

Analizados
200 gimnasios
de 18 ciudades
de todo el país



La atención y el asesoramiento al cliente de los gimnasios siguen en baja forma

SE HA REGISTRADO UNA MEJORA RELEVANTE EN SERVICIOS Y HORARIOS OFERTADOS. SUSPENDEN LA PRUEBA EL 14% Y UNO DE CADA TRES ESTABLECIMIENTOS LOGRA UNA CALIFICACIÓN DE “MUY BIEN” O “EXCELENTE”

Uno de cada cinco españoles acude habitualmente a alguno de los 7.000 gimnasios censados en nuestro país, un negocio que factura 2.000 millones de euros al año. Sin embargo, la constancia no es el rasgo característico de sus usuarios: la mitad de los que empieza a ir a un gimnasio, muchos de ellos tras los excesos navideños, deja de acudir a los seis primeros meses. Tampoco estas empresas, o, al menos, una parte significativa de ellas, parecen esforzarse en exceso en fidelizar a su clientela: la atención al usuario y el asesoramiento técnico, deportivo y médico al usuario son las principales deficiencias que CONSUMER EROSKI ha constatado en el análisis realizado en 200 centros de 18 capitales. También las medidas de seguridad (extintores, salidas y luces de emergencia, entre otras medidas) son mejorables en muchos gimnasios.

Los técnicos de esta revista, haciéndose pasar por clientes interesados en inscribirse, han visitado 15 gimnasios en Madrid y Barcelona, 12 en Bilbao, Málaga, Sevilla, Valencia y Zaragoza, y 10 en Alicante, Córdoba, Murcia, Valladolid, A Coruña, Granada, Oviedo, Pamplona, San Sebastián, Vitoria y Logroño. Además de las tarifas y los horarios, también se han analizado aspectos relacionados con los servicios que ofrecen y el estado de las instalaciones (seguridad, limpieza, mantenimiento y equipamiento), así como la atención y el asesoramiento al cliente, incluido si realizan examen médico o velan por su estado físico.

Los gimnasios obtienen una nota media final de “**aceptable**”, un **aprobado ‘raspado’**, y el 14% no

logra superar la prueba. No obstante, la proporción de suspensos se ha reducido de forma considerable si se compara con el 50% registrado en estudio similar realizado por CONSUMER EROSKI en 2004. Otro síntoma evidente de mejora es que un 29% de los 200 locales deportivos sometidos a estudio reciben un “excelente” o un “muy bien”. Pese a la evolución positiva, el cuidado del usuario (que se plasma en aspectos como la información que se le ofrece, el seguimiento personalizado y profesional o el interés por su salud) sigue estando en baja forma. De hecho, suspende. Los establecimientos peor parados en este aspecto se ubican en Málaga, Oviedo y Zaragoza, que obtienen un rotundo “mal”, y en A Coruña, Alicante, Barcelona, Bilbao, Madrid y Vitoria, con un “regular”.

No obstante, los avances, en líneas generales, son significativos. Los más notables se han detectado en **los servicios** que ofrecen los establecimientos (de un “aceptable” se ha pasado a un “muy bien”). Cada vez es más amplio el abanico de actividades, desde ejercicios al aire libre o encuentros sociales hasta gabinetes estéticos, a lo que hay que añadir el número creciente de gimnasios con zona de aguas o SPA. También se han registrado mejoras en los **horarios** y los diversos aspectos relacionados con las **tarifas**. En 2003 los gimnasios suspendían este apartado con un “regular”, mientras que en la actualidad logran el “aceptable” gracias a la mayor oferta horaria. En cuanto al **estado de las instalaciones**, la situación se mantiene igual que en el estudio anterior y repiten con un “bien”.

Al esfuerzo físico que se realiza en un gimnasio se le suma el económico. La media del importe de la matrícula (la exigen tres de cada cuatro centros visitados) es de 70 euros (90 euros si tiene SPA o zona de aguas, 44 euros si no dispone de estas instalaciones), aunque se han constatado grandes diferencias entre capitales (286 euros de media en Madrid frente a los 26 euros de Valladolid o los 25 de Córdoba y Granada). La cuota mensual media ronda los 56 euros (66 euros con SPA, 48 si no cuenta con este servicio) y, de nuevo, las diferencias entre las capitales, aunque menos acusadas, son significativas.

Si una vez analizada la calidad de los gimnasios se incluye el factor relativo a las tarifas, los establecimientos con una buena **relación calidad-precio** son los de Bilbao, Córdoba, Logroño y Madrid, así como los de Pamplona, Valencia y Vitoria. En el resto de capitales la valoración es de "aceptable", salvo en Oviedo, que suspende con un "regular".

La salud de los socios no parece importar mucho

Los beneficios del ejercicio físico para la salud pueden ser tan grandes como los perjuicios, en especial cuando se practican actividades de forma imprudente, en un estado de forma inadecuado o se realiza un sobre-esfuerzo. Es necesario, por tanto, que los centros

SÓLO UNO DE CADA
SIETE GIMNASIOS
REALIZAN EXAMEN
MÉDICO PREVIO AL
NUEVO USUARIO



presten una especial atención a la salud de sus socios y que cuenten con profesionales del sector. No obstante, se ha constatado que el desinterés e incluso las negligencias respecto a esta cuestión están a la orden del día.

Sólo el 14% de los gimnasios asegura realizar un **examen médico previo** al cliente que acaba de inscribirse con el fin de conocer cuál es su forma física (en 2004 lo hacían dos de cada diez). Eso sí, en seis de cada diez de los que lo hacen, el examen es **completo**, es decir, llevan a cabo un chequeo, prueba de esfuerzo, análisis de masa ósea y grasa, toma de la presión arterial, etc., mientras que en el resto sólo se realiza una toma de pulsaciones y la recogida de datos del peso y altura... Los gimnasios más profesionales en este aspecto fueron los de A Coruña, Córdoba y Vitoria, frente a los de Murcia, Oviedo, Pamplona, Valencia y Valladolid, los más deficientes en este apartado.

La escasa proporción se repite también en los establecimientos que disponen de **consulta médica (de hecho, el porcentaje, un 18%, es incluso inferior al registrado en 2004)** y únicamente en dos de cada diez **preguntaron** al técnico **sobre su estado de salud**, si padecía alguna lesión o enfermedad o cuestiones como si llevaba una vida sedentaria, si fumaba o tomaba algún tipo de medicación. En ningún centro de Logroño, Valladolid y Zaragoza mostraron interés por estos aspectos, lo contrario de lo que sucedió en la mitad de los visitados en Oviedo y en cuatro de cada diez de Málaga y Vitoria.

La situación se agrava si se tiene en cuenta que sólo el 15% de los gimnasios ofrecía un **seguro médico**, si bien al menos ocho de cada diez disponían de un seguro de responsabilidad civil, que cubre accidentes y lesiones producidas en este tipo de establecimientos. En diez gimnasios, tres de Zaragoza y Barcelona y uno de A Coruña, Logroño, Madrid y Oviedo, respectivamente, ofrecían la posibilidad de contratar un seguro médico no incluido en la cuota del gimnasio y que habría que abonar aparte.

Cuando una persona acumula años sin hacer deporte o nunca lo ha practicado, debe comenzar de una manera controlada, con actividades acordes a su estado físico y necesidades. Los expertos aconsejan empezar con ejercicios cardiovasculares que ayuden a coger fondo. Para ello se **precisa del asesoramiento de un monitor profesional que diseñe una tabla individualizada de ejercicios**. Pero en once de los gimnasios señalaron que no ofrecían este servicio (dos en Logroño, Málaga, Murcia y Valencia y

uno en Oviedo, Pamplona y Sevilla, respectivamente).

Hay centros en los que parece no importar que todo esté en orden y no surjan contrariedades: en el 16% de los gimnasios no contaban con **un monitor en todas las salas** que vigilara que todos los usuarios se encontraban bien y que todo transcurría sin problemas. Los centros más afectados por esta carencia fueron los de Córdoba, Logroño y Murcia, frente a los de A Coruña, Barcelona, Oviedo y Valladolid, donde todos los gimnasios visitados cuidaban este aspecto.

El **jacuzzi** o la **sauna** pueden resultar muy relajantes, pero se desaconsejan en embarazadas, personas con presión arterial descompensada, cardiopatías severas, varices, etc. No obstante, cuatro de cada diez gimnasios con estos servicios no informaban de los riesgos de su uso. También hay que conocer los efectos secundarios que pueden causar los **rayos UVA**, como cáncer y enfermedades de la piel y ojos. Sin embargo, uno de cada tres gimnasios no informaba sobre este particular. Los mejores gimnasios en este punto fueron los de Bilbao, Granada y Oviedo. En el lado opuesto, los de Sevilla, Valencia y Valladolid.

En siete de cada diez centros, por otra parte, manifestaron que sus empleados contaban con la **titulación** adecuada para llevar a cabo su labor profesional. No obstante, en uno de cada cuatro se negaron a contestar esta cuestión cuando el técnico de esta revista, haciéndose pasar por un futuro cliente, se interesó por ello. En el resto de los gimnasios, la respuesta fue ambigua. De hecho, ésta es una de las razones por las que en el 13% de los gimnasios el **trato** que prestaron al técnico de la revista no fue el que cabía esperar. Los gimnasios en los que la persona que acompañó al técnico a las visitas fue más atenta y mejor información ofreció fueron los de A Coruña y Valencia, a diferencia de los de San Sebastián. Además, uno de cada tres gimnasios **carecía de cartel que informara de la existencia de hojas de reclamaciones** (ninguno de los visitados en Alicante, Logroño, San Sebastián, Valladolid y Valencia).

Matrícula y cuota

El pago de la matrícula es un requisito obligatorio en la mayoría de los gimnasios. Sólo uno de cada cuatro de los 200 centros analizados no cobraba cantidad alguna por apuntarse. En el resto, la media de la inscripción era de 70 euros. No obstante, se observaron claras diferencias de unos a otros, sobre todo, entre los que tienen SPA o zona de aguas y los que no. El **precio medio de la matrícula** en los **establecimientos que tenían SPA**, el 45% de los estudiados, ascendía a **90 euros**, ►



aunque con diferencias abismales entre capitales. El importe medio más caro fue el de Madrid (286 euros), los menos onerosos, los visitados en Oviedo (42 euros), Logroño (38 euros) y Valladolid (26 euros).

La inscripción en los gimnasios que carecían de SPA o zona de aguas tenía un coste medio de **44 euros. En este caso las variaciones entre capitales son menores** (de los 60-75 euros de media de Sevilla, Córdoba, Vitoria, Oviedo y San Sebastián a los 25 euros de Granada y Málaga).

Al desembolso inicial se suma la cuota mensual, que asciende a una media de 56 euros, aunque esta cantidad también varía de forma considerable si el establecimiento cuenta o no con SPA. En **los recintos deportivos con SPA**, la mensualidad media es de **66 euros**. La mensualidad más onerosa se encontró en un establecimiento de Valencia, donde había que pagar 175 euros todos los meses. El más económico se halló en Barcelona (25 euros mensuales). Es en estas ciudades donde compensa más comparar los diferentes gimnasios, ya que una persona puede llegar a ahorrarse hasta 139 euros en la capital valenciana y casi 70 euros en la barcelonesa.

En los establecimientos que no cuentan con SPA la mensualidad media es de 48 euros. En este caso también se recomienda que los clientes comparen precios

• • • Precio medio de la cuota mensual de los gimnasios que no tienen SPA o zonas de aguas

CIUDAD	Coste medio de la cuota mensual (en euros)	La cuota mensual más cara (en euros)	La cuota mensual más barata (en euros)	ahorro máximo posible ⁽¹⁾ (en euros)	Porcentaje de ahorro
A Coruña	45	52	35	17	33%
Alicante	38	48	18	31	64%
Barcelona	49	49	49	0	0%
Bilbao	62	110	39	71	65%
Córdoba	47	65	40	25	38%
Granada	38	42	29	13	31%
Logroño	42	54	35	19	35%
Madrid	53	81	40	41	51%
Málaga	45	60	36	24	40%
Murcia	58	150	40	110	73%
Oviedo	46	56	39	17	30%
Pamplona	52	30	42	18	30%
San Sebastián	51	80	19	62	77%
Sevilla	43	66	36	30	45%
Valencia	44	50	34	16	32%
Valladolid	45	70	33	37	53%
Vitoria	51	73	35	38	52%
Zaragoza	52	58	49	9	16%
TOTAL	48	150	18	133	88%

(1) Ahorro máximo posible: se ha calculado la diferencia entre el coste medio de la matrícula más cara y la más barata para obtener la cantidad que es posible ahorrar en cada ciudad.

antes de apuntarse a un local deportivo, porque en ciudades como Bilbao, Murcia y San Sebastián se pueden llegar a ahorrar 70 euros al mes, es decir, casi 840 euros al año.

Por otra parte, en el 65% de los gimnasios analizados los técnicos no vieron las tarifas expuestas, en ninguno de los de Alicante, San Sebastián y Valencia, y sólo en uno de A Coruña y Sevilla.

Los técnicos de esta revista se interesaron por las opciones de pago que ofrece el centro en caso de que el socio vaya a faltar un periodo de tiempo, por ejemplo por vacaciones, y avise con antelación. Un 18% de los gimnasios visitados obligan al cliente a pagar la mensualidad completa durante ese periodo o, en su defecto, a abonar de nuevo la matrícula cuando se reincorpore. En el 37% de los gimnasios exigían el desembolso de una cuota de mantenimiento inferior a la cuota mensual (nueve de cada diez de los de Córdoba y Vitoria). En el 45% restante no obligaban a pagar cantidad alguna en el periodo de ausencia y al volver sólo se abonaba de nuevo la cuota mensual (la mayor parte de los de A Coruña, Alicante, Granada, Málaga, Murcia y Valladolid).

Tarifas y horarios a la carta

Sólo el 15% de los centros estudiados reducía la cuota mensual si el socio optaba por acudir sólo tres días a la semana. La mensualidad media a abonar en estos casos ascendía a 42 euros, aunque en un gimnasio de Pamplona bastaban 15 euros, y por el contrario en uno de Madrid había que pagar 150 euros, siendo la única posibilidad la de ir tres días a la semana. No obstante, casi cuatro de cada diez establecimientos ofrecían mensualidades más baratas en función de la franja horaria a la que se acudía al gimnasio (sin embargo, la mayoría de los de A Coruña, Alicante, Logroño, Murcia, Oviedo, Pamplona, San Sebastián, Valencia y Vitoria no tenía tarifas reducidas). Dos de cada tres establecimientos además ofrecen algún tipo de descuento.

El servicio que ofrece este tipo de centros es cada vez más amplio. Sólo un 10% cierra sábados y domingos y cuatro de cada diez no cierran ningún día de la semana. A esto hay que sumar una **amplia oferta de horarios**. Los días laborables los gimnasios están abiertos una media de 14 horas y media, que se reduce a la mitad los sábados y los domingos.

Además, disminuye el número de establecimientos que **cierra al mediodía (sólo un 22%)**, porque cada vez son más las personas que eligen estas horas del día

EQUIPAMIENTO, ORDEN Y LIMPIEZA, SATISFACTORIOS EN LA MAYORÍA DE LOS GIMNASIOS

para practicar deporte. La disponibilidad se extiende también al periodo vacacional. Si hace cuatro años el 12% de los gimnasios analizados cerraba en agosto, en la actualidad la proporción se ha reducido al 7,5%.

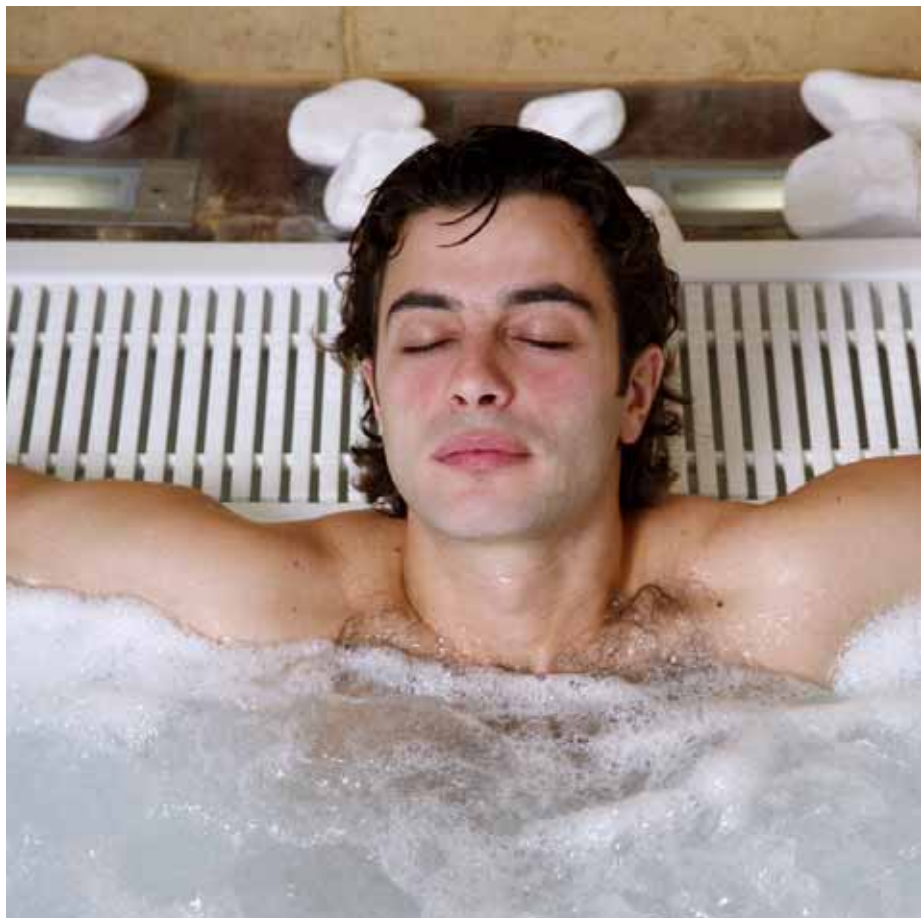
Equipamiento y seguridad

El estado de las instalaciones fue, en líneas generales, correcto. Sólo dos de cada diez mostraban un estado obsoleto y viejo. En todos los gimnasios las **salas** se encontraban en buen estado de **limpieza** y conservación, contaban con **suelo entarimado y espejos**, aunque cuatro de diez carecían de bancos y de colgadores para la ropa. En el 30% de los centros tampoco se hallaron **fuentes con agua potable** en las salas o zona de vestuarios.

El **estado y mantenimiento de las máquinas** es otro de los elementos que definen la calidad de un gimnasio. Hasta en trece centros había **peligro de golpearse** con las partes salientes de las máquinas (proporción que aumenta hasta el 30% en el caso de los centros analizados en la capital donostiarra y a dos de cada diez en la capital malagueña y vallisoletana). En la gran mayoría de los gimnasios visitados, el **material** estaba perfectamente **ordenado**.

La categoría de un gimnasio, además de por la gama de servicios y actividades que ofrece, también se mide por el estado de los vestuarios, así como por su equipamiento. En ocho de cada diez centros todas las **duchas** eran **individuales, en número suficiente y permitían regular la temperatura del agua**. En idéntica proporción contaban con suelo antideslizante. Sin embargo, en el 14% de los gimnasios los vestuarios no eran lo suficientemente **espaciosos**, aunque el 85% disponía de taquillas.

En cuanto a la seguridad ante posibles emergencias, en seis de cada diez gimnasios había a la vista **extintores** en número suficiente y distribuidos de forma adecuada. Igual de preocupante es el hecho de que en el 63% de los gimnasios visitados no se hallaron **salidas de emergencia**, y en el 22% de los centros



• • • Precio medio de la cuota mensual de los gimnasios que tienen SPA o zonas de aguas

CIUDAD	Coste medio de la cuota mensual (en euros)	La cuota mensual más cara (en euros)	La cuota mensual más barata (en euros)	ahorro máximo posible ⁽¹⁾ (en euros)	Porcentaje de ahorro
A Coruña	53	64	46	18	28%
Alicante	66	105	50	55	52%
Barcelona	54	94	25	69	74%
Bilbao	89	118	65,5	53	44%
Córdoba	62	73	30	43	59%
Granada	52	64	40	24	38%
Logroño	58	69	41,5	28	40%
Madrid	118	167	96	71	43%
Málaga	5	78	35	43	55%
Murcia	63	79	50	29	37%
Oviedo	46	60	31	29	48%
Pamplona	67	77	60	17	22%
San Sebastián	88	114	62	52	46%
Sevilla	62	64	60	4	6%
Valencia	67	175	36	139	79%
Valladolid	57	63	53	10	16%
Vitoria	67	98	54	44	45%
Zaragoza	62	78	54	24	31%
TOTAL	66	175	25	150	86%

(1) Ahorro máximo posible: se ha calculado la diferencia entre el coste medio de la matrícula más cara y la más barata para obtener la cantidad que es posible ahorrar en cada ciudad.

no se encontraron **carteles en los que se informará a los usuarios de cómo actuar en caso de emergencia**.

Otros servicios: aparcamiento, cafetería, guardería, taquillas...

Uno de cada diez gimnasios contaba con aparcamiento propio (el 7% en 2004), pero sólo en uno de cada 20 este servicio era gratuito para los socios. También es minoritario el servicio de **guardarropa**, (circunscrito al 17% de los centros estudiados). Mucho más habitual es la posibilidad de **alquilar una taquilla de manera permanente**, un servicio disponible en más de la mitad de los centros, si bien hay que puntualizar que tiene un coste medio de seis euros y medio al mes. Además, en dos de cada cinco gimnasios se **alquilaban toallas**.

Después de haber practicado deporte es recomendable reponer fuerzas y para esto muchas personas toman un café o comen un tentempié, por esto llama la atención que sólo uno de cada tres gimnasios analizados disponía de cafetería, aunque al menos dos de cada tres sí contaban con máquina expendedora de bebidas (el precio medio del botellín de agua era de 0,80 euros). Asimismo, únicamente en el 16% había **restaurante**, aunque en uno de cada cuatro se encontraron máquinas expendedoras de comida.

Por otro lado, cabe comentar que los técnicos de la revista preguntaron en cada gimnasio con el fin de valorar la **accesibilidad** de los centros, si era posible que una persona en silla de ruedas se apuntase para hacer uso de las instalaciones y en dos de cada cinco la respuesta fue afirmativa (en ninguno de San Sebastián ni Valladolid). ◀

• • • Notas finales de los 200 gimnasios analizados por CONSUMER EROSKI

Nota final	Excelente	Muy bien	Bien	Aceptable	Regular	Mal	TOTAL
PORCENTAJE (%)	2,5	26,8	26,3	30,3	10,1	4	100

• • • Valoración global de los 200 gimnasios visitados por CONSUMER EROSKI

CIUDAD	Horarios y aspectos relacionados con las tarifas ⁽¹⁾	Atención y asesoramiento al cliente ⁽²⁾	Estado de las instalaciones ⁽³⁾	Servicios básicos ⁽⁴⁾	Valoración final ⁽⁵⁾	Relación calidad/precio ⁽⁶⁾
A Coruña	Aceptable	Regular	Bien	Muy bien	Aceptable	Aceptable
Alicante	Bien	Regular	Bien	Excelente	Bien	Aceptable
Barcelona	Bien	Regular	Bien	Excelente	Bien	Aceptable
Bilbao	Bien	Regular		Muy bien	Bien	Bien
Córdoba	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Muy bien	Aceptable	Bien
Granada	Bien	Aceptable	Bien	Bien	Aceptable	Aceptable
Logroño	Regular	Aceptable	Bien	Muy bien	Aceptable	Bien
Madrid	Bien	Regular	Muy bien	Muy bien	Aceptable	Bien
Málaga	Muy bien	Mal	Bien	Muy bien	Aceptable	Aceptable
Murcia	Aceptable	Aceptable	Bien	Muy bien	Bien	Aceptable
Oviedo	Bien	Mal	Muy bien	Muy bien	Aceptable	Regular
Pamplona	Aceptable	Aceptable	Bien	Bien	Aceptable	Bien
San Sebastián	Aceptable	Bien	Aceptable	Bien	Bien	Aceptable
Sevilla	Bien	Aceptable	Bien	Muy bien	Bien	Aceptable
Valencia	Regular	Aceptable	Bien	Muy bien	Aceptable	Bien
Valladolid	Aceptable	Aceptable	Aceptable	Bien	Aceptable	Aceptable
Vitoria	Aceptable	Regular	Muy bien	Bien	Aceptable	Bien
Zaragoza	Bien	Mal	Muy bien	Excelente	Aceptable	Aceptable
TOTAL	Aceptable	Regular	Bien	Muy bien	Aceptable	Aceptable

(1) **Horarios y aspectos relacionados con las tarifas:** se ha analizado el número de horas que los gimnasios permanecen abiertos tanto en días laborales como en sábados, domingos y festivos, si cierran por vacaciones, y aspectos relacionados con los precios, como la exposición de las tarifas al público, la obligatoriedad de domiciliar la cuota, etc... (2) **Atención y asesoramiento al cliente:** se han valorado cuestiones como la titulación del personal del establecimiento deportivo, si en cada sala hay un monitor para ayudar a los usuarios, si hay gabinete médico y los seguros incluidos en el precio, así como si se realizan exámenes médicos. También se han tenido en cuenta las normas de uso. (3) **Estado de las instalaciones:** se ha estudiado el equipamiento de las salas, aspectos como la iluminación, la ventilación y el estado de mantenimiento y limpieza tanto de las máquinas como de los vestuarios y aseos. Asimismo, se ha tenido en cuenta la seguridad, se ha observado el número de extintores, las puertas de emergencia, etc. (4) **Servicios básicos:** se ha analizado la oferta de los servicios de los gimnasios. Se han tenido en cuenta los básicos, como las actividades más demandadas por los clientes, si los centros tienen o no SPA, si hay suficientes máquinas. Y en cuanto a los vestuarios se ha observado el número de duchas individuales y si están provistas de rejillas, entre otros aspectos. (5) **Valoración final:** nota media final de los cuatro apartados anteriormente señalados. (6) **Relación calidad/precio:** nota final entre el precio de los gimnasios (mensualidad y matrícula).

¿CÓMO ELEGIR GIMNASIO?



1. Dónde está: lo más adecuado es que se encuentre cerca de las zonas en las que la persona se mueve habitualmente. Así habrá menos excusas para no acudir. Además, si utiliza el coche para desplazarse, es importante la disponibilidad de un parking o la facilidad de aparcamiento.

2. Tarifas, precios y compromisos contractuales: es bueno comparar precios y servicios de diferentes centros. Un gimnasio puede tener abundantes instalaciones, pero si no se van a utilizar todas, quizás convenga más inscribirse en otro más modesto y barato. Conviene informarse de los compromisos que se adquieren al adherirse, ya que en algunos centros obligan a domiciliar la cuota, a pagar un mínimo de meses por adelantado, etc.

Asimismo, interesa preguntar por las facilidades para desapuntarse o si se debe seguir pagando en periodos en los que no va a acudir al gimnasio, por ejemplo en vacaciones.

3. Horarios y calendario: el interesado debe asegurarse de que los horarios de apertura del gimnasio son compatibles con su ritmo de vida. Se recomienda preguntar si cierran al mediodía, los días festivos o en vacaciones.

4. Titulación y disposición del personal: es importante que las personas que están a cargo de dirigir las clases, así como de supervisar la actividad de la sala de máquinas y de otros ejercicios cuenten con la titulación adecuada (licenciado en educación física, título homologado de entrenador deportivo...). También debe haber siempre monitores a disposición de los clientes para resolver las dudas, corregir las posturas incorrectas en el uso de máquinas o cuando se realizan ejercicios. En caso de que fuera necesario, deberían diseñar una tabla de ejercicios adaptada a las necesidades de cada persona.

5. Servicios y actividades a gusto del cliente: es útil comprobar si el gimnasio cuenta con servicios como guardería, cafetería, restaurante, lavandería y fisioterapia, entre otros.

6. Visita guiada: la persona interesada puede solicitar una visita por las instalaciones para observar las clases, el ambiente del gimnasio, la limpieza, el orden o la disponibilidad de monitores. Ver el interior y la actividad del establecimiento ayudará a hacerse una idea y tomar una mejor decisión.

7. Instalaciones: es importante que sean suficientes, es decir, que haya más de una máquina para cada ejercicio, que sean espaciosas y que estén bien acondicionadas.

8. Estado de conservación y limpieza: un gimnasio debe de cumplir estrictamente con las normas de higiene y limpieza, tanto en las salas en las que se realizan ejercicios como en los vestuarios. Además, todo tiene que estar ordenado y el centro debe contar con armarios adecuados para guardar los elementos con los que se practica deporte, así como con taquillas para que los socios puedan guardar sus pertenencias durante el tiempo que estén ejercitándose.

9. Zona de SPA o de aguas: si al futuro cliente le interesa que haya una zona de aguas, conviene que consulte antes de apuntarse: son muchos los gimnasios que carecen de estas instalaciones.

10. Examen médico previo: cada persona tiene unas necesidades y una condición física diferentes, por eso es muy importante que antes de comenzar a realizar una tabla de ejercicios determinada se realice un chequeo médico completo.

11. Ambiente: conviene elegir un gimnasio al que acudan personas con los mismos intereses que el futuro cliente, en el que se sienta integrado y a gusto. Si no, ésta puede ser una excusa, quizá la perfecta, para dejar de ir.

12. Ventilación: conviene comprobar que el establecimiento cuenta con suficientes sistemas de ventilación así como con aire acondicionado.

13. Pertenencia a grandes cadenas: algunos gimnasios pertenecen a grandes firmas y permiten a sus socios hacer uso de los diferentes centros que tienen repartidos en diferentes zonas de la ciudad o incluso en otras localidades.