



NOTA SOBRE EL AUTOR

Dani Buyo es PoolBike Máster Trainer, MBA "sports management" EASSEM / Ramon Llull, Doctorando en didáctica de la educación física, Diplomado en educación física, Licenciado en psicopedagogía, Máster en Calidad de Vida y Fitness y Récord Guinness mundial de ciclismo indoor (83h non stop).



RENTABILIZA *tu* instalación acuática

Nuestro sector evoluciona constantemente, hemos pasado del "Fitness" al "Wellness" y por ello es muy importante tener claro qué supone este cambio en nuestro centro. Los fabricantes de equipos y maquinaria de Fitness nos presentan constantemente novedades, algunas de ellas muy interesantes y que llegarán a consolidarse. En otros casos, la industria de los centros deportivos va unida de la mano de la industria de los fabricantes, en constante búsqueda de la novedad y de acercar nuevos retos y nuevas actividades en su tiempo de ocio. Satisfacer las demandas del público, desde el más sedentario al más activo, abre la vía de desarrollo de nuevos productos, ya sean materiales o nuevas propuestas de actividad.

Mantenerse cerca de la evolución del sector, y seguir la aparición de novedades susceptibles de introducir en el propio centro deportivo, debe ser una de las tareas del "Fitness Manager" moderno, ya que cada día el público se diversifica más, alejándose del modelo de los años 70 y 80, en que los centros sólo disponían de sala de pesas y alguna sala para los primeros pasos del aeróbic. Era el inicio de las modernas actividades dirigidas que ha ido evolucionando cada vez más a centros multiservicio, donde el "Wellness" y los equipamiento acuáticos van ganando terreno al modelo tradicional.

Para mantener la óptica empresarial, encaminada a la obtención de beneficios, hay que aplicar las tres A del "management" moderno ante las novedades:

- **Adoptar:** Hacer propias las novedades del sector e introducirlas en los proyectos de futuro y novedades para próximas temporadas.
- **Adaptar:** Buscar la forma ideal de incorporarlas en la instalación.
- **Aplicar:** Resultado de un profundo trabajo de las dos anteriores, una vez realizadas todas las pruebas y estudios necesarios.

Las dos primeras, van estrechamente relacionadas a la formación constante y a la asistencia a congresos y ferias. Mientras que la tercera va ligada a la acción, una acción que debe ser temporalmente ágil, basada en estudios previos de viabilidad para obtener los resultados deseados, que son la mejora de la rentabilidad de la instalación.

El talón de aquiles de la mayoría de instalaciones deportivas o recreativas son las zonas de agua, piscinas, "Spa" o Wellness. Debido al alto coste de mantenimiento, que repartido por el número de usuarios, dispara este coste relativo frente al de las salas de "fitness" o actividades dirigidas en seco.

PONGAMOS UN EJEMPLO PRÁCTICO DE GESTIÓN DEPORTIVA:

La instalación A, que no dispone de piscina, tiene un uso diario de la sala de "Fitness" de 250 usuarios y un coste diario de mantenimiento y gastos fijos de 1.250 euros, lo que supone 5 euros por usuario diario.

La instalación B, dispone de piscina, con un uso diario de 250 usuarios en sala de "fitness" y 100 de piscina, los costes diarios de mantenimiento y gastos fijos ascienden a 1.250 euros en la sala de "Fitness" y 1.000 euros de piscina. Un total de 2.250 euros, lo que supone un gasto por usuario diario de 6,5 euros, un 15% más.

Instalación A

Sala "fitness"

Gastos fijos día: 1250 €

Nº usuarios día: 250

Coste unitario por usuario único: 5 €

La instalación B dispone de más servicios, pero también de un mayor coste por usuario. La vía de rentabilidad es aumentar el número de usuarios de la piscina.

A priori la diferencia no es tan alta en lo que se refiere a gastos, pero debemos tener en cuenta que es la sala de "Fitness" la que minimiza el déficit productivo de la piscina, amortiguando el coste por usuario con sus plusvalías o beneficios diarios de la sala de "Fitness".

Hasta aquí todo es conocido por los gestores, por lo que introducir nuevas actividades en la piscina que nos aumenten el número de usuarios, permitiría aproximar el coste por usuario de la sala al de la piscina.



El medio acuático requiere de implementos para la realización de actividad física, que va desde los sencillos, como son las tablas, "las patatas fritas" o "churros" a otros más compuestos como es el caso de la "Poolbike", un implemento que ofrece nuevas posibilidades, a la vez que más opciones de actividad al medio.

NOVEDADES QUE APORTA EL PEDALEO ACUÁTICO:

- Cambio de plano de trabajo, de horizontal a vertical.
- No es necesario saber nadar para trabajar de forma aeróbica.

Instalación B

Sala "fitness"

Gastos fijos día: 1.250 €

Nº usuarios día: 250 €

Coste unitario por usuario único: 5 €

Piscina

Gastos fijos día: 100 €

Nº usuarios día: 100

Coste unitario por usuario único: 10 €

**Total: 2250 € / 350 usuarios = 6,4 € por usuario
15% superior al de la instalación A**

- Puede atraer nuevos usuarios de sala de "Fitness" o especializados en ciclismo.
- Atraer a los usuarios de la piscina que no participan en clases de "aguagym".

LA RENTABILIZACIÓN DE LA INVERSIÓN VIENE POR LAS SIGUIENTES VÍAS:

- Introducción de una nueva actividad, como puede ser el "poolbiking", a partir de 6 bicicletas.
- Uso en circuito combinado "aguagym" (que supone entre 4 y 6 unidades).
- Uso libre de la bicicleta puesta a disposición de los usuarios (2-3 unidades).

A continuación, a modo de ejemplo, les presentamos un modelo práctico de captación de abonados que funciona:

- Repartir invitaciones de un día para que cada alumno de "aguagym" pueda traer a un acompañante que no asiste a las clases para que pruebe la bicicleta acuática. (Por ejemplo los maridos de las alumnas de "aguagym").

Sin duda el objetivo debe ser ganar nuevos usuarios de la instalación acuática así como nuevos socios, que permitan igualar la balanza entre el coste por usuario de la sala de "fitness" y la piscina.

INFORMACIÓN E IMÁGENES // POOLBIKE