

LABORATORIO DE ENTRENAMIENTO

Entrenar con artrosis ya no significa renunciar al ejercicio

La evidencia confirma que el ejercicio mejora dolor, movilidad y calidad de vida

ENTRENAMIENTO

El entrenador también fortalece el bienestar emocional de sus alumnos

El ejercicio ayuda a reducir estrés, ansiedad y mejorar el equilibrio mental



INTELIGENCIA ARTIFICIAL EN EL ENTRENAMIENTO

La inteligencia artificial impulsa una nueva generación de entrenadores

La tecnología potencia el entrenamiento, pero el factor humano sigue siendo decisivo

QUAMTRAX



¡COMPRA YA!



NUEVA **BLACK LINE** **CREATINA** **ÚNICA EN EUROPA**



**SIN
AZÚCARES**



**2.5G DE
CREAPURE®**



**FORMATO
MASTICABLE**

CONSÍGUELA YA

julio/agosto 2026
número 126

Inés Ledo
editora@gymfactory.net

Administración:
administracion@gymfactory.net

Prensa y redacción:
redaccion@gymfactory.net
pensa@gymfactory.net

Diseño y maquetación:
Javier Ojeda Muñoz
redaccion@gymfactory.net

Colaboradores:
Iván Gonzalo
Dr. Guillermo Laich
Santiago Liebana
Francisco José Rodríguez
Jorge Rosales
Amâncio Santos
Mariela Villar

Edita:
LENUGYM S.L.

Domicilio social:
Calle Mirador de despeñaperros 27
28400 Collado Villalba

Publicidad:
publicidad@gymfactory.net

Distribución:
Ecological Mailing
916 78 00 09 - www.ecomail.es

ISSN:
2174-6168

Depósito Legal:
M-675-2005

Prohibida la reproducción total o parcial de textos, dibujos, gráficos y fotografías sin la previa autorización del editor. Gym Factory no se hace responsable de las opiniones expresadas por los colaboradores, ni se identifica necesariamente con las mismas.



editorial entrenadores



Un verano para seguir creciendo como profesionales.

El verano también puede ser un magnífico momento para aprender. Lejos del ritmo habitual del día a día, estas semanas nos brindan la oportunidad de reflexionar, descubrir nuevas tendencias y prepararnos para afrontar la próxima temporada con más conocimientos, nuevas ideas y una visión renovada de nuestra profesión. Con ese espíritu hemos preparado este nuevo número de Gym Factory Entrenadores, una edición repleta de contenidos prácticos y respaldados por la evidencia científica.

Queremos dar la bienvenida a Jorge Rosales, especialista en estrategia, marketing e innovación para empresas del sector deportivo, que se incorpora como nuevo colaborador de la revista para compartir su experiencia y visión sobre la evolución de nuestro sector.

En estas páginas encontraréis artículos sobre el impacto de la inteligencia artificial en el entrenamiento, la importancia del bienestar emocional como parte del trabajo del entrenador, los beneficios del ejercicio en personas con artrosis (a tener en cuenta por los entrenadores), el papel de la actividad física en la salud femenina y cómo los programas de ejercicio durante el postparto pueden convertirse en una oportunidad para los centros deportivos.

Esperamos que este número os acompañe durante las vacaciones y que cada artículo os aporte ideas útiles para seguir creciendo como profesionales.

En nombre de todo el equipo de Gym Factory, os deseamos un excelente verano y unas felices vacaciones. Nos reencontramos muy pronto con nuevos contenidos para seguir impulsando el conocimiento y la excelencia de los profesionales del fitness.

Inés Ledo
Editora

sumario

entrenadores

julio / agosto 2026

- 70 Novedades
- 67 Inteligencia artificial
- 63 Laboratorio de entrenamiento
- 59 Entrenadores
- 55 Inteligencia artificial en el entrenamiento
- 51 Medicina y ciencias del deporte
- 49 Entrenamiento en femenino
- 45 Actividad en la gestación
- 42 Expertos
- 41 Anuncios por palabras



67

Inteligencia artificial

LA INTELIGENCIA ARTIFICIAL SUMA VALOR CUANDO POTENCIA, NUNCA REEMPLAZA, LO HUMANO

La IA acelera muchas tareas, pero abusar de ella puede diluir la autenticidad, la personalidad y la confianza que diferencian a entrenadores y centros deportivos.

51

Medicina y ciencias del deporte

APRENDER A GESTIONAR LA DERROTA TAMBIÉN FORMA PARTE DEL ÉXITO DEPORTIVO

La victoria y el fracaso solo adquieren sentido cuando ayudan al deportista a crecer, reforzar su autoestima y afrontar nuevos desafíos con madurez.



49

Entrenamiento en femenino

EL EJERCICIO FÍSICO REDUCE EL DOLOR MENSTRUAL Y MEJORA LA CALIDAD DE VIDA

La evidencia científica confirma que entrenar con regularidad disminuye los síntomas, favorece el bienestar y convierte la constancia en el principal factor de éxito.

45

Actividad en la gestación

EL POSTPARTO PUEDE CONVERTIRSE EN LA MEJOR ESTRATEGIA DE FIDELIZACIÓN DEPORTIVA

Los programas especializados mejoran la recuperación de las madres y ayudan a los gimnasios a aumentar la permanencia, el valor del cliente y las recomendaciones.



EGYM integra el VO₂ máx. de **Wattbike** para reforzar la medición de la salud cardiovascular en los gimnasios



■ EGYM y Wattbike han anunciado una integración tecnológica que permitirá incorporar automáticamente los resultados de VO₂ máx. obtenidos en las bicicletas Wattbike al cálculo del Cardio BioAge de la plataforma EGYM. Gracias a esta conexión, los datos se transferirán directamente al perfil digital del usuario junto con otros indicadores como la distancia recorrida y las calorías consumidas, eliminando la necesidad de introducir información manualmente. El objetivo es ofrecer una evaluación más completa de la condición cardiovascular y facilitar la personalización de los programas de entrenamiento. El VO₂ máx., ampliamente utilizado para medir la capacidad cardiorrespiratoria, se ha consolidado como un indicador relevante dentro de las estrategias de salud preventiva. La integración también permitirá a los gimnasios mostrar de forma visual la evolución del Cardio BioAge y del propio VO₂ máx., aportando evidencias objetivas del progreso del usuario. Según ambas compañías, la iniciativa se enmarca en la creciente tendencia hacia gimnasios conectados que utilizan biomarcadores y datos para mejorar la experiencia del cliente y optimizar la gestión de los centros.

Spartan DEKA lanza **Gym vs Gym** para llevar la competición global a los gimnasios

■ Spartan DEKA ha presentado Gym vs Gym, una competición internacional que permitirá a gimnasios afiliados de distintos países organizar simultáneamente la misma prueba desde sus propias instalaciones y comparar sus resultados en una clasificación mundial. La primera edición se celebrará del 2 al 4 de octubre de 2026 y estará basada en la prueba DEKA Mile, que combina una milla de carrera con diez estaciones funcionales oficiales. Todos los centros seguirán el mismo reglamento y sistema de cronometraje. Además de la clasificación individual, existirán rankings por gimnasios, regiones y países. La iniciativa busca trasladar la experiencia de las competiciones a los clubes deportivos, facilitando la organización de eventos con un fuerte componente social. El formato también permite desarrollar programas de preparación, retos internos y actividades previas que favorecen la participación. Según el documento, este tipo de iniciativas puede reforzar el sentimiento de comunidad, generar oportunidades comerciales y convertirse en una herramienta de captación, fidelización y diferenciación para los operadores.



Dos sesiones de 30 minutos basadas en evidencia científica y un 80 % de retención desafían el entrenamiento tradicional

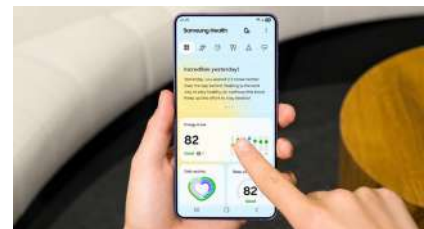
■ La expansión de Discover Strength hasta alcanzar 41 estudios en 15 estados de Estados Unidos refleja el interés por un modelo de entrenamiento centrado en la eficiencia y respaldado por la evidencia científica. La compañía propone sesiones de fuerza de solo 30 minutos, dos veces por semana, dirigidas por profesionales especializados en fisiología del ejercicio. Su filosofía, denominada Resistance Exercise as Medicine, entiende el entrenamiento de fuerza como una herramienta para mejorar la salud y prevenir enfermedades, alejándose de métodos basados en creencias o tendencias sin respaldo científico. La metodología



apuesta por una planificación precisa, intensidad controlada y seguimiento individualizado. Según la empresa, sus centros propios alcanzaron en 2025 una tasa de retención del 80 % y un Net Promoter Score (NPS) de 93, cifras que atribuye a una combinación de eficiencia, personalización y especialización profesional. Su crecimiento coincide con una tendencia internacional que otorga cada vez mayor protagonismo al entrenamiento de fuerza, la cualificación técnica y la personalización de los programas.

Samsung impulsa la salud preventiva con IA y acerca los wearables al fitness

■ Samsung ha anunciado nuevas funciones basadas en inteligencia artificial para Galaxy Watch con el objetivo de evolucionar desde el registro de datos hacia la generación de recomendaciones personalizadas sobre entrenamiento, recuperación y salud. La estrategia se apoya en Samsung Health y busca ofrecer información adaptada a cada usuario sobre descanso, ejercicio y hábitos diarios. Entre las novedades figuran Running Coach, que crea programas personalizados para corredores; Fitness Index, que analiza indicadores como la frecuencia cardíaca, el VO₂ máx. y la actividad diaria; Vascular Load, orientado a evaluar la carga vascular durante el sueño; y Antioxi-



dant Index, que estima los niveles de carotenoides mediante sensores ópticos. El documento señala que esta evolución refleja una tendencia creciente en la industria tecnológica: utilizar la inteligencia artificial y el análisis continuo de datos biométricos para ofrecer recomendaciones individualizadas. Para los profesionales del fitness, estas herramientas pueden complementar el trabajo de entrenadores y reforzar el papel del ejercicio físico dentro de las estrategias de salud preventiva.

Los gimnasios británicos dejan escapar más de **30 millones de libras** por el bajo uso del personal training



■ Un informe elaborado por Your Personal Training (YPT), basado en el análisis de más de 400 instalaciones deportivas británicas durante 16 años, concluye que los gimnasios del Reino Unido podrían estar dejando escapar más de 30 millones de libras anuales por no desarrollar adecuadamente sus programas de entrenamiento personal. El estudio señala que muchos clubes apenas alcanzan una penetración del servicio del 1 % al 2 % de sus socios, mientras que los operadores con mejores resultados llegan al 4 % o 5 %. Según YPT, cada punto porcentual adicional de penetración genera aproximadamente 6.840 libras anuales por cada 1.000 socios. Además del impacto económico directo, los usuarios que entrenan con un personal trainer presentan un 30 % menos de probabilidades de cancelar su membresía y permanecen una media de siete meses más en el gimnasio. El informe concluye que el éxito del servicio depende principalmente de la capacidad para atraer, desarrollar y retener entrenadores cualificados e integrarlo como una función estratégica dentro del negocio.

Un informe de **Distrito Estudio** revela que el 68% de los usuarios mayores de 40 años entrena para ganar fuerza y movilidad, no para perder peso

■ Un estudio realizado por Distrito Estudio entre más de 6.600 socios activos muestra un cambio en las motivaciones de los usuarios mayores de 40 años. El 68 % afirma que entrena principalmente para ganar fuerza y movilidad, mientras que solo el 21 % sitúa la pérdida de peso entre sus prioridades. La encuesta, realizada entre un colectivo que representa el 41 % de la base de clientes de la compañía, refleja una creciente orientación del ejercicio hacia la salud y la calidad de vida. Además, el 74 % considera más importante mantenerse activo durante más tiempo que mejorar su aspecto físico, el 62 % prioriza la prevención de lesiones y el 71 % otorga a la fuerza la misma o mayor importancia que a la resistencia cardiovascular. El estudio también destaca el interés por el entrenamiento supervisado y en grupos reducidos. Según la compañía, esta evolución responde al creciente interés por preservar la masa muscular, proteger las articulaciones y mantener la autonomía física a medida que avanza la edad.



TRX impulsa su expansión con una nueva línea de entrenamiento, recuperación y lifestyle

■ TRX ha anunciado su entrada en el canal retail mediante una nueva línea de productos de entrenamiento, recuperación y lifestyle que estará disponible en más de 25.000 puntos de venta a partir del otoño. La estrategia pretende ampliar la presencia de la marca más allá del mercado profesional y acercarla directamente al consumidor. Para ello contará con Blulabs como socio exclusivo para el desarrollo, fabricación y distribución de la nueva gama. El catálogo incluirá kettlebells, mancuernas, kits de Pilates, bandas elásticas, ruedas abdominales, dispositivos de masaje por percusión, foam rollers, herramientas de movilidad, prendas deportivas y accesorios. Según la compañía, el objetivo es responder al crecimiento del entrenamiento funcional y de los modelos híbridos de práctica deportiva. La expansión llega después de haber vendido más de tres millones de unidades del Suspension Trainer y de la adquisición de YBell. Actualmente, los productos de TRX están presentes en más de 50 países y son utilizados tanto por profesionales como por millones de usuarios particulares.

Life Time acelera los LT Games siguiendo la estela de Hyrox

■ Life Time impulsa una nueva fase de crecimiento de los LT Games, su competición de fitness híbrido que combina carrera, fuerza y resistencia funcional. Tras dos ediciones celebradas desde su lanzamiento en 2025, la compañía ampliará el proyecto mediante nuevos eventos, espacios específicos de entrenamiento e integración dentro de su red de clubes. La estrategia responde al creciente interés por las competiciones que ofrecen objetivos de entrenamiento y fomentan la comunidad. Entre las novedades destaca la apertura de un segundo estudio HYBRID XT, diseñado para preparar a los participantes mediante sesiones que combinan carrera, SkiErg, remo, fuerza funcional y ejercicios de alta intensidad. Los LT Games incluyen 17 estaciones y permiten adaptar determinadas pruebas a las capacidades de cada atleta. La próxima edición reunirá a un máximo de 144 participantes y repartirá 25.000 dólares en premios. Según el documento, la iniciativa busca reforzar la fidelización, aumentar la participación de los socios y consolidar la competición como una herramienta integrada dentro del modelo de negocio de los gimnasios.



El Filming Internacional de
Les Mills llega por primera
vez a España



■ Barcelona acogerá los días 10 y 11 de octubre de 2026 el primer LES MILLS FILMING celebrado en España, una producción audiovisual internacional en la que se grabarán las nuevas coreografías y entrenamientos que servirán de referencia a miles de instructores y clubes de todo el mundo. El evento reunirá a 3.000 participantes procedentes de más de 60 países y convertirá la Fira de Montjuïc en un gran plató donde el público formará parte activa de las grabaciones junto a los creativos y directores de los programas de Les Mills. Las nuevas ediciones de programas como BODYPUMP, BODYCOMBAT, BODYBALANCE, BODYATTACK o LES MILLS CORE serán utilizadas posteriormente por más de siete millones de personas en más de 100 países. Según la compañía, el evento también representa una oportunidad para los clubes, al reforzar el papel del fitness en grupo como herramienta para generar comunidad, motivar a los instructores, fidelizar usuarios y ofrecer experiencias compartidas de alto valor emocional.

AMIX™ lanza **Melatonine Sleep Formula**, el producto que revoluciona el descanso deportivo y que ya usan deportistas como Mauro Fialho o Joel Álvarez

■ AMIX Advanced Nutrition ha presentado Melatonine Sleep Formula, un producto diseñado para optimizar la calidad del descanso y favorecer la recuperación tras el entrenamiento. El formato de 60 ml combina 1,9 mg de melatonina con GABA, además de Myo-inositol, vitamina B6 y un complejo de extractos botánicos formado por melisa, griffonia, valeriana y pasiflora. Según la compañía, esta combinación contribuye a reducir el tiempo necesario para conciliar el sueño, potenciar la fase de sueño profundo y favorecer la regeneración del sistema nervioso y la reparación celular. El producto está orientado a deportistas sometidos a



elevados niveles de esfuerzo físico o estrés. El comunicado destaca que atletas como Mauro Fialho, IFBB Pro, y Joel Álvarez, luchador de la UFC y embajadores de la marca, incorporan este protocolo a sus rutinas nocturnas consumiendo el producto aproximadamente treinta minutos antes de dormir para favorecer la recuperación muscular y mantener el rendimiento durante la competición.



Therabody lanza
CryoTherm™ Palm,
avalado por
investigaciones sobre
fuerza y rendimiento

■ Therabody ha presentado CryoTherm Palm, un dispositivo portátil de enfriamiento de las palmas diseñado para reducir la temperatura corporal durante esfuerzos de alta intensidad y favorecer tanto el rendimiento como la recuperación. El equipo incorpora dos superficies de enfriamiento y permite aplicar terapia de frío, calor y contraste sin necesidad de hielo ni agua. Según la compañía, el dispositivo ha sido validado mediante dos estudios controlados realizados con atletas universitarios

y futbolistas de élite. Entre los resultados obtenidos destacan un aumento del 28 % en el volumen total de entrenamiento de fuerza, un 58 % más de repeticiones en la última serie, una mejora del 7 % en la fuerza de agarre y un incremento del 2,45 % en la velocidad máxima de sprint. CryoTherm Palm ofrece tres niveles de temperatura, hasta 120 minutos de autonomía y carga mediante USB-C. Su lanzamiento internacional está previsto para otoño de 2026.

El mito del **"todo o nada"** en el ejercicio cae
con las nuevas guías británicas



■ Las nuevas recomendaciones oficiales de actividad física del Reino Unido mantienen los niveles de ejercicio recomendados, pero modifican el mensaje principal: cualquier movimiento cuenta. Tras revisar la evidencia científica, las autoridades sanitarias destacan que incluso pequeños incrementos de actividad física aportan beneficios para la salud y ayudan a abandonar el sedentarismo. Las guías pretenden eliminar la percepción de que solo merece la pena hacer ejercicio cuando se dispone del tiempo necesario para completar sesiones largas o alcanzar los 150 minutos semanales recomendados. Aunque estas cifras se mantienen, se insiste en que deben entenderse como una meta progresiva y no como un requisito para empezar. El documento también refuerza la importancia del entrenamiento de fuerza, especialmente para preservar la masa muscular, reducir el riesgo de caídas y favorecer un envejecimiento saludable, además de recomendar reducir el tiempo sentado. Para los gimnasios, este cambio de enfoque puede facilitar una comunicación más accesible y favorecer la captación de nuevos usuarios.



Que no se te vaya la mano con la INTELIGENCIA ARTIFICIAL

La popularización de herramientas de Inteligencia Artificial especialmente a nivel generativo, ya está más que integrado no sólo en Instalaciones Deportivas, sino en la sociedad en general y prácticamente cualquier sector. De hecho, el uso (y abuso) de las mismas herramientas (véase Chat GPT, Gemini, Grok, etc) comienza a generar cierta animadversión por una parte de la población especialmente por dos motivos: la falta de recurrir al valor humano (sensación de quitarle el trabajo a alguien como un diseñador) y la devaluación por repetición de publicaciones, cartelería o, incluso, atención al público.

Hoy vamos a hacer un repaso a los aspectos que más pueden ir en nuestra contra y, por supuesto, como paliar o afrontar esto.

Cuando todo el mundo conoce el atajo, ya no es un atajo

La IA prometió democratizar el marketing para los pequeños centros y

entrenadores (diseños rápidos, textos en segundos). Sin embargo, recurrir constantemente a aplicaciones en sus versiones gratuitas con prompts (órdenes), especialmente en elementos como la cartelería o la guionización de contenido en Redes Sociales ya se reconoce con cierta facilidad.

Paradójicamente, este hecho se da en instalaciones donde damos la conexión humana como elemento de diferenciación y justificación

frente a las grandes cadenas o microgimnasios.

- **Imágenes generadas por IA o plantillas masivas** donde los modelos tienen pieles de plástico perfectas, seis dedos o miradas vacías que parece que estamos viendo un discurso de un reptiliano.
- **Cuando un centro de barrio** en una pequeña provincia usa una imagen de IA que **parece un gimnasio futurista de Nueva**



York, rompe la confianza de su cliente local.

- **Diseños que no siguen una línea** en cuanto a colores corporativos, estilo, fuente de letra, imágenes, etc.
- Si todos los centros del barrio usan el mismo estilo visual genérico, el usuario pasa de largo en redes sociales. La perfección digital aburre; lo real resalta.

Precisamente, uno de los conceptos que se está empezando a tratar es el del "Internet Muerto", como gran parte de los contenidos no dejan de ser duplicados parciales o totales de contenido que ya existe, en ocasiones incluso copiado toma por toma o palabra por palabra.

Dicho de paso, si eres cliente (no sólo de un gimnasio) de un servicio y encuentras que lo que postea es una repetición de cosas que ya has visto por otro lado... igual decides acabar yendo al otro lado.

Cuando tu entrenador habla como un robot.

2026: Entrenadores publicando a diario que "no hay que seguir el camino fácil"... con un cartel del Chat GPT.

Convendría tener clara una cosa: tu cliente seguramente te conoce de sobre porque no eres un responsable de RRSS que está metido en una oficina de una agencia de publicidad subcontratada por una cadena. Eres tú el mismo que publica por Instagram y que atiende e incluso entrena a tu cliente. Y este sabe cómo hablas y, sober todo, cómo no lo haces.

Por supuesto que es conveniente redactar textos o mensajes de forma estratégica incluso de cara a algoritmos o buscadores (si eres un entrenador de Toledo, tu contenido debe recordar que estás en Toledo, porque ayudará a los motores de búsqueda a reconocer ese contenido y compartirlo más entre gente de tu zona), pero eso no hace que un contenido 100% automatizado, y menos por personas que no sean especialistas en ello, sirva para poco más que tener unas redes

La inteligencia artificial puede ahorrar tiempo y facilitar muchas tareas, pero cuando todos utilizan las mismas herramientas gratuitas, las mismas imágenes y los mismos textos, la diferenciación desaparece. En un sector donde el trato humano es el principal valor, parecer una copia del resto puede convertirse en el mayor error.

sociales rellenas de publicaciones... Y ya.

Ejemplos habituales:

- Exceso de adjetivos grandilocuentes ("¡Desata tu potencial supremo!", "Transformación holística"),
- Emojis idénticos.
- Estructuras predecibles.

Vendes personalización en el entrenamiento, pero tu comunicación está despersonalizada. El cliente nota cuándo le escribe su entrenador y cuándo le escribe una máquina.

El cliente del 2026 busca la imperfección humana

La cercanía, el sudor real, el "desorden" del día a día y la autenticidad tienen hoy más valor comercial que nunca. Y no, no estamos diciendo que te pongas a escribir con faltas de ortografía o a no



tener una estructura en el guión de un vídeo.

Si encima, esa “imperfección” no viene dada por la personalidad propia del centro o entrenador, sino por los errores comunes en el diseño (ciertas faltas de ortografía, una persona con dos piernas izquierdas, etc), todavía peor. Y no son pocas las veces que he visto contenido que ni siquiera ha estado contrastado.

El coste oculto del abuso de la IA: La pérdida de la comunidad. Las personas se apuntan a pequeños centros por el concepto de comunidad y el factor humano, no por algoritmos que, si nosotros hemos encontrado gratis, debemos intuir que los posibles clientes también lo van a hacer.

Conclusión y Solución: La IA como asistente, no como creador.

Podemos hacer un ejercicio fácil y comprensible: date un paseo (virtual o físico) por los anuncios, cartelería, etc. de cartas de bar o de restaurante, de eventos o incluso de fiestas patronales de este verano.

El cliente no busca una comunicación perfecta, sino auténtica. Reconoce cuándo habla su entrenador y cuándo lo hace una máquina. La IA aporta valor como apoyo para generar ideas, ordenar información o corregir textos, pero la confianza, la personalidad y la comunidad siguen siendo insustituibles.

¿Qué sensación te da ver un cartel claramente creado por Chat GPT? Pues, al final, no somos tan diferentes a ellos cuando presentamos nuestros productos.

- **El punto de equilibrio:** No se trata de prohibir la IA, sino de usarla con criterio (para lluvia de ideas, corrección de textos o estructurar datos).

Puedes pedirle a una inteligencia generativa un listado de ele-

mentos relacionados con un tema que quieras tratar o incluso ideas de estructuras de contenido. O, como mínimo, retocar un tanto lo que le hayas pedido a la misma.

- **La receta para el pequeño centro:** 80% humano (fotos reales de tus clientes sonriendo, vídeos tuyos explicando con tus propias palabras) y 20% tecnología de apoyo.

Estamos en un momento en el que lo que un martes de disruptivo, el jueves es tendencia y el fin de semana ya es hartazgo. Establecer unos elementos personales propios y, digamos, autóctonos, obviamente no es fácil y exige un tiempo y esfuerzo añadido que precisamente en las pequeñas instalaciones no sobra, pero que es el único camino para obtener resultados.



Santiago Liébana Rado

MasterTrainer Fitness G.
SectorFitness European Academy
Director Técnico HealthStudio
European Academy

QUAMTRAX



¡PRUÉBALOS YA!



ENTRENANDO CON ARTROSIS DE RODILLA: claves y recomendaciones

La artrosis de rodilla es la localización más frecuente de artrosis y una de las principales causas de discapacidad en la población adulta: se estima que afecta a más de 365 millones de personas en el mundo, con una edad media de diagnóstico en torno a los 55 años, y las proyecciones apuntan a un incremento cercano al 75% de aquí a 2050 respecto a los niveles de 2020 (Liu et al., 2025). Su origen combina factores mecánicos, inflamatorios, metabólicos y genéticos, y su prevalencia es mayor en mujeres, especialmente a partir de los 60 años (Geng et al., 2023).



Durante mucho tiempo, el consejo más habitual ante una rodilla "desgastada" fue el reposo relativo y evitar cualquier carga que generara molestias. Sin embargo, la evidencia actual sitúa el ejercicio terapéutico como la intervención de primera línea, no como una opción secundaria o arriesgada, con la ventaja añadida de no presentar los efectos adversos de buena parte de las intervenciones farmacológicas (Geng et al., 2023). De

El ejercicio terapéutico no acelera el desgaste de una rodilla con artrosis. Al contrario, la evidencia científica lo sitúa como el tratamiento de primera línea porque mejora la función, fortalece la musculatura periarticular, favorece la nutrición del cartílago, reduce la inflamación local y mejora la estabilidad y el control neuromuscular. Además, presenta un riesgo de efectos adversos muy inferior al de muchas intervenciones farmacológicas, convirtiéndose en la estrategia más segura y eficaz para mejorar la calidad de vida de estas personas.

hecho, una revisión sistemática centrada específicamente en la seguridad a largo plazo de los tratamientos para la artrosis de rodilla concluyó que el ejercicio moderado y la pérdida de peso presentan un riesgo de daño muy bajo, justo lo contrario de lo que ocurre con antiinflamatorios o infiltraciones de corticoides mantenidas en el tiempo (Charlesworth et al., 2019).

El ejercicio no daña la rodilla: es el tratamiento de primera línea

Uno de los grandes miedos, tanto de clientes como de algunos entrenadores, es que cargar una rodilla artrósica "acelere el desgaste". La evidencia no respalda esa idea: el ejercicio terapéutico no revierte el daño estructural del cartílago, pero sí mejora la circulación del líquido sinovial (favoreciendo la nutrición del cartílago y la eliminación de desechos) y reduce marcadores de inflamación local, además de fortalecer la musculatura periarticular (especialmente cuádriceps e isquiosurales), mejorando la estabilidad,

la absorción de impactos y el control neuromuscular (Liu et al., 2025).

Entrenamiento cardiometabólico: un recurso sencillo

El trabajo aeróbico de bajo impacto (caminar, bicicleta, natación) es la recomendación más extendida en las guías internacionales. El objetivo de referencia son 150 minutos semanales de actividad física aeróbica de intensidad moderada o baja inicialmente, repartidos en al menos tres días por semana. En clientes sedentarios o muy limitados por el dolor, conviene empezar con series de 5-10 minutos e ir progresando hasta bloques de 20-30 minutos diarios (Liu et al., 2025).

En la progresión de la intensidad, resulta muy interesante optar por opciones donde la carga muscular pueda incrementarse, sin grandes impactos a nivel de rodilla: caminar con pendiente, por ejemplo, o recursos como el ergómetro de brazos, skierg, o incluso battle rope cuando existan episodios de dolor puntual.

Entrenamiento de Fuerza: no es negociable

El entrenamiento de fuerza es la herramienta más eficaz contra la debilidad muscular asociada a la artrosis de rodilla (Geng et al., 2023). Se recomienda entrenar 2-3 días no consecutivos por semana, comenzando con cargas muy bajas cuando el dolor lo requiera (en torno al 10% de 1RM) y progresando hasta el 40-60% de 1RM o el nivel de tolerancia al dolor del cliente, pudiendo iniciar con isometrías antes de avanzar a trabajo dinámico sobre cuádriceps, isquiosurales y glúteos (Liu et al., 2025).

Un dato muy útil para tu día a día en sala: un ensayo cruzado y aleatorizado con personas con artrosis de rodilla severa comparó distintos volúmenes de extensión de rodilla con banda elástica al 10RM (control sin ejercicio, 4, 8 y 12 series). Los volúmenes más altos (8 y 12 series) generaron mayor hipoalgesia inducida por el ejercicio a los 10 minutos que el volumen bajo (4 series), aunque en todas las condiciones el dolor aumentó de forma transitoria justo al terminar la sesión antes de reducirse (Sánchez-Sabater et al., 2025).

En la práctica: no hay que alarmarse ni frenar el entrenamiento si el cliente refiere más

molestia justo al acabar una serie exigente de fuerza; es un patrón esperable, y suele ir seguido de un efecto analgésico a los pocos minutos.

La cabeza también se entrena: miedo y catastrofismo

El mismo estudio anterior mostró que existen factores psicosociales que modulan la respuesta al ejercicio: la kinesiofobia (miedo al movimiento) influyó más en la respuesta analgésica con volúmenes bajos de series, mientras que el catastrofismo ante el dolor emergió como el factor más rele-

vante con volúmenes altos, atenuando el alivio esperado (Sánchez-Sabater et al., 2025).

Como referencia en cuanto a la dosificación del entrenamiento, un metaanálisis previo estimó que se necesitan en torno a 100-200 minutos de intervención para superar la diferencia mínima clínicamente importante en kinesiophobia y ansiedad, y unos 400 minutos para el catastrofismo (Salazar-Méndez et al., 2023, citado en Sánchez-Sabater et al., 2025).

Para el entrenador, esto refuerza algo muy práctico: educar al cliente sobre qué esperar del dolor durante y después del entrenamiento forma parte del programa, tanto como la propia sesión de fuerza.

Peso corporal, biomecánica y ayudas técnicas

El sobrepeso puede ser uno de los objetivos a abordar en primer lugar: perder entre un 5-10% del peso corporal en personas con sobrepeso u obesidad produce mejoras clínicamente relevantes en dolor y función, al reducir la carga mecánica sobre la rodilla (Liu et al., 2025).

En cuanto a ayudas biomecánicas (bastones, rodilleras, plantillas), existe evidencia de mejoras en dolor y función, pero las guías OARSI de 2019 desaconsejan su uso rutinario y generalizado por la baja certeza de la evidencia a largo plazo, recomendando reservarlas para casos concretos con alteraciones biomecánicas específicas (varo marcado, alteraciones del pie) o cuando la estabilidad al caminar esté muy comprometida, siendo siempre muy importante contar con asesoramiento especializado

Trabajar con un cliente con artrosis de rodilla no significa entrenar menos, sino individualizar mejor el programa. La combinación de ejercicio aeróbico de bajo impacto, fuerza progresiva bien dosificada, educación sobre el dolor y, cuando sea necesario, objetivos de pérdida de peso, permite mejorar el dolor, la función y la calidad de vida. El mensaje de la evidencia es claro: el entrenador personal desempeña un papel esencial para convertir el conocimiento científico en resultados reales para sus clientes.

en cada una de esas ayudas (Liu et al., 2025).

Conclusiones

Para el entrenador personal, trabajar con un cliente con artrosis de rodilla no debería significar “hacer menos”, sino individualizar mejor: combinar aeróbico de bajo impacto con fuerza progresiva bien dosificada, no temer una molestia transitoria durante series exigentes, acompañar el proceso con educación sobre el dolor y, cuando proceda, coordinar objetivos de pérdida de peso.

El mensaje de fondo, respaldado por la evidencia actual, es claro: el ejercicio bien planteado

es hoy el tratamiento más seguro y efectivo que podemos ofrecer a estas rodillas, y el entrenador personal tiene un papel esencial para convertir esa evidencia científica en resultados reales para sus clientes.

y la calidad de vida, convirtiendo al entrenador personal en una figura clave dentro del tratamiento.»

Bibliografía

- Charlesworth, J., Fitzpatrick, J., Panagodage Perera, N. K., & Orchard, J. (2019). Osteoarthritis - a systematic review of long-term safety implications for osteoarthritis of the knee. *BMC Musculoskeletal Disorders*, 20, 151. <https://doi.org/10.1186/s12891-019-2525-0>.
- Geng, R., Li, J., Yu, C., Zhang, C., Chen, F., Chen, J., Ni, H., Wang, J., Kang, K., Wei, Z., Xu, Y., & Jin, T. (2023). Knee osteoarthritis: Current status and research progress in treatment (Review). *Experimental and Therapeutic Medicine*, 26(5), 481. <https://doi.org/10.3892/etm.2023.12180>
- Liu, H., Qin, L., Liu, Y., Meng, X., Li, C., & He, M. (2025). Knee osteoarthritis rehabilitation: an integrated framework of exercise, nutrition, biomechanics, and physical therapist guidance—a narrative review. *European Journal of Medical Research*, 30, 826. <https://doi.org/10.1186/s40001-025-03083-4>
- Sánchez-Sabater, A., Suso-Martí, L., Núñez-Cortés, R., López-Bueno, R., Cruz-Montecinos, C., Salazar-Méndez, J., Orenga, V., Andersen, L. L., Casaña, J., & Calatayud, J. (2025). Optimizing acute pain relief in severe knee osteoarthritis: The influence of resistance exercise volume and psychosocial factors. *Musculoskeletal Science and Practice*, 79, 103390. <https://doi.org/10.1016/j.msksp.2025.103390>



Iván Gonzalo Martínez
Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte,
Creador y CEO de Elements System.

EL PAPEL DEL ENTRENADOR en la gestión del **estrés**, la **ansiedad** y el **bienestar emocional**

EL ENTRENAMIENTO COMO REGULADOR EMOCIONAL. Durante muchos años, el éxito de un entrenamiento se midió casi exclusivamente por indicadores físicos: pérdida de grasa, aumento de la fuerza, mejora de la condición cardiovascular o incremento de la masa muscular. Hoy, esa visión resulta claramente insuficiente.

Cada vez más, los profesionales del ejercicio trabajan con personas que llegan al gimnasio emocionalmente agotadas. Directivos sometidos a una gran presión, padres con rutinas exigentes, estudiantes con ansiedad o personas que simplemente buscan "desconectar" durante una hora. En muchos casos, el entrenamiento representa el momento más importante del día para recuperar el equilibrio físico y mental.



Aquí es donde el papel del instructor adquiere una nueva dimensión

Más que prescribir ejercicios, el instructor o entrenador personal tiene hoy la oportunidad de crear experiencias que ayuden a los alumnos a regular sus emociones, recuperar energía, mejorar la concentración y aumentar su capacidad para afrontar los desafíos de la vida cotidiana.

El entrenamiento deja de ser únicamente un conjunto de ejercicios para convertirse en una herramienta de promoción de la salud física y emocional. Hoy, el instructor tiene la oportunidad de crear experiencias que ayuden a sus alumnos a regular sus emociones, recuperar energía, mejorar la concentración y afrontar con mayor equilibrio los desafíos de la vida cotidiana.

Mucho más que músculos: entrenar el sistema nervioso

Cada vez que un alumno comienza una sesión de entrenamiento, se desencadena una serie de respuestas fisiológicas que van mucho más allá del componente muscular.

El ejercicio favorece:

- La reducción de los niveles de cortisol, disminuyendo la respuesta al estrés.
- La liberación de endorfinas, responsables de la sensación de bienestar.
- El aumento de serotonina y dopamina, fundamentales para el estado de ánimo, la motivación y la concentración.
- Una mejor oxigenación cerebral y una mayor capacidad cognitiva.
- La mejora de la calidad del sueño y de la recuperación.

Estas adaptaciones hacen que muchos alumnos salgan del gimnasio sintiéndose diferentes, incluso

cuando su objetivo inicial no era "entrenar la mente".

Para el instructor o entrenador personal, comprender esta respuesta es fundamental. El entrenamiento deja de ser únicamente un conjunto de ejercicios para convertirse en una herramienta de promoción de la salud física y emocional.

El entrenamiento como respuesta al estrés diario

Uno de los motivos más frecuentes para faltar al entrenamiento es precisamente el que más justificaría realizarlo: "Estoy demasiado estresado".

Corresponde al instructor o entrenador personal ayudar al alumno a comprender que, en muchos casos, una sesión bien estructurada puede ser la mejor respuesta para ese estado emocional.

No todos los días requieren la máxima intensidad. Hay momentos en los que el mayor valor de un entrenamiento reside en su capacidad para reducir la tensión acumulada.

Como instructor o entrenador personal, procura:

- Adaptar la intensidad al estado físico y emocional del alumno.
- Utilizar ejercicios de ejecución fluida cuando detectes signos de fatiga mental.
- Priorizar la calidad del movimiento frente a la intensidad en los días de mayor desgaste.
- Crear un entorno tranquilo, seguro y motivador.

Entrenar también significa saber cuándo reducir el ritmo.

El instructor como facilitador de la concentración

En un contexto en el que la atención se ve constantemente interrumpida

pida por notificaciones, reuniones y un exceso de información, el entrenamiento puede convertirse en uno de los pocos momentos de concentración absoluta.

Un buen instructor ayuda al alumno a estar presente.

Para conseguirlo, puede aplicar estrategias sencillas:

- Explicar con claridad el objetivo de cada ejercicio.
- Utilizar instrucciones breves y directas.
- Evitar un exceso de información durante la ejecución.
- Reforzar el feedback positivo.
- Animar al alumno a centrarse en la respiración y en la calidad del movimiento.

Cuando el entrenamiento favorece la atención plena, el cerebro reduce el ruido mental y mejora su capacidad de concentración.

Ansiedad: reconocerla antes de prescribir

No siempre un alumno que llega acelerado necesita un entrenamiento extremadamente intenso.

En ocasiones, necesita precisamente lo contrario.

El instructor o entrenador personal debe desarrollar la sensibilidad necesaria para identificar algunos signos:



- Respiración superficial.
- Agitación constante.
- Dificultad para mantener la atención.
- Excesiva velocidad en la ejecución de los ejercicios.
- Incapacidad para recuperarse entre series.

En estos casos, pequeños cambios pueden marcar una enorme diferencia.

Por ejemplo:

- Aumentar ligeramente los tiempos de recuperación.
- Introducir ejercicios de movilidad.
- Trabajar la respiración durante el calentamiento.
- Priorizar movimientos controlados y técnicamente exigentes.

El objetivo no es únicamente cansar al alumno, sino ayudarle a terminar la sesión en un mejor estado emocional del que tenía al comenzar.

Pequeños detalles que distinguen a los grandes instructores

Los mejores instructores o entrenadores personales no son solo quienes dominan la biomecánica o la fisiología del ejercicio.

Son aquellos capaces de interpretar a la persona que tienen delante.

Antes de comenzar una sesión, prueba a formular preguntas sencillas:

- “¿Cómo te encuentras hoy?”
- “¿Has descansado bien?”
- “¿Cómo ha ido tu día?”

Estas tres preguntas pueden proporcionar información suficiente para adaptar toda la sesión.

La personalización no depende únicamente de la carga o del volu-

Al final, el alumno puede olvidar cuántas repeticiones realizó o cuántos kilos levantó. Pero difícilmente olvidará cómo se sintió durante ese entrenamiento. Quizá ese sea el verdadero impacto de un gran entrenador: utilizar el ejercicio para transformar no solo el cuerpo, sino también la forma en que las personas viven, trabajan y afrontan su día a día.

men de entrenamiento. También depende del estado emocional del alumno.

Sugerencias prácticas para el día a día

Incorpora pequeñas acciones que aumenten el impacto emocional del entrenamiento:

- Comienza cada sesión con dos o tres minutos de movilidad y respiración consciente.
- Define un objetivo claro antes del primer ejercicio.
- Utiliza feedback positivo durante toda la sesión, reforzando el progreso y no solo el resultado.
- Finaliza el entrenamiento con unos minutos de recuperación activa y respiración controlada.
- Observa los cambios de humor, energía y motivación con la misma atención con la que observas la técnica de ejecución.

Son gestos sencillos, pero contribuyen a crear una experiencia mucho más positiva.

El futuro del fitness pasa por la salud emocional

El papel del instructor o entrenador personal está evolucionando.

Hoy, los alumnos buscan mucho más que perder peso o ganar masa muscular. Buscan energía para afrontar el trabajo, confianza para superar desafíos, equilibrio emocional y momentos de bienestar en una rutina cada vez más exigente.

Naturalmente, el instructor o entrenador personal no sustituye a psicólogos u otros profesionales de la salud mental. Sin embargo, puede desempeñar un papel decisivo en la promoción del bienestar a través del ejercicio, creando sesiones que respeten el estado físico y emocional de cada persona.

Al final, el alumno puede olvidar cuántas repeticiones realizó o cuántos kilos levantó. Pero difícilmente olvidará cómo se sintió durante ese entrenamiento.

Y quizá ese sea, cada vez más, el verdadero impacto de un gran instructor o entrenador personal: utilizar el ejercicio para transformar no solo los cuerpos, sino también la manera en que las personas viven, trabajan y afrontan su día a día.



Amâncio Santos

Licenciado en Ciencias del Deporte –
Mención en Educación Física y Deporte
Escolar, por la Facultad de Motricidad
Humana. Director Técnico de Balance
Company: gestor de las marcas Balance,
Fitness Factory, Vivafit, FT30 y Balance
Pilates Studio.



Entrenamiento recomendado
según tu recuperación,
sueño y actividad de hoy



WHOOP™

AI Coach

Recuperación

85% 

Óptima

ŌURA

AI Advisor

Preparado para entrenar

Carga recomendada

Moderada 

La **IA** no va a sustituir a los **entrenadores**.

Va a sustituir a los que no evolucionen

Google, WHOOP y Oura ya ofrecen coaching por inteligencia artificial las 24 horas del día. El debate sobre si la máquina sabe más que el entrenador está resuelto, y no es la pregunta que debería preocupar al sector.

Se repite mucho una pregunta en congresos, mesas redondas y artículos del sector a los que he asistido este año: ¿va la inteligencia artificial a sustituir a los entrenadores o al equipo técnico de nuestras instalaciones? Es una pregunta legítima, pero está mal planteada. Y mientras el sector sigue discutiéndola, el mercado

ya ha pasado a otra fase, y me voy a explicar:

IA y entrenador no compiten por el mismo puesto. Resuelven problemas distintos. La IA personaliza decisiones a escala: analiza miles de datos de sueño, recuperación, carga y comportamiento, y ajusta recomendaciones

en tiempo real. Eso, hasta hace poco, solo estaba al alcance de un entrenamiento personal muy premium. Hoy empieza a ser gratis, o casi.

El entrenador resuelve otra cosa: genera vínculo, entiende el contexto de vida del socio, sostiene la motivación cuando esta

falla, y convierte una intención en un hábito. Ninguna de las dos cosas sustituye a la otra. El error no es tecnológico, es de categoría: preguntar quién gana es como preguntar si gana el mapa o el conductor.

Esto ya no es un debate teórico. En mayo de 2026, Google completó el despliegue global de Google Health Coach, integrado con Gemini, y transformó la app de Fitbit en Google Health. Por 9,99 dólares al mes, cualquier usuario de un Fitbit o un Pixel Watch tiene acceso a un asesor de salud disponible 24 horas, que cruza datos de sueño, entrenamiento y datos médicos para decirle qué hacer hoy. WHOOP se movió un poco antes, pero su tecnología no estaba al alcance de muchos. Con WHOOP Coach, construido sobre tecnología de OpenAI, es capaz de dar coaching individualizado a partir de cientos de comportamientos que el usuario registra cada día. Oura ha seguido el mismo camino: su Advisor dejó de ser un chatbot genérico para convertirse en un asistente que interpreta los datos reales de cada usuario.

Ninguna de estas tres compañías vende clases ni cuotas. Venden algo mucho más valioso: la primera pregunta del día que marcará el comportamiento del usuario en ese momento ¿Qué hago? ¿Cómo estoy? ¿Qué tal he dormido? Y el mercado se lo está tomando en serio, el sector de IA aplicada al fitness y bienestar está valorado en 10.680 millones de dólares en 2025, con previsión de superar los 57.800 millones en 2035, según Polaris Market Research. Ese dinero no llega para hacer un simple contador de pasos, como lo era hasta hace no mucho. Llega para construir sistemas que se instalen en la rutina diaria del usuario, todos los días, sin necesidad de pisar un centro.

La inteligencia artificial ya no compite con el entrenador porque juega en otro terreno. Analiza miles de datos, personaliza recomendaciones y está disponible las 24 horas, pero no crea vínculo, no entiende el contexto personal del socio ni mantiene su compromiso cuando desaparece la motivación. Ese sigue siendo el verdadero valor del profesional. El entrenador que solo prescribe una rutina compite contra un asistente cada vez más potente y asequible. El que interpreta datos, acompaña, corrige y convierte una intención en un hábito no pierde protagonismo: se vuelve más imprescindible que nunca.

El verdadero problema no es la información

Y aquí es donde el sector tiene que ser honesto consigo mismo. El problema del fitness nunca ha sido la falta de información. Casi la mitad de los nuevos socios se da de baja en los primeros seis meses, y un porcentaje elevado

de socios activos no le saca rendimiento a la cuota que paga. La gente ya sabe que tiene que moverse, dormir y comer mejor. El problema no es el conocimiento. Es la adherencia.

Y ahí la IA sola tampoco resuelve nada. Sabe mucho, pero no consigue, por sí sola, que alguien cambie de comportamiento de forma sostenida. Lo interesante es lo que pasa cuando se combina con acompañamiento humano: según un estudio citado por el American Council on Exercise, a los seis meses el 83% de los clientes con entrenador personal seguía trabajando activamente hacia sus objetivos, frente a solo el 43% de quienes entrenaban por su cuenta. Y los entrenadores que incorporan IA a su servicio están viendo mejorar la adherencia al entrenamiento en un 71%, según datos de la industria recogidos por create.fit. La tecnología no gana sola. Gana cuando refuerza al profesional, no cuando intenta sustituirlo.

Por eso el sector se está moviendo, con razón, hacia un modelo híbrido. Los informes de tendencias para 2026 lo confirman: la IA se encarga del seguimiento, el análisis y el ajuste de la programación, mientras el profesional se concentra en la mentoría, la motivación y la relación. No es una versión reducida del entrenamiento personal. Es una forma más inteligente de repartir el trabajo.

Esto cambia el perfil que el sector necesita formar. El entrenador que solo sabe dar una rutina compite directamente contra un asistente gratuito o casi gratuito integrado en el reloj del socio. Y pierde. El entrenador que interpreta datos entiende la vida real de su socio y sostiene el hábito cuando la motivación decae, no tiene sustituto posible. La IA da respuestas. El entrenador da sentido.

El mayor riesgo para los gimnasios no es que la inteligencia artificial les quite socios, sino que les quite la relación diaria con ellos. Si el usuario consulta cada mañana a Google, WHOOP u Oura para decidir cómo entrenar, el centro deja de ser el lugar donde se toman las decisiones. La respuesta no pasa por intentar competir con la tecnología, sino por integrarla y aportar aquello que ninguna IA puede ofrecer: acompañamiento humano, interpretación de los datos, comunidad, corrección técnica y la capacidad de sostener el compromiso cuando la motivación empieza a fallar.

Para los operadores, esto no es una reflexión académica. Es una decisión de posicionamiento. Si Google, Apple y WHOOP se están convirtiendo en el lugar donde el socio decide qué hacer cada día, el riesgo real no es perder socios: es perder la interfaz, dejar de ser el punto donde se toma la decisión.

La respuesta no es competir en tecnología (ahí no hay partida que ganar contra compañías con esos recursos). La respuesta es apropiarse de lo que la tecnología no puede dar: ejecución, corrección técnica en directo, comunidad real y una relación que sostenga el compromiso cuando el dato, por sí solo, no basta. Eso significa formar al equipo para leer e interpretar los datos que ya trae el socio en su muñeca, en lugar de ignorarlos. Significa diseñar puntos de contacto humano que complemen-

ten el seguimiento automático, no que lo dupliquen. Y significa dejar de regalar esa interpretación como un extra simpático y empezar a venderla como lo que realmente es: el valor diferencial del centro.

El modelo que va a ganar esta década no es el gimnasio, ni la app, ni la IA por separado. Es el sistema donde la IA personaliza, el dato informa y el humano conecta. La tecnología ya sabe qué recomendar. Lo que todavía no sabe hacer (y probablemente tarde en saber) es conseguir que ese consejo se cumpla un martes de julio a las siete de la mañana, cuando el socio ya está pensando en sus vacaciones. Ese sigue siendo trabajo de las personas.

La pregunta, entonces, no es si la IA va a sustituir a los entre-

nadores. Es si los centros van a construir, a tiempo, el modelo híbrido que convierte esa tecnología en ventaja, o si van a dejar que otros, sin gimnasio ni entrenadores, se queden con la relación diaria con sus socios.

El autor, Jorge Rosales, desarrollará este análisis en profundidad en TrendFit 2026, el próximo 17 de septiembre en Barcelona.



Jorge Rosales

Consultor en Management around Sports (MAS),
Especializado en tendencias,
retención y estrategia comercial
para centros deportivos



Disfruta de su delicioso sabor en cualquier momento del día. La versión más cómoda y lista para tomar de tu aislado preferido.



Valoración de la **VICTORIA Y LA DERROTA** en las competiciones deportivas

Hasta hace poco la medicina y ciencias del deporte eran ciencias marginales. En la actualidad estas ramas del conocimiento se aplican en entrenamientos, competiciones, publicidad, educación, relaciones públicas, estrategias financieras, selección de personal, técnicas de supervivencia, e incluso preparación de astronautas.

Tales conocimientos proporcionaron una mayor capacidad física, intelectual, y emocional, además de herramientas de superación personal ante el éxito y el fracaso. Ello incluye la actitud ante la victoria y la derrota en las competiciones deportivas.

La conciencia supone una actividad reflexiva. En los reflejos complejos, entre todo estímulo y respuesta se interpone un pensamiento cuya base operativa depende del sistema de creencias del individuo. Saber situar

objetivamente nuestro texto de habilidades e imperfecciones personales dentro de un contexto determinado no es tarea fácil. Y no lo es porque uno es constantemente observado, evaluado, clasificado, y juzgado según las circunstancias.

Tales juicios y evaluaciones no siempre son los más acertados ya que múltiples errores, equivocaciones, distorsiones, y tergiversaciones cognitivas intervienen de forma decisiva en el proceso global. En tales casos, evidentemente, evidente miente.

El triunfo o éxito deportivo se define como el cumplimiento de las expectativas, metas, y propósitos. El verdadero éxito deportivo radica en triunfar y vivir de forma coherente con los propios valores, así como encontrar plenitud, paz, y satisfacción en el proceso. Por otro lado, el fracaso deportivo consiste en la falta de éxito o un resultado adverso en una determinada competición.

El fracaso consiste en una emoción intensa, vital, dolorosa, inevitable y, según se mire, sumamente beneficiosa para el desarrollo personal. Con el fracaso siempre hay dolor y sufre la autoestima, pero de él se aprenden muchos elementos altamente beneficiosos si la experiencia es entendida, valorada, y afrontada con madurez, valentía, honradez, y voluntad de superación. Si bien el dolor ante un fracaso es obligatorio, el sufrimiento es opcional.

En cualquier competición deportiva existen tres fases sucesivas que siempre se repiten: 1.- propósito (el deseo e intención de realizar algo); 2.- acción (poner en práctica el propósito); y 3.- finalización (lograr, o no lograr, el objetivo deseado). Según Pablo Picasso (1881-1973), la fase de acción es la

clave fundamental de todo éxito, siendo en la finalización donde ocurre un peligroso y, a menudo tan equivocado, juicio valorativo.

La derrota o el fracaso puede suceder por error y/o equivocación en el planteamiento del propósito, intenciones equivocadas, pretensiones ilusorias, objetivos inalcanzables, sobrevaloración de las propias habilidades, entre otras. También puede suceder por error y/o equivocación en la fase de acción, hecho que no siempre depende pura y exclusivamente del individuo en cuestión.

Típicamente, la derrota o el fracaso se manifiesta mediante una sensación de vacío interior y ansiedad existencial. Puede ser tanto por motivos reales o imaginarios, pero el sujeto se siente insatisfecho consigo mismo, con su rendimiento, y avergonzado ante sus compañeros de equipo.

La valoración del éxito y el fracaso deportivo siempre debe ser realizada partiendo de dos puntos de vista fundamentales: 1.- el análisis objetivo (realizado desde el exterior de la acción realizada y, sobre todo, del logro o no logro final de los objetivos); y 2.- la percepción subjetiva (realizado desde el interior del sujeto según el grado de satisfacción personal obtenido). Cabe mencionar que ambas evaluaciones raras veces coinciden.

El auténtico valor del éxito o el fracaso deportivo se debe buscar en la integración mental y en la repercusión afectiva que ambos conceptos - objetivo y subjetivo - ejercen sobre el sujeto. Esto se debe a que ambas valoraciones y enjuiciamientos pueden determinar la sucesiva forma de actuar, bien a modo de estímulo positivo motivador (en el caso del éxito), o bien como esti-

mulo negativo inhibitor (en el caso del fracaso).

Algunos deportistas actúan de acuerdo a la ley del "todo o nada." Son personas que poseen una sensibilidad y un perfeccionismo obsesivo y exagerado, donde su equivocada filosofía se basa en pensar que es preferible no actuar sin arriesgar nada, que actuar con el riesgo de fracasar. Saber actuar en consecuencia siempre encierra posibilidades de éxito o fracaso, mientras que el no actuar representa un fracaso desde el comienzo y siempre.

La plena satisfacción tras una tarea realizada es algo que pocas veces se logra. No es más ganador quien no fracasa, sino quien es capaz de recuperarse del fracaso una y otra vez, confiar en sí mismo ... y seguir adelante. Paradójicamente, y en múltiples ocasiones, es considerablemente más complicado y difícil que un deportista logre recuperarse de un gran éxito que de un gran fracaso.

Por lo tanto, ante una derrota o fracaso deportivo hay que adoptar una cuádruple visión y actitud: 1.- plena aceptación del hecho; 2.- valoración objetiva con intención de superarlo; 3.- extraer sus consecuencias positivas y descartar las negativas; y 4.- impedir que se instaure la duda sobre la propia identidad, la autoestima, y lo que el deportista es capaz de realizar.



**Guillermo
A. Laich de Koller**
Doctor en Medicina y Cirugía

El ejercicio físico como HERRAMIENTA para reducir el dolor menstrual

La dismenorrea primaria es, con diferencia, el trastorno menstrual más frecuente entre mujeres en edad reproductiva, en torno al 71% de las mujeres en edad fértil, siendo la edad menor de 25 años y residir en países menos desarrollados factores asociados a mayor prevalencia (de Arruda et al., 2026).

La dismenorrea primaria se define como dolor uterino cíclico sin patología pélvica identificable, con inicio habitual dentro de los tres años posteriores a la menarquia, y espasmos cólicos suprapúbicos que aparecen entre 8 y 72 horas tras el comienzo de la menstruación (Ferries-Rowe et al., 2020). Se asocia a fatiga y otros síntomas sistémicos (de Arruda et al., 2026), alteraciones del sueño y malestar psicológico (Adib-Rad et al., 2022). Constituye además una de las principales causas de absentismo escolar y laboral entre mujeres jóvenes (Donayeva et al., 2023; Serya et al., 2025).

El abordaje terapéutico convencional se apoya en antiinflamatorios no esteroideos (AINEs), recomendados como primera línea en las guías de consenso (Guimarães & Póvoa, 2020). Sin

embargo, estos fármacos pueden producir molestias gastrointestinales, alteraciones renales y otros efectos adversos asociados a fármacos sintéticos (Teimoori et al., 2016). También se prescribe clínicamente el uso de anticonceptivos orales combinados, los cuales pueden aumentar el riesgo de sangrados irregulares, ganancia de peso y episodios tromboembólicos venosos (Morimont et al., 2021).

Estos efectos secundarios han impulsado, en las últimas tres décadas, la búsqueda de alternativas terapéuticas como el ejercicio físico (Nasri et al., 2016).

Desde el punto de vista fisiológico, el principal factor implicado en la dismenorrea es el aumento de prostaglandinas (especialmente la $\text{PGF2}\alpha$) en el fluido mens-



trual, que estimulan contracciones miométricas y reducen el flujo sanguíneo uterino, provocando la hipoxia uterina responsable del dolor (Dawood, 2006).

Se han propuesto varios mecanismos por los que el ejercicio contrarrestaría este proceso: estimularía la liberación de endorfinas, cannabinoides endógenos y macrófagos antiinflamatorios que elevan el umbral del dolor (Jaleel et al., 2022), y mejoraría la circulación sanguínea uterina, ayudando a eliminar el exceso de prostaglandinas (Dmitrović, 2000). En el caso concreto del ejercicio aeróbico de mayor intensidad, se ha documentado un mecanismo hormonal adicional: el aumento de progesterona suprimiría la síntesis de prostaglandinas por una relación de regulación inversa (Huang et al., 2022).

Por todo ello, el objetivo de este artículo es ofrecer una lectura crítica y aplicada de la evidencia más reciente, para poder trasladar recomendaciones de ejercicio útiles y bien fundamentadas a la práctica diaria.

Para ello hemos analizado siete revisiones publicadas recientemente sobre el tema en cuestión (Armour

Cualquier programa de ejercicio regular, sostenido durante al menos cuatro semanas y adaptado a la tolerancia de cada mujer, reduce el dolor menstrual de forma clínicamente relevante. La evidencia científica muestra además que los mayores beneficios aparecen a partir del segundo ciclo menstrual, lo que convierte a la constancia en el principal factor de éxito.

et al., 2019; Arroyo-Fernández et al., 2026; Cai et al., 2025; Li et al., 2024; Tsai et al., 2024; Xiang et al., 2025; Zheng et al., 2024). En conjunto, estos trabajos confirman de forma consistente que el ejercicio reduce la intensidad y, en muchos casos, también la duración del dolor menstrual, con tamaños de efecto que superan el umbral de relevancia clínica.

Concretamente, Armour et al. concluye que el ejercicio (de cualquier tipo, realizado al menos 45-60 minutos, 3 o más veces por semana) reduce el dolor en aproximadamente 25 mm en escala



La modalidad concreta de ejercicio parece ser menos importante que la adherencia al entrenamiento. Fuerza, ejercicio aeróbico, pilates, intervenciones mente-cuerpo o ejercicios de relajación han demostrado beneficios, aunque la investigación todavía no permite afirmar que exista un único método claramente superior al resto.

VAS frente a no-tratamiento (Armour et al., 2019). En su caso, Zheng et al. encuentra reducciones de hasta 5,2 puntos con entrenamiento de fuerza (Zheng et al., 2024), y Cai et al. reportan una reducción media de 1,73 en SMD solo con ejercicio aeróbico (Cai et al., 2025).

También hay coincidencia en que los beneficios no se limitan al dolor puntual, sino también a mejoras significativas en severidad global de síntomas, duración del dolor, calidad de vida y calidad del sueño (Arroyo-Fernández et al., 2026). Por lo que la práctica de ejercicio se

propone como la opción óptima para el manejo de la dismenorrea primaria, incluso en comparación con terapias no farmacológicas (acupuntura, calor tópico, aromaterapia, TENS...) (Li et al., 2024).

Existe cierta discrepancia en cuanto al tipo de ejercicio más efectivo para intervenir en esta necesidad, ya que se ha encontrado buenos resultados en la práctica de entrenamiento de fuerza (Xiang et al., 2025; Zheng et al., 2024), en ejercicios de relajación (Tsai et al., 2024) y, aunque basado en pocos estudios, en el pilates (Cai et al., 2025), entre otros.

Arroyo-Fernández et al. nos aporta unas conclusiones muy útiles, pues indica que el tipo de ejercicio a usar dependerá del objetivo. Así mismo indica que intervenciones mente-cuerpo y de estiramiento mostraron mayores beneficios sobre la severidad global de síntomas, mientras que el entrenamiento aeróbico y de fuerza fueron superiores para la intensidad del dolor específicamente (Arroyo-Fernández et al., 2026).

Respecto a lo comentado, debemos destacar que el nivel de certeza de la evidencia en cuanto a las comparaciones dadas para buscar la modalidad de ejercicio más efectiva es moderado o bajo debido a la heterogeneidad de los estudios. Esto no invalida el mensaje central —el ejercicio ayuda—, pero sí debería moderar la firmeza con la que prescribimos un tipo concreto de ejercicio como “el mejor”, dado que la propia investigación aún no se pone de acuerdo en ese punto.

En cuanto al volumen de entrenamiento, los beneficios ya son perceptibles a partir de las 4 semanas, pero los programas que superan las 8 semanas parecen aportar mayores beneficios (Xiang et al., 2025; Zheng et al., 2024). Xiang et al. (2025) proponen, además, unos parámetros concretos: sesiones de más de 30 minutos, frecuencia supe-

HALLAZGO CONSISTENTE	PRESENTE EN
 Realizar ejercicio físico reduce el dolor menstrual de forma clínicamente relevante	 Las 7 revisiones
 Los beneficios requieren al menos 4-8 semanas de práctica regular	 Armour 2019, Zheng 2024, Xiang 2025, Arroyo-Fernández 2026
 El efecto se amplifica a partir del segundo ciclo menstrual respecto al primero	 Zheng 2024, Arroyo-Fernández 2026
 No existe un único tipo de ejercicio "ganador" avalado de forma unánime	 Armour 2019, Zheng 2024, Tsai 2024, Xiang 2025, Cai 2025, Arroyo-Fernández 2026

rior a 3 veces por semana, hasta acumular un mínimo de 90 minutos semanales. Los mayores beneficios se observan a partir del segundo ciclo menstrual tras iniciar el programa, lo que confirma que la constancia es uno de los factores más determinantes de la intervención (Arroyo-Fernández et al., 2026; Cai et al., 2025; Xiang et al., 2025; Zheng et al., 2024).

En la Tabla 1 podemos ver un consenso práctico basado en los datos coincidentes entre las 7 revisiones analizadas.

Por lo tanto, podemos decir que cualquier programa de ejercicio regular, sostenido al menos 4 semanas y adaptado a la tolerancia de la cliente, reduce el dolor menstrual. La elección de modalidad concreta (fuerza, aeróbico, mente-cuerpo o relajación) importa menos que la constancia en el entrenamiento, y este siempre puede ajustarse según si se prioriza el dolor puntual, la severidad global de síntomas o la adherencia.

Desde nuestra posición, seguiremos estando atentos a la ciencia, intentando estar a la vanguardia de los beneficios que aporta el ejercicio físico en las diferentes etapas vitales y situaciones específicas de la mujer, favoreciendo de esta manera una adecuada intervención desde nuestro ámbito laboral para

una mejora en la salud y calidad de vida de nuestras entrenadas.

Bibliografía

- Adib-Rad, H., Kheirkhah, F., Faramarzi, M., Omidvar, S., Basirat, Z., & Haji Ahmadi, M. (2022). Primary Dysmenorrhea Associated with Psychological Distress in Medical Sciences Students in The North of Iran: A Cross-Sectional Study. *International Journal of Fertility & Sterility*, 16(3), 224-229. <https://doi.org/10.22074/ijfs.2022.542056.1216>
- Armour, M., Ee, C. C., Naidoo, D., Ayati, Z., Chalmers, K. J., Steel, K. A., de Manincor, M. J., & Delshad, E. (2019). Exercise for dysmenorrhoea. *The Cochrane Database of Systematic Reviews*, 9(9), CD004142. <https://doi.org/10.1002/14651858.CD004142.pub4>
- Arroyo-Fernández, R., Liria-Romero, C., Quezada-Bascuñán, C. A., Cigarroa, I., Marzetti, E., & Bravo-Esteban, E. (2026). Effectiveness of Therapeutic Exercise in Reducing the Severity of Primary Dysmenorrhea and Associated Symptoms: A Systematic Review and Meta-Analysis. *Journal of Clinical Medicine*, 15(12). <https://doi.org/10.3390/jcm15124418>
- Cai, J., Liu, M., Jing, Y., Yin, Z., Kong, N., & Guo, C. (2025). Aerobic exercise to alleviate primary dysmenorrhea in adolescents and young women: A systematic review and meta-analysis of randomized controlled trials. *Acta Obstetrica et Gynecologica Scandinavica*, 104(5), 815-828. <https://doi.org/10.1111/aogs.15042>
- Dawood, M. Y. (2006). Primary dysmenorrhea: advances in pathogenesis and management. *Obstetrics and Gynecology*, 108(2), 428-441. <https://doi.org/10.1097/01.AOG.0000230214.26638.0c>
- de Aranda, G. T., Barbosa-Silva, J., Driusso, P., Pathmanathan, C., Armijo-Olivo, S., & Avila, M. A. (2026). Worldwide prevalence of dysmenorrhea: a systematic review and meta-analysis across 70 countries. *Pain*, 167(1), 41-55. <https://doi.org/10.1097/j.pain.0000000000003768>
- Dmitrović, R. (2000). Transvaginal color Doppler study of uterine blood flow in primary dysmenorrhea. *Acta Obstetrica et Gynecologica Scandinavica*, 79(12), 1112-1116. <https://doi.org/10.1034/j.1600-0412.2000.0790121112.x>
- Donayeva, A., Amanzholyky, A., Abdelazim, I., Nurgaliyeva, R., Gubasheva, G., Saparbayeva, S., Ayaganov, D., Kaldybayeva, A., & Samaha, I. (2023). The impact of primary dysmenorrhea on adolescents' activities and school attendance. *Journal of Medicine and Life*, 16(10), 1462-1467. <https://doi.org/10.25122/jml-2023-0247>
- Ferries-Rowe, E., Corey, E., & Archer, J. S. (2020). Primary Dysmenorrhea: Diagnosis and Therapy. *Obstetrics and Gynecology*, 136(5), 1047-1058. <https://doi.org/10.1097/AOG.0000000000004096>
- Guimarães, I., & Póvoa, A. M. (2020). Primary Dysmenorrhea: Assessment and Treatment. *Revista Brasileira de Ginecologia e Obstetricia : Revista Da Federacao Brasileira Das Sociedades de Ginecologia e Obstetricia*, 42(8), 501-507. <https://doi.org/10.1055/s0040-1712131>
- Huang, W.-C., Chiu, P. C., & Ho, C. H. (2022). The Sprint Interval Exercise Using a Spinning Bike Improves Physical Fitness and Ameliorates Primary Dysmenorrhea Symptoms Through Hormone and Inflammation Modulations: A Randomized Controlled Trial. *Journal of Sports Science & Medicine*, 21(4), 595-607. <https://doi.org/10.52082/jssm.2022.595>

- Jaleel, G., Shaphe, M. A., Khan, A. R., Malhotra, D., Khan, H., Parveen, S., Qasheesh, M., Beg, R. A., Chahal, A., Ahmad, F., & Ahmad, M. F. (2022). Effect of Exercises on Central and Endocrine System for Pain Modulation in Primary Dysmenorrhea. *Journal of Lifestyle Medicine*, 12(1), 15-25. <https://doi.org/10.15280/jlm.2022.12.1.15>
- Li, X., Hao, X., Liu, J.-H., & Huang, J.-P. (2024). Efficacy of non-pharmacological interventions for primary dysmenorrhoea: a systematic review and Bayesian network meta-analysis. *BMJ Evidence-Based Medicine*, 29(3), 162-170. <https://doi.org/10.1136/bmjebm-2023-112434>
- Marimón, L., Haguet, H., Dogné, J.-M., Gaspard, U., & Douxfils, J. (2021). Combined Oral Contraceptives and Venous Thromboembolism: Review and Perspective to Mitigate the Risk. *Frontiers in Endocrinology*, 12, 769187. <https://doi.org/10.3389/fendo.2021.769187>
- Nasri, M., Barati, A. H., & Ramezani, A. (2016). The effects of aerobic training and pelvic floor muscle exercise on primary dysmenorrhea in adolescent girls. *Journal of Clinical Nursing and Midwifery*, 5(3), 53-61.
- Serya, H., Elkurdy, R., Seria, E., & El-Gilany, A.-H. (2025). Dysmenorrhea among working women and its effect on their work productivity and activity impairment. *The Journal of the Egyptian Public Health Association*, 100(1), 18. <https://doi.org/10.1186/s42506-025-00199-7>
- Teimoori, B., Ghosemi, M., Hoseini, Z. S. A., & Razavi, M. (2016). The Efficacy of Zinc Administration in the Treatment of Primary Dysmenorrhea. *Oman Medical Journal*, 31(2), 107-111. <https://doi.org/10.5001/omj.2016.21>
- Tsai, I.-C., Hsu, C.-W., Chang, C.-H., Lei, W.-T., Tseng, P.-T., & Chang, K.-V. (2024). Comparative Effectiveness of Different Exercises for Reducing Pain Intensity in Primary Dysmenorrhea: A Systematic Review and Network Meta-analysis of Randomized Controlled Trials. *Sports Medicine - Open*, 10(1), 63. <https://doi.org/10.1186/s40798-024-00718-4>
- Xiang, Y., Li, Q., Lu, Z., Yu, Z., Ma, G., Liu, S., & Li, Y. (2025). Efficacy and safety of therapeutic exercise for primary dysmenorrhea: a systematic review and meta-analysis. *Frontiers in Medicine*, 12, 1540557. <https://doi.org/10.3389/fmed.2025.1540557>
- Zheng, Q., Huang, G., Cao, W., & Zhao, Y. (2024). Comparative effectiveness of exercise interventions for primary dysmenorrhea: a systematic review and network meta-analysis. *BMC Women's Health*, 24(1), 610. <https://doi.org/10.1186/s12905-024-03453-w>



Francisco José Rodríguez López
Investigación en la Mujer, Ciencias del Entrenamiento y la Salud (IMUCES)

Actividades de Post Parto

como estrategia de fidelización en los CENTROS DEPORTIVOS

En un mercado cada vez más competitivo, los centros deportivos necesitan ir más allá de ofrecer salas de musculación o clases colectivas tradicionales. La diferenciación pasa por crear experiencias que respondan a las necesidades específicas de distintos segmentos de la población. Uno de los colectivos con mayor potencial de fidelización es el de las mujeres durante el embarazo y, especialmente, en el periodo posterior al parto.

España registra anualmente alrededor de 320.000 nacimientos, lo que supone cientos de miles de mujeres que cada año atraviesan el proceso de recuperación física y emocional tras el parto. Este grupo representa una oportunidad para los centros deportivos que buscan ampliar su base de clientes mediante servicios especializados y de alto valor añadido.

El post parto es una etapa en la que la mujer necesita recuperar progresivamente su condición física, fortalecer la musculatura abdominal y del Suelo Pélvico,

mejorar la postura, prevenir dolores musculoesqueléticos y retomar la actividad física de forma segura. Sin embargo, muchas madres encuentran dificultades para acceder a programas adaptados a sus necesidades, lo que genera una importante demanda todavía insuficientemente cubierta.

Según la Organización Mundial de la Salud (OMS), las mujeres en el post parto sin contraindicaciones médicas deberían realizar al menos 150 minutos semanales de actividad física moderada, incluyendo ejercicios de fortalecimiento muscular y entrenamiento específico del Suelo Pélvico. A pesar de estas recomendaciones, numerosos estudios muestran que una gran parte de las mujeres reduce considerablemente su nivel de actividad física tras el nacimiento de un hijo debido a la falta de tiempo, información o recursos especializados.

En Europa, la práctica de actividad física sigue siendo una asignatura pendiente. El último Eurobarómetro sobre Deporte y Actividad Física indica que aproximadamente el 45% de los ciudadanos europeos nunca realiza ejercicio o deporte, siendo las mujeres quienes presentan mayores tasas de inactividad en numerosas franjas de edad. Esta reali-

“Más del 80 % de las mujeres presenta algún grado de disfunción del suelo pélvico tras el embarazo y entre un 30 % y un 60 % desarrolla diástasis abdominal. La evidencia científica demuestra que los programas de ejercicio supervisado favorecen una recuperación funcional más rápida, reducen el dolor lumbar y mejoran la calidad de vida durante el postparto.”

dad pone de manifiesto la necesidad de que los centros deportivos desarrollen propuestas específicas que faciliten la incorporación o reincorporación de este colectivo a la práctica deportiva.

Desde una perspectiva empresarial, las clases de post parto constituyen una excelente herramienta de fidelización. Una madre que encuentra un entorno profesional, seguro y adaptado a sus necesidades tiene muchas más probabilidades de mantener su vinculación con el centro durante meses e incluso años. A diferencia de otros servicios más generalistas, los programas espe-

cializados generan un elevado componente emocional, ya que acompañan a la usuaria en un momento especialmente importante de su vida.

Además, estas actividades suelen generar una fuerte recomendación boca a boca. Las madres comparten experiencias, intercambian información y buscan referencias de confianza. Una experiencia positiva puede traducirse en nuevas altas procedentes de recomendaciones personales, uno de los canales de captación con mayor tasa de conversión y menor coste para cualquier negocio.

Otro aspecto relevante es el aumento del valor del ciclo de vida del cliente (Customer Lifetime Value). Una mujer que comienza asistiendo a clases durante el embarazo puede continuar posteriormente con programas de recuperación post parto, entrenamiento de fuerza, pilates, yoga, entrenamiento funcional o actividades familiares. De esta manera, el centro deportivo no solo incrementa la duración media de la permanencia del cliente, sino también el consumo de diferentes servicios complementarios.

La especialización también mejora el posicionamiento de la marca. Los centros deportivos que ofrecen programas de embarazo y post parto transmiten una imagen de compromiso con la salud, la prevención y el ejercicio basado en la evidencia científica. Este posicionamiento resulta especialmente atractivo para un público que valora la profesionalización y la seguridad en una etapa tan delicada.

No obstante, para que estas clases sean realmente un elemento diferenciador, deben estar diseñadas y dirigidas por profesionales con formación específica. La recuperación post parto requiere



“Una mujer que comienza asistiendo a un gimnasio durante el embarazo puede continuar posteriormente con programas de recuperación postparto, entrenamiento de fuerza, pilates, yoga o actividades familiares. Este recorrido incrementa el valor del cliente a largo plazo y convierte la maternidad en uno de los itinerarios de fidelización más sólidos para cualquier centro deportivo.”

conocimientos sobre Suelo Pélvico, diástasis abdominal, control respiratorio, readaptación al esfuerzo y progresión del entrenamiento. Una programación adecuada reduce el riesgo de lesiones y aumenta significativamente la satisfacción de las usuarias.

Los centros deportivos también pueden establecer alianzas con fisioterapeutas especializados en Suelo Pélvico, matronas, ginecólogos o centros sanitarios, generando redes de colaboración que aporten mayor credibilidad y faciliten la captación de nuevas clientas. Este modelo multidisciplinar ya está consolidado en numerosos países europeos y responde a una demanda creciente de servicios integrales relacionados con la salud femenina.

La realidad demográfica y social también favorece este tipo de programas. Las madres buscan cada vez más espacios donde puedan realizar ejercicio en un ambiente seguro, compartir experiencias con otras mujeres y recuperar su bienestar físico sin renun-

ciar al cuidado de sus hijos. Muchos centros incorporan además opciones de asistencia con el bebé o espacios adaptados, aumentando todavía más el atractivo de la oferta.

En definitiva, las clases de post parto ya no deben considerarse únicamente una actividad complementaria dentro de un centro deportivo. Constituyen una auténtica estrategia de negocio capaz de mejorar la captación, aumentar la fidelización, elevar el valor del cliente a largo plazo y reforzar el posicionamiento del centro como referente en salud y ejercicio físico. En un contexto donde la personalización y la especialización marcan la diferencia, invertir en programas de postparto representa una decisión con un elevado retorno tanto desde el punto de vista social como empresarial.



Mariela Villar

Doctora en Economía y Empresa
Creadora de Embarazo Activo®
- Post Parto Activo®
Suelo Pélvico Activo® -
Activedemy®

expertos

GYM FACTORY cuenta con los mejores colaboradores de nuestro país, expertos en las diferentes áreas imprescindibles para el buen funcionamiento de una instalación deportiva. Si quieres saber más sobre estos expertos y empresas, entra en nuestra página web: www.gymfactory.net -> expertos



Guillermo A. Laich de Koller

- Prof. Dr. Guillermo A. Laich de Koller.
- Profesor de Patología Médica y Quirúrgica.
- Universidad Alfonso X el Sabio (UAX - Madrid).
- Licenciado en Medicina y Cirugía (Universidad Complutense de Madrid).
- Doctor en Medicina y Cirugía (Universidad de Alcalá de Henares).
- Especialista en Cirugía Plástica, Reconstructiva y Estética (MIR).
- Máster de Especialista Universitario en Salud Mental/Psiquiatría (Universidad de León, Instituto de Neurociencias y Salud Mental de Barcelona).
- Médico Especialista Asociado (Clínica Mediterránea de Neurociencias de Alicante).
- Especialización Internacional en Medicina y Ciencias del Deporte (EEUU, y Europa).
- Director Médico: Centro Médico Estético: Las Rozas (Las Rozas, Madrid).
- www.guillermolaich.com



Francisco José Rodríguez López

- Graduado en Ciencias de la Actividad Física y el Deporte (Col. 55275 Colef. Andalucía).
- Máster en Actividad Física y Calidad de Vida en Personas Adultas y Mayores (US).
- Máster Universitario en Formación para el Profesorado de Educación Secundaria Obligatoria, Bachillerato, Formación Profesional (especialidad en Educación Física) (VIU).
- Posgrado en Actividad Física en Poblaciones con Patologías (UCAECE).
- Posgrado en Entrenamiento de la Fuerza (UCAECE).
- Posgrado en Actividad Física en el Adulto Mayor (UCAECE).
- Creador y director de Investigación en la Mujer, Ciencias del Entrenamiento y la Salud (IMUCES) – www.imuces.com
- Entrenador especializado en mujeres embarazadas y postparto.



Iván Gonzalo Martínez

- Licenciado en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte.
- Máster Oficial en Investigación CAFYD.
- Postgrado en Nutrición Deportiva (UCA).
- Postgrado en Entrenamiento Funcional (CAECE).
- Postgrado en Entrenamiento de Fuerza y Potencia (UCO).
- Entrenador Personal Certificado (ACE, ACSM, RU, FEH; NSCA-CPT,*D, FEDA).
- CSCS * D, Director Asociación Profesional de Entrenamiento Personal (APEP).
- Profesor Universidad Francisco de Vitoria
- Strength and Conditioning Advisor Madrid Bravos.
- Creador de la Metodología Elements™ y director de investigación del Elements Research Group.
- www.elementssystem.com



Mariela Villar

- Creadora & Directora del Sistema Embarazo Activo® www.embarazoactivo.com. Formadora en Argentina, Colombia, Chile, España, Perú, México.
- Avales: ACSM - American College of Sports Medicine, NASM - National Academy of Sport Medicine, AFAA - Athletics and Fitness Association of America
- Phd Candidate - Economía & Empresa. Universidad Castilla La Mancha.
- GO Fit. Formadora y referente Actividades con Embarazadas y Post Parto, España y Portugal.
- Asesora de contenidos ALTAFIT Gimnasios.
- Coordinación Programa RSE - Talleres de Actividad Física para embarazadas y mamás recientes. Unidad Penitenciaria 31. Bs. As. Argentina (2012 – 2014), Aranjuez, Madrid, España (2018)
- Docente Universidad Nacional de La Plata y Universidad de Bs. As., Argentina (1998–2012).
- Máster en Marketing y Dirección Estratégica de Empresas. UCLM.
- Post Grado Iberoamericano en RSE. UCLM
- Lda. en Administración. Universidad de Buenos Aires. Argentina.
- Prof. Universitaria Educación Física. Universidad Nacional de La Plata. Argentina.



Amâncio Santos

- Licenciado en Educación Física por la Facultad de Motricidad Humana de la Universidad de Lisboa (2001).
- Director Técnico de BALANCE COMPANY.
- Master Training Iberia de Technogym,
- Primer Gerente del Club y director de Operaciones de Fitness Hut
- Instructor y entrenador personal en la cadena Holmes Place.
- Especialización en Crossfit L1 Trainer Course (Paris_2013) y el Crossfit L2 Prep. Coach Course (Amsterdam_2014).
- Atleta de alta competición en los 110 metros vallas



Santiago Liébana Rado

- MasterTrainer Fitness G. SectorFitness European Academy.
- Delegado Baleares SEA.
- Director Técnico HealthStudio European Academy.
- Organizador Congreso Wellness y Ed. Física en Palma de Mallorca.
- Autor Manual Act. Colectivas SEA y CKB.
- Profesor cursos Act. Dirigidas y Ent. Personal para Baleares.
- Embajador IIDCA.
- Presentar nacional e internacional en Convenciones y Congresos relacionados con el Fitness desde 2004.
- Coordinador Gimnàs Olímpic (Palma de Mallorca).



Jorge Rosales

- Director de Comunicación, Marketing e Innovación en Management Around Sports (desde 2009)
- +15 años liderando estrategia de marketing y comunicación en el sector deportivo
- MBA – Máster en Administración y Dirección de Empresas
- Máster en Marketing Digital y Analytics (Escuela de Negocios Europea de Barcelona)
- Especialista en aperturas de centros deportivos
- Docente de Marketing, Marketing Digital y Design Thinking en universidades de España y México
- Ponente en eventos del sector deportivo y fitness a nivel internacional
- Especialista en Innovación Empresarial con Metodologías Ágiles e IA (AENOR)

anuncios por palabras

Para más información sobre estos traspasos o para traspasar tu gimnasio puede ser sencillo si cuentas con los expertos adecuados. En el sector fitness, gestionamos operaciones discretas, seguras y rentables. Contacta en gymma.es y te acompañamos en todo el proceso. Llama al 630 744 086 o a través de la web <https://gymma.es>.

■ **Traspaso de centro deportivo Sevilla.** Se ofrece en traspaso un excelente gimnasio de 1.290 m² ubicado estratégicamente en un local comercial. El activo destaca por su completa distribución, que incluye una amplia sala de fitness y cuatro salas destinadas a actividades dirigidas. Equipado con todo tipo de maquinaria de alta gama, el centro cuenta con una cartera consolidada en una zona con alta renta per cápita. Con un contrato de alquiler estable representa una inversión "llave en mano" idónea en una zona de alta demanda. Un negocio listo para rentabilizar desde el primer día.

■ **Traspaso de centro deportivo en Vitoria-Gasteiz.** Se ofrece en traspaso un emblemático y espectacular complejo de más de 6.500 m² ubicado de forma estra-

tégica y totalmente remodelado. El activo destaca por su completísima distribución, que incluye una de las mayores salas de fitness de la ciudad, zona de actividades dirigidas y muchas más zonas específicas a explotar. Todo el complejo cuenta con maquinaria de alta gama, además de una exclusiva zona wellness con piscina climatizada y spa completo. Con una trayectoria consolidada y una amplísima cartera de abonados activos, representa una inversión "llave en mano" idónea, situada en un área de alta demanda. Un negocio muy rentable y listo para operar desde el primer día.

■ **Traspaso de Centro Brooklyn Fitboxing en Campo de las Naciones. Madrid.** Se traspasa club boutique de la marca líder del sector, ubicado estratégicamente en la calle Tomás Redondo de

Madrid. Situado en una zona empresarial y residencial de alta renta per cápita, el local goza de una ubicación privilegiada con excelentes conexiones y gran facilidad de aparcamiento. Las instalaciones, modernas y totalmente climatizadas, cuentan con el equipamiento oficial de última generación optimizado para su reconocido modelo de negocio de alta rentabilidad basado en boxeo sin contacto y monitorización digital interactiva en los sacos. Con una comunidad de socios muy fidelizada, valoraciones excepcionales en Google (4.7 estrellas) y una operativa automatizada y eficiente, es una inversión llave en mano que no puedes dejar pasar.

■ **Traspaso de centro deportivo en Sevilla.** Se ofrece en traspaso este gimnasio de 1.190 m² ubicado de forma estra-

tégica. El activo destaca por su distribución con una gran sala de fitness y musculación, junto a dos salas destinadas a actividades dirigidas. El centro cuenta con una cartera consolidada de clientes activos en una comarca de 350.000 habitantes con alta renta per cápita. El local ofrece muchísimas posibilidades de reposicionamiento en una zona de alta demanda. Un negocio con gran potencial para rentabilizar.

■ **Traspaso de centro deportivo en Málaga.** Se traspasa exclusivo gimnasio ubicado estratégicamente en una zona de alta renta per cápita, con excelente conectividad y gran afluencia. El activo, destaca por una distribución óptima que incluye sala de fitness, zona funcional, ciclo indoor y espacios específicos para artes marciales, boxeo y yoga. Equipado con ma-

quinaria de alta gama, el centro ofrece más de veinte programas deportivos y cuenta con una app propia para la gestión de reservas y fidelización de abonados. Con una clientela consolidada y cinco modalidades de cuotas, representa una inversión “llave en mano” ideal en un área de alta demanda. Un negocio rentable y listo para operar desde el primer día.

■ **Traspaso de Centro deportivo con SPA en la Costa del Sol.** Se ofrece en traspaso un centro deportivo espectacular de más de 1.500 m², ubicado en un punto neurálgico a solo 200 metros de la playa. Las instalaciones son de primer nivel: sala fitness con maquinaria Technogym de última generación, dos salas de actividades dirigidas y una zona de SPA. El contrato de alquiler es a largo plazo. Es una oportunidad única de adquirir un negocio de alto rendimiento en una de las zonas con mayor flujo turístico y residencial de Málaga.

■ **Centro deportivo en Traspaso en Sevilla:**

Oportunidad única para adquirir un complejo deportivo de referencia con 18.000 m² de superficie. El activo destaca por su estabilidad contractual ya que dispone de un contrato de larga duración y sin subidas de IPC, además de un alquiler bajo, lo que garantiza una rentabilidad protegida a largo plazo. Con unas Instalaciones de Alto Nivel, compuestas por una sala fitness, cross Área, múltiples salas de AADD y pistas de pádel. Incluye tenis y zona polideportiva. También encontrarás una Piscina con cubierta retráctil y SPA recién reformado, además de servicios como restaurante con vistas, ludoteca y amplias zonas verdes.

■ **Traspaso de gimnasio en Zaragoza.** Se traspasa centro deportivo de más de 800 m² en una ubicación inmejorable de Zaragoza, con posibilidad de ampliación. Es un negocio con muchos años a la espalda, que cuenta con una gran base de socios activos. Las instalaciones incluyen sala de actividades dirigidas y dos baños turcos, todo con un alquiler muy

competitivo. Es la inversión perfecta para quien busque un club con raíces y mucho recorrido en la ciudad.

■ **Centro deportivo en Traspaso en Girona.** Se traspasa activo deportivo de 1.370 m² con una cartera consolidada, además de traspaso de negocio y local. Su ubicación estratégica garantiza fluidez diaria y facilidad de parking (plazas propias para coches, motos y bicis). Instalaciones sostenibles con 25 placas solares y vestuarios reformados en 2024. Dispone de control por QR, tienda de nutrición, cafetería social y salas para terapias. Equipamiento Top con seguridad CCTV y sonido de alta fidelidad. Maquinaria en perfecto estado para una transición inmediata. Una oportunidad tecnológica y rentable “llave en mano”.

■ **Centro deportivo en Traspaso en Sevilla:** Oportunidad única para adquirir un complejo deportivo de referencia con 18.000 m² de superficie. El activo destaca por su estabilidad contractual ya que dispone

de un contrato de larga duración y sin subidas de IPC, además de un alquiler bajo, lo que garantiza una rentabilidad protegida a largo plazo. Con unas Instalaciones de Alto Nivel, compuestas por una sala fitness, cross Área, múltiples salas de AADD y pistas de pádel. Incluye tenis y zona polideportiva. También encontrarás una Piscina con cubierta retráctil y SPA recién reformado, además de servicios como restaurante con vistas, ludoteca y amplias zonas verdes.

■ **Traspaso de Centro Deportivo en Extremadura.** Se traspasa centro deportivo de referencia con más de 1.500 m² de instalaciones en nave independiente, ubicado en una zona estratégica de Mérida. Con una base de más de 1000 clientes activos y una facturación mensual que garantiza rentabilidad. La infraestructura se compone de sala fitness equipada con Technogym, piscina con zona de spa, sala de ciclo, tatami y área de fisioterapia. Además, cuenta con placas solares que optimizan los costes operativos y un contrato

de alquiler a largo plazo de 25 años.

■ **Traspaso de Centro Deportivo en Baleares.**

Se traspasa activo deportivo de referencia absoluta con más de 1.500 m² de instalaciones. El club destaca por su versatilidad y amplitud, ofreciendo una sala de musculación amplia y equipada al máximo, áreas dedicadas al cardio y una zona de entrenamiento funcional de alto nivel.

La oferta se complementa con salas polivalentes para actividades dirigidas y espacios específicos para fitness infantil, garantizando una base de socios sólida y familiar. Está en una ubicación estratégica.

■ **Traspaso de centro de entrenamiento y Fit-Boxig en Madrid.** Se traspasa centro de entrenamiento ubicado estratégicamente en un barrio céntrico de Madrid. El local destaca por su diseño moderno y un modelo de negocio de alta rentabilidad que combina boxeo funcional y entrenamiento de alta intensidad. Las instalaciones cuentan con equipamiento de última ge-

neración, sistemas digitales de monitorización y una operativa totalmente automatizada. Su ubicación en una zona de altísima densidad garantiza un flujo constante de clientes y una base de socios consolidada. Es una inversión ideal “llave en mano”, con gastos estructurales muy contenidos y máxima visibilidad en uno de los distritos con mayor demanda deportiva de la capital.

■ **Traspaso de centro deportivo en Barcelona, zona de Poble Nou.** Se traspasa centro de referencia especializado en Boxeo y Crossfight con una trayectoria sólida. Ubicado en un local amplio y moderno, el centro cuenta con instalaciones de alto rendimiento que incluyen ring profesional, zona de sacos y área de entrenamiento funcional. Con una comunidad fidelizada y programas exclusivos (femenino, infantil y competición), es un negocio con marca consolidada y excelente reputación. Una inversión ideal para profesionales del sector que busquen un club en pleno funcionamiento, con equipo experto y listo

para operar en uno de los barrios con más proyección de Barcelona.

■ **Traspaso de centro deportivo en Barcelona en zona de Maresme.**

Se traspasa espectacular centro deportivo con una infraestructura inigualable de más de 6000 m². Con una base sólida con más de 4.000 socios estables, presentando un margen de optimización muy elevado. Es un activo dominante en la zona, ideal para grupos inversores o gestores que busquen un centro de gran volumen con excelentes instalaciones exteriores y un flujo de caja recurrente. Una pieza única en el mercado lista para escalar su rentabilidad.

■ **Traspaso de gimnasio en Zaragoza.** Se traspasa centro deportivo de más de 800 m² en una ubicación inmejorable de Zaragoza, con posibilidad de ampliación. Es un negocio con muchos años a la espalda, que cuenta con una gran base de socios activos. Las instalaciones incluyen sala de actividades dirigidas y dos baños turcos, todo con un alquiler muy competitivo. Es la inver-

sión perfecta para quien busque un club con raíces y mucho recorrido en la ciudad.

■ **Traspaso de centro deportivo Sevilla.**

Se ofrece en traspaso un excelente gimnasio de 1.290 m² ubicado estratégicamente en un local comercial. El activo destaca por su completa distribución, que incluye una amplia sala de fitness y cuatro salas destinadas a actividades dirigidas. Equipado con todo tipo de maquinaria de alta gama, el centro cuenta con una cartera consolidada en una zona con alta renta per cápita. Con un contrato de alquiler estable representa una inversión “llave en mano” idónea en una zona de alta demanda. Un negocio listo para rentabilizar desde el primer día.

■ **Traspaso de centro deportivo en Vitoria-Gasteiz.**

Se ofrece en traspaso un emblemático y espectacular complejo de más de 6.500 m² ubicado de forma estratégica y totalmente remodelado. El activo destaca por su completísima distribución, que incluye una de las mayores salas

de fitness de la ciudad, zona de actividades dirigidas y muchas más zonas específicas a explotar. Todo el complejo cuenta con maquinaria de alta gama, además de una exclusiva zona wellness con piscina climatizada y spa completo. Con una trayectoria consolidada y una amplísima cartera de abonados activos, representa una inversión “llave en mano” idónea, situada en un área de alta demanda. Un negocio muy rentable y listo para operar desde el primer día.

■ **Traspaso de centro deportivo en Madrid.** Se ofrece en traspaso este emblemático gimnasio ubicado estratégicamente. El activo destaca por su completa distribución, que combina una moderna sala de fitness y musculación con salas polivalentes destinadas a actividades dirigidas y bienestar. Con una trayectoria histórica y un prestigio absoluto en el

sector, el complejo cuenta con maquinaria de alta gama y es un referente absoluto en la enseñanza de artes marciales, boxeo y disciplinas de combate. Con una cartera de abonados totalmente consolidada y fiel, representa una inversión “llave en mano” idónea, situada en una zona residencial de alta demanda.

■ **Traspaso de Centro Brooklyn Fitboxing en Campo de las Naciones. Madrid.** Se traspasa club boutique de la marca líder del sector, ubicado estratégicamente en la calle Tomás Redondo de Madrid. Situado en una zona empresarial y residencial de alta renta per cápita, el local goza de una ubicación privilegiada con excelentes conexiones y gran facilidad de aparcamiento. Las instalaciones, modernas y totalmente climatizadas, cuentan con el equipamiento oficial de última generación optimizado

para su reconocido modelo de negocio de alta rentabilidad basado en boxeo sin contacto y monitorización digital interactiva en los sacos. Con una comunidad de socios muy fidelizada, valoraciones excepcionales en Google (4.7 estrellas) y una operativa automatizada y eficiente, es una inversión llave en mano que no puedes dejar pasar.

■ **Traspaso de centro deportivo en Málaga.** Se traspasa exclusivo gimnasio ubicado estratégicamente en una zona de alta renta per cápita, con excelente conectividad y gran afluencia. El activo, destaca por una distribución óptima que incluye sala de fitness, zona funcional, ciclo indoor y espacios específicos para artes marciales, boxeo y yoga. Equipado con maquinaria de alta gama, el centro ofrece más de veinte programas deportivos y cuenta con una app propia para la ges-

tión de reservas y fidelización de abonados. Con una clientela consolidada y cinco modalidades de cuotas, representa una inversión “llave en mano” ideal en un área de alta demanda. Un negocio rentable y listo para operar desde el primer día.

■ **Traspaso de Centro deportivo con SPA en la Costa del Sol.** Se ofrece en traspaso un centro deportivo espectacular de mas de 1.500 m², ubicado en un punto neurálgico a solo 200 metros de la playa. Las instalaciones son de primer nivel: sala fitness con maquinaria Technogym de última generación, dos salas de actividades dirigidas y una zona de SPA. El contrato de alquiler es a largo plazo. Es una oportunidad única de adquirir un negocio de alto rendimiento en una de las zonas con mayor flujo turístico y residencial de Málaga.

Para que puedas encontrar lo que necesites o hacer tu propuesta de demanda/oferta de equipamiento, locales en alquiler, traspaso o venta, etc...
escribenos a redaccion@gymfactory.net