



Universitat Autònoma de Barcelona

---

Facultad de Filosofía y Letras  
Departamento de Filología Española

**Las tramas culturales del *Fitness* en Argentina:  
los cuerpos activos del *ethos* empresarial emergente**

María Inés Landa

**Tesis doctoral dirigida por:**

Dra. Meri Torrás

Dra. Beatriz Ferrús

**Estudios de Doctorado  
en Teoría Literaria y Literatura Comparada  
Barcelona, 2011**

EL ESTRÉS NO SOLO  
TE PUEDE CAUSAR  
MOLESTOS DOLORES  
DE CABEZA Y  
ALTIBAJOS EN LA  
OFICINA, SINO QUE  
TAMBIEN PUEDE  
DESPERTAR LAS  
HORMONAS DE LA  
OBESIDAD. APRENDE  
A MANEJAR LA  
TENSION Y A EVITAR  
ASI LOS KILOS DE MÁS.

# EL FACTOR RELAX

POR YAMILA BEGNE FOTOS TURE LILLEGRAVEN

**Ya no podés aguantar mucho más.** Son las tres menos cuarto de un día pésimo, que incluyó un par de medias corridas, el malhumor de tu jefe y un llamado de mamá que te cargó de culpa. Necesitás algo que te levante, algo que te ayude a transitar el resto del día sin explotar. ¿Un helado? ¿Un plato rebosante de papas fritas? O por qué no, el paquete de galletitas que se aburre en el cajón del escritorio. Si alguna vez te sentiste de esta manera, no hace falta que aclaremos: ojo, el estrés te puede hacer engordar. En un estudio realizado el año pasado por la Asociación Americana de Psicología

de Estados Unidos sobre una muestra de más de 1800 personas el 43% admitió que ante situaciones estresantes comía en exceso o se alimentaba con productos poco sanos. Y las mujeres se mostraron más proclives a esta conducta que los hombres.

Olvidate de la terapia del helado. Recientes investigaciones han aportado nueva información acerca de la relación entre el estrés y el ansia por comer que nos da la clave de cómo se puede romper el ciclo. Y una vez que descubras cómo combatir las reacciones biológicas que se ponen en tu contra, seguramente te vas a sentir más relajada.



### ■ POR QUÉ LAS MUJERES DE LAS CAVERNAS NO USABAN LYCRA: ESTRÉS, GRASA Y DARWIN

La palabra estrés se usa más que la lechuga en las ensaladas. Pero en términos científicos, ese inductor de dolor de cabeza y de nervios que te consumen es la forma que tu cuerpo encuentra para tratar de mantener el equilibrio en situaciones de amenaza. El balance se logra liberando hormonas. Entonces, ya sea que hayas perdido tu billetera o que se te haya atrasado el período, tu cuerpo enfrenta el reto de la única forma en que sabe hacerlo: indicando a las glándulas suprarrenales que liberen cortisol y adrenalina (los doctores las llaman epinefrina), las hormonas del estrés.

En la prehistoria, necesitábamos esas dos hormonas para escapar de nuestros predadores o para enfrentarlos; hoy en día, son todavía útiles a la hora de lidiar con situaciones que generan tensión.

Probablemente conozcas la adrenalina como la hormona de la pelea, te da energía instantánea para que puedas salir de momentos complicados.

La lógica que nos lleva a comer cuando nos sentimos amenazados es, sin embargo, menos obvia. ¿Acaso llenarnos de golosinas no nos deja en un estado letárgico? ¿Y no es eso exactamente lo contrario a lo que debería suceder cuando la adrenalina empieza a correr por nuestras venas? Para dar con la respuesta, es necesario que te familiarices con el cortisol. Esta otra hormona del estrés es liberada por las glándulas suprarrenales al mismo tiempo que la adrenalina, pero en general no sentimos su efecto inmediatamente. Cuando empezamos a sentirlo, nos damos cuenta muy rápidamente porque la

única función del cortisol es ponernos famélicas. "Es uno de los mecanismos de defensa que tiene nuestro cuerpo" señala Diana Tiberio, médica gastroenteróloga especializada en nutrición. "En condiciones de estrés elevado, el nivel de esta hormona aumenta desmesuradamente, lo que deriva en un incremento de la retención de grasa en la zona abdominal". Otros estudios sugieren que el cortisol puede llegar a interferir con las señales que controlan el apetito (greлина) y la saciedad (leptina). El estrés y el cortisol también pueden llegar a ser

la causa de que nuestro cerebro encuentre más placer en los alimentos dulces. Y dado que el cortisol puede desordenar las señales de hambre y suprimir el sistema de recompensas que el cerebro regula normalmente, sentir tensión puede llevarte a deglutir un postre inmenso después de una buena comida.

Este mecanismo era positivo en aquellos tiempos lejanos en los que gastábamos millones de calorías huyendo de animales salvajes y en los que teníamos que recargar constantemente esa





## COMBUSTIÓN INTERNA

Así afecta el estrés a tu cuerpo en momentos de tensión, por ejemplo, cuando tu empresa entra en proceso de reestructuración y vos pensás que quizás te despidan:

**En una fracción de segundo** tu cerebro les avisa a las glándulas suprarrenales, ubicadas justo arriba de los riñones, que empiecen a producir adrenalina. Al mismo tiempo, comienza a producir cortisol, la hormona del estrés.

**En algunos segundos** tus glándulas suprarrenales comienzan a generar adrenalina para que tengas energía, ya sea para pelear o para huir. El ritmo de tu corazón, tu presión sanguínea y el nivel de azúcar en tu sangre aumentan, y vos comenzás a sentir esa señal de alerta levemente enfermiza.



**En diez segundos** el estrés comienza a disminuir y la producción de adrenalina decrece, pero tu cuerpo continúa produciendo cortisol.

**En varias horas** la amenaza inmediata ha pasado, pero tu cuerpo todavía siente los efectos. Todo el cortisol que estuviste generando aumenta la producción de insulina y empezás a sentir que estás hambrienta. Si no hacés nada para contrarrestar el estrés constante, tu cuerpo vive este proceso día tras día y se ve llevado a:

**En una semana** el nivel crónicamente elevado de tu cortisol impide que la insulina traslade azúcar hacia afuera del sistema sanguíneo. Ese stock puede hacer que tu nivel de azúcar alcance el grado característico de la pre-diabetes.

**En dos semanas** tu testosterona empieza a disminuir, lo que puede provocar que pierdas masa muscular, que te sientas débil y deprimida y que te olvides de tu apetito sexual. Tu sistema inmunológico se debilita, tu metabolismo de aletarga, y te podés sentir cansada, dolorida y malhumorada. Todo esto te lleva a comer de más y a elegir los alimentos menos indicados.

**En seis semanas** es probable que haya habido un aumento de peso notorio, probablemente en tu región abdominal, la zona donde el cortisol manda a tu cuerpo a almacenar grasa innecesaria.



energía perdida. Pero ahora que el estrés está más ligado a agendas apretadas y a billeteras desordenadas que a bestias feroces, nuestro miedo más profundo es ver crecer nuestras caderas hasta dimensiones sobrenaturales. Parecería que el estrés debilita nuestra voluntad, pero el verdadero culpable de esa derrota es el cortisol. La razón por la cual querés un brownie y no una ensaladita cuando estás metida en un embotellamiento de tránsito es que el cortisol demanda fuentes que provean rápidamente de energía: alimentos grasos y carbohidratos que tu cuerpo puede utilizar instantáneamente. Es por eso que las pastas, las barras de chocolate y las papas fritas han ganado el estatus de comida fácil: son exactamente lo que tu cuerpo ansía cuando está en problemas.

Mariana Patrón Farías, nutricionista del portal Nutriinfo.com, confirma nuestras sospechas y explica que el aumento de cortisol está asociado con el aumento del apetito y la particular inclinación hacia los alimentos dulces. Pero no somos los únicos que reaccionamos de esta manera ante el estrés. Algunos estudios han demostrado que inclusive los ratones prefieren los alimentos hipercalóricos cuando están perturbados. Durante un experimento, investigadores de la Universidad de Pensilvania dieron comida común a ratones y, una vez al día, les brindaron la tentadora oportunidad de ingerir todo el alimento alto en grasas que pudieran comer en una hora. Como los roedores, por lo que sabemos, tienen la suerte de no tener que soportar reuniones con sus jefes, los investigadores los hostigaron exponiéndolos, entre otras cosas, al olor de sus predadores, y cuando estaban estresados inge-

rían durante esa hora toda la comida grasosa que podían durante esa hora y comenzaban a comer más y más con el paso de los días. El resultado: un grupo de ratones gorditos y furiosos.

### ■ POR QUÉ PRIVARSE ES RIDÍCULO

El estudio en roedores también sugiere que las mujeres pueden ser más sensibles a este efecto particular del estrés. Sí, podría haber una razón biológica que explique que tu chico prefiera relajarse en el sillón luego de un día largo y pesado, en lugar de hurgar lo que quedó de la última comida. Los investigadores encontraron que, cuando enterraban una pieza de alimento grasoso en el hábitat de los roedores, las Minnieys estaban mucho más motivadas que los Mickeys a la hora de excavar en busca del delicioso bocado. Mientras que las hembras desenterraron su tesoro en un promedio de 60 segundos, a los machos la complicada tarea les llevó más del doble de tiempo. (Por favor, no intentes recrear este experimento en tu casa).

En la Universidad Estatal de Montclair de Estados Unidos, los científicos descubrieron que el hábito de picar snacks es diferente entre mujeres y varones. Un grupo de sujetos se dedicaron a armar rompecabezas, algunos de los cuales eran casi irresolubles. Luego, se los invitaba a picotear maníes, pasas de uva, papas fritas y M&Ms. Las mujeres optaron por comer más snacks saludables mientras fueron capaces de resolver el rompecabezas, pero se sumergían en el chocolate si no lo lograban. Los hombres mostraron la reacción opuesta: comieron más snacks no saludables al dominar el arte del rompecabezas.

El análisis parece haber develado una dife-



rencia entre las actitudes que hombres y mujeres asumen ante los alimentos. La médica especialista en nutrición Marta Beatriz Persico señala que, dentro del complicado campo de las conductas alimenticias, las mujeres tienden a tomar los alimentos chatarra como castigo, mientras que los hombres suelen entenderlos más como un premio. En el estudio del rompecabezas, los hombres eligieron la comida chatarra como recompensa, en este caso, por haber resuelto el desafío. Al contrario, cuando las mujeres (muchas de las cuales estaban siguiendo una dieta) se sintieron frustradas, salieron en la búsqueda de la comida tabú para sentirse mejor.

Esa es una mala idea en más de un sentido. "Cuanto más tratamos de restringir las calorías, se hace más probable que subamos de peso", señala el prestigioso neurocientífico Cliff Roberts, quien llevó a cabo un estudio, en la Universidad Southbank de Londres, sobre 71 estudiantes jóvenes. En las 12 semanas que trascurrieron desde el principio del trimestre hasta el final, 40 de las mujeres participantes aumentaron un promedio de 2 kilos y medio. Todas ellas estaban habituadas a las dietas, habían exhibido elevados grados de restricción al principio del periodo y tenían altos niveles de cortisol. Roberts cree que la tensión generada por el intento de mantener el peso y, a la vez, seguir el ritmo académico, creó en ellas un círculo vicioso: el estrés las llevó a comer, la ingesta continua (y la suba de peso que sobrevino) las estresó todavía más y, entonces, se volcaron hacia la comida chatarra.

Los niveles crónicamente elevados de cortisol, que



derivan de cualquier tipo de estrés prolongado, pueden afectar el peso aún más en periodos complicados. El cortisol estimula al cuerpo a almacenar grasa, específicamente en la región abdominal, y no a quemarla. Es su forma natural de asegurar que las fuentes de energía estén disponibles para los momentos en que el cuerpo necesita realizar un esfuerzo para preservar la vida o para enfrentar hambrunas. Todo esto tiene más sentido cuando se considera que la grasa abdominal posee tanto un mayor suplemento de sangre como una mayor cantidad de receptores para el cortisol. Esta hormona también disminuye la producción de testosterona, que es esencial para la formación de músculos. Su bajo nivel llevado a un estado crónico, promueve la pérdida de masa muscular, lo que puede aletargar el metabolismo.

### ■ POR QUÉ ES MEJOR DISTRAERSE

Si decidiste quedarte en la ciudad y no huir a un monasterio, resulta imposible evitar el estrés o controlar ante él la reacción natural del cuerpo. Pero tampoco es totalmente inevitable que empieces a producir cantidades astronómicas de cortisol; todavía hay muchas cosas que podés hacer. Probá, por ejemplo, estas estrategias fáciles para controlar la tensión:

**Date por vencida.** El estudio de los rompecabezas indicó que las mujeres tienden a comer más alimentos poco saludables cuando se encuentran batallando contra el estrés y restringiendo las calorías de su dieta para perder peso. Esto claramente indica, según Persico, que tanto las mujeres como los hombres deben dejar de privarse. "La palabra prohibido es el peor modo de afrontar una dieta; no se debe hablar de ali-





mentos prohibidos, sino de gratificaciones que uno se puede dar en algunos momentos y en cantidades pequeñas", señala. Trata de hacer lugar para uno o dos pequeños gustos al día en lugar de abolirlos por completo; de esa forma, vas a evitar desbarancarte cuando, finalmente, tu fuerza de voluntad decaiga.

**Dormí.** Sí, puede que esto sea la última cosa de la que sos capaz cuando estás estresada, pero aquí van algunos nuevos datos que te pueden animar a darle una oportunidad a la almohada: "Dormir bien ayuda a tener un nivel de actividad hormonal normal ya que el cortisol describe un ritmo circadiano que hace que su nivel descienda por la tarde", señala Tiberio. "Es por eso que", agrega, "mantener los ciclos de sueño ayuda a controlar el apetito". La privación del sueño también incrementa el monto de grelina (la hormona que despierta el apetito) y disminuye el de leptina (un supresor del hambre). No necesitás tanto tiempo de sueño como pensás: un estudio del periódico *Sleep* muestra que siete u ocho horas por noche son suficientes y que dormir más o menos de ese tiempo puede llevar a un aumento de peso. Por su parte, Patrón Farías enfatiza que "sentir sueño es una sensación interna que debería ser escuchada, así como también deberían respetarse las sensaciones de hambre y saciedad".

**Esperá.** A no ser que seas miembro de un operativo antibomba o que trabajes como la asistente



**¿Pensás que hacés todo mal? Aquí va una lista de los alimentos más desesperados con los cuales se ha tentado el staff de WH durante los cierres:**

- > TOSTADOS EN PAN ÁRABE DE JAMÓN, QUESO Y ACEITUNAS
- > PAQUETES ENTEROS DE OREO, LINCOLN Y MELBA
- > CUCURUCHOS EPA DE FRIGOR
- > VARIOS PUÑADOS DE CARAMELOS PICO DULCE
- > CONFITES DE CHOCOLATE
- > UNA DOCENA DE MEDIALUNAS
- > ROSQUITAS DE CHIPÁ BIEN CALENTITAS
- > UN PAQUETE DE CHICLES POR HORA
- > VARIOS MINI NUGATÓN DE CHOCOLATE BLANCO



personal de una súper modelo, probablemente no vivas en un estado continuo de estrés apremiante. Si solo enfrentarás momentos aislados de tensión, como embotellamientos de tránsito y citas con el dentista, hay buenas chances de que puedas vencer los efectos perturbadores del cortisol. Como todas las hormonas, no permanece en tu sistema sanguíneo para siempre, así que si podés resistirte a los arrebatos de comida durante las dos o tres horas que le toma abandonar tu cuerpo, lo que no te haya matado te va a ser más fuerte. Según Persico, las técnicas conductistas que nos llevan a olvidarnos de la comida son de gran utilidad: "La distracción opera como una técnica que nos saca de la obsesión por la comida, por lo que es bueno hacer algo cuando aparece el hambre. Para esto es importante aceptarse con las flaquezas que uno tiene como ser humano y trabajar desde ahí", reflexiona. La nutricionista Patrón Farías no deja de coincidir, aunque agrega una nota de practicidad para la hora de la cena: "Buscar la actividad que a cada uno le resulte útil para liberar el estrés es una tarea individual. Pero al momento de sentarse con el plato de comida, es recomendable no distraerse demasiado, ya que mirar tele o leer una revista simultáneamente puede hacernos perder el registro de qué y cuánto estamos comiendo".

**Disfrutá de los masajes.** No esperes las vacaciones para reservar tu próximo encuentro con el masajista; algunos estudios han indicado masajes ocasionales en la espalda como solución para los niveles elevados de cortisol. En uno de esos estudios, una sesión de 15 minutos disminuyó un 24% los niveles de cortisol en un grupo de trabajadores de hospitales. Además de reportar menos estrés laboral, menos ansiedad y depresión luego

de sus guardias, los sujetos del estudio fueron capaces de resolver problemas matemáticos con más exactitud y rapidez. Date una vuelta por el spa en la hora del almuerzo, después de una mañana agitada, y te vas a sentir no sólo más relajada, sino también más productiva. ¿No te podés escapar ni un rato? Entonces podés acudir a los masajeadores manuales y tener uno a mano en la oficina. (Para enterarte de más planes placenteros, hechá un vistazo al apartado "Relajate").

**Movete.** El yoga no es la única solución; 30 minutos diarios de cualquier actividad física te pueden ayudar a dominar los efectos negativos del cortisol. "La actividad física, sumada a un cambio global del estilo de vida, ayuda mucho durante el proceso de descenso de peso", señala Tiberio. "El ejercicio es uno de los pilares y debe estar acompañado por transformaciones en la conducta". La doctora también sugiere que es necesario propiciar cambios que ayuden a equilibrar el metabolismo: pueden contribuir en este sentido el yoga, la relajación y la acupuntura.

Cambiar nuestra idea acerca de la actividad física puede ser otra salida: en lugar de realizar ejercicios constantes (una caminata que eleve el ritmo de tu corazón pero que no genere desafíos), algunos estudios internacionales indican que sería conveniente realizar intervalos de entrenamiento que nos empujen a alcanzar nuestro máximo rendimiento durante lapsos breves de tiempo. Patrón Farías indica que este tipo de entrenamiento en varias series cortas es mucho más acorde con el estilo de vida moderno de las ciudades y que es más efectivo para aumentar el gasto energético y liberarse del estrés. Eso incluye incrementar la testosterona, que ayuda a formar músculo y a restaurar el metabolismo. Intentalo en tu próxima sesión de ejercicios cardiovasculares: precalentá durante cinco minutos; luego alterná un minuto de trote rápido con un minuto de caminata tranquila; más tarde, que sean dos y dos, y después, tres y tres. (O probá alguno de nuestros consejos de "Terminá con el estrés").



RELAJATE

CINCO MANERAS FÁCILES DE GANARLE AL ESTRÉS SIN AUMENTAR KILOS

**Entrá en sintonía con la música**

Mientras estás en el auto, en la ducha, o mientras mirás Latin American Idol. Cantar es una herramienta sorpresivamente efectiva para relajarse porque te permite concentrarte en tu respiración.

**Sacá a pasear al perro**

Se ha demostrado que salir un rato con Toto, especialmente si, mientras tanto, hacés actividad física, puede eliminar parte de tu estrés. Algunos estudios han indicado que aquellas personas que tienen mascotas muestran menores aumentos del nivel de estrés relacionado con la presión sanguínea.

**Aromatizate**

Puede sonar ridículo, pero vale la pena darle una chance a la aromaterapia. Usá fragancias cuyo efecto positivo sobre los nervios haya sido probado, como los cítricos, la lavanda y la menta.

**Ensuciate las manos**

Un estudio publicado a principios de este año en el Boletín Británico de Medicina del Deporte sugiere que hacer trabajos de jardinería durante 20 minutos o más por semana ayuda a reducir los niveles de tensión psicológica.

**Alquilate una buena comedia**

Un test en la Universidad de Loma Linda de California ha demostrado que una buena carcajada reduce los niveles de cortisol, epinefrina y dopac, una sustancia química del cerebro que favorece la producción de epinefrina.





### ¿Qué tipo de alimentos consumimos cuando estamos estresados?

- 16% ALCOHOL
- 12% HELADO
- 12% PAPAS FRITAS DE COPETÍN
- 7% HAMBURGUESA CON PAPAS FRITAS
- 4% PASTAS
- 4% GASEOSAS
- 12% OTROS

**33%**  
**CHOCOLATE (EN CUALQUIERA DE SUS PRESENTACIONES)**

FUENTE: ENCUESTA DE WOMANSHEALTHMAG.COM, REALIZADA A 3351 MUJERES.



## TERMINÁ CON EL ESTRÉS

Utilizá este plan de ejercicios bien relajados para superar una semana infernal. Pegarle duro a una bolsa de boxeo puede parecer una buena manera de combatir el estrés, por lo menos temporalmente, pero este tipo de actividad intensa en realidad causa la misma respuesta química que la tensión. La próxima vez que sientas que el lunes se te viene encima, seguí estos ejercicios que le darán un respiro a tu sistema nervioso balanceando rutinas de alta intensidad con yoga y ejercicios cardiovasculares livianos.

### ■ DÍA 1

Ejercicios de fuerza muscular de cuatro tipos: abdominales, sentadillas, etc. (Podés visitar [womenshealth.com](http://womenshealth.com) para inspirarte). Tres series de entre 8 y 10 repeticiones. Debés realizar todas las series de un ejercicio antes de pasar al siguiente. Descansá un minuto entre series.

### ■ DÍA 2

Entre 30 y 60 minutos de yoga liviano, ideal para meditar. La opción perfecta es el Saludo a la Luna, un combo de ocho movimientos indicados para los nervios: la pose de oración, la pose de manos elevadas, inclinación hacia adelante, el movimiento tranquilo, la pose de la cima de la montaña, el saludo de las ocho elongaciones, la pose de cobra y la de la medialuna.

### ■ DÍA 3

Descansá.

### ■ DÍA 4

Entre 30 y 60 minutos de actividad de baja intensidad al aire libre (caminar, andar en bicicleta, etc.). Un estudio realizado en Inglaterra durante 2007 descubrió que el 71% de los sujetos se sintieron menos estresados después de una caminata de 30 minutos al aire libre, mientras que el 72% del grupo que caminó en un espacio cerrado se sintió más estresado. Mantené tu ritmo cardíaco al 70% de tu máximo (220 menos tu edad).

### ■ DÍA 5

Practicá 30 minutos de yoga o elongación.

### ■ DÍA 6

Repetí el plan del día 4.

### ■ DÍA 7

Descansá. **WH**



En la colección de salud de Cuestión de Peso el bienestar se une con el placer de verse bien. Un lugar en el que profesionales del arte de curar comparten su experiencia en fascículos coleccionables para ayudarte a llegar adonde vos podés. Porque en Cuestión de Peso estamos convencidos de que hay que ir contra las frases hechas. Uno no hace lo que puede, es exactamente al revés. Uno puede lo que hace. Y vos, con la ayuda de Cuestión de Peso, podés.

## PARA QUE LA PROXIMA FOTO SEA LA TUYA

Alejandra envía sus fotos porque quiere compartir con todos los lectores el secreto de su éxito: "Bajé 40 kilos.

Quando comencé mi dieta pesaba 107 y después de diez meses de gimnasio

y mucho esfuerzo llegué a los 67." Desde hace 9 meses que está en mantenimiento y "¡feliz del cambio en mi vida!"

"¡Te digo que se puede, sólo depende de vos!", nos deja Alejandra como enseñanza.



**ANTES Y DESPUES**

Como Alejandra, vos también tenés tu historia de éxito que queremos conocer. Mandanos tu historia con las fotos de antes y después a

[cuestiondepeso@publiexpress.com.ar](mailto:cuestiondepeso@publiexpress.com.ar)

o a J. A. Cabrera 5885 (C1414CPJ)  
Buenos Aires, Argentina.

Porque queremos que el secreto de tu éxito deje de ser un secreto.





#### IV. IMÁGENES DE LA HISTORIA DEL FITNESS

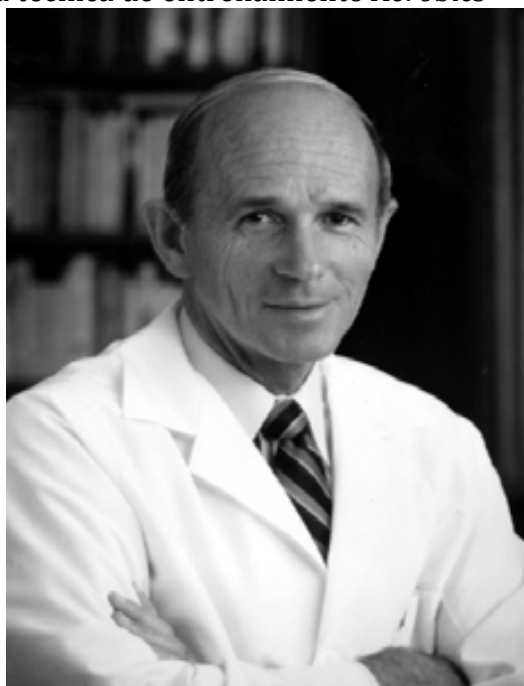
Jane Fonda

Pionera e impulsora del *Fitness* en Estados Unidos y luego en el mundo



Kenneth Cooper

Médico y creador de la técnica de entrenamiento *Aerobics*





SILVIA CHEDIK

# La pionera

Deporte - Fitness 1.

**E**n su historia hay un antes, que la trasladó a Londres siguiendo el profesorado de inglés, la colocó en el rol de ama de casa o la encuentra en una oficina como secretaria en importantes empresas. El final de ese camino es Nueva York, donde comienza a descubrir los primeros secretos de la aeróbica.

Pero entre su vida pasada y la presente se produce un quiebre, allí por los mediados de los '80, cuando... "siempre fui una persona inquieta hasta que un día decidí aplicar toda mi energía a una sola cosa, porque esa es la única manera de hacerlo desarrollar y el cuerpo elegido para conseguirlo fue la aeróbica".

Añí llegamos al hoy, cuando era instructor, profesora, organizadora, jefa de aeróbica, seruida cronológicamente dentro de un escritorio se encuentra plenamente conforme con el camino transcurrido desde aquella, ahora legana, decisión. Esa mujer, la de ayer y la de hoy, es Silvia Chedik.

"Traer la aeróbica a la Argentina fue una especie de aventura, algo muy 'su perior' ya que, cuando impactó, existió no se conocía demasiado, apenas si se estaba difundiendo el trabajo que realizaba Jane Fonda. Pero eso no tenía nada que ver con mi propuesta. Fue así como comencé a dar clases particulares y, a medida que mi labor fue reconocida, las clases se volvieron más numerosas y mi nombre se hizo famoso. La verdad es que entonces no sabía en qué podía terminar el camino que iniciaba", dice Silvia para evocar aquellos comienzos.

En ese momento, allá por el '83, se produjo un verdadero boom. Pero más allá de las clases, la preparación de algunos grupos y la fama, Silvia prosiguió su camino y se lanzó de lleno a la docencia. Después de ese boom apareció otra fuerza de su personalidad. "Quería que todos los que se interesaban por esta actividad estuvieran al tanto de las nuevas técnicas que aparecían", sentenció.

Inmersa en ese mundo, Chedik dice: "Ser docente implica impartir enseñanzas, no sólo desde una ética moral y el conocimiento técnico, sino que también se le debe hacer teniendo en cuenta el factor humano. Creo que en la aquella persona que quiere dedicarse a la docencia tiene que tener, antes que nada, honestidad, calidez, dominio técnico y teórico, y deseos de brindar a sus alumnos lo mejor".

El tiempo trajo aparejada consigo el nacimiento de la Escuela de Técnicas de Gimnasia con filia-



les en Córdoba y Neuquén, a las que dentro de poco tiempo se sumará una en Santa Fe y del Instituto Nacional de Técnicas de Gimnasia donde, con la colaboración del doctor Federico Ponce y un grupo de excelentes profesionales, Silvia trató de cubrir la necesidad de instruirse, seria y profesionalmente, de todos aquellos que querían seguir esta carrera. "Aquí no se regula nada, por el contrario, cada alumno debe estudiar a conciencia para desarrollarse de esa manera el máximo de sus facultades. El éxito obtenido en ambas áreas me pone muy orgullosa, ya que todos aquellos que egresan al final de la carrera lo hacen con una preparación 'magistral', puntualiza Silvia.

## La aeróbica según Silvia...

"La aeróbica tiene una virtud, que es la posibilidad de dejarnos trabajar

en forma integral con el cuerpo, la mente y el espíritu. Crear finalmente la perfección de esta trilogía es hacia donde deberían apuntar todos los deportes, porque somos una unidad que está compuesta no sólo por músculos sino por todo una parte invisible al ser humano pero tan presente como este.

"La aeróbica ha pasado, desde su nacimiento, por muchos altibajos. Pasó de ser un buen estroso a una actividad terriblemente vaporizada, en algunos casos con mucha razón. En el comienzo se produjeron muchas lesiones debido al mal uso de la técnica y eso perjudicó la imagen de la actividad ante el público. Hoy la orientación de la aeróbica es mucho más sana, sin embargo, existen muchos lugares donde no se trabaja a conciencia y eso produce que todavía haya gente que no está convencida de que esta sea una buena técnica.

"Yo me he convertido en una militante de la prevención y es algo en lo que insisto en el profesorado. Por todo eso debemos ser demasiado cautelosos a la hora de enseñar. Siempre se debe optar por el ejercicio que presente el menor riesgo de lesión, ya que hay miles de adaptaciones de cada movimiento que sirven de la misma forma."

"Creo que muchos de los incrementos por los cuales atraviesa la aeróbica no se deben ni a la mala intención ni a la desidia de nadie, sino, básicamente, a la desinformación. Se suele creer que ya sabemos todo sobre algo, pero damos vuelta la primera página de otro libro y caemos en la cuenta de que había otro mundo que nos estaba esperando y no lo tratamos en consideración. Nunca se sabe lo suficiente, siempre hay algo por aprender, aun aquello que nos puede parecer insignificante."

Dice no ser consciente de su fama, que le interesa más lo espiritual que lo físico, que no pueda siempre el ejemplo de aquellos que pretenden ponerle piedras en el camino. Sólo le importa transmitir su mensaje a quien sienta la imperiosa necesidad de crecer.

—Omar Lavallín



## **VI. FOLLETOS INFORMATIVOS DE GIMNASIOS Y EVENTOS DE *FITNESS***

- Folleto informativo y publicitario de *Mercado Fitness*, septiembre, Córdoba (Argentina), 2009.
- Folleto informativo del Gimnasio *Olimpia*, 2007, Buenos Aires, Argentina. Este material se analiza en el Capítulo 3 -Apartado 3.





INTERPLAZA HOTEL • CÓRDOBA • ARGENTINA  
25 Y 26 DE SEPTIEMBRE DE 2009

CONFERENCIAS / 09  
MERCADO  
FITNESS PAÍS  
más cerca tuyo



# Sistema de entrenamiento

(Seguro - Dinámico - Eficaz)



NOVEDOSO Y EXCELENTE CONCEPTO DE ENTRENAMIENTO PARA GIMNASIOS.

UN CIRCUITO ELEGANTE, RENTABLE, ÁGIL Y EFECTIVO QUE LOGRA REDUCIR EL ESPACIO Y OPTIMIZAR EL TIEMPO DE EJERCITACIÓN.

[WWW.EQUIPAMIENTOSFOX.COM](http://WWW.EQUIPAMIENTOSFOX.COM)



## DISPOSICIONES FRECUENTES



## EVOLUCIÓN PERMANENTE



ELEGIMOS SUPERARNOS PARA NO SER SUPERADOS

OTRO PASO MÁS EN LA EVOLUCIÓN

Visitá el nuevo **centro de entrenamiento rápido**, conocé todas las ventajas y beneficios para tu gimnasio.



SPORT CLUB Cecchina  
Bartolomé Mitre 1625  
Capital Federal

DR. SCHWEITZER 3421 | QUILMES | BUENOS AIRES | ARGENTINA

TELS.: 54 11 4278-3072 / 73

VENTAS@EQUIPAMIENTOSFOX.COM

INDUSTRIAS GOLD S.R.L.



# SUMARIO

## CONFERENCIAS/09 MERCADO FITNESS PAÍS más cerca tuyo

VIERNES  
**25**  
SEPTIEMBRE

04 - SEMINARIO FITNESS MANAGMENT

SÁBADO  
**26**  
SEPTIEMBRE

05 - CRONOGRAMA

### TEMARIO

06 - Javier Petit / Hacia el marketing de la satisfacción

08 - Daniel Leynaud / Comprendiendo sus finanzas

10 - Elio Bustos / Clientes para toda la vida

12 - Jordi Viñas / El cuadro de mando integral

13 - Gabriela Retamar / La nueva era del fitness grupal

14 - Pablo Acevedo / Cómo calcular el precio de la cuota

16 - Ricardo Cruz / Ventas sin excusas

17 - Fabio Saba / Gestión de Personas en Gimnasios

19 - INSCRIPCIÓN

20 - EXPOSICIÓN COMERCIAL

21 - SEDE

23 - CONSULTORIOS

26 - TURISMO

27 - ALOJAMIENTO



**25**  
SEPTIEMBRE

# INTERPLAZA HOTEL CÓRDOBA-ARGENTINA

## FITNESS MANAGEMENT Fundamentos de la Gestión de Gimnasios



**CUPO 80  
PERSONAS  
INSCRÍBASE HOY**

*Este seminario será conducido en idioma español.*

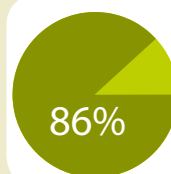
**SEMINARIO DE 4 HORAS A CARGO DE FABIO SABA De 17.00 a 21.00**

Quien conduce hoy las riendas de un gimnasio debe actuar como un líder estratégico. Para esto tiene que realizar diagnósticos e investigaciones, identificar problemas, proponer soluciones y controlar que sus acciones redunden en beneficios tanto para clientes como para empleados.

El trabajo de este líder depende de análisis cualitativos y cuantitativos que le permitirán tomar decisiones dentro de su ámbito de actuación. Su capacidad de liderazgo, su conocimiento de los procesos internos del gimnasio y de los métodos de gestión apropiados, son las cualidades que le permitirán alcanzar los resultados que busca, obteniendo así un aumento de la productividad de su equipo de trabajo y de la competitividad de su empresa.

### ¿Quién es Fabio Saba?

Es Profesor de la Escuela de Educación Física y Deportes de la Universidad de San Pablo (USP), en Brasil, y coordinador del postgrado en Administración y Marketing Deportivo de la Universidad Gama Filho. Lleva publicados 42 trabajos científicos y desde 2006 se desempeña como director técnico de la cadena brasileña de gimnasios Runner.



86% de los asistentes a las conferencias realizadas por Mercado Fitness en Buenos Aires, en abril de 2009, calificaron a Fabio Saba como "muy bueno" y "excelente".

Las acreditaciones a este seminario darán comienzo a las 16.15 horas. Rogamos puntualidad.



VIERNES  
**25**  
 SEPTIEMBRE

**Horario Detalle**

- 16.15 hs. Acreditaciones
- 16.30 hs. Café de Bienvenida
- 16.50 hs. Apertura del Seminario
- 17.00 hs. Seminario
- 18.50 hs. Receso - Refrigerio
- 19.10 hs. Seminario
- 21.00 hs. Final del evento

SÁBADO  
**26**  
 SEPTIEMBRE

**Horario Detalle**

- 08.00 hs. Acreditaciones
- 08.30 hs. Café de Bienvenida
- 08.50 hs. Apertura del Evento
- 09.00 hs. Javier Petit
- 10.10 hs. Daniel Leynaud 26
- 11.20 hs. Receso - Refrigerio
- 11.40 hs. Elio Bustos
- 12.50 hs. Jordi Viñas
- 14.00 hs. Almuerzo Libre
- 15.30 hs. Gabriela Retamar
- 16.40 hs. Pablo Acevedo
- 17.50 hs. Receso - Refrigerio
- 18.10 hs. Ricardo Cruz
- 19.20 hs. Fabio Saba
- 20.30 hs. Final del evento





 09.00 hs

# Hacia el marketing de la **satisfacción**

El eje temático principal de esta conferencia será el “Marketing de la Satisfacción” en la industria de clubes deportivos y gimnasios. A lo largo de esta presentación, los principales puntos a abordar serán:

- Definición de marketing;
- Su objetivo;
- La satisfacción como objetivo primario del marketing;
- La responsabilidad social del marketing;
- Elementos centrales a tener en cuenta;
- Publicidad de la interrupción vs. historias de satisfacción. Ejemplos de campañas;
- La importancia de la campaña genérica. Ejemplos;
- El ciclo del servicio;
- Recurso humanos: acciones tendientes a mejorar el clima y la satisfacción del cliente interno.



**Javier Petit**  
**ARGENTINA**



## Antecedentes

Nació en Santa Fe, Argentina, en 1962. Realizó estudios de abogacía en la Universidad de Buenos Aires (UBA), pero se especializó en **marketing** y **comercialización**.

Se desempeñó como gerente de Nuevos Negocios de Editorial Coyuntura (Revista Mercado) y como director de Sede en la Asociación Cristiana de Jóvenes.

Fue coordinador académico del Centro de Investigación y Administración Estratégica (CIA). Es autor de la novela

“Antes que te lleve la muerte” y preside la Asociación Proyectos Culturales para el Desarrollo.

Desde 1996, trabaja en la red de clubes **Megatlon**, donde ocupó sucesivamente el cargo de gerente de Unidad de Negocio, gerente de Sucursal y en la actualidad se desempeña en esta compañía como Gerente de Marketing y Relaciones Institucionales.





# RANDERS®

- Carga Máxima: 120Kg.
- Rueda Cromada de 18Kg.
- Consola electrónica para sala de cardio.
- Movimiento central con rulemanes.
- Apoya brazos reforzados.

INDOOR BIKE  
PROFESIONAL

899SP



¡MÁS DE 1000 UNIDADES  
YA FUNCIONANDO EN EL PAÍS!

\$1290 + IVA

**EMBREEX**

# 2009



550



570



575



563

## PURO ENTRENAMIENTO



DISTRIBUYE Y GARANTIZA  
**ARGENTRADE SRL**

CALLE 514 N° 2050 • (1901) LA PLATA • ARGENTINA  
TEL/ FAX: (0221) 471 2323 LÍNEAS ROTATIVAS  
info@randers.com.ar • www.randers.com.ar





# Comprendiendo sus finanzas

Daniel  
Leynaud  
ARGENTINA



## Antecedentes

**Contador Público** – Universidad de Belgrano.  
MBA. **Master en Administración de Negocios**  
– EENI Escuela de Economía y Negocios Internacionales (Universidad de Belgrano).  
**Master en Dirección Estratégica de Negocios**  
– Les Heures (Universidad de Barcelona)  
Socio del IAEF. Instituto Argentino de Ejecutivos en Finanzas.  
Vicepresidente de **Se Stesso S.A.**, empresa dedicada a la industria del bienestar.  
Entre 1999 y 2008 fue CFO de una firma española FCC Fomento de Construcciones y Contratas S.A., del sector servicios.  
Técnico Industrial egresado de la escuela de Ford Motors Argentina.

Los **estados financieros** que presenta su gimnasio no son una variable aleatoria, sino una imagen real que muestra el conjunto de decisiones que usted ha tomado en el pasado. Y al mismo tiempo son una poderosa base, junto con los índices fundamentales que maneja la industria, sobre la cual **edificar su visión del futuro**. Al ser los gimnasios sistemas sociales sensibles, de alta complejidad, analizaremos desde perspectivas sistémicas, cómo sus decisiones de hoy influyen en el futuro en sus indicadores base y cómo esos mismos indicadores se traducen a su estructura financiera. Entenderemos la diferencia entre “**negocio rentable**” y “**negocio financieramente sostenible**”, haremos pie en los “**puntos de equilibrio**” de su negocio y mediremos el “**retorno**” que puede ocasionar sus decisiones de inversión en equipamiento y marketing.





קולקציה 10



**SCHNELL**

[WWW.SCHNELLSPORT.COM](http://WWW.SCHNELLSPORT.COM)



11.40 hs

# Cientes para toda la vida

¿Pensar en tener **clientes para toda la vida** es una utopía en estos tiempos?

**Pertenencia, fidelización y nuevos negocios** conectados por un hilo casi invisible son aspectos centrales en el día a día de cualquier empresa y los gimnasios o clubes deportivos no son una excepción.

En esta conferencia revisaremos juntos los siguientes puntos:

- ¿Cómo mido el **valor de un cliente** en el mediano plazo?
- ¿Vale lo mismo un cliente que contrata una membresía de un mes que otro que compra un año?
- ¿Cuánto estoy **dispuesto a invertir** en cada cliente para convertirlo en un cliente premium?

El cliente puede estar fidelizado, pero además ¿me genera un gran **negocio de referidos** o negocios conexos?

Esto explica porque debemos **segmentar nuestra base de clientes**. Y al hacerlo, ¿qué debo tener en cuenta?

Posteriormente, ¿cómo genero **acciones específicas** para cada tipo de cliente? ¿cómo valoro su acción de **marketing indirecta**? ¿sobre qué bases construyo el concepto de exclusiva pertenencia?

Estos son tan sólo algunos de los puntos que abordaremos juntos en septiembre próximo. Los espero.



Elio  
 Bustos  
 ARGENTINA

## Antecedentes

**Contador Público** - Universidad Nacional de Córdoba.

Magister en Dirección de Empresas - Universidad Católica de Córdoba.

Director de **BJP CONSULTORA EN MARKETING**.

Especialista en posicionamiento, segmentación y determinación de variables competitivas, estudios de mercado, planes de marketing, sistemas de información asociados, estrategias comerciales y capacitación de fuerzas de ventas.

Entre 2003 y 2006 fue gerente Comercial y de Sistemas de Información de **VITNIK Anavi SA**, firma cordobesa especializada en la venta de ropa deportiva por catálogo.

Anteriormente se desempeñó como:

- Auditor senior de la Sindicatura de la Agencia Córdoba Deportes, Ambiente, Cultura y Turismo.
- Secretario de fiscalización presupuestaria del Tribunal de Cuentas de la Municipalidad de Córdoba.
- Gerente administrativo y financiero de la firma Servicios Informáticos Córdoba SRL.
- Gerente de administración de Paschini y Depetris SRL y antes ocupó el mismo cargo en Huaico SA.



P&P

EQUIPAMIENTO PILATES

La Vida que buscas

¡¡MAS QUE UN EQUIPO DE PILATES!!



Diseño: ourtimefitness.com.ar

Tel: (+54)(11) 4544-9994/6058

E-mail: info@pypequipamientos.com - Web: [www.pypeequipamientos.com](http://www.pypeequipamientos.com)

WELLNESS

Visítenos en el stand A-15

Y obtenga importantes descuentos en su compra.



**FENIX** Machines®

REPUESTOS & ACCESORIOS PARA EQUIPAMENTOS DE MUSCULACION INDOOR CYCLE Y PILATES



**NUEVOS SERVICIOS VENTA DE EQUIPAMIENTO**



**Profesional y Residencial**



MAQUINAS DE MUSCULACIÓN  
BICICLETAS DE INDOOR  
EQUIPAMIENTO CARDIOVASCULAR  
EQUIPOS DE PILATES  
(IMPORTADOS Y DE LAS PRINCIPALES MARCAS DEL PAÍS).



**Reciclado de Equipos Usados**



**Garantía en todos los articulos**



**ENTREGA INMEDIATA EN TODO EL PAIS**

**DISTRIBUIDOR EN CAPITAL FEDERAL SATURN SUPPLEMENTS**

Flores: José Bonifacio 3101 | 4613-0025

Balvanera: Av. Entre Rios 662 Local 7 | 4381-9362



Ricardo Rojas 1253 | Quilmes | Bs. As. | Argentina

Te: (54-11) 4200-1798 / 1444 | id: 301\*1931 / 2

Cel.: 15 - 6593 - 7320

E-mail: [info@fenixmachines.com.ar](mailto:info@fenixmachines.com.ar)

Site: [www.fenixmachines.com.ar](http://www.fenixmachines.com.ar)



# El cuadro de mando integral

Jordi Viñas **ESPAÑA**

## Antecedentes

Licenciado en Ciencias de la **Actividad Física y el Deporte** 1995, INEFC-Barcelona.

Máster en **Gestión del Deporte y el Ocio** 1997, Loughborough University, Inglaterra.

Máster en **Administración de Empresas** (MBA 2004), ESADE-Barcelona.

Actualmente se desempeña como Socio-Director de **itik Consultoria del Deporte y Ocio, sl**.

Entre 2002 y 2005 fue director de proyectos de **Sports Assistance SL**, empresa de gestión y consultoría deportiva.

Entre 1999 y 2002 fue director general del **Club Balthus**, en Santiago de Chile.

De 1997 a 1999 fue gerente del **Club Deportivo Terrassa Hockey**, en Barcelona.

Además, paralelamente a sus funciones profesionales, imparte módulos de formación en diversas materias en postgrados, másters y cursos, vinculados a la gestión deportiva, en el **Instituto Nacional de Educación Física de Cataluña** (Barcelona), en la **Universidad Autónoma Bellaterra** (Barcelona) y en la **Universidad de Barcelona**.

Los indicadores económicos para el **control de gestión** de un club o gimnasio pueden parecer los datos más importantes a analizar, especialmente en la coyuntura de crisis actual. Sin embargo, estos indicadores se refieren a hechos pasados y a menudo no son capaces de explicar los motivos que han conducido a su consecución.

El objetivo de esta conferencia es dar a conocer una **herramienta**, el Cuadro de Mando Integral (Balanced Scorecard), para instaurar un **sistema de gestión** basado en el **diseño y seguimiento de indicadores** realistas, medibles y entrelazados entre ellos, que permitan conseguir los objetivos comerciales y económicos previstos.

Una sistema de gestión basado en esta herramienta permitirá al gerente anticipar los resultados económicos que se van a producir e intentar corregirlos o potenciarlos. El seguimiento de estos indicadores permitirá un mejor control de gestión del gimnasio y, a la vez, establecer las bases para orientar la estrategia de la empresa a medio plazo.



 15.30 hs

# La nueva era del fitness grupal

En el mercado actual, para ser considerado exitoso ya no basta con que un **instructor de fitness grupal** tenga un buen desempeño o respete los lineamientos técnicos de una clase.

A lo largo de esta conferencia, usted conocerá cómo evolucionó el perfil de los instructores y de las clases colectivas desde la década del '80 hasta la actualidad. Descubrirá también cuáles son los **nuevos patrones de comportamiento** que los instructores deben respetar en su gimnasio.

Los profesionales a cargo del fitness grupal en su empresa necesitan manejar conceptos básicos relacionados con nuestras problemáticas y desafíos como negocio y sentirse involucrados con estos: rotación, retención y fidelización de "sus alumnos" deben ser la base de su **nuevo lenguaje profesional**.

Los instructores deben ser formados para encantar y retener clientes, porque estamos en una era en la que el **ejercicio se conjuga con el entretenimiento** para evitar la deserción: ésta es la nueva cara del fitness grupal.



**Gabriela Retamar**  
 ARGENTINA



## Antecedentes

Profesora Nacional de Educación Física, egresada del **INEF** de Buenos Aires. Tiene **22 años** de experiencia en la industria del fitness. Se ha desempeñado como presentadora, educadora y evaluadora de instructores de Fitness Grupal en **23 países** a lo largo de su carrera.

Actual directora técnica de **Body Systems LatinAmerica** y responsable del Departamento de Atención al Cliente.

Foramandose actualmente en **Programación Neuro-lingüística**.

**ALPH SPORTS TOWEL**  
 TOALLA SINTETICA PARA USOS DEPORTIVOS  
 Súper Absorbente - Fácil traslado - Mínimo espacio  
 No necesita secarse !!! Única Original Made in Japan



Visitenos en  
 EXPO WELLNESS (Argentina)  
 Stand C-39

Representante Latinoamérica en Argentina: Tel: (02477) 411-550 / Exterior: +54 2477 411-550  
 ventas@productos-exclusivos.com  
[www.productos-exclusivos.com](http://www.productos-exclusivos.com)

# Cómo calcular el precio de la cuota

El **precio** es el principal elemento que produce **ingresos por ventas**, todos los demás son variables de costos.

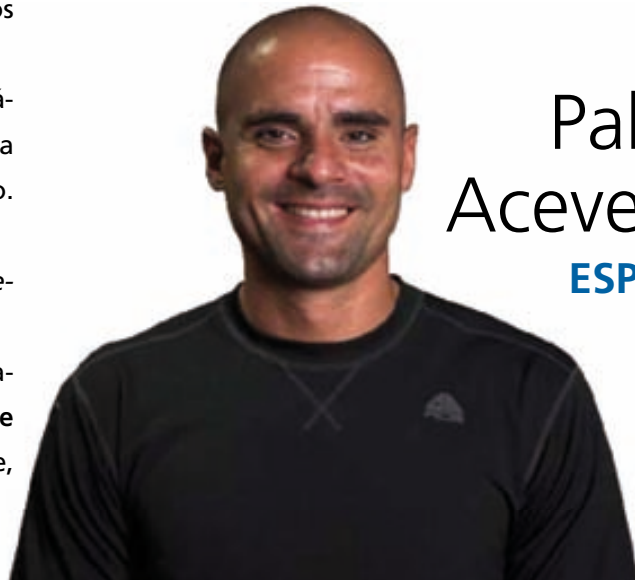
Por precio entendemos la cantidad de dinero a la que un consumidor renuncia para obtener un bien o servicio. Ésta es la variable más importante, ya que afecta directamente a la cuenta de explotación y por lo tanto a la formación de beneficios. Es una variable de control por su efecto instantáneo en la interpretación de los resultados económicos de nuestro gimnasio.

Durante esta conferencia se presentarán algunos parámetros que ayudarán a contribuir a nuestra gestión a la hora de determinar el precio de un bien o servicio. Analizaremos tres factores determinantes:

- *Precio según costo de producción*
- *Precio según demanda*
- *Precio de competencia*

Presentaremos **fórmulas simples** de fácil interpretación que nos permitan determinar el **precio mínimo de la cuota** a cobrar para que una actividad sea rentable,

como también la utilidad de determinar el mínimo de unidades a facturar para que un gimnasio sea rentable. Comenzaremos con la definición de precio y su diferenciación del valor, siguiendo con pautas a tener en cuenta a la hora de fijar los precios. Dentro de este análisis, tocaremos por encima temas como: **política de precios, precios psicológicos y distintas modalidades de precio.**



Pablo  
 Acevedo  
**ESPAÑA**

## Antecedentes

Entre 1989 y 1992, fue **jugador profesional de fútbol** en el Club Nacional de Montevideo, Uruguay.

En 2003, obtuvo su licenciatura en **Ciencias de la Actividad Física y el Deporte**, Instituto Superior de Educación Física (ISEF), Montevideo, Uruguay.

De 2001 a 2002, trabajó como **preparador físico** en el Club Sportivo Miramar Misiones (Uruguay).

De 2003 a 2004 **coordinó** el centro de rehabilitación "El Paseo", en Ibiza, España. Trabajó también como **instructor de indoor cycling y de pilates.**

De 2004 a 2005 se desempeñó como **entrenador personal** en Meds Fitness, Barcelona (España).

Entre 2005 y 2006 fue **director de Comercialización y**

**Marketing** de la red de clubes inglesa LA Fitness, en Barcelona (España).

Entre 2006 y 2008, obtuvo su Máster en **Gestión Económica de Entidades Deportivas**, en la Universidad de Barcelona, España.

De 2007 a 2008 coordinó el Departamento Deportivo de **Accura Sport Management**, una compañía española especializada en el desarrollo de centros de bienestar.

Y entre 2008 y 2009 ocupó el cargo de **Sub-Director de Accura en Málaga**, teniendo bajo su responsabilidad la planificación estratégica y operativa de la compañía en esa ciudad española.



# Mi LOCKER

Gente de Fitness



Un producto de  
**Body Systems**  
LatinAmerica

estamos creando una **comunidad** de gente de fitness



**Te invitamos a formar parte de la Comunidad mas grande de Gente de Fitness que pudiste imaginar!!!**

Tenemos una nueva Revista  
Tenemos nuestra comunidad en Facebook  
Tenemos nuestra propia web: [www.milocker.net](http://www.milocker.net)

**Solo faltas vos**

**Nada será igual**

[www.bodysystems.net](http://www.bodysystems.net) | [www.milocker.net](http://www.milocker.net)



18.10 hs



# Ventas **sin excusas**

Ricardo Cruz **BRASIL**

## Antecedentes

Muchos gimnasios suelen experimentar dificultades para generar un **mayor volumen de ventas** y al mismo tiempo mantener un **buen nivel de atención** a hacia sus clientes actuales. Esto es consecuencia fundamentalmente de deficiencias de tipo estructural y financiero que obstaculizan no sólo el crecimiento de la empresa sino también su subsistencia en el mercado.

Independiente de su tamaño, cualquier gimnasio puede desarrollar sus ventas y garantizar buenos resultados tal como si fuera una gran cadena de clubes. En esta conferencia, presentaremos las herramientas que su empresa necesita para cumplir con los siguientes objetivos:

- Generar una mayor cantidad de visitas;
- Encantar a cada visitante en poco tiempo;
- Mostrar el gimnasio a cada visitante, sin molestar a los clientes;
- Mejorar la efectividad de ventas (visitas/compras);
- Crear un departamento comercial con poco presupuesto.



Se formó como **profesor de educación física** en la FMU (Facultades Metropolitanas Unidas), en San Pablo –Brasil- y tiene un **posgrado en administración deportiva**.

En 1995 comenzó su carrera en gimnasios, primero como profesor de natación, posteriormente como evaluador físico y profesor de musculación. Asumió su primer cargo directivo en 1999, como gerente, mientras cursaba su posgrado.

En aquel entonces escribió el trabajo “La satisfacción de los clientes en el gimnasio: los aspectos que mantienen a los clientes en la empresa”, gracias al cual desarrolló conocimientos que encaminan aún hoy las acciones en las empresas donde actúa.

En 2003, inició sus trabajos como consultor de gimnasios en FitBiz, donde se desempeñó al comienzo como agente comercial y posteriormente como consultor de proyectos para Brasil, Argentina, Uruguay, Chile y Colombia, ofreciendo toda su experiencia adquirida previamente en empresas.

Actualmente se desempeña como gerente de **Wet Academia** en San Pablo (Brasil) y es columnista de la revista **Mercado Fitness**.





# Gestión de Personas en Gimnasios

## Antecedentes

## Fabio Saba **BRASIL**

Por medio de la combinación de conocimientos tácitos y explícitos, la **gestión de personas** en clubes deportivos y gimnasios debe ser estratégicamente trabajada para **mejorar la inteligencia organizacional**. Vivimos en la **era del conocimiento** y dependemos directamente de personas. Usted ya se preguntó: ¿cuál es la calidad de las personas responsables por su negocio? ¿qué grado de compromiso sienten quienes lo rodean?

En la industria del fitness, la **deserción de clientes es el mayor desafío** y, por lo tanto, es una de las variables que más dificultan a las empresas el mantenerse, estabilizarse y crecer. Las áreas de recepción, ventas, técnica e infraestructura, entre otras, pueden y deben ejercer un valioso papel en la retención de clientes. El secreto de todo esto pasa por la **correcta integración** de cada uno de esos sectores y de las personas que los integran.

Aumentar la productividad significa incrementar la base operacional de clientes, lo cual tiene como consecuencia un aumento de la lucratividad, rentabilidad y retorno de la inversión en la empresa. Aprenda en esta conferencia **técnicas con probado éxito** que pueden ser utilizadas en pequeños, medianos y grandes gimnasios para obtener **una ventaja diferencial** frente a sus competidores.

**Mantener talentos y capacitarlos** es parte esencial de una de las estrategias más efectivas de este negocio.

Maestría en Educación Física, Universidad de San Pablo (Brasil).

Profesor de la Escuela de Educación Física y Deportes de la Universidad de San Pablo (USP) y coordinador profesor del curso de postgrado en **Administración y Marketing Deportivo** de la Universidad Gama Filho. Profesor de la Confederación Brasileña de Judo, con grado de 3° Dan.

Publicó **42 trabajos científicos** en congresos de Educación Física en Brasil y en el exterior.

Se desempeña desde 2006 como director técnico de la **cadena de gimnasios Runner**. Anteriormente ocupó ese mismo cargo en Companhia Athletica y en Bio Ritmo, donde trabajó 14 años.

Es director de **Saba Consultoria** en Negocios Deportivos, responsable por el montaje y reestructuración de diversos centros deportivos y gimnasios.

En el área pública desarrolló trabajos junto al gobierno del estado de San Pablo. Fue coordinador de deportes y placer de 2001 a 2002, vicepresidente de la Fundación para el Bienestar del Menor en 2004 y secretario adjunto de Educación del Estado de San Pablo de 2002 a 2004.

Algunos de sus **libros publicados**: Ventas y Retención para Gimnasios y Clubes Deportivos (Editora Phorte, 2008. Autor); Liderazgo y Gestión en Gimnasios y Clubes Deportivos (Editora Phorte, 2005. Autor); Gestión en Atención de Clientes (Editora Manole, 2003. Autor).



**SK 9000 BIKE**



**Cuando el deporte  
se convierte en  
Koncept: SK Line**

**SK 9100 ELÍPTICA**



**SK 9900 RECUMBENT**



**SK 6950 CINTA MOTORIZADA**



REPRESENTANTE Y SERVICIO TÉCNICO  
EXCLUSIVO EN ARGENTINA



**ARGENTRADE SRL**

TEL: 0221-471 2323 • [mktg@randers.com.ar](mailto:mktg@randers.com.ar)



COSTOS DE INSCRIPCIÓN	SEMINARIO (DÍA 25)		CONFERENCIAS (DÍA 26)		AMBOS DÍAS	
	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares	Pesos	Dólares
<del>Hasta el 17 de julio</del>	<del>\$ 100</del>	<del>U\$ 30</del>	<del>\$ 200</del>	<del>U\$ 55</del>	<del>\$ 280</del>	<del>U\$ 75</del>
<del>Hasta el 14 de agosto</del>	<del>\$ 130</del>	<del>U\$ 35</del>	<del>\$ 230</del>	<del>U\$ 60</del>	<del>\$ 320</del>	<del>U\$ 85</del>
Hasta el 18 de septiembre	\$ 160	U\$ 40	\$ 260	U\$ 70	\$ 360	U\$ 95
En el lugar del evento	\$ 190	U\$ 50	\$ 290	U\$ 80	\$ 400	U\$ 105

Estos precios no incluyen IVA.

Se aceptarán cancelaciones sólo hasta 48 horas antes del evento. No se realizarán reembolsos en efectivo. Se dispondrá de un crédito para utilizar en cualquier producto de Mercado Fitness durante el año 2009-2010.

### Descuentos por grupo:

- :: De 2 a 4 personas: 5%
- :: De 5 a 10 personas: 10 %
- :: De 11 o más personas: 15 %

### Medios de Pago:

- Efectivo ó Cheque Personal
- Depósito o Transferencia Bancaria

Puede realizar su compra en nuestra oficina ó telefónicamente con:



Un mes antes de las **Conferencias Mercado Fitness País 09**, la organización del evento hará entrega de cinco becas completas y de diez medias becas a aquellos profesionales y/o empresarios de la industria de clubes y gimnasios que estén interesados en asistir pero que no puedan afrontar el costo de su inscripción.

Para ser considerado/a al momento de la selección, te rogamos que escribas a victoria@mercadofitness.com y que nos indiques en detalle por qué deberías ser acreedor/a de algún tipo de beca. Pedimos por favor a todos ser responsables al realizar su solicitud y solidarios con quienes lo necesitan.

Estoy a tu disposición por cualquier consulta o duda que puedas tener.

Te esperamos en septiembre.

**Muchas gracias por tu tiempo.**

**Victoria Vélez**

(011) 4115-3524 o 25

victoria@mercadofitness.com

## TRAINING PROGRAM

PUESTO DE AUTOCONSULTA MULTIMEDIA  
Incorpore Calidad a sus Servicios.

Para recibir más información:  
[tp@amayasociados.com.ar](mailto:tp@amayasociados.com.ar)  
 +54 0351 - 152417379

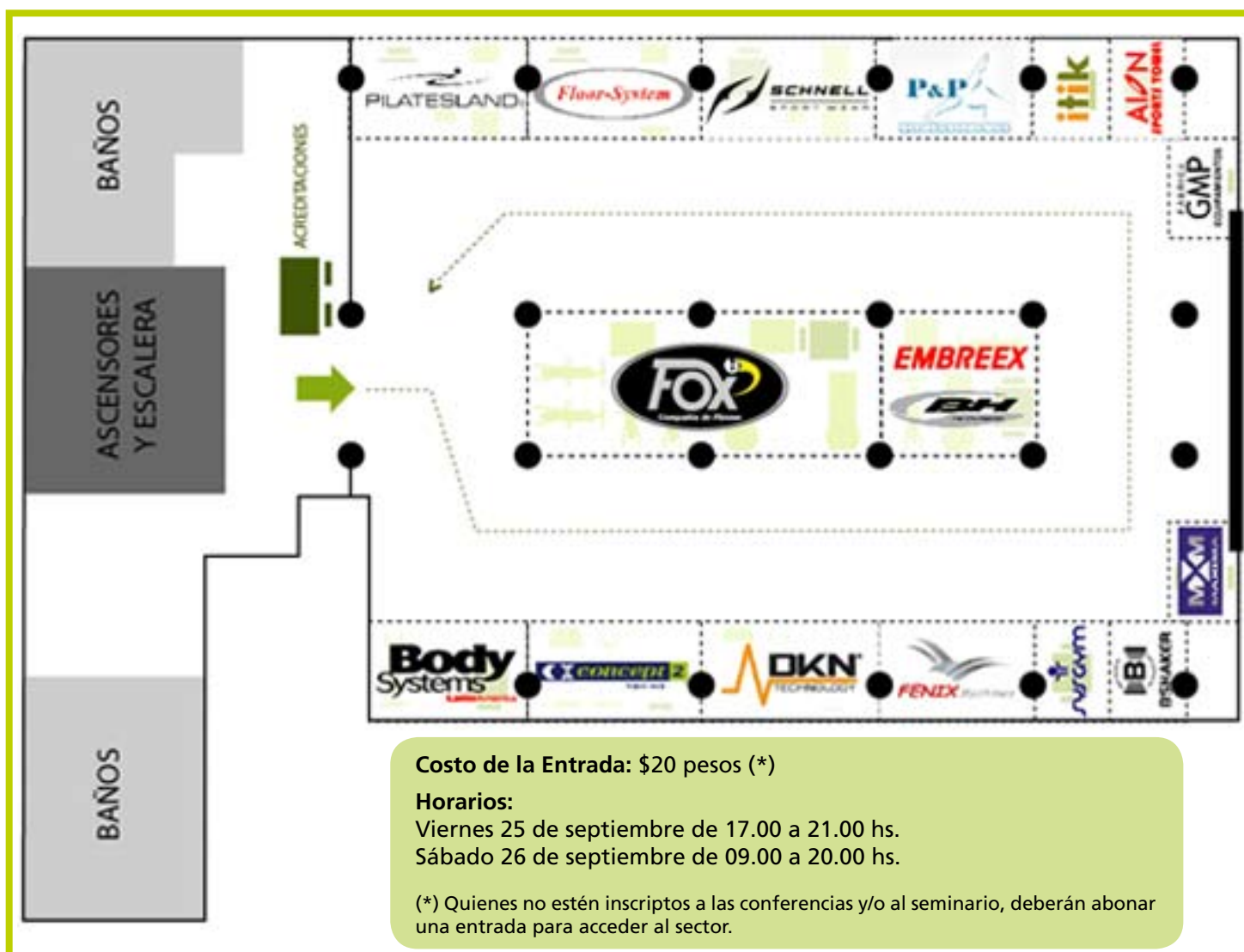
**BENEFICIOS CONCRETOS**

**IMAGEN**  
La incorporación de TRAINING PROGRAM como un Puesto de Autoconsulta Multimedia, jerarquiza y eleva la imagen de su empresa, colocando al alcance de sus Clientes tecnología de última generación.

**SERVICIO**  
Al poner a disposición de sus Clientes mayores recursos, se le está brindando un mejor servicio.

**PUBLICIDAD Y MARKETING**  
Los kioscos multimedia son una excelente herramienta de publicidad y marketing.

Este evento contará con un área comercial en la que los principales proveedores de la industria de clubes y gimnasios expondrán sus últimos lanzamientos y más novedosos productos y servicios.







## Interplaza Hotel

Ubicado en el centro de la zona comercial, financiera e histórica de la Ciudad de Córdoba, a metros de la tradicional Plaza San Martín y próximo a la Manzana Jesuítica, declarada Patrimonio Cultural de la Humanidad por la UNESCO.

Conozca Interplaza Hotel, una excelente combinación entre el confort, el buen servicio y lo mejor de la hospitalidad cordobesa.

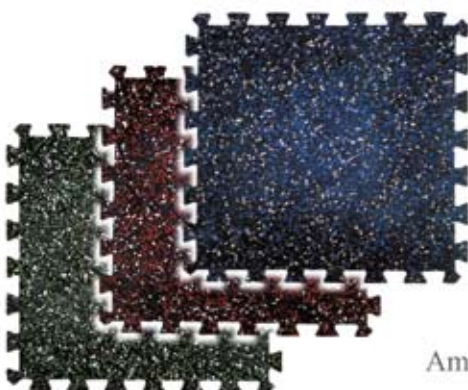


## Ubicación

San Jerónimo 137  
Córdoba. Argentina.

- :: Fácil acceso.
- :: A 5 minutos de la Estación Terminal de Ómnibus.
- :: A 20 minutos del Aeropuerto Internacional de Córdoba.

*Un solo lugar. Todas las superficies...*



**Eco Black Sport.**  
 Piso de goma fabricado con un 80% de caucho reciclado de neumáticos, 20% de caucho EPDM color y aglomerante poliuretánico libre de solventes.  
 Encastrable | Espesor 7 mm | Aislante  
 Extraordinaria durabilidad  
 Antideslizante | No propaga el fuego  
 Amigable con el Medio Ambiente | Varios colores

**Floor-System**

*Fábrica de Pisos Deportivos.*



Fábrica: Rawson 839 Haedo  
 Tel: +54 11 4597-4020/4628-8144  
 Pcia. de Buenos Aires  
[www.floor-system.com.ar](http://www.floor-system.com.ar)



FÁBRICA DE APARATOS Y ACCESORIOS DE  
PILATES, FITNESS Y REHABILITACIÓN  
IMPORTADORES DIRECTOS

## Reformers



Aluminio



Premium



### SEMIESFERA

Es un accesorio único, muy liviano y que se puede usar de ambos lados. Muy solicitado para rehabilitación. Viene con Manual de Ejercicios Básicos y DVD.

## Plataformas Vibratorias

### Modelo 7201

Para uso profesional o personal, más económico que otras opciones disponibles en el mercado.  
Velocidad hasta 30 Hz.



Novedad

### Modelo 6101

Ideal uso personal.



### Modelo 8301

Ideal para uso profesional, es un modelo robusto con mucha funcionalidad y con una plataforma más grande.



Fábrica: Maipú 2976 | Rosario | Show Room - Portal Rosario Shopping

Móvil: 0341 156 903022 . Tel: 0341 568 2434 - ventas@gabrielmarti.com.ar - www.gabrielmarti.com

Fabricantes e Importadores Directos - Distribuidores en Mendoza, Córdoba y Buenos Aires



El día 26 de septiembre de 2009, en forma paralela a las presentaciones realizadas por los oradores en el auditorio del Interplaza Hotel, los asistentes a las Conferencias Mercado Fitness PAÍS 2009 podrán participar sin costo adicional de alguno de los consultorios empresariales que se llevarán a cabo.

Durante un hora, reconocidos especialistas del medio local e internacional responderán todas las preguntas de un grupo no mayor a diez personas, que deberán inscribirse en forma previa para asegurar sus lugares. Estos serán los consultorios empresariales disponibles. Reservá tu lugar hoy.



**Gabriela Retamar**

Profesora Educación Física, INEF de Buenos Aires. Se ha desempeñado como presentadora y educadora de instructores de Fitness Grupal en **23 países**. Actual directora técnica de **Body Systems LatinAmerica**.

**Temas de consulta:**

Selección y control de instructores de Fitness Grupal. Cuáles son las fuentes de reclutamiento disponibles, los perfiles por segmento de clases y las planillas de selección y monitoreo para el seguimiento de los instructores.

**Fecha:** 26 de septiembre de 2009

**Horario:** 10.00 hs.



**Jorge Franchella**

Médico deportólogo. Director del programa "A Moverse Argentina" y del curso de especialistas en medicina del deporte de la Universidad de Buenos Aires (UBA).

**Temas de consulta:**

Cómo incrementar el número de clientes en el gimnasio mediante una correcta selección de instructores y de entrenadores, basada en referencias y en capacitación. El rol del Colegio Americano de Medicina del Deporte es nuestro mejor ejemplo.

**Fecha:** 26 de septiembre de 2009

**Horario:** 11.00 hs.



**Javier Petit de Meurville**

Trabaja desde 1996 en la red de clubes **Megatlon**, donde ocupó el cargo de gerente de Unidad de Negocio y gerente de Sucursal. En la actualidad, es Gerente de Marketing y Relaciones Institucionales.

**Temas de consulta:**

Recursos Humanos: búsqueda, selección y capacitación de personal. Comunicación interna, beneficios para los empleados, desarrollo de carrera.

**Fecha:** 26 de septiembre de 2009

**Horario:** 12.00 hs.



**Elio Bustos**

Contador Público - Universidad Nacional de Córdoba. Magister en Dirección de Empresas - Universidad Católica de Córdoba. Actualmente se desempeña como director de **BJP Consultora de Marketing**.

**Temas de consulta:**

Marketing de contexto. Un mismo consumidor puede tener conductas de compra diametralmente opuestas según el rol que desempeñe: esposo, gerente o padre, por ejemplo. Conozca una nueva manera de segmentar un mercado potencial.

**Fecha:** 26 de septiembre de 2009

**Horario:** 16.00 hs.



### Viviana Vega

Licenciada en Psicología, Coach Ontológico. Directora Titular y Gerente de Producto de Se Stesso S.A. Ha innovado, liderando un grupo interdisciplinario de profesionales, creando los Planes de Bienestar y Armonización para los socios.

#### Temas de consulta:

Gimnasios como centros de bienestar. Generando espacios para siestas y áreas de reparación, para incrementar la predisposición del socio a la actividad, obtener resultados físicos efectivos y lograr consecuentemente una mayor retención.

**Fecha:** 26 de septiembre de 2009

**Horario:** 17.00 hs.



### Jordi Viñas

Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte, INEFC-Barcelona. Máster en Gestión del Deporte y el Ocio, Loughborough University, Inglaterra. Director de **itik Consultoría del Deporte y Ocio**.

#### Temas de consulta:

Los indicadores económicos, comerciales, de procesos y de recursos. La información clave para la gestión de un centro deportivo.

**Fecha:** 26 de septiembre de 2009

**Horario:** 18.00 hs.

### Términos & Condiciones

1. Las consultas serán grupales. / 2. Cada grupo tendrá un máximo de 10 integrantes. / 3. Es requisito estar inscripto en las conferencias para participar de esta actividad. / 4. Sólo podrá haber un representante por empresa, gimnasio, club, etc.



Equipamiento J. Pilates



LDPIIL.COM lanza la distribución exclusiva de BSHAKER para Latinoamérica



- Motor de 263 vatios, Frecuencia 35 a 50 hz.
- Manillar de agarre antideslizante y diseño elegante y ergonómico
- Programable para intervalos de 30, 60, 90 segundos
- Potencia: 300 W
- Frecuencia: 30, 35, 40, 50 Hz, interval - 5 Hz
- Tipo Vibración: Vertical
- Timer: 30 - 60 - 90 segundos

better body, better life

Alfaro 280, Acassuso (B1641BWB) Buenos Aires, Argentina. Teléfono - Fax: 005411 4733 3959 - Email: info@ldpil.com

www.ldpil.com



**RESTAURANT**



**IL GATTO TRATTORIAS**

Av. Gral. Paz 120 - TE: 421-5619 / Av. Colón 628 - TE: 423-0334

**JERONIMO BAR & RESTAURANT** - (Hotel Córdoba Plaza)

San Jerónimo 137 - Tel 426-6898

**CAFÉ DE LA PAIX**

San Martín 10

**GIUSEPPE**

9 de Julio 312

**INFORMACIÓN TURÍSTICA**



**Terminal de Ómnibus**

Bv. Perón 380 Tel.: 433-1982 y 87 PB.  
 De lunes a domingos, de 7 a 21 horas.

**Aeropuerto Internacional Córdoba**

Cno a Pajas Blancas Km.11 Tel.: 434-8390.  
 De lunes a domingos de 8 a 20 horas.

**MIR**<sup>®</sup>  
 FITNESS

MIR FITNESS TRAE  
 A LA ARGENTINA  
 LA PLATAFORMA VIBRATORIA  
 DKN TECHNOLOGY

**DKN**<sup>®</sup>  
 TECHNOLOGY

**¿Y SI LA VIBRACION  
 FUERA UN DEPORTE ?**

El modelo XG10.0 está particularmente adaptado para responder a los criterios de la nueva generación de los centros de fitness, SPAs e institutos estéticos. La XG10.0 es una simbiosis perfecta de acero inoxidable y de pintura lacada, que le aporta un toque estético muy moderno "Urban Design".



**2 AÑOS DE GARANTÍA / CAPACITACIÓN EXCLUSIVA**



## MUSEOS



**MANZANA JESUÍTICA - S. XVI a XX** - La manzana jesuítica consta de: Iglesia, Residencia, Capilla Doméstica, Ermita, Capilla de Lourdes, Universidad (con Salón de grados) y Colegio de Monserrat.

**VISITAS GUIADAS** Hay dos modos de realizar visitas guiadas a este complejo:  
 a) desde la sede de Turismo Municipal, Rosario de Santa Fé 39 te. 4285600 int. 9159, que incluye la Manzana Jesuítica y otros edificios históricos de Córdoba.  
 b) En el Museo Jesuítico, que incluye únicamente estos edificios.

**CABILDO - S. XVII - XVIII - XIX**

Dirección: Independencia 30

**MUSEO NAC. DE BELLAS ARTES - CORDOBA CIUDAD**

Ibarbalz 775 (Av. Costanera Norte y Maipú)

## CENTROS COMERCIALES



**Patio Olmos Shopping**

Bv. San Juan esq. Vélez Sársfield - PB. Tel.: 570-4100.  
 De lunes a domingos de 10 a 22 horas.

**Nuevo Centro Shopping**

Duarte Quirós 1400

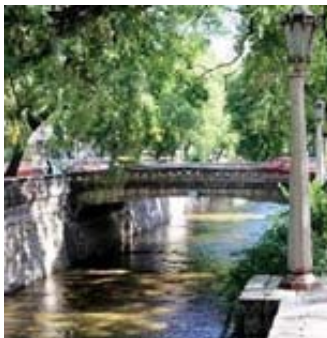
**Córdoba Shopping**

José de Goyechea 2851. B° Altos de Villa Cabrera

**Dinosaurio Mall**

Rodríguez del Busto 4086

## SITIOS DE INTERES



[www.turismoenladocta.com.ar](http://www.turismoenladocta.com.ar)

[www.cordobaturismo.gov.ar](http://www.cordobaturismo.gov.ar)

[www.cordobaturismoafull.com.ar](http://www.cordobaturismoafull.com.ar)

[www.turismocordoba.com.ar](http://www.turismocordoba.com.ar)

- Inteligente
- Amigable
- Silencioso

Concept 2 Remo bajo techo

**Good Will R.C.**

Colón 593 - Ciudad - Mendoza

Tel. (0261) 155566176 - [www.concept2.cl](http://www.concept2.cl) - [goodwillrc@gmail.com](mailto:goodwillrc@gmail.com)

**Bartolomé Mitre 4020 - Capital Federal**

Tel. (54 11) 4958-2620 / 4958-5216

Un completo equipo para el fitness.  
 Ideal para organizar competencias  
 en el gimnasio.





# ALOJAMIENTO

CONFERENCIAS/09  
**MERCADO  
FITNESS PAÍS**  
más cerca tuyo



**Interplaza Hotel**

**TARIFAS**

Single: \$238+IVA  
Doble: \$257+IVA

[www.interplazahotel.com.ar](http://www.interplazahotel.com.ar)  
[info@interplazahotel.com.ar](mailto:info@interplazahotel.com.ar)

San Jerónimo 137 - Córdoba  
Tel/Fax: 54 0351 426-8900  
0-800-888-2677



**Hotel Ducal**

**TARIFAS**

Hab. Single: \$252 (iva incluido)  
Hab. Doble: \$313 (iva incluido)

[www.hotelducal.com.ar](http://www.hotelducal.com.ar)  
[ventas@hotelducal.com.ar](mailto:ventas@hotelducal.com.ar)

Corrientes 207 - Córdoba  
Tel/Fax: 54 0351 5708888  
Distancia del lugar del evento: 3 cuadras



**Hotel Sussex**

**TARIFAS**

Single: \$170 (iva incluido)  
Doble: \$220 (iva incluido)

[www.hotelsussexcba.com.ar](http://www.hotelsussexcba.com.ar)  
[info@hotelsussexcba.com.ar](mailto:info@hotelsussexcba.com.ar)

San Jerónimo 125 - Córdoba  
Tel/Fax: 54 0351 4229070/5  
Distancia del lugar del evento: 1 cuadra



**Savannah Cordoba Hotel**

**TARIFAS**

Habitación Base Doble: \$140 (iva incluido)  
Habitación Base Single: \$120 (iva incluido)

[www.hsavannahcordobahotel.com](http://www.hsavannahcordobahotel.com)  
[reservas@savannahcordobahotel.com](mailto:reservas@savannahcordobahotel.com)

Rosario de Santa Fe 480 - Córdoba  
Tel/Fax: 54 0351 425-8944 / 48  
Distancia del lugar del evento: 4 cuadras

The advertisement for Pilatesland features a large Pilates reformer machine in the center. A woman in a blue outfit is performing a Pilates exercise on the machine. Below the main image are four smaller icons showing different Pilates exercises. The text at the top reads 'PILATESLAND®' and 'Fábrica y Venta de Equipos'. The bottom text provides contact information for Córdoba, Argentina.

**PILATESLAND®**  
Fábrica y Venta de Equipos  
Línea Completa de Equipamiento

Córdoba - Argentina: (54) 3541 436645  
[info@pilatesland.com](mailto:info@pilatesland.com)  
[www.pilatesland.com](http://www.pilatesland.com)



# mercado fitness

¿Cómo calculo el valor correcto de la cuota?

¿Qué hago para subir mis precios  
sin perder clientes?

¿Por qué es importante cobrar matrícula de inscripción?

¿Cómo aprovecho mejor los horarios ociosos?

¿Cómo debo dimensionar y distribuir cada sector?

¿Qué porcentaje de mi facturación  
puedo destinar al alquiler?

¿Qué debo tener en cuenta al contratar personal?

¿Cómo mantengo motivado a mi equipo de trabajo?

¿Por qué se van mis clientes?

¿Cómo los retengo por más tiempo?

¿Qué herramientas de marketing  
son las más eficaces?

**Usted tiene  
las preguntas.  
Nosotros tenemos  
las respuestas.**



LIBROS / VIDEOS / INVESTIGACIONES DE MERCADO / CAPACITACIÓN A DISTANCIA / INFORMES / REVISTAS

## ADQUIÉRALOS HOY MISMO

Tel. (54 11) 4115-3524/5 - info@mercadofitness.com - www.mercadofitness.com



## LOS EJERCICIOS NUESTROS DE CADA DÍA.

A casi todos les interesa saber lo básico sobre su clase de gimnasia: ¿qué ejercicios va a realizar, para qué sirven, qué efectos tendrán? Por eso se nos ocurrió entregarles estas pocas explicaciones...

¡¡ OJALÁ PUE DAN SERVIRLES!!!

### ¿Qué es lo primero a considerar?

Parece raro, pero vale la pena decir que aquel que haya decidido comenzar con un programa de ejercicios debe estar dispuesto a poner en juego su propio cuerpo de una manera que quizás nunca imaginó. Les digo esto porque suele suceder que algunas personas están en la clase pero la mente la tienen navegando por internet. Otros no logran "desenchufarse" y siguen con el teléfono celular conectado o charlando con los compañeros de bueyes perdidos.

En el abordaje corporal que propongo todos los días tampoco es cuestión de "abstraerse y representar". No se rechazan los procesos de interiorización, pero al hacer gimnasia, hay que incluirse en esa realidad de la clase. Es que incluirse en una experiencia de aprendizaje corporal es, en realidad, una decisión filosófica.

El cuerpo en acción plantea una doble alternativa:

- *Con sus posibilidades a veces inexploradas y su capacidad de mejorar a través de un entrenamiento inteligente, nos aproxima a la vida.*
- *Por otra parte, los límites y las disminuciones a las que enfrenta y que señala con claridad, refieren a la muerte, aunque no sea esta una reflexión muy alegre.*

### ¿Qué otra cosa es importante?

Es importante recordar que al comenzar un programa gimnástico, no deben haber muchas cosas peores que la OMNIPOTENCIA. No sirve de nada decir: "yo siempre hice deportes", "en 15 días me pongo al nivel de los demás". Eso solo conduce a decepciones, o lo que es peor a lesiones (que son decepciones de otro tipo).

### ¿En qué tipo de sociedad vivimos hoy?

En las sociedades actuales, se asiste a una BANALIZACIÓN de lo corporal. El cuerpo se ha transformado en un objeto de consumo más. Se dice que la cultura toda transita una etapa que se denomina POSMODERNIDAD, que se caracteriza por una serie de compleja de fenómenos pero a los efectos de estas pocas líneas alcanza con decir que se vislumbra:

1. Un ocaso de los afectos.
2. Un individualismo creciente, con una pérdida de los valores básicos (solidaridad por ejemplo). En realidad, nadie sabe más si los valores sirven para algo o si solamente son un impulso hacia la santidad que no nos conduce a nada.
3. Cuerpos ideales que actúan como modelos de identificación, constituidos por Rambos Cibernéticos y artistas de los medios cada día más jóvenes e inalcanzables.

4. Una sacralización de la ciencia y la tecnología, las cuales –aparentemente- permiten vencer la vejez, fabricarse un cuerpo deseado y hasta derrotar la muerte.

*En ese contexto .... ¿Qué propuesta gimnástica le hacemos en :*



Hacemos una gimnasia que incluye los siguientes tipos de ejercicios:

### **I. AQUELLOS QUE TIENEN UNA PREOCUPACIÓN FUNDAMENTAL POR LOS ASPECTOS BIOLÓGICOS-FUNCIONALES**

Se seleccionan movimientos que sirven para el desarrollo de la RESISTENCIA, la FUERZA, la FLEXIBILIDAD, y la COORDINACIÓN. Las adaptaciones que se producen tienen total relación con la salud y no deben ser subestimadas porque pueden modificar a la persona toda, como consecuencia de reencontradas posibilidades de experimentar "*sensaciones y percepciones*" nuevas a través del cuerpo. Eso sí la propuesta gimnástica debería ayudar a que esas percepciones tengan lugar resaltando la importancia de una "*atención interiorizada*"; es decir, que se hace necesario moverse y , al hacerlo, aprender a escuchar los mensajes que nos envía nuestro propio cuerpo.

Esto nos lleva a planteos nada sencillos....

#### **El componente evitable y el Inevitable de envejecer**

No es sencillo lograr una relación más inteligente con el propio cuerpo, cuerpo del que uno debe hacerse cargo. Eso significa aceptar el componente inevitable del envejecer, pero no transar con el evitable, con el voluntario. Es útil saber que ese proceso comienza tan luego después de nacer y que las investigaciones demuestran que se comienza a "enmohecer" mucho antes de lo que se suponía hace poco tiempo atrás.. Los signos de arteriosclerosis se anticipan cada vez más, los dolores se hacen crónicos, las enfermedades del sedentarismo o hipocinéticas aumentan en gravedad e importancia.

Y hablando de dolores, les digo que una cosa es un dolor "*sano*" como el que se produce después de hacer una actividad física y razonable y otra cosa es el dolor denominado crónico. Sobre todo es importante analizar que sucede con aquellas personas que se enfrentan con el dolor. Es claro que pueden aceptarlo o rechazarlo. Pero aceptar la convivencia con el dolor físico indica un presupuesto psicológico de resignación a la limitación y a la insuficiencia y , de hecho, un aceptar a gozar del vivir de una manera parcial y condicionada.



Al estabilizarse esta conducta en quien sufre de dolores, este impone sus limitaciones a terceras personas desde que cesa de participar activamente en alternativas de expansión, sean físicas o de cualquier otra índole. En la práctica, se trata de una reducción vital en la que está involucrada no sólo la salud corporal, sino también la emocional. Para evitar el componente "voluntario" del decaimiento corporal, en las clases usamos los ejercicios más clásicos que siempre ha usado la gimnasia y de los especialistas llamamos EJERCICIOS CONSTRUIDOS. se llaman así porque el hombre los pensó, precisamente, para mantener en buenas condiciones a los sistemas:

- *Muscular,*
- *Articular,*
- *Cardiorespiratorio,*
- *Endócrino y*
- *Metabólico.*

Por eso corremos, saltamos, caminamos, giramos, realizamos todas las variantes de la locomoción humana y también nos doblamos, nos estiramos, nos agachamos, nos balanceamos, manipulamos objetos, nos movemos solos y con compañeros.

## 2. MOVIMIENTOS DESTINADOS A DEVOLVERLE AL HOMBRE UNA CAPACIDAD DE MOVIMIENTO PERDIDA POR VIVIR EN UN ENTORNO QUE LO SECTORIZA Y FRAGMENTA.

El hombre no está "diseñado" para llevar el tipo de vida al cual se ha precipitado. En consecuencia, debe reaprender movimientos que pertenecen a su más remoto pasado de "animal" activo y que ha olvidado. El hombre, al decidir ponerse en dos patas ganó pero también perdió. Ganó dominio de sus manos y esa fue la llave de su dominio del mundo. Pero perdió la integridad de su columna lumbar al abandonar la cuadrúpeda, la ductilidad de sus pies, la facilidad respiratoria del andar en cuatro patas.

Perdió los dientes al inventar los dulces y las tortas -- no existen los animales con caries -- la limpieza de sus arterias y su salud metabólica al comer el doble y no la mitad de lo que le entra en el estómago, la riqueza auditiva por los ruidos terribles de las ciudades en las que se reunió para estar menos aislado, la visión por no ejercitarla mirando a lo lejos (pocas veces se ve a un paisano usando anteojos).

Perdió además el sueño por el estrés. Y la solidaridad y sus características gregarias, por el entorno individualista y competitivo que ayudó a generar. No estoy insinuando que todo tiempo pasado fue mejor, porque creo que no lo fue. Sólo estoy afirmando que a lo largo de su evolución cultural el hombre perdió y ganó. Entre lo que perdió figura parte de su patrimonio motor y hoy debe hacer una actividad física sistemática para recuperarlo.

Por eso, en las clases jugamos y nos ejercitamos en levantar, empujar, trasladar objetos pesados o el cuerpo de un compañero, aprendemos o pararnos desde acostados, a rodar, a girar, a lanzar, a recibir, a andar en cuatro patas y ... revisamos cual es la mejor posición para dormir. Porque aunque aparentemente todos lo sepan, no todas las posiciones de estar sentado y de dormir son adecuadas. Se ignora, por ejemplo, lo útil que es estirarse y desperezarse como un gato y no solamente a la mañana, al salir de la cama, sino durante todo el día y sobretodo si uno permanece mucho tiempo parado o sentado.

Es que sentarse en una silla es, por ejemplo, una proeza atlética dado el pésimo diseño que suelen tener. Y como la vida moderna exige cada vez menos esfuerzo corporal, muy poca gente domina destrezas necesarias en la vida cotidiana tales como barrer, cavar, rastrillar, hachar, sacar la goma de auxilio del baúl del auto, bañar al bebe, hacer la cama, traer las bolsas del mercado o elegir la mejor mesa de dibujo o computación.

### 3. MOVIMIENTOS CON ACENTO EN LO EXPRESIVO

A fuerza de estar formado y reformado por la educación, la familia, la iglesia, la escuela, el ejercito y la profesión, el pobre cuerpo de la mayoría de nosotros ya no vive totalmente. Es solamente un medio de producción o de consumo. Por eso, parece deseable generar algún espacio donde cada uno pueda vivirlo plenamente, conocerlo en profundidad, expresarse y comunicarse con los otros a través de él, dado que los demás son los que dan sentido a nuestras acciones.

Habrá que acostumbrarlo al placer, a tomar conciencia de bloqueos e inhibiciones, repulsas y atracciones. Por eso los ejercicios de reconocimiento corporal, las técnicas respiratorias que son excelentes para la mencionada "atención interiorizada", los ejercicios en parejas y pequeños grupos, los de sensopercepción y todos los que impliquen tacto y contacto.

Ejercicios estos que deben llevarse adelante con cuidado por el alto grado de compromiso emocional que implican. No es fácil tocar y dejarse tocar. Es que el cuerpo es también el lugar de las inhibiciones, los miedos y los fantasmas.

En este grupo de ejercicios incluimos a las propuestas de danzas y bailes sencillos que se transmiten en forma de jugo o de fáciles coreografías.

### 4. MOVIMIENTOS QUE NO TENGAN EN CUENTA OTRA COSA QUE JUGAR

Winnicott, un psicoanalista ingles decía: "en el juego y quizás solo en él, el niño y el adulto están en libertad de ser creadores". Podemos encontrar otras argumentaciones acerca de la importancia de jugar, pero en la sintética expresión de Winnicott, se encuentra que en el juego se involucra el hombre de todas las edades, con su cuerpo – del cual no puede separarse- en libertad y con la posibilidad de crear.

Esto de jugar no deja de tener sus dificultades. Muchas personas que han venido a hacer gimnasia con nosotros creen que al jugar "no hacen un esfuerzo que les sirva". Bien, están equivocados. En principio, algunos juegos pueden ser muy intensos, incluso agotadores. Por otra parte, no todo lo que se hace en una clase tiene que servir "para algo". Eso es producto de nuestra cultura racionalista y utilitaria. Hay cosas que merecen ser hechas solamente por el placer y la alegría que producen. Jugar es una de esas cosas.



## 5. TÉCNICAS DE RELAJACIÓN Y DE DOMINIO DEL TONO MUSCULAR

Estas técnicas son características de la primera y la última parte de la clase. Casi todos nosotros, preocupados como estamos por sobrevivir la vida cotidiana, empeñados en resolver múltiples conflictos, hemos ido regulándonos para manejar los hechos exteriores con las inevitables tensiones y relegando al olvido otras excelentes posibilidades de la mente.

Por eso incluimos ejercicios para el dominio del tono, de gran valor por su incidencia en la estructura psíquica y otros, de relajación que consiguen que la mente se aisle y cese una actividad centrada exclusivamente en el mundo exterior.

Por eso los suaves desperezamientos y estiramientos del comienzo de la clase y los ejercicios acostados que hacemos al final.

Me despido recordándoles unos pocos puntos a los cuales los especialistas en aptitud física otorgan gran importancia, si de mejorar la calidad de vida se trata:

- Actividad física sistemática mantenida durante toda la vida.
- Alimentación racional (Siempre de que uno tenga la suerte de que pueda ser suficiente)
- Conciencia objetiva del propio cuerpo (Se trata de aceptar el cuerpo que se tiene sin intentar querer parecerse a otro).
- Menos medicación (Algunas son imprescindible, pero mucha podrían evitarse cumpliendo sencillamente con los puntos anteriores)

MARIANO GIRALDES

## V. TABLAS Y CUADROS DE LAS CIENCIAS DEL ENTRENAMIENTO

- Cuadro con biotipologías de hombre y mujer: imágenes de figuras valoradas según la “media” establecida por las ciencias del entrenamiento.
- Serie de figuraciones corporales femeninas recuperadas de la Web.
- Antropometría: imágenes donde se indica las partes corporales donde se debe medir los pliegues cutáneos para la medición de la grasa corporal.
- Fotografía de la toma y medición de pliegues cutáneos .
- Tabla de control y registro de los progresos de su entrenado/cliente. En Iriate, Christian (s.f.) *Entrenamiento para la Salud y Estética*, Córdoba, Argentina. Texto recuperado de un libro que se entregó en un curso de capacitación para entrenadores (Córdoba, Argentina, 2007).
- Material de trabajo de un Entrenador de Córdoba. Profesor y entrenador de Gimnasio *Quality Gym & Water*. Pionero en el rubro de *Personal Training* en Córdoba, Argentina (2007). Texto recuperado de un curso de formación y capacitación dirigido a entrenadores personales, instructores y profesores de educación física.

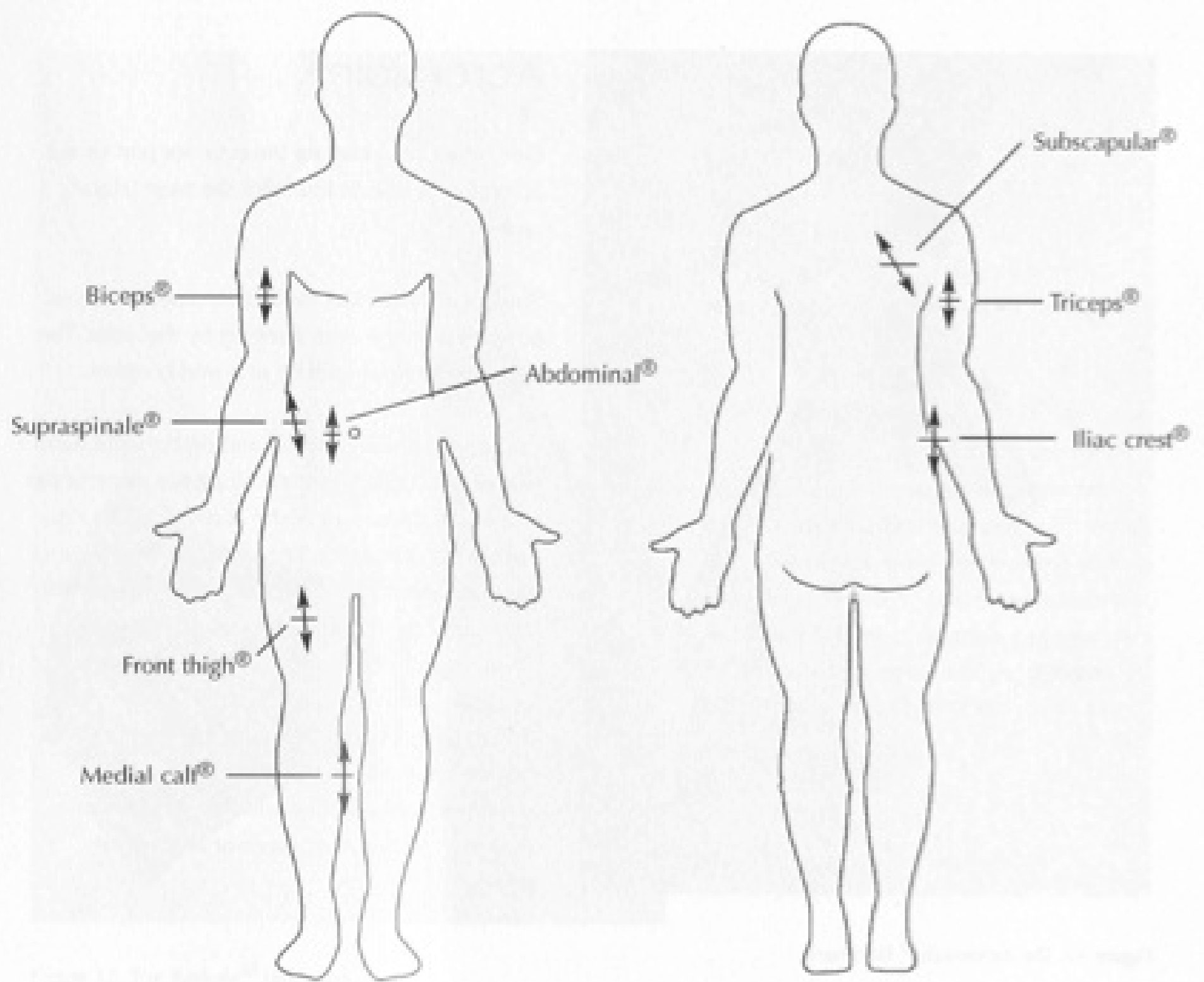


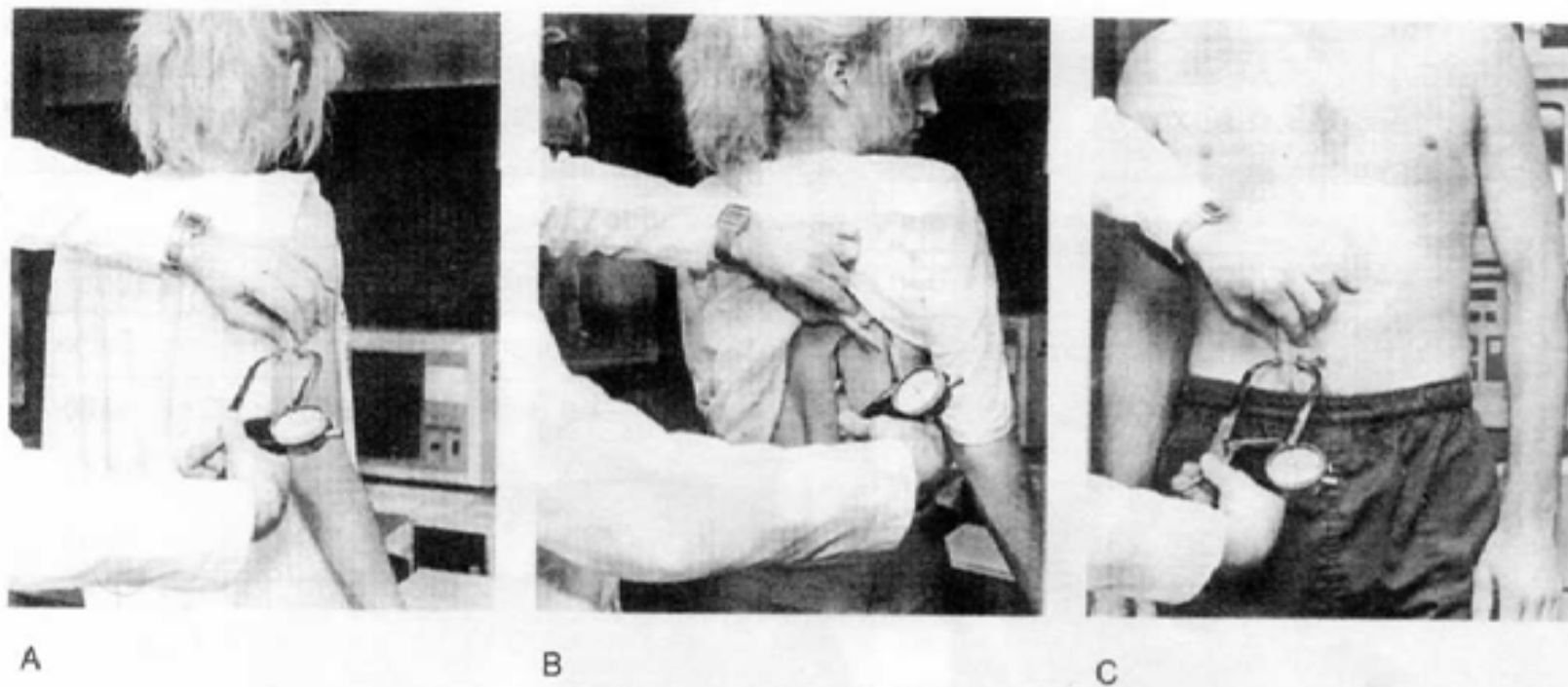


**Fig. 1** – Conjunto de silhuetas propostas por Stunkard et al. (29)









**Fig. 11-4.** Ejemplos de pliegues dérmicos que se miden para la estimación del porcentaje de grasa corporal. Los que se ilustran aquí son el pliegue dérmico del tríceps (A), el subescapular (B) y el abdominal (C). Estos son los tres sitios que se emplearon en el cuadro 11-2. (Fotografías obtenidas por gentileza de la Office of Public Relations, Bowling Green State University, Bowling Green, OH.)



Tabla de control y registro de los progresos de su entrenado/cliente.

Texto recuperado de un libro que se entregó en un curso de capacitación para entrenadores (2005).

Manual para Entrenadores personales. Entrenamiento para la salud y la estética.

*Entrenamiento para la Salud y la Estética*

PLANILLA DE CONTROL PROGRAMAS DE ESTETICA

ANALISIS DE LA COMPOSICION CORPORAL

Fecha de Evaluación					Proyectado	
Masa de la Piel						
Masa Grasa						
Masa Ósea						
Masa Muscular						
Masa Residual						
Peso						
Altura						

PERFILES METABOLICOS

Áreas Metabólicas	Run	Bike	Step	Row	Swim
AGL					
UA					
DA					
Vo2 Max.					

PLANILLA DE CONTROL DE REHABILITACION CARDIOVASCULAR

PERFIL CARDIOVASCULAR

Colesterol Total	Colesterol HDL	Presión Sistólica	Presión Diastólica

ANALISIS DE LA COMPOSICION CORPORAL

Fecha de Evaluación					Proyectado	
Masa de la Piel						
Masa Grasa						
Masa Ósea						
Masa Muscular						
Masa Residual						
Peso						
Altura						

PERFILES METABOLICOS

Áreas Metabólicas	Run	Bike	Step	Row	Swim
AGL					
UA					
DA					
Vo2 Max.					

Material de trabajo de un Entrenador de Córdoba.  
 Profesor de Gimnasio *Quality Gym & Water*  
 Pionero en el rubro de *Personal Training* en Córdoba Argentina.

