



Trabajo de grado para la obtención del título de  
Licenciada en Educación Física y Deporte

**“PROYECTO DE GESTIÓN: GYMNEO  
PLAN ESTRATÉGICO 2021-2024”**

**Autora:** Britos Luciana Micaela

**Director:** Lic. Fernando Marrón

Punta Alta, Buenos aires  
Diciembre de 2024

# Índice

|   |           |
|---|-----------|
| <b>1- Presentación del caso</b>   | <b>2</b>  |
| <b>2- Plan Estratégico</b>  | <b>3</b>  |
| 2.1- Análisis Externo: La Actividad física en Argentina en contexto de COVID 19                     | 3         |
| 2.2- Análisis interno: WATERCLUB- LA SEDE DE GYMNEO   | 3         |
| 2.3- Análisis Interno: GYMNEO hoy   | 5         |
| 2.4- Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)                              | 7         |
| 2.4.1- ¿Qué queremos?   | 8         |
| 2.4.2- ¿Para qué lo queremos lograr?  | 10        |
| 2.4.3- Cómo lo vamos a lograr   | 12        |
| <b>3- Plan Operativo</b>  | <b>13</b> |
| 3.1- Propuesta de actividades del espacio y gestión de recursos inmuebles y materiales              | 15        |
| 3.2- Propuesta de gestión de recursos humanos   | 16        |
| 3.3- Propuesta de gestión de recursos económicos  | 16        |
| 3.4- Herramientas de crecimiento y difusión   | 17        |
| 3.5- Plan Operativo Anual 2021-2024   | 18        |
| 3.5.1- AÑO 2021   | 18        |
| 3.5.2- AÑO 2022   | 22        |
| 3.5.3- AÑO 2023   | 29        |
| 3.5.4- AÑO 2024   | 43        |
| 3.5.4.1 ENCUESTAS   | 44        |
| 3.5.4.2 Programa transversal de entrenamiento para nadadores del equipo representativo de WATERCLUB | 53        |
| <b>4- Informe de Seguimiento</b>  | <b>56</b> |
| 4.1- Introducción   | 56        |
| 4.2- Seguimiento de los POA año por año   | 56        |
| 4.3- Historial de eventos y principales reformas 2021-actualidad                                    | 60        |
| 4.4- Convenios a considerar   | 62        |
| 4.5- Informe Final  | 63        |

# 1- Presentación del caso

El proyecto de gestión formulado a continuación nació en base a una oportunidad laboral dada a principios del año 2021, post cuarentena del COVID-19 en Argentina, en un contexto en el cual la actividad física y deportiva se vio suspendida por un largo periodo de tiempo y la actividad mermó significativamente.

GYMNEO es un gimnasio que se encuentra integrado al establecimiento de un natatorio que funciona como Club del ámbito privado. Al habilitarse nuevamente la práctica de actividades físicas y deportivas y retomar el Club sus actividades, la dirección decidió abrir a concesión las instalaciones del gimnasio para volver a hacerlo funcionar como un espacio independiente y a su vez integrarlo y consolidarlo al compás de la identidad del club.

Este proyecto busca volcar y analizar todo lo realizado en el transcurso de los años 2021, 2022, 2023 y la primera mitad del 2024, buscando realizar un balance de los meses que restan hasta finalizar la propuesta, así como también evaluar una posible renovación de la propuesta para el periodo 2025-2028

## 2- Plan Estratégico

### Fase preliminar: Análisis Interno y Externo

#### 2.1- Análisis Externo: La Actividad física en Argentina en contexto de COVID 19

Desde hace ya algunas décadas, la actividad física y el deporte viene en auge en todas sus variantes y adaptada a todas las edades: no solo las propuestas deportivas individuales o grupales, sino que también los gimnasios han tomado un importante protagonismo dado a que son comprobados los numerosos beneficios que esta actividad tiene para la salud y calidad de vida de todas las personas. Ante la pandemia de COVID 19 surgida en marzo de 2020, la actividad se vio limitada primero de forma total, y luego gradualmente permitida.

Ante las secuelas en la salud que se observaron en la gran mayoría de las personas, fue indicado como norma general por parte de los médicos un mismo punto en común: realizar actividad física. En este contexto, la demanda en los gimnasios fue en aumento exponencial durante el año 2021. Según la Cámara Argentina de Gimnasios (CAG), la asistencia a los gimnasios aumentó en un 7% desde 2019 hasta 2022. Esto se traduce en tres millones de personas en todo el país y cerca de 680 mil en la ciudad de Buenos Aires. Cabe destacar que estos números pueden no ser totalmente precisos debido a la limitación de algunos gimnasios en cuanto a contar con molinetes y sistemas de registro.

Es importante subrayar que, en el mismo período, la CAG estima que aproximadamente un millón de personas comenzaron a realizar actividad física, tanto en instituciones, como en plazas y hogares, representando un aumento del 2%.

A nivel país también una encuesta realizada por Mercado Fitness a un mes de comenzar la pandemia, arrojó que un 3% de los gimnasios consultados había confirmado su cierre permanente durante abril, mientras que otro 2% dijo que acababa de cerrar su negocio o estaba a punto de hacerlo a fines de mayo. En base a esos números el relevamiento infiere que en abril se cerraron nada menos que 240 locales y en mayo otros 160. Esto da una alarmante cifra de 400 centros de ejercitación cerrados en dos meses en territorio argentino.

Esto es solo una estadística orientativa, para tener una noción a nivel país de la actualidad del ámbito de la actividad física y el deporte, explicando el contexto en el que se da la oportunidad de concesionar GYMNEO.

#### 2.2- Análisis interno: WATERCLUB- LA SEDE DE GYMNEO

WATERCLUB es un establecimiento deportivo de natación y gimnasio de la ciudad de Punta Alta. El mismo se encuentra ubicado en la zona céntrica de la localidad, ofrece diferentes actividades en torno a su pileta climatizada de 25 mts de largo, con 6 andariveles a lo ancho, además de tener también una pileta infantil. El contexto se da para ofrecer la más variada oferta de actividades acuáticas deportivas, formativas y recreativas, con un proyecto de instalaciones que, en su apertura (cerca del año 2000), fue innovadora, además de moderna y sofisticada.

Las instalaciones cuentan de un hall central donde se ubica la recepción, sala de profesores y enfermería, ingreso a los vestuarios (damas, caballeros y niños), acceso a gimnasio por escaleras (altos), cantina y acceso a galería (esta desemboca en un amplio ventanal donde se pueden presenciar las actividades de pileta). Cada vestuario está equipado con baños, cambiadores, duchas, bancos, taquillas, espejos y lavamanos, además de percheros y repisas donde dejar las pertenencias. Al atravesarlos, la puerta final del mismo lleva directamente al acceso al natatorio.

El natatorio consta de una pileta de 25 mts y 6 andariveles de ancho y una pileta para niños de 10x6mts, ambas cubiertas en su totalidad y climatizadas todo el año. En los alrededores del natatorio se encuentran repisas y cubículos donde se guardan todos los materiales de trabajo (tablas, manoplas, aletas, pullboys, flotadores, sillas plásticas, juguetes, pelotas de goma y de pelotero, planchones, etc), al final del natatorio se encuentra la sala de máquinas donde además se guardan todas las herramientas del establecimiento.

En el espacio entre los vestuarios y el natatorio se encuentra la sala de calderas, donde se ubican los elementos que mantienen el agua a temperatura de piletas y duchas, así como el abastecimiento de agua de los baños y de las instalaciones.

En la enfermería se dispone de un botiquín con elementos de primeros auxilios amurado a la pared y una camilla de asistencia. Además, es un espacio compartido como sala de profesores en el cual se encuentran muebles para dejar pertenencias, un armario con vajilla y elementos útiles para el uso común, percheros y un lavamanos.

En recepción se ubica una isla construida en forma de L donde se encuentra la secretaría, computadora, archivo y todos los elementos de oficina que corresponden al uso de las secretarías, además de ubicar ahí también los objetos perdidos y encontrados. En ese sector se encuentran los teléfonos de emergencia y otros útiles. Además del teléfono del club.

En Cantina y galería hay banquetas y mesas pequeñas para sentarse, se ofrece servicio de café y alimentos.

Por último, subiendo a altos por medio de las escaleras, se encuentran las instalaciones correspondientes a GYMNEO (ver inciso 2.3 GYMNEO HOY), el mismo se desarrolla como un espacio independiente, con una dirección y proyecto de gestión aparte (en el cual profundiza y desarrolla el presente proyecto de gestión), pero está ligado a la identidad e instalaciones de WATERCLUB.

#### **Las actividades de WATERCLUB Y GYMNEO:**

- Natación libre/ con profesor (adolescentes y adultos)
- Escuela de natación (niños/as a partir de los 6 años)
- Escuelita de natación (niños/as de entre 3 y 6 años)
- Matronatación o natación para bebés (de 0 a 3 años)
- Gimnasia acuática (todas las edades)
- Equipo de natación: categoría PROMOCIONAL
- Equipo de natación: categoría FEDERADOS
- Equipo de natación: categoría MASTER
- Colonia de vacaciones (niños/as de 4 a 13 años)
- Natación personalizada: rehabilitación con receta médica o para discapacidad (todas las edades)
- Salsa y Bachata (adultos) (GYMNEO)
- Gimnasio libre/ con profesor (todas las edades) (GYMNEO)
- Entrenamiento en gimnasio de los equipos representativos: categoría MASTER (GYMNEO)

-Entrenamiento en gimnasio de los equipos representativos: categorías PROMOCIONAL Y FEDERADOS (GYMNEO)

## 2.3- Análisis Interno: GYMNEO hoy

GYMNEO es un gimnasio perteneciente a las instalaciones del Natatorio y Club deportivo WATERCLUB de la localidad de Punta Alta, Provincia de Buenos Aires. El mismo funciona como un espacio concesionado desde la dirección del Club para que, aún siendo parte del mismo, el gimnasio funcione como un espacio independiente.

La concesión de GYMNEO fue otorgada a la profesora de educación física Luciana Britos en el mes de marzo de 2021, momento desde el cual se llevó y lleva a cabo el plan estratégico aquí detallado.

El espacio es una planta de altos, a la que se accede mediante una escalera desde la recepción del natatorio WATERCLUB. Allí arriba, el gimnasio se dispone en dos alas amplias, en las cuales funciona: una sala de máquinas y aparatos (ALA A) y un espacio multiuso con diferentes materiales movibles (ALA B). Entre los elementos aquí dispuestos se enumeran unas 13 máquinas de musculación, 2 cintas caminadoras, 2 bicicletas aeróbicas, 5 barras deportivas de hierro, aproximadamente 1 tonelada en discos de fundición y mancuernas de diferentes kilajes, unas 40 colchonetas individuales y 2 colchones para 4 personas, 5 mini trampolines aeróbicos, 2 escaleras de coordinación, unas 10 barras deportivas recreativas y aproximadamente 100kg en discos recreativos respectivos a las barras. También se incluyen en la lista unas 20 unidades de tapas "step" y sus respectivos escalones nivel, conos señalizadores, pelota medicinal, 3 pares de tobilleras deportivas de 2kg, 4 pelotas de pilates, 2 "bosu" equilibrantes, 10 aros. El gimnasio también cuenta con una barra de dominadas, una bolsa de boxeo, un "TRX" en suspensión, un TV 32 pulgadas con control remoto y su respectivo soporte, percheros, un escritorio funcional y 5 banquetas de madera.

El espacio cuenta con un amplio ventanal que da a la calle y otras 5 ventanas que dan al pulmón de las instalaciones, por lo cual es un espacio vistoso, abierto e iluminado. Además, frente al ingreso hay una puerta doble que da a un pequeño balcón con vista a la calle. El suelo es de piso parquet y en todas las paredes que no poseen ventanas, incluidas las lindantes a la escalera, hay espejos de 2mt de alto.

Cronológicamente, fue fundado a principios del año 2000 y durante años fue trabajado por empleados contratados por la dirección anterior del club. Los mismos brindaban a los socios/as actividades por hora y en horarios determinados, funcionaron actividades como aeróbica, ritmos caribeños y musculación. Se desconocen las razones por las cuales las actividades no prosperaron como propuesta a lo largo del tiempo. Lo evidenciado por socios/as que asisten desde aquella época y por la dirección actual del club es que es que nunca se puso en valor el espacio como merecía o podría explotarse, no había consistencia en las personas a cargo, no había un lineamiento claro ni una dirección establecida para encaminar el trabajo.

Previo a la cuarentena establecida en el marco de la pandemia por COVID-19, y luego de pasado un tiempo del cambio de Directivos de WATERCLUB, en el año 2021 se realizó la primera oferta de concesión del gimnasio. Este fue otorgado a los dueños de un gimnasio reconocido en la localidad de Punta Alta. Tras una suma de factores y al haber estado cerrado y muy restringido durante gran parte del año 2020, el acuerdo finalizó en febrero de 2021, luego de todo tipo de intentos de reestructuración en un ambiente y contexto desfavorable. A continuación comenzó este proyecto de gestión.

Desde aquel comienzo la prioridad de este proyecto fue mantener el gimnasio abierto y trabajando y desde aquel lugar de trabajo constante poder observar la mayor cantidad de elementos de interés.

Contexto inicial:

- Nómina muy escueta, con un total de 35 asistentes mensuales
- Irregularidades en los pagos(cobros) de cuotas y abonos
- Irregularidades en los patrones de asistencia (no coincidiendo con los abonos pagados)
- Limitación horaria (estructural y también producida por las restricciones en el marco de la pandemia)
- Abonos por el servicio devaluados, muy por debajo de la media para la misma actividad en la localidad. Por ende, sueldos percibidos muy por debajo de la media.
- Subocupación del espacio
- Nula promoción y difusión del espacio para la captación de nuevos miembros
- Retome de actividades post pandemia, por lo tanto hay movimiento de gente y muchas personas en busca de un lugar donde realizar actividad física

Según lo analizado, el natatorio WATERCLUB y el gimnasio GYMNEO funcionan como una misma institución, compartiendo instalaciones, lineamientos generales y administración, pero son coordinadas por dos direcciones independientes una de la otra. Con este proyecto de gestión procuramos volcar en profundidad todo lo propuesto y realizado desde la perspectiva de la dirección de GYMNEO.

## 2.4- Análisis FODA (Fortalezas, Oportunidades, Debilidades y Amenazas)

| FORTALEZAS  | DEBILIDADES   |
|---|---|
| <p>-El Club al que pertenece el concesionario renombre en la ciudad ya que es el natatorio grande y posee un equipo deportivo de reconocido</p> <p>-Su ubicación céntrica, en el corazón de la ciudad y cerca de escuelas, la Base Naval, los colegios y la municipalidad (lugares donde se encuentra la mayoría de los ciudadanos/as realizan actividades cotidianas)</p> <p>-Las instalaciones son amplias, luminosas y mayormente conservadas</p> <p>-Se ofrecen planes de descuento y promoción</p> <p>-Posee un horario amplio de atención</p> <p>-El precio de los abonos es barato a comparación de otros lugares de la localidad</p> <p>-La concesionaria está bien capacitada para los requerimientos de gestión y para el trabajo de dar clases en el espacio</p> <p>-El club posee un flujo permanente de gestión que supone una base fija de clientes</p> | <p><b>Iniciales:</b></p> <p>-El estado de abandono en el que se encuentra la concesión, tanto inmueble como estructural</p> <p>-La dirección del club no ofrece programas de mejoras o inversiones a corto plazo en lo que refiere a inmueble y elementos de trabajo</p> <p>-Hay una opinión pública o más bien una percepción negativa sobre el lugar dadas las condiciones en las que funciona desde su apertura (ausencia de personal que de clases, abandono del espacio)</p> <p>-El espacio no está tan equipado como otros lugares de la localidad</p> <p>-El inmueble no está en estado óptimo comparado con otros lugares de la localidad</p> <p>-Mucha gente desconoce la existencia del club, inclusive muchas personas que asisten al natatorio</p> <p>-El abono que corresponde a gimnasios es infravalorado, por ende los sueldos se encuentran por debajo de la media</p> <p>-No existen lineamientos de trabajo respecto al tratamiento de los alumnos y acciones de accionar del personal a cargo</p> <p><b>Actuales:</b></p> <p>-El presupuesto para reformas por parte del club es muy limitado</p> <p>-El espacio se ve deteriorado a causa de la falta de mantenimiento</p> <p>-El presupuesto para renovación de materiales es muy limitado</p> <p>-Por la falta de reformas y al no poder ajustar precios de las cuotas los sueldos del personal a cargo quedan desactualizados</p> |

|   |  |
|---|--|
| <p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-El acuerdo de concesión propone según la cantidad de personas que asistirán</li> <li>-Se otorga completa libertad para diagramar actividades a brindar, horarios y costos. Asimismo delegar las personas a cargo</li> <li>-Se abren puestos y oportunidades de trabajo para colegas profesionales que estén dispuestos a trabajar.</li> <li>-El contexto social es favorable (actividad post pandemia en auge)</li> <li>-La variedad en propuestas a nivel ciudad que con precios competitivos y promociones de abonos se pueda reclutar más clientela y adherirlos al lugar</li> </ul> | <p><b>AMENAZAS</b></p> <p><b>Iniciales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Hay una tendencia de apertura de espacios de actividad física en la zona, ya que existe mayor demanda desde que finalizó la cuarentena por COVID-19. El aumento de la oferta puede peligrar la adhesión de nuevos socios al concesionario</li> <li>-El deterioro del inmueble del concesionario puede afectar la relación precio-calidad del servicio</li> <li>-La situación epidemiológica en contexto de COVID-19 genera una inestabilidad en cuanto a la permisividad de trabajo, aforo y horarios de apertura</li> </ul> <p><b>Actuales:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-El deterioro de las instalaciones provoca que gente migre a otros lugares</li> <li>-El aumento en la oferta de espacios y profesionales de actividad física en la localidad</li> <li>-La competitividad en oferta profesional ante la exigencia de los usuarios</li> <li>-La competitividad de precios en los abonos pone en peligro la adherencia de los usuarios</li> <li>-La cantidad de personas que asisten puede no ser suficiente para alcanzar a tener los abonos actualizados</li> <li>-La crisis económica actual produce fluctuación en la asistencia o abandono de socios fijos/actuales</li> <li>-El amplio margen horario de trabajo requiere mucha demanda de personal, por ende un alto gasto en sueldos</li> </ul> |
|---|--|

#### 2.4.1- ¿Qué queremos?

Queremos lograr que GYMNEO se consolide como un espacio de actividad física y deporte consistente, serio, integrador y funcional a las necesidades de cada socio que quiera asistir, para esto buscaremos sumar la mayor cantidad de socios posible según la capacidad del espacio y la disponibilidad de horarios, y generar una adherencia a la actividad que permita tener un piso consistente de personas que asistan.

Nuestro objetivo es llegar a muchas personas e intervenir como espacio para la mejora de su condición física, mental, y el aumento de su calidad de vida.

Buscamos que el espacio sea un lugar donde cada asistente se sienta conforme con las clases que recibe, cómodo con el espacio en el que entrena, a gusto con los profesionales a cargo, y que encuentre en el mismo un lugar donde socializar y crear lazos con otras personas.

Queremos que nuestro personal a cargo cree lazos con cada alumno/a que asista al espacio y generar un vínculo no solo en lo respectivo al entrenamiento, sino que también este sea un espacio de escucha, acompañamiento, amistad y tiempo de calidad.

Estamos dispuestos a ser un espacio abierto y personalizado que acepte personas de todas las edades, sexo, condición física, y personas con discapacidad ya que consideramos que todas las personas pueden hacer actividad física.

#### **- MISIÓN -**

Somos GYMNEO, un espacio de Actividad Física y salud de la ciudad de Punta Alta, dirigido y llevado adelante por profesionales que queremos poner en valor el espacio y enaltecerlo, haciendo crecer y consolidando la institución en nuestra localidad en un espacio de calidez, comodidad, contención y profesionalismo, brindando actividades de excelente calidad que satisfagan las demandas de los socios y socias del club, así como también de toda la comunidad para lograr consolidarnos como uno de los lugares más elegidos para hacer actividad física.

#### **- VISIÓN -**

GYMNEO busca posicionarse como uno de los espacios de actividad física y salud más importantes de la localidad. Sabemos que la elección de un espacio para realizar actividad física depende de muchos factores y nosotros procuramos brindar desde lo humano hasta lo material un servicio con calidad en alza. Queremos que nuestro nombre esté en boca de toda la ciudad y que seamos el lugar elegido para cumplir los objetivos de muchas personas.

Pretendemos que como socio/a, el club sea tu segunda casa y nuestra comunidad tu segunda familia.

#### **- NUESTROS VALORES -**

- RESPECTO
- TOLERANCIA
- COMUNIDAD
- UNIÓN
- CONSTANCIA
- DEDICACIÓN
- ESFUERZO
- CONFIANZA
- INTEGRACION E INCLUSION

#### **- CARACTERÍSTICAS -**

- Representativo y participativo
- Accesible
- Diverso
- Serio
- Eficiente en sus servicios
- Excelente en valores
- Cálido

## 2.4.2- ¿Para qué lo queremos lograr?

*Nuestro objetivo como concesionarios es consolidar el espacio GYMNEO como un lugar en que la comunidad concorra y participe activamente, representando los valores y enaltecendo la institución toda, así como también crear una fuente de trabajo estable y rentable para su dirección y colaboradores.*

Otros de nuestros objetivos son:

- Crear un proyecto de gestión inicial que sea el puntapié a la continuidad del presente concesionado
- Crear y sostener un espacio para el beneficio de sus afiliados
- Llevar adelante una gestión con proyectos año a año, así como también una dirección del espacio "GYMNEO" que sea respetable y lograr nuestros objetivos a través de la atención, el respeto e intercambio con los/as socios/as, procuramos también lograrlo a través de las acciones y obras programadas, para lograr consolidarnos institucionalmente

### **NUESTROS PROYECTOS AÑO A AÑO**

**2021:** Dar comienzo a la actividad inmediata y lograr mantener el espacio funcionando con personal capacitado y sin interrupciones. Dar forma al servicio según los lineamientos de trabajo planteado.

#### **PROYECTO: INICIAR LAS ACTIVIDADES**

El proyecto inicial de este periodo de gestión, en su primer año consiste en comenzar a trabajar inmediatamente según el cronograma de actividad diseñado y consolidarlo, dándole continuidad en el tiempo. Traducido en abrir las puertas y comenzar a hacer girar la rueda para que con la sinergia generada, se pueda apuntar al resto de los objetivos.

Objetivos:

- Mantener el funcionamiento de las instalaciones sin interrupciones
- Aumentar la membresía
- Actualizar el precio de los abonos mensuales
- Consolidar herramientas y medios de registro y control necesarios para incorporar orden en la administración.

*Instrumento de medición: Recopilación y análisis de las estrategias de registro y control digitales llevadas a cabo para mejorar y organizar el funcionamiento del espacio (planilla de asistencia alumnos, grilla de horarios personal a cargo, grilla de horarios de actividades, planilla y talonarios para control de cobro de cuotas, fichas de rutinas individuales y personalizadas para cada alumno) Parámetro a evaluar: cantidad de alumnos el primer mes de trabajo y crecimiento demográfico mes a mes. Periodo MARZO-DICIEMBRE 2021*

**2022:** Realizar reformas y mantenimiento en el espacio físico que permitan actualizar las cuotas mensuales sin perder abonados.

#### **PROYECTO: REFORMAS Y COMPRAS DE MATERIAL**

En este periodo de la gestión, para favorecer el crecimiento del espacio se identificarán las reformas necesarias en el espacio físico referentes al inmueble (Pintura, reformas en el techo, arreglos de filtraciones de agua y humedad del natatorio, goteras) y la actualización de los materiales (retapizado de máquinas, mancuernas armables y otros materiales necesarios). Proponerlo y gestionarlo con los dueños directos de las instalaciones, llevar a cabo las obras

necesarias. Este proyecto es elemental en los planes de crecimiento y puede hacerse extensivo a los siguientes años de gestión.

*Indicador: Definir las reformas necesarias mediante una observación directa de esta dirección y encuestas a los socios (con una muestra que sea relevante) y formar un listado.*

*Instrumento: Documentar y cotejar fotos de los procesos de reformas realizados a lo largo del año y comparar con la lista inicial para arrojar que porcentaje de las reformas necesarias se realizó. Fijar los planes de reformas que quedan pendientes para los próximos años*

**2023:** Que el espacio sea conocido por más personas y llegar a un aumento en la cantidad de abonados mensuales del 100% con respecto al inicio de la concesión (MARZO 2021). La meta propuesta por la concesión es entre 180-200 socios por mes.

**PROYECTO: PONER EN MARCHA CAMPAÑAS DE PUBLICIDAD**

La misión de este año será difundir constantemente las actividades y brindar información sobre precios, horarios y aclarar cualquier duda que los posibles clientes tengan. Crear una página de instagram y subir publicaciones periódicas y permanentes para generar visibilidad. Ofrecer promociones y descuentos para que puedan aprovecharse y sumar clientela

*Indicador: Verificar en qué grado se cumplen los objetivos midiendo el crecimiento/fluctuación en cantidad de personas que asisten.*

*Evaluar el impacto de la publicidad por redes sociales*

*Instrumento: Comparar las planillas mensuales de asistencia y confeccionar una estadística que refleje los parámetros a observar*

**2024:** Analizar la población del espacio con el objetivo de mejorar y aumentar la adherencia a la actividad manteniendo socios permanentes y que las personas cuya renovación fluctúa permanezcan y se consoliden como socios permanentes

**PROYECTO: UN GIMNASIO CON IDENTIDAD**

Para este año la misión será definir completamente los lineamientos de trabajo de los profesionales a cargo, direccionar a cada uno con sus tareas y su impronta de trabajo para que su alumnado sea consolidado y se mantenga en el tiempo, mediante una atención personalizada, seguimiento de sus objetivos, la creación de vínculos y comunidad entre los alumnos de un mismo horario. Esto se traduce a que cada alumno/a se aferre a su entrenador/a, al espacio, a su grupo de compañeros/as y se fidelice a la actividad.

Para esto, será necesario conocer mejor a la población de GYMNEO e identificar como se vinculan con el espacio, que esperan de él, por que les gusta el lugar, entre otras cuestiones de interés.

*Indicador: Evaluar, analizar y diferenciar la población que asiste a GYMNEO, para comprender mejor las preferencias de los/as socios/as que asisten, definir qué cosas se pueden mejorar de cara a la renovación del concesionario*

*Instrumento: ENCUESTAS*

*Indicador: Evaluar el índice de adherencia de los socios.*

*Instrumento: ENCUESTAS*

**Proyecto transversal: Entrenamiento complementario del equipo de nadadores de WATERCLUB en GYMNEO- Categorías PROMOCIONAL Y FEDERADO**

Una parte elemental e indiscutible de la identidad que GYMNEO construyó desde el inicio de la gestión contempla al natatorio WATERCLUB. Se presentó durante el año 2023 una propuesta para absorber desde GYMNEO a los nadadores representativos del club. El objetivo de esta

propuesta fue articular y combinar acciones, así como también fraternizar con el natatorio, construyendo así beneficios en lo deportivo para los jóvenes atletas, como representativos para GYMNEO, bases de identidad para toda la comunidad de ambos espacios, que como ya mencionamos comparten un mismo edificio e instalaciones.

### 2.4.3- Cómo lo vamos a lograr

- Por medio de una gestión lo más eficiente posible de los recursos disponibles (materiales, inmuebles, humanos, económicos)
- Generando una campaña de difusión por redes sociales para atraer nuevos socios
- Brindando una actividad de calidad, por medio de profesionales capacitados, generando impacto positivo en las personas
- Creando un ambiente ameno, cómodo y de disfrute para personas de todas las edades y ambos sexos
- Formando lazos con cada socio, escuchando sus necesidades, compartiendo ideas y acompañando el proceso de forma humana y responsable
- Aceptando e integrando a todas las personas
- Trazando lineamientos de trabajo que vuelquen el conocimiento, profesionalismo y calidad humana del personal a cargo del espacio
- Poniendo en práctica iniciativas de mejoras a corto y mediano plazo
- Generando adherencia a la actividad y sentido de pertenencia hacia el club
- Evaluando y verificando periódicamente los índices de asistencia y cobros de los abonos
- Redefiniendo y redireccionando las dinámicas y normativas de trabajo del espacio para generar un cambio e impacto positivo en cada persona que forme parte del lugar.

## 3- Plan Operativo

El arreglo de concesión incluye el comienzo inmediato de acciones, para darle continuidad al funcionamiento del espacio, por lo tanto los primeros pasos a aplicar serán:

- REALIZAR LA LIMPIEZA Y ARREGLOS INMEDIATOS DEL ESPACIO**
- COMENZAR LAS ACTIVIDADES INMEDIATAMENTE**
- AMPLIAR LOS HORARIOS DE APERTURA AL MÁXIMO PERMITIDO SEGÚN NORMATIVA COVID-19**
- CUBRIR TODOS LOS HORARIOS CON PROFESORES A CARGO**
- DEFINIR UNA MODALIDAD DE TRABAJO ACORDE AL SERVICIO QUE SE PRETENDE OFRECER**
- AJUSTAR LOS MONTOS DE CUOTAS Y PROPUESTAS DE DESCUENTO**
- REGISTRAR Y EVALUAR LOS PATRONES DE ASISTENCIA, para tener un sondeo inicial de cuántas personas asisten y regularizar el abono de cuotas para asegurar los ingresos)**

Una vez iniciada la actividad laboral y con los engranajes del sistema activados, se procede a detectar las cuestiones estratégicas, para trazar lineamientos de los pasos a seguir durante los plazos del acuerdo de concesión 2021-2025

CUESTIONES ESTRATÉGICAS PRIORITARIAS:

A-¿COMO AUMENTAR LA MEMBRESÍA DE GYMNEO?

B-¿CÓMO LLEGAR A UN PÚBLICO MÁS DIVERSO?

C-¿CÓMO AUMENTAR LOS INGRESOS ECONÓMICOS DE GYMNEO?

D-¿QUÉ PROGRAMAS DE MEJORAS PODRÍAN LLEVARSE A CABO?

A continuación enumeramos algunos incisos de posibles acciones a llevar a cabo para responder a las demandas que implican las mencionadas cuestiones estratégicas:

A-AUMENTO DE LA MEMBRESÍA:

-Campañas de difusión mediante el uso de las diferentes herramientas tecnológicas disponibles, haciendo especial énfasis en las redes sociales, tales como Instagram o Facebook, la propuesta es crear páginas propias de GYMNEO, en las cuales se suban fotos y publicaciones de las instalaciones, de los elementos disponibles, de como es el ambiente, así como también publicar los días, horarios y actividades disponibles. También se destinará a responder consultas sobre precios y todo tipo de dudas que puedan surgir por parte de los/as interesados/as

-Ofrecer y presentar la actividad en grupos virtuales de la localidad en que participen muchas personas, abriendo el espacio para responder dudas y consultas de todo tipo.

-Sortear entre la comunidad presencial y virtual bonificaciones de meses de actividad, mensualmente para lograr difusión y dar la oportunidad de que personas que no asisten puedan incorporarse

-Ofrecer una primer clase de prueba gratuita para que las personas puedan conocer de que se tratan las actividades ofrecidas

-Solicitar la colaboración de los miembros actuales de difundir y recomendar la actividad, tanto de palabra como realizando publicaciones virtuales “subir a historias” mostrando y mencionando al lugar para alcanzar un público más amplio.

-Ofrecer diversas promociones para los/as socios/as, evaluando el costo beneficio a corto y mediano plazo, con el fin de que resulte conveniente económicamente para las personas, ejemplos:

-Descuento por grupo familiar (del segundo miembro en adelante -10% acumulativo por cantidad)

-Descuento del -20% en el abono de GYMNEO por asistir al natatorio

- Descuento del -20% en el abono de GYMNEO para afiliados a la "AEC" (asociación empleados de comercio)
- Ofrecer factura válida para trabajar con mutuales, prepagas y obras sociales.
- 2x1 en abonos para horarios y días fijos y determinados (pueden elegirse para esta promoción los horarios menos concurridos)

#### B-CÓMO DIVERSIFICAR EL PÚBLICO Y LA PROPUESTA:

- Fomentar la combinación de actividades con las brindadas en el natatorio (esto funciona como un trampolín para captar socios de la institución que no asisten al gimnasio. Por ejemplo: NATACIÓN+GYM / Padres de niños/as que asisten a la escuela de natación y esperan a sus hijos dentro de las instalaciones pueden ocupar ese tiempo asistiendo al gym
- Tomar inscriptos de personas de todas las edades, siempre y cuando su estado de salud les permita asistir (ejemplo: adultos mayores con autorización e indicación de un médico/ adolescentes con autorización de un mayor a cargo/ niños acompañados de un mayor a cargo)
- Formular, aplicar y brindarle a los/as socios/as una propuesta de preparación física eficiente para quienes pertenezcan a las Fuerzas Armadas (activos e ingresantes), ya que en la localidad funcionan la Base Naval Puerto Belgrano y la Escuela de Suboficiales de la Armada
- Formular, aplicar y brindar una propuesta de preparación física complementaria personalizada para deportistas de todas las disciplinas
- Ofrecer un servicio personalizado y adaptado a cada individuo para que ninguna persona quede excluida o limitada
- Ofrecer actividades en el espacio que sean diversas y puedan ser combinadas con asistencia al gimnasio, por ejemplo: salsa y bachata, entrenamiento funcional, yoga, flexibilidad, danzas, etc)

#### C-¿COMO AUMENTAR LOS INGRESOS ECONÓMICOS DE GYMNEO?

- Poner en práctica un programa/método de control de asistencia
- Poner en práctica un programa/método de control de fechas de abono y vencimiento de los mismos
- Revalorizar la actividad brindando un servicio específico y personalizado de gimnasio (para que el costo del abono tenga mejor rendimiento)
- Programar aumentos en los abonos, inicialmente cada 4 o 6 meses (2021), luego cada 3 meses (2022), bimestralmente (2023) y finalmente ajustar mensualmente según indique la economía actual
- Aumentar exponencialmente la cantidad de socios que asistan para que, por ende, los ingresos en abonos sean mayores.
- Generar adherencia a la actividad para que las personas sigan asistiendo y formar una comunidad, así como también un fijo de ingresos
- Aplicar estrategias para completar todos los cupos horarios y fidelizar a los alumnos/as de los mismos

#### D-¿QUÉ PROGRAMAS/PROYECTOS DE MEJORAS PODRÍAN LLEVARSE A CABO?

- Reacondicionamiento de máquinas cuyo funcionamiento puede verse deteriorado por el uso (por ejemplo bicicletas o cintas caminadoras)
- Retapizado de las máquinas de musculación
- Restauración de los pisos de parquet tras años de falta de mantenimiento y limpieza
- Pintura del espacio y renovación periódica de la misma

- Ampliación del mobiliario (kilos de pesas y discos, barras, etc)
- Cambio de las cortinas existentes por unas más modernas
- Reforma del techo exterior para reparar goteras (ala B-Sala de usos múltiples)
- Reforma del techo interior (durlock), ya que tras años de filtración por goteras y humedad están muy deterioradas las placas (ala B-Sala de usos múltiples)
- Barnizado y renovación de ventanas y aberturas
- Equipamiento del espacio con muebles funcionales para el uso de los profesionales (banquetas ,escritorio, computadora, celular para transmitir la música, una TV con soporte, entre otros)

### 3.1- Propuesta de actividades del espacio y gestión de recursos inmuebles y materiales

**ACTIVIDAD:** Gimnasio- Sala de musculación y máquinas libre

**DIAS:** Lunes a Viernes

**HORARIOS:** 8 a 22hs

**ACTIVIDAD:** Gimnasio- Sala de musculación y máquinas con profesor/personalizado

**DIAS:** Lunes a Viernes

**HORARIOS:** 8 a 22hs

**ACTIVIDAD:** Entrenamiento del equipo de natación categorías Promocional y Federados

**DIAS:** Martes y Jueves / Viernes

**HORARIOS:** 17 a 18:15hs / 13:45 a 15hs

**ACTIVIDAD:** Entrenamiento del equipo de natación categoría Master

**DIAS:** Martes y Jueves

**HORARIOS:** 15 a 16:30hs

**ACTIVIDAD:** Baile- Salsa y Bachata

**DIAS:** Martes y Jueves

**HORARIOS:** 20:30 a 22hs

**ACTIVIDAD:** Zumba- Clases Master

**DIAS:** Sabados

**HORARIOS:** 11 a 12hs

La propuesta definida para este plan de acción contempla compartir el lugar, articulando y combinando actividades en un mismo espacio, para generar una propuesta variada y completa para los socios/as. Así como también generar trabajo para los profesionales a cargo. Cada actividad tiene su propio arancel del cual se deducirá el porcentaje del concesionario así como la parte correspondiente a la dirección del club

### 3.2- Propuesta de gestión de recursos humanos

Las personas que colaboran con las funciones de GYMNEO lo harán de común acuerdo con arreglo previo con la concesionaria, cobrando así por las horas trabajadas un monto variable según la cantidad de personas que asistan (VER "GESTIÓN DE RECURSOS ECONÓMICOS" INCISO 4.3).

El programa de trabajo consiste en seguir los lineamientos propuestos por la concesión (los cuales están en congruencia con los del club), sobre todo en la ética de trabajo y los valores que se busca representar. La dinámica e impronta de trabajo es personal, es decir que cada entrenador a cargo del turno puede expresar libremente su profesionalismo siempre y cuando se amolde a las normas y consignas del concesionario GYMNEO. Algunas de estas son:

- Puntualidad
- Trato cordial y personal con los/as socios/as
- Aplicación de herramientas didácticas y pedagógicas en los planes de trabajo, es decir enseñar adecuadamente las herramientas para entrenar a los alumnos/as
- Demostración y corrección de los ejercicios a realizar
- Cuidado, orden y colaboración en el mantenimiento de las máquinas y materiales de trabajo.
- Respeto de los horarios, días y turnos de trabajo
- Valores de compañerismo, respeto, aval profesional y apoyo a los colegas, así como también predisposición al trabajo articulado.
- Predisposición y voluntad de ayudar a cubrirse entre colegas en caso de inasistencia

### 3.3- Propuesta de gestión de recursos económicos

El concesionario tiene un acuerdo de 50% del total de los ingresos de GYMNEO otorgado a beneficio del club, este monto es variable mesa a mesa y el mismo responde a:

- El alquiler de las instalaciones, máquinas y todos los materiales que pertenecen al espacio (VER "GYMNEO HOY- ANÁLISIS INTERNO" INCISO 2.3)
- Servicio de SECRETARÍA durante todos los turnos, el mismo incluye inscripciones y cobro de cuotas, asesoría e informes, registro y control de ingreso y egreso, entre otros.
- Utilización de todos los servicios básicos: LUZ, GAS, AGUA, INTERNET
- Servicio de LIMPIEZA (2hs semanales)
- Utilización de vestuarios, duchas y baños del natatorio (planta baja) para todos/as los socios/as que asistan a GYMNEO
- Elementos de mantenimiento del inmueble, así como también la utilización de las herramientas y todos los elementos pertenecientes al club.

En cuanto al porcentaje recibido por el concesionario, es decir el otro 50%, será utilizado para el pago de los sueldos tanto de la concesión como de los colaboradores que cumplan funciones trabajando en GYMNEO. En cuanto a las actividades SALSA y ZUMBA, se les abonará un monto fijo por hora acordado con los prestadores, el cual aumentará cada vez que la cuota de cada actividad aumente.

A los profesionales a cargo de las actividades de GIMNASIO, se les pagará un monto por hora, variable según la cantidad de personas que asistan ese mes. Esto es con el fin de aumentar la cantidad de socios, de la misma manera así los ingresos del concesionario. Del correspondiente

porcentaje total, el concesionario se deducirá un entre un 5-10% como comisión por encabezar la dirección. Del restante se deducirá el monto por hora trabajada, el cual será el mismo para todos los colaboradores de las actividades de GIMNASIO. Este se define con la siguiente formula:

TOTAL DEL MES - 10% (Comisión por dirección)= TOTAL GIMNASIO

TOTAL GIMNASIO / JORNADAS DE TRABAJO= TOTAL POR DIA

TOTAL POR DIA / CANTIDAD DE HORAS POR JORNADA (14)= TOTAL POR HORA

TOTAL POR HORA . CANTIDAD HORAS TRABAJADAS = TOTAL POR DIA (SEGUN JORNADA DE CADA PROFESOR)

TOTAL POR DIA . JORNADAS TRABAJADAS= TOTAL SUELDO DE CADA PROFESOR

Según el acuerdo pactado por ambas partes (DIRECCIÓN WATERCLUB Y CONCESIONARIA), el aporte económico dirigido a la reforma y mantenimiento del inmueble queda a cargo de la dirección y/o dueños del edificio de WATERCLUB, y la mano de obra corresponde a la concesionaria. Los arreglos son eventualmente realizados de palabra ya que no existe un contrato de concesión formal firmado por la concesionaria, por lo tanto las responsabilidades son repartidas y acordadas de buena fe a los efectos de cumplirse y para beneficio de todos los implicados.

Aumentos: se estima un aumento de la cuota cada 3 meses el primer año, y cada 2 meses luego. Los aumentos serán de entre el 15% y 20% cada vez

### 3.4- Herramientas de crecimiento y difusión

Boca en boca: La principal propuesta para difundir las actividades del espacio es lo llamado "boca en boca", el vínculo entablado en base al trato con los socios y usuarios se define como la principal palanca para que cada persona recomiende el lugar como un espacio cómodo, efectivo y seguro al que asistir. Se considera la herramienta elemental e infalible para difundir el trabajo realizado en GYMNEO, por eso se procuran todos los puntos detallados en nuestro plan de acción y nuestra misión es bien definida.

Redes sociales: se creará un instagram oficial del gimnasio en el cual se podrán subir novedades, noticias, contenido específico sobre temas de interés, fotos y videos de la actividad diaria, creando un espacio de comunicación y una comunidad con los socios/as

Promociones: las ofertas y precios especiales en los abonos se proponen con el fin de atraer nueva clientela y fidelizar. Es decir: los socios nuevos llegarán al espacio por su precio, por aprovechar la promoción y terminan quedándose y pagando un abono normal el próximo mes porque lo descubren y les gusta.

Combinación con el natatorio WATERCLUB: otro importante afluente de posibles afiliados a GYMNEO proviene del natatorio que funciona en las mismas instalaciones, se proponen descuentos combinando actividades como natación libre, gimnasia acuática y entrenamiento de natación. También un descuento en GYMNEO para los familiares de otros socios ya sean niños o adultos. Este descuento es interesante porque a mayor cantidad de miembros de una familia

que asistan, más conveniente resulta el descuento para ellos, y al espacio le cumple el objetivo de atraer más usuarios.

## 3.5- Plan Operativo Anual 2021-2024

### 3.5.1-

### AÑO 2021

#### PROYECTO: INICIO DE LAS ACTIVIDADES

Con la llevada a cabo de este proyecto la concesión buscó activar el circuito de actividad del espacio con una base de planificación y organización elemental para la reorganización de las actividades. Puesto que el mismo ya se encontraba funcionando, no hubo cese de actividades ni transición de gestión pasada-actual. El espacio se recibió en condiciones optimas para su funcionamiento. Los primeros pasos fueron:

#### **-OBJETIVOS:**

- 1-Mantener el espacio abierto y funcionando sin interrupciones
- 2-Definir y aplicar lineamientos de trabajo
- 3-Establecer horarios, roles y tareas del personal a cargo
- 4-Cotejar información relevante para la gestión y control de recursos

#### **-IDENTIFICACIÓN DE LAS CUESTIONES ESTRATÉGICAS**

Método: observación y análisis directo.

#### Problemáticas identificadas:

- 1- Irregularidades en los abonos mensuales de las cuotas (traducido en bajo volumen de ingresos)
- 2- Falta de registro en el ingreso y egreso a la institución (traducido en control inexistente de las fechas de vencimiento/renovación de los abonos mensuales)
- 3-Irregularidades en los patrones de asistencia (traducido en socios/as que abonaban la mínima cantidad de días y asistían la máxima)
- 4- Montos del abono mensual desactualizados (traducido en bajas ganancias)
- 5-Lineamientos de trabajo inexistentes (traducido en socios/as que asisten a la deriva, sin un seguimiento acorde o personalizado, lo cual se relaciona a un alto nivel de rotación/deserción de la actividad)
- 6-Variación en los horarios de trabajo, ya que por ordenanza municipal en contexto de COVID-19 se limitaban o extendían los horarios de apertura según la situación epidemiológica

#### Estrategias planteadas:

- Confeccionar una planilla mensual de asistencia donde se pueda visualizar nombre y apellido, fechas y horarios de asistencia durante todo el mes, así como también fecha y monto de su abono mensual
- Definición de los periodos de actualización de cuotas, durante el primer año serán cada 4 meses, a partir del segundo cada 3 meses y finalmente cada 2 meses, siempre regido según el estado de la economía actual. La propuesta tiene en cuenta que el abono sea justo y accesible para los

Proyecto de gestión: GYMNEO - Plan Estratégico 2021-2024

socios, así como también sea acorde a las instalaciones, al servicio prestado y a los beneficios y comodidades del club.

-Confección de talonarios con comprobantes de pago correspondientes a los abonos de gimnasio, emitidos por secretaría y especificando nombre y apellido, fecha, monto y actividad abonada.

-Aplicación inmediata de los lineamientos de trabajo que propone la concesión

-Confección de planillas de seguimiento individuales para cada alumno, que visualicen sus datos e información relevante para el trabajo, así como también sus rutinas semana a semana.

**MODELO DE GRILLA DE HORARIOS, ACTIVIDADES Y PERSONAL A CARGO:**

GRILLA DE HORARIOS Y PERSONAL A CARGO- AÑO 2021

| PERIODO                            | ACTIVIDAD                        | LUNES        | MARTES       | MIERCOLES    | JUEVES       | VIERNES   | SABADO    |
|------------------------------------|----------------------------------|--------------|--------------|--------------|--------------|-----------|-----------|
| PERIODO MARZO- AGOSTO 2021         | ABIERTO DE 8 A 20HS              |              |              |              |              |           |           |
| PROF A CARGO                       | ACTIVIDAD                        |              |              |              |              |           |           |
| LUCIANA BRITOS                     | GIMNASIO CON PROFESOR            | 8 A 14HS     | 8 A 14HS     | 8 A 14HS     | 8 A 14HS     | 8 A 14HS  | -         |
| LUCIANO DIAZ                       | GIMNASIO CON PROFESOR            | 14 A 20HS    | 14 A 20HS    | 14 A 20HS    | 14 A 20HS    | 14 A 20HS | -         |
| SERGIO MARTINEZ                    | SALSA Y BACHATA                  | -            | 15:30 A 17HS | -            | 15:30 A 17HS | -         | -         |
| SILVINA GOMEZ                      | ZUMBA                            | -            | -            | -            | -            | -         | 10 A 12HS |
| PERIODO SEPTIEMBRE- DICIEMBRE 2021 | ABIERTO DE 8 A 14 Y DE 16 A 22HS |              |              |              |              |           |           |
| PROF A CARGO                       | ACTIVIDAD                        |              |              |              |              |           |           |
| LUCIANA BRITOS                     | GIMNASIO CON PROFESOR            | 8 A 14HS     | 8 A 14HS     | 8 A 14HS     | 8 A 14HS     | 8 A 14HS  | -         |
| ALEJANDRO VILLA                    | GIMNASIO CON PROFESOR            | 16 A 22HS    | 16 A 22HS    | 16 A 22HS    | 16 A 22HS    | 16 A 22HS | -         |
| SERGIO MARTINEZ                    | SALSA Y BACHATA                  | 15:30 A 17HS | 20:30 A 22HS | 15:30 A 17HS | 20:30 A 22HS | -         | -         |
| SILVINA GOMEZ                      | ZUMBA                            | -            | -            | -            | -            | -         | 10 A 12HS |

**MODELO DE PLANILLA MENSUAL DE ASISTENCIA:**

OCTUBRE 2021 .XLSX

| NOMBRE          | MES DE OCTUBRE |   |   |    |    |    |    |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    | ABONO NORMAL | CON DTO |
|-----------------|----------------|---|---|----|----|----|----|---|---|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|----|--------------|---------|
|                 | 1              | 2 | 3 | 4  | 5  | 6  | 7  | 8 | 9 | 10 | 11 | 12 | 13 | 14 | 15 | 16 | 17 | 18 | 19 | 20 | 21 | 22 | 23 | 24 | 25 | 26 | 27 | 28 | 29 | 30 | 31 |              |         |
| DIAZ ARIEL      | 9              |   |   | 9  | 9  | 9  | 9  |   |   |    |    | 9  | 9  | 9  | 9  |    | 9  | 9  | 9  | 9  |    |    |    |    |    | 9  | 9  | 9  | 9  |    |    |              |         |
| SUTTER MATIAS   | 9              |   |   | 9  | 9  |    |    |   |   |    |    | 9  | 9  | 9  | 9  |    | 9  | 9  | 9  | 9  |    |    |    |    |    | 9  | 9  |    |    |    |    |              |         |
| HERNANDEZ BERNA | 9              |   |   | 9  | 9  |    |    |   |   |    |    | 9  | 9  | 9  | 9  |    | 9  | 9  | 9  | 9  |    |    |    |    |    | 9  | 9  |    |    |    |    |              |         |
| GUERRA ANALIA   | 9              |   |   | 9  |    |    |    |   |   |    |    | 9  | 9  | 9  | 9  |    | 9  | 9  | 9  | 9  |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |              |         |
| RUBIO LUCIANA   | 10             |   |   |    | 19 | 12 |    |   |   |    |    | 13 | 11 |    | 10 |    | 20 |    |    |    |    |    |    |    |    |    | 11 | 11 |    |    |    |              |         |
| DIANA GABRIEL   | 13             |   |   | 13 |    |    |    |   |   |    |    | 13 | 12 | 12 | 12 |    | 12 | 13 | 13 |    |    |    |    |    |    | 13 | 13 | 13 |    |    |    |              |         |
| JAIMES ARIANA   | 13             |   |   | 13 | 12 |    |    |   |   |    |    | 12 |    |    | 12 |    | 12 | 13 | 13 |    |    |    |    |    |    |    | 13 | 12 |    |    |    |              |         |
| FERNANDEZ MARA  | 14             |   |   | 14 |    |    |    |   |   |    |    |    |    |    | 13 |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    | 14 |    |    |    |    |    |              |         |
| CUEVAS JULIAN   | 14             |   |   | 14 |    |    |    |   |   |    |    | 14 | 13 |    | 14 | 14 |    |    |    |    |    |    |    |    | 13 | 13 |    |    |    |    |    |              |         |
| TOMAS SANTIAGO  | 15             |   |   | 16 |    |    |    |   |   |    |    | 15 |    |    | 14 | 15 | 15 |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |              |         |
| DIAZ SILVINA    | 15             |   |   |    |    |    |    |   |   |    |    | 14 |    | 14 | 16 | 10 |    |    |    |    |    |    |    |    | 14 | 10 | 14 |    |    |    |    |              |         |
| GORDILLO LUIS   | 16             |   |   | 16 |    |    |    |   |   |    |    | 16 | 16 |    | 16 | 16 | 16 |    |    |    |    |    |    |    | 16 | 16 | 16 |    |    |    |    |              |         |
| MIRANDA VICTOR  | 16             |   |   |    |    |    |    |   |   |    |    | 16 | 17 |    | 15 | 15 | 16 |    |    |    |    |    |    |    | 16 | 17 | 16 |    |    |    |    |              |         |
| KLOSTER DIEGO   | 16             |   |   |    |    | 11 | 14 |   |   |    |    | 12 | 11 |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    | 15 | 19 |    | 15 |    |    |    |              |         |
| ORO FEDERICO    | 18             |   |   | 17 | 17 |    |    |   |   |    |    | 11 | 12 | 13 |    |    | 9  |    |    |    |    |    |    |    | 19 | 19 |    |    |    |    |    |              |         |
| GONZALEZ BRUNO  | 18             |   |   |    | 16 | 13 |    |   |   |    |    | 10 | 15 |    |    |    | 14 | 10 |    |    |    |    |    |    | 11 | 11 |    |    |    |    |    |              |         |
| MELINA GRASSO   | 18             |   |   |    |    | 18 |    |   |   |    |    | 12 |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    | 16 | 19 |    |    |    |    |    |              |         |
| MICAELA MUGIONE | 18             |   |   |    | 11 | 18 |    |   |   |    |    | 18 | 19 | 11 |    |    | 19 | 16 |    |    |    |    |    | 15 | 19 |    |    |    |    |    |    |              |         |
| VALERIA ROBLEDO | 18             |   |   |    |    | 20 | 18 |   |   |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |              |         |
| CAMILA ARMENDIA | 19             |   |   | 18 | 18 |    |    |   |   |    |    | 18 | 19 |    |    |    | 19 | 19 |    |    |    |    |    |    |    | 18 | 18 |    |    |    |    |              |         |
| SIERRA PAULO    | 19             |   |   | 20 | 20 |    |    |   |   |    |    | 18 | 19 |    |    |    | 20 |    | 18 |    |    |    |    | 20 | 20 | 19 |    |    |    |    |    |              |         |
| ADRIAN ARRIETA  | 19             |   |   | 19 | 19 |    |    |   |   |    |    | 18 | 19 | 19 |    |    | 17 | 19 | 19 |    |    |    |    | 19 | 19 |    |    |    |    |    |    |              |         |
| YESI CARIAC     | 19             |   |   |    | 18 |    |    |   |   |    |    |    | 17 |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |    |              |         |

**MODELO DE TALONARIO IMPRIMIBLE- COMPROBANTES DE PAGO:**

Proyecto de gestión: GYMNEO - Plan Estratégico 2021-2024

CENTRO CLUB

GIMNASIO  
(para control)  
Fecha:  
Nombre:  
Importe:

2X 3X 5X  
SEM SEM SEM

N°001

CENTRO CLUB

GIMNASIO  
(para control)  
Fecha:  
Nombre:  
Importe:

2X 3X 5X  
SEM SEM SEM

N°002

CENTRO CLUB

GIMNASIO  
(para control)  
Fecha:  
Nombre:  
Importe:

2X 3X 5X  
SEM SEM SEM

N°003

CENTRO CLUB

GIMNASIO  
(para cliente)  
Fecha:  
Nombre:  
Importe:

2X 3X 5X  
SEM SEM SEM

N°001

CENTRO CLUB

GIMNASIO  
(para cliente)  
Fecha:  
Nombre:  
Importe:

2X 3X 5X  
SEM SEM SEM

N°002

CENTRO CLUB

GIMNASIO  
(para cliente)  
Fecha:  
Nombre:  
Importe:

2X 3X 5X  
SEM SEM SEM

N°003

**MODELO DE PLANILLA DE SEGUIMIENTO PERSONALIZADO:**

MARTIN / CIELO  
POCA ACTIVIDAD FÍSICA AMBOS.  
INICIAN 29-4

| Lunes  | Martes | miércoles | Jueves  | viernes  |
|--|--------|-----------|---|--|
| 29/04 4X10<br>SENTADILLA<br>SILLON DE CUADRICEPS<br>PUENTE DE <u>GLUTEOS</u><br><br>PRESS INCLINADO<br>DORSALERA<br>BICEPS ALTERNADO |        |           | MÁQUINA 4X10<br>1 ESTOCADAS<br>2 MQ DE ADUCTOR<br>3 MQ HACK + GEMELOS<br>4 BICEP + VUELO LATERAL<br><br>5 THRUSTERS<br>6 REMO EN TRX<br>7 APERTURAS EN MQ | 03/05<br>CAMILLA DE ISQUIO<br>SILLA DE ADUCTORES<br>SENTADILLA SUMO<br><br><u>PRESS FRANCES</u><br>APERTURA<br>VUELOS COMB |

| Lunes  | Martes | miércoles | Jueves   | viernes  |
|--|--------|-----------|--|--|
| 06/05<br>ESTOCADAS 10<br>SILLON DE CUADRICEPS 10<br>SENTADILLA <u>CN.ADUCCION</u><br>12RE<br>X4<br>REMO A 1 BB<br>PRESS MILITAR<br>FLEXIONES DE BB |        |           | 4X10-12<br><br>1 PISTOL TRX<br>2 P.M<br>3 MQ DE CUADRI A 1 PIERNA<br>4 APERTURAS EN EL SUELO<br><br>5 DE CUCLILLAS A RODILLAS<br>6 PRESS DE PECHO INCLINADO<br>7 DORSALERA | 10/05<br>BICEPS BARRA W<br>VUELOS LATERALES<br><u>PRESS FRANCES</u><br>4X10<br><br>PATADA DE BURRO<br>REMO TRX<br><u>BICEPS MARTILLO</u> |

**GRILLA DE COTEJO MES A MES MARZO- DICIEMBRE 2021:**

| A               | B                   | C                                 | D                          | E                         | F     |
|-----------------|---------------------|-----------------------------------|----------------------------|---------------------------|-------|
| MES Y AÑO       | CANTIDAD DE ALUMNOS | INGRESOS TOTALES EN PESOS (APROX) | INGRESOS PARA LA CONSECION | PRECIOS VIGENTES EN PESOS | NOTAS |
| marzo 2021      | 65                  | 72000                             | 36000                      | 850- 1100- 1300           |       |
| abril 2021      | 74                  | 84000                             | 22000                      | 850- 1100- 1300           |       |
| mayo 2021       | 81                  | 71500                             | 35750                      | 1100- 1300- 1600          |       |
| junio 2021      | 70                  | 70200                             | 35100                      | 1100- 1300- 1600          |       |
| julio 2021      | 89                  | 110000                            | 55000                      | 1300- 1500- 1800          |       |
| agosto 2021     | 115                 | 115000                            | 57500                      | 1300- 1500- 1800          |       |
| septiembre 2021 | 114                 | 120000                            | 60000                      | 1300- 1500- 1800          |       |
| octubre 2021    | 124                 | 123300                            | 61650                      | 1300- 1500- 1800          |       |
| noviembre 2021  | 113                 | 118700                            | 59350                      | 1600- 1800- 2000          |       |
| diciembre 2021  | 97                  | 100100                            | 50500                      | 1600- 1800- 2000          |       |

### 2021- CONCLUSIONES:

-LOS INGRESOS ECONÓMICOS AUMENTARON UN **39,2%** ENTRE LOS MESES DE MARZO Y DICIEMBRE DE 2021, COMPARANDO LOS **\$72.000** INGRESADOS EL MES DE MARZO CON LOS **\$100.100** DE DICIEMBRE. ADEMÁS PODEMOS OBSERVAR UN CRECIMIENTO DEL **70,8%** COMPARANDO EL MES DE MENORES INGRESOS (MARZO 2021: **\$72.000\***) CON EL MES DE MAYORES INGRESOS (OCTUBRE 2021: **\$123.000\***)

-LA CANTIDAD DE ALUMNOS AUMENTO UN **49%**, ARROJANDO UN TOTAL DE **65 ALUMNOS** EN EL MES DE MARZO 2021 Y UN TOTAL DE **97- ALUMNOS** EN EL MES DE DICIEMBRE 2021. ADEMÁS PODEMOS OBSERVAR UN CRECIMIENTO DEL **90,7%** COMPARANDO EL MES DE MENOR CONCURRENCIA (MARZO 2021: **65 ALUMNOS**) CON EL MES DE MAYOR CONCURRENCIA (OCTUBRE 2021: **124 ALUMNOS**)

-EL ABONO DE LA CUOTA SE AJUSTÓ UN **63%** EN RELACIÓN AL MES DE MARZO 2021. ASCIENDIENDO EL MONTO DE **1100\$\*** EN MARZO 2021 A **1800\$\*** EN DICIEMBRE DE 2021

-EL ESPACIO PUDO MANTENERSE ABIERTO Y TRABAJANDO SIN INTERRUPCIONES DURANTE TODO EL PERIODO ESTIPULADO (MARZO A DICIEMBRE 2021)

-LA PROPUESTA PARA CONTROL DE AFILIADOS E INGRESOS DE GYMNEO, MEDIANTE LA HERRAMIENTA EXCEL Y LAS CUPONERAS DE COBRO NO SOLO FUE IMPLEMENTADA CON ÉXITO SINO QUE TAMBIÉN SU APLICACIÓN FUE ELEMENTAL PARA COMENZAR A RECOPIRAR LA INFORMACIÓN Y LOS DATOS RELEVANTES PARA NO SOLO EL CONTROL, SINO QUE TAMBIÉN PARA LA GESTIÓN Y LA POSTERIOR EVALUACIÓN DE ESTE PROYECTO

(MONTO DE REFERENCIA: 3 VECES POR SEMANA- ABONO DE COSTO INTERMEDIO)

### 3.5.2-

### AÑO 2022

#### PROYECTO: REFORMAS

En el segundo año de la concesión se propone identificar, evaluar y analizar cuales son las reformas y mejoras necesarias para el óptimo funcionamiento del espacio, con el fin de que el mismo sea atractivo y cómodo para las personas que asistan. Esto se aplica en términos de refacción del inmueble como en mantenimiento de los recursos materiales

#### OBJETIVOS:

- 1-Adaptar los espacios y volverlos más cómodos para recibir más cantidad de personas
- 2-Convertir el lugar en un espacio atractivo para nuevos socios
- 3-Mantener el espacio y sus elementos en su óptimo funcionamiento para brindar un servicio de calidad

4-Crear un espacio cuya calidad permita aumentar el precio del abono mensual sin perder afiliados

#### **-IDENTIFICACIÓN DE LAS PRINCIPALES PROBLEMÁTICAS**

Método: Observación y análisis directo. Encuestas.

#### Reformas necesarias identificadas:

- 1-Limpieza profunda del espacio y reubicación de las máquinas y materiales del espacio
- 2-Reparación de los ductos laterales de ventilación provenientes de NATATORIO WATERCLUB, los cuales provocan un flujo de vapor al entretecho de GYMNEO (ALA FUNCIONAL), cuya condensación y humedad constante dañó irremediablemente el durlock
- 3-Reemplazo total del durlock dañado en ALA FUNCIONAL
- 4-Renovación de la pintura en todas las instalaciones de GMYNEO
- 5-Restauración y barnizado de las aberturas y ventanas de madera
- 6-Restauración del piso parquet en todas las instalaciones de GYMNEO
- 7-Reparación de goteras en ambas alas de GYMNEO
- 8-Retapizado de las máquinas de musculación
- 9-Reemplazo de las bandas de caminadoras
- 10-Mantenimiento y reparación de las bicicletas
- 11-Compra de materiales necesarios para completar la oferta: bandas elásticas y mancuernas armables
- 12-Compra de las herramientas necesarias para realizar el mantenimiento periodico de las maquinas de musculación: Cable acerado, tenazas de corte, llaves, destornillador
- 13-Reemplazo de los espejos dañados
- 14-Reparación de la filtración en pared lindante al natatorio

#### Soluciones planteadas:

Se identificarán las reformas necesarias para un óptimo funcionamiento del espacio y se enumerarán en una lista.

Se definirán los roles en la gestión de obras necesarias de común acuerdo con la dirección del club, para crear lineamientos claros y direccionar las acciones.

El acuerdo indica que las obras correspondientes a MANTENIMIENTO de máquinas y material están a cargo de la concesión, brindando la dirección del club las herramientas necesarias. Las obras correspondientes a REFORMAS del inmueble corresponden en cuanto a gastos y mano de obra especializada a la institución (dirección del club) y en cuanto a mano de obra simple y organización de obra al concesionario.

#### **ROLES EN LA GESTIÓN DE OBRAS:**

**Mantenimiento de material/máquinas:** Concesionario

**Herramientas para el mantenimiento de material/máquinas:** Institución

**Reformas del inmueble- mano de obra simple:** Concesionario

**Reformas del inmueble- mano de obra especializada y materiales:** Institución

**Adquisición de mobiliario:** Ambos actores, según requerimiento

De las reformas planteadas, durante el año 2022 se realizaron los siguientes ítems de los mencionados más arriba:

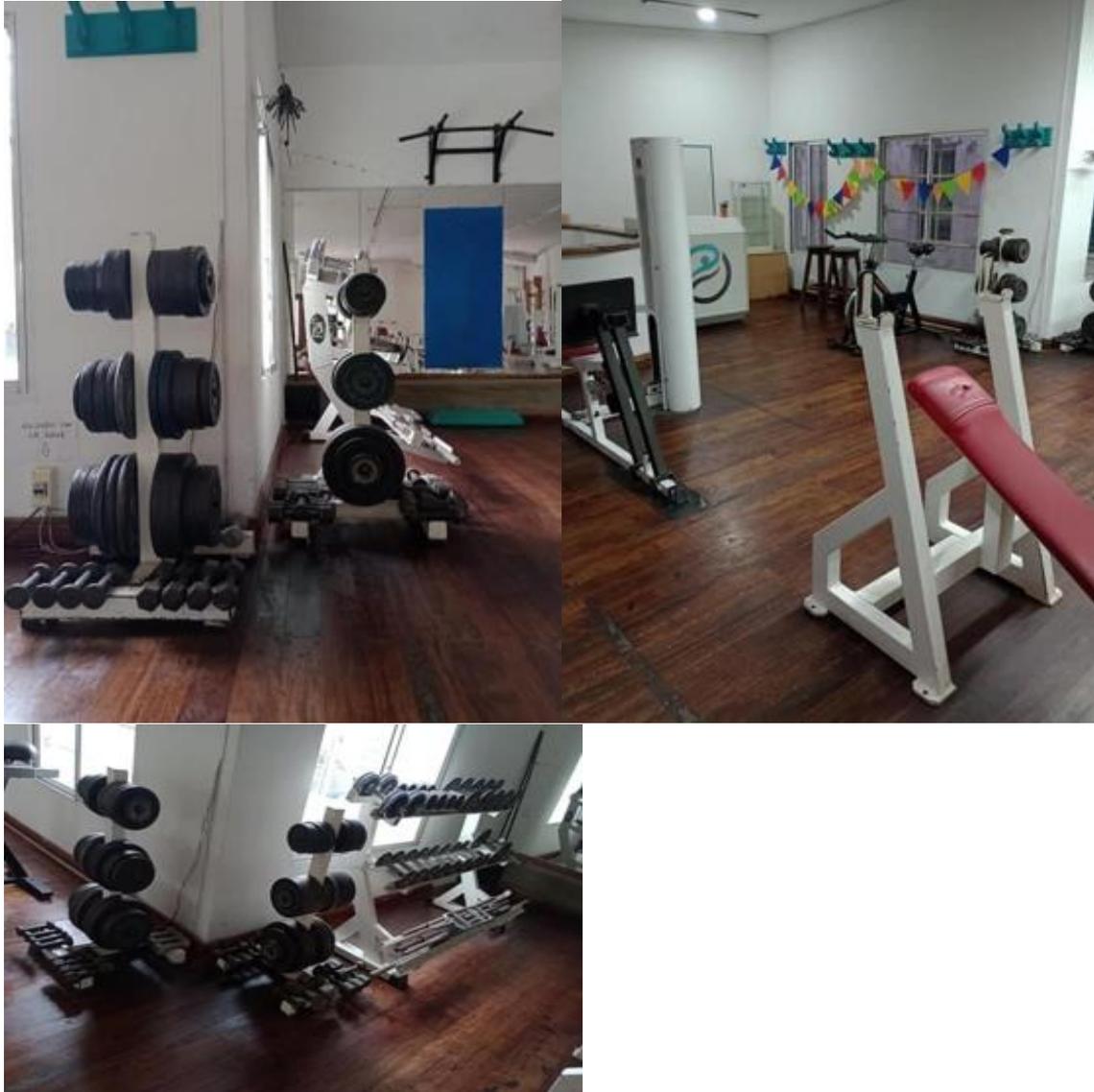
- 1-Limpieza profunda del espacio y reubicación de las máquinas y materiales del espacio
- 2-Restauración del piso parquet en todas las instalaciones de GYMNEO
- 6-Renovación de la pintura en todas las instalaciones de GMYNEO

12-Compra de las herramientas necesarias para realizar el mantenimiento periodico de las maquinas de musculación: Cable acerado, tenazas de corte, llaves, destornillador

**EN IMÁGENES:**

*-Limpieza profunda del espacio y reubicación de las máquinas y materiales del espacio  
Se planificó y realizó una limpieza profunda de los pisos, reubicación de las máquinas para lograr la perspectiva espacial buscada, lavado de cortinas, limpieza de vidrios y espejos:*





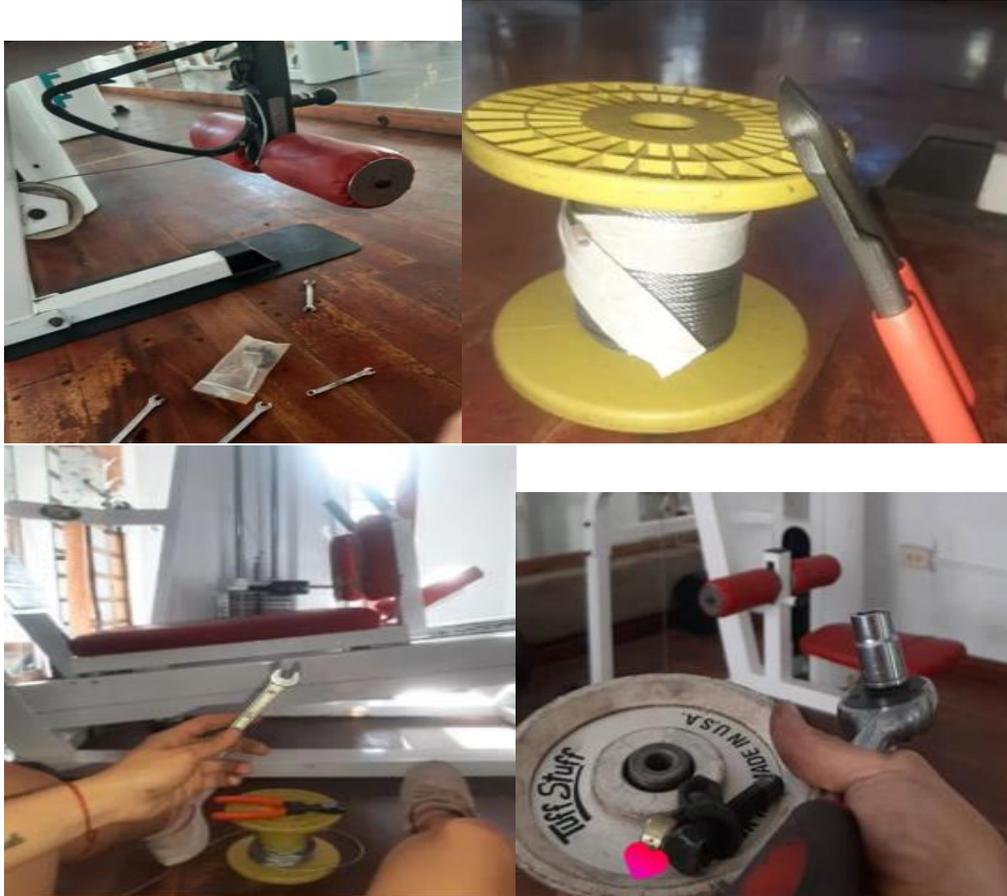
*-Restauración del piso parquet en todas las instalaciones de GYMNEO  
Se solicitó colaboración del personal y allegados que quieran ayudar y se aplicó una solución de aceite de lino con aguarrás para hidratar el parquet luego de 20 años sin ningún tipo de tratamiento. Se volvió a repetir el procedimiento a los 3 meses para una segunda capa:*



-Renovación de la pintura en todas las instalaciones de GMYNEO:



-Compra de las herramientas necesarias para realizar el mantenimiento periodico de las maquinas de musculación: Cable acerado, tenazas de corte, llaves, destornillador:



### **2022- CONCLUSIONES:**

Como resultado del trabajo mencionado en la propuesta, y según el listado original procederemos a agrupar las diferentes reformas según su nivel de concreción a lo largo del proyecto:

*Las reformas/mejoras realizadas en su totalidad en los plazos del proyecto anual (año 2022) fueron las número 1, 4, 6 y 11*

*Las reformas de los puntos 2, 3, 5, 10 y 11 fueron realizadas en su totalidad fuera de los plazos (2023- 2024)*

*Las reformas de los puntos 7, 8 y 9 fueron parcialmente realizadas a la actualidad*

*Por último, los puntos 13 y 14 son reformas/mejoras sin realizar a la actualidad*

- 1-Limpieza profunda del espacio y reubicación de las máquinas y materiales del espacio
- 2-Reparación de los ductos laterales de ventilación provenientes de NATATORIO WATERCLUB, los cuales provocan un flujo de vapor al entretecho de GYMNEO (ALA FUNCIONAL), cuya condensación y humedad constante dañó irremediablemente el durlock
- 3-Reemplazo total del durlock dañado en ALA FUNCIONAL
- 4-Renovación de la pintura en todas las instalaciones de GYMNEO
- 5-Restauración y barnizado de las aberturas y ventanas de madera
- 6-Restauración del piso parquet en todas las instalaciones de GYMNEO
- 7-Reparación de goteras en ambas alas de GYMNEO
- 8-Retapizado de las máquinas de musculación
- 9-Reemplazo de las bandas de caminadoras

- 10-Mantenimiento y reparación de las bicicletas
- 11-Compra de materiales necesarios para completar la oferta: bandas elásticas y mancuernas armables
- 12-Compra de las herramientas necesarias para realizar el mantenimiento periodico de las maquinas de musculación: Cable acerado, tenazas de corte, llaves, destornillador
- 13-Reemplazo de los espejos dañados
- 14-Reparación de la filtración en pared lindante al natatorio

PORCENTAJE DE REFORMAS ALCANZADO DURANTE LOS PLAZOS PROPUESTOS POR EL PROYECTO (AÑO 2022): **4/14 / 28,5%**

### 3.5.3- AÑO 2023

#### PROYECTO: CAMPAÑAS DE VISIBILIZACIÓN Y PROMOCIÓN

En este año la propuesta fue alcanzar a muchas más personas respecto a los dos años previos de gestión, el foco se puso en aplicar estrategias publicitarias, y promocionar la actividad mediante redes sociales. Además de proponer ofertas y descuentos para reclutar más personas

#### **-OBJETIVOS:**

- Hacer crecer el número de alumnos mes a mes
- Generar mayor visibilidad del espacio en redes sociales
- Crear una comunidad virtual para generar sentido de pertenencia
- Consolidar un número base de socios que sea suficiente para mantener los ingresos económicos estables.

#### **-IDENTIFICACIÓN DE LAS CUESTIONES ESTRATÉGICAS**

Método: análisis de las planillas de asistencia y los patrones que se observan en ellas

#### Problemáticas identificadas:

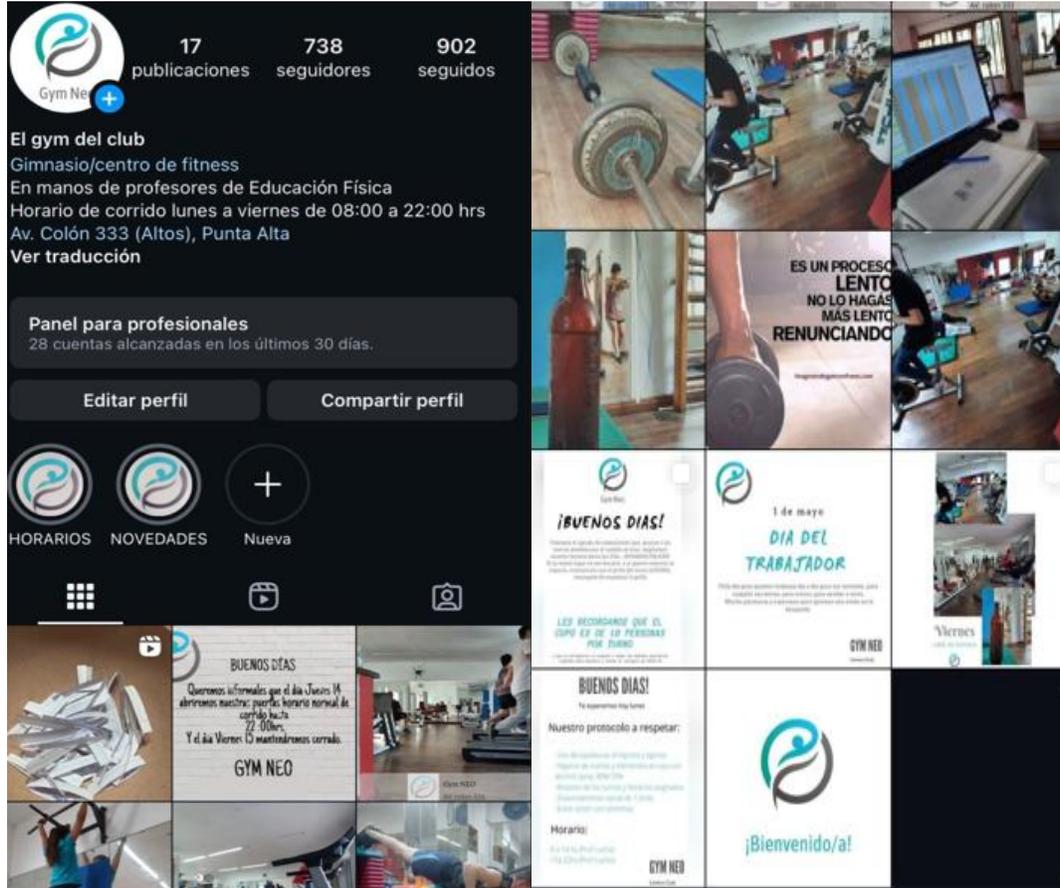
- Durante el año 2022 se alcanzó una cantidad máxima de 163 alumnos en el mejor mes (agosto 2022), 40 alumnos menos que la meta propuesta de 200 alumnos mensuales de este proyecto
- En el año 2022 se llegó a una cantidad de 78 alumnos en el peor mes (diciembre 2022), existiendo una fluctuación negativa en el alumnado, esto supone una señal de alerta para reactivar la adición de nuevos socios/as
- El espacio se encontró cerrado durante los meses de enero y febrero ya que la institución efectuó reformas en el natatorio y en los vestuarios, hecho que lo mantuvo fuera de servicio. (Esto supone un riesgo de migración del alumnado hacia otros espacios, además de las complicaciones propias de la falta de ingresos y de trabajo para el personal)

#### Soluciones planteadas:

- Poner en actividad las redes sociales del espacio (Instagram) para crear visibilidad y difundir novedades
- Realizar publicidad en grupos de Facebook para convocar nuevos socios, ofreciendo información, promociones en los precios y fotos del lugar
- Ofrecer una clase gratis de prueba para personas que no conocen el espacio y quisieran hacerlo
- Realizar sorteos de meses gratis y otros premios mediante redes sociales para reclutar más socios y crear fidelización con los ganadores de los premios

## EN IMÁGENES:

Se creó y activó una página de Instagram para crear visibilidad, difundir información y novedades, además de mostrar el espacio y trabajo:



Se crearon publicaciones con información sobre la modalidad de trabajo, precios, promociones y convenios para publicitar el espacio:



gimnasio... 35 6

Les gusta a tanaappg y otros gimnasio... ¡Bienvenidxs!

Somos los profes de educación física Luciana Britos y queremos compartir con ustedes nuestro nuevo espacio de trabajo! 🤗

Gym Neo es el nombre de un lugar que de seguro ya conocés, pero renovado 🙌

Funcionamos en el espacio de altos del natatorio Club: un gimnasio doble ala que contiene una zona de aparatos y maquinas de musculación, y otra dispuesta de materiales de entrenamiento funcional, nos servimos de todos esos elementos para compartir con vos sesiones adaptadas a tus necesidades, objetivos y gustos personales! ➡️

Orientación de nuestro trabajo:

- ✳️ Acondicionamiento físico adaptado a todos los niveles
- ✳️ Musculación
- ✳️ Entrenamiento funcional
- ✳️ Trabajo complementario a la práctica deportiva

Nuestra filosofía:

- 👤 Calidad de vida
- 👤 Salud
- 👤 Disfrute de la actividad

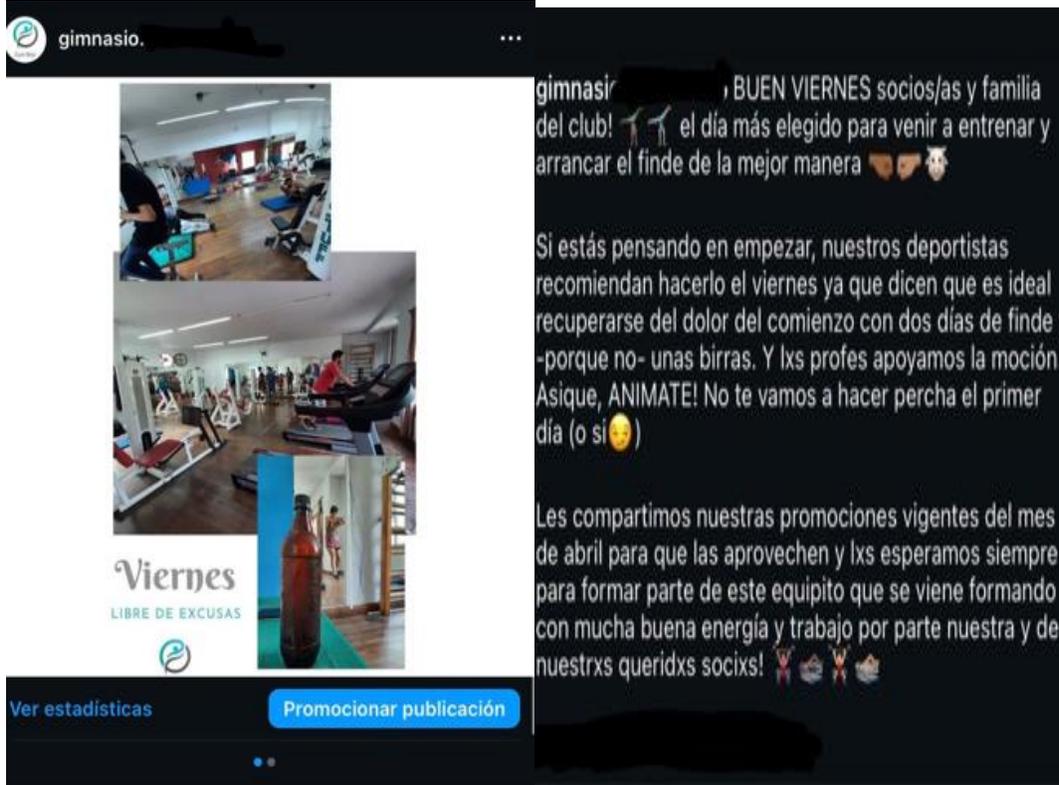
Les damos a todos y todas la mejor de las bienvenidas y les abrimos las puertas cuando quieran a conocernos y sumarse a nuestra familia del Club! No dudes en consultarnos 🤗🤗🤗

Gym Neo/

Ver estadísticas Promocionar publicación

35 6

Les gusta a tanaappg y otros gimnas... ¡Bienvenidxs!



gimnasio... 35 6

gimnasir BUEN VIERNES socios/as y familia del club! 🏋️‍♀️ el día más elegido para venir a entrenar y arrancar el finde de la mejor manera 🍷🍷🍷

Si estás pensando en empezar, nuestros deportistas recomiendan hacerlo el viernes ya que dicen que es ideal recuperarse del dolor del comienzo con dos días de finde y -porque no- unas birras. Y lxs profes apoyamos la moción. Asíque, ANIMATE! No te vamos a hacer percha el primer día (o sí 🤗)

Les compartimos nuestras promociones vigentes del mes de abril para que las aprovechen y lxs esperamos siempre para formar parte de este equipito que se viene formando con mucha buena energía y trabajo por parte nuestra y de nuestrxs queridxs socixs! 🏋️‍♀️🏋️‍♀️🏋️‍♀️

Viernes LIBRE DE EXCUSAS

Ver estadísticas Promocionar publicación



## Nuestras promos

### Clase gratis

TE OFRECEMOS UNA PRIMER SESIÓN DE PRUEBA PARA QUE VENIRAS A CONOCERNOS!

### Nadadores

SI ESTAS INSCRIPTO EN LA PILETA, LA CUOTA DEL GYM TE QUEDA 50% OFF!

### Convenio club-AEC

SI SOS EMPLEADO DE COMERCIO, TENES 30% OFF EN LA CUOTA DEL GYM Y PRIORIDAD EN HORARIOS ESPECIALES PARA EL VIADO

No dudes en consultarnos días y horarios disponibles!

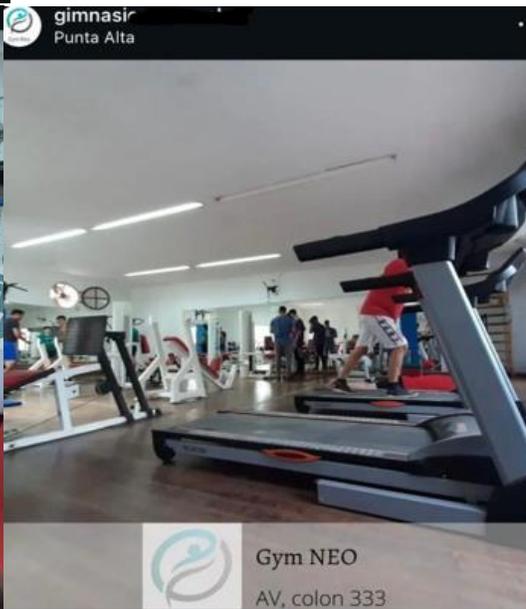
AMIGOS Y AMIGAS, SOCIOS Y SOCIAS, LES COMUNICAMOS QUE A PARTIR DE ESTE MIÉRCOLES 2 DE MARZO RETOMAMOS NUESTRO HORARIO HABITUAL DE TODO EL AÑO:

# Lunes a viernes de corrido 8 a 22 hs

Profesores a cargo:

Luciana Britos: de 8 a 17hs

Alejandro : de 17 a 22hs 🏃🏃



Gym NEO  
AV. colon 333

Ver estadísticas

Promocionar publicación

Ver estadísticas

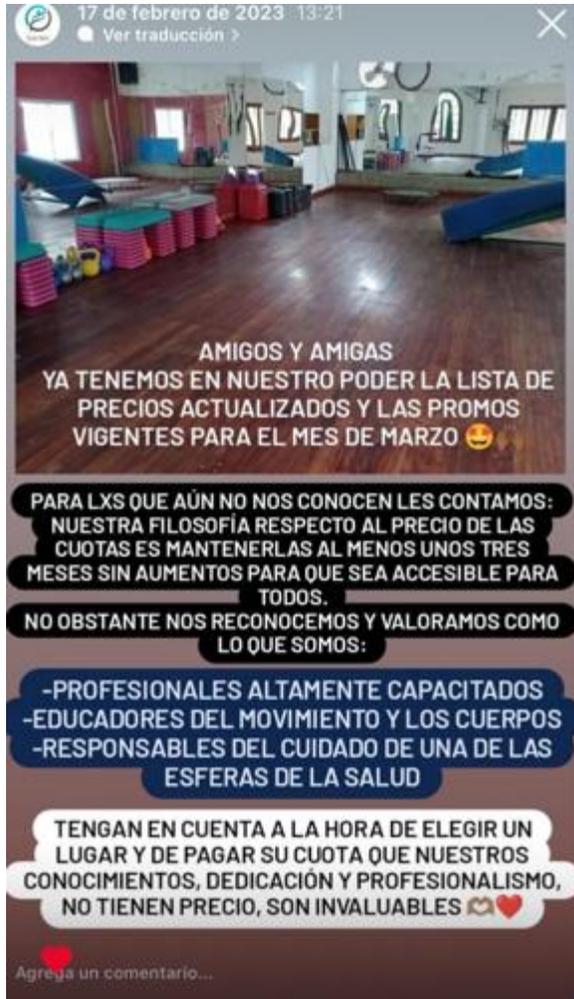
Promocionar publicación

30 likes, 1 comment

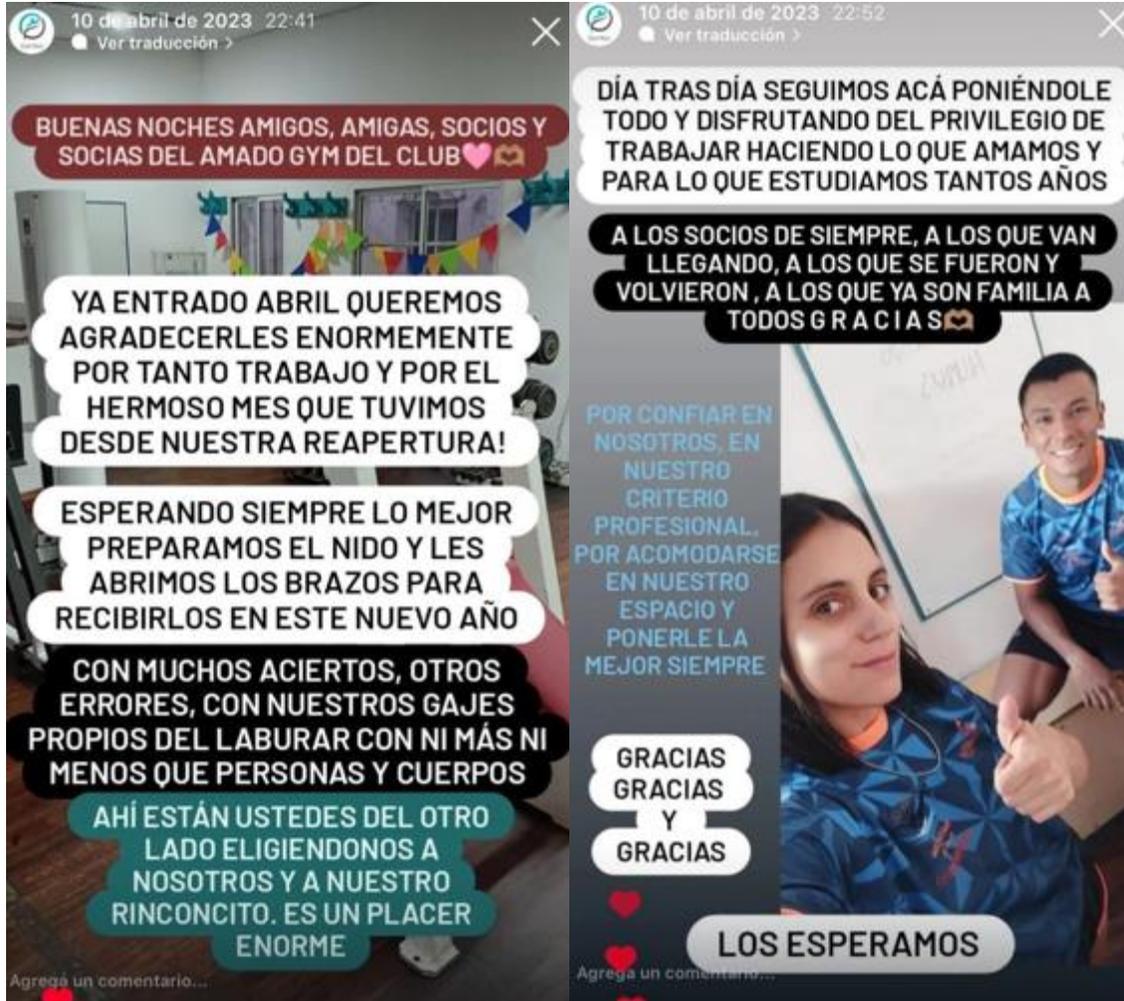
Les gusta a villa.alee y otros gimnasia. Si vas paso a paso y con confianza, puedes llegar lejos!!! 🏃🏃🏃🏃 gabrieldiana\_ ❤️❤️❤️❤️👍

18 likes, 1 comment

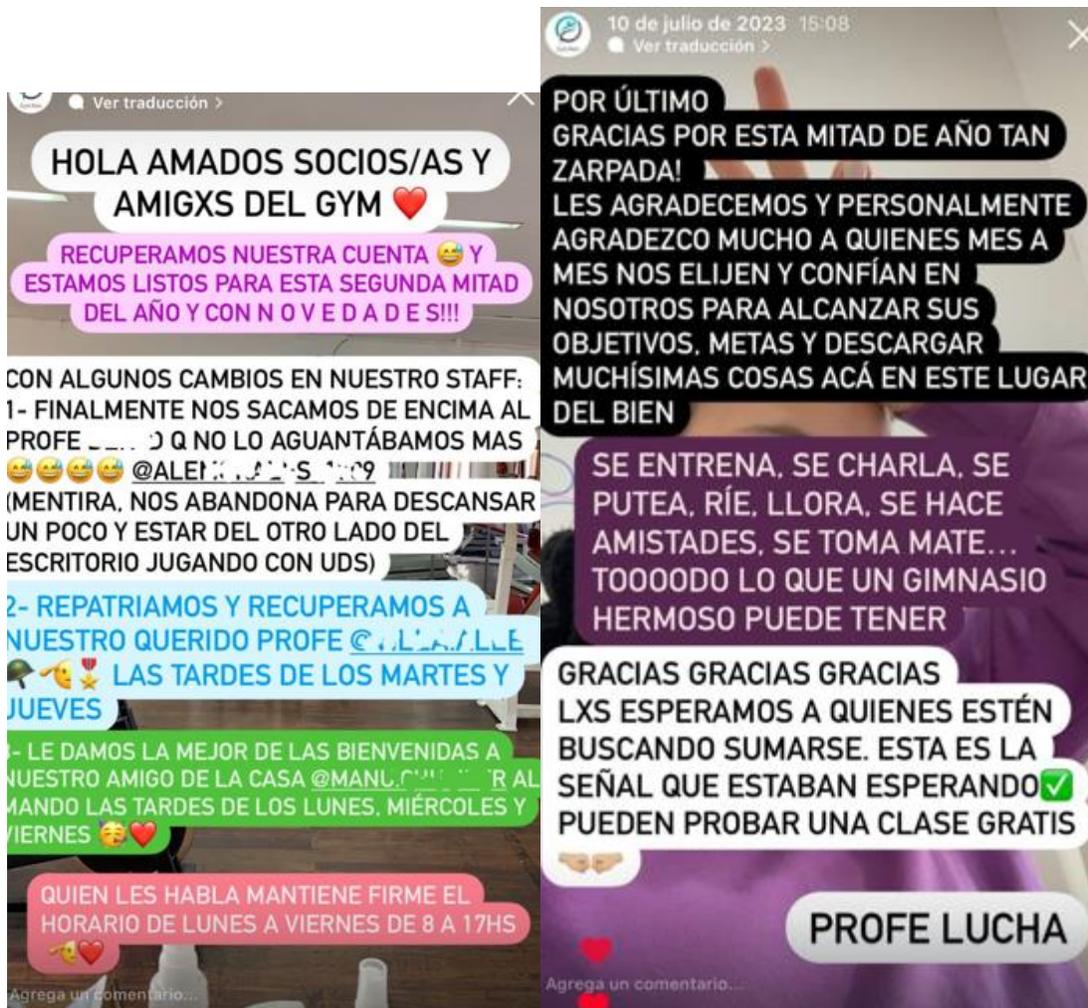
Les gusta a villa.alee y otros gimnasia. El próximo mes te arrepentirás de no haber comenzado a entrenar hoy 🏃🏃





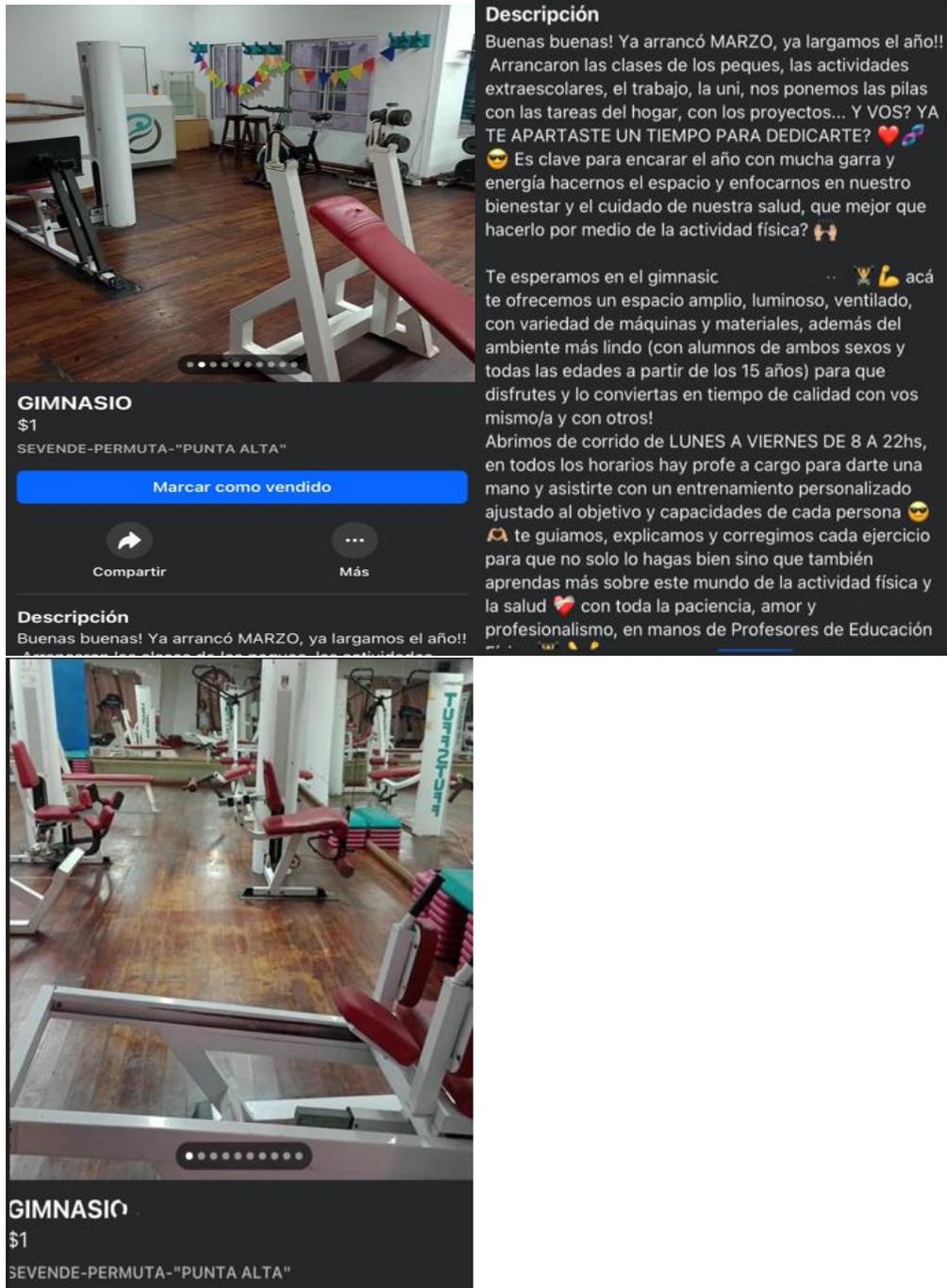








Se utilizó la red social Facebook para publicar información y fotografías del espacio en grupos de compra-venta así como también en la plataforma comercial Marketplace: esto logró que llegaran una gran cantidad de consultas y se concreten varias inscripciones.



Como otra estrategia publicitaria, se organizaron sorteos con diferentes premios, primeramente con regalos entre los abonados del mes, y por otro lado mediante la red social instagram se sortearon meses gratis de actividad y descuentos entre todos los internautas, miembros o no de la comunidad del gimnasio que quisieran participar. Esta estrategia despierta un interés masivo con la motivación del premio, logra generar visibilidad y además de sumar seguidores en la red social, provoca un efecto de muchas consultas y por consecuencia, la adhesión de nuevos socios al espacio.

CLUB REABRE SUS PUERTAS EL LUNES 27 DE FEBRERO 🥳

SORTEAMOS EL PRIMER MES DE GIMNASIO GRATIS 🏆:

- 5 VECES POR SEMANA
- LIBRE O CON PROFE
- HORARIO A ELECCION

DOS GANADORES

-SEGUINOS

-SACA SCREENSHOT A ESTA HISTORIA

-COMPARTILA Y ETIQUETANOS:

@GIMNASIO... CLUB

PUBLICAMOS LOS GANADORES EL SÁBADO 25 VÍA STORIES ⚠️

17 de febrero de 2023 13:25

NO DUDEN EN CONSULTARNOS CUALQUIER DUDA Y SOLICITARNOS CUALQUIER INFO QUE NECESITEN ❤️

SEGUIMOS PENDIENTE DE QUIENES QUIERAN PARTICIPAR DEL SORTEO! CON MUCHAS GANAS DE VERLOS, CONOCER A CADA UNO, QUE NOS CONOZCAN Y REENCONTRARNOS CON NUESTRA GENTE!

EL GYM DEL CLUB Y EL MISMO ACTO DE ENTRENAR ES UN LUGAR SEGURO, UN ESPACIO DE SALUD, DESPEJE, PARA ALCANZAR NUESTROS OBJETIVOS, PARA RODEARSE DE OTROS, PARA TENER TIEMPO DE CALIDAD CON UNO MISMO, PARA BUSCAR EL CAMBIO 🙌

EN ESO CREEMOS Y APOSTAMOS

MUCHAS GRACIAS POR ESTAR DEL OTRO LADO 🙏

GANADORAS 🍀 🙌

MESES GRATIS DE GYM CON DÍAS Y HORARIO A ELECCIÓN:

@REBEL... @CAMIN... @LA... @LAUZETT

25% OFF EN LA CUOTA DE MARZO:

MUCHÍSIMAS GRACIAS A TODOS POR PARTICIPAR Y FORMAR PARTE DE TODA ESTA MOVIDA DE DIFUSIÓN Y CRECIMIENTO COMO COMUNIDAD 🤍

LAS Y LOS ESPERAMOS EL LUNES!

12 de julio de 2023 19:30

SI ESTÁS PENSANDO EN HACERLO Y NO TE DECIDISTE

🌟 ESTA ES LA SEÑAL QUE BUSCABAS 🌟

LARGAMOS SORTEO DEL GYM 🤓

EEEEEN LA SIGUIENTE HISTORIA → SOON

**GIMNASIO CLUB**

**SORTEO**

**VACACIONES DE INVIERNO**

🏆 -MES GRATIS DE GIMNASIO LIBRE O CON PROFE 5 VECES A LA SEMANA 🍀

🏆 -2X1 PARA QUE ACTIVES LAS VACAS CON TU GYMBRO 😎

🏆 -25% DE DESCUENTO EN TU CUOTA DEL MES DE JULIO

**REQUISITOS:**

- SEGUINOS 📲
- COMPARTÍ CAPTURA EN TU HISTORIA Y ETIQUETANOS 📱

SORTEAMOS EL DOMINGO EN VIVO DE IG Y LO COMPARTIMOS EN STORIES 😊

MUCHA SUERTE! 🍀

Agrega un comentario...

El lunes estamos entregando sus premios 🤩👉  
Gracias a todxs por sumarse

**PREMIOS SORTEO DEL GYM =**

- 15% OFF AFRODITA: GABY ALARCON
- PACK COOKIES DE LA TIERRA: MAXI FORMOSA
- MEDALLONES VEGETARIANOS: LUCAS GONZALEZ
- BÁLSAMO Y SPA DE PIES JUST: ALANA PAREJA
- BOLSITA GOLOSINAS "KIOSQUITO DEL GYM": L. PECELO
- BOCADITOS Y MAYO ZANAHORIA: ARI JAIMES
- MES GRATIS DE GYM (3x SEM): ARIEL SALINAS

**GRACIAS A:**

- AYLÉN ALONSO
- AGUS LARCA
- GABY ALARCON
- LAURA DÍAZ
- PROFES DEL GYM

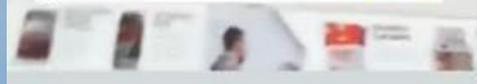
Buenos días! 🤩



Hoy viernes a las 11hs vamos a sortear en el Gym esta picada de frutos secos cortesía de nuestra amiga @gabrielaalejandraalarcon 🍀❤️👉  
Habiendo entregado tu comprobante de pago en julio o agosto ya estás participando 🍀

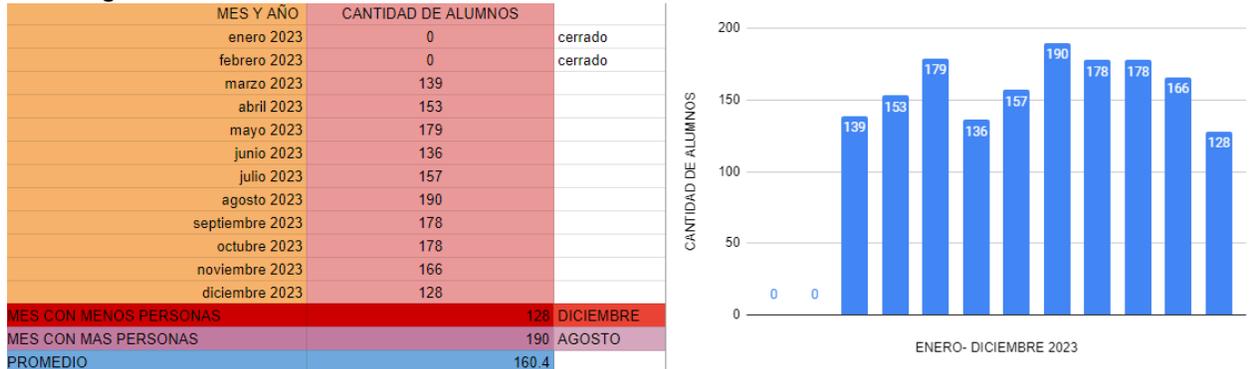


Silvina Diaz ganadora de la picada de frutos secos 🤩❤️



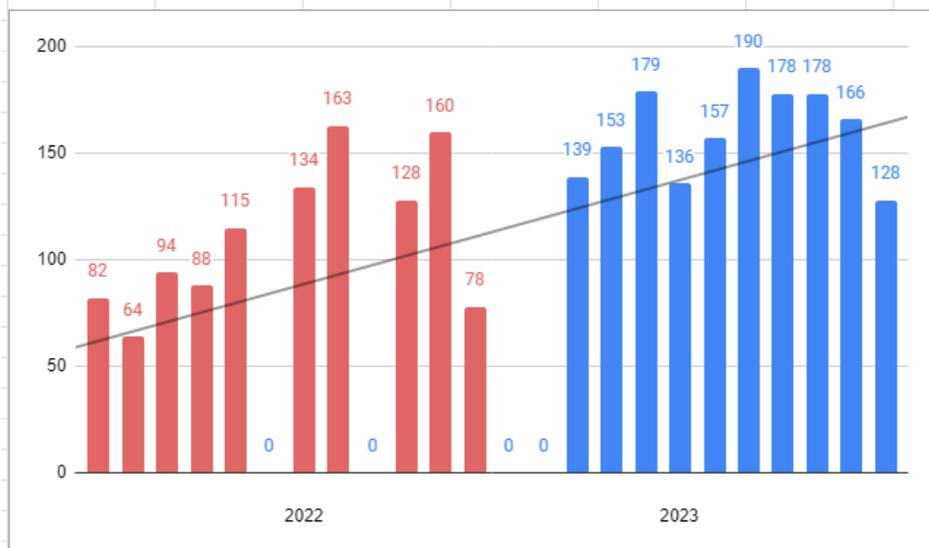
**2023- CONCLUSIONES:**

Se recopilaron los datos de las planillas de asistencia durante todo el año 2023 y se analizaron de la siguiente manera:



Como resultado el gráfico arroja que gracias a las campañas de publicidad existió una tendencia al crecimiento y al mantenimiento del alumnado, variando levemente el mismo por diferentes factores como lo son el periodo de exámenes universitarios (JUNIO), el receso invernal (JULIO), coincidiendo estos dos meses con la época más fría del año, lo cual según observamos, suele ser la temporada donde merma la actividad. También se observa una disminución de la actividad en el periodo de receso de verano (DICIEMBRE-ENERO-FEBRERO)

Comparando la asistencia del año 2022(donde no se trabajó con ningún tipo de publicidad) con el año 2023 observamos que existió una tendencia al crecimiento en la continuidad del tiempo (ver línea de tendencia), además de mostrar que durante el año 2023 hubo un aumento en la cantidad de personas y una consistencia que ofrece una base sólida de 130 alumnos por mes (aprox) sostenido durante todo el año. Si comparamos con el año 2022 la tendencia también fue de crecimiento pero de una forma más inconsistente e intermitente, con meses de mayor concurrencia y a continuación una disminución considerable



-Durante el año 2023 hubo una mayor concurrencia de alumnos en comparación al año anterior (1604 inscripciones en 2023, 1106 inscripciones en 2022)

-Durante los años comparados hubo tendencia al crecimiento

-Este crecimiento, medido en cantidad de inscriptos fue de un 45% en 2023 respecto al año 2022

-Durante el año 2023 se observa una solidez en la concurrencia, con una base de 128 alumnos al mes comparado con el 2022 donde hubo concurrencia intermitente con una base del 50% menos (64 alumnos)

Según podemos comparar en el siguiente cotejo, el resultado del proyecto llevado adelante de este año concretó que 2023 fue el año en que mayor cantidad de personas asistieron al espacio, para recabar los datos se realizó una sumatoria del total de personas por mes a lo largo de cada año. Lo destacable del resultado es que arrojó un total significativamente más alto respecto a otros años a pesar de ser el único año en manos de la concesión en que el espacio se mantuvo cerrado durante dos meses (enero y febrero)

| INSCRIPCIONES REGISTRADAS POR AÑO |             |
|-----------------------------------|-------------|
| TOTAL INSCRIPCIONES 2021          | 942         |
| TOTAL INSCRIPCIONES 2022          | 1106        |
| TOTAL INSCRIPCIONES 2023          | 1604        |
| PARCIAL INSCRIPCIONES 2024        | 945 ENE-AGO |

Según el parcial del año 2024, el mismo se perfila a arrojar un resultado similar o mayor que el 2023, lo cual augura un crecimiento en términos demográficos para el espacio



### 3.5.4- AÑO 2024

PROYECTO: UN GIMNASIO CON IDENTIDAD

**-OBJETIVO:**

- Identificar y diferenciar la población que asiste a GYMNEO
- Dar continuidad a nuestro programa de reformas de cara a la próxima gestión
- Reforzar la identidad del espacio resaltando los elementos positivos del mismo

-Diagramar un trabajo transversal con el natatorio WATERCLUB en cuanto al entrenamiento del equipo representativo de natación

### **-IDENTIFICACIÓN DE LAS CUESTIONES ESTRATÉGICAS**

#### Problemáticas identificadas:

- Se desconoce cómo está constituida la población del espacio
- No está definido el porcentaje de alumnos fidelizados que asisten al espacio, tampoco cuales son los índices de rotación de la población
- Si bien la gestión de GYMNEO plantea un programa de reformas, se desconoce cuál es el orden de prioridades que proponen los socios
- Si bien GYMNEO acoge a deportistas provenientes del natatorio WATERCLUB, no existe ningún programa específico para trabajar transversalmente ambas áreas

#### Soluciones planteadas:

- Sondear datos de interés mediante encuestas (sexo, edad, nivel de ocupacion, antigüedad en el gimnasio, objetivos, como llegaron al espacio, que les gusta del lugar)
- Consultar mediante encuestas a los socios sobre las reformas y mejoras de cara al año 2025 para organizarlas según prioridad
- Crear, diagramar y poner en acción un programa de entrenamiento del equipo representativo de natación, con el fin de reforzar la identidad de nuestro espacio compartido con el natatorio.
- Diagramar una propuesta de posibles convenios a realizar en nuestro espacio de cara al año entrante

### 3.5.4.1 ENCUESTAS

La concesión diseñó una encuesta para realizar a los socios con el objetivo de obtener un sondeo de las particularidades de la comunidad que conforma GYMNEO, como por ejemplo sexo, edad, nivel de ocupación, motivaciones respecto a la actividad y el espacio.

**Características:** La encuesta confeccionada es de tipo cuantitativa, descriptiva, de pregunta cerrada\*, y la modalidad de recolección es online, mediante un cuestionario diseñado en la plataforma Google Forms. Se presentará a la población encuestada la computadora del gimnasio para responder presencialmente, así como también existirá la opción de enviar el link de la misma para que la respondan de forma remota.

*\*El cuestionario posee una sola pregunta abierta donde se ofrece un espacio para que la población opine sobre lo que más les gusta de GYMNEO.*

#### **Objetivos:**

- Generar un feedback entre el servicio y los usuarios
- Desarrollar estrategias de servicio y de mejoras del mismo acordes a las necesidades de la comunidad
- Obtener un sondeo de datos que defina y caracterice la población, así como también la identidad de GYMNEO

#### **Temporalización:**

La encuesta está programada para ser llevada a cabo en el mes de Octubre de 2024, durante un periodo de dos semanas, en el transcurso de todos los horarios de funcionamiento del espacio.

#### **Muestra:**

La muestra representa un 50% de la población, determinada según la cantidad de socios asistentes en el último mes registrado (SEPTIEMBRE 2024- planillas de asistencia), esto se traduce en 80 encuestados de 160 personas totales. La selección será aleatoria.

**Resultados:**

**A- Aspectos generales de la población**

**GÉNERO**

**EDAD**

**NIVEL DE OCUPACIÓN**

**MOTIVACIÓN**

**B-Aspectos relativos a la adherencia, rotación y fidelización**

**ANTIGÜEDAD**

**ORIGEN**

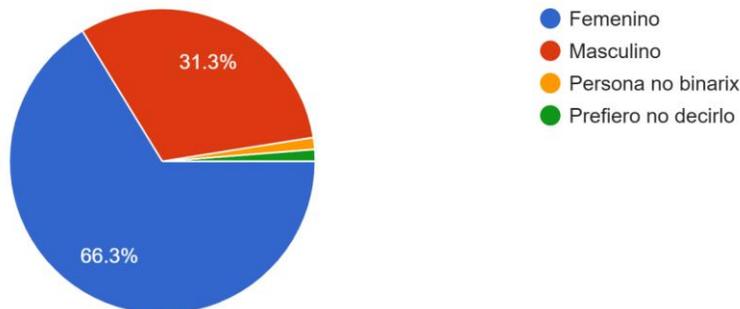
**SOCIOS FRECUENTES**

**A-Aspectos generales de la población**

**GENERO:**

GENERO

80 respuestas

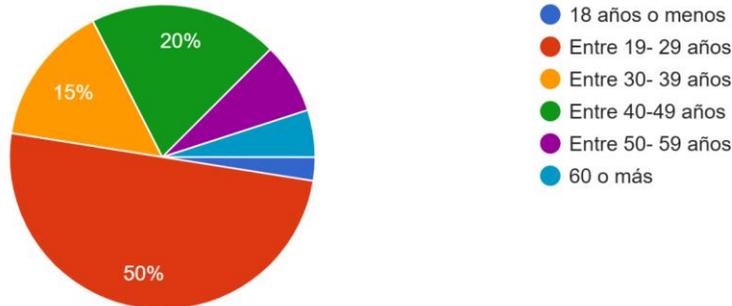


La encuesta arroja que el género predominante entre los/as socios/as de GYMNEO es el femenino, siendo 53 de las encuestadas mujeres (66.3%), 25 hombres (31.3%), 1 persona no binarix (1.2%) y 1 abstención (1.2%)

## EDAD:

### EDAD

80 respuestas



En la definición de los grupos etarios se descubrió que predominan los/as jóvenes de 19-29 años, representando el 50% de la muestra -40/80 encuestados/as-.

A continuación se posicionaron las dos franjas de adultez: 40-49 años con el 20% de la muestra, 30-39 años con el 15%. Los adultos/as mayores representaron un 12.5% de la muestra, repartíéndose de la siguiente manera: entre 50-59 años un 7.5% / 60 años o más un 5%

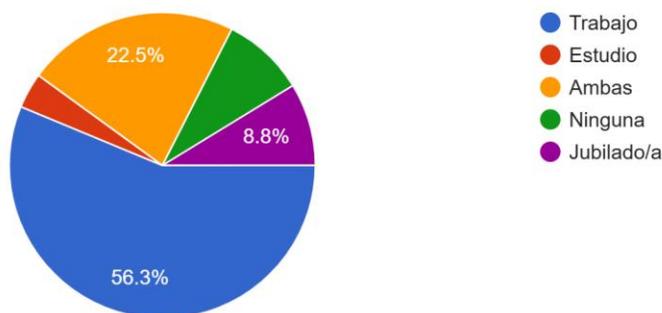
En la última posición se ubicaron los alumnos/as menores de 18 años (2.5% de la muestra)

Como conclusión podemos decir que la población es variada, asistiendo personas de todas las edades, siendo el rango predominante de entre 19 y 49 años. Existe una tendencia hacia los más jóvenes ya que casi la mitad del grupo encuestado tiene entre 19 y 29 años.

## NIVEL DE OCUPACIÓN:

### OCUPACION

80 respuestas



Respecto al nivel de ocupación de los/as socios/as de GYMNEO, podemos observar que la gran mayoría de ellos son trabajadores (56.3% de la muestra, 45/80 encuestados/as), esto se complementa con el 22.5% (18/80 encuestados/as) que combina el trabajo con estudio, dando un total de 63/80 encuestados que trabajan (79.1% de la muestra total), seguido a esto vienen los/as socios/as que están en situación de retiro, un 8.8% de la muestra (7/80 encuestados/as). Otro El 8.8% del total son desocupados, es decir que no estudian ni trabajan (7/80).

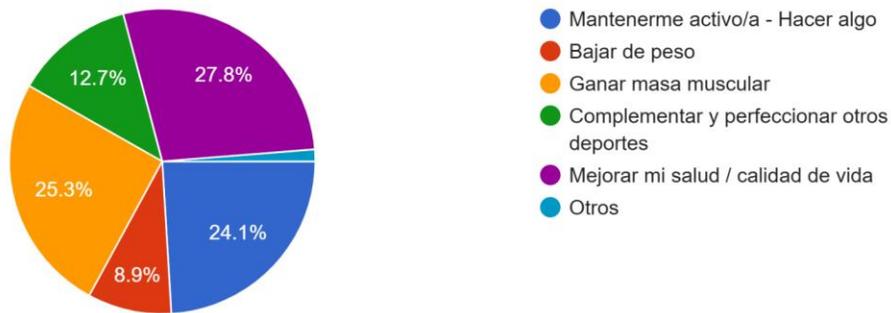
En último lugar se posicionan quienes únicamente son estudiantes, ocupando un 3.7% del total (3/80).

Como conclusión podemos arrojar que el nivel de ocupación coincide con los rangos etarios arrojados por la pregunta anterior, ya que un alto porcentaje de los/as encuestados/as son población económicamente activa (PEA), por lo tanto se estima que sean trabajadores. También podemos relacionar el precepto de que a menor edad existen más posibilidades de ser exclusivamente estudiantes (PEI) y así relacionar el bajo porcentaje de menores de 18 años que asisten a GYMNEO con el bajo porcentaje de socios/as que únicamente se dedican a estudiar.

**MOTIVACIONES:**

Cual es tu objetivo en nuestro Gimnasio?

79 respuestas



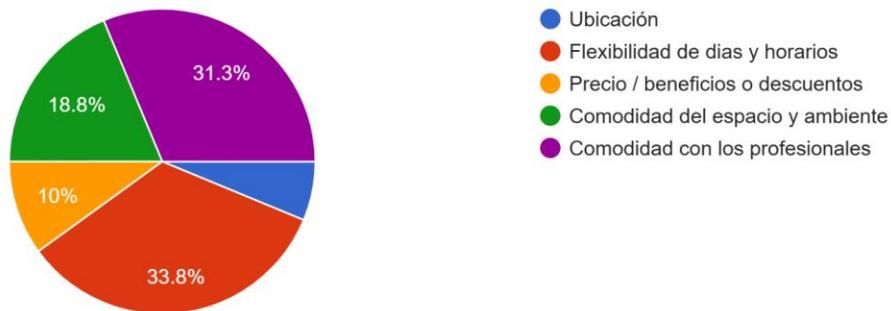
Como podemos observar, existe una interesante diversidad en las motivaciones de la población de GYMNEO, siendo las razones predominantes mejorar la salud y calidad de vida (27.8%), ganar masa muscular (25.3%) y mantenerse activo/a (24.1%)

En menor medida encontramos a quienes complementan otros deportes con gimnasio (12.7%) y quienes buscan bajar de peso (8.9%) y en otros motivos un mínimo porcentaje (1.3%).

La conclusión de esta pregunta es que, si bien no hay un motivo predominante, la tendencia es hacia los objetivos de actividad por sí misma, salud y calidad de vida. No obstante, la variedad y diversidad de motivaciones que muestra la población nos lleva a asumir que GYMNEO es un espacio libre de etiquetas y abierto a todos los objetivos a los que los/as socios/as aspiren.

Que te impulsa a elegirnos?

80 respuestas



En cuanto a la motivación para elegir GYMNEO, existen dos puntos fuertes que predominan entre la población: en primer lugar la preferencia corre por la flexibilidad de días y horarios (33.8% - 27/80 encuestados/as), en segundo lugar la población elige GYMNEO por sentirse a gusto con los profesionales a cargo del espacio (31.3%- 25/80 encuestados/as)

Luego las ubicaciones se reparten de forma escalonada entre quienes prefieren el lugar por la comodidad del espacio y ambiente (18.8%), quienes optan por el precio, beneficios o descuentos (10%) y los/as que eligen el lugar por su ubicación (6.3%)

Como conclusión podemos destacar que la libertad de adaptar los días y horarios según la rutina cotidiana de cada persona es un elemento clave entre las motivaciones para elegir GYMNEO. Esto tiene como trasfondo las regulaciones de turnos y horarios que dejó la post- pandemia COVID 19, dejando como consecuencia que la mayoría de los gimnasios y centros deportivos se amolden de forma definitiva a la modalidad de grillas con horarios y turnos reservados, creando inflexibilidad y limitando las posibilidades de las personas, cuya rutina y el ritmo de la vida varía día a día.

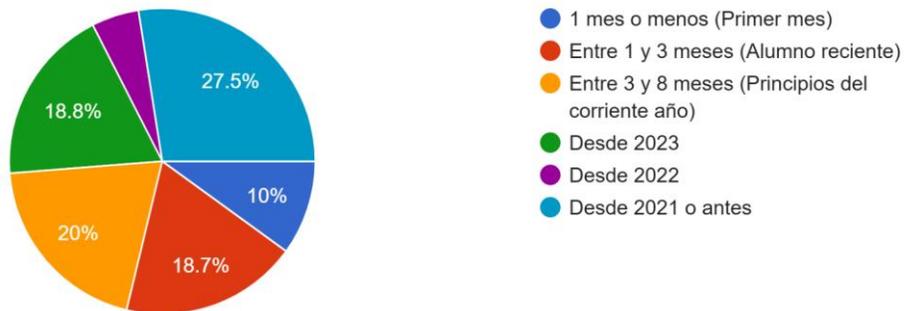
Otro elemento a destacar producto de esta pregunta es la importancia de la calidad humana de los profesionales y colaboradores a cargo de la actividad diaria de GYMNEO. La encuesta arroja que la población le da valor a las sensaciones en cuanto a lo social dentro del espacio: la amabilidad, responsabilidad y predisposición del personal es apreciada y motiva a nuestros/as socios/as a elegirnos. Además, esto se alinea perfectamente con los valores y expectativas planteados en el proyecto de gestión en torno a la labor profesional y al desempeño de las tareas.

## B-Aspectos relativos a la adherencia, rotación y fidelización

### ANTIGÜEDAD

Hace cuanto asistís a nuestro espacio?

80 respuestas



En el gráfico podemos observar que el mayor porcentaje de los encuestados asiste al espacio desde el año 2021 o antes (27.5%), sumado a un poco significativo 5% que asiste desde 2022, y a un 18.8% que elige GYMNEO desde el año 2023, dando una sumatoria del 51.6% de socios considerados antiguos.

Entre los más recientes obtenemos una suma del 48.7% del total, desglosado en un 10% del total que se encontraba transcurriendo su primer mes de actividad al momento de la encuesta, un 18.7% que llevaban entre 1 y 3 meses asistiendo al espacio, y un 20% que asiste desde principios de 2024, este último grupo se encuentra en el intermedio de los socios más recientes y el grupo de los antiguos.

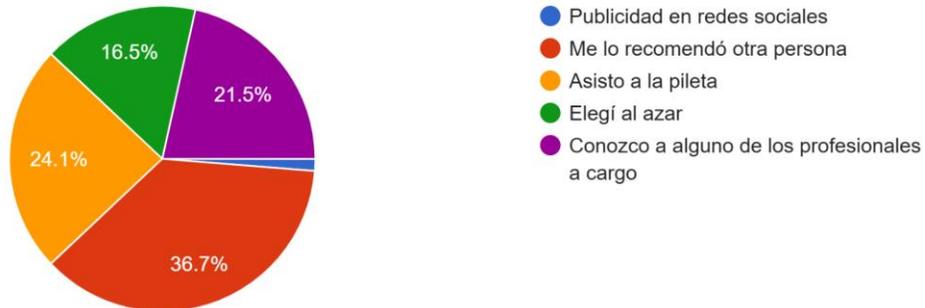
El análisis de este gráfico demuestra que existe una paridad entre los socios considerados antiguos y los considerados recientes, con una leve predominancia a los más antiguos. Hay un

porcentaje de adherencia del 71.3% si consideramos a quienes llevan 3 meses o más de actividad como consistentes. Obtenemos como resultante de quienes llevan 3 meses o menos de actividad una sumatoria del 28.7%

## ORIGEN

Como llegaste a nuestro espacio?

79 respuestas



En el gráfico que representa el origen de los/as socios/as encuestados, podemos observar que hay porcentajes significativos de casi todos los medios de origen, con cierta predominancia de quienes llegaron por medio de recomendaciones de otras personas (36.7%), este punto es interesante ya que el proyecto de gestión apunta a que sean las personas quienes impulsen la actividad de GYMNEO mediante el boca en boca. Este dato ayuda a confirmar esta premisa.

Otro flujo interesante de personas proviene del natatorio WATERCLUB (24.1%), este punto también es relevante ya que es indicador de que las personas aprovechan las comodidades de las instalaciones y las promociones que se ofrecen por hacer ambas actividades, siendo parte también de una de las estrategia de fidelización, identidad y sentido de permanencia con el club propuesta en este proyecto de gestión.

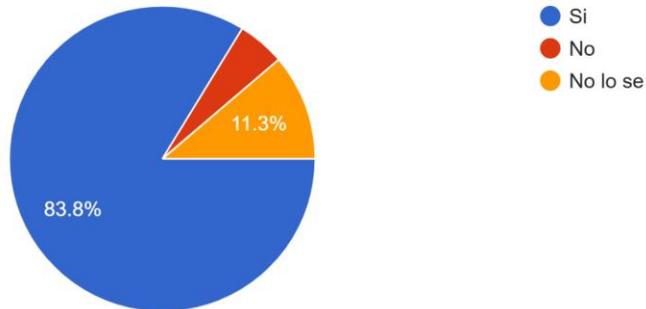
En una medida menor se encuentran quienes asisten al espacio a causa de conocer a alguno de los profesionales a cargo o colaboradores de GYMNEO (21.5%)

Los menores porcentajes se reparten entre quienes han elegido el espacio al azar, es decir de forma aleatoria (16.5%) y quienes han decidido por el espacio al haberlo visto en redes sociales (1.3%)

## SOCIOS FRECUENTES

Te consideras un socio/a frecuente de nuestro espacio?

80 respuestas



*En el gráfico podemos observar que el 83,8% de los encuestados/as se considera un socio/a frecuente de GYMNEO, siendo este un porcentaje significativo ya que 66 de los 80 encuestados se muestran como frecuentes. Podemos calcular en base a quienes no se observan como socios frecuentes un índice de rotación del 16,3% y una adherencia del 83,8% de los socios.*

*En el espacio que se presentó en la última pregunta de la encuesta, los/as encuestados encontraron lugar donde poner en palabras los motivos por los cuales son socios/as de GYMNEO y porque lo prefieren.*

*El elemento notablemente más destacado en las preferencias de nuestros socios/as es el capital humano y profesional del que dispone GYMNEO, el 68% de los encuestados expresó en sus respuestas escritas su conformidad y gusto con el trato, dedicación, atención y calidad humana de los profesionales a cargo de la actividad.*

*Entre otra de las más destacadas razones para elegir GYMNEO se señaló el ambiente cordial y cómodo en el que se desarrollan, se apreciaron las instalaciones y la ubicación y también la flexibilidad de horarios. En las siguientes imágenes se pueden observar algunos de los comentarios recibidos:*

GRACIAS POR ELEGIRNOS! :) Contanos brevemente que es lo que mas te gusta de nosotros:

38 respuestas

Me gusta q pueda elegir entre varios horarios. Y la flexibilidad para recuperar los turnos en caso de no poder asistir a las clases.

Lindo espacio de trabajo, rutinas super dinámicas, y siempre buena onda y atención.

La predisposición y compromiso de la profesora

un lugar reconfortante

La buena onda que hay dentro del gym, ya sea profes, personas que asisten y gente a cargo:)

Excelente predisposición de los entrenadores/entrenadora y buena flexibilidad de días y horarios.

El espacio y la comodidad

El ambiente tranquilo y sano.

BUEN ESPACIO PARA REALIZAR LAS ACTIVIDADES Y BUENOS PROFESORES

LA BUENA ONDA, LA ATENCION, EL LUGAR

Me gusta la musica en el espacio, los elementos para trabajar, y los ejercicios y atención del profe

flexibilidad de horario y atencion

son buena gente

EL AMBIENTE

LA ATENCION DE LOS PROFES DELGYM

QUE EN UN MISMO LUGAR PUEDO REALIZAR LAS DOS ACTIVIDADES DEPORTIVAS QUE ME GUSTAN, GYM Y NATACION

El espacio mejoro considerablemente estos últimos dos años tanto en profesionales como en cuidado de

Exelentes profes y ambiente, total comodidad !

el hambiente y respeto de todos

el seguimiento y dedicación del instructor

Calidad, seguridad y paciencia

La buena onda

IA BUENA ENERGIA DE LA PROFE

La profe es una genia

Los horarios del gimnasio y los precios

excelente la atencion

Que son personas amables y con muy buena onda!

Comodidad con los profes

LA ATENCION DE LOS PROFES

EXCELENTE PERSONAS A CARGO, TANTO EN LO PROFESIONAL COMO EN LO HUMANO. GRAN DISPOBILIDAD DE HORARIOS, PERFECTA UBICACION. HACE MAS DE 5 AÑOS QUE VOY, MAS QUE CONTENTA Y AGRADECIDA.

La buena onda de todos los profes! :D

entrenar con amigos

El lugar, la ubicación, los profesionales, las instalaciones

El espacio , el tiempo y dedicación de los profesionales

La atención de la profe lucha y su asesoramiento

Los profe soy unos genios principalmente la profe Luch una genia súper amable y respetuosa ❤️ genia total

Se destaca que en una misma ubicación cuentan con pileta y gimnasio, flexibiliza las formas de entrenar. La calidad de los profesionales con la atención al alumno es satisfactoria. De la misma forma, el ambiente de entreno es agradable.

*Como conclusión principal podemos destacar la importancia del factor humano en este espacio, la consideración y el valor que le dan los/as usuarios/as al profesional a cargo de su actividad. En una era en la que se pone en cuestionamiento la necesidad de personas y se expone una posibilidad de desplazar al humano y reemplazarlo por conceptos más novedosos como la Inteligencia Artificial, las apps de entrenamiento, los/as asesores virtuales y las rutinas que se obtienen mediante las redes sociales, arrojamos luz a estos cuestionamientos y observamos lo importante que es el factor social y humano para las personas que optan asistir a espacios como GYMNEO.*

#### 3.5.4.2 Programa transversal de entrenamiento para nadadores del equipo representativo de WATERCLUB

**Destinatarios:** Deportistas de las categorías FEDERADOS y PROMOCIONAL del natatorio WATERCLUB

**Objetivo general:** Presentar un programa sólido de integración, exclusivo para los deportistas de las mencionadas categorías del natatorio WATERCLUB, a razón de ser parte de una misma identidad y compartir un espacio.

**Objetivos específicos:**

- Integrar los espacios de WATERCLUB y GYMNEO a través de un programa de actividad transversal entre ambos espacios
- Consolidar a los deportistas en la actividad para su preparación física complementaria
- Construir en los deportistas bases de fuerza muscular en las zonas y patrones de movimiento necesarios para mejorar su desempeño
- Mejorar su base aeróbica para un mejor desarrollo de sus pruebas asignadas
- Pulir y mejorar periódicamente la técnica de los diferentes estilos en base a entrenamientos específicos en seco
- Obtener mejoras en el rendimiento de los deportistas gracias a la combinación de los distintos elementos a trabajar

**Propuesta:**

La siguiente propuesta está destinada a los nadadores del equipo representativo de WATERCLUB, el mismo está integrado por nadadores/as de entre 10 y 14 años de las categorías PROMOCIONAL y FEDERADO.

La selección de los alumnos se basa primeramente en sus habilidades y rendimiento dentro del agua, el entrenador de natación será el que decidirá quienes formarán parte del programa incluyendo además en los criterios elementos como asistencia a los entrenamientos, compromiso, competitividad, perfil individual del nadador, calendario competitivo, condición física, compromiso de las familias a cargo, etc.

**Contenidos:**

- Fuerza muscular
- Técnica de ejercicios madre de musculación
- Técnica específica de estilos de natación fuera del agua
- Capacidad aeróbica
- Patrones de movimiento complejos
- Activación de cadenas musculares y cinéticas complejas

**Características:**

-El plan está diseñado para incluir en la rutina de entrenamiento de los deportistas 2-3 estímulos semanales de gimnasio complementarios, ubicados luego del entrenamiento en la pileta, programando un espacio intermedio entre ambas sesiones para hidratarse y alimentarse previo al estímulo. Este cronograma fue confeccionado en conjunto con la dirección del club y las familias de los deportistas para contemplar las demás actividades semanales que realizan los alumnos/as en la semana (escuela, idiomas, talleres, etc)

-El entrenamiento es progresivo, partiendo de lo más simple avanzando a lo más complejo

-Es personalizado, con ajustes acordes al perfil y características de cada nadador

-Los alumnos/as que participen del programa no deben ser menores de 10 años, y si el entrenador lo considera necesario deberán asistir al gimnasio acompañados/as de un adulto responsable hasta que el alumno/a genere la adaptación necesaria

-La adherencia al programa es condición excluyente, ya que no se pueden aplicar las progresiones al ritmo del grupo si un alumno/a queda atrasado/a

-El programa es articulado con el entrenador de natación: desde la base inicial, la planificación y las modificaciones, hasta un feedback permanente con devoluciones semanales entre ambos entrenadores a cargo

-La propuesta incluye las charlas pre y post competitivas, el balance y devolución a cada deportista luego de cada mesociclo cuyo registro es tomado por el entrenador.

**Periodización:**

Las sesiones de entrenamiento del programa contemplan

-Fortalecimiento de la zona media

-Rutinas de técnica de ejercicios de musculación, mayormente ejercicios libres o madre, dejando las máquinas solo para entrenamientos específicos

-Testeos de ejercicios madre para sacar % y pesos a trabajar (FUERZA), generalmente en series de 5x5 o 4x4

-Circuitos de fuerza adaptados a 3 vueltas con su respectiva recuperación

-Refuerzos aeróbicos según requerimiento

Estos elementos se periodizan según el calendario competitivo, tomando como referencia un mes antes del encuentro agendado:

MESOCICLO: 4 MICROCICLOS DE 3 ESTÍMULOS CADA UNO + SEMANA COMPETITIVA/  
RECUPERACIÓN

PRIMERA SEMANA:

TEST- CALCULO DE PESOS- % A TRABAJAR

SEGUNDA Y TERCERA SEMANA:

FUERZA (SEPARADO POR GRUPOS MUSCULARES)

CUARTA SEMANA - PREVIA A LA COMPETENCIA:

PRECOMPETITIVO

DIA 1: ESPECÍFICO A LAS PRUEBAS A REALIZAR

DÍA 2: ZONA MEDIA + SESIÓN DE FUERZA AL 50% + MOVILIDAD + ELONGACIÓN

DÍA 3 (30MIN): ZONA MEDIA + SESIÓN DE DESCARGA + ELONGACIÓN ASISTIDA

QUINTA SEMANA:

COMPETENCIA + DESCANSO

Una vez finalizado el periodo competitivo y cumplido su descanso, se reinicia el programa con sus ajustes, modificaciones y devoluciones por parte de ambos entrenadores, dando lugar a las progresiones pertinentes.

## 4- Informe de Seguimiento

### 4.1- Introducción

Como cierre del presente proyecto de gestión y de cara a la finalización del período abarcado por el mismo, el concesionario procede a elaborar este informe de seguimiento para revisar de forma global y específica el cumplimiento de los objetivos, sacar conjeturas y conclusiones en base a las acciones tomadas para los fines estipulados.

En el mismo, enumeraremos los proyectos incluidos en cada Plan Operativo Anual año por año y el grado de cumplimiento de los mismos para así evaluar el grado de éxito del proyecto de gestión en su totalidad.

Con toda la información relevante expuesta, analizaremos los resultados creando una propuesta que dejará un camino a seguir de cara a una renovación de la concesión o al cambio de dirección de GYMNEO

### 4.2-Seguimiento de los POA año por año

PLAN OPERATIVO ANUAL 2021:

NÚMERO DE PROYECTOS INCLUIDOS:

El Plan Operativo Anual 2021 consta de 1 (UN) proyecto, desglosado en 4 (CUATRO) grandes objetivos

GRADO DE CUMPLIMIENTO DEL POA POR OBJETIVOS:

OBJETIVOS:

Mantener el espacio abierto y funcionando sin interrupciones

El espacio se mantuvo abierto y trabajando efectivamente durante el periodo de primer año del proyecto (marzo a diciembre 2021)

Definir y aplicar lineamientos de trabajo

Se logró diseñar una metodología eficiente para comenzar y mantenerse trabajando. La dirección y staff de GYMNEO pudo aplicar y mantener satisfactoriamente los lineamientos de trabajo definidos en la propuesta en tanto a horarios de atención, metodología de trabajo, control de inscripciones, asistencia y cobro de cuotas.

Asimismo, uno de los puntos más relevantes fue la aplicación de planillas digitales de seguimiento para cada uno de los/as socios/as de GYMNEO, esto logró consolidar el trabajo del personal a cargo y aportar compromiso y seriedad al mismo.

Establecer horarios, roles y tareas del personal a cargo

El desempeño del personal a cargo se alineó completamente con lo diseñado en el proyecto de gestión y el parámetro con el cual evaluamos esto fue la adherencia de los/as socios que comenzaron a asistir a GYMNEO en el transcurso del periodo marzo-diciembre 2021, y la continuidad en el tiempo. Se vio reflejada la mejora y determinación del personal a cargo en el

aumento en la cantidad de socios que fue en repunte durante el periodo, además al cumplir con sus roles y horarios el espacio pudo mantenerse abierto sin interrupciones, a son de cumplir con el primer objetivo del POA 2021

Cotejar información relevante para la gestión y control de recursos

La aplicación del sistema digital de recolección de información fue el objetivo cuyo éxito fue más significativo para el proyecto anual del año 2021 y para los siguientes tres años de propuesta. Gracias a las herramientas utilizadas se logró recolectar información de vital importancia para el diseño y evaluación del proyecto de gestión en su totalidad, siendo los principales datos de importancia los respectivos a planillas de asistencia y cobro de abonos,

GRADO DE CUMPLIMIENTO GLOBAL DEL POA:

El primer año de gestión cubrió el 100% de sus objetivos.

Se logró aplicar todas las propuestas diseñadas para dar el puntapié inicial del proyecto de gestión.

Con cada acción llevada a cabo y cada elemento aplicado, se cubrieron todas las necesidades iniciales, cumpliendo con las expectativas del concesionario.

AÑO 2022:

NÚMERO DE PROYECTOS INCLUIDOS:

Para el año 2022 se diagramó 1 (UN) proyecto desglosado en 14 (CATORCE) propuestas o hitos a concretar:

- 1-Limpieza profunda del espacio y reubicación de las máquinas y materiales del espacio
- 2-Reparación de los ductos laterales de ventilación provenientes de NATATORIO WATERCLUB, los cuales provocan un flujo de vapor al entretecho de GYMNEO (ALA FUNCIONAL), cuya condensación y humedad constante dañó irremediablemente el durlock
- 3-Reemplazo total del durlock dañado en ALA FUNCIONAL
- 4-Renovación de la pintura en todas las instalaciones de GYMNEO
- 5-Restauración y barnizado de las aberturas y ventanas de madera
- 6-Restauración del piso parquet en todas las instalaciones de GYMNEO
- 7-Reparación de goteras en ambas alas de GYMNEO
- 8-Retapizado de las máquinas de musculación
- 9-Reemplazo de las bandas de caminadoras
- 10-Mantenimiento y reparación de las bicicletas
- 11-Compra de materiales necesarios para completar la oferta: bandas elásticas y mancuernas armables
- 12-Compra de las herramientas necesarias para realizar el mantenimiento periodico de las maquinas de musculación: Cable acerado, tenazas de corte, llaves, destornillador
- 13-Reemplazo de los espejos dañados
- 14-Reparación de la filtración en pared lindante al natatorio

GRADO DE CUMPLIMIENTO DEL POA POR OBJETIVOS:

OBJETIVOS:

- Adaptar los espacios y volverlos más cómodos para recibir más cantidad de personas
  - Convertir el lugar en un espacio atractivo para nuevos socios
  - Mantener el espacio y sus elementos en su óptimo funcionamiento para brindar un servicio de calidad
  - Crear un espacio cuya calidad permita aumentar el precio del abono mensual sin perder afiliados
- Basándonos en este listado de objetivos que respectan a lo estratégico, podemos decir que fueron alcanzados exitosamente, ya que cada uno de estos puntos se vio reflejado en las estadísticas de crecimiento en cuanto a cantidad de socios/as e ingresos económicos del año 2022.

#### GRADO DE CUMPLIMIENTO GLOBAL DEL POA :

PORCENTAJE DE HITOS ALCANZADO DURANTE LOS PLAZOS PROPUESTOS POR EL PROYECTO (AÑO 2022):

4/14 ALCANZADOS EN SU TOTALIDAD

3/14 ALCANZADOS PARCIALMENTE

PORCENTAJE: 50% (7/14)

Los hitos y reformas puntuales enumerados en el POA del año 2022 fueron cumplidas en un 50% (7/14 hitos), teniendo en cuenta las reformas realizadas dentro de los plazos del POA y las que fueron realizadas parcialmente dentro de los plazos. Asimismo, tanto los hitos y reformas como los objetivos de este Plan Operativo son un camino a seguir para los siguientes años del Proyecto de Gestión, esto también se observó en las reformas que se realizaron fuera de los plazos (5/14), este indicador representa los años 2023 y 2024.

En conclusión, podemos afirmar que durante el transcurso del POA detallado lograron alcanzarse los objetivos estratégicos trazados de forma satisfactoria (100%), en tanto los hitos y reformas propuestos para el proyecto fueron alcanzados parcialmente (50%), también otorgando un balance positivo ya que estos hitos se extendieron a los siguientes años de gestión.

AÑO 2023:

#### NÚMERO DE PROYECTOS INCLUIDOS EN EL POA

El Plan Operativo diseñado para el año 2023 consistió de 1 (UN) proyecto desglosado en 4 (CUATRO) objetivos

#### GRADO DE CUMPLIMIENTO DEL POA POR OBJETIVOS

OBJETIVOS:

1-Hacer crecer el número de alumnos mes a mes.

2-Generar mayor visibilidad del espacio en redes sociales

3-Crear una comunidad virtual para generar sentido de pertenencia

4-Consolidar un número base de socios que sea suficiente para mantener los ingresos económicos estables.

Como pudimos observar en el desarrollo del proyecto respectivo a ese año, podemos afirmar que los objetivos trazados para el proyecto de este POA fueron alcanzados satisfactoriamente.

Concluimos que:

-Gracias a la comparación de las grillas de asistencia , se pudo comprobar que hubo un crecimiento en la población a lo largo de los meses, además, se pudo analizar y determinar

cuales son los momentos del año puntuales donde fluctúa la asistencia y las posibles razones (periodos de exámenes, receso de invierno, vacaciones de verano, entre otras)

-Se pudieron comparar los años 2022 y 2023 mediante el mismo instrumento (planillas de asistencia), indicando que el año del corriente plan operativo fue en el que mayor cantidad de alumnos hubo mes a mes, donde hubo una base más sólida en cuanto a cantidad de personas y una tendencia sostenida al crecimiento. Esto se refleja asimismo en un aumento y mantenimiento de los ingresos económicos para el concesionario.

-En base a la sumatoria de todos/as los inscriptos registrados desde el inicio de la concesión, 2023 fue el año con más concurrencia en total hasta el momento. Esto sin contar que GYMNEO se mantuvo cerrado durante los meses de enero y febrero .

#### GRADO DE CUMPLIMIENTO GLOBAL DEL POA

Los objetivos y los planes de acción propuestos para el plan operativo anual del 2023 fueron llevados a cabo y alcanzados completa o parcialmente, sin dejar puntos pendientes para próximos períodos. Podemos concluir en que se cumplió exitosamente con lo diseñado en el POA.

Cabe destacar que a través de los resultados obtenidos, se obtuvieron herramientas funcionales a las necesidades de la propuesta, que podrían considerarse de aplicación permanente o como un camino a seguir para generar el crecimiento que se espera para GYMNEO.

AÑO 2024:

#### NÚMERO DE PROYECTOS INCLUIDOS EN EL POA

El POA diseñado para el año 2024 incluía 1 (UN) proyecto con el cual, mediante encuestas, se buscaba caracterizar e identificar a la población de y además 1 (UN) programa

#### GRADO DE CUMPLIMIENTO DEL POA POR OBJETIVOS

-Identificar y diferenciar la población que asiste a GYMNEO

-Dar continuidad a nuestro programa de reformas de cara a la próxima gestión

-Reforzar la identidad del espacio resaltando los elementos positivos del mismo

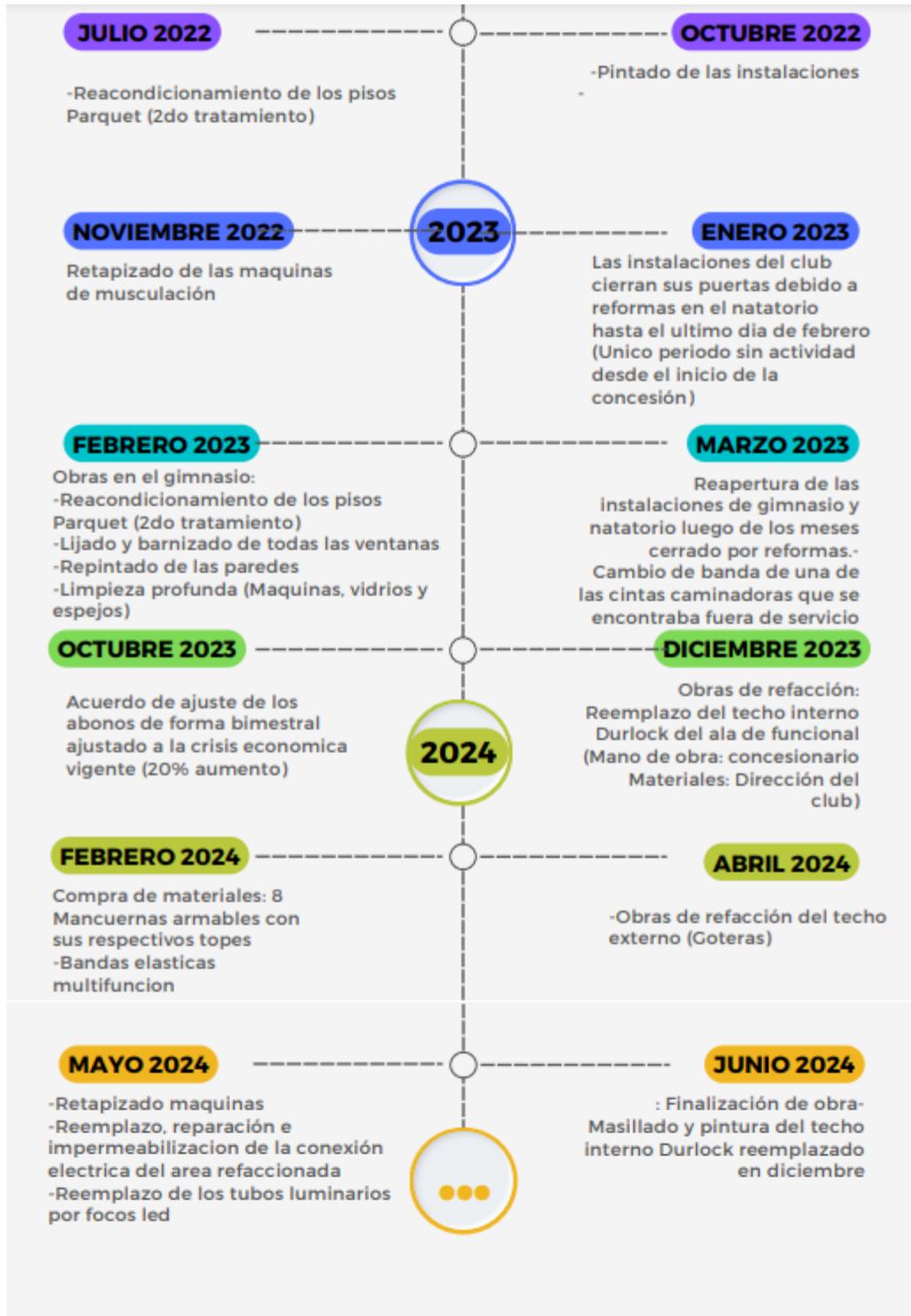
-Diagramar un trabajo transversal con el natatorio WATERCLUB en cuanto al entrenamiento del equipo representativo de natación

En base a lo desarrollado en el POA del último año de gestión, podemos aseverar que mediante las propuestas llevadas a cabo con las encuestas y el diseño del programa transversal de entrenamiento del equipo, se logró alcanzar los objetivos trazados, recabando la información necesaria sobre los/as asociados/as de GYMNEO y además, el año 2024 transcurrió con una presencia y progreso consistente del equipo de natación en el gimnasio

### 4.3- Historial de eventos y principales reformas 2021-actualidad

En cuanto al balance de lo realizado, a continuación ilustramos un historial de eventos importantes y principales reformas durante el proyecto de gestión 2021-2024





En la imagen observamos en orden cronológico cuales fueron los eventos más importantes de mantenimiento y reformas en los que se avanzó durante el transcurso de los años 2021-2022-2023 y parte del 2024. Más arriba, en el desarrollo del proyecto de reformas del año 2022 encontramos como resultado que, si bien el programa de reformas se concretó en un porcentaje

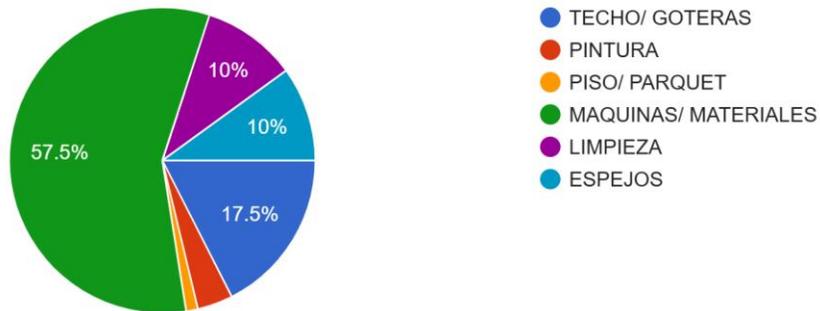
bastante bajo y fue limitado, hubo un alcance de reformas fuera de los plazos que fue más significativo.

En el marco de todo lo programado en los planes operativos anuales y los resultados de cada proyecto llevado a cabo, el elemento que más nos quedó en cuestión es el de las reformas y mejoras en el espacio.

De cara al futuro, realizamos una encuesta de prioridad de reformas con el objetivo de determinar cuales son de mayor importancia y necesidad para la satisfacción de nuestros socios/as

Que mejora/reforma consideras más necesaria en nuestras instalaciones?

80 respuestas



La encuesta arrojó como resultado que la prioridad para los/as socios/as de GYMNEO radica en la mejora, mantenimiento y adquisición de elementos de trabajo (máquinas y materiales), siendo la prioridad del 57.5% de los/as encuestados/as.

En una escala bastante menor, con un 17,5% siguen las reformas que tienen que ver con el techo y las goteras los días de lluvia. En partes iguales con 10% cada una, priorizaron la limpieza y los arreglos que se relacionan a los espejos rotos/deteriorados.

Los puntos de menor trascendencia para los/as encuestados fueron los detalles de pintura y del piso parquet, acumulando un 5.1% entre ambos.

Estos resultados se traducen en lo siguiente: a las personas que asisten les interesa la modernización y ampliación de los materiales y aparatos de trabajo más que las cuestiones de estructura del espacio. La cuestión estructural más votada fue la que respecta a las goteras ya que la presencia de agua en el salón no solo es incómoda sino que también limitante y peligrosa.

El resto de las propuestas ocupan una posición que las deja en los últimos lugares de prioridad. Esta información es de gran importancia ya que marca el camino a seguir de cara a los próximos años y a una posible renovación de la concesión

## 4.4- Convenios a considerar

1- Convenio AEC (Asociación Empleados de Comercio): Descuento del 30% para los socios, el mismo está solventado por la asociación, mediante un bono otorgado a quien desee inscribirse. Además, el espacio provee horarios exclusivos que se adaptan a la grilla horaria de este público, en los cuales tienen prioridad (8 hs / 13 hs / 21 hs)

2-Convenio con clubes que no posean gimnasio propio: Este convenio propone la reserva de horarios cerrados al público en los cuales asisten las diferentes categorías a complementar su

preparación física en nuestro espacio. El convenio incluye la reserva del espacio exclusivamente para el uso de dichos grupos, los elementos y máquinas del gimnasio y un profesor a cargo para dar las clases de musculación en colaboración con los entrenadores de cada categoría.

3- Convenio con escuelas secundarias del distrito con orientación EDUCACIÓN FÍSICA (EES N°1- EES N°13). La propuesta incluye diseñar un programa o proyecto anual de trabajo en colaboración con las escuelas interesadas, presentarlo a las correspondientes direcciones municipales a cargo, ofreciendo dos horas semanales para los alumnos que cursen materias relacionadas al entrenamiento y la preparación física en la escuela secundaria orientada. La propuesta incluye la reserva del espacio de forma exclusiva y la utilización del espacio y todos los elementos en él para la llevada a cabo de las clases.

4- Convenio con el Profesorado en Educación Física ISEE: El convenio propone la reserva del espacio en los días y horarios semanales en que el instituto curse materias orientadas al entrenamiento y la preparación física.

Para todos los casos se propone un monto fijo para reservar las horas del cual la parte interesada deberá hacerse cargo, además se escuchan propuestas complementarias que incluyan cualquier tipo de arreglo respecto a equipamiento o material para el espacio o para las reformas necesarias.

## 4.5- Informe Final

Desde el inicio del proyecto de gestión como una oportunidad laboral post pandemia, la concesión de GYMNEO se presentó como un gran desafío ya que el contexto de inicio de por sí se mostraba difícil y el panorama del momento complejo.

Al nacer la propuesta, la concesionaria diseñó el proyecto y cada uno de sus planes operativos basándose en las herramientas que estaban al alcance en el momento, del nivel de experiencia que se tenía, de los recursos disponibles que no se caracterizaban por ser abundantes en lo económico o material, y al nivel de colaboración que ofrecía la dirección del club.

Entre la cantidad de cosas que había por hacer y mejorar, se escogieron y organizaron según prioridad las más importantes y lo que principalmente el equipo de GYMNEO quiere destacar es que las herramientas más fructíferas del proyecto a lo largo de los 4 años de gestión que se llevaron adelante, fueron las relacionadas a los recursos humanos: la calidad humana, el sentido de pertenencia, la calidad del trabajo y del servicio que se ofrece al público. Esto es especialmente significativo para nosotros, ya que lo humano no solo representa lo que somos, sino que también es lo que atraviesa a todas las personas que han sido parte del camino recorrido, es algo que no se compra ni se vende, no tiene valor económico. Resaltamos la importancia de lo social en estos espacios que a veces nuestra sociedad pasa por alto priorizando cosas más banales.

Ante todas las dificultades que presentaban inicialmente el inmueble y el mobiliario, así como todas las cosas por hacer que surgieron a lo largo del proyecto, la concesión buscó mediante la colaboración del club sostener y mejorar el espacio para acompañar y respaldar este servicio de calidad que el personal a cargo brindó.

Las mayores dificultades que surgieron vinieron por parte de la dirección del club, ya que la colaboración con el mantenimiento del inmueble fue escasa, muy limitada, denotando poco interés en la preservación del edificio y, por consecuencia, de GYMNEO y la institución toda. El club siendo beneficiado con un 50% de las ganancias totales provenientes de GYMNEO debería haberse hecho cargo con más responsabilidad de las cuestiones estructurales

planteadas a lo largo del proyecto. Esto se ha mostrado como una limitación y una dificultad para la concesión de GYMNEO que repercutió directamente en la gestión de reformas, así como también de forma colateral en la matrícula, y por tanto en los ingresos económicos, ya que nuestro público esperaba y exigía mejoras que no llegaban, o llegaban a medias, lo cual en muchos casos terminaba en deserción de la actividad.

Como parte del acuerdo, la concesión asumió desde un principio la responsabilidad exclusivamente sobre la mano de obra simple y el mantenimiento básico del espacio de GYMNEO, dejando la mano de obra especializada y los gastos económicos de mantenimiento en manos de la dirección de WATERCLUB. Este acuerdo fue explícito desde la primer reunión entre ambas partes y surgió a razón del porcentaje elevado (50% de los ingresos totales de GYMNEO) que percibía la dirección de WATERCLUB, quedando el otro 50% como ganancia de la concesión y siendo utilizado para solventar los gastos de sueldos del personal a cargo. Una solución posible de cara a esta problemática podría haber sido un arreglo económico diferente, percibiendo el club un 20-25% de los ingresos totales, delegando la totalidad del mantenimiento a la concesión y haciendo responsables de estas tareas a quienes realmente viven el día a día en el espacio y conocen las necesidades reales del mismo, así como también las de su población.

Consideramos que, luego de estos 4 años transcurridos muchas cosas podrían mejorarse pero que lo prioritario es conseguir otro acuerdo con un compromiso diferente por parte de la dirección del club, liberando capital y permitiendo así las mejoras que podrían explotar el potencial que posee GYMNEO, que es muy grande dadas todas las fortalezas y oportunidades que presenta como proyecto.

Asimismo, consideramos que la concesión logró reestructurar y darle un funcionamiento y crecimiento exponencial a un espacio que se encontraba abandonado y subocupado, concluimos en que los instrumentos aplicados en cuanto a control, gestión, funcionamiento y recursos humanos han dado resultados muy satisfactorios y son herramientas que pueden perdurar en el tiempo y continuar utilizándose para aplicar un sistema eficiente.

Como proyecto, logramos aumentar sustancialmente una matrícula inicial muy escueta y además generar una adherencia de los/as usuarios/as creando así un sentido de pertenencia al espacio que previamente no existía.

La concesión finaliza el 1 de marzo del 2025 con un balance mayormente positivo aunque con mucho que mejorar y modificar de cara a una posible renovación del contrato, como ya señalamos previamente en el informe, la renovación sería posible con la condición excluyente de modificar el acuerdo monetario de cara a poder gestionar los recursos necesarios y realizar todo lo que quedó pendiente de este proyecto. Consideramos que en esta instancia y basándonos lo prioritario

Ha sido nuestra fortaleza como concesionario y equipo de trabajo el hacer todo lo posible con los recursos disponibles, pero a su vez es algo que llegada cierta instancia y pasado cierto tiempo no es suficiente.

Como experiencia, dirigir y concesionar GYMNEO ha sido 100% enriquecedor, le ha brindado a la concesión y al equipo a cargo herramientas, experiencia, horas de trabajo y ganancias económicas a lo largo de estos 4 años y la conclusión de esto es que más allá de los traspies propios que surgen en la realidad de la práctica y en el día a día, han sido años de