

# REVISTA

JUNIO 2024

DEL CÍRCULO DE GESTORES DEPORTIVOS DE MADRID

15



# MATRIX



## **DONDE LA FUNCIONALIDAD DESCUBRE LA FLEXIBILIDAD**

Ahora el fitness funcional es flexible. Desde la pared hasta la esquina o en el centro de su gimnasio, desde los entrenamientos autoguiados hasta los circuitos o los entrenamientos para grupos reducidos, no hay ninguna solución funcional que esté fuera de su alcance.

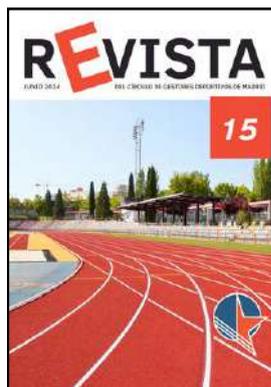
Explore las novedades de nuestra serie Connexus para encontrar la que mejor se adapte a su espacio y a sus clientes.

---

**DESCUBRE MÁS EN  
MATRIXFITNESS.ES**

Número 15  
Junio 2024

# Sumario



## REVISTA 15

Desde el Círculo de Gestores Deportivos de Madrid estamos muy orgullosos de poder seguir aportando contenido a nuestros asociados y asociadas a través de esta nueva revista digital de la que os presentamos aquí el número décimoquinto.

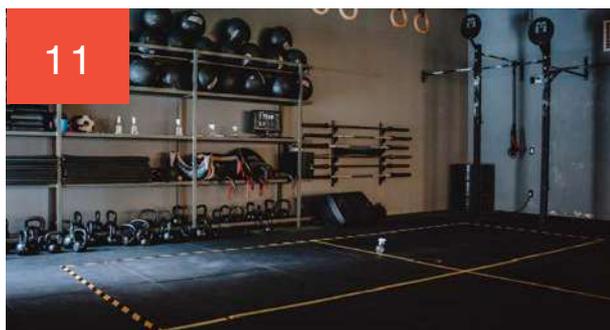
**MILAGROS DÍAZ**  
PRESIDENTA



**XIV CONGRESO IBEROAMERICANO DE ECONOMÍA DEL DEPORTE**



**EL EJERCICIO FÍSICO EN EL EMBARAZO Y POST PARTO COMO HERRAMIENTA DE FIDELIZACIÓN**



**EL FITNESS ESPAÑOL CONSOLIDA SU CRECIMIENTO TRAS LA PANDEMIA**



**CRITERIOS PARA LA FINANCIACIÓN DE LAS FEDERACIONES DEPORTIVAS MADRILEÑAS**



**CÓMO LAS TAQUILLAS EXPRESS ESTÁN TRANSFORMANDO LOS ESPACIOS**



**ACTIVIDADES DEL CÍRCULO DE GESTORES**

# Editorial

## *Todos juntos*

**H**ola nuevamente a todos, esperamos que nuestra revista sea de vuestro interés, quiero agradecer desde aquí el trabajo que hacen todos los compañeros que colaboran para hacerla posible y ánimo a que sean muchos más los que aprovechen este espacio para contar cosas interesantes.

El círculo de gestores ha arrancado el año con dos visitas técnicas muy especiales y muy distintas, una a un modelo de centro boutique como el de Distrito Estudio que viene a demostrarnos como pueden generarse fórmulas de éxito con pequeños volúmenes y de ahí a una histórica instalación como es el Club de Golf La Moraleja, cuya gestión se hace viable a través de las cuotas de sus socios y de la exitosa explotación de sus magníficas instalaciones. Agradecer a ambos centros su generosa colaboración con nosotros.

A lo largo de este año seguiremos planteando diversas jornadas técnicas y visitas a otros modelos de instalaciones que siguen apareciendo en la oferta deportiva de nuestra comunidad y otras que se renuevan para continuar prestando.

También consideramos de interés dar a conocer a través de una jornada específica el reglamento que va a desarrollar la ley de las profesiones del deporte en nuestra comunidad y poder compartir información y sobre todo, esclarecer dudas al respecto de su aplicación, así como seguir atendiendo y difundiendo todas las novedades que atañen a la gestión deportiva.

Es también un objetivo de nuestra asociación tejer nuevas alianzas con otras asociaciones e instituciones que nos refuercen en nuestra andadura y nos reporten más fortaleza social.

Deseo que paséis todos un gran verano y que repongamos fuerzas para comenzar una nueva temporada llena de actividad y de momento compartidos.

**D<sup>a</sup>. Milagros Díaz Díaz**  
*Presidenta Círculo de Gestores Deportivos*

# Directorio

## Editorial

Círculo de Gestores Deportivos de Madrid

[www.circulodegestores.com](http://www.circulodegestores.com)

[info@circulodegestores.com](mailto:info@circulodegestores.com)

 [www.facebook.com/CirculoGestores](https://www.facebook.com/CirculoGestores)

 [@CirculoGestores](https://twitter.com/CirculoGestores)

## Redacción

Eva Gómez

## Colaboradores

Dr. Jose Ramón Bonal

Dra. Mariela Vilar

Dr. Manel Valcarce Torrente

D. Sergio García Ortega

D. Miguel Angel Vaquero infantes

## Diseño y realización

Valgo

+(34) 672 042 435

[valgo@valgo.es](mailto:valgo@valgo.es)

[www.valgo.es](http://www.valgo.es)

## CÍRCULO DE GESTORES DEPORTIVOS

Presidenta D<sup>a</sup>. Milagros Díaz Díaz

Vicepresidente D. Benito Pérez González

Secretario D. Carlos Delgado Lacoba

Tesorero D. Manuel Gutiérrez Landaluce

Vocales

D. Antonio Montalvo del Amo

D. Lucas Eduardo Peñas Gómez

D. Rafael Gutiérrez Guisado

D. Nicolás de la Plata.

D. José Antonio Sevilla Torrecilla.

D. Fernando Andrés Pérez.

D. Alberto Álvarez

D. Ricardo de las Heras Baraja

D<sup>a</sup> Rosa de Tapia

D. Manel Valcarce Torrente

D. Pablo Sánchez Buján

La revista no se hace responsable necesariamente de las opiniones expresadas por sus colaboradores.

# TECHNOGYM CHECKUP DISCOVER YOUR WELLNESS AGE™



-  MIND
-  BODY COMPOSITION
-  MOBILITY
-  BALANCE
-  STRENGTH
-  CARDIO

The most comprehensive **AI-powered** tool for holistic assessment and customer engagement, Technogym Checkup combines body composition, mobility, balance and cognitive tests to calculate your Wellness Age™, and automatically creates personalized training programs with **Technogym AI Coach**.

#### FOR YOUR MEMBERS:

SUPERIOR RESULTS-SUSTAINABLE HEALTHY HABITS-CONTINUOUS IMPROVEMENT

#### FOR YOUR BUSINESS:

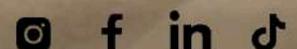
ATTRACT & RETAIN USERS WHILE BOOSTING SECONDARY REVENUES.



Discover more



#letsmoveforabetterworld



# XIV Congreso Iberoamericano de Economía del Deporte



**Jose Ramon Bonal Sánchez.**  
Doctor en Actividad Física y Deporte.  
Profesor en la Universidad Europea.  
jose.bonal@universidadeuropea.es

**H** El Congreso Iberoamericano de Economía del Deporte (CIED) es un encuentro anual organizado por la Sociedad Española de Economía del Deporte (SEED), que se ha consolidado como una cita ineludible para los interesados en la Economía y Gestión del deporte.

El grupo de Investigación Sport Management European Research Group (SMERG), en colaboración con el Círculo de Gestores de Madrid, recoge el testigo de todo el gran trabajo realizado en el CIED13 por los compañeros y compañeras del Grupo de Investigación en Gestión Deportiva e Innovación (Sport Management and Innovation research group - SMIRg), y es el encargado de organizar y llevar a cabo la celebración de la XIV edición de este congreso de referencia en el ámbito nacional e internacional.

**El CIED se ha consolidado como un cita ineludible para los interesados en la Economía y Gestión del deporte.**

Por ello, en esta edición, la temática principal del congreso será la "Inversión en el Deporte: Gestión Inteligente, Sostenible y Global", siendo este un tema relevante a lo largo de las últimas décadas en el sector del deporte.

Como no podía ser de otra manera, Madrid será la sede por ser una ciudad que cuenta con una trayectoria en la organización y promoción del deporte y su impacto a nivel internacional.

Los retos hacia la sostenibilidad de las acciones en materia de gestión deportiva, y su impacto económico, social y sostenible no pueden caminar alejados de una gestión responsable con base en la evidencia científica disponible.

A pesar de que la inversión en el deporte a partir de la identificación de modelos de negocio que comulguen con los nuevos comportamientos del consumidor actual serán la temática principal del congreso, en éste se tratarán muchas otras áreas temáticas de gran relevancia en los ámbitos de la economía y gestión del deporte, siguiendo el formato establecido en ediciones anteriores.



**CI€D14  
MADRID**

Madrid, a través del grupo SMERG, y en colaboración con la SEED, asume la organización de esta importante cita que reúne a investigadores, empresarios y otros stakeholders deportivos, dando continuidad a esta iniciativa que establece al CIED como una herramienta de difusión de los avances de la investigación en economía y gestión del deporte en España, Portugal y en Iberoamérica.

**Madrid, a través del grupo SMERG, y en colaboración con la SEED, asume la organización de esta importante cita que reúne a investigadores, empresarios y otros stakeholders deportivos**

El Comité Organizador y el Comité Científico del CIED14 Madrid invitan, a todos aquellos investigadores interesados, a realizar el envío de trabajos originales sobre cualquier temática en el ámbito de la Economía del Deporte y de la Gestión Deportiva hasta el 16 de abril de 2024, siguiendo las instrucciones recogidas en el apartado de la web correspondiente.

El CIED14 Madrid está especialmente dirigido a:

- 1 Investigadores y académicos interesados en la economía del deporte.
- 2 Investigadores y académicos interesados en la gestión y el marketing deportivo.
- 3 Profesionales que trabajan en alguna de las áreas temáticas planteadas por el Congreso.
- 4 Estudiantes de grado, principalmente de: Ciencias Económicas y Empresariales, Administración y Dirección de Empresas, Ciencias de la Actividad Física y Deporte, Marketing y, en general, de titulaciones y con intereses en una perspectiva económica y de gestión del deporte.
- 5 Alumnos de Máster y Doctorado relacionados con las titulaciones anteriores.
- 6 Emprendedores y representantes de empresas relacionadas con el sector deportivo.

## Facultad de Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.

Referente en investigación de la Actividad Física y el Deporte aplicada a la Salud según el Ranking I-URG de Universidades Españolas. Acreditados internacionalmente por la European Health & Fitness Association.

- ▶ **Grado en Gestión Deportiva.**
- ▶ **Global Sports Management Degree.**
- ▷ Grado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte + Dobles Grados.
- ▷ Doctorado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.

Más info:  
<https://universidadeuropea.es/>

 **Universidad Europea**



# EL EJERCICIO FÍSICO EN EL EMBARAZO Y POST PARTO COMO HERRAMIENTA DE FIDELIZACIÓN



Por Mariela Villar Heidelberg, PhD  
Directora Embarazo Activo@  
[www.embarazoactivo.com](http://www.embarazoactivo.com)



**A**hora más que nunca se busca fidelizar a los clientes. ¿Pero qué sucede con las mujeres embarazadas o que han sido madres recientemente? ¿Se le da un servicio acorde a su estado? ¿Hay actividades que se adecuen a la organización familiar?

¿Qué se entiende por fidelizar al cliente? Porque mucho se habla de ello, pero para poder ejecutarlo primero habría que aclararlo. ¿A que nos referimos con fidelizar? Serían las actividades que las organizaciones llevan a cabo con el fin de reducir la pérdida de clientes.

La retención de clientes exitosa comienza con el primer contacto que una organización tiene con un cliente y continúa durante toda la vida de la relación.

La capacidad de una empresa para atraer y retener nuevos clientes, no sólo está relacionada con su producto o servicio, sino también con la forma en la que da servicio a sus clientes actuales y la reputación que crea dentro y a través de los mercados.

Durante el embarazo y el post parto, con tantos cambios fisiológicos y anatómicos que atraviesa la mujer, es necesario ofrecerle una actividad diferenciadora, una atención especial que hará que siga eligiendo la misma empresa para estar en actividad durante todo su embarazo y post parto.

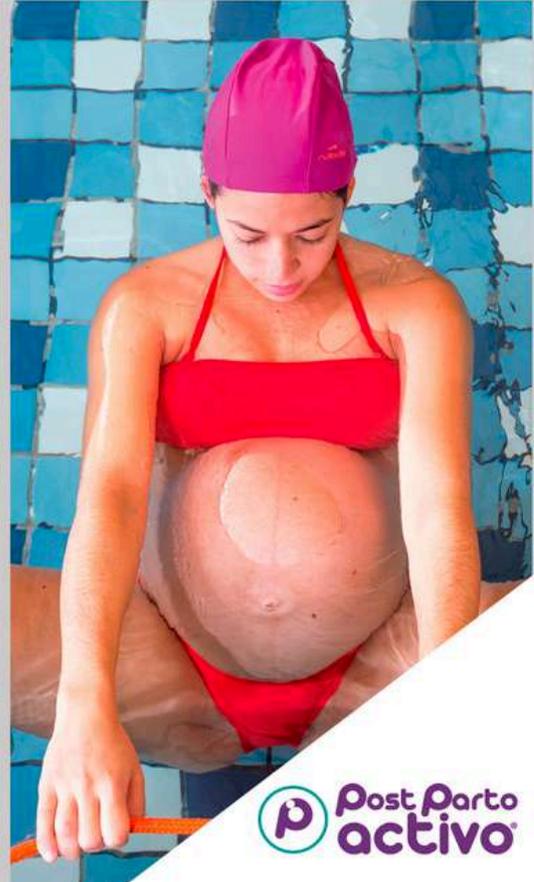
No solo ella, sino todo su grupo familiar, si es una instalación que lo permite. Ya que se sabe que, en muchos núcleos familiares, las mujeres tienen gran poder de decisión en los gastos.

Son ellas quienes deciden y administran los egresos del hogar y si están satisfechas con el servicio que se les brinda, no dejarán de consumirlo.

Así también las mujeres son las que más ejercitan las recomendaciones a otras amigas y futuras usuarias de la instalación. Son ellas mismas las que recomendarán la actividad y podremos sumar nuevas clientas con “el boca a boca”.

Con este tipo de actividad especializada se logrará:

- Mejorar la calidad de vida de las embarazadas.
- Clienta con más actividad durante más meses, se evitarán bajas 6 a 7 meses embarazo, 12 meses post parto aproximadamente.
- Fidealización del grupo familiar.
- Lograr Referidos, nuevas clientas recomendadas.



**embarazo activo**

**Post Parto activo**

Para poder alcanzar estos objetivos no olvidar contar con un sistema de actividad física para embarazadas y post parto que esté dado por profesionales formados, especializados y con los avales correspondientes.

Si los profesionales a cargo de las actividades trabajan con responsabilidad, a la cliente también le dará mucha confiabilidad y a su vez centros médicos serán los nuevos derivadores de mujeres en este estado.

**El embarazo es el momento más importante y sensible de la vida personal y familiar.**

La clase debe ser completa, con variabilidad de ejercicios y sobretodo funcional, activa, trabajando todos los grupos musculares y capacidades.

Si bien la mamá debe sentir que ha trabajado, es muy importante controlar las intensidades de ejecución.

Los ejercicios de fuerza no pueden faltar durante toda la etapa de embarazo, es sumamente importante preparar la musculatura de miembros superiores para agarrar el bebé una vez nazca como así también poder tener una lactancia exitosa y prolongada.

Si la cliente no se siente fuerte, va a hacer un punto en contra para que decline con la lactancia materna.

Es fundamental también sumar al staff profesionales de la salud para que la atención sea integral, no solo en lo referido a la actividad física en sí, sino también controlando aspecto nutricionales, fisioterapéuticos y propios del embarazo como es todo lo referido a la lactancia y cuidados del recién nacido. De esta manera los futuros padres se sentirán atendidos y contenidos por profesionales idóneos.

Además de las sesiones de actividad física, se pueden organizar charlas y talleres y eventos familiares, esto hará que todos se sientan parte de este gran momento familiar y de esa manera también ya les estamos dando la bienvenida a los futuros socios cuando nazcan.

Recordar que si queremos cambiar el mundo, que sea más activo y saludable, hay que comenzar por los más pequeños y el ejemplo es lo mejor que podemos hacer.

# ¡En Marcha! Nos movemos para tí

## PREPARADOS...

para una vuelta segura

- DESINFECCIÓN CON HIPOCLORITO Y OZONO.
- DOSIFICADORES DE HIDROGEL, MAMPARAS DE SEGURIDAD, ...
- OFERTA DE CLASES DE ACTIVIDAD FÍSICA EN DIRECTO EN REDES SOCIALES.
- ADAPTACIÓN DE MEDIDAS DE SEGURIDAD EN SALAS DE CLASES COLECTIVAS Y SALAS FITNESS.

## LISTOS...

nos movemos para tí

- APP VIRTUAL
- NUEVA OFERTA DE CLASES DE ACTIVIDAD FÍSICA EN STREAMING
- CONTROL DE AFOROS.
- NUEVA OFERTA DE SERVICIOS.
- TUTORÍAS PERSONALIZADAS

# ¡YA!

deporte con seguridad

TE ESTAMOS ESPERANDO

## Vive el deporte

# El Fitness español consolida su crecimiento tras la pandemia



**Manel Valcarce.**

Doctor en Actividad Física y Deporte, mención en Gestión Deportiva. CEO de Valgo. [manelv@valgo.es](mailto:manelv@valgo.es)



**Sergio García.**

Licenciado en CAFYDE; especialidad en Gestión Deportiva. Consultor en Valgo. [sergio@valgo.es](mailto:sergio@valgo.es)

Europe Active y Deloitte han publicado recientemente su nuevo informe "European Health and Fitness Market Report 2024" realizado por EuropeActive y Deloitte, que revela la continuación del fuerte repunte del sector tras los últimos años.

Cabe destacar, que otro año más se ha producido un incremento en la facturación de los centros fitness, alcanzando los 31.800 millones de € de ingresos globales, lo que supone un incremento del 13,5% respecto al año 2022.

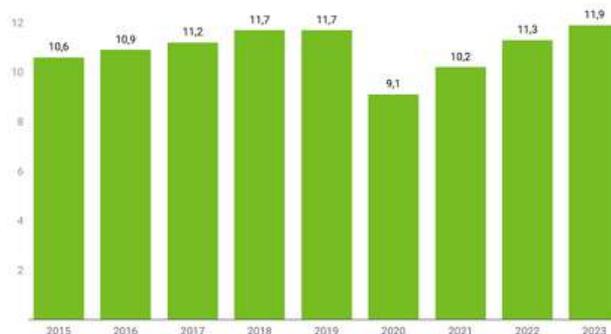
## LOS INGRESOS REGISTRADOS EN EUROPA EN EL 2023 HAN AUMENTADO 79,5 % RESPECTO AL 2021.

En cuanto al número total de usuarios en los gimnasios europeos, durante el año 2023, el fitness europeo habría logrado captar en el pasado 2023 aproximadamente 4 millones de nuevos abonados, pasando de 63,1 millones en 2022 a una cifra de 67,6 millones para finales del pasado año.

Asimismo, el número total de centros también se incrementó de forma muy moderada pasando de 63.380 en 2022 hasta los 64.970 en el 2023, lo que significa que se ha logrado superar en un 0,3% la cifra de 2019.

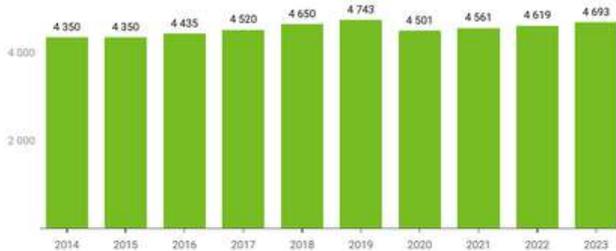
Los ingresos totales registrados en Europa en 2023 han sido de 31.800 millones de euros, aumentando un 79,5% respecto al 2021. Una cifra con la que el fitness europeo confirma su auge tras la pandemia y, además, supera la cifra récord registrada en 2019, de 28.200 millones de euros en ingresos.

En relación a la diferencia en los ingresos entre países, en 2023 el Reino Unido (5.500 millones) ha superado a Alemania (5.400 millones) como el país con una mayor facturación. En el caso de España, la facturación en 2023 ha sido de 2.300 millones de euros.



## EN ESPAÑA SE ABRIERON 74 NUEVOS GIMNASIOS EN 2023.

Siguiendo con España y en relación al número de usuarios, se ha incrementado la tasa de penetración desde el 11,3% (finales 2022), hasta el 11,9% (finales 2023), logrando de este modo superar la tasa prepandemia del año 2019.



**LOS INGRESOS HAN AUMENTADO EN ESPAÑA HASTA LOS 2.300 MILLONES DE €**

En referencia a los datos de facturación en España, también se ha observado un ligero aumento de los ingresos, que fueron de 2.300 millones de euros en 2023, un 8,7% más que en 2022. Sin embargo, esta cifra todavía se encuentra por debajo de la facturación obtenida entre el 2014 y el 2019.

Cabe destacar, que otro año más se ha producido un incremento en la facturación de los centros fitness, alcanzando los 31.800 millones de € de ingresos globales, lo que supone un incremento del 13,5% respecto al año 2022.

En cuanto al número total de centros fitness, según el estudio de Europe Active y Deloitte, España contaba a finales de 2023 con 4.693 clubes, 74 instalaciones más que en 2022, confirmando un leve crecimiento, pero lejos aún de las cifras de años anteriores.

En el 2019 se contabilizaron 4.743 centros, lo que significa que a finales del 2023 y según los datos obtenidos del estudio, había 50 centros fitness menos que en el 2019.

**BASIC FIT SE CONSOLIDA COMO EL OPERADOR CON MÁS CENTROS FITNESS EN ESPAÑA**

Siguiendo con el número de centros Fitness, el Top 5 de operadores con más instalaciones en España a finales de 2023, corresponden a Basic Fit con 193 centros, Synergym con 88 y Altafi con 82 centros, seguidos de VivaGym (63) y RSG Group (47).



**ESPACIOS DE JUEGO  
EXTRAORDINARIOS  
EN CENTROS DEPORTIVOS**

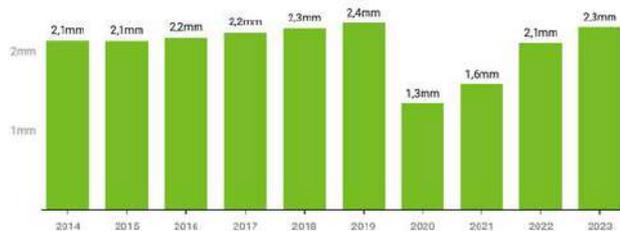
Crea una verdadera experiencia de ocio personalizada para tus públicos y convierte tu espacio en algo extraordinario

**ISABA**  
www.isaba.com





Finalmente, el informe hace referencia al ecosistema del fitness europeo y sus características durante el año 2023, mencionando que el 61% de los usuarios habituales Fitness prefirieron una oferta híbrida, donde pudieran combinar distintos escenarios para completar sus programas de entrenamiento.



Sin embargo, se observa una disminución en el uso del entrenamiento en casa (53%), así como muy ligera en el entrenamiento al aire libre (49%) y un impulso de más 6 puntos hacia el ejercicio en los gimnasios (46%), el cuál ha mostrado un desarrollo más importante en comparación con el año anterior.

En cuanto a la preferencia por los entornos de fitness, el 10.1% de los europeos mayores de 15 años dijeron realizar ejercicio físico en centros Fitness.

Este porcentaje representa un incremento respecto a años anteriores, aunque aún existe un considerable margen de crecimiento en la población hacia una práctica saludable más regular.

#### BIBLIOGRAFÍA

EuropeActive & Deloitte (2024). *2024 European Health & Fitness Market Report (EHFMR)*. Europe Active.

EuropeActive & Deloitte (2023). *2023 European Health & Fitness Market Report (EHFMR)*. Europe Active.

<https://www.europeactive.eu/>



# IMPULSAMOS TU NEGOCIO

CONSULTORIA | MARKETING



Más información y contratación:



[www.valgo.es](http://www.valgo.es)



[valgo@valgo.es](mailto:valgo@valgo.es)



+34 672 042 435

# CRITERIOS PARA LA FINANCIACIÓN DE LAS FEDERACIONES DEPORTIVAS MADRILEÑAS

**Miguel Ángel Vaquero Infantes.**  
Presidente de la Asociación Española de Derecho Deportivo.



**T**odos los Gestores de Federaciones Deportivas uno de los mayores problemas con los que se encuentran es la financiación de la existencia de las Federaciones.

En base a la naturaleza y a las competencias que ejercen las Federaciones Deportivas Madrileñas, deben ser analizados desde dos cuestiones de financiación a percibir, en base a lo establecido en los artículo 33 y siguientes de la Ley 15/1994, de 28 de Diciembre del Deporte de la Comunidad de Madrid.

Las Federaciones Deportivas como Entidad privadas sin ánimo de lucro, y de utilidad pública, puede percibir subvenciones dentro del marco de ley anual de Presupuestos de la Comunidad de Madrid, capítulo 6 y 7, en base a lo establecido en el artículo 21, apartado 3 de la citada Ley 15/1994, donde se indica:

La Administración Deportiva de la Comunidad de Madrid ejercerá las competencias en materia deportiva que le encomiende el Consejo de Gobierno, y en particular le corresponde:

d) Acordar con las Federaciones Deportivas de la Comunidad de Madrid sus objetivos, programas deportivos, en especial los del deporte de alto nivel, presupuestos y estructuras orgánicas y funcionales de aquéllas, suscribiendo al efecto los correspondientes convenios. Tales convenios tendrán naturaleza jurídico-administrativa.

f) Establecer un mecanismo de auxilio técnico y de gestión económica con las Federaciones madrileñas, las entidades y asociaciones deportivas de la Comunidad de Madrid.

g) Conceder las subvenciones económicas que procedan a las Federaciones Deportivas y demás entidades y asociaciones deportivas, inspeccionando y comprobando la adecuación de las mismas al cumplimiento de los fines previstos en la presente Ley, sin perjuicio de las competencias en materia de control e inspección atribuidas a otros órganos por Ley.

Queda claro que aquí estamos hablando de necesidades dentro del ejercicio propio de competencias de la Administración Deportiva, y en este sentido hay que entender que dichos importes serán establecidos con criterios objetivos, en base al Plan y Programa Deportivo de la Administración de la Comunidad, para el caso de la letra d del citado artículo 21, los Convenios se suscribirán en orden a los criterios objetivos del propio Programa, fruto del acuerdo con la Federación. Y atendiendo a lo establecido en las letras f y g del propio artículo 21 de la Ley.





Cuestión diferente es la Financiación del día a día en el ejercicio de funciones delegadas administrativas atribuidas en el artículo 33 de la Ley 15/1994, de 28 de Diciembre del Deporte, estas funciones que ejerce la Federación como Agente Colaborador de la Administración y en todo caso con las potestades de ser Administración Deportiva de la Comunidad de Madrid, lo que conlleva que dicha actividad como propia de la dicha Administración debe ser financiada, como toda actividad y medios de los que dispone la Administración con cargo al capítulo 2 de la Ley anual de Presupuestos.

Lógicamente a la hora de evaluar el montante a percibir por cada Federación que le corresponde en base a las funciones administrativas que ejerce, en su correspondiente modalidad deportiva, debe evaluarse en base al volumen medios y actividad de la propia Federación, teniendo elementos esenciales de estudio, en las Federaciones que son auditadas sus cuentas, en las que no se auditan, hay Encuestas que solicita la Administración, aunque lo ideal sería tener una auditoria o revisión limitada de cuentas de cada Federación, en todo caso abonadas por la Administración, cosa que no ocurre ahora, en base a la vigente Orden.

En todo caso para el ejercicio de las funciones delegadas administrativas, hay que asegurar mínimamente los gastos de existencia de personal, local, luz, agua, teléfono y medios técnicos, en cada año, al igual que ocurre con todos los lugares sedes de la Administración de la Comunidad de Madrid, que deberían ser abonados en Enero del año en curso.

Desde luego el sistema actual que parte de unos criterios recogidos en su día en una Orden de subvenciones, que tenía que solicitarse en concurrencia competitiva no responden a la realidad y necesidades de un Programa de política de deporte federado, si es que existe, en la Comunidad de Madrid por:

- El criterio olímpico o no de la modalidad le importara en el ámbito del Estado no de la Comunidad de Madrid.
- El Programa de Tecnificación debía existir en todas la Federaciones.
- Todas las Federaciones tienen Selecciones o representación de la Comunidad en los Campeonatos de España
- Solo abonar el 30 % del montante de la Subvención para Gastos de la Federación, que no llega para el pago de la luz y teléfono.
- La necesidad de local es vital para el ejercicio de las Funciones Delegadas Administrativas y de su existencia, y sobre la posesión de Instalación habrá que hacer un estudio de uso y en marco general de su gestión para su evaluación en la partida presupuestaria correspondiente en base a criterios objetivos.
- Otros Criterios correctores son muy relativos y poco objetivos a la hora de su evaluación.

A modo de resumen sería bueno constituir una Comisión de Estudio de la Financiación de la Federaciones Deportivas Madrileñas, de cara a solucionar este problema y a la vez de estudio y propuesta para una futura reforma de la Ley.



## Cómo las Taquillas Express están transformando los espacios en centros deportivos.

**A**nte los desafíos crecientes de capacidad y funcionalidad de los centros, las Taquillas Express son una solución innovadora diseñada para transformar el uso del espacio en gimnasios y otros centros deportivos.

Entre estos se encuentran la insuficiencia de espacio de almacenamiento debido a la creciente demanda de usuarios, la habitual congestión en los vestuarios durante las horas de mayor afluencia y el uso inadecuado de las taquillas ya que existe un desaprovechamiento del espacio.

Estos problemas no solo afectan la operatividad del centro, sino que también perjudican la experiencia de los usuarios que buscan eficiencia, rapidez y comodidad en su rutina deportiva.

### LAS TAQUILLAS EXPRESS OFRECEN UNA RESPUESTA PRÁCTICA Y EFECTIVA A ESTOS DESAFÍOS.

Cuentan con un diseño modular y compacto, que permite su integración en diversos entornos, como pasillos, zonas comunes o 'espacios muertos'.

La fabricación de estas taquillas puede realizarse en diferentes materiales, como la resina fenólica HPL, melamina y HGS (High Gloss Surface) laminado.



La elección de estos materiales se basa según las condiciones ambientales y las necesidades específicas del entorno.

La resina fenólica HPL, por ejemplo, es una excelente opción para áreas de alta humedad como piscinas, spas y duchas, debido a su resistencia al agua y a su superficie no porosa que impide la acumulación de bacterias y facilita la limpieza.

En cambio, la melamina, que es menos resistente al agua, se destaca por su capacidad para imitar acabados como la madera y su versatilidad en texturas.



Además, puede contar con variantes hidrófugas en la superficie, lo que dota al material de cierta resistencia ante la humedad.

Por otro lado, el HGS laminado se compone de un núcleo de MDF (Tablero de Fibra de Densidad Media) cubierto con laminado fenólico que proporciona durabilidad y uniformidad estética, con posibilidad de seleccionar diferentes colores para las caras internas y externas.

Asimismo, existe una gran variedad de opciones de personalización en cerraduras; desde sistemas mecánicos de llaves o combinación hasta sistemas electrónicos de pulseras, tarjetas o aplicaciones, las cuales garantizan seguridad y accesibilidad.

Este producto no solo mejora la experiencia del usuario, evitando aglomeraciones y pérdida de su tiempo, sino que también proporciona una solución escalable conforme a las necesidades específicas de cada centro.

En SQ Mobiliario, con una gran experiencia en proyectos integrales en mobiliario, son expertos en el diseño de soluciones a medida que responden a las necesidades específicas de cada instalación deportiva.

Las Taquillas Express son un claro ejemplo de cómo este tipo de soluciones eficientes mejoran tanto la gestión del espacio como la experiencia del usuario.

**ESTE PRODUCTO NO SOLO MEJORA LA EXPERIENCIA DEL USUARIO, SINO QUE TAMBIÉN PROPORCIONA UNA SOLUCIÓN A LAS NECESIDADES DE CADA CENTRO.**





REUNIÓN 2ª EDICIÓN RED DE EMPLEABILIDAD DEPORTIVA EN LA UNIVERSIDAD EUROPEA

## ACTIVIDADES DEL CÍRCULO DE GESTORES

El Círculo de Gestores sigue con su objetivo de realizar diferentes actividades y eventos para mejorar el conocimiento y compartir experiencias entorno a la gestión deportiva. A continuación mostramos aquellas que han tenido lugar en los últimos meses.

### Reunión 2ª Edición Red de Empleabilidad Deportiva en la Universidad Europea

El Círculo de Gestores Deportivos de Madrid estuvo presente en la ceremonia de apertura que tuvo lugar en el campus de Villaviciosa, reuniendo a destacados actores del sector deportivo, tanto del ámbito público como privado. Esta iniciativa busca crear un espacio de diálogo y debate entre profesionales del deporte y estudiantes universitarios, con el objetivo de identificar oportunidades que impulsen la empleabilidad y fomenten el desarrollo del talento emergente.

Durante la inauguración, se presentó la evolución y progreso de RED, marcada por la firma de un convenio que dio inicio a un estudio sobre empleabilidad deportiva.

Asimismo, se propuso la presentación de estas experiencias como buenas prácticas en las jornadas de Observatorios de Empleo Universitario, organizadas por la Crue Universidades Españolas en marzo en Córdoba.

Con una periodicidad mensual hasta junio, las sesiones de RED contarán con diferentes moderadores, siendo la primera moderada por Manel Valcarce, gerente de Valgo Consultoría. En este primer encuentro, se debatió sobre patrocinio y marketing deportivo, destacando la importancia de estos aspectos en el contexto actual.

La Asociación Española de Ciencias del Deporte y la Actividad Física (ACEDYR) se ha sumado a esta red. Con estas iniciativas, la RED de Empleabilidad Deportiva reafirma su compromiso con el desarrollo del talento y la mejora continua en el sector deportivo, contribuyendo a la formación integral de los futuros profesionales.



El pasado 14 de marzo tuvo lugar una nueva reunión de la **Junta Directiva del Círculo de Gestores Deportivos de Madrid**, a través de medios virtuales.

En el orden del día se han abordado diferentes temas en relación con las próximas actividades del Círculo, el estado económico y las diferentes acciones de gestión realizadas con anterioridad. Nos mantenemos activos y con la vista puesta en seguir profesionalizando y mejorando el sector de la gestión deportiva.

**LA AUTÉNTICA REVOLUCIÓN DEL FITNESS AL AIRE LIBRE**

- UN ENTORNO DE ENTRENAMIENTO INNOVADOR**
- PORTÁTIL Y FÁCIL DE USAR**
- 100% EQUIPADO PARA TUS CLASES**
- ALTA RENTABILIDAD Y ASESORAMIENTO PERSONALIZADO**

**CUBOFIT**

info@cubofit.es | 649 733 808  
www.cubofit.es

## ACTIVIDADES

El pasado 29 de febrero tuvo lugar la **Visita Técnica al centro Distrito Estudio**. En esta jornada, hemos podido conocer de la mano de David Estébanez, y Ernesto Rojas, Co-founders de la cadena gallega, el funcionamiento y la gestión de los centros Distrito y su metodología. En concreto, en esta visita se visitaron los centros Distrito situados en Clara del Rey y López de Hoyos. Esta visita fue de gran utilidad para que los asociados al Círculo de Gestores pudieran conocer la innovadora propuesta de esta cadena. Esta visita se encuentra en línea con los fines del Círculo de Gestores de fomentar la profesionalización del sector, así como de ser una excelente herramienta de punto de encuentro entre los gestores deportivos de la Comunidad de Madrid.

Desde el Círculo de Gestores Deportivos de Madrid agradecemos a los asistentes por su participación y al equipo de Distrito por la excelente atención recibida durante la visita.



El jueves 21 de marzo tuvo lugar la **Visita Técnica al Real Club de la Moraleja**. En esta jornada, hemos podido conocer de la mano de Iñigo Angulo e Irene Ranz, los entresijos del Real Club de la Moraleja y como se gestiona un gran club de estas características en el día a día.

En concreto, en esta visita se analizaron y observaron todas las instalaciones del Club, lo que supuso una magnífica oportunidad para todos los asistentes de conocer uno de los modelos de gestión privada que más éxito han tenido en la Comunidad de Madrid. Esta visita se encuentra en línea con los fines del Círculo de Gestores de fomentar la profesionalización del sector, así como de ser una excelente herramienta de punto de encuentro entre los gestores deportivos de la Comunidad de Madrid.



Después de una distinguida carrera Carlos Delgado y Luis Miguel Tomeu se jubilan, dejando un legado de dedicación y excelencia que ha inspirado a colegas y amigos de esta profesión.

Desde el Círculo de Gestores Deportivos de Madrid, queremos expresar nuestro profundo agradecimiento por su profesionalidad a lo largo de su vida laboral, además de su dedicación y profesionalidad. Su trabajo y buen hacer, ha dejado una marca imborrable en nuestro sector.

Les deseamos de todo corazón que disfruten de esta nueva etapa de su vida.



## **BLAUTECH®** Expertos en piscina colectiva

En Blautech contamos con más de 30 años de experiencia ofreciendo soluciones personalizadas y de calidad para satisfacer las necesidades de cada cliente.

Somos expertos en piscinas de uso colectivo, ya sean piscinas públicas, centros deportivos, centros wellness, hoteles, etc. Contamos con un amplio catálogo de productos especializados, propiamente seleccionados.

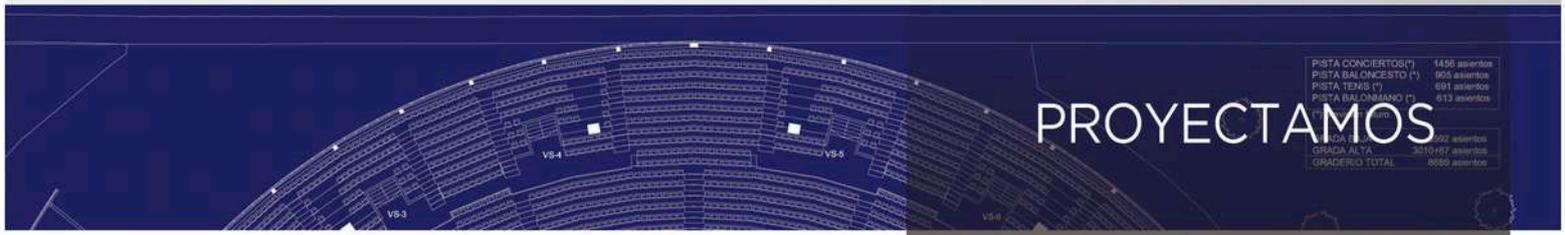
Diseñamos y fabricamos elevadores hidráulicos para piscinas, con el objetivo de encontrar soluciones sostenibles que supongan una mejora para la sociedad, rompiendo barreras de accesibilidad.

Además, como distribuidores oficiales, disponemos de taller propio para ofrecer Servicio Técnico de Limpiafondos Dolphin Wave, elevadores de piscina y secadores de bañadores.

(+34) 91 109 40 94 | [www.blautech.com](http://www.blautech.com)

# Equipamiento Deportivo Integral de Instalaciones y Centros Deportivos

Más de 30 años de experiencia y solvencia en la instalación de Equipamientos Deportivos Integrales, Deportes de Equipo, Instalaciones Deportivas, Pavimentos Deportivos Indoor y Outdoor, Renovación de Pavimentos insitu, Atletismo, Gimnasia, Fitness, Deportes Alternativos y Piscinas.



PROYECTAMOS

PISTA CONCIERTOS (*)	1456 asientos
PISTA BALONCESTO (*)	905 asientos
PISTA TENIS (*)	691 asientos
PISTA BALONMANO (*)	613 asientos
GRADA A	22 asientos
GRADA B	319 asientos
GRADA C	292 asientos
GRADA D	292 asientos
GRADA E	292 asientos
GRADA F	292 asientos
GRADA G	292 asientos
GRADA H	292 asientos
GRADA I	292 asientos
GRADA J	292 asientos
GRADA K	292 asientos
GRADA L	292 asientos
GRADA M	292 asientos
GRADA N	292 asientos
GRADA O	292 asientos
GRADA P	292 asientos
GRADA Q	292 asientos
GRADA R	292 asientos
GRADA S	292 asientos
GRADA T	292 asientos
GRADA U	292 asientos
GRADA V	292 asientos
GRADA W	292 asientos
GRADA X	292 asientos
GRADA Y	292 asientos
GRADA Z	292 asientos
GRADERO TOTAL	8888 asientos



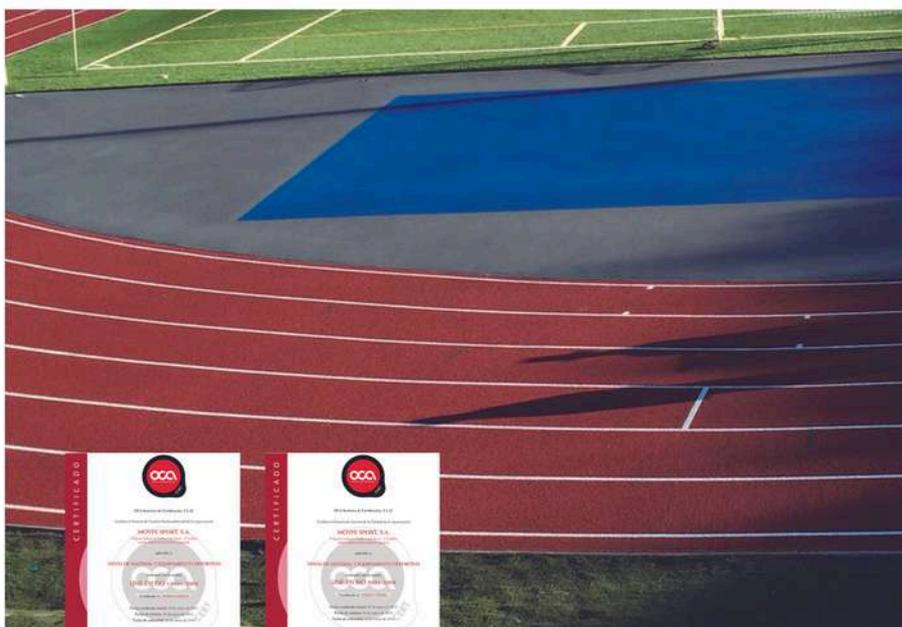
DESARROLLAMOS



EJECUTAMOS



INSTALAMOS



... y entregamos

Trabajos garantizados, servicio post-venta ágil y capacidad para resolver cualquier incidencia técnica en el menor tiempo.

Garantía de calidad, ISO 9001 e ISO 14001 y la profesionalidad y el compromiso de Moype Sport.



Información:

**91 668 70 44**

comercial@moype.com

[www.moype.com](http://www.moype.com)



**MOYPE SPORT S.A.**  
European Sport Company

C/ Galileo Galilei 116, Pol Ind Valdearenal, 28939 Arroyomolinos (Madrid) T. 916 68 70 44



Fundado por y para los profesionales de la Gestión Deportiva, el Círculo tiene como fin, el que se reconozca la figura del profesional, ya sea Gestor Deportivo público o privado.

Círculo de Gestores Deportivos de Madrid

[www.circulodegestores.com](http://www.circulodegestores.com)

[info@circulodegestores.com](mailto:info@circulodegestores.com)

 [www.facebook.com/CirculoGestores](https://www.facebook.com/CirculoGestores)

 [@CirculoGestores](https://twitter.com/CirculoGestores)



**FAGDE**

Federación de Asociaciones de  
Gestión del Deporte de España