción este catálogo en comparación con la CM. Este aspecto avala la tendencia de establecer protocolos en los centros de fitness para asegurar que los instructores mantengan una calidad homogénea en sus servicios.

Por lo que respecta a la contratación de licenciados/graduados en CCAFD en los centros de fitness participantes de la capital aragonesa observamos cómo el 82,4% de los centros participantes tienen al menos un licenciado/graduado en CCAFD en sus instalaciones contratado. En el siguiente gráfico observamos la distribución en porcentajes de la presencia del licenciado/graduado en CCAFD en los centros.

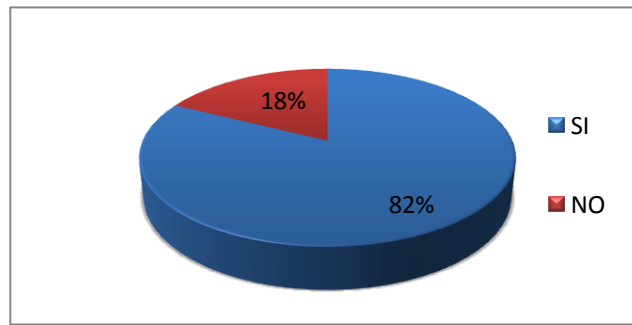


Ilustración 19. Presencia del Licenciado/Graduado en CCAFD.

En la tesis doctoral de García (2011), obtuvo un 63,9% de centros que disponían de al menos un licenciado/graduado en CCAFD en los centros participantes de la CM. Teniendo en cuenta este dato se puede decir que la presencia de los licenciados/graduados en CCAFD puede haber aumentado en los últimos años conforme ha ido progresando la corriente del fitness, pareciendo mostrar que los centros son cada vez más conscientes de la presencia y cualificación de los licenciados/graduados en CCAFD para estos puestos.

A continuación, podemos observar el siguiente gráfico en el que se distribuyen los licenciados/graduados en CCAFD que están contratados en los centros participantes en el presente estudio, en el que podemos observar cómo la mayoría de licenciados/graduados se encuadran en los puestos de monitores e instructores con un 36%, seguido de este puesto predomina la dirección técnica y coordinación en la cual se aprecia un 23% de licenciados/graduados. Por lo correspondiente a puestos de gerencia y dirección encontramos el 18% de los casos, y con un 15% y 8% para los puestos de EP y recepción respectivamente.

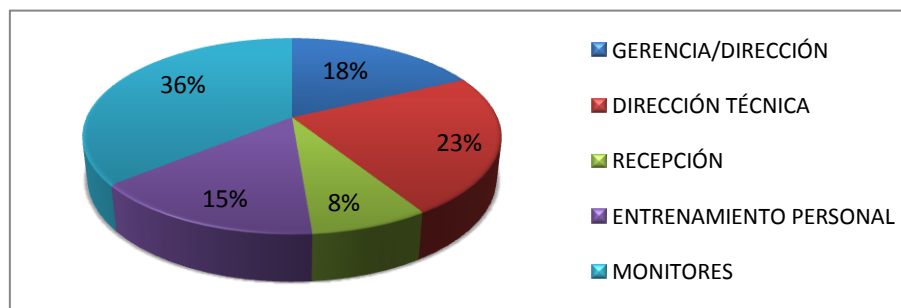


Ilustración 20. Distribución de los Licenciados/Graduados en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte presentes en los centros de fitness de Zaragoza.

En los centros de fitness privados de Madrid García (2011) también encontró resultados similares respecto al puesto de monitor/instructor obteniendo un 35,6% de los casos incluidos en este puesto, lo cual nos podría mostrar que la función del licenciado/graduado en CCAFD en los centros de fitness hoy en día se encamina en mayor medida hacia los puestos de monitor o instructor, pero es un dato que debemos matizar ya que el número de puestos de monitor es mucho mayor cuantitativamente que el resto de puestos disponibles por razones obvias. Lo que sí es cierto que la salida con más demanda dentro del ámbito del fitness es la de instructor o monitor.

En lo referente al puesto de entrenador personal, se produce un contraste con los resultados de García (2011), ya que en los centros de titularidad privada de Madrid se encontró que el 27,2% de licenciados/graduados contratados se dedicaban a esta área, dicho dato supera en gran medida al 15% obtenido en Zaragoza, esta marcada diferencia se puede deber en gran medida a una posible evolución del EP adelantada en la CM respecto a la ciudad de Zaragoza.

Si centramos la atención en los puestos de gerencia/dirección y dirección técnica/coordinación, observamos que nuestros resultados son superiores a los encontrados por García (2011) en su estudio obteniendo un 13,1% y un 15,3% de licenciados/graduados dedicados a cada una de las áreas respectivamente. Al analizar nuestros porcentajes, apreciamos un aumento en estos, obteniendo así 18% (Gerencia/dirección) y un 23% (dirección técnica). Así, se observa un aumento en la contratación de estos puestos por parte de licenciados/graduados en CCAFD por lo menos en la ciudad de Zaragoza. De este modo, a pesar del mayor número de puestos de monitores e instructores que comentábamos anteriormente, se aprecia este crecimiento en la contratación de licenciados/graduados para los puestos de dirección/gerencia y sobre todo particularmente en dirección técnica/coordinación. Salvo el estudio de García (2011), no se han localizado más estudios que relacionen los diferentes puestos de trabajo con su formación.

Todo lo anterior parece concordar con lo señalado por Puig y Viñas (2001) o Rivadeneyra (2003), que ya apuntaban que el licenciado universitario había encontrado una opción interesante en la que llevar a cabo su carrera profesional en el mundo del fitness.

Con referencia a los criterios utilizados para la contratación y/o una posible promoción dentro de la empresa, los contratantes del sector el fitness identifican 4 factores críticos o claves para las distintas ocupaciones, independientemente del puesto a cubrir (Gavín, 2007):

- Las competencias y habilidades específicas para el desempeño del puesto
- La certificación o titulación que posee
- La personalidad del trabajador.
- Los años de experiencia en el sector.

Haciendo caso a las cualidades más valoradas según los criterios a la hora de contratar a un empleado por los gerentes/coordinadores de los centros participantes de la ciudad de Zaragoza, éstos han ordenado por orden de preferencia de cualidades aportando una puntuación del 1 a 4 en orden de mayor (1) a menor importancia (4) a la hora de contratar a un empleado. Para mostrar la proporción de importancia se ha catalogado el orden de 1=muy importante, 2=bastante importante, 3=importante y 4=poco importante. Podemos ver como la experiencia resulta muy importante para el 22% de los gerentes/coordinadores que junto con la valoración “bastante importante” (39%) es la mejor valorada por la mayoría de los contratadores. Las competencias resulta, después de la experiencia, la que menos “poco importante” con solamente un 11% de

gerentes/coordinadores que valoraron de este modo esta cualidad. A continuación se muestran los gráficos que distribuyen el porcentaje de valoraciones aportadas, según cada uno de los gerentes/coordinadores de los centros participantes en nuestro universo de estudio, para cada cualidad analizada.

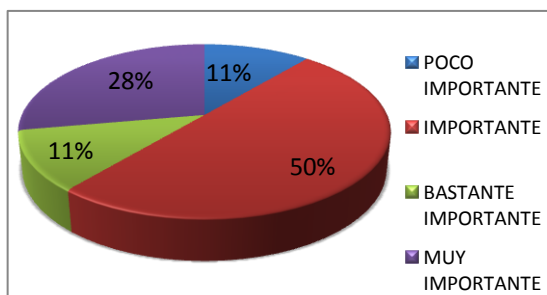


Ilustración 21. Valoración de la cualidad "competencias".

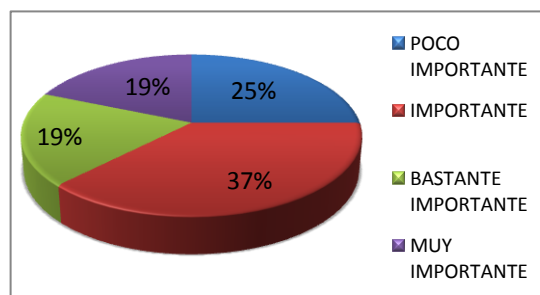


Ilustración 22. Valoración de la cualidad "titulación".

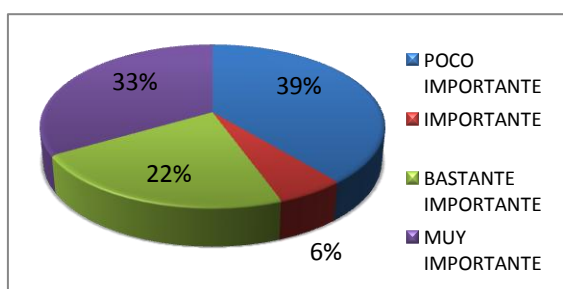


Ilustración 23. Valoración de la cualidad "personalidad".

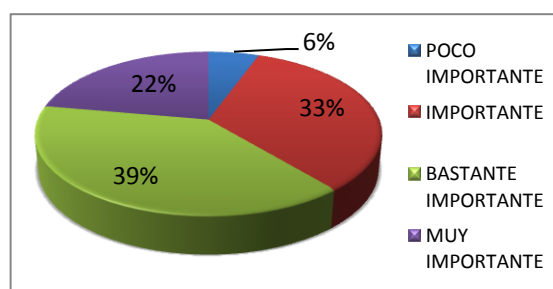


Ilustración 24. Valoración de la cualidad "experiencia".

Estas cualidades han sido ordenadas atendiendo a la media obtenida de la puntuación que los coordinadores han aportado a cada una de las ya mencionadas.

ORDEN PREFERENCIA CUALIDADES (MEDIA)

1. Los años de experiencia en el sector. (2,2)
2. Competencias y habilidades para el desempeño del puesto. (2,4)
3. Personalidad del trabajador. (2,5)
4. Titulación que poseen. (2,7)

Tabla 12. Orden de preferencia de las 4 cualidades importantes para la contratación de cualquier puesto según la media obtenida. 1 (más importante) a 4 (menos importante).

De estos resultados podemos concluir que dentro de las cualidades más valoradas por las personas que contratan a los empleados (Competencias y habilidades específicas para el desempeño del puesto, titulación o certificación que posee, la personalidad del trabajador y la experiencia en el sector), para los gerentes/coordinadores de los centros que conforman nuestra muestra de estudio existe como preferencia máxima la experiencia en el sector, después sus competencias y habilidades en el puesto a desempeñar, seguido casi por la misma importancia la personalidad y dejando para el último puesto la titulación que posea. Estos datos tienen coherencia con la idea de Campos (2006) cuando afirma que el 54% de las personas que trabajan en funciones de actividad física y deporte en la Comunidad Autónoma de Valencia poseen alguna de las distintas titulaciones oficiales de actividad física y deporte. Así, parece ser que la titulación es algo secundario en comparación con otras cualidades para los centros de fitness de la ciudad de Zaragoza.

Estos trabajadores contratados en los centros de la ciudad de Zaragoza deben llevar de manera obligatoria ropa corporativa de la empresa para trabajar en el 53% de los centros que forman nuestra muestra, así se muestra en el siguiente gráfico donde se relaciona la proporción de centros que obligan o no a utilizar la ropa con la imagen corporativa del centro.

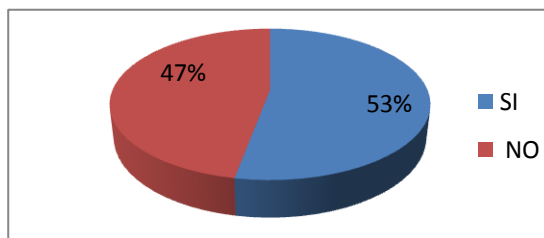


Ilustración 25. Porcentaje de obligatoriedad de llevar ropa con imagen corporativa del centro.

Este dato coincide con el obtenido por García (2011), quien obtuvo un 52% de centros del total de la muestra en los que obligaban a trabajar con ropa que llevase la imagen corporativa del centro. Parece ser que este aspecto de marketing no se lleva a cabo en todos los centros ni aun con el paso del tiempo, pero no disponemos de más datos ni aportaciones por otros estudios que nos muestren la tendencia de esta estrategia de marketing.

7.3.4 CARACTERÍSTICAS DE EQUIPAMIENTOS E INSTALACIONES.

Respecto a los espacios de actividades físico-deportivas cubiertos destacar que como era evidente al incluirlo en el criterio de los centros para participar en el estudio, el 100% de los centros disponen de una sala de fitness y de una sala de actividades dirigidas. El 88,2% de los centros además, dispone de una segunda sala de actividades dirigidas y el 52,9% dispone también de una tercera sala de actividades dirigidas. El 70,6% tiene una sala específica para ciclo indoor. El 35,3% de los centros dispone también de una segunda sala fitness. El 52,9% dispone de al menos un vaso de piscina interior. Un 58,8% de la muestra de estudio dispone de espacio específico dedicado a servicios de SPA. Un 23,5% tiene al menos una pista de pádel indoor. El 17,6% posee una pista grande polideportiva entre sus instalaciones, el mismo porcentaje lo encontramos en cuanto a centros que poseen una sala específica de artes marciales o deportes de contacto. El resto de equipamientos aparecen en proporciones inferiores al 12%.

Destacar la segunda clase de actividades dirigidas que está presente en el 88,2% de los centros, interesante dato si lo comparamos con el 27,2% de los centros privados de la CM (García, 2011). Esto parece mostrar que el número de centros que tienen 2 clases de actividades dirigidas es superior respecto al total de centros que los centros madrileños de titularidad privada. Lo cual podría también mostrar que en Zaragoza los centros están preparados para una afluencia de clientes con interés en las clases dirigidas.

Atendiendo al espacio específico para ciclo indoor, se aprecia en comparación con los centros de titularidad privada de Madrid (41,6%) que los centros zaragozanos poseen en mayor frecuencia una sala dedicada a este propósito única y exclusivamente. Puede ser también que a lo largo de los últimos 3 años tanto en Madrid como en Zaragoza el ciclo indoor haya cogido fuerza en los centros, tal y cómo veíamos anteriormente el elevado interés encontrado en esta actividad por parte de los socios, y por ello que los centros hayan habilitado su espacio disponible a una sala específica haciendo así que este porcentaje haya ido en aumento. Si reflexionamos con los datos anteriores, habíamos visto que la clase de ciclo indoor se ofertaba en la totalidad de los centros que forman nuestro universo de estudio, de lo cual podemos deducir que si todos los centros de fitness no tienen un espacio dedicado a la realización exclusiva de esta actividad, puede ser debido a que realizan dichas clases en salas polivalentes en las que coloquen las bicicletas en el momento de realizar la actividad, pudiendo deberse a una falta de espacio para poder incluir una instalación de tal exclusividad..

Otro dato importante, es el porcentaje de centros que dedican un espacio a los servicios de SPA en la ciudad de Zaragoza con un 58,8% de los casos, dato que contrasta con el extraído en Madrid por García (2011) con un 17,3% de espacios dedicados a los servicios de SPA en los centros de titularidad privada. Este dato nuevamente puede mostrarnos que los centros de Zaragoza prestan con mayor frecuencia una mayor variedad de servicios abarcando a un gran abanico de clientes respecto a otras ciudades; o que de nuevo, al igual que el ciclo indoor, el servicio de SPA haya crecido en los últimos años en importancia para los centros de fitness en general.

Un espacio que podemos mencionar también, es el vaso para actividades cubiertas disponible en los centros de nuestro estudio (52,9%), a pesar de ser un servicio que puede parecer exclusivo debido a los evidentes costes de construcción y mantenimiento, junto con las necesidades de espacio para habilitar el servicio; resulta que en más de la mitad de los centros de fitness ofrecen el uso de esta instalación. Como veíamos en apartados anteriores, la oferta de actividades acuáticas tiene coherencia con la presencia de vaso acuático (52,6%). Todo esto puede mostrarnos como el interés por parte de los clientes de tener a disposición de un vaso de piscina, haga que los centros puedan permitirse el servir estos servicios.

Otra instalación que podemos señalar, es la sala específica para deportes de contacto o artes marciales. Anteriormente habíamos visto que en los centros se ofrecía la actividad de boxeo (43%) como la actividad más ofrecida de deportes de contacto y artes marciales, pese a ello solo el 17,6% de los centros presenta una instalación dedicada a su uso. Podríamos justificarlo del siguiente modo, debido a la superioridad de interés creado por las nuevas tendencias del fitness en los clientes, así lo hemos analizado anteriormente, se crea una necesidad de poseer el mayor número de clases en las que se puedan dar ese tipo de actividades; si los centros de fitness acondicionaran una sala de uso exclusivo para las artes marciales, estarían perdiendo espacio para dar otras actividades de interés y con un mayor número de afiliados.

A continuación se muestra un gráfico con la distribución de las instalaciones disponibles en los centros que forman nuestra muestra de estudio.

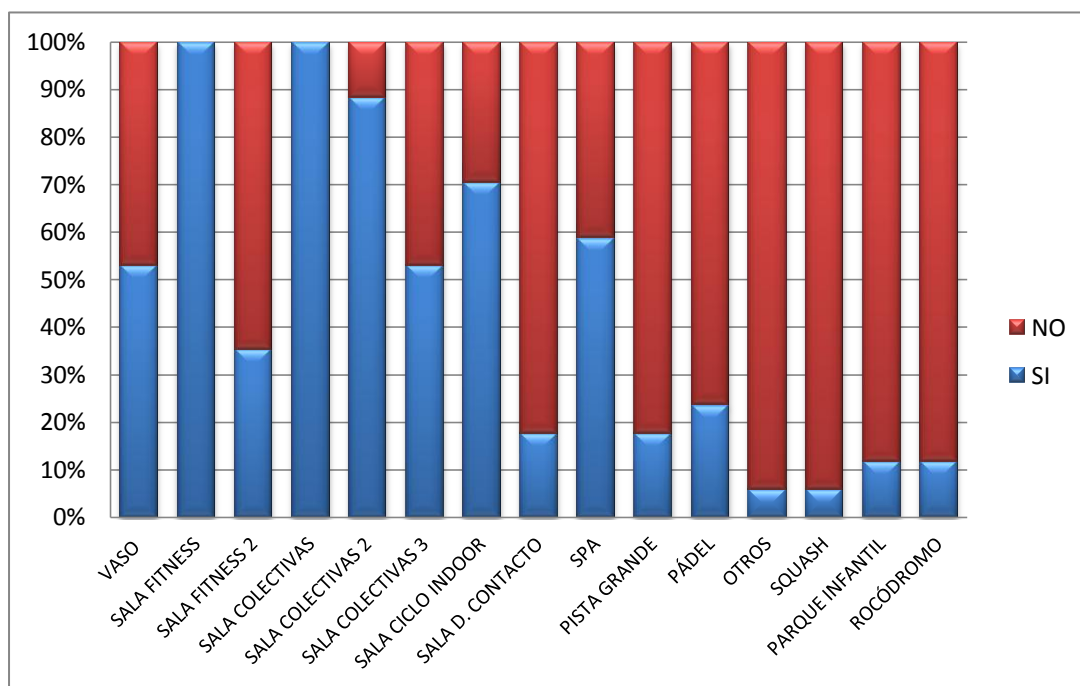


Ilustración 26. Distribución de instalaciones de interior disponibles en los centros de fitness de Zaragoza.

Por el lado de los espacios al aire libre, un 38,9% de los centros disponen de instalaciones físico-deportivas al aire libre, siendo las instalaciones más frecuentes entre los centros con instalaciones al aire libre el vaso de piscina exterior y el solárium (85,7% para ambos). Por debajo de este porcentaje aparecen las pistas de pádel y pistas polideportivas con un 71,4% para ambas. Un 42,9% de estos centros tienen pistas de tenis en el exterior. El 28,6% de los centros dispone de parque infantil y campo de fútbol 7. Un 14% de los centros tiene rocódromo entre sus instalaciones.

Debemos resaltar el porcentaje de centros que disponen de alguna de estas instalaciones al aire libre (38,9%), ya que en comparación con el 9,4% de los centros de fitness de titularidad privada de la CM (García, 2011) pese a ser solamente de centros privados, no deja de ser un porcentaje muy bajo respecto al nuestro. Este dato puede hacernos pensar una vez más en que los centros de Zaragoza están muy equipados actualmente tratando de satisfacer el mayor número posible de clientela muy divergente. Así, podemos representar la siguiente gráfica que nos muestra la frecuencia de las distintas instalaciones al aire libre entre los centros que disponen de espacios exteriores.

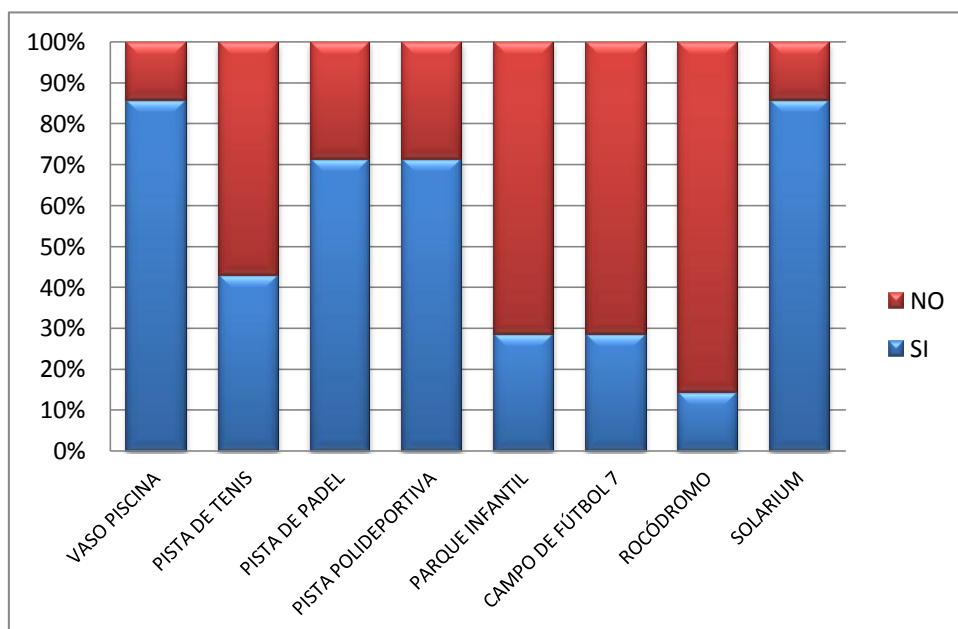


Ilustración 27. Distribución de instalaciones de exterior en los centros de fitness de Zaragoza que poseen de alguna instalación exterior. (n=7)

Por su frecuencia de aparición también es destacable el vaso de piscina externo junto con el solárium, ambos con un porcentaje de 85,7% siendo las instalaciones al aire libre que más frecuencia tienen entre los centros. García (2011) en cuanto a la piscina exterior encontró un 42,1%, porcentaje notablemente inferior, quizás este porcentaje puede verse disminuido debido a que nuestra muestra abarca varios grandes clubs polideportivos que disponen de muchas instalaciones exteriores, los cuales dentro de una muestra de volumen inferior a la de Madrid puede distorsionar este porcentaje. Por parte del solárium no podemos establecer comparaciones, ya que no se tuvo en cuenta esta variable, incluyéndola dentro de la variable “Otros espacios” que obtuvo un 21,1%. El hecho de no incluirla podría ser debido a que en Madrid la presencia de solárium no iba a ser muy pronunciada.

Por parte de instalaciones para deporte de raqueta, observamos como el pádel con 71,4% tiene mayor frecuencia de aparición que el tenis con un 42,9% de centros que disponen de pistas de tenis exteriores. Esta relación todavía es más divergente en los datos de García (2011) quien obtuvo un 94,7% para el pádel frente a un 36,8% para el tenis. Estos datos pueden mostrarnos que en los centros de fitness a la hora de ofrecer deportes de raqueta, se decantan por el pádel frente al tenis. Estas razones pueden ser debidas a diferentes motivos, como espaciales o económicos. Pero si tratamos de hacer memoria sobre el interés que los gestores/coordinadores habían puntuado según la demanda de los clientes, hay que mostrar que el pádel en la mayoría de los centros que lo ofertan lo cataloga de “muy alto” y “alto”, mientras que para el tenis se encuentra entre “bajo” y “muy bajo”.

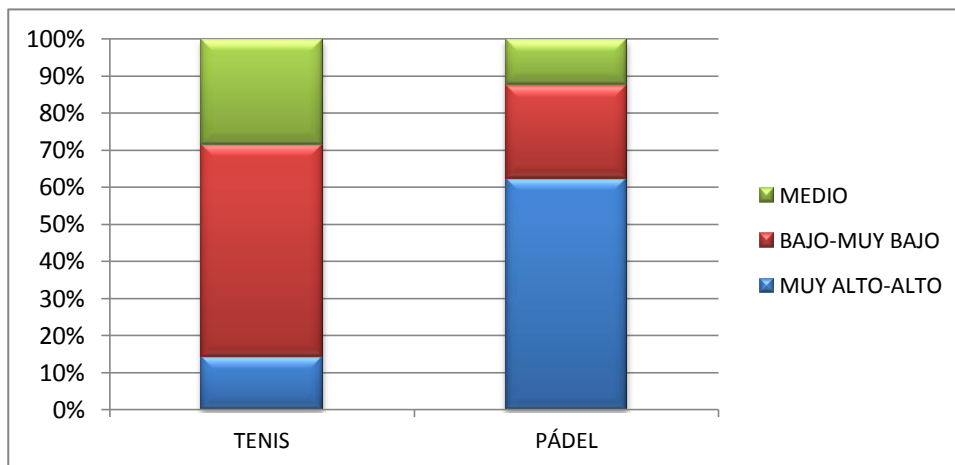


Ilustración 28. Total de respuestas respecto al interés de las actividades de tenis y pádel en los centros que se ofertan estas actividades.

Esto justifica así que la presencia del deporte de raqueta con mayor frecuencia sea el pádel. Resultaría muy interesante en futuros estudios controlar la evolución del mundo del pádel en el sector del fitness visto este interés generado.

La presencia de un 28,6% de las instalaciones que disponen de parque infantil y de campo de fútbol 7 puede ser debido a la presencia de grandes centros deportivos con actividades de fitness, los cuales obviamente disponen de estos servicios más inaccesibles para la mayoría de centros de fitness fuera de los grandes clubes deportivos.

Por lo que respecta a la distribución de las zonas de trabajo en la sala de fitness podemos apreciar que el 35% de la superficie está destinada la zona de maquinaria de resistencia, el 26% se utiliza para la zona de cardio, la zona de peso libre tiene una superficie un poco menor que la “zona cardio” con un 23%. Como superficies más pequeñas tenemos las dedicadas a la zona de estiramientos (10%) y la zona de asesoramiento y/o valoración funcional (6%).

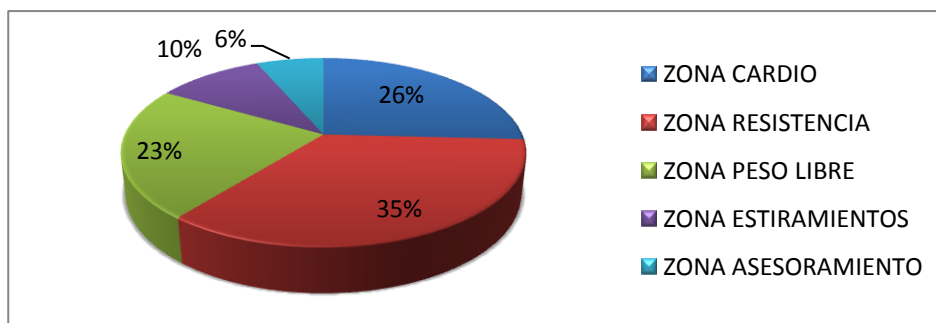


Ilustración 29. Distribución de la superficie de la sala de fitness a cada zona de trabajo.

Casi el 60% de la superficie de la sala de fitness principal de los centros de la CM privados estaba destinada al trabajo de fuerza (compuesto por la zona de resistencia variable y la zona de peso libre). Todo parece indicar que en los datos de nuestros centros esta distribución no ha cambiado. Por parte de la zona de trabajo cardiovascular, en nuestros centros destaca una menor superficie (26%) frente a los de Madrid con un

33,6%. Esta disminución es compensada por un aumento en la zona de estiramientos y la zona de asesoramiento, que en Madrid tenían un 6,5% y un 2,1% respectivamente (García, 2011).

Dentro de los espacios correspondientes a los servicios complementarios que los centros de nuestra muestra ofertan en la ciudad de Zaragoza destaca con mayor frecuencia de manera muy clara el gabinete médico/fisioterapéutico con un 66,6% de los centros. Después los más frecuentes con un mismo porcentaje son la cafetería y peluquería/salón de belleza con un 38,8% de los centros que ofertan servicios complementarios. La sala de tv/lectura está presente en el 33,3% de los casos. El Parking propio y el restaurante, aparecen con el mismo porcentaje, un 27,7%. La tienda un 22,2% y la guardería con un 16,6% como servicio menos ofrecido.

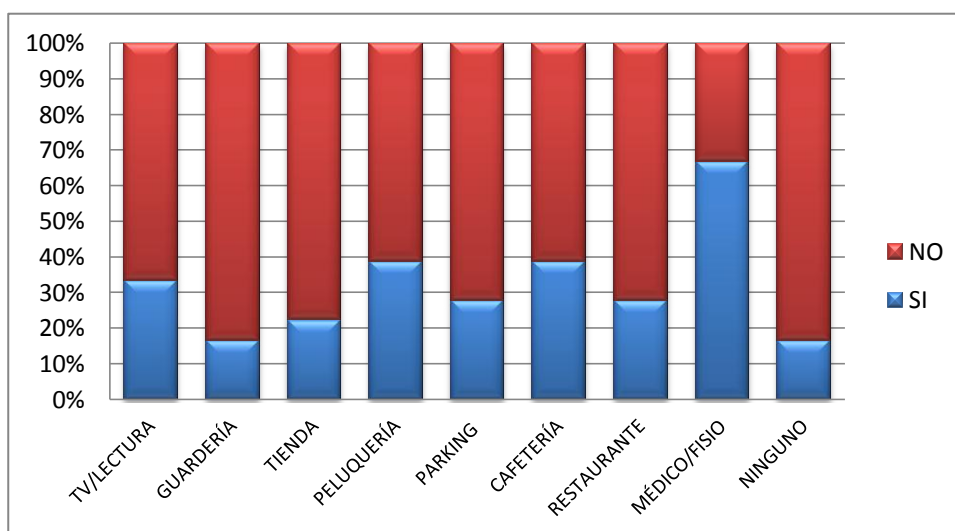


Ilustración 30. Disponibilidad de espacios para servicios complementarios en los centros de fitness de la ciudad de Zaragoza.

Destaca de estos datos el gabinete médico/fisioterapéutico como servicio complementario, alcanzando un 66,7% de los centros que forman nuestra muestra. Si atendemos al porcentaje que obtuvo García (2011) encontramos un 44,1% de centros de titularidad privada de la CM que disponían de gabinete médico/fisioterapéutico. Este creciente porcentaje podría decir que el sector del fitness en Zaragoza está desarrollándose hacia un servicio más integral colaborando de manera interdisciplinar con distintas áreas de la salud, entendiendo la corriente del fitness como un área en el que la salud es lo principal.

Podemos resaltar también el servicio de cafetería y salón de belleza, que ofertan el 33,8% de los centros que ofrecen servicios complementarios, comparando con los centros de titularidad privada de la CM: un 18,8% ofrecían servicio de salón de belleza y un 16,6% disponía de cafetería (García, 2011). Estos datos pueden seguir en la misma línea apoyando el creciente desarrollo de los centros de fitness en Zaragoza ampliando el abanico de servicios con un incremento en la disponibilidad de cafetería y peluquería o salón de belleza, tratando de satisfacer así a un mayor público.

No menos importante, destacar el servicio de Parking propio (27,7%), de restaurante (27,7%) y sala de televisión o lectura (33,3%). Estos servicios siguiendo con la línea comparativa con el estudio de García (2011) observamos cómo obtuvo un 8,4%, 4,5% y 6,4% respectivamente para los servicios comentados. Nuestros datos reflejan que hay centros de fitness en Zaragoza con gran calidad en el servicio ofertado.

Para terminar podemos comentar los resultados acerca de la accesibilidad de las instalaciones pertenecientes a los centros componentes de nuestro universo de estudio para sujetos con discapacidad. Así, se observa que un 61% de los centros tiene habilitados todos los espacios para personas con discapacidad, un 28% de los centros tiene algunos espacios accesibles para este grupo de población, mientras que existe un 11% de centros que no disponen de accesibilidad para las personas con discapacidad. A continuación podemos ver en el siguiente gráfico dicha distribución de los centros.

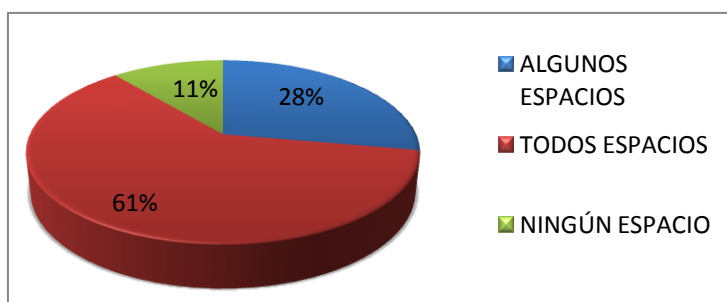


Ilustración 31. Accesibilidad de personas con discapacidad en los centros.

Estos datos difieren en gran medida con los resultados obtenidos por García (2011) en su estudio, obteniendo que un 49% de los centros de fitness de titularidad privada de la CM no disponían de ningún espacio accesible para personas con discapacidad. Este dato contrasta enormemente con nuestro 11% obtenido en la ciudad de Zaragoza que no disponía de esta accesibilidad. Podemos pensar que la ciudad de Zaragoza dispone de mayor proporción de centros con accesibilidad para este grupo de población, quizás debido a que en Madrid puede haber un gran número de centros elitistas que no quieren por política de centro facilitar el acceso a este grupo de población, distorsionando así el porcentaje. También encontramos que todos los espacios son accesibles en 21,3% de los centros recopilados, frente al 61% obtenido en Zaragoza; otro dato más que nos puede hacer pensar que los centros de Zaragoza tienen una ampliada oferta de servicios queriendo captar también a este grupo de población. Sin embargo, debemos tener en cuenta que nosotros hemos encuestado a centros públicos y privados, y los primeros deben estar adaptados para facilitar el acceso a todos los grupos de población, lo cual puede justificar los resultados anteriores.

7.4 DESCRIPCIÓN DEL SERVICIO DE ENTRENAMIENTO PERSONAL EN CENTROS DE FITNESS DE LA CIUDAD DE ZARAGOZA.

Inicialmente, el servicio de EP era ofrecido en el 63% de los centros que participaron en nuestro estudio. Este dato es poco relevante entendiendo que no hemos podido analizar por cuestiones ya tratadas a todo el universo de centros zaragozanos. De estos centros que en principio ofertaban EP, ya sea vía electrónica o telefónica, nos muestran que solo el 67% de estos centros disponen realmente de este servicio.

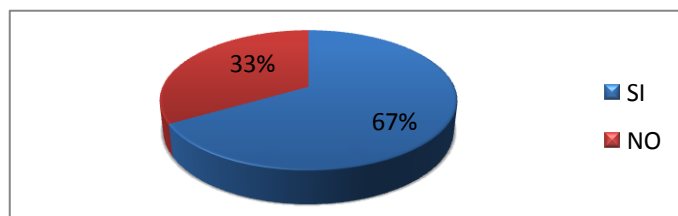


Ilustración 32. Centros que realmente ofrecían servicio de entrenamiento personal (n=12).

Puede deberse esto a que no existe demanda de los clientes por parte de ese servicio en estos centros, lo que lleva a no disponer de personal encargado de ese servicio. Esto puede ser indicativo de que el servicio objeto de estudio puede tener poca demanda en la ciudad de Zaragoza. Destacar que salvo un centro que comenzó a ofertar el servicio en el año 2000, el resto comenzó a ofrecerlo a partir del año 2009 en adelante, este dato nos indica que se trata de un servicio reciente, que los clientes todavía tienen que conocer y que está en proceso de acomodación. Además, se han encontrado diferencias significativas entre los centros que tienen EP y los que no lo tienen en cuanto a la antigüedad del centro, siendo los centros con EP los más jóvenes del sector ($P=0,022$). Junto a estos datos podemos añadir que en el 72% de los centros que ofrecen servicio de EP tienen menos de 10% de clientes inscritos en este servicio tal y como podemos apreciar en el siguiente gráfico.

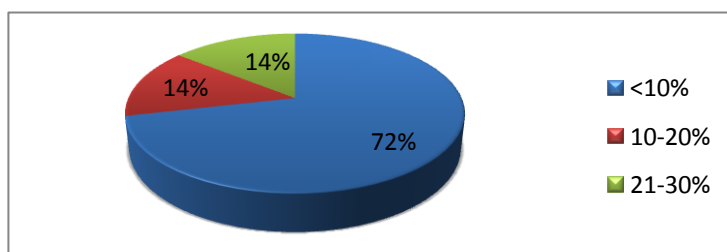


Ilustración 33. Porcentaje de clientes inscritos en el servicio de entrenamiento personal respecto al total de clientes del centro (n=8).

Este dato parece apoyar la línea de que se trata de un servicio nuevo y que hasta la fecha son pocos los usuarios que solicitan este servicio haciendo incluso que en muchos centros a pesar de ofrecerlo aparentemente, realmente no exista este servicio como tal. También, esta ausencia de clientela puede ser debido a que, independientemente del estado de madurez de este servicio, resulte imposible económicamente disponer de él y mantener su contratación a lo largo del tiempo.

El 83,3% de los centros que tenían EP, afirman que los entrenadores personales realizan otras funciones de instructor de sala y actividades dirigidas. Solamente un 16,7% de los centros poseían un entrenador personal con esa estricta función, siendo autónomos contratados por horas. Estos resultados coinciden con la función laboral de los entrenadores personales de la Comunidad Valenciana (CV) donde la mayoría (82%) de los empleados que se dedican al servicio de EP, además realizan otra función laboral de actividad física y deporte (Campos, 2012). Esto puede indicar que en la actualidad del mundo del fitness zaragozano resulta muy difícil realizar una jornada laboral completa dedicada al servicio únicamente del EP, siendo esto un posible indicador más de la poca demanda del servicio hasta la fecha. El 42,8% de los centros afirma un ratio cliente-entrenador personal entre 9 y 15 clientes, mientras que un 28,6% confirmaba un ratio de menos de 3 clientes por entrenador personal. Estas ratios obtenidas corroboran que con tal cartera de clientes es muy difícil completar 8 horas de trabajo en el día dedicadas a esta salida profesional.

El diseño del servicio de EP en el 100% de los centros que disponen de este servicio ofrece formato individual. El 62,5% de los centros ofrece el formato de este servicio en pareja. Y de nuevo un 62,5% ofrece este servicio en pequeños grupos. En el 50% de los centros se le asigna un entrenador personal al cliente, mientras que en el otro 50% el cliente elige su entrenador personal.

Analizando la formación que requieren los gerentes/coordinadores de los centros de nuestra muestra, obtenemos que el mayor título solicitado por los centros es el correspondiente a Licenciado/graduado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte, que representa un 87,5% de frecuencia de aparición entre las titularidades requeridas para el puesto de entrenador personal.

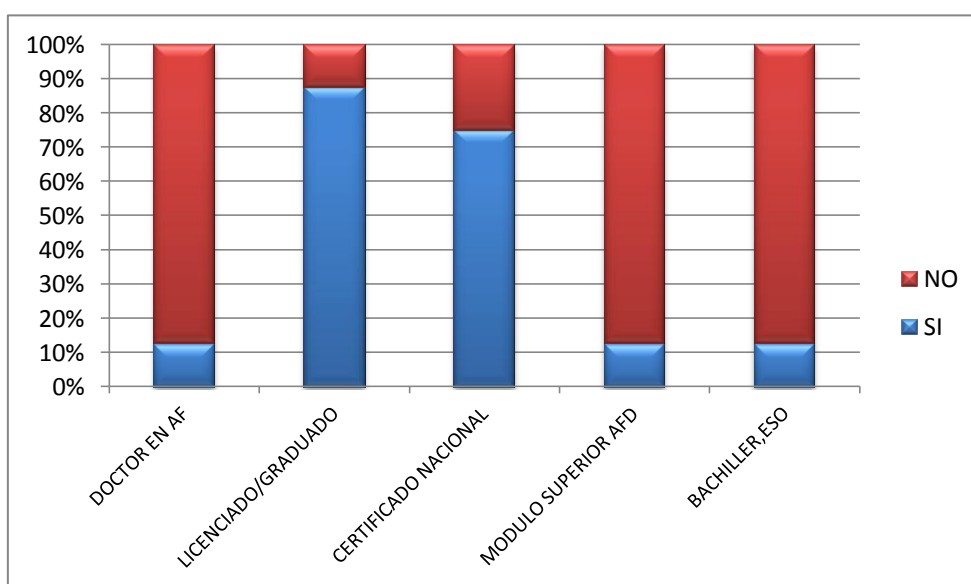


Ilustración 34. Formación que requieren los gerentes/coordinadores a la hora de contratar un EP.

Esto parece mostrar que los gerentes/coordinadores piensan que la mejor formación para desarrollar la labor de entrenador personal es la de licenciado/graduado en

CCAFAFD. Lo anterior coincide con el anteproyecto de ley de ordenación del ejercicio de las profesiones del deporte del Consejo Superior de Deportes (2009), donde se puede definir entrenador personal a un sujeto licenciado/graduado en CCAFAFD que orienta, educa y entrena a personas de forma individualizada, diseñando, aplicando y evaluando programas deportivos y que tiene como objetivos mantener y mejorar la salud, el bienestar, la calidad de vida y el rendimiento de la persona.

Los centros disponen de una media de 3,3 entrenadores personales con una desviación estándar de 1,8. En cuanto al perfil de persona que buscan los gerentes/directores en un entrenador personal podemos destacar el siguiente perfil.

PERFIL ENTRENADOR PERSONAL

1. Formación.
2. Experiencia.
3. Buen aspecto físico.
4. Valores humanos (educado, agradable, cercano, etc.)
5. Cualidades comerciales.

Tabla 13. Descripción del perfil de persona idónea para el servicio de EP.

El sueldo medio mensual de un entrenador personal en los centros participantes es en el 60% de los casos un sueldo entre 1201-1500€ y un 40% menos de 300€. Los días por semana que trabajan la mayoría de los clientes con los entrenadores personales en los centros componentes del estudio son 62,5% de 2 días a la semana de trabajo con el entrenador personal y 37,5% de 1 día de trabajo a la semana. Por lo que podemos decir que la mayoría de los sujetos que trabajan con un entrenador personal en los centros de la muestra es de 2 días por semana.

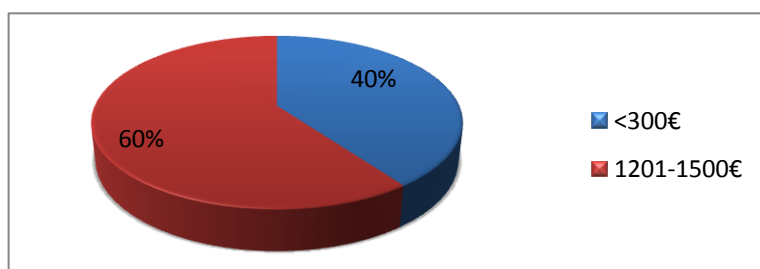


Ilustración 35. Sueldo medio mensual de un E.Personal en instalaciones deportivas.

Al ver los resultados del gráfico anterior, puede sorprender el contraste de sueldo de un entrenador personal por parte de los gerentes/coordinadores. Quizás esta diferencia tan drástica entre el 60% y 40% de los centros sea debida a que al contestar pueda influir en el sueldo o no las tareas que realizan además de entrenadores personales dentro del centro. Por ello analizaremos más adelante los resultados respecto a este sueldo en el apartado de los entrenadores personales que llegaremos más adelante.

Por parte de la edad media de los empleados que se dedican al servicio de EP en los centros pertenecientes a la muestra de la ciudad de Zaragoza obtenemos que el 50% de los centros poseen entrenadores personales entre los 30-35 años de edad, mientras que encontramos un 25% de centros con entrenadores personales con una edad entre 27-30

años y otro 25% entre 23-26 años. Así, podemos observar el siguiente gráfico en el que se distribuyen los entrenadores personales por rangos de edad.

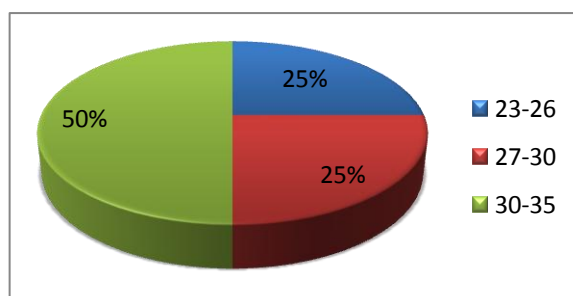


Ilustración 36. Distribución de la edad de los entrenadores personales en los centros.

Al observar estos datos, podemos decir que en los centros de nuestro universo de estudio perteneciente a la ciudad de Zaragoza, no disponen de entrenadores personales menores de 23 años, ni mayores de 35 años.

Por parte del perfil de cliente tipo que requiere este tipo de servicios en los centros, debido a que se planteó en los cuestionarios a través de una pregunta abierta y por las características de las respuestas a este tipo de cuestiones, simplemente podemos describir cual es el perfil tipo de los clientes de este servicio en los centros participantes atendiendo a las diferentes respuestas. Así, podemos extraer que se trata de una persona de una edad comprendida entre los 32 y 45 años con poco tiempo para entrenar, pueden tener alguna dolencia/lesión o sobrepeso y necesitan motivación para entrenar.

7.5 DESCRIPCIÓN CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS ENTRENADORES PERSONALES EN ZARAGOZA.

El porcentaje de hombres que se dedican al EP en la ciudad de Zaragoza que forman nuestro universo de estudio es muy superior al de mujeres, obteniendo así un 80% de hombres que se dedican a este servicio y solamente un 20% de mujeres que dedican al servicio de EP.

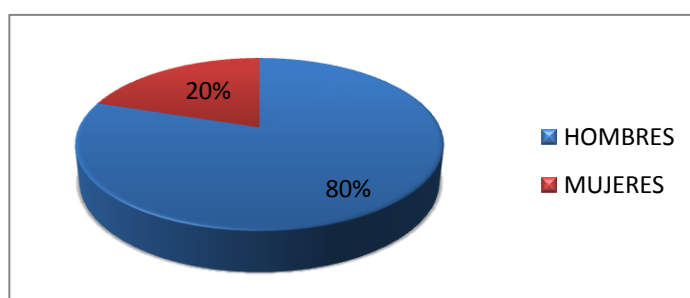


Ilustración 37. Distribución de entrenadores personales según su género en la ciudad de Zaragoza.

Estos datos nos hacen pensar que la introducción de la mujer en este mundo del EP todavía está en proceso. Pese a que Campos (2012) afirma que el empleo femenino en el campo de la actividad física ha experimentado un aumento en los últimos años, el cual es mayor que en el empleo a nivel general. Parece ser que particularmente en un relativamente nuevo servicio como es el de EP, todavía las mujeres no han llegado a ver en él una posibilidad como salida profesional. En futuros estudios sería interesante tratar de controlar esta variable dentro del servicio objeto de estudio.

El promedio de la edad de los entrenadores personales obtenida es de 29,6 años (SD=8,9), este dato concuerda con los rangos de edad que analizábamos en apartados anteriores extraídos de los gerentes/coordinadores de los centros, donde los rangos se limitaban entre 23 y 35 años. De ese modo, estos datos pueden orientarnos que la edad obtenida puede estar entre estos valores. También se ha procedido a distribuir los valores obtenidos a partir de los entrenadores personales en los rangos que cuestionábamos a dichos gerentes/coordinadores para contrastar con los datos de los centros.

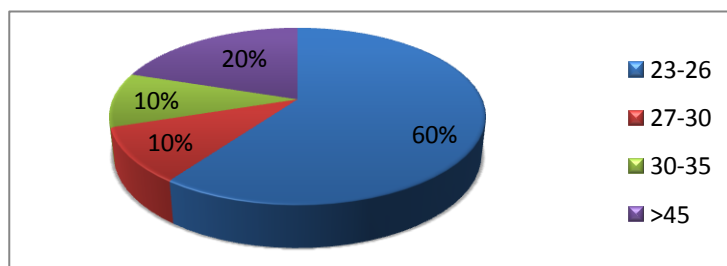


Ilustración 38. Distribución de la edad de los EP de la muestra.

Estos datos obtenidos sorprenden con los que se extraían de los centros. Quizás una posible explicación sería pensar que los entrenadores personales de mayor edad son los que están instalados en los centros de fitness, y que una gran mayoría más joven se dedica a realizar servicios a domicilio, pero hay que tener en cuenta que en esta muestra hay sujetos que no pertenecían a los centros de la fase anterior, por lo que es difícil establecer comparaciones. Por parte de la procedencia, decir que el total de la muestra eran personas de nacionalidad española.

La mayoría de los entrenadores personales han trabajado anteriormente en otras funciones dentro de la actividad física y del deporte antes de empezar a trabajar de entrenador personal. Así, hemos obtenido un 90% de los casos que se han dedicado a otras funciones relacionadas con la actividad física y el deporte.

Estos resultados siguen la misma línea que Campos (2012) menciona sobre la polifuncionalidad de las personas dedicadas al servicio de EP, actualmente y a lo largo de su vida profesional, que además también coincide con Camerino et al (1995), Parker (2000), y Campos (2008). Podemos añadir a esto con los datos analizados, que esta polifuncionalidad ya se da antes de dedicarse al servicio de EP, quizás la polifuncionalidad sea la característica del empleo en actividad física y deporte a nivel general, así Campos (2006) afirma que el pluriempleo es muy pronunciado en todas las

labores de actividad física y deporte. A continuación se observa la distribución de las diferentes funciones dedicadas los entrenadores personales.

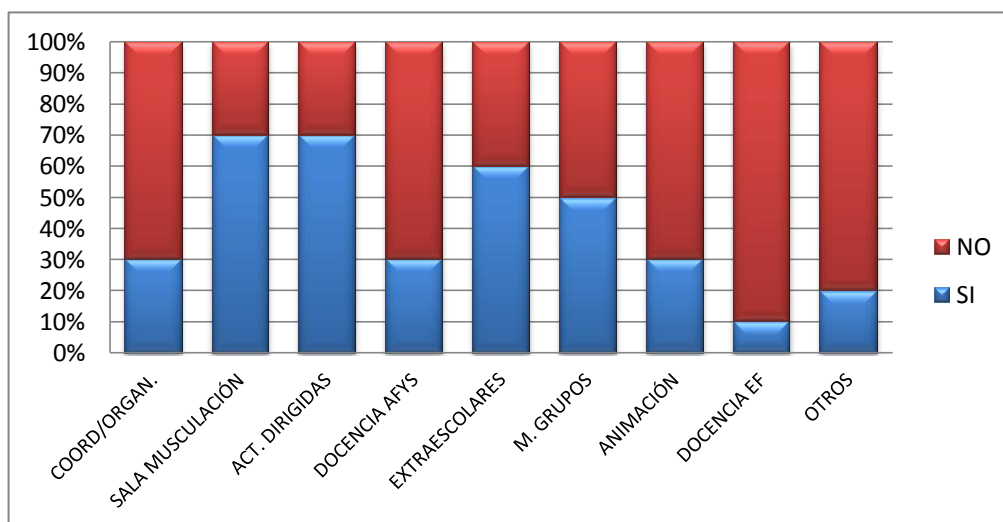


Ilustración 39. Distribución de otras funciones realizadas con anterioridad a la de entrenador personal.

Por lo que respecta al tipo de servicio realizado por los entrenadores personales, encontramos que el 60% realiza entrenamiento a domicilio, el 90% realiza entrenamientos personales dentro de instalaciones deportivas y el 20% realiza entrenamientos en instalaciones particulares. De ello podemos concluir que el servicio principal donde un entrenador personal puede trabajar en Zaragoza es en los centros e instalaciones deportivas, además de poder realizar entrenamientos a domicilio. Por parte del EP realizado en locales particulares o propios, parece que hasta hoy no se lleva a cabo con mucha frecuencia entre los entrenadores personales de la ciudad de Zaragoza.

El procedimiento por el que los entrenadores personales adquieren clientes según los propios entrenadores personales es con un 90% de casos el “boca a boca” de sus clientes. El 70% de los entrenadores utilizan internet para adquirir los clientes. El 50% de los entrenadores obtiene clientes mediante tarjetas de visita en instalaciones deportivas y mediante una empresa que les consigue los clientes. Así, podemos decir que el sistema más utilizado por los sujetos de la muestra para adquirir clientes es mediante recomendaciones que realizan sus clientes a otras personas a través de ese denominado “boca a boca”.

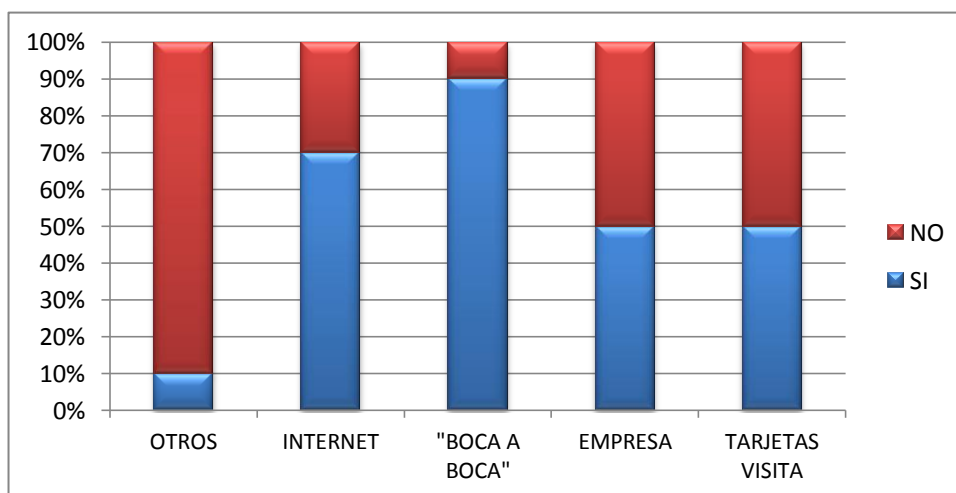


Ilustración 40. Procedimiento por el que los EP obtienen sus clientes.

Nuestra muestra ha evaluado de 1 a 7 de mayor a menor frecuencia el tipo de cliente con el que trabaja. Por ello se ha procedido a analizar las medias valoradas para cada tipo de cliente obteniendo las siguientes puntuaciones. Los tipos de cliente con el que trabaja nuestro universo de estudio son en menor medida las poblaciones con disfunciones sociales con una media de 5,3, seguido de poblaciones turistas con un 5,3. Otro grupo de personas con las que menos trabajan son las personas con discapacidad física y/o psíquica con una media de 4,8. A continuación les siguen las mujeres embarazadas con una media de 4 y los mayores de 60 años con una media de 3,8. Dejando así como clientes con los que más trabajan el grupo de personas sin discapacidad con una media de 3,1 y el grupo de “Otros” de 2,8. Campos (2012), encontró que el 16.3% de los entrenadores personales de la CV trabajaba con turistas y el 7.9% lo hacían con personas con discapacidad física o psíquica. Estos datos con bajos porcentajes coinciden con nuestros resultados, si que podemos destacar que en el caso valenciano, se trabaja antes con turistas que con personas con discapacidad física y/o psíquica, al contrario que en la ciudad de Zaragoza, esto puede ser debido a que la CV es una sitio con mayor afluencia turística debido a su localización geográfica.

Volviendo a nuestros datos, resulta sorprendente que el tipo de cliente con el que más trabajen pertenezca a la categoría “Otros”, esto nos indica que hay un grupo por definir que no se ha contemplado para que los entrenadores puedan elegir, debido a un fallo en el diseño del cuestionario, y probablemente esté incluido dentro de la variable excesivamente amplia de “personas sin discapacidad”. Sería de interés para otros estudios tratar de concretar este tipo de cliente que parece ser el más utilizado por los entrenadores personales de nuestro universo de estudio.

CLIENTE	Md	SD
SIN DISCAPACIDAD	3,1	2,8
>60AÑOS	3,8	2,3
CON DISCAPACIDAD	4,8	2,6
DISFUNCIONES SOCIALES	5,3	2,2
EMBARAZADAS	4,0	2,3
TURISTAS	5,3	2,2
OTROS	2,8	2,7

Tabla 14. Medias de tipo de cliente con más frecuencia de los EP. (1=más frecuente. 7=menos frecuente). Md: Media, SD: Desviación estándar.

Por parte de los principales objetivos de los clientes que trabajan con nuestro universo de estudio podemos ver como el 100% trabaja con clientes que quieren un objetivo de pérdida de peso. El 90% de los entrenadores trabaja también con sujetos que requieren recuperarse de lesiones, y con el mismo porcentaje sujetos que quieren mantenerse en forma. El 60% de los entrenadores personales destaca que trabajan con sujetos que necesitan superar unas pruebas físicas y necesitan de la ayuda de un entrenador personal. También hay un 20% de entrenadores que tiene clientes que quieren aumentar su masa muscular y un 10% que tienen clientes con otros objetivos. Así, podemos ver el siguiente gráfico que refleja los objetivos de los clientes con los que trabaja nuestro universo de estudio.

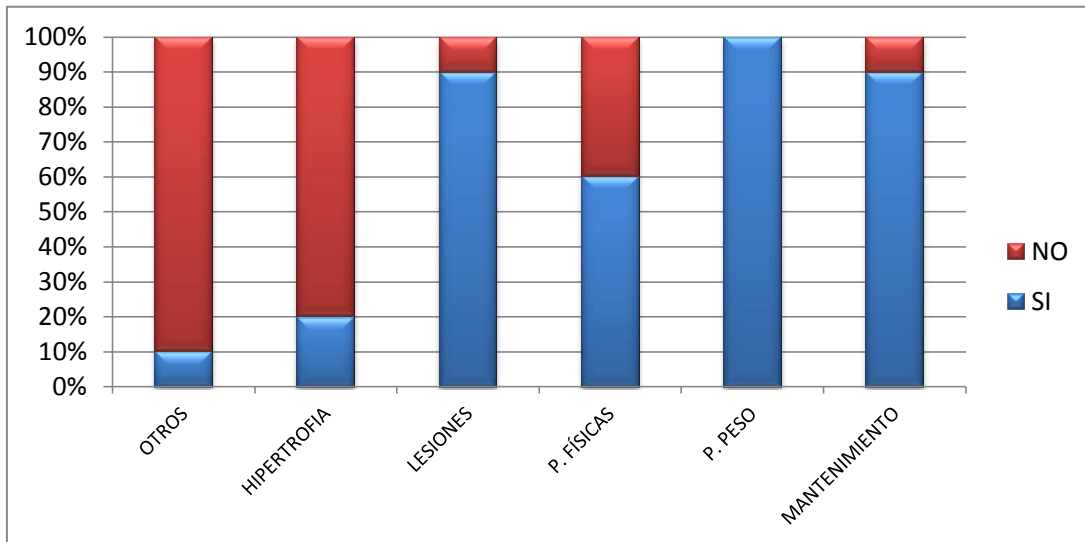


Ilustración 41. Principales objetivos de la mayoría de clientes de los EP de la muestra de Zaragoza.

Al observar estos datos podemos deducir que la pérdida de peso y mantenerse en forma es el principal objetivo de los clientes que requieren los servicios de un entrenador personal. Estos datos pueden tener una orientación hacia el perfil que buscábamos anteriormente en la variable “Otros”. Así, parece que el cliente tipo de nuestra muestra se trata de un sujeto con sobrepeso que necesita perder peso o mantener su forma física. Curiosamente este perfil encaja con la definición de cliente tipo que obteníamos en el apartado anterior del entrenamiento personal en los centros, que decía así “*Se trata de una persona de edad entre los 32 y 45 años con poco tiempo para entrenar, pueden tener alguna dolencia/lesión o sobrepeso y necesitan motivación para entrenar*”. Ya los expertos en apartados anteriores nos habían informado de que este cliente de una edad entre 35-60 años, busca estar en forma como principal objetivo. Este dato resulta de interés para futuros posibles estudios en este ámbito.

Referente al número servicios de EP que realiza al mes un “Personal Trainer”, el 40% de entrenadores de nuestra muestra realiza entre 13 y 30 entrenamientos personales y el 30% entre 1 y 5. Un 20% realiza más de 30 servicios. Si observamos las horas dedicadas al servicio de EP a la semana apreciamos como un 40% realiza menos de 10 horas a la semana, un 20% entre 10 y 20 horas, otro 20% entre 31 y 40 horas , un 10% entre 21 y 30 horas; y otro 10% entre 41 y 50 horas.

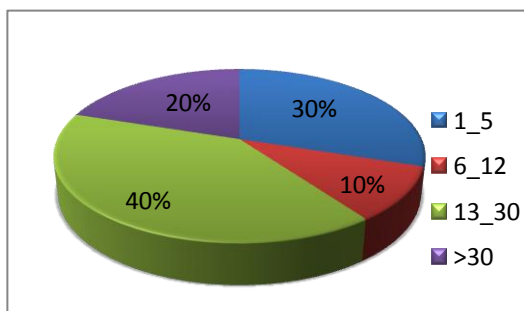


Ilustración 42. N° de entrenamientos personales que realiza al mes un EP.

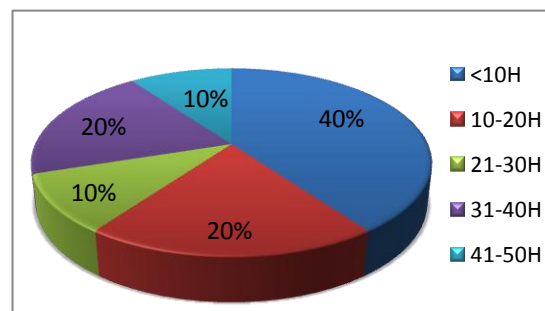


Ilustración 43. N° de horas semanales que dedica el EP a este servicio.

Estos resultados no coinciden con las horas dedicadas a este servicio por parte de los entrenadores personales de la Comunidad Autónoma de Valencia, los cuales un 46,8% realiza más de 40 horas semanales al servicio de EP y un 32,8% realiza entre 31 y 40 horas semanales (Campos, 2012). Podemos deducir que esta diferencia de horas semanales muestra que la demanda de servicios de EP actualmente es muy superior en otras ciudades respecto a la de Zaragoza. Esta reflexión concuerda con el dato extraído en el apartado anterior de que el 72% de centros zaragozanos que ofrecían este servicio disponían de menos de 10 clientes adscritos a este servicio.

El 70% de los entrenadores no considera su trabajo actual de “Personal Trainer” como eventual y un 70% de los miembros de nuestra muestra de estudio tiene pensado vivir toda su vida dedicado al servicio de entrenador personal. Campos (2012), concluye con los mismos resultados afirmando que la mayoría (64.1%) de profesionales dedicados al servicio de EP en la Comunidad de Valencia tienen la intención e interés de continuar dedicándose a esta salida profesional a lo largo de toda su vida laboral. Mientras, las personas sin ese objetivo profesional nada más que representan el 12.5% y el 23.4% no sabe o no contesta. Estos datos nos pueden decir que la salida profesional de entrenador personal parece tener futuro desde el punto de vista de los sujetos que a ello se dedican.

Por lo que respecta a los ingresos que reciben nuestros sujetos de estudio vemos que los resultados son muy heterogéneos. Podemos extraer del gráfico que el 80% de los entrenadores personales objeto de estudio reciben unas ganancias de 1000 euros o menos.

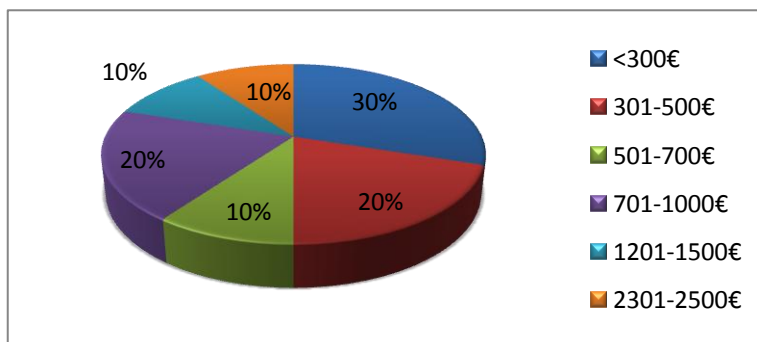


Ilustración 44. Sueldo mensual de un entrenador personal en la ciudad de Zaragoza.

Tras ver este gráfico, tratando de recordar el sueldo que habían respondido los gerentes/coordinadores de los centros, podemos deducir que parece ser que estas personas habían incluido en el 60% de los casos el sueldo ganado por otras tareas además de las de entrenador personal. Dejando esta reflexión a parte, estos datos heterogéneos de los sueldos que han contestado los propios entrenadores, en los que el 80% gana 1000 euros o menos puede ir en concordancia con la idea de que es un servicio relativamente novedoso, que al estar en proceso de madurez, todavía no dispone de una clientela amplia como para recibir mayores ingresos. Relacionado a este escaso desarrollo de dicha salida profesional, puede ir la falta de regulación y variedad de personas con distintas titulaciones y consecuentes formaciones que pueden dedicarse a este servicio.

El nivel máximo de estudios oficiales alcanzado por los sujetos que se dedican al EP en Zaragoza muestra cómo el 50% de los entrenadores su formación es la de módulo de formación profesional superior, el 20% tienen un máster como máxima titulación alcanzada. Un 10% es una licenciatura o grado, otro 10% tiene el diploma de estudios avanzados y un último 10% es diplomado. El 80% de la muestra piensa que las actividades dentro del campo de la actividad física y salud que desarrollan son cualificadas para la titulación que poseen, mientras el 20% restante afirma pensar que no le cualifica su titulación para la actividad que están desarrollando como entrenadores personales, los cuales tenían en ese caso la formación de módulo de formación profesional superior.

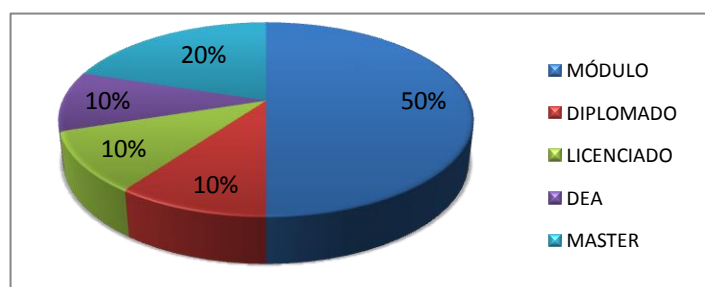


Ilustración 45. Máximo nivel de estudios alcanzado por un EP en la ciudad de Zaragoza.

Estos resultados no coinciden con las exigencias que obteníamos por parte de los gerentes/coordinadores de los centros participantes de nuestro estudio, donde el 44% de las titulaciones más exigidas para contratar a una persona como entrenador personal era ser Licenciado/graduado en CCAFD. Podemos concluir de ello, varias posibles causas. Por un lado, puede que el número de Licenciados/graduados en CCAFD que se dediquen al EP sea muy bajo, y los centros tengan que contratar a otras personas con titulaciones con una menor carga lectiva. Por otro, que no realicen servicios en instalaciones deportivas los componentes de nuestra muestra, pero ya hemos analizado anteriormente que el 90% trabajan en instalaciones deportivas, lo que anula esta última reflexión.

El 75% de los licenciados de nuestro universo de estudio están colegiados en el Colegio Oficial de Licenciados en Educación Física y CCAFD. Frente a un 15% que no lo están.

A un 30% de los entrenadores le ayudó a conseguir su trabajo su biografía personal o currículum, el 20% las titulaciones que poseen; la entrevista, contactos y otros ayudaron a un 10% de la muestra de estudio. En este sentido, Campos (2012) afirma que el instrumento más frecuente en la selección de entrenadores personales es el currículum y los contactos. Estos resultados parecen concluir algo lógico, que lo más frecuente sea el currículum a la hora de contratar a un entrenador personal.

Por lo que respecta a la asistencia a cursos, postgrado y otras actividades de actividad física y/o deporte en los últimos 4 años, el 90% de nuestros sujetos objeto de estudio afirman haber asistido. Este dato nos muestra la importancia en esta salida profesional de estar continuamente formándose y actualizándose de los nuevos conocimientos que surgen a raíz de las nuevas evidencias científicas y nuevas tendencias en el fitness.

Desde el punto de vista de la titularidad de las instalaciones en las que trabaja nuestra muestra, destaca que el 90% de los sujetos desarrollan su actividad en centros de titularidad privada. Este porcentaje va en la línea del extraído por Campos (2012), quien obtuvo un 87,5% de entrenadores personales de la Comunidad de Valencia que trabajaban en empresas privadas. Los resultados de estos dos estudios podrían indicar que el servicio de EP es demandado en mayor medida en entidades privadas, donde la clientela suele tener mayores facilidades económicas, pudiendo ser el económico un límite en la contratación de este servicio.

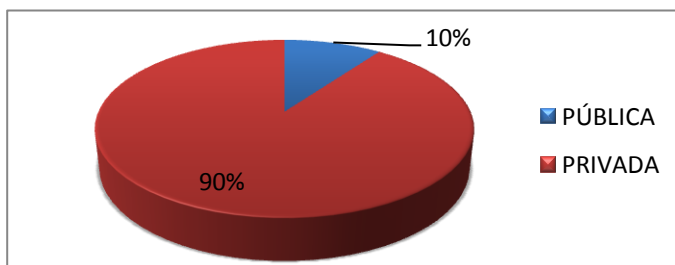


Ilustración 46. Titularidad de las instalaciones en las que trabaja un EP en la ciudad de Zaragoza.

La relación laboral con la entidad en la que nuestro objeto de estudio realiza sus servicios de actividad física y salud es en el 60% de los casos autónoma, en el 30% de los casos con contrato y un 10% tiene otras relaciones con la entidad. Dentro de los entrenadores que poseían contrato, el 66,7% lo establecía de manera parcial y el 33,3% poseía contrato completo. En el caso de tener un contrato a tiempo parcial con la empresa en la que realizan los servicios de EP, el 100% de los casos han justificado que esto es debido a compaginar este servicio con otros trabajos o estudios. Nuestros resultados se alejan de los obtenidos por Campos (2012) para los entrenadores personales de la CV, quien obtuvo un 46,9% de sujetos con contrato y un 37,5% de entrenadores autónomos. Estos datos nos podrían mostrar cómo el sector del EP en Zaragoza está todavía en una fase introductoria y que puede ir más retrasado respecto a otras ciudades.

Si observamos el tiempo que nuestra muestra lleva trabajando en las instalaciones deportivas en las que trabaja, apreciamos como un 60% de los sujetos lleva entre 1 y 3 años trabajando en esa entidad, un 30% de los entrenadores lleva menos de un año trabajando en esas instalaciones y un 10% lleva 4 a 10 años trabajando en las instalaciones donde desarrolla su servicio de EP. Así, podemos ver en el siguiente gráfico como se distribuyen estos resultados.

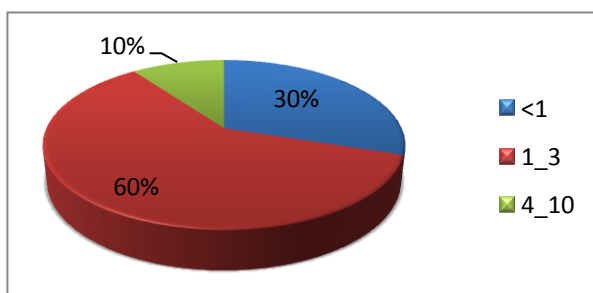


Ilustración 47. Rango de años que lleva trabajando el EP en la instalación actual.

Atendiendo al tiempo que llevan dedicado los entrenadores personales valencianos a este servicio en la empresa, observamos que el 65,6% llevan trabajando menos de 4 años (Campos, 2012). Estos datos puede apoyar la idea de que el servicio de EP es un servicio relativamente nuevo, como ya habíamos comentado, que está en proceso de desarrollo en las instalaciones de la ciudad de Zaragoza. El caso del 10% que lleva 4 a 10 años trabajando podemos pensar que a la hora de responder es el tiempo que lleva trabajando en la empresa, no necesariamente como entrenador personal.

En la denominación del puesto laboral en el contrato de los entrenadores personales que forman nuestro universo de estudio aparece en el 43% de los casos la denominación de entrenador. Por parte de un 24% de los entrenadores personales, tienen en la denominación de su contrato con la empresa de monitor. Un 14% de los sujetos tienen en su contrato la calificación de técnico, junto con otro 14% que tiene otras denominaciones. Podemos ver a continuación la gran diversidad en porcentajes en cuanto a la denominación del puesto laboral de los entrenadores personales en la ciudad de Zaragoza.

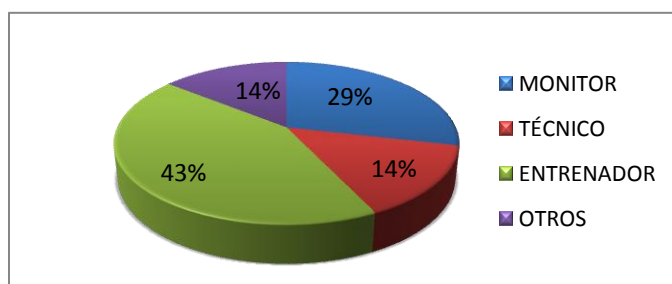


Ilustración 48. Denominación del puesto laboral en el contrato de los EP.

Estos datos pueden de nuevo acompañar la idea de que en este servicio, al encontrarse en fase de implantación en nuestro país, falta una regularización profesional. En la misma línea 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.

Puede parecer coherente así, que el 60% de los entrenadores personales que conforman nuestro estudio no sabe a qué convenio colectivo pertenece el trabajo de actividad física y deporte que está realizando. Y es que durante la realización de nuestro estudio hemos apreciado que el convenio del sector del fitness y de los gimnasios pertenece al convenio general de trabajo para peluquerías, institutos de belleza y gimnasios, convenio en cuya elaboración no figuró ninguna institución de actividad física, otro indicador del estado actual del ámbito del fitness. 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).

8 CONCLUSIONES

➤ **EL ÁMBITO DEL FITNESS EN LA CIUDAD DE ZARAGOZA.**

Se ha estimado que en la ciudad de Zaragoza conviven aproximadamente un total de 54 centros de fitness con al menos una sala de actividades dirigidas y una sala de fitness. Vemos necesaria la creación de un censo de instalaciones de fitness en la ciudad de Zaragoza puesto que en la actualidad no existe.

➤ **CARACTERÍSTICAS GENERALES DE CENTROS.**

Los centros de fitness de Zaragoza muestran un aumento de superficie y número de socios mejorando además la ratio superficie/cliente respecto a otras ciudades españolas en los últimos años.

La presencia de mujer y hombre está equilibrada y el perfil tipo de usuario es de 31 a 45 años, y paga una cuota mensual entre los 20 y los 40€

➤ **SERVICIOS.**

Se caracterizan por tener una amplia cartera de servicios en la cual entre las actividades físico-deportivas siempre está presente el ciclo-indoor, siendo la más demandada por los usuarios,

Los centros ofrecen gran diversidad de nuevas tendencias del fitness, que conviven con algunos clásicos como el Aeróbic y Step, que siguen presentes en casi todos los centros. También destaca la demanda del pádel entre los usuarios. La mayoría de centros ofertan servicio para poblaciones específicas, donde destaca una atención frecuente a problemas de espalda y personas mayores. Consideramos necesario aumentar las exigencias de acceso de los nuevos usuarios de cara a evitar riesgos en su salud (reconocimiento médico y cuestionario de aptitud).

➤ **PROFESIONALES.**

Casi la totalidad están contratados por la empresa, donde existe más de la mitad de contrataciones parciales con una ligera mayor presencia de hombres respecto a mujeres. La presencia del Licenciado en los centros de fitness es frecuente, aunque suelen emplearse en puestos de cualificación inferior a la que les corresponde, además de los puestos de dirección técnica. La experiencia y las competencias son las habilidades más valoradas para la contratación de estos profesionales en Zaragoza.

➤ **EQUIPAMIENTOS E INSTALACIONES.**

Mayor presencia de instalaciones al aire libre que en otras ciudades, donde destaca el solarium, piscina y pistas de pádel como las más frecuentes. El 70,6% de los centros tienen sala específica de ciclo-indoor y casi todos los centros tienen 2 salas de actividades dirigidas. Servicio de SPA, vaso interno, gabinete médico-fisioterapéutico, y otros servicios complementarios junto con una mayor accesibilidad para personas con discapacidad muestran el crecimiento del ámbito del fitness hacia una corriente interdisciplinar con otros profesionales (médicos, fisioterapeutas y nutricionistas) donde prima la salud.

➤ **SERVICIO DE EP EN LOS CENTROS.**

El 63% de los centros ofrecen este servicio, relativamente nuevo en la mayoría de ellos. La formación que más exigen para este puesto es licenciado/graduado en CCAFD con experiencia, buen aspecto físico, valores humanos (educado, agradable, cercano, etc.) y cualidades comerciales.

➤ **ENTRENADORES PERSONALES ZARAGOZA.**

Profesión nueva con una implantación retrasada con respecto a otras ciudades, donde casi la totalidad lleva menos de 4 años dedicándose a ello, con una edad media 29,6 años, y con poca presencia femenina.

Los profesionales que realizan funciones de EP lo suelen hacer a tiempo parcial, destacando su polifuncionalidad debido a la imposibilidad de dedicarse plenamente a ello, con menos de 20h semanales, y con ingresos igual o inferiores a 1000€ mensuales. La formación es dispar debido a la falta de regulación al respecto.

El lugar donde más demanda tiene esta salida es en los centros privados donde el 60% de casos son autónomos.

El perfil de cliente: *“Se trata de una persona de edad entre los 32 y 45 años con poco tiempo para entrenar, pueden tener alguna dolencia/lesión o sobrepeso y necesitan motivación para entrenar”*.

➤ **CONCLUSIONES GENERALES.**

Este ámbito necesita una regulación importante, puesto que hay muchos aspectos importantes sin determinar y está en juego la salud del usuario.

Es necesario que se siga investigando sobre éste ámbito profesional puesto que hay muy pocos trabajos que ahonden en él. Cuanto más conocido nos resulte, más sencillo resultará establecer estrategias para mejorar la calidad del servicio ofertado.

El sector del fitness, y en concreto el servicio de EP representa una importante salida profesional para los licenciados/graduados en CCAFD.

Debemos luchar para evitar el intrusismo profesional puesto que se trata de un ámbito que mueve grandes cantidades económicas en nuestro país y que atrae los intereses de gente no cualificada que pone en riesgo la salud de muchas personas.

9 BIBLIOGRAFÍA

- 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. (2013). Situación sociodemográfica y formativa de los entrenadores personales en la Comunidad Valenciana. *Retos. Nuevas tendencias en Educación Física, Deporte y Recreación*. 24, 57-59.
- 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. (2010). *Dirección de recursos humanos en las organizaciones de la actividad física y del deporte*. Madrid: Síntesis.
- 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. (2007). Los profesionales de la actividad física y deporte como elemento de garantía y calidad de los servicios. *Cultura, Ciencia y Deporte*, 7, 51-57.
- 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. (2003). La organización de la actividad física y del deporte en las instalaciones deportivas de la Comarca Burgalesa de la Ribera del Duero respecto a los profesionales de la actividad física y del deporte. En Universidad de Granada (eds), *II Congreso Mundial de Ciencias de la actividad física y del deporte*. Granada: Universidad de Granada.
- 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. Extraído el 9 Abril, 2014, de <http://www.efdeportes.com/efd106/titulaciones-de-los-recursos-humanos-en-las-instalaciones-deportivas-de-la-comunidad-valenciana.htm>
- Campos, C. (2000). Industria Española Fitness 2000. *Instalaciones Deportivas XXI*, 107, 8-15.
- Consejo Superior de Deportes (2009). *Borrador de anteproyecto de ley sobre ordenación del ejercicio de determinadas profesiones del deporte*. Madrid: C.S.D
- Consumer Eroski (2004). Más de la mitad suspenden el examen. *Consumer*, 78, 5-9.
- Consumer Eroski (2006). La atención y el asesoramiento al cliente en los gimnasios siguen en baja forma. *A fondo-Análisis-Informe*, 35-41.

- Consumer Eroski (2011). La atención al cliente y el asesoramiento médico-deportivo continúan siendo deficientes. *A fondo-Análisis-Informe*, 35-41.
- De Lucas, J.M. (2005). La dirección técnica de la actividad físico-deportiva como espacio profesional de los Licenciados en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte. *Revista Española de Educación Física y Deportes*, 2, 29-66.
- Dosil, J. (2002). Escala de actitudes hacia la actividad física y el deporte (EAFD). *Cuadernos de Psicología del deporte*, 2(2), 43-55.
- Fernández, R. (2007). Memoria y olvido de Francisco Amorós y de su modelo educativo gimnástico y moral. *Revista Internacional de Ciencias del Deporte*, 6(3), 24-51.
- Forteza, K., Comellas, J. & López, P. (2004). *El entrenador personal. Fitness y Salud*. Barcelona: Hispano Europea.
- 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.
- Gavín, J. (2007), IDEA Fitness Industry Compensation Survey 2006. *IDEA Fitness Journal*. Extraído el 6 de abril de 2014 de: www.ideafit.com
- Gobierno de España (2011). Ley 6689/2011, del 30 de marzo, de la Dirección General de Trabajo. *Boletín Oficial del Estado*, 88, 38238-38262.
- INCUAL, (2008). *La Familia Profesional de Actividades Físicas y Deportivas*. Extraído el 8 de Abril de 2014 de <http://www.educacion.gob.es/educa/incual/pdf/2/AFD%20para%20internet.pdf>
- International Health Racquet and Sportsclub Association (2013). *State of the Health Club Industry. IHRSA Global Report*. Boston: IHRSA.
- International Health Racquet and Sportsclub Association (2007). *State of the Health Club Industry. IHRSA Global Report*. Boston: IHRSA.
- International Health Racquet and Sportsclub Association (2006). *State of the Health Club Industry. IHRSA Global Report*. Boston: IHRSA.
- Jiménez, A. (2005). El entrenamiento personal hoy en día. En A. Jiménez (Ed.) *Entrenamiento Personal. Bases fundamentales y aplicación*. (pp.1-12). Barcelona: INDE.
- Jones, J. (1996). The Origin of Personal Training. *The business of personal training*. Champaign: Humans Kinetics.
- Lacaba, R. (2001). *Musculación. El entrenamiento personalizado*. Madrid: Ramón Lacaba.

- Instituto Nacional de Estadística (2005). *Directorio Central de empresas*. INE: Madrid. Extraído el 6 de abril de 2014 de <http://www.ine.es/jaxi/menu.do?type=pcaxis&path=%2Ft37/p201&file=inebase&L=0>
- Lagrosen, S. y Lagrosen, Y. (2007). Exploring service quality in the health and fitness industry. *Managing Service Quality*, 17, 41-53
- Ministerio de Educación, Cultura y Deporte, (2013). *Estadística 2013. Anuario de estadísticas deportivas 2013*. Extraído el 6 de Abril de 2014 de <http://www.mecd.gob.es/servicios-al-ciudadano-mecd/dms/mecd/servicios-al-ciudadano-mecd/estadisticas/aed-2013.pdf>
- Macías, M.V. (1999). *Estereotipos y deporte femenino. La influencia del estereotipo en la práctica deportiva de niñas y adolescentes*. Tesis doctoral publicada. Universidad de Granada, Departamento de Psicología social y metodología de las ciencias del comportamiento.
- Park, R.J. (2007). Science, Service, and the Professionalization of Physical Education: 1885-1905. *International Journal of the History of Sport*, 24, 1674-1700.
- Park, R.J. (1995). History of Research on Physical Activity and Health: select Topics, 1867 to the 1950s. *Quest*, 4, 7274-287.
- Parker, T. (2000). Professional developments in exercise and sport science: An Australian perspective. *ICSSPE Bulletin*, 30, 12-13.
- Puig, N. & Viñas, J. (2001). *Mercat de treball i llicenciatura en educació física a L'INEF-Catalunya, Barcelona (1980-1987)*. Barcelona: Diputació de Barcelona.
- Rhodes, T. (2005). Fitness - Top 20 Facility Trends. *Fitness Management*. Extraído el 10 de Abril de 2014 de <http://fitness-management.com/articles/article.aspx?articleid=3176&zoneid=22>
- Rivadeneira, M.L. (2003). *Deporte, mercado laboral y formación inicial en España en el siglo XX*. Sevilla: Wanceulen.
- Telecyl Estudios (2006). *Estudio sectorial: Actividades deportivas y sus instalaciones. Principales conclusiones*. Estudio realizado por la Fundación Tripartita para la formación en el empleo. Documento sin publicar.
- Zambrana, M. (2005). *Historia y Breve Evolución del Deporte en España*. Madrid: Circulo de Gestores Deportivos de Madrid.
- Zimmermann, C.A. (1977). *The super sneaker book*. New York: Doubleday.

7 ANEXOS

ANEXO 1. BASE DE DATOS DE LOS CENTROS DE FITNESS DE ZARAGOZA.

A

B

APOLO	BODY FACTORY *
Pascuala Perié, 18 50014 976 29 77 06	Avda. Escultor Pablo Gargallo, 79 50003 976 43 66 68

ACB AVIVA *	BASIC FIT UTRILLAS *
María Montessori,13 50018 976 50 67 20	Plaza Utrillas 6 50013 97648 1385

BASIC FIT DELICIAS *
Av. Navarra, 28, 50010 976 310 292

C

CD. DELICIAS	COLISEO CENTRO *	C. HIDROT. LAS RANILLAS *
Avenida de Navarra, 10 50010 976 345 110	Isaac Peral, 6. 50001 976 06 72 73	Paseo de la Noria, 3 50018 976 97 68 04

CD. LAS FUENTES *	COLISEO SOLO ELLAS *	CD. PARAISO *
Calle Florian Rey, 17 50002 976 20 35 38	Plaza Mariano Arregui, 12 50004 976 482 320	Residencial Paraiso, 10 50008 976 221 998

CD. MONTECANAL *	COLISEO LA JOTA *	CLUB NAUTICO
Calle La Mesta s/n 50012 976 755 800	Felisa Gale, 46 50014 976 47 86 68	Echegaray y Caballero, 101 50003 976 395 861

CN. HELIOS	CLUB CAMM *	CDM. SIGLO XXI *
Parque Macanaz, s/n 50018 976 52 02 55	Travesía de los Jardines Reales, 7 50021 876 041 340	Luis Legaz Lacambra, S/N 50.018 976 519 862

CALIFORNIA	CROSSFIT ZARAGOZA *	CUELLAR
Calle de Sor Juana de la Cruz, 6 50018 976 73 43 73	Av. del Puente del Pilar, 33 50014 976 46 42 71	Paseo Cuéllar, 5 50007 976 37 74 44

CDM. JOSÉ GARCÉS *	CDM. DUQUESA VILLAHERMOSA *	CROSSING *
Tetuán, 1 50007 976 380 256	Plaza de la convivencia, 3 50017 976 91 01 81	Calle del Obispo Covarrubias, 14 50005 976 56 37 84

D

DONAS *

Calle del Arzobispo Domenech, 38
50006
976 37 72 63

E

ELITE

Almadieros del Roncal, 4
50015
976733839

EL OLIVAR

Calle Argualas, 50
50012
976 30 63 36

F

FITNESS URBAN SPORT *

Manuel Lasala, 24
50006
976 09 67 66

FITNESS CENTER BALSAS

Teniente Ortiz De Zárate, 10
50015
976740083

G

GYM4U *

Ibón de Estanes, 10
50011
876 264 114

I

INTEGRAL

Calle de Tomás Bretón, 46-48
50005
976 91 20 60

INACUA LA GRANJA *

Camino Cabaldos, s/n
50.013
976 593 590

GYM BODY SPORT

José Anselmo Clavé, 37
50004
976 44 64 85

ISLAND FITNESS CENTER *

C. de la Poetisa María Zambrano, 16
50018
976 52 96 98

ICONOS

Julián Sanz Ibáñez, 57
50017
976 32 43 30

IRON SALTER

Calle de la Paz, 22
50008
976 23 78 40

M

METROPOLITAN ZARAGOZA *

Gonzalo Calamita, s/n
50009
976 46 71 72

N

NEW HERCULES *

Luis Braille, 1
50013
976 49 01 45

P

POLIDEPORTIVO SAN AGUSTÍN *

Pº Rosales
50008
976 218 025

MILLENIUM *

Santa María Reina, 4
50009
976 30 65 11

NEW LIFE SPORT CLUB

Pº Sagasta, 9
50008
976224618

PAIDESPORT CENTER *

C.C. Plaza Imperial, Av. Diagonal, 8
50197
876 53 05 63

MUSCLE CENTER

Fray Juan Regla, 18
50010
976 33 61 25

PALLADIUM

Av de la Ilustración, 5
50012
976 45 81 96

PLATINIUM

Avenida de Cesáreo Alierta, 9
50008
976 91 50 05

S

SAN JOSÉ FITNESS

C/ Miraflores, 12-14
50008
976 49 43 24

SPAVITAL *

Nuestra Señora Sancho Abarca, 4
50007
976 37 81 68

SUITE CYCLING CLUB *

Arzobispo Casimiro Morcillo, 18
50006
976 37 36 89

U

STADIUM CASABLANCA *

Vía Ibérica 69-77
50012
976 791 070

STADIUM VENECIA

Fray Julián Garcés, 100
50007
976 384 212

SPORT STUDIO GYM

Joaquín Costa, 13
50600
976 66 33 63

UNIVERSITAS SC

María Guerrero, 31
50009
976 75 10 06

V

VIRGIN ACTIVE *

Av Juan Carlos I, 44
50009
976 75 78 75

VIVAGYM ZGZ *

María Zambrano, 31
50018
976517230

W

WORK'S GYM *

Arzobispo Domenech, 13
50006
976 22 35 87

Anexo 2.

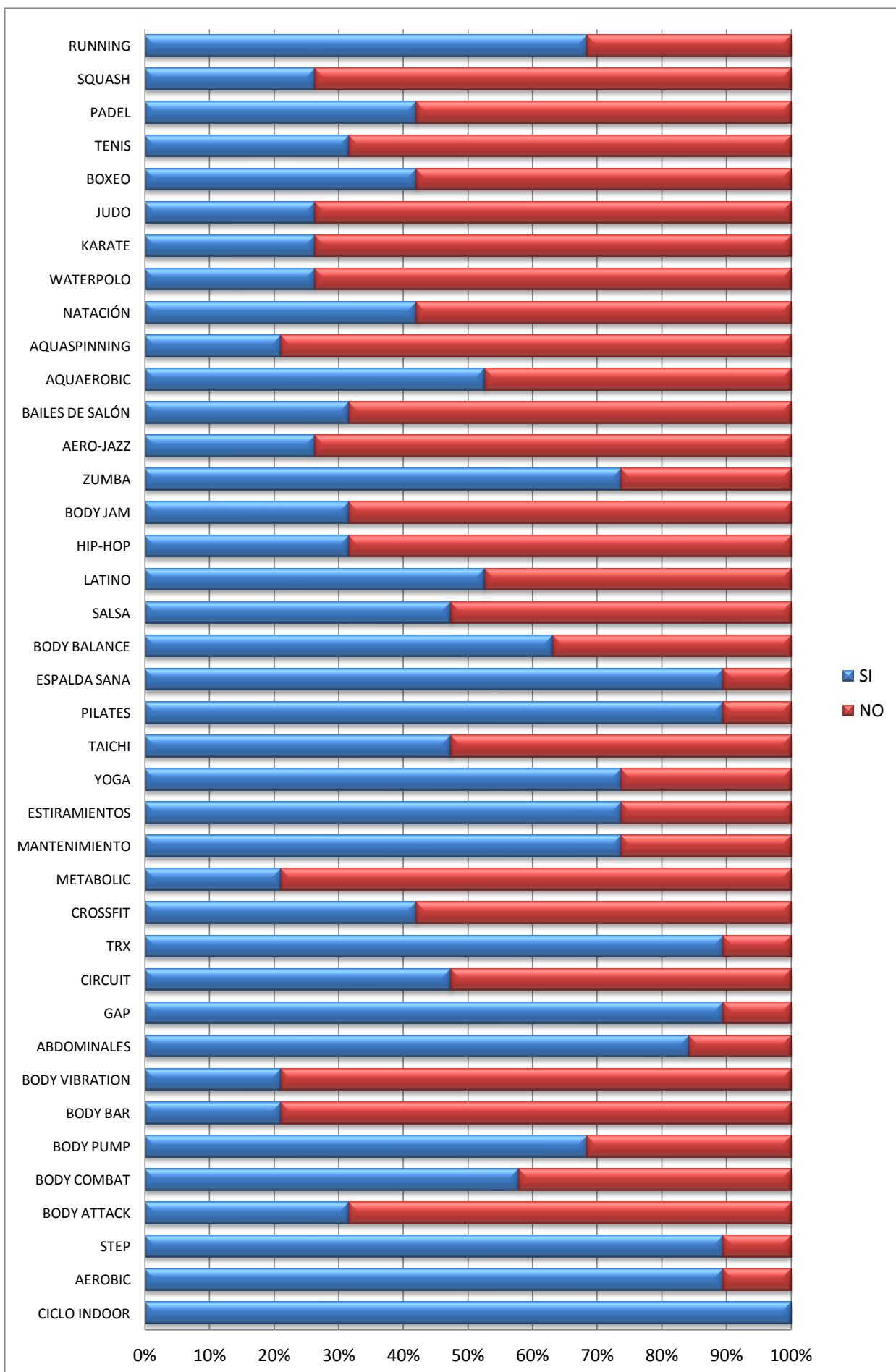


Ilustración 49. Presencia de los servicios de actividades físico-deportivas en los centros de fitness de Zaragoza.

Anexo 3.

ACTIVIDAD	MEDIA	SD
CICLO INDOOR	4,37	1,30
AEROBIC	2,21	1,13
STEP	2,32	1,16
BODY ATTACK	0,53	0,96
BODY COMBAT	2,00	1,86
BODY PUMP	3,11	2,23
BODY BAR	0,26	0,56
BODY VIBRATION	0,32	0,67
ABDOMINALES	2,95	1,61
GAP	2,79	1,23
CIRCUIT	1,26	1,45
TRX	2,58	1,39
CROSSFIT	0,89	1,24
METABOLIC	0,42	0,90
MANTENIMIENTO	2,16	1,57
ESTIRAMIENTOS	2,32	1,63
YOGA	2,05	1,68
TAICHI	1,11	1,59
PILATES	3,89	1,49
ESPALDA SANA	3,16	1,34
BODY BALANCE	1,79	1,62
SALSA	1,58	1,80
LATINO	1,47	1,54
HIP-HOP	0,68	1,20
BODY JAM	0,63	1,12
ZUMBA	3,16	1,98
AERO-JAZZ	0,47	0,84
BAILES DE SALÓN	0,47	0,84
AQUAEROBIC	1,89	2,02
AQUASPINNING	0,21	0,42
NATACIÓN	1,58	2,06
WATERPOLO	0,58	1,30
KARATE	0,42	0,84
JUDO	0,47	0,90
BOXEO	1,16	1,61
TENIS	0,53	1,02
PADEL	1,42	1,89
SQUASH	0,26	0,56
RUNNING	2,37	1,89

Tabla 15. Puntuaciones medias del nivel de demanda de las actividades físico-deportivas de los centros de fitness de Zaragoza.

Anexo 4. DOCUMENTO ENVIADO A LOS CENTROS CON E. PERSONAL.

Buenos días.

Soy Gonzalo Sanz, estudiante de 4º curso de Ciencias de la Actividad Física y del Deporte en la Universidad de Zaragoza. Estoy realizando mi proyecto de fin de carrera centrado en el ámbito del fitness en Zaragoza. El objetivo de mi estudio es concretar la situación actual de los centros de fitness y el servicio de entrenamiento personal en la ciudad de Zaragoza. Para ello se invita a la cumplimentación de un cuestionario al coordinador/gerente/director del centro, con preguntas relacionadas con los espacios disponibles, servicios ofrecidos, y profesionales que trabajan en la instalación (no es obligatorio responder a todas las preguntas, en el caso de no querer contestar alguna concreta).

En la segunda parte del estudio, dirigida a los trabajadores que realicen el servicio de entrenamiento personal en la instalación, se solicitará a cada uno de ellos la cumplimentación de un cuestionario online. **Les envío en archivos adjuntos una copia de dicho cuestionario.**

¿Cómo pueden colaborar con el estudio?

Los coordinadores/gerentes/directores:

- Cumplimentando el siguiente cuestionario online:
https://docs.google.com/forms/d/18IDdgEAPRPX2_sifZXSeIKDUoP4aWqzV39JKFfyZO/Ks/viewform?usp=send_form
- Difundiendo entre sus trabajadores que realicen entrenamientos personales el acceso al siguiente cuestionario online:
https://docs.google.com/forms/d/1w18zP7sXdNcTraiXBjzChIN6TBbEsG_KThT2FFAN8Ow/viewform?usp=send_form

Su colaboración es de gran importancia para el logro de los objetivos del estudio. Mi compromiso es facilitar un resumen de los datos recogidos a aquellos participantes en el estudio que así lo soliciten. Quiero aclarar que la finalidad de este estudio es meramente académica. Si desea cualquier aclaración sobre mi trabajo, o desea tener un seguimiento del mismo, no dude en contactar conmigo.

Muchas gracias.

Reciba un cordial saludo,
Gonzalo Sanz

gonzalosanzgonzalo@gmail.com

616104210



Anexo 5. DOCUMENTO ENVIADO A LOS CENTROS SIN E. PERSONAL.

Buenos días.

Soy Gonzalo Sanz, estudiante de 4º curso de Ciencias de la Actividad Física y del Deporte en la Universidad de Zaragoza. Estoy realizando mi proyecto de fin de carrera centrado en el ámbito del fitness en Zaragoza. El objetivo de mi estudio es concretar la situación actual de los centros de fitness y el servicio de entrenamiento personal en la ciudad de Zaragoza. Para ello se invita a la cumplimentación de un cuestionario al coordinador/gerente/director del centro, con preguntas relacionadas con los espacios disponibles, servicios ofrecidos, y profesionales que trabajan en la instalación (no es obligatorio responder a todas las preguntas, en el caso de no querer contestar alguna concreta).

¿Cómo pueden colaborar con el estudio?

Los coordinadores/gerentes/directores:

- Cumplimentando el siguiente cuestionario online:
https://docs.google.com/forms/d/1dBPhgmUTdcAlvA6jCilU-WkxxK8k-SXdNz91YOYR174/viewform?usp=send_form
(Este enlace está adjunto en el correo en caso de no poder acceder desde el pdf)

Su colaboración es de gran importancia para el logro de los objetivos del estudio. Mi compromiso es facilitar un resumen de los datos recogidos a aquellos participantes en el estudio que así lo soliciten. Quiero aclarar que la finalidad de este estudio es meramente académica. Si desea cualquier aclaración sobre mi trabajo, o desea tener un seguimiento del mismo, no dude en contactar conmigo.

Muchas gracias.

Reciba un cordial saludo,
Gonzalo Sanz

gonzalosanzgonzalo@gmail.com
616104210



**Facultad de
Ciencias de la Salud
y del Deporte - Huesca**
Universidad Zaragoza

Anexo 6. DOCUMENTO ENVIADO A LAS EMPRESAS DE E. PERSONAL.

Buenos días.

Soy Gonzalo Sanz, estudiante de 4º curso de Ciencias de la Actividad Física y del Deporte en la Universidad de Zaragoza. Estoy realizando mi proyecto de fin de carrera centrado en el ámbito del fitness en Zaragoza. El objetivo de mi estudio es concretar la situación actual de los centros de fitness y el servicio de entrenamiento personal en la ciudad de Zaragoza. Para ello se invita a la cumplimentación de un cuestionario a la persona que ofrece servicios de entrenamiento personal en la ciudad de Zaragoza, con preguntas relacionadas con los servicios ofrecidos, formación y otras características relacionadas con la labor de un entrenador personal.(no es obligatorio responder a todas las preguntas, en el caso de no querer contestar alguna concreta).

¿Cómo pueden colaborar con el estudio?

Los entrenadores personales de Zaragoza:

- Complimentando el siguiente cuestionario online:
https://docs.google.com/forms/d/1w18zP7sXdNcTraiXBjzChIN6TBbEsG_KThT2FFAN8Ow/viewform?usp=send_form
(Este enlace está adjunto en el correo en caso de no poder acceder desde el pdf)

Su colaboración es de gran importancia para el logro de los objetivos del estudio. Mi compromiso es facilitar un resumen de los datos recogidos a aquellos participantes en el estudio que así lo soliciten. Quiero aclarar que la finalidad de este estudio es meramente académica. Si desea cualquier aclaración sobre mi trabajo, o desea tener un seguimiento del mismo, no dude en contactar conmigo.

Muchas gracias.

Reciba un cordial saludo,

Gonzalo Sanz

gonzalosanzgonzalo@gmail.com
616104210



Facultad de
Ciencias de la Salud
y del Deporte - Huesca
Universidad Zaragoza

Anexo 7. CORREO ELECTRÓNICO ENVIADO A LOS EXPERTOS EN FITNESS.

Buenos días.

Soy Gonzalo Sanz, estudiante de 4º curso de Ciencias de la Actividad Física y del Deporte en la Universidad de Zaragoza. Estoy realizando mi proyecto fin de grado sobre los servicios de entrenamiento personal ofertados en Zaragoza.

He realizado una revisión bibliográfica sobre el ámbito del entrenamiento personal en nuestro país para centrar el proyecto, pero ha encontrado muy poca información sobre el tema. Es por ello por lo que estoy tratando de contactar con varios profesionales experimentados del sector del fitness, entre los cuales se encuentra, para tratar de situar mi estudio.

Es por ello que le voy a pedir un breve tiempo para responder estas 5 preguntas. Sus respuestas me servirían de gran ayuda, por lo que agradecería mucho su colaboración. Tiene acceso a las preguntas en el siguiente enlace:

<https://docs.google.com/forms/d/1YxnM-s96myLnhoINX0Uauyqfwg1I3CTo1nC8lgrE-s/viewform>

Si desea cualquier aclaración sobre mi trabajo, o desea tener un seguimiento del mismo, no dude en contactar conmigo.

Reciba un cordial saludo,

Gonzalo Sanz

Anexo 8. CUESTIONARIO CENTROS.

Cuestionario centros de fitness en Zaragoza.

Cuestionario destinado a los Coordinadores/gerentes/directores de los centros.

INFORMACIÓN GENERAL

1. Antigüedad del centro:

Indicar los años que tiene el centro.

2. Superficie:

En metros cuadrados.

3. Número de clientes:

Aproximado

4. Número de trabajadores:

5. Cuota promedio para hacer uso de las instalaciones:

Elegir intervalo de una cuota normal.

- <20 euros/mes
- 20-30 euros/mes
- 30-40 euros/mes
- 40-50 euros/mes
- 50-60 euros/mes
- >60 euros/mes

6. Actualmente, ¿Podría indicarnos la distribución porcentual por género de los clientes?

Respuesta Ejemplo H:45% M:55%

¿Podría indicarnos la distribución porcentual por edad de los clientes?

	>16 AÑOS	16-30 AÑOS	31-45 AÑOS	46-60 AÑOS	>60 AÑOS
10-20%	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
21-30%	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
31-40%	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
41-50%	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
51-60%	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
61-70%	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
71-80%	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
81-90%	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
91-100%	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

7. ¿Cuáles son los principales motivos de queja de los clientes?

Por favor, indique los 3 más frecuentes.

SERVICIOS

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

No señalar si no se ofrece el servicio mencionado.

	MUY BAJO	BAJO	MEDIO	ALTO	MUY ALTO
CICLOINDOOR	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
AEROBIC	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
STEP	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
BODY ATTACK	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
BODY COMBAT	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
BODY PUMP	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
BODY BAR	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
BODY VIBRATION	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
CIRCUIT	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
TRX	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
CROSSFIT	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
METABOLIC	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ACONDICIONAMIENTO/MANTENIMIENTO	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ESTIRAMIENTOS	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
YOGA	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
TAICHI	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
PILATES	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ESPALDA SANA	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
BODY BALANCE	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SALSA	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
LATINO	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
HIP-HOP	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
BODY JAM	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

ZUMBA	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
AERO-JAZZ	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
BAILES DE SALÓN	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
AQUAEROBIC	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
AQUASPINNING	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
NATACIÓN	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
WATERPOLO	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
KARATE	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
JUDO	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
BOXEO	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
TENIS	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
PADEL	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SQUASH	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
RUNNING	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Otras actividades que no hayan sido mencionadas:

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

2. ¿Se realiza en su centro algún programa específico para personas con necesidades especiales?

(no incluir si se realiza dentro del servicio de entrenamiento personalizado). En caso afirmativo señale cuál o cuáles.

- REHABILITACIÓN CARDIACA
- ENFERMEDADES RESPIRATORIAS
- HIPERTENSIÓN
- ARTROSIS
- OSTEOPOROSIS
- DISCAPACIDAD
- MAYORES
- SOBREPESO
- GANANCIA DE PESO
- EMBARAZADAS
- PROBLEMAS DE ESPALDA
- Otro:

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

En caso afirmativo indicar que funciones.

¿Cómo se desarrolla el servicio del entrenamiento personal en el centro?

Se admiten varias respuestas.

- De forma individual
- Por parejas
- Pequeños grupos.

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

- El cliente elige a su entrenador personal.
- Se le asigna un entrenador personal al cliente.

¿Establecen un protocolo de actuación determinado del entrenador personal con los clientes? Si la respuesta es afirmativa, ¿Cómo es ese protocolo?

¿Cuál es la formación que requieren para contratar a un entrenador personal?

- Doctor en actividad física y deporte
- Licenciado/graduado en ciencias de la actividad física y del deporte
- Certificado nacional de Entrenador Personal
- Certificado internacional de Entrenador Personal
- Master universitario en entrenamiento personal
- Módulo superior en actividad física y deporte
- Módulo medio en actividad física y deporte
- Bachiller
- ESO
- Graduado escolar
- Otro:

¿Cuáles son las competencias que valoran/exigen a la hora de contratar a un entrenador personal?

¿Cuál es el perfil de persona que buscan en un entrenador personal?

¿De cuántos entrenadores personales dispone el centro deportivo?

¿Qué tipo de contrato establecen con los entrenadores personales?

¿Alrededor de qué intervalo es el sueldo medio mensual de un entrenador personal en su centro?

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

¿Con que frecuencia la mayoría de los clientes trabaja con su entrenador personal?

Edad media de los entrenadores personales:

Intervalo de edad

- 18-22
- 23-26
- 27-30
- 30-35
- 35-45
- > 45

¿Qué tipo de usuario requiere este tipo de servicios?

5. Cuando un cliente se inscribe en el centro, ¿está obligado a cumplimentar y firmar algún cuestionario para valorar su aptitud para la práctica de actividad física?

- Sí
- No

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

- Sí
- No

7. ¿Se realizan revisiones médicas en el propio centro?

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

- Sí
- No

En caso afirmativo indique 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:

8. ¿Se realizan valoraciones funcionales en el propio centro? .

- Sí
- No

En caso afirmativo, indique 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:

PROFESIONALES

1. ¿Podría indicar cuántas personas trabajan en el centro deportivo, diferenciando las que están contratadas por la propia entidad gestora del centro, de aquellas otras que puedan pertenecer a alguna entidad externa o sean autónomas?

EJEMPLO (TOTAL:45 GESTORA CENTRO:35 E.EXTERNA/AUTÓNOMOS:10)

Por favor, indíquenos también como se distribuyen en función de su género y dedicación.

EJEMPLO (H:20 M:25 DEDICACIÓN COMPLETA:35 PARCIAL:10)

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

En caso afirmativo, indique en qué acciones de las siguientes se materializa.

- 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?

Siempre la empresa

Algunos la empresa, otros los trabajadores

Siempre los trabajadores

3. ¿Cuentan en el centro con algún catálogo en el que se definan las características y funciones de cada puesto?

- Si
- No

4. ¿Existen Licenciados/Graduados en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte entre los trabajadores del centro?

- Si
- No

En caso afirmativo, ¿Podría indicarnos el número de Licenciados/Graduados en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte que trabaja en cada una de las siguientes áreas o campos del centro?

- Gerencia/Dirección. - Dirección técnica/coordinación. - Recepción. - Entrenamiento personal. - Monitores/instructores.

	1-3	4-8	9-12	13-16	17-20	>20
Gerencia/Dirección.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Dirección técnica/coordinación.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Recepción.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Entrenamiento personal.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Monitores/instructores.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

5. Por favor, indíquenos las 2 cualidades que le parecen más importantes en el desempeño de los siguientes puestos de trabajo.

Gerencia/Dirección. Dirección técnica/coordinación. Recepción. Entrenamiento personal. Monitores/instructores

6. Establezca en orden de mayor a menor importancia (1-4) los siguientes criterios a la hora de contratar a un trabajador.

	1	2	3	4
Las competencias y habilidades específicas para el desempeño del puesto	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La certificación o titulación que posee	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
La personalidad del trabajador	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Los años de experiencia en el sector	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

7. ¿Está obligado el personal del centro a utilizar durante el trabajo uniformes con la imagen corporativa del centro?

- Sí
 No

INSTALACIONES Y EQUIPAMIENTOS

1. Espacios de actividad físico-deportiva cubiertos:

Indicar el número de unidades que dispone la instalación de cada espacio y la superficie de cada espacio indicado. En los espacios que hay repetidos (Fitness 1 y fitness2), en caso de haber 2 habrá que poner 2 unidades en ambas filas. En el caso de tener más de 1 espacio señalado y no haber más casillas poner la suma total de m². En caso de no tener, no completar la casilla correspondiente.

	1	2	3	>3	<100m ²	100-200m ²	201-300m ²	301-400m ²	501-600m ²	>600r
VASO DE PISCINA	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SALA FITNESS	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SALA FITNESS 2	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SALA CLASES COLECTIVAS/POLIVALENTE	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SALA CLASES COLECTIVAS/POLIVALENTE 2	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

SALA CLASES COLECTIVAS/POLIVALENTE 3	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SALA CICLO-INDOOR	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SALA DEPORTES DE CONTACTO	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SPA O ZONA ESPECÍFICA DE HIDROTERAPIA Y/O TERMOTERAPIA (NO INCLUIR SI SE TRATA DE EQUIPO EN VESTUARIOS)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
PISTA GRANDE (DEPORTES COLECTIVOS)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
PISTA DE PÁDEL	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SQUASH	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
PARQUE INFANTIL	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ROCÓDROMO	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Otros espacios de actividad físico-deportiva cubiertos que no se hayan mencionado:

Indique tipo, cantidad y superficie.

2. Espacios de actividad físico-deportiva al aire libre:

Seleccionar la cantidad de cada uno de los espacios indicados. En caso de no tener, no completar la casilla correspondiente.

	1	2	3	4	>4
VASO DE PISCINA	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
PISTA DE TENIS	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
PISTA DE PADEL	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
PISTA POLIDEPORTIVA	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
PARQUE INFANTIL	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
CAMPO DE FÚTBOL 7	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ROCÓDROMO	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
SOLARIUM	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

Otros espacios de actividad físico-deportiva al aire libre que no se hayan mencionado:

Indique tipo de espacio y número de veces que dispone de dicho espacio.

3. ¿Podría indicarnos qué proporción en % se la superficie de la/s sala/s de fitness con que cuenta el centro se dedica a cada una de las siguientes zonas?

	<10%	11-20%	21-30%	31-40%	41-50%	51-60%	61-70%	71-80%	81-90%	>90%
ZONA DE EQUIPAMIENTO CARDIOVASCULAR	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ZONA DE MAQUINARIA DE RESISTENCIA	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ZONA DE PESO LIBRE	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ZONA DE ESTIRAMIENTOS	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
ZONA DE ASESORAMIENTO Y/O VALORACIÓN FUNCIONAL	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

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

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

5. Espacios destinados a servicios complementarios.

- Parking propio.
- Cafetería
- Restaurante
- Tienda
- Guardería
- Sala de Tv/lectura
- Peluquería/salón de belleza
- Gabinete médico/fisioterapéutico
- Otro:

Anexo 9. CUESTIONARIO ENTRENADORES PERSONALES.

Cuestionario para entrenadores personales de Zaragoza

1. Género

- Hombre
 Mujer

2. Edad:

3. Nacionalidad:

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

4. Anteriormente, ¿Ha trabajado en funciones distintas a las de entrenador personal dentro del campo de la actividad física y del deporte?

En caso afirmativo, indique la/s funciones.

- Si
 No
 Instructor de sala de musculación.
 Instructor de actividades dirigidas.
 Docencia de actividad física y deporte.
 Docencia de Educación Física dentro de la Enseñanza
 Otro:

5. ¿Indique qué tipo de servicios de entrenamiento personal realiza?

- Servicios de entrenamiento personal a domicilio.
 Servicios de entrenamiento personal en instalaciones deportivas.
 - Servicios de entrenamiento personal en instalaciones propias.
 Otro:

6. ¿Cuál es el procedimiento por el que usted adquiere clientes como entrenador personal?

(Se admiten varias respuestas).

- A través de internet.
 A través de una empresa que le consigue los usuarios.
 Tarjetas de visita en instalaciones
 El "boca a boca" de sus clientes.
 Otro:

7. ¿Indique en orden de mayor (1) a menor los tipos de clientes con los que trabaja pertenecientes a los tipos de población que aparecen a continuación?

Solamente incluir los grupos con los que trabaja.

	1	2	3	4	5	6	7
Personas sin discapacidad	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Mayores de 60 años	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Personas con discapacidad física y/o psíquica.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Poblaciones con disfunciones sociales (drogodependencias, población penitenciaria, etc.)	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Embarazadas.	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Turistas	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>
Otros	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>	<input type="radio"/>

8. ¿Cuáles son los principales objetivos de la mayoría de personas que reclaman sus servicios?

- Preparación pruebas físicas.
- Pérdida de peso.
- Mantenerse en forma.
- Ganar peso.
- Programa de hipertrofia.
- Recuperación de lesiones.
- Otro:

9. ¿Qué rango numérico de servicios personales realiza al mes?

- 1-5
- 6-12
- 13-30
- >30

10. En una semana tipo, ¿cuántas horas totales dedica normalmente a su trabajo de entrenador personal?

- Menos de 10h.
- Entre 10-20h.
- Entre 21-30h.
- Entre 31-40h.
- Entre 41-50h.
- Más de 50h.

11. ¿Considera su trabajo actual de entrenador personal, como eventual?

- Si
- No
- Ns/nc

12. ¿Se plantea trabajar como entrenador personal toda su vida?

- Si
- No
- Ns/nc

13. ¿Conoce usted a qué convenio colectivo pertenece en el trabajo de actividad física y de deporte que está realizando?

- Si
- No
- Ns/nc

En caso afirmativo indique cual es:

14. Los ingresos que recibe mensualmente por su trabajo como entrenador personal están entre:

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

15. ¿Cuál es el máximo nivel de estudios oficiales que ha terminado?

- Doctor
- Licenciado
- Diplomado
- Bachillerato
- Modulo de formación profesional superior
- Modulo de formación profesional medio
- Graduado escolar
- Sin graduado escolar
- Otro:

16. ¿Piensa que las funciones de actividad física y deporte que realiza en la actualidad son diferentes a las que le cualifica la titulación que tiene?

- Si
- No
- Ns/nc

17. (Dirigida solamente a quien es Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte), ¿Está usted colegiado en el Colegio Oficial de Licenciados de Educación Física y Ciencias de la Actividad Física y el Deporte?

- Si
- No

18. ¿Cuál de los siguientes aspectos le ha ayudado a conseguir su trabajo actual como entrenador personal?

- Biografía personal
- Entrevista
- Titulación/es de actividad física y deporte.
- Contactos
- Trabajar varios años de voluntario en la entidad.
- Idiomas
- Ns/nc
- Otro:

19. ¿Ha realizado curso/s, postgrado o asistido a algunas actividades de formación permanente en actividad física y/o deporte en los últimos 4 años?

- Si
- No

20. De las instalaciones que aparecen a continuación, ¿En qué tipo de instalaciones trabaja?

(se admiten varias respuestas).

- Instalación privada
- Instalación pública
- Instalación pública de gestión privada

21. 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:

22. En el caso de tener contrato, su contrato en esta entidad tiene una dedicación a:

- Tiempo completo
- Tiempo parcial

23. En el caso de contrato parcial, ¿Por cuáles de estos motivos tiene un contrato parcial?

- Está estudiando
- 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 deporte.
- Ns/nc
- Otro:

24. ¿Cuánto tiempo lleva trabajando para esta entidad?

- < 1 año
- 1-3 años
- 4-10 años
- > 10 años

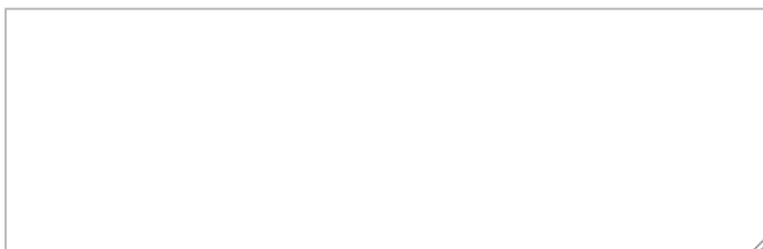
25. En su contrato, ¿cuál es la denominación de su puesto laboral?

- Monitor
- Técnico deportivo
- Director técnico deportivo
- Profesor
- Instructor
- Entrenador Personal
- Ns/nc
- Otro:

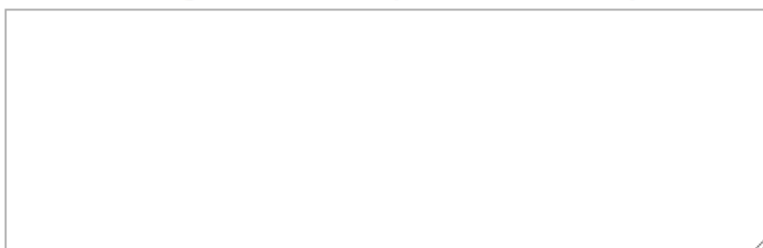
Anexo 10. CUESTIONARIO EXPERTOS EN FITNESS Y EP.

PROYECTO ENTRENAMIENTO PERSONAL

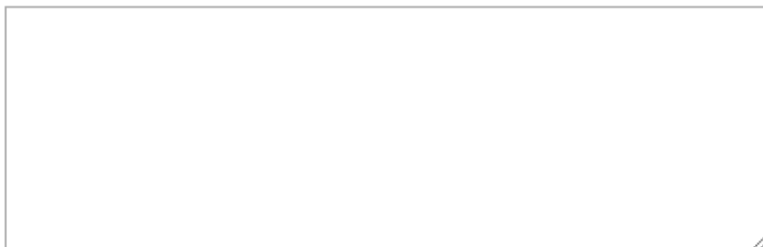
¿Cuál crees que ha sido la evolución del entrenamiento personal en España a lo largo de los años?



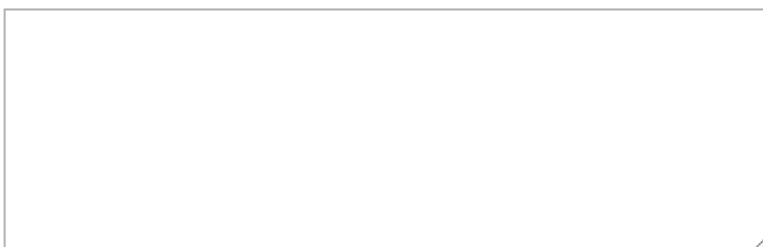
¿Cuáles son las formas que piensas que puede contactar el Entrenador Personal con el futuro cliente? ¿Y Cuáles son los perfiles de clientes que suelen requerir sus servicios?



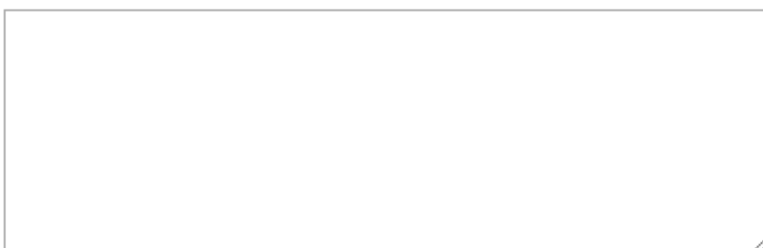
¿Qué tipologías de entrenamiento personal consideras que existen?



¿En qué rango de sueldo mensual piensas que puede encontrarse un entrenador personal? (en función de su ámbito de trabajo, preparación...)



¿Cuáles crees que son la formación o formaciones más adecuadas para ser un buen entrenador personal?, ¿y qué competencias necesita un entrenador personal para ser un buen profesional?



Anexo 11. CONCLUSIONS.

➤ THE FIELD OF FITNESS IN THE CITY OF ZARAGOZA.

It has been estimated that in the city of Zaragoza there are approximately a total of 54 fitness centers with at least one room for guided activities another fitness room. It seems useful to create a census of fitness facilities in the city of Zaragoza since it doesn't exist yet.

➤ GENERAL FACTS ABOUT CENTERS.

Fitness centers in Zaragoza show an increased in size and number of partners. They have also improved the ratio surface / client compared to other Spanish cities in recent years.

The presence of women and men is balanced and the typical user is from 31 to 45 years old, and pays a monthly fee between €20 and €40.

➤ SERVICES.

Fitness centers are characterized by a broad range of services. Indoor-cycle, the most demanded by users, is always among physical sporting activities.

Centers offer a wide variety of new fitness trends that coexist with other classic ones, like step, aerobics, which are present in almost all centers. The demand of paddle also strikes among users. Most centers offer services for specific populations, by paying attention -for example- to the frequent back problems and to the elderly. We consider necessary to increase the demands for new users in order to avoid health risk by taking a medical checking and a questionnaire about the new user's capacity.

➤ PROFESSIONALS.

Almost all professionals in fitness centers are employed by the company, where more than half staff is part time contracted with a slightly higher presence of men to women. The presence of a degree in CCAFD at fitness centers is very common, although, instead of holding the technical management positions they are often employed in other lower-skilled posts to which they are entitled. Experience and skills are the most valuable assets for hiring these professionals in Zaragoza.

➤ EQUIPMENT AND FACILITIES.

There is an increased presence of outdoor facilities in Zaragoza than in other cities: solarium, pool and paddle as the most frequent. 70.6% of the centers have a specific indoor-cycle room and almost all centers have 2 guided activity rooms. SPA services, indoor swimming pools, physiotherapy- medical cabinets, and other complementary services with greater accessibility for people with disabilities show the growth of the fitness towards an interdisciplinary stream next to other professionals (doctors, physiotherapists and nutritionists) who consider health as the most important.

➤ PT SERVICE IN CENTERS.

About 63% of centers offer this service, relatively new in most of them.

The training required for this position is normally a degree in CCAFD with experience, good look, and human values(polite, friendly, close, etc) apart from commercial qualities.

➤ **PERSONAL TRAINERS IN ZARAGOZA.**

It is a new profession whose implementation lags behind other cities, where almost all trainers have been dedicated to it for less than 4 years, and they are about 29.6 years old, with little female presence.

Professionals who perform the functions of PT often work part time, and their multifunctionality occurs very often, due to the impossibility to dedicate themselves to just one activity. They usually work less than 20 hours per week, and with incomes equal to or less than €1,000 per month. Their education is uneven due to the lack of regulation in this regard.

They are mostly required in private centers, and about 60% of cases are self-employed.

The customer's profile is a person between 32 and 45 years old with little time to train; he/she may have some ailment / injury or overweight and needs motivation to train.

➤ **GENERAL CONCLUSIONS.**

This area needs a major adjustment, since there are many important aspects to be determined and the user's health is at stake.

It is necessary to investigate this profession further since there are very few studies on it. The better we know this profession, the easier it will be to develop strategies to improve the quality of the service provided.

The fitness industry, specifically the PT service means a significant career opportunity for degrees in CCAFD.

We must fight to prevent professional intrusion since it is an area that moves large quantities of money in our country and attracts the interests of unskilled people threatening many people's health.

Anexo 12. CONCLUSIONES PERSONALES.

Como reflexión personal, me gustaría comentar que he terminado muy satisfecho este trabajo, con muchos aprendizajes obtenidos, desde cómo utilizar la herramienta de Google Drive para elaborar cuestionarios online, hasta cómo proceder para contactar con personas ajenas a mi persona para solicitar una simple colaboración en el proyecto. Muy contento por la aceptación de muchos centros en un ámbito en el que hay mucha competencia y recelo a estos estudios. Además, todos los contactos establecidos con autores de determinados estudios para solicitar sus trabajos, han terminado con éxito, gracias a su amabilidad e interés.

También me gustaría añadir que a raíz de este proyecto, he recibido una oferta de trabajo en un centro participante en el estudio, el cual al recibir uno de los cuestionarios presentes en este documento ha querido proponerme un proyecto que tienen planteado para la temporada 2014-2015.