TESIS
COS 999
A83

UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
Facultad de Humanidades y Educación
Escuela de Comunicación Social
Mención Publicidad y RRPP
Trabajo Especial de Grado
Año académico 98-99

MECANISMOS DE PROMOCIÓN PARA INCENTIVAR EL AEROBICS EN LOS ESTUDIANTES DE LA U.C.A.B.

Tutor: Profesor Pedro Navarro

Sandra Yanira Ascanio Durán

Caracas, septiembre 1999

DEDICATORIA

<u>A Jon Aramburu:</u> (R.I.P.)

Gracias por haberme regalado siempre tu hermosa sonrisa, era una de las cosas maravillosas que me gustaba de la universidad.

Jon, tu recuerdo en nuestra memoria por siempre perdurará, porque fuiste un ucabista ejemplar, quien con tan sólo 24 años logró terminar la carrera de ingeniería y a la vez supo representar muy bien a la U.C.A.B. dentro de la selección de fútbol los cinco años de su carrera.

Dios te tenga en su gloria.

AGRADECIMIENTOS

"Dad gracias a Dios en todo, porque esta es la voluntad de Dios en Cristo Jesús"

(1-tesalonicense 5:18)

A ti mamá, por tu amor y por haberme colocado en muy buenas manos.

A todas las religiosas, por ser mis ángeles aquí en la tierra.

A mi madrina, Carmen, por su confianza, cariño y apoyo.

A mi amiga y hermana, Eleida Ascanio.

A mi hermano, Oswaldo, por demostrarme que si hay buenos papás.

A mi hermana, Silvia, por enseñarme que se puede "volver a empezar".

A mi hermanito, Eber de Jesús, por quererme tanto.

A todos mis sobrinitos, por ser mis tesoros.

A mis tres cuñados, por amar a mis hermanos y sobrinos.

A mi segunda familia: "Los Ugas", simplemente, los quiero mucho.

A mi tutor, Pedro, de ti partió la idea.

A mis compañeros de clase, en especial a: Marinel Morín y Jorge Cortés.

A mis compañeras de "Mamatela", en especial a: Carolina, Xiomara, Inés y a ti, mamá Angela, a todas que Dios las bendiga.

A mis alumnos de "Aerobics", por permitirme crecer como instructora.

A todos mis entrevistados, en especial a Francis Terán.

A mis queridos entrenadores: Nelson Court y Alejandro De Santis.

A Yordi Arteaga, por su página Web del Aerobics y por ayudarme.

A la Asociación sin fines de lucro, Vaauw, por becarme este año.

A la Dirección de Deportes, su apoyo fue indispensable.

A todos los operadores de la Cátolica, son excelentes.

A ti *Jose,* por la ilusión compartida ...

Y a todos los que siempre me han regalado una sonrisa, muchas gracias.

I N D I C E

INTRODUCCIÓN 6

JUSTIFICACIÓN 8

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA 9

LIMITACIONES 10

OBJETIVO GENERAL Y OBJETIVOS ESPECÍFICOS 11

MARCO TEÓRICO 12

CAPÍTULO 1 12

I.- Mercadeo de Servicio 12

a) Definición 12

b) Características 12

c) Tipos de Servicios 16

d) Parámetros de calidad de un Servicio 17

II.- Estrategias de Mercadeo de un Servicio 20

III.-El Control de Calidad en un Servicio 24

IV.-Calidad Total en la Gerencia 27

CAPÍTULO 2 34

I.- Reseña histórica del ejercicio físico en el mundo 34

a) Antigüedad 35

b) En la Edad Media 39

c) En el Renacimiento 40

d) En el Siglo XVII 41

e) En el Siglo XVIII 42

f) En el Siglo XIX 43

g) En el Siglo XX 44

II.- El Ejercicio Aeróbico 47

III.- Beneficios de los Ejercicios Aeróbicos 52

IV.- Importancia de la Motivación para la Acción 59

MARCO METODOLÓGICO 122
DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN 130
I.- Aplicación del Instrumento y Recolección de Datos 130
II.- Análisis de los Resultados 131
ESTRATEGIAS PROPUESTAS 145
I.- Primera Estrategia 145
a) Calidad del Instructor 145
b) Disponibilidad de Horarios 146
c) Instalaciones Adecuadas 146
II.- Segunda Estrategia 147
a) Categoría Corporativa 148
b) Categoría Eventos 149
III.- Brief Creativo 152
SUGERENCIAS 156
BIBLIOGRAFÍA 162
ANEXOS 164

INTRODUCCIÓN

El presente Trabajo de Grado está dirigido a brindar información actualizada sobre el aerobics, el cual será visto desde la perspectiva de un servicio que tiene por finalidad proporcionar una estrategia que permita mejorar su implementación en la universidad y de esta manera incentivar a los estudiantes ucabistas para que disfruten de esta actividad dentro de la institución.

El punto de partida tratará todo lo relacionado con la teoría de servicios y la Calidad Total en la Gerencia para que pueda ser adaptado y utilizado como una posible herramienta que permita ampliar el grupo de estudiantes que practique las clases de Aerobics que ofrece la Dirección de Deportes de la Universidad Católica Andrés Bello ([1]).

Con el paso del tiempo, el uso o prácticas del aerobics en el mundo ha ido evolucionando y ampliándose, el número de gimnasios ha aumentado y se han visto en la necesidad de competir para poder mantener a los clientes. Hoy en día la aplicación de ejercicios aeróbicos se realiza de forma diferente, se ofrece una programación muy específica, es decir, dirigida a diferentes públicos con el fin de que todos puedan disfrutar de los beneficios que se consiguen por medio del ejercicio físico. Por eso, es muy importante conocer y entender mejor el proceso de su especialización.

[1] En lo adelante señalaremos el nombre de la institución con las siglas U.C.A.B.

El enfoque con el que se abordan los temas es bastante novedoso y trascendente, además, permite resaltar la importancia del Aerobics, no sólo como beneficio de salud mental y física, sino también, como un proceso de socialización e integración de quienes lo practican.

La realización de este estudio permitió conocer el interés que existe, no sólo en la U.C.A.B., sino en las demás instituciones de educación superior consultadas, por parte de las Direcciones de Deportes o de los Coordinadores de Aerobics para proyectar y ofrecer la actividad de forma más competente, para ello, todas presentan proyectos a mediano y a largo plazo orientados a mejorar las instalaciones y hacerlas más atractivas e idóneas, porque se busca una mayor participación de los estudiantes en esta disciplina.

Para la realización de este trabajo, además de analizar críticamente las escasas fuentes de información escritas sobre el tema, se realizaron entrevistas a especialistas en aerobics y en publicidad, también se aplicaron encuestas para conocer las necesidades específicas y las expectativas de nuestro público target, a quien se le dirigirá la propuesta.

JUSTIFICACIÓN

Para llevar a cabo este proyecto, se aplicó una encuesta general de forma aleatoria a estudiantes de diferentes escuelas y años académicos para conocer las razones de la poca demanda en el uso del servicio dentro de la U.C.A.B. Y por medio de los resultados obtenidos con dicha encuesta, pudimos conocer: El medio informativo más influyente, el deporte de mayor preferencia y el porcentaje de quienes están interesados en realizar esta actividad si se logran todas las condiciones idóneas. Además, se logró obtener un perfil de los estudiantes que practican aerobics, mediante el uso de otra encuesta, que fue aplicada sólo a quienes realizaban esta disciplina dentro de la institución y con ella se pudo crear la propuesta comunicacional, permitiendo seleccionar los mecanismos de persuación más acorde para incentivar la participación.

Lo que motivó a trabajar el tema, fue la experiencia de dictar las clases de aerobics y mantenerlas durante tres años dentro de la Universidad Católica. El cumplir con esta responsabilidad y la constante asistencia por parte de los alumnos crearon muchas relaciones llenas de respeto y cariño. Además, los frutos de esa constante dedicación, permitieron que la actividad se siguiera impartiendo de forma regular, como una disciplina más. Y hoy, la afiliación de los ucabistas por este deporte se mantiene, ya que hasta el presente la universidad lleva siete años ofreciéndolo como un servicio gratuito y, además, está formando un equipo de entrenamiento para maratones de aerobics.

PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

Esta investigación tiene como objetivo determinar una estrategia comunicacional que propicie la participación por parte de los estudiantes de la Universidad Católica Andrés Bello en la práctica del Aerobics. A través de la experiencia de alumnos e instructores de esta disciplina, se pudo determinar que el nivel de interés por esta actividad parecía ser alto en relación con el pequeño porcentaje de quienes lo practican.

Uno de los motivos principales que orienta dicho estudio se basa en la necesidad de obtener más conocimientos acerca de la participación de los ucabistas en esta disciplina, porque se ha observado el rápido entusiasmo que despierta el aerobics en la población estudiantil, como también, la apatía que se genera al realizarlo en condiciones poco atractivas. Otras de las posibles causas del pequeño porcentaje de participantes en comparación con la población general de los estudiantes, son: horario limitado de clase, la falta de más instructores y la poca promoción que tiene.

El interés por motivar a los estudiantes en la práctica del aerobics dentro de la U.C.A.B. está orientado al conocimiento de los beneficios saludables que este proporciona, además permite integrar a todos los miembros estudiantiles de las diferentes carreras que se dictan en la institución y ayuda a la rápida adaptación del participante que lo ejecuta, ya que generan lazos de amistad y relaciones que fomenta el sentido de pertenencia hacia la Universidad Católica.

LIMITACIONES

- Existe poco material bibliográfico referido al tema en nuestro país.

- No hay un archivo estadístico que determine el rendimiento en el desempeño de esta actividad desde sus inicios en la universidad.

- Las entrevistas a especialistas en el área se retrasaron por motivos de exámenes parciales y trabajos de exigencia en otras cátedras.

- Se hace obligatorio abarcar temas muy específicos del aerobics que, aunque no estaban planteados desde un principio en la investigación, tienen mucha influencia en la importancia de este deporte.

- Se trató en diferentes oportunidades de entrevistar a Mónica Sancio, quien es una figura importante dentro del Aerobics Deportivo o Coreográfico en Venezuela, pero por razones ajenas a su voluntad, fue imposible localizarla.

OBJETIVO GENERAL:

Desarrollar una estrategia comunicacional para incentivar la práctica del Aerobics por parte de la población estudiantil de la Universidad Católica Andrés Bello.

OBJETIVOS ESPECÍFICOS:

1. Conocer las características de un servicio y determinar cuáles son los parámetros a seguir para promocionarlo.
2. Dar una visión de las diferentes teorías de Calidad Total en la Gerencia para que puedan ser aplicadas por la Dirección de Deportes de la U.C.A.B.
3. Ofrecer una reseña histórica del deporte desde la antigüedad hasta nuestros días y determinar qué es el ejercicio aeróbico y cuáles son sus beneficios.
4. Conocer el inicio de la práctica del aerobics en el mundo, en Venezuela y en las principales universidades de la zona metropolitana. (U.C.V., Santa María, Metropolitana, Instituto Pedagógico de Caracas, Simón Bolivar y la U.C.A.B.)
5. Establecer en qué consiste una clase de aerobics y conocer las estrategias instruccionales.
6. Determinar las características de los participantes ucabistas que practican la actividad y conocer el medio publicitario más influyente para poder dirigir la estrategia promocional.
7. Identificar los principales elementos que deben integrar la estrategia comunicacional, en virtud de las características establecidas tanto para la institución como para los estudiantes de la misma.

CAPÍTULO 1

I.- MERCADEO DE SERVICIO

a) Definición de servicio:

Un servicio es el resultado de la aplicación de esfuerzo humano y mecánico a personas u objetos que se traduce en hechos o desempeños que no pueden ser poseidos físicamente. La clasificación básica de los servicios es: ***1) Servicios humanos basados en personas:*** aquí el factor humano es el más importante en el desempeño y además es de difícil sustitución y ***2) Servicios mecánicos:*** lo fundamental es toda la maquinaria tecnológica que hace posible el servicio. Para saber en que categoría entra un servicio hay que considerar la importancia del factor humano. También existen situaciones intermedias donde ambos factores son importantes. Ej. las líneas aéreas.

"Un servicio es un producto intangible que comprende una acción, una ejecución o un esfuerzo que no puede poseerse físicamente." (Pride y Ferrel, 1997, p. 366). Para Pride y Ferrel (1997), la principal diferencia entre un bien físico y un servicio consiste en que el primero es tangible y el segundo no.

Para Kotler y Armstrong (1998) el resultado de la creciente afluencia, del mayor tiempo de ocio y de la creciente complejidad de los productos, es que Estados Unidos se ha convertido en la primera economía de servicio en todo el mundo. Estos están creciendo incluso con mayor rapidez en la economía mundial y constituye una

cuarta parte del valor de todo el comercio internacional, esto significa que la economía global está dominada por los servicios.

Charles Lamb y otros (1998) advierte que la demanda de servicios seguirá aumentando, ya que dentro de un país la población que envejece necesitará de enfermeras, cuidados de salud, terapeutas físicos y trabajadores sociales. Además, cada año se incrementa la demanda de administradores de información, como ingenieros en computación y analistas de sistemas lo que permite un mayor desarrollo y desenvolvimiento laboral.

b) Características de un servicio:

Existen cuatro características básicas que deben poseer las compañías de servicios, las cuales se encuentran referidas en los autores antes citados, las cuales son: ***intangibilidad, inseparabilidad de producción y el consumo, perecibilidad*** y ***heterogeneidad***. Pero en la bibliografía de Pride y Ferrel (1997) se habla de dos características adicionales como son: ***relaciones basadas en el cliente*** y ***contacto con el cliente.***

La ***intangibilidad*** es una característica imperceptible a los sentidos que implica una difícil evaluación de compra a los consumidores que desean usar un servicio. El hecho de que un servicio no puede verse, tocarse, saborearse y olerse lo diferencia notablemente de un bien o producto, además de esto, la publicidad que se maneja dentro de un servicio es más complicada que la que se puede utilizar para un bien.

"Los mercadólogos de servicios tratan de añadir aspectos tangibles a sus ofertas intangibles" (Kotler y Armstrong, 1998, pág.265). Ellos se apoyan en la calidad del lugar, el precio, el equipo y las comunicaciones que ven los consumidores y esto les permiten crear señales o signos que hacen tangible al servicio.

Otra característica importante es la ***inseparabilidad*** del servicio con respecto a sus proveedores, bien sean personas o máquinas. Para Lamb y otros (1998), si un empleado proporciona el servicio entonces el empleado es parte del servicio. Pero para poder ofrecer el servicio es necesario la presencia del cliente, lo que implica una interacción proveedor-cliente que afecta en su resultado. Los consumidores no pueden separar la producción de un servicio de su consumo, lo que significa que este tipo de productos se elaboran y se consumen al mismo tiempo.

"El hecho de que los consumidores participen en la producción de un servicio significa que otros consumidores pueden afectar el resultado del servicio." (Pride y Ferrel, 1997, p. 375). Esto quiere decir que las acciones de los consumidores, afectan notablemente en el resultado final de lo que se ofrece. Por ejemplo, si una persona que no fuma cena en un restaurante que no tiene una sección para no fumadores, entonces disminuye la calidad general del servicio que experimenta como consumidor. Por esta razón muchos restaurantes cuentan con secciones para no fumadores o prohíben fumar.

El servicio también es ***perecedero*** debido a que su producción y su consumo son simultáneos, esto significa que la capacidad no utilizada del servicio en un período dado no puede almacenarse para su utilización en períodos futuros. Para Pride y Ferrel (1997), ésta es la razón por la que los comercializadores de servicios ponen

gran atención al problema de la oferta y la demanda ya que esa capacidad no utilizada se pierde para siempre. En consecuencia, señalan que todo asiento vacío en un vuelo o en una sala de cine representa una pérdida de ingresos para la compañía.

Ser perecedero significa que los servicios no se almacenan, guardan o inventarían. Por esto, señala Pride y Ferrel (1997), que las organizaciones de servicio ofrecen precios bajos durante las épocas de demanda no pico con el fin de estimular a más consumidores para el uso del servicio. Y como la demanda del servicio es muy sensible al tiempo, entonces la mayor parte de los ingresos de una empresa de servicio se genera en la época de demanda pico.

Según estos autores, demanda pico se refiere al momento en el cual los consumidores desean utilizar un servicio. Asimismo, el tiempo en el cual el consumidor no desea utilizar el servicio es denominado como demanda no pico.

La cuarta característica básica que poseen los servicios y que refieren estos tres autores es la ***heterogeneidad***, lo que hace que estos sean menos estandarizados y uniformes que los bienes físicos. Señalan que los servicios tienden a ser intensivos en mano de obra y, además, como su producción y consumo son inseparable, entonces resultan lo difícil que se hace lograr la consistencia y el control de calidad.

Para Lamb y otros (1998) tanto la estandarización, como la capacitación del personal permiten incrementar la consistencia y la confiabilidad de un servicio, ya que estas características logran el reconocimiento y la captación de un mayor público.

"La variabilidad del servicio significa que los servicios dependen de quiénes los proporcionan, así como de cuándo, en dónde y cómo se proporcionan." (Kotler y Armstrong, 1998, p. 265). Esto hace que también la calidad de los servicios pueda variar grandemente. Pero, la ubicación en un servicio revela con mayor claridad la relación entre su estrategia en el mercado meta y la estrategia de distribución.

Pride y Ferrel (1997) ven en la heterogeneidad del servicio una ventaja para los comercializadores; debido a que es muy difícil su estandarización, estos, señala, pueden personalizarse para satisfacer las necesidades específicas de cualquier consumidor. "El éxito de muchos servicios depende de la posibilidad de crear y mantener relaciones basadas en el cliente da como resultado clientes satisfechos que utilizan repetidamente un servicio con el transcurso del tiempo." (Pride y Ferrel, 1997, p. 378).

"El proceso de crear y mantener relaciones basadas en el cliente se conoce como marketing de relaciones, y su objetivo es satisfacer a los clientes de modo que se conviertan en personas muy leales al proveedor y no haya probabilidad de que se cambien a un competidor." (Pride y Ferrel, 1997, pág.378). Y agrega que aunque no todos los servicios requieren un alto grado de contacto con el cliente, existen muchos que sí.

Según estos autores, el contacto con el cliente se refiere a la interación o relación necesaria entre el proveedor del servicio y el cliente con el fin de que se lleve a cabo el servicio. Ellos resaltan que los empleados son el factor más importante para la creación de clientes satisfechos.

Entonces, tomando en cuenta este aspecto, hay que comprender y satisfacer las necesidades de los empleados, permitiendo una mayor libertad para la toma de decisiones y su vez ofreciéndoles una mejor preparación. También se deben premiar por su comportamiento con los clientes, ya que esto a la par con la satisfacción del cliente es lo que genera una alta calidad en el servicio.

c) Tipos de servicio:

Pride y Ferrel (1997), refieren que existen diverso tipos de servicio que se determinan según: ***1) el tipo de usuario, 2) grado de intesidad en mano de obra, 3) por el grado de contacto con el cliente, 4) por la capacidad del proveedor*** y por último ***5) el objetivo del proveedor.***

Según el ***tipo de usuario*** determina a quién va dirigido el servicio, si es un consumidor o es una empresa. Señala que los que están dirigidos a las empresas no tiene tantas complicaciones como los que van dirigidos a los consumidores, ya que estos últimos son más cambiantes. Prestar servicio a una determinada empresa es conocer de manera global a quién me dirijo, mientras que proveer a diferentes consumidores implica adaptación y cambio para satisfacer los diferentes gustos, necesidades, etc.

El ***grado de intensidad en mano de obra*** son servicios que requieren en gran parte del trabajo humano y otros donde se utilizan los recursos materiales o equipos. "Muchos servicios, como reparaciones, educación y cuidado del cabello, dependen en gran parte del trabajo humano. Otros servicios, como telecomunicaciones, balnearios de aguas minerales y transporte público, son más intensivos en equipos." (Pride y Ferrel, 1997, p. 370).

La aproximación o ***el grado de contacto con el cliente*** implica el acercamiento físico con el cliente y los servicios que involucran acciones dirigidas a los individuos. En este tipo de servicio el consumidor debe estar presente durante la producción. Además, como los servicios de estrecho contacto con el cliente requieren que el consumidor vaya hasta la instalación de producción, esto hace que las instalaciones pasen a ser un componente importante de la evaluación general que el consumidor hace del servicio.

En los tipos de servicio referente a la ***capacidad del proveedor*** se resalta dos clasificaciones, servicios profesionales y no profesionales. "Los servicios profesionales tienden a ser más complejos y mucho más regulados que los no profesionales. En el caso de asesoría legal, por ejemplo, los consumidores con frecuencia no saben que abarcará el servicio en realidad o cuánto costará hasta cuando éste se haya prestado." (Pride y Ferrel, 1997, p. 370).

La última clasificación referida al ***objetivo del proveedor***, el servicio es visto desde dos perspectivas económicas, con fines de lucro o sin fines de lucro. Pride, señalan que la mayor parte de las organizaciones sin fines de lucro proporciona servicios en lugar de bienes. Y que los objetivos del marketing sin fines de lucro están determinados por la naturaleza del intercambio y por las metas de la organización. Además, esos objetivos deben expresar la razón fundamental para la existencia de una organización.

d) Parámetros de calidad de un servicio:

Para Pride y Ferrel (1997), hablar de la calidad de un producto no es lo mismo que hablar de calidad de un servicio, ya que este último debe entenderse desde el

punto de vista del consumidor. Según estos autores, la calidad es aquello que cumple las expectativas de quien lo adquirió.

"La calidad del servicio se define como la percepción que tienen los clientes sobre qué tan bien un servicio satisface o excede sus expectativas." (Pride y Ferrel, 1997, p. 379). Es importante que primero se determine qué esperan los usuarios y luego crear las estrategias que satisfagan o superen esas expectativas.

"La calidad del servicio siempre variará, dependiendo de las interacciones entre empleados y clientes." (Kotler y Armstrong, 1998, p. 271). Los parámetros de calidad son los elementos que en conjunto permiten jerarquizar la calidad de dos o más servicios; estos siempre se establecen por medio de comparaciones, ya que nada es absoluto.

Para Pride y Ferrel (1997) existen cinco dimensiones de la calidad del servicio, las cuales son:

- ***Tangibilidad***, apariencia de las instalaciones físicas.
- ***Confiabilidad***, suministrar los servicios en el momento acordado.
- ***Sensibilidad***, buena disposición de los empleados para proveer el servicio.
- ***Seguridad***, conocimiento y capacidades de los empleados.
- ***Empatía***, escuchar las necesidades del cliente, las preocupaciones por los intereses del cliente y el suministro de una atención personalizada.

De estas cino dimensiones, según Pride y Ferrel, la más importante es la ***Confiabilidad***, ya que ésta determina las evaluaciones que hace el cliente sobre la calidad del servicio. Éste aspecto hace referencia a la consistencia y seriedad en la ejecución del mismo.

Saber lo que determina la calidad de un servicio es lo que permite mejorarlo (Kotler y Armstrong, 1997). Entonces, los parámetros de calidad dentro de un servicio se determinarán por medio de los siguientes aspectos:

1. ***Lugar:***

Uno de los más importantes y se refiere a las características del ambiente en el cual se produce el servicio. Debe tener unas condiciones mínimas y acordes con el tipo de cliente al cual se quiere llegar. "Los elementos tangibles, como la apariencia de las instalaciones y los empleados, con frecuencia son los únicos aspectos de un servicio que pueden ver, con anterioridad a la compra y al consumo." (Pride y Ferrel, 1997, p. 381).

2. ***Personal:***

Abarca todo lo relacionado con los empleados que laboran el servicio, se debe tomar en cuenta aspectos como vestimenta, el lenguaje, la amabilidad, entrenamiento, etc.

3. ***Tecnología:***

Se refiere al nivel de actualización, mantenimiento y funcionamiento de los equipos que se utilizan en la prestación del servicio, además, permite que el servicio se mantenga moderno y actualizado.

4. ***Precio:***

Debe estar adecuado al nivel de expectativas o satisfacción que el servicio realmente presta. Debe esta acorde con el nivel de satisfacción que el cliente obtiene y debe mantenerse en un rango racional, tomando en consideración al tipo de cliente al cual está dirigido.

5. ***Valores agregados:***

Se refieren a todos los beneficios adicionales al principal que otorga la empresa que presta el servicio. Se toma en consideración cuando los servicios son muy parecidos y hay mucha competencia, lo que permite establecer ventajas competitivas.

6. ***Las referencias:***

Abarcan todo el conjunto de opiniones favorables o desfavorables que plantean usuarios anteriores del servicio.

II.- ESTRATEGIAS DE MERCADEO DE UN SERVICIO

Lamb y otros (1998) proponen cuatro estrategias de promoción para ser utilizados en los servicios:

- ***El énfasis en los atributos tangibles:*** tratar de crear un símbolo concreto.
- ***El uso de fuentes personales de información:*** buscar alguien con quien los consumidores estén familiarizados (como una celebridad) o alguien a quien conocen o con quien puedan relacionarse personalmente.
- ***La creación de una imagen organizacional fuerte:*** crear una imagen es manejar las pruebas, entre ellas el ambiente físico de las instalaciones del servicio, la apariencia de sus empleados y los artículos tangibles asociados al servicio.
- ***La participación de la comunicación postcompra:*** se refiere a las actividades de seguimiento que se puedan emplear después que una persona usa el servicio.

Como el servicio no es tangible, esto a su vez dificulta la posibilidad de seleccionar por parte del consumidor, ya que sus cualidades de búsqueda son limitadas, imprecisas y muy difíciles de determinar. Entonces, dentro de ese proceso de selección, se ha ido formando un patrón de comparación que incluye dos cualidades importantes desde el punto de vista del cliente.

Para Lamb y otros (1998) la primera es ***la cualidad de experiencia,*** que es una característica que se evalúa sólo después de su uso. Se mide por el grado de las satisfacciones que el cliente ha recibido en usos anteriores del servicio. Y la segunda ***la cualidad de credibilidad*** que surge de la opinión generalizada o el conjunto de opiniones que existen con relación al servicio y también por su trayectoria o tradición que a lo largo de los años ha tenido la empresa prestando ese servicio.

Por ello, para mercadear exitosamente un servicio se debe emplear no sólo la ***Estrategia de Marketing Externo***, utilizada para los productos tangibles, como son las 4P (producto, precio, promoción y plaza), sino que es necesario incorporar dos estrategias adicionales, como lo apunta Pride y Ferrel (1997), una creada para evitar la rotación de personal y la segunda para establecer como va a reaccionar el personal ante distintos clientes.

La ***Estrategia de Marketing Interno*** define los mecanismos que serán utilizados para el entrenamiento y la capacitación del personal, así como los estímulos, motivaciones y recompensas que van a regir su ascenso dentro de la organización. Esta es una de las estrategias más descuidadas y es la más importante. "La calidad del servicio interno, una selección y capacitación superior de los empleados, un ambiente de trabajo de calidad y un poderoso apoyo para quienes

tratan con los clientes, es lo que da más resultado." (Kotler y Armstrong, 1998, p. 266).

Kotler y Armstrong (1998), señalan que las compañías de servicio exitosas enfocan su atención tanto en sus clientes como en sus empleados. Y, además, infiere que para lograrlo necesitan de lo que, estos dos autores, denominan la cadena de utilidades del servicio. Dicha cadena vincula las ganancias de la empresa con la satisfacción de empleados y clientes. Esta cadena consta de cinco eslabones:

- Calidad del servicio interno
- Empleados de servicio satisfechos y productivos
- Un valor mayor del servicio
- Clientes satisfechos y leales
- Utilidades y crecimiento saludables del servicio.

"Para incrementar la productividad, los proveedores pueden capacitar mejor a los empleados actuales o pueden contratar a otros nuevos que trabajarán más arduamente o que serán más hábiles y que ganarán el mismo salario. O bien, pueden incrementar la cantidad de sus servicios" (Kotler y Armstrong, 1998, p. 272). También los proveedores pueden industrializarse, añadiendo equipos y estandarizando la producción.

Y la ***Estrategia de Marketing Interactivo*** se diseña para establecer de que manera se van a llevar a cabo las interrelaciones entre el cliente y el personal y establece a su vez los mecanismos que debe regir estas relaciones. Es más importante en la medida que el servicio necesite una relación cara a cara. "Por consiguiente, los proveedores de servicios deben interactuar con los clientes de manera efectiva, con el fin de crear un valor superior durante los encuentros de servicio. La interacción

efectiva, a su vez, depende de las habilidades de los empleados." (Kotler y Armtrong, 1998, p. 266).

Comprender las necesidades del cliente se refiere a diseñar un estudio para detectar cuáles son y luego satisfacerlas. Para lograr esto, la investigación de marketing puede ser muy efectiva, otro método puede ser interrogar directamente a los clientes, ya que como los empleados se encuentran en contacto directo con ellos pueden dar una buena posición para saber que desean los clientes. "Los gerentes de servicio deben interactuar regularmente con sus empleados pidiéndoles sus opiniones sobre cómo atender mejor las necesidades de los clientes." (Pride y Ferrel, 1997, p. 382).

Las organizaciones deben esforzarse en lograr que sus empleados tengan un eficiente desempeño en sus labores, mediante un sistema de evaluación y remuneración. La base de conocimientos que permitirán una adecuada capacitación son los medios para lograr esta eficiencia. Además, evaluar y ofrecer recompensa permite motivar al empleado en la búsqueda de mayores conocimientos.

Por último el manejo de expectativas es importante para cumplir con las promesas hechas, dicha expectativas pueden establecer por medio de la publicidad y de una buena comunicación interna. Si dentro de la organización no existe una comunicación enfocada en la obtención de sus promesas publicitarias, ocurre, entonces, que las expectativas abiertas en los clientes mediante los medios utilizados para ello, no se satisfacen.

III.- EL CONTROL DE CALIDAD EN UN SERVICIO

Para Robert Mockler (en Kotler, Philp, 1996) el significado de ***control***, es el proceso que permite garantizar que las actividades reales se ajusten a las actividades proyectadas. Sirve a los gerentes para monitorear la eficiencia de sus actividades de planificación, organización y dirección. Él destaca que los elementos que intervienen dentro del proceso de control en cualquier servicio o compañía, son los siguientes:

- Establecer normas de desempeño con objetivos de planificación.
- Diseñar sistemas de retroinformación, para comparar los resultados reales con las normas previamente establecidas.
- Determinar si existen desviaciones y para medir su importancia, así como para tomar aquellas medidas que se necesiten para garantizar que todos los recursos de la empresa se usen de la manera más eficaz y eficiente posible para alcanzar los objetivos de dicha empresa.

La ***calidad*** es la llave de los cambios, según Kotler (1996), y como el cambio forma parte ineludible del ambiente de cualquier organización, entonces para enfrentarlo los mercados y los competidores buscan adaptarse a las tecnologías nuevas. La función del control sirve a los gerentes para responder a las amenazas o las oportunidades de todo ello.

Pride y Ferrel (1997) advierte como una capacidad excepcional imposible la que pueda poseer un servicio para garantizar calidad durante el 100% del tiempo, ya que mantener la consistencia y el suministro es muy difícil dentro de un producto de alta calidad. Pero para facilitar el rendimiento y progreso dentro de la organización, señalan que se deben tomar en cuenta cuatro aspectos importantes como son:

1. Comprender las necesidades del cliente.
2. Desempeño de los empleados.
3. Especificaciones de la calidad del servicio, y
4. El manejo de las expectativas del mismo.

Según estos autores, una vez que se logra la satisfacción del cliente y del empleado, la organización se convierte en un modelo a seguir para todos sus empleados. Y esto genera a la vez un compromiso por parte de los mismos de mantener dicha calidad. También es importante que el gerente adopte este compromiso.

Para Kotler y Armstrong (1998) la diferenciación de los servicios se puede obtener, mediante la prestación del mismo, ya que con un buen personal de contacto con el cliente y con un ambiente físico superior dentro de sus instalaciones se logra mayor confianza por parte de su clientela. Y también se puede crear por ***imágenes*** mediante un símbolo o una marca, la rápidamente identificación del servicio por sus usuarios.

> *"Hoy en día, a medida que aumentan la competencia y los costos y que disminuyen la productividad y la calidad, es necesaria mayor complejidad en la mercadotecnia de servicios. Las compañías de servicio se enfrentan a tres tareas de mercadotecnia muy importantes: quieren incrementar su diferenciación competitiva, su calidad de servicio y su productividad." (Kotler y Armstrong, 1998, p. 267).([1])*

También, advierte que la ***fidelidad*** que de muestra el cliente por el uso de un determinado servicio, es una importante forma de medir la ***calidad*** dentro del

mismo. Para que una empresa pueda conservar esa retención depende de qué tan firme proporcione un valor. Y como ya se señaló anteriormente la calidad siempre variará por la interacción empleado-cliente, entonces, las organizaciones deben tomar medidas para recuperarse de los errores que puedan surgir.

Como no siempre se pueden evitar los problemas, por lo menos se puede aprender a cómo recuperarse. Según Kotler y Armstrong (1998), una buena recuperación puede convertir a clientes desmotivados en clientes leales y participativos, ya que una buena recuperación tanto en instalaciones, equipos y en el personal, pueden proporcionar mayores compras y más lealtad de clientes a una determinada empresa que a una que se halla iniciado bien desde el principio.

Además, señalan que la recuperación dentro de una empresa implica tomar medidas que impliquen delegar la autoridad en los empleados de contacto directo con el cliente, ya que si estos están bien capacitados pueden asignárseles mayores responsabilidad y a su vez autoridad e incentivo.

Para Kotler y Armstrong (1998), se debe adquirir un compromiso de alta gerencia, que incluye a su vez elevados estándares de calidad. Y por último, se debe supervisar de cerca el desempeño del servicio, tanto el propio como el de los competidores.

IV.- CALIDAD TOTAL EN LA GERENCIA

En la tesis realizada por Hernan Hernández, año 1998, sobre un modelo Gerencial basado en Calidad Total aplicado al programa de Deporte y Recreación de la universidad Pedagógica Experimetal Libertador, podemos encontrar a estos autores: W. Edwards Deming, Joseph J. Juran, Kauru Ishikawa, Phillip B. Crosby, Willian Conway y Thomas H. Berry.

William Conway (en Hernández, Hernan, 1998) ha denominado ***desperdicios crónicos*** como el residuo que se obtiene de un proceso de trabajo y lo que podría o debería lograrse si funcionaran correctamente todos los elementos que intervienen como son: máquinas, equipos, capital, tiempo de las personas, talento humano, y otros. En otras palabras, es lo se debe tratar de disminuir al máximo dentro de la gerencia de calidad total.

El método de Calidad Total lo denomina Conway como el camino correcto para gerenciar, una tecnología de continuo mejoramiento y, además, recomienda seis herramientas: Habilidades de relaciones humanas, encuestas estadísticas, técnicas estadísticas simples, control estadístico de procesos, imaginación para resolver problema y por último ingeniería industrial.

Hernández (1998) señala dentro de su estudio, la importancia en el estudio de Edward Deming, ya que él encaraba que los clientes no quieren basura. Además, reconoce en el consumidor el deseo de pagar por productos de calidad. Según él, este autor advierte a los gerentes que deben enfocar su atención primaria a mejorar sus servicios, a crear trabajos y a mantanerse en el negocio a largo plazo.

"De igual manera Deming (Bank, 1994), enfatiza que todo proceso de cambio involucra la participación total del hombre al tomar conciencia de la situación problemática, seguido por la acción, lo cual es objetivo de la Dirección. Para este autor, la transformación de las organizaciones no sólo las productivas sino, las de servicio, deben esbozar su rumbo a través de una visión sistemática donde se considere al consumidor o cliente como el elemento más importante de la línea de producción." (Hernández, 1998, pág. 25).([2])

Para lograr la calidad orientada al cliente, Edward Deming (en, Hernándes, Hernan, 1998) enseña que la gerencia debe entender cuatro tipos de conocimientos profundos, estos son:

1. Conocimiento de la organización como un sistema.
2. Conocimiento de variación y predicción.
3. Conocimiento de la raíz de las causas de las variaciones.
4. Conocimiento y habilidad para motivar gente.

Para Hernández (1998) estos cuatro conceptos se pueden aplicar por igual tanto a los individuos y a las organizaciones denominadas de servicio social como educación y deportes, aún cuando están formuladas por el autor para los negocios.

Por último, también destaca Edward Deming que se deben preveer las debilidades o enfermedades que ocurren dentro de las empresas, de las cuales resalta siete de ellas:

1. Falta de constancia en el objetivo fijado.
2. Dirección únicamente hacia las ganancias.
3. Evaluación al desempeño y no a la integralidad.

4. Movilidad de la administración.
5. Dirección hacia lo tangible.
6. Desvío o desperdicios por hechos excesivos de atención médica.
7. Cobros excesivos de garantía social.

El autor Kauru Ishikawa es conocido como el padre de los Círculos de Calidad, porque su aporte permitió el desarrollo de la teoría del movimiento en Japón en la década del 60. Según Ishikawa (en, Hernández, Hernan, 1998) el control de calidad se define como el desarrollo, diseño, manufacturación y mantenimiento de un producto de calidad que sea el más económico, útil y siempre satisfactorio para el consumidor.

El mensaje de Joseph Juran (en Herández, Hernan,1998) esta orientado a gerenciar bajo tres procesos básicos que son: Planeación, Control y Mejor, que dan como resultado la obtención de la Calidad. Él propone crear un sistema de contabilidad en paralelo con los procesos de la trilogía, el cual explica así:

- Planeación de la Calidad = Presupuesto
- Control de Calidad = Control de Costos
- Mejora de la Calidad = Incremento de Utilidades

"Juran citado por Ishikawa (1994), es considerado junto con Deming como uno de los iniciadores del método de Calidad Total en el Japón; para Ishikawa Juran impulsó la iniciativa por crear inquietudes generales a toda la gerencia. Así se abrieron las puertas para el establecimiento del Control de Calidad tal como se conoce hoy en día." (Hernández, 1998, p. 36).(3)

Otra de las contribuciones interesantes de Juran, es la secuencia universal de mejoramiento, según la cual toda mejora o descubrimiento sigue este orden:

- Prueba de necesidad y oportunidad para el mejoramiento de la Calidad.
- Fijar metas para el mejoramiento continuo.
- Dar entrenamiento.
- Llevar a cabo proyectos para resolver problemas.
- Dar noticias sobre el proyecto.
- Manifestar reconocimiento.
- Comunicar los resultados.
- Mantener un registro de éxitos.

Otro autor importante que hace mención Hernan Hernández (1998), es Thomas Berry, quien con estas cuatro palabras: Planear, Hacer, Verificar y Actuar formó la ejecución de su modelo P.H.V.A. para planear la calidad, identificar los problemas y debilidades, ejecutar las decisiones pertinentes y ordenar el mejoramiento continuo en la estructura del programa que debe cumplir una empresa.

"De acuerdo a estos planteamientos, el ciclo de P.H.V.A. se describe a través de la ejecución de sus cuatro etapas, donde inicialmente la organización planifica un cambio, lo realiza, verifica los resultados, y, según los mismos actúa para normalizar el cambio o para comenzar el ciclo de mejoramiento con mayor información." (Hernández, 1998, p.34).

El modelo propuesto por Thomas Barry (en Herández, Hernan,1998) se orienta básicamente hacia las tareas siguientes:

1. Definir las necesidades de un mejoramiento.
2. Asumir el compromiso y organizar la calidad.

3. Determinar las necesidades de los clientes, asumir los valores de la nueva cultura y diseñar el proceso.
4. Concretar cuáles son los tres elementos básicos de la Gerencia de Calidad Total como son: formar equipos de mejoramiento, planear y calidad a nivel de unidades.
5. Establecer partes de promoción, reconocimientos y celebración.
6. Desarrollar los mecanismos de retroalimentación.

Para crear una planeación estratégica con una visión amplia y a largo plazo, cualquier organización debe responder, según Thomas Berry (en Hernández, Hernan,1998), a todas estas preguntas: ¿cuál es la finalidad de la empresa?, ¿cuáles son las fortalezas y debilidades para competir exitosamente? y ¿qué queremos lograr en el futuro?.

Hasta aquí, los autores que hemos citado nos hablan de una gerencia basada en la necesidad de satisfacer a los consumidores. Pero falta mencionar a Phillip Crosby, quien dentro del tema de Calidad Total en la gerencia, nos proporciona una visión diferente; manipulada hacia los gerentes.

"El método de Philip B. Crosby citado por Bank (1994), da énfasis a la actitud hacia el cambio y está marcado por el lema "cero defectos", como algo práctico, razonable y alcanzable. Crosby prefiere orientar su entrenamiento hacia los gerentes más que hacia la gente de control de calidad." (Hernández, 1998, p.41).

Para Phillip Crosby (en Herández, Hernan,1998), la Gerencias de Calidad, se estructura bajo cuatro factores esenciales que denomina los absolutos:

- Calidad se define como conformidad con los requerimientos no como una bondad.
- Calidad se logra por prevención, no por evaluación.
- La norma del rendimiento de calidad es cero defectos.
- La calidad se mide por el proceso de la no-conformidad, no por los índices.

Y para concluir con el tema de Calidad Total en la Gerencia, exponemos los puntos más importantes que intervienen en un programa de mejoramiento señalados por Crosby y por Deming referidos en la tesis de Hernan Hernández (1998), los cuales son:

1. Definir el compromiso de la gerencia con la calidad.
2. Establecer los equipos de mejora de la calidad.
3. Establecer medidas de calidad.
4. Determinar costos.
5. Elevar el compromiso por la calidad.
6. Preveer alternativas de solución de problemas.
7. Planificar un programa de cero defectos.
8. Mejoramiento continuo a los supervisores.
9. Celebrar un día de cero defectos.
10. Fijación de metas y estímulos para individuos y grupos.
11. Establecer un buzón de sugerencias
12. Reconocimiento a todos los actores del programa.
13. Establecer consejos de calidad.
14. Repetir los puntos anteriores, para puntualizar que los programas de calidad nunca terminan.

NOTAS:

(1) Kotler, P y Armstrong, G. (1998). Fundamentos de Mercadotecnia. (4ta. ed.). México: Prentice-Hall Hispanoamericana.

(2) Hernández, H. (1998). Propuesta de un modelo Gerencial basado en Calidad Total para ser aplicado al programa de Deportes y Recreación de la Universidad Pedagogica Experimental Libertador. Caracas.

(3) idem.

CAPÍTULO 2

I.- RESEÑA HISTÓRICA DEL EJERCICIO FÍSICO

El deporte es un campo de actividad y de vivencias al cual, por lo menos alguna vez en la vida, han tenido acceso casi todas las personas y con el que han tenido frecuentes contactos. Los acontecimientos deportivos alcanzan con frecuencia tal resonancia y poder de convocatoria que hasta las personas más indiferentes se interesan por ellos.

La importancia siempre creciente que posee el deporte para estratos de la población cada vez más amplios queda patente en las múltiples formas con las que aparece como deporte de competición, deporte de tiempo libre, deporte escolar, deporte para minusválidos y también como medio terapéutico y de rehabilitación en una sociedad altamente industrializada. La mayoría de las personas son conscientes de que el deporte posee un elevado valor protector y estimulador de la salud, según ha demostrado científicamente la medicina deportiva.

En relación con la historia y evolución del ejercicio físico González y Rodríguez (1990) señalan:

> *"Dentro del estudio de la historia en los primeros tiempos se pudo observar dos formas de cultura física: una como ejercicio para la lucha contra las fieras y como preparación para la guerra en los pueblos más belicosos, y otra en los pueblos sedentarios que cultivan la tierra, como ejercicio para luchar con las fuerzas misteriosas, que consideran causa de*

enfermedad y de la muerte al observar que el hombre que vence mejor a la enfermedad es el de cuerpo más fuerte y sano." (p.1).([1])

El ser humano se experimenta a sí mismo y a su medio ambiente en el deporte, actuando de una forma y con una intensidad que no se observa en otros aspectos de la vida. Para González y Rodríguez (1990) el deporte es un fenómeno social y colectivo que se produce a diario, a todas horas, según las formas organizativas y sociales en que se diferencian. Son muchas las personas que practican el deporte durante su tiempo libre, bien como miembros de una asociación (deporte de club) o bien como deporte de tiempo libre.

Desde un punto de vista fenomenológico, en el deporte se trata sobre todo de realizar determinados ***movimientos*** en unas circunstancias dadas. La mecánica, la biomecánica, la fisiología y la teoría de los reflejos fueron las ciencias que contribuyeron al análisis de los movimientos humanos.

a).- En la antigüedad:

China y Japón

En China los tratados de medicina más antiguos que se conocen, el Cong Fu (Ciencia de la vida), adquieren importancia los ejercicios físicos. Esta gimnasia era practicada cada día como una oración matinal, y se acompañaba de movimientos respiratorios profundos. Los japoneses se dedican a la práctica de todos los deportes acuáticos en especial la natación. Se refleja en este pueblo una sencillez de sus costumbres, un coraje a toda prueba y una gran resistencia física.

Entre los ejercicios físicos que más se estiman en Japón están la marcha, la carrera, la equitación, la esgrima, la natación y los ejercicios de agilidad, pero es el jiu-jitsu (significa "arte de la flexibilidad") el método nacional de su cultura física.

Este sistema de entrenamiento físico y auto-defensa estuvo mucho tiempo reservado a la antigua casta de los samurais o guerreros. Para la ejecución del jiu-jitsu se exige un entrenamiento especial, metódico y seguido de ejercicios de piernas, de agilidad y destreza; ejercicios fortalecedores del corazón y del mecanismo de las vías respiratorias. Toda fatiga es cuidadosamente evitada.

Los egipcios

El pueblo egipcio fue el primero en apreciar la belleza de la forma humana desnuda. Se ejercitaban en la carrera, el salto, la danza, las luchas, entre otros. Practicaban el movimiento continuado, relajado, siendo los descubridores de la economía en el esfuerzo físico, efectuando su realización en forma rítmica, suave y nunca brusca.

La música y la danza formaban una gran parte del sistema educativo de los egipcios, que conocían la influencia del ritmo y de la música sobre la actividad física, por lo que, para ritmar el trabajo colectivo, "los capataces dirigían la maniobra con palmadas, martilladas o marcando la cadencia del canto, con el que los obreros acompasaban sus esfuerzos conjugados." (González y Rodríguez, 1990,p.4).

Creta

Creta ha sido la puerta de entrada a la civilización y su sede más de 2000 años antes de Jesucristo. Fue el principio de la cultura helénica. Unos de los caracteres

más señalados de esta civilización eran el lugar que tenían los juegos, las carreras de carros, la danza y ejercicios gimnásticos, de allí que los griegos siguieran estas tendencias.

Se apasionaban por los ejercicios de fuerza y agilidad, las carreras a pie, el boxeo y sobre todo les gustaba jugar con los toros, se enganchaban en sus cuernos, llevando su audacia a realizar saltos peligrosos delante del toro.

Grecia

Los griegos reconocían en la estructura del cuerpo y en las grandes posibilidades de desenvolvimiento de sus órganos una ley imperiosa de los dioses. La salud física, la belleza, el endurecimiento por la lucha y la carrera y una clara reflexión.

Las artes representaban el tipo de hombre perfecto, las pinturas y estatuas que adornaban tenían la figura del griego, altos y bien musculosos, con sus miembros notablemente bien proporcionados.

"El equilibrio de la vida física e intelectual, el desarrollo de la fuerza y de los instintos naturales eran para los griegos el fin de la educación." (González y Rodríguez, 1990, p.7). La base de la educación era formar ciudadanos dedicados a la ciudad y capaces de defenderla.

La gimnasia se convirtió en un elemento esencial de todas las manifestaciones de la vida familiar y pública, siendo el medio consagrado a la cultura integral y armónica. El gimnasio era el lugar de ejercicio físico y de enseñanza, de discusiones

filosóficas y políticas, eran facultades universitarias del mundo griego. Entre los más célebres podemos mencionar: Atenas, Olimpia, Epidauro, Delfos, Pérgamo y Efeso.

Los etruscos

Fue el primer pueblo en el que se encuentran rastros evidentes de la práctica de los ejercicios físicos. Este pueblo, cuyos orígenes son misteriosos, sobre todo a causa de la ignorancia de su lengua, era poderoso y guerrero.

De Etruria recibieron los romanos gran parte de la educación física para el guerrero. La carrera era para los romanos uno de los ejercicios fundamentales, igualmente el salto, levantamiento de peso, largas marchas eran parte del entrenamiento para el guerrero. El pueblo deseoso de los espectáculos de habilidad y fuerza, asistía a estos ejercicios.

Para finalizar con la historia del ejercicio en la antigüedad podemos dar una pequeña información sobre la primera olimpiada desarrollada en el año 776 antes de Jesucristo. Un decreto anunciaba la fecha de la celebración y esta noticia era enviada a todas las ciudades del Peloponeso, la Hélade y las colonias más alejadas. Estos juegos tenían lugar en los terrenos del bosque sagrado o Atlis. Allí los representantes de las ciudades griegas recibían alojamiento en Olimpia.

b).- En la edad Media:

La edad media es una transición que se extiende desde la caída del Imperio romano hasta la formación de las naciones modernas. En esta época las virtudes militares desaparecen, los ciudadanos desprecian el uso de las armas y el ejército se

forma por mercenarios. Esta organización, unida a la desmoralización de las costumbres, a un culto exagerado al cuerpo, con abandono del espíritu, y la extensión del vicio y la corrupción en todos los ramos de la vida.

Las principales ocupaciones de los señores feudales eran la caza y la guerra. Los ejercicios corporales como la carrera, levantamiento de pesas, natación, escalada, etc. que desde la infancia formaban parte de su educación, les permitieron llegar a ser hombres de acción.

La decadencia del ejercicio físico fue acelerada por la venida del Renacimiento, reacción natural contra la ignorancia e incultura de la época medieval. "Con la toma de Constantinopla por los turcos (1453) y el descubrimiento de América (1492) se abre un nuevo período: la Edad Moderna, marcando el fin de la Edad Media con el nacimiento de las nacionalidades." (González y Rodríguez, 1990,p. 28).

En este tiempo los pensadores del Renacimiento buscan una concepción más humana de la vida. Condenan a la sociedad feudal y exaltan el espíritu del bien del hombre. Estudian la cultura antigua, derriban el dogmatismo.

c).- En el Renacimiento:

El Renacimiento resucitó el interés por las ciencias y las artes de Grecia y Roma, y se inspiró en el viejo espíritu pagano, el valor del cuerpo humano fue reconocido de nuevo. En consecuencia, las escuelas del Renacimiento hicieron de la educación física parte esencial de la educación, insistiendo en los ejercicios de carrera, salto, equitación, juego de pelota, etc.

En teoría los pedagogos del Renacimiento reconocen que el cuerpo, lo mismo que la inteligencia, necesitan su cultivo, y que la segunda no puede desarrollarse si el primero no está formado.

Los jesuitas, congregación de gran valor pedagógico, tienen como eje del sistema educativo la emulación, las recompensas y los ejercicios recreativos. Ellos establecen el justo equilibrio entre el cuerpo y el espíritu.

Por último, las universidades de Inglaterra y Alemania fueron los centros donde se propagaron más efectivamente los ejercicios físicos, por el hecho de que se organizaban encuentros entre las diferentes casas de estudio y, además, se le daba mucha importancia a los estudiantes que participan en estas ligas.

d).- En el siglo XVII:

Con respecto a la historia del ejercicio físico en la antigüedad, González y Rodríguez (1990) advierten:

> *"En el siglo XVII, La Reforma, tanto para Alemania como para Inglaterra, produce su efecto inmediato en la supresión de las escuelas dependientes de los monasterios y la Iglesia, y con ello la cesión de la educación regular para muchos niños, por lo que se acusa un decaimiento general de la educación y la práctica de los ejercicios físicos."(p.30).([2])*

A pesar de ello, se publica una serie de estudios de gran importancia para la educación física, que contribuyeron a su posterior resurgimiento. Concretamente, en

1616 es descubierta por Guillermo Harvey, médico inglés, la circulación sanguínea mayor, estudiando los efectos de los ejercicios físicos sobre ella. En este siglo no se funda sistema alguno de educación física, pero se dio principio a una serie de trabajos que iniciarían la ciencia y el arte de la cultura corporal.

El más significativo trabajo que tuvo una visión profética, fue el realizado por Comenius, pedagogo que inscribe obligatoriamente los ejercicios físicos en el programa y horario escolar. Aunque con esto no se funda ningún sistema, por lo menos dio principio para que se siguiera implementando a lo largo del tiempo su desarrollo dentro de la educación.

e).- En el siglo XVIII:

En el siglo XVIII se despierta el interés de los médicos por el ejercicio físico, de esta manera se publican ensayos sobre la utilidad del movimiento y los ejercicios corporales y el reposo en las distintas enfermedades, demostrando que ellos conservan la salud.

El nuevo cauce que dará lugar a todas las corrientes modernas en educación física tiene por iniciador a J.B. Basedow, quien con el apoyo del príncipe Leopoldo de Anhalt, funda en Dessau un instituto para formar a los jóvenes integrales y armónicos, suprimiendo en los programas las enseñanzas inútiles, a fin de consagrar más tiempo a los ejercicios corporales. Los ejercicios corporales comprendían trabajos manuales, gimnasia y juegos, y las prácticas y endurecimiento.

En 1978 Guts-Muths, fundador de la gimnasia alemana, perfecciona dicho sistema. Muestra la profunda significación educativa de los juegos, que deberían formar parte del plan de estudio de la educación física.

f).- En el siglo XIX:

Durante el siglo XIX el boxeo a puños desnudos conquista América e hizo alguna incursión en Francia. Los combates fueron muy frecuentes y populares en los EEUU para ese mismo siglo.

En ese siglo, el español, Francisco Amorós, fundador de la gimnasia en Francia, propone un método y enseñanza que ha formado parte durante muchos años de la instrucción militar. Francisco era militar de carrera. Inventó muchos aparatos, usados todavía hoy, en particular el pórtico. Quería hombres completos, fuertes, animosos y resistentes a la fatiga, a la par que con sentido justo del bien, el deber y la abnegación. Según él la gimnasia es la base indispensable de la sociedad moderna.

En Inglaterra, Thomas Arnold, al observar el abandono al que habían llegado las escuelas y universidades por la carencia de actividades físicas y el aumento al ocio y a los vicios como el alcohol, escribe una obra única "Los juegos atléticos", consistente en la educación por medio del deporte en que para conseguir un fin moral emplea medios físicos.

Thomas Arnold como director del colegio de Rugby, en 1828, da un paso gigantesco en la motivación de otros colegios que adoptan su teoría y práctica, celebrándose en 1855 la primera reunión atlética, en la que participaron 17 colegios.

Los principios promulgados por Thomas Arnold son absolutamente originales, nadie antes que él los concibió ni enunció. Estos hacen de la organización deportiva la escuela práctica de la sociedad algo que ni en Grecia, ni Roma, ni en al Edad Media habían siquiera entrevisto.

"Thomas Arnold considera que la juventud forma su propia virilidad con los materiales de que dispone, y en ningún momento puede nadie formarla más que ella misma." (Le Floc'hmoan, s.f., pág. 19).

g).- En el siglo XX:

En Europa Occidental, siglo XX, la educación Física tiene una larga tradición, diferente según los países. No en todos los países europeos fue posible, integrar la educación física en la universidad. En consecuencia, se crearon institutos independientes con tendencia a la investigación y la enseñanza, sin llevar a reconocerles totalmente en el plano académico, sin que pudieran impartir grados académicos superiores como el doctorado o la licenciatura. Tales institutos, con el estatuto de una escuela de deporte, siguen aún existiendo.

Hoy en día se impone la tendencia a considerar dichos institutos como lugares de formación científica. En los últimos años se han creado en ellos y en numerosos institutos universitarios cátedras de educación física (en la República Federal Alemana, desde 1966, en Holanda y en Noruega, desde 1969, y en Suecia, en 1970). Pero por otra parte, siguen aún sin estar claro el lugar de esta disciplina dentro de la teoría científica y sus métodos.

En épocas recientes, han habido aportaciones importantes de una serie de científicos del deporte con orientación antropológica donde están contemplados los modelos teóricos del estudio de la conducta, de la fenomenología corporal y de la antropología filosófica, quedándose sobre todo con dos ideas de gran valor:

La primera se refiere al carácter corporal del hombre y a su movimiento. Corrección de la supuesta dualidad del ser humano. El cuerpo es un aspecto de toda la persona e intermediario de su contacto con el mundo. Y el movimiento humano no se hereda ni es obligado al modo del movimiento animal, sino que es aprendido y está determinado en amplios límites plástica y espiritualmente. Las cualidades de movimiento no carecen de importancia para el individuo, ya que son las que median y modifican su vivencia y comunicación.

La segunda idea se refiere a la naturaleza del juego y se deduce de la primera. Si el cuerpo y movimiento no son una parte separable, no es posible justificar la teoría según la cual el juego es propio de esa parte inferior. "No solo los niños tienen que jugar, sino también los adultos." (González y Rodríguez, 1990, p.39).

Los adultos también tienen poder para entregarse al puro placer del momento. Considerar el juego del hombre como mera compensación de la seriedad de la vida o simple descanso del trabajo es operar una reducción indebida. Si el deporte es juego por propia naturaleza, también para él vale esa interpretación, su valor no depende de lo que con él se consigue, sino de la satisfacción que produce al individuo.

En los Estados Unidos el estudio científico del deporte no pudo afrontarse de formas diferentes hasta que no se hubieron desarrollado las disciplinas científicas que

pueden ocuparse del fenómeno del movimiento humano en sus diversas formas de plasmación deportiva.

Las ciencias deportivas suelen distinguirse de aspectos médicos, biológicos, psicológicos, sociológicos, pedagógicos, históricos, etc. Pero actualmente existe una tendencia a que se imponga la atención, principalmente, en el fenómeno del movimiento humano.

La sociedad americana tiene una alto aprecio al deporte y a la educación física movida por una filosofía vital pragmática y entendiendo la ciencia de la forma que es propia a esa filosofía.

El movimiento Physical Fitness, a partir de 1950 hizo que desde esa fecha buena parte del trabajo de investigación se haya centrado en la Fitness o en la Physical Fitness. Cuyo propósito esta orientado en poner a punto tests de fortaleza, en estudios de análisis factorial de la fitness, en el grado de eficiencia de distintos programas.

El análisis de la fitness se ha convertido en un centro importante de la investigación universal. Con el logro de estas investigaciones científicas fue posible que las concepciones y modelos desarrollados para USA se convirtieran en alternativas y, llegado el momento, en nuevos impulsos para el ámbito educativo constituido por el deporte y la educación física.

Como podemos notar el movimiento es una función esencial del hombre. A lo largo de la historia se ha visto una fuerte tendencia en el ser humano por buscar aumentar su potencial físico y además conocer hasta donde llega su capacidad corporal frente a ellos. Actualmente se siguen desarrollando estudios científicos para

demostrar los efectos de los ejercicios, también existe más literatura, el auge de centros deportivos y avanzados aparatos para su realización.

II.- EL EJERCICIO AERÓBICO:

Los ejercicios se pueden dividir según el esfuerzo y la capacidad de oxígeno que se requieren para su ejecución en cuatro grandes categorías: isométricos, isotónicos, anaeróbicos y los aeróbicos. Pero en este estudio mencionaremos sólo a los ejercicios aeróbicos, los cuales requieren de una gran cantidad de oxígeno para su ejecución.

Dentro de los ejercicios considerados como aeróbicos están: correr, nadar, montar bicicleta, patinar, saltar la cuerda y actualmente asistir a una clase de "aerobics". Todos ellos deben realizarse de forma continua en un período determinado. Con estos ejercicios el cuerpo humano logra beneficios tanto internos como externos de forma rápida.

"**Aeróbicos**" (Literalmente, "con oxígeno"), son ejercicios fundamentales sobre los cuales deben construirse un programa de actividad deportiva. "Estos demandan oxígeno sin producir una deuda intolerable del mismo, de modo que pueden continuarse por períodos prolongados." (Cooper, 1970, p. 39).

El ejercicio está estrechamente relacionado con la palabra: ***movimiento***. La relación de su nombre se identifica con la concepción que en los años sesenta se le hiciera tanto en el campo científico como en el biológico, al ejercicio aeróbico el cual significa con oxígeno o en presencia de oxígeno.

En la tesis de Manuel Luna (1988), señala que el libro de Kenneth Cooper "Aeróbica" publicado a comienzos de 1960, está enfocado en correr y se centra en cómo mejorar la capacidad aeróbica individual y en cómo el oxígeno se puede usar efectivamente para producir energía en el ejercicio.

Göhner Meyer (en Luna, Manuel, 1988), le atribuye la invención del término a Kenneth Cooper, quien alcanzó gran fama en los años sesenta, cuando elaboró un programa de entrenamiento para los astronautas que llamó "aerobic", y que luego dio a conocer a los norteamericanos.

Para Mildre Cooper, en su libro Aerobics para mujeres (1973), nos a clara que su esposo no inventó esa palabra. Ella dice que se escribe como se pronuncia y que en el diccionario aparece una muy similar: **aerobio**, descrita como "*aplícase al ser vivo que necesita del aire para subsitir*", entonces, esto significa que tanto las mujeres como los hombres son todos aerobios, puesto que necesitan del aire para poder vivir. Mildre, advierte que Kenneth lo que hizo fue ampliar el término.

En la obra antes citada, se señala que la diferencia de esta actividad con los ejercicios recreativos, isométricos, isotónicos y anaeróbicos esta en que los aeróbicos de forma gradual van desarrollando al cuerpo para que exija grandes cantidades de oxígeno durante un lapso de tiempo indefinido.

El movimiento por el ejercicio aeróbico crece en 1960, cuando los periódicos matutinos de los Estados Unidos resaltan en sus titulares que llevan el primer lugar en mortandad debido a las enfermedades cardiovasculares, y también decían que ellos eran incapaces y con sobrepeso. Con estas noticias, los

norteamericanos empezaron a dejar su tipo de vida sedentaria y comenzaron a hacer este tipo de actividad.

Jeff Galloway (1991), uno de los primeros corredores estadounidenses que practicó ésta actividad antes de ser popular, señala:

> *La Fuerza Aérea empezó a preocuparse cuando sus pilotos comenzaron a morir de paros cardíacos, a menudo arrastrando consigo aviones multimillonarios. Los oficiales mostraron gran interés cuando uno de sus doctores, el joven Kenneth Cooper, sugirió un estudio para saber si el ejercicio podía influir en los factores de riesgo de las enfermedades cardíacas. (p. 16).([3])*

Jeff Galloway, en su texto El libro del Corredor (1991) señala que los resultados de los estudios del doctor Kenneth fueron publicados en el notable libro Aerobics (Aeróbico) que era una explicación popular de los hechos que empezaban a acumularse: la buena vida terminaría prematuramente debido a malos hábitos alimenticios y el ejercicio podía superar muchos de los factores de riesgo.

Muchas personas no sabían que hacer, pero el Dr. Kenneeth Cooper, el padre de las aptitudes físicas modernas, ayudó a enseñar el camino. Él organizó un sistema que contenía un lenguaje simple, y al cual llamó aerobics. Este sistema permitía a los americanos la posibilidad de bombear oxígeno nuevamente.

El interés popular por el acondicionamiento o entrenamiento del ejercicio aeróbico es el resultado de muchas personas esperando perfeccionar cada día su vida. En muchos lugares este deseo es dirigido hacia las participaciones deportivas y una

variedad de actividades de recreación y descanso que requiere una continuidad y un alto gasto de niveles de energía.

Según Kenneth Cooper, en su libro El camino del Aerobics (1979) la producción de energía aeróbica requiere de un constante y adecuado suministro de oxígeno. Para conocer esta demanda, debemos primero tener la habilidad para transportar oxígeno del ambiente a las células del cuerpo. Esta habilidad proviene del sistema transportador, el cual consiste en los sistemas respiratorios y cardiovasculares.

Según James Fixx en su libro Aerobismo (s.f.), señala que la necesidad de movimiento está presente desde la niñez, sin embargo, después que entramos en la escuela, nuestra forma de correr se vuelve más institucionalizada. Corremos unos pocos metros en una cancha de fútbol, etc. Luego, una vez dejada la escuela, apenas corremos.

Según Fixx (s.f.), nuestro estilo de vivir, lentamente, nos priva de correr, pero esta necesidad no nos abandona nunca, y nos sentiremos mal si no encontramos una forma de seguir satisfaciéndola.

"Los aeróbicos tienen una gran ventaja. Todos son deportes individuales. Aunque podamos correr, nadar, andar en bicicleta o hacer aerobics en grupo, siempre es cada persona la que decide cuándo, cómo, cuánto y hasta dónde practicar y trabajar con su propio cuerpo". (Sidetur, 1995).

Según Kenneth Cooper, en su libro Aerobics (1970) el ejercicio puede ser utilizado de muchas maneras y la elección está en cada uno de nosotros, dependiendo

de nuestras necesidades específicas. Pero si es la salud del cuerpo, la única forma de conseguirlo es entrenando con los ejercicios aeróbicos. "La clave del entrenamiento de resistencia es el consumo de oxígeno. El cuerpo lo necesita para producir energía". (Cooper, 1970, pág.29).

Cureton (en González y Rodríguez, 1990), reconocido investigador de los aspectos del rendimiento físico, el cual da la siguiente lista de factores que deben considerarse en el desarrollo y mantenimiento del rendimiento físico en la sociedad contemporánea:

1. La pérdida de la capacidad motora se produce por la vida sedentaria.
2. El entrenamiento progresivo y sistemático del cuerpo sirve como forma básica para mantener el rendimiento físico adecuado.
3. El desarrollo y mantenimiento de un estado orgánico depende de un programa regular de ejercicio aeróbico.
4. Obtenemos resistencia orgánica por medio del aumento progresivo del trabajo.
5. El corazón, como todo músculo, puede fortalecerse por medio de ejercicios de resistencias, vigorosos y de tipos rítmicos.
6. El estado de los abdominales es básico en el desarrollo del rendimiento físico.
7. Una sensación de cansancio como resultado de la acción de sentarse o pararse puede resolverse con el aumento de circulación por medio de contracciones de los músculos grandes.

III.- BENEFICIOS DE LOS EJERCICIOS AERÓBICOS

Kenneth Cooper (1970), señala que es necesario recordar que el oxígeno es la clave para la comprensión de lo que sucede. Llevar oxígeno a los tejidos del cuerpo es la base fundamental del acondicionamiento y es conveniente pensar en los sistemas que elaboran y transportan el oxígeno como una banda transportadora enorme, magnífica, maravillosa, con líneas receptoras para disponer de los desechos y el motor más hermoso concebido jamás, para mantener todo en movimiento.

En la obra antes citada, se dice que existen muchos estudios, desde épocas antiguas, que han demostrado los logros obtenidos mediante la práctica constante de alguno de los ejercicios aeróbicos. "El ejercicio es una de las maneras básicas y efectivas de mejorar la salud, lograr la perfección física y prepararse para la maternidad y la crianza de niños y para una vida elevadamente productiva." (Cooper, 1970, p.135)

Para resaltar la importancia del ejercicio el Dr. Cooper (1970) transcribe textualmente las palabras del presidente en E.E.U.U. para la época:

> *"La aptitud física es no solamente una de las bases más importantes para un cuerpo saludable, sino también la base de una actividad intelectual dinámica y creativa. La relación entre la salud del cuerpo y las actividades de la mente es sutil y compleja. Aún no se entiende mucho. Pero sabemos lo que sabían los griegos: que la inteligencia y la habilidad nada más pueden actuar al máximo de su capacidad cuando el cuerpo está fuerte y saludable; que los espíritus intrépidos y las mentes tenaces*

habitan ordinariamente cuerpos sanos". Presidente John F. Kennedy (pag. 3).([4])

Sobre los beneficios que se consiguen por medio del ejercicio aeróbico, The Aerobics and Fitness Association of America (AFAA), 1983, señala los siguientes:

Los pulmones:

El sistema respiratorio comienza con los pulmones, el cual lleva el oxígeno desde el exterior del ambiente, a través de las membranas alveolares, al sistema circulatorio. Este proceso es denominado ventilación pulmonar. El movimiento del oxígeno y la remoción de dióxido de carbono desde la sangre toma lugar a través de un proceso llamado difusión.

El oxígeno es llevado predominantemente en la corriente sanguínea por su ataque a la hemoglobina, una molécula proteica que contiene hierro. Las células de sangre roja entonces transportan el oxígeno por el sistema cardiovascular a los músculos que se encuentran trabajando y a todo el resto de las células del cuerpo.

Se ha encontrado que la capacidad vital de un hombre entrenado es cercana al 75% de la capacidad total de sus pulmones. Pero de igual forma un hombre no entrenado puede obtener esa capacidad. Entonces se realizó otra prueba esto es, la cantidad de aire que se puede elaborar durante un minuto de ejercicios vigorosos.

Un hombre vigoroso forzará a través de sus pulmones hasta 20 veces su capacidad vital en un minuto, mientras que un hombre no entrenado carece del músculo y la fuerza de resistencia para actuar a nivel más alto. También se determinó

en estudios que una persona inactiva puede logra obtener en seis semanas de entrenamiento elevar su volumen máximo por minuto, hasta 20 veces su capacidad vital.

Según Cooper (1979), el efecto de entrenamiento puede mejorar los músculos en torno a sus pulmones, incrementando su fuerza y su eficacia y ayudando a abrir más el espacio pulmonar útil, además aumenta su capacidad vital y reduce el volumen residual. Convirtiendo a los pulmones más eficaces para elabora más aire y extraer más oxigeno esencial.

La sangre:

El beneficio del ejercicio aeróbico en la sangre, es que produce más sangre, específicamente más hemoglobina que transporta el oxígeno, más glóbulos rojos que transportan la hemoglobina, más plasma sanguíneo, que transportan a los corpúsculos rojos y, en consecuencia, más volumen de sangre.

Las pruebas realizadas en los laboratorios han demostrado que los hombres en buena condición física tienen, mayor suministro de sangre que los que no poseen buena condición física. Al incrementar el volumen de sangre, también aumenta la irrigación de los músculos. Este flujo sanguíneo mejorado de los tejidos es, probablemente, el fenómeno más notable del efecto de entrenamiento.

Otro problema que compete a los vasos sanguíneos es: el ***metabolismo de las grasas***. Metabolismo es una palabra que significa cambio y la grasa es uno de los alimentos que existen. Las grasas son importantes porque es uno de los factores principales en el desarrollo de la arterioesclerosis, en particular la grasa conocida

como colesterol. La incrustación hallada en las paredes internas de las arterias en al arterioesclerosis (endurecimiento de las arterias) contiene grandes proporciones de colesterol.

El cuerpo humano puede tolerar y metabolizar con facilidad una cantidad moderada de grasa, pero las dietas con proporciones excesivamente elevadas de grasa fuerzan sus capacidades metabólicas. Cuando esto sucede las grasas circulan en el torrente sanguíneo periodos prolongados después de los alimentos grasos y el tiempo que tome eliminarlas depende de la condición física de cada persona.

El sano metabolismo de las grasas depende idealmente de la combinación de una dieta con poca grasa y ejercicios aeróbicos. Pero una alimentación rica en grasa y ejercicio aeróbico son preferibles, según estudios, a una dieta baja en grasas y ningún ejercicio.

Entonces el efecto de entrenamiento hace tres cosas a los vasos sanguíneos: los agranda y los hace más elásticos a la presión, aumenta su número para obtener la saturación y ayuda a mantener su interior libre de materiales corrosivos, para tener rutas más rápidas.

El aparato digestivo:

El ejercicio aeróbico tiene un efecto relajador general para el cuerpo. También lo tiene específicamente sobre el aparato digestivo. Los hombres entrenados generalmente producen menos ácido en sus estómagos.

El ejercicio tiene un efecto calmante que reduce los niveles máximos de hiperacidez y sus molestias. Las personas hipertensas sin ejercicios recurren a menudo a seudo relajadores, como las píldoras tranquilizadoras.

Hay otro beneficio que produce el ejercicio en el aparato digestivo, que funciona como un catártico natural. Ayuda a los músculos del tracto digestivo a mover el material de desecho y aumenta consecuentemente la actividad del intestino. Esto es importante para las personas que sufren de estreñimiento crónico.

Los músculos:

En el cuerpo humano hay tres clases de músculos: voluntarios, que responden a un acto de volición, tales como los brazos; involuntario, que actúa independientemente de la volición, tales como los que forran los vasos sanguíneos o el tracto digestivo, y el músculo cardíaco, el corazón, pues palpita en forma independiente de la voluntad.

En un programa de entrenamiento aeróbico, el tejido tiende a alargarse y hacerse más magro. Hay un endurecimiento, un cambio de tejido grasoso en tejido magro. Aunque los músculos pueden no agrandarse, como sucede con el levantamiento de pesas, de modo definitivo se hacen más saludables.

El tono muscular, según Cooper (1970), es un buen indicador de salud general. Por lo general los músculos de una persona entrenada son tensos y firmes, y uno de los efectos más visibles de la capacitación aeróbica es el aumento de tono muscular en todo el cuerpo, especialmente en los músculos más utilizados.

El corazón:

El corazón funciona con menor velocidad y eficacia cuando se está en reposo y con mayor demanda cuando hay mayor esfuerzo. Es un motor notable. Un hombre entrenado que haga ejercicio regularmente, tendrá un pulso en reposo de 60 palpitaciones por minuto o menos. Mientras que una persona que no haga ejercicio puede tener un ritmo de 80 o más. El "corazón de atleta" es fuerte y saludable, es relativamente grande y muy eficaz, bombeando más sangre con cada palpitación y menos esfuerzo. Es muy elástico permitiendo al atleta hacer grandes cosas con facilidad, sin esfuerzo.

Según Kenneth Cooper (1970), los corazones no entrenados o acondicionados con ejercicios aeróbicos tienen dificultad de asimilar los impulsos tanto físicos como emotivos lo cual produce una excesiva palpitación, con el riesgo muchas veces de que se produzca un ataque cardíaco. Un cuerpo entrenado físicamente es afectado menos por las hormonas, puede ser a que tiene una utilización más eficaz o a una producción disminuida.

Así que el efecto de ejercicios aeróbicos beneficia al corazón en varias formas, desarrollándose en un músculo fuerte, saludable, que funciona con menos esfuerzo tanto en respuestas de acción como en pleno reposo, conservando grandes energías, permitiendo soportar cualquier tensión física o emotiva.

El sueño:

Otro beneficio que se obtiene al realizar ejercicio aeróbico es el verdadero descanso en el dormir. Se realizó un estudio donde se pudo demostrar los efectos

benéficos que produce el ejercicio al cuerpo humano en los momentos de descanso o de sueño.

Este estudio comprobó que los efectos de entrenamiento producen un sueño reparador en menos tiempo y además se logra conciliar más rápido. Mientras que las personas a las cuales no se les impuso ningún ejercicio aeróbico, desarrollaron insomnio.

La mayoría de los atletas reconocen que uno de los primeros beneficios que se reciben al hacer ejercicios es, sin excepción, un sueño rápido y reparador. Además, se logran dormir más rápido que cuando no se entrenaban. El ejercicio relaja al cuerpo, facilita el sueño y sus beneficios se obtienen en breve tiempo.

El aspecto psicológico:

Un hombre acondicionado físicamente, tiene mejor perspectiva, desarrolla más confianza en sí mismo y actúa bien en el manejo de sus talentos y en el logro de sus ambiciones. Ya que el mejor funcionamiento físico hace al cuerpo menos susceptible a la fatiga, evitando que la personal cometa menos errores tanto físicos como mentales.

Su rendimiento puede ser sostenido por períodos más largo en cuanto a tiempo y sin interrupciones frecuentes. Son muchos los estudios que demuestran una relación definida entre las aptitudes físicas, la diligencia mental y la estabilidad emocional.

Los estudios científicos también demuestran que una persona enferma puede sanar si se entrena. El ejercicio rejuvenece no sólo el cuerpo sino también el

espíritu. Y demuestra que igual que la mente puede imponer al cuerpo enfermedades sicosomáticas (como la úlcera), también el cuerpo puede imponer males a la mente. El ejercicio puede ser de gran valor para aliviar ambos.

Aunque todavía no se ha encontrado soluciones para algunas enfermedades y, además, algunos hombres en condiciones físicas excelentes sucumben a ellas. Se registran grandes cifras que comprueban que las personas entrenadas tienen una vida más activa y productiva. Tomando la vida con calma y disfrutando con mayor eficacia todo lo que le acontece.

IV.- IMPORTANCIA DE LA MOTIVACIÓN PARA LA ACCIÓN

Thomas (1982), señala que los conceptos de ***"interés, deseo, instinto, impulsos, necesidad y ambición***" describen lo que en el lenguaje especializado de la psicología se conoce bajo el nombre de ***motivación***. El impulso o motivación es algo que depende de una situación y de un acontecimiento a corto plazo de tiempo.

Para Suarez (1996), motivar es incentivar a una persona a hacer u omitir algo. Motivar para el aprendizaje, según él, es mover al estudiante a aprender y crear las condiciones necesarias para su logro, quitando las barreras que se oponen a ello.

Existen diferentes tipos de motivos, según Thomas (1982) que se desarrollan de acuerdo al ambiente y al momento en que se ejecutan. "Los motivos son como un deseo que siempre retornan, que acompañan al ser humano durante toda su vida." (Thomas, 1982, p. 121). Sus principales características son:

1. Los motivos no son innatos, sino aprendidos.

2. Los motivos no conducen directamente a la acción. Primero hace falta que los hagan despertar y los impulsen las condiciones situacionales correspondientes. De esta manera influyen en la motivación momentánea que, por su parte, dirige la conducta.
3. Los motivos empiezan a formarse durante la primera época del desarrollo. Se van consolidando de forma creciente y se convierten en unos sistemas relativamente perdurables, que dirigen la conducta individual.
4. Toda persona posee el correspondiente sistema de motivos para cada situación fundamental con sus estímulos recurrentes.

Según Thomas (1982), la conducta de cada persona se ve afectada, en ocasiones, por la motivación del contacto, la motivación agresiva, la motivación del poder, la motivación de la ayuda y por la motivación del rendimiento. Sólo que la expresión y la orientación que tome aquélla en cada caso concreto dependerán de las particularidades del desarrollo individual de los motivos.

Según él, la motivación reviste una importancia decisiva en la determinación del objetivo de la acción. Se ha intentado ordenar la gran diversidad de objetivos de una acción según un número determinado de categorías, y cada una de estas categorías ha recibido el nombre de acuerdo con la correspondiente motivación. Ejemplo, la categoría con el objetivo "rendimiento" ha recibido el nombre de "motivación del rendimiento". Según la motivación la fijación de objetivos para la acción, puede distinguirse en acción de rendimiento, acción de contacto, acción de poder, acción de ayuda y acción de agresión.

Y por último, señala que la motivación del rendimiento constituye una forma muy importante de motivación deportiva. Se trata del esfuerzo que debe realizarse

para mantener e incluso acrecentar las propias aptitudes en todos los campos en los que sea obligatoria una norma determinada de calidad.

Heckhausen (en Thomas, Alexander, 1982) quien ha desarrollado más investigaciones sobre los motivos, dice que las condiciones que deben reunirse para que el resultado de una acción pueda considerarse como un rendimiento, son:

1. La actividad debe poder tener éxito o fracasar.
2. Las actividades deben poder diferenciarse según su respectivo grado de dificultad.
3. Debe existir una medida previa de calidad, reconocida como válida para todos.
4. El efecto de la actividad debe repercutir sobre uno mismo considerado como persona.

Además, dice que la motivación del rendimiento se comprende como: el empeño que pone la persona para mantener o incluso acrecentar su capacidad en todos los terrenos, considerándose obligada a alcanzar una determinada medida de calidad.

Y para analizar la motivación de la acción, Heckhausen (en Thomas, Alexander, 1982), hay que distinguir entre el resultado de una y las consecuencias que del mismo se deriven. Entonces, el resultado de una acción puede traer consigo, las más variadas consecuencias y el resultado concreto de una acción puede acarrear consecuencias sumamente diversas en diferentes personas. Su importancia es evidente porque su anticipación representa unos valores estimulantes y que motivan la acción.

Para concluir, dice Heckhausen, que cuando se observa que algunas personas practican el deporte y otras no, entonces parece ser que esta actividad ofrece al deportista unas condiciones estimulantes especiales que le incitan a desarrollarla. Se siente motivado para practicar el deporte, porque se han creado en él unos factores motivadores en forma de disposiciones valorativas altamente generalizadas que establecen una relación de acción recíproca con los factores de una situación deportiva. Además, todo sistema individual de motivos se orienta hacia una búsqueda (esperanza de una satisfacción) o hacia una evasión (temor a la insatisfacción).

El tema "deporte y personalidad" polarizó durante un corto espacio de tiempo, por obra de la investigación empírica realizada por O. Neumann (1957). Neumann (en Thomas, Alexander, 1982) comparó entre sí a jóvenes deportistas y no deportistas. Hizo que observadores expertos, entrenadores, profesores observasen la conducta de estos últimos durante la actividad deportiva y fuera de ella. En su investigación llegó a las siguientes conclusiones:

- El deportista supera al no deportista de forma especial en vitalidad, como se demuestra en la energía, en la satisfacción por el esfuerzo realizado, en la buena disposición para el contacto humano, en su entusiasmo y en su habilidad práctica.

- En los deportistas puede advertirse respecto a los no deportistas, mayor capacidad de autodominio y superiores ansias de poder. Están mejor dispuestos para sacrificarse y entregarse.

- La obligación de entrenarse dura y regularmente, incluso en difíciles condiciones ambientales, moviliza y refuerza las fuerzas morales y espirituales del deportista.

Esta valoración extraordinariamente positiva y optimista de la importancia del deporte para el desarrollo de la personalidad no constituye, una excepción, sino que está muy difundida entre pedagogos y practicantes del deporte.

Aunque en el valor configurado de la personalidad sólo han sido unas hipótesis hasta el momento no demostradas, no debe descartarse, que los métodos científicos y las investigaciones psicológico-deportivas que los utilizan no sean aún suficientes para poder demostrar los efectos realmente existentes y configuradores del deporte para la personalidad.

NOTA:

(1) González, F. y Rodriguez, R. (1990). Teoría de la Educación Física, Evolución, Fundamentos, Tendencias (T. I) Caracas: I.U.P.E.L.

(2) idem.

(3) Galloway, J. (1991). El libro del Corredor. (1era. ed.) México: Trillas.

(4) Cooper, K. (1970). Aerobics, ejercicios aeróbicos. México: Diana.

CAPÍTULO 3

I.- HISTORIA DEL AEROBICS

El significado del término aerobics para Mildre Cooper (1973) es el siguiente: "la actividad de cualquier clase requiere energía. El cuerpo la obtiene con la combustión de los alimentos que se ingiere. El oxígeno es el factor de ignición y los alimentos son el combustible. Su cuerpo puede almacenar comida, pero no puede hacer lo mismo con el oxígeno." (Cooper, 1973, p. 24).

Luna (1988), señala que el significado de aerobics tal como hoy se conoce se refiere a danza aeróbica. Según él, la meta que persigue el aerobics concierne principal y directamente a la forma y función del cuerpo. Señala que por sus características, el significado de dicha palabra está relacionada en la actualidad, para designar un tipo de gimnasia compuesta por una variedad de ejercicios que van desde las formas estáticas que sirven de calentamiento, hasta los ejercicios que presentan un alto grado de dificultad con repeticiones continuas que tiene como meta final, el agotamiento casi total. Estos ejercicios se acompañan con partituras musicales de gran ritmo: excitantes y estimulantes para el movimiento.

Luna (1988), dice que el tipo de aerobics que se hace en gran cantidad de gimnasios y en algunos centro de estudios (universidades del país) se inclina más a la denominación de "danza aeróbica" constituida por variedad de movimientos que pertenecen al campo de la gimnasia, el ballet, el jazz, el yoga y el baile popular.

En la bibliografía Thomas, Psicología del Deporte (1982), encontramos que el movimiento es una función esencial en todos los organismos vivos. La vida se

mantiene gracias al movimiento; cuando ya no es posible cumplir con esta función, aparece la muerte. El hombre se mueve en su entorno para mantener su existencia, para satisfacer sus necesidades básicas y para conseguir sus propios fines personales.

En la obra citada anteriormente, encontramos que todos los fenómenos psíquicos se hallan determinados por un proceso de constantes acciones recíprocas entre individuos y medio ambiente. "La acción no es reducible a su parte realizadora, por cuanto se incorpora también a ella la parte sensorial y cognoscitiva, la aferencia periférica, el análisis de las señales recibidas del exterior, a través de las cuales se regulan las acciones." (Thomas, 1982, p. 62).

Thomas (1982), también resalta, que todos los organismos vivos funcionan como unidades totalmente integradas. También el hombre funciona como una unidad totalmente integrada. Y por eso la función del movimiento es función de toda persona, y de formas diferentes tiene relación con cada uno de los aspectos de la naturaleza y de la conducta del hombre.

Cabe destacar según lo antes expuesto que en E.E.U.U., a principio de los años ochenta, se genera todo un boom por el baile, ya que películas taquilleras como por ejemplo: *Fiebre del Sábado por la Noche*, con John Travolta, tenían como tema central el baile y alrededor del mismo se desarrollaba la trama del film. Esto trajo como consecuencia el interés de muchas personas por aprender estos movimientos, pero no existía nada ni nadie que difundiera estas prácticas.

En ese tiempo la publicidad "que es el medio de contacto personal de más largo alcance." (Chueco, 1997, p. 23), permitió dirigir al público, la venta de videos y libros con la figura de Jane Fonda, conocida actriz norteamericana, con la intención

de comercializar una rutina de movimiento coordinados con música, este hecho se transformó en un gran atractivo y permitió promover de forma empírica las clases que se imparten hoy en un salón de clases.

Esta rutina o programa fue lanzado con el nombre de *"Workout"* (trabajo de ejercicio), el cual se transformó en un boom dentro del género femenino, por el hecho de haber realzado la figura femenina. Además, se acrecentó la idea de lograr mantener la imagen similar en cuanto pérdida de peso, moldear el cuerpo y cosmético en general.

Muy poco se sabía sobre el efecto a largo plazo de este tipo de ejercicio. Superficies de mala calidad y calzado inadecuado, junto con una enseñanza deficiente, trajo muchas lesiones, en especial a las extremidades inferiores.

Según Yvonne Lin, en su manual Aeróbica con Precisión (1999), la gran respuesta a estas lesiones producidas por los ejercicios de impacto, fue lo que llevó al nuevo hit de los 80 *"Aerobics de bajo Impacto"*. Debido al auge de este movimiento, se inicia en esta misma época un proceso de cambios innovadores que le darán mayor reconocimiento y aceptación.

Uno de los principales logros obtenidos por el proceso continuo de investigación, examen crítico y consenso de los diferentes líderes de la industria aeróbica fue la publicación en 1983, de las Reglas y Principios Básicos de la AFAA (The Aerobics and Fitness Association of America). Además, ésta es la primera en ofrecer la certificación a instructores.

Con estos reglamentos se pudo lograr una mayor preparación y variación en el ejercicio aeróbico que nuevamente fue el resultado de un cambio de objetivos. Nace ahora, como nos muestra Lin (1999) el *"Cardio Funk"*, que lo introdujo Billy Goodson a finales de los ochenta y Gin Miller introdujo *"Steps"* como método de entrenamiento alternativo para los que tenían problema en las rodillas.

Este tipo de trabajo llegó a un público mucho mayor de lo que se pudo haber soñado, con un alto nivel de participación mundial y con un nuevo enfoque en el acondicionamiento aeróbico, coordinación y seguridad.

En esa misma época, también, encontramos a Karen y Howard Shwartz, quienes desarrollaron otra variación en esta actividad, la de competición, el cual se difundió mundialmente, y que se conoce como *"Aerobics Coreográfico"*. En esta participan muchos países por obtener el máximo reconocimiento dentro de esta disciplina. La participación puede ser individual por pareja o en tríos.

En los años 90 se ha incorporado el entrenamiento con *"Ligas"* (cintas de resistencia), *"Mancuernas"* (pesas) y *"Slide"* (deslizamiento), este último es un aparato diseñado especialmente para realizar un patinaje estático. Estos ejercicios van enfocados a aumentar y tonificar los músculos.

A finales de este milenio, surge el *"Spinnig"*, clase dirigida en bicicletas estacionarias, donde el instructor acompaña la rutina de los movimientos con una música especial para cada cambio de velocidad, dentro de esta modalidad está el *"Power Bike"*, que consiste en realizar un pedaleo constante sin el apoyo en el asiento de la bicicleta.

Y, más recientemente, tenemos el *"Taebo"*, que es una clase especial de aerobics donde se utiliza técnicas de artes marciales y boxeo pero al ritmo de la música y llevando las cuentas; estas nuevas modalidades están dirigidas a aumentar los efectos cardiovasculares y su vez mejorar las destrezas de agilidad física.

II.- ¿EN QUÉ CONSISTE UNA CLASE DE AEROBICS?

Durante los últimos años se han realizado una serie de experimentos para demostrar que la enseñanza deportiva también es factible en grupos heterogéneos por sexos, edades y rendimientos, al mismo tiempo que favorece determinados procesos de cooperación y de comunicación, si se toma al deporte en serio como campo de aprendizaje y experiencia sociales.

Para Alexander Thomas (1982) el deporte en común sólo puede prosperar si todos los miembros del grupo se respetan los unos a los otros y se tratan mutuamente en un plano de igualdad de derechos, tanto en la elección y en la configuración de la actividad deportiva como en su práctica.

Con respecto al ejercicio en grupo, Thomas (1982) advierte que no sólo son posibles los ejercicios físicos entre muchachas y muchachos, sino que los mismos producen satisfacción y alegría a los participantes y señala:

> *"La socialización significa la integración completa en la sociedad siguiendo la vía de la adaptación a los valores, normas y tradiciones sociales mediante el proceso de la realización de sí mismo. La cooperación y el conflicto constituyen las formas principales de interacción social en el deporte. La acción deportiva ofrece muchas*

posibilidades para aprender a no eludir los conflictos, sino a tratarlos racionalmente. Su superación constituye una condición previa esencial para la cooperación."(p. 270). ([1]).

Según el manual de The Aerobics and Fitness Association of America (AFAA), 1983, señala que la meta de un programa completo de acondicionamiento físico es mejorar y conservar:

1. La resistencia y eficiencia cardiovascular
2. La fortaleza y resistencia muscular
3. La flexibilidad
4. La composición corporal óptima.

Fases de una clase de Aerobics:

La clase esta compuesta por tres importantes partes, divididas en diferentes periodos de tiempos, las cuales son:

1. Fase de Calentamiento.
2. Fase Aerobics.
3. Fase de Enfriamiento.

La ejecución de cada una de ellas proporcionará los beneficios del ejercicio aeróbico, en su conjunto. El tiempo de duración de una clase es de 45 minutos a una hora.

En la primera fase la duración es de 8- 12 minutos. Es una combinación de movimientos rítmicos y progresivos. El objetivo del Calentamiento es preparar al cuerpo para realizar ejercicios vigorosos y puede reducir el riesgo de lesiones.

La fase Aerobics tiene de 20 a 30 minutos de actividad continua. Son una variedad de ejercicios que incrementan la demanda de oxígeno cuando se practican durante un período extenso de tiempo. Se inicia con movimientos lentos y suaves para luego ir incrementando la intensidad.

La fase de Enfriamiento, brinda la transición entre el ejercicio vigoroso y los ejercicios de fortalecimiento muscular o la de trabajo específico, (glúteos y abdominales) con su respectivo estiramiento, el cual tiene una duración de 2 a 3 minutos.

Para fortalecer cada parte deseada el tiempo es de 6 a 12 minutos y luego para finalizar se realiza un estiramiento de 4 a 6 minutos y con ella se logra normalizar el ritmo cardíaco y culminar la clase.

Métodos de Entrenamiento:

Para Lin (1999), existen dos métodos de entrenamiento continuo o intermitente (intervalos), que están referidos a la forma en que se realiza el trabajo. Si se trabaja en forma ***continua*** la intensidad será más o menos la misma para un tiempo largo y el diagrama del ritmo cardíaco será lineal. En cambio si se alterna períodos de trabajo con períodos de descanso, se estará realizando el método por ***intervalos***, el diagrama del ritmo cardíaco será representado por altos y bajos, como una cadena de montañas.

Fisiológicamente, no existe una diferencia significativa entre los dos métodos siempre que la intensidad promedio y la duración sea la misma. En ambas es

importante la fase de calentamiento, una fase de trabajo intensivo de 20 a 30 minutos y por último incluir en normalización del ritmo cardíaco la fase de estiramiento.

El entrenamiento aeróbico regular tiene un efecto positivo en los sistemas del cuerpo. Ya sea que se entrene por diversión o por objetivos de resistencia específicos, los efectos netos de un entrenamiento incluye un riesgo reducido de una enfermedad al corazón y problemas cardíacos, control del peso, control de una hipertensión moderada, más los beneficios de salud en general.

Tipo de clases según el Entrenamiento:

Las clases de aerobics pueden ser variadas según el entrenamiento, éstas pueden ser: ***Bajo Impacto o Intensidad*** (movimientos elásticos en que alguna parte del pie siempre está en contacto con el suelo), su principal atractivo es que permite hacer ejercicios de forma agradable sin llegar al agotamiento físico; se le puede comparar con una caminata enérgica para un principiante o una carrera para una persona entrenada.

Y entrenamiento con clases de ***Alto Impacto*** (fuerza vertical que se desarrolla al tocar el suelo), la cual la mayoría de los participantes la reconocen como de saltos. Es de una intensidad media a alta, donde los ejercicios se realizan con un ritmo de música de hasta 162 bits por minutos.

Lin (1999), dice que también esta el entrenamiento con las clases de ***Hi/Lo*** (Alto/Bajo Impacto) que combinan las dos formas de impacto, se realiza el bajo impacto primero y luego se incluye la etapa de alto impacto, esto da como resultado una tanda de ejercicios de baja intensidad seguido de una alta intensidad.

Actualmente, como hay más preocupación por la seguridad en el movimiento y desarrollo de los ejercicios se realiza una mezcla continua de bajo y alto impacto dentro de ocho tiempos de música, con el fin de evitar demasiada carga en un solo grupo de músculos, y a la vez de hacer un tipo de clase más divertida que agotadora.

Por último, está el entrenamiento con ***Step***, lo cual involucra subir y bajar, saltar y dar vueltas en torno a un pequeño banco. Es un excelente método de intensidad baja, ya que la coordinación es difícil y tiene una duración de máximo 30 a 45 minutos.

Ejercicios de acondicionamiento específico:

Las clases no coreográficas son aquellas diseñadas para la tonificación muscular y el acondicionamiento físico. Las rutinas no tienen porque repetirse. Ejemplo: circuito, glutabs, ligas y pesas, etc.

- ***Circuito:*** clase que consiste en crear varias estaciones de trabajo muscular y aeróbico por las que se reparten los participantes y luego se va rotando de manera que todos los participantes realicen todas las estaciones de trabajo.

- ***Glutabs:*** clase de tonificación dirigida a los glúteos y abdominales. Últimamente, debido a que hay posiciones dentro de las rutinas que se presentan para entrenar los pectorales, los hombros y los brazos, se han incluido push-ups y flexiones y extensiones de codos.

- ***Total body condition:*** clase vanguardista de tonificación que posee rutinas para fortalecer los mayores grupos musculares. Las rutinas tienen conteo musical y se trabaja en forma de super-series.

III.- LA MÚSICA EN AEROBICS

"La música es para el alma, lo que la gimnasia es para el cuerpo" Platón, Filósofo griego (423-347 a.c.). La música cumple un papel fundamental dentro de una clase de aerobics, ya que ella conecta la vida fisiológica, afectiva y mental del ser humano.

Toda forma musical de cualquier época o raza, incluye tres características: el ritmo, la melodía y la armonía.

El ritmo es la sucesión de tiempos de mayor y menor intensidad. Está íntimamente relacionado con los instrumentos de percusión.

La melodía es el mensaje de la música y está vinculada con los instrumentos solistas o la voz que canta, por ejemplo, la letra de una canción.

La armonía son los acompañamientos que se añaden a la melodía, la adornan y le dan mayor cuerpo al tema musical.

Si tomamos en cuenta estos conceptos podemos relacionarlos desde un punto de vista psicológico. Así, ***el ritmo se relaciona con la vida física***, ***la melodía con la vida afectiva*** y ***la armonía con las cualidades mentales***. Entonces estos tres elementos musicales corresponden a los tres elementos de la naturaleza humana.

Los instructores la utilizan como base sobre la cual realizan sus programas de ejercicio en las distintas técnicas (steps, spinning, bajo impacto, etc.). También para hacer las clases más dinámicas, metodológicas y divertidas.

Si se maneja la música correctamente el trabajo no se paraliza, por el contrario se aumenta la fluidez y la energía, lo que a su vez permite manejar todas las cualidades que ofrece el ritmo musical y se logra cumplir el objetivo que persigue el instructor y el de los alumnos. Además, conociendo y explotando el ritmo de la música, el instructor obtiene mayor seguridad y aumenta el potencial desinhibidor, que promueve el principio de variabilidad.

En todos los segmentos o fases de la clase, la música es determinada según el objetivo que se persiga. Por ejemplo en la fase aeróbica es más excitante, mientras que en la fase de estiramiento es suave y melodiosa.

En Venezuela las compañías de música más utilizada por muchos instructores son: Power Mix, Muscle Flex, Dyna Mix. También está la música de Eduardo Nuñez con su compañía Universal Fitness Aerobics. Estas casas musicales sacan sus productos cada dos meses para dar tiempo a que se comercialicen y a la vez para que se pueda reversionar los nuevos con los éxitos de la temporada, ya que se debe adaptar a cada hit del momento las 32 cuentas.

Cada canción dura 5 minutos y los beats (pulsaciones por minutos) varían dependiendo de los requerimientos, por ejemplo: 152 a 158 son beats rápidos utilizados para alto impacto, 132 a136 es más lento ideal para trabajar bajo impacto.

Por último, cada producto musical tiene la siguiente distribución de tiempo: 10 minutos, con 143 beats por minuto para el calentamiento, a partir de allí va aumentando hasta llegar a 158 beats y desde allí comienzan gradualmente a descender hasta 132 beats para efectuar el trabajo de bajo impacto. A veces estos cassettes traen por un lado música para alto impacto y por el otro, música de sólo bajo impacto o para trabajar con los steps.

El conteo de la música:

Para entender el uso de las cuentas en los aeróbicos, exploraremos la música a través de la teoría musical. Como ya se dijo una clase esta compuesta por una serie de movimientos o ejercicios estructurados que se realizan con acompañamiento musical a una velocidad adecuada para cada técnica. Entonces trataremos como sinónimo los términos de batida (beat), tiempo o pulso cuando nos referimos a la duración de una negra, y le daremos el nombre de golpe o acento a la duración de una blanca. La corchea se denomina ½ tiempo. La representación sería de esta forma:

1 redonda	= 1 𝅝	= 1 ciclo (step) = 2 golpes
1 negra	= 1 𝅘𝅥	= 1 batida, tiempo o pulso
1 blanca	= 1 𝅗𝅥	= 1 golpe o acento
1 corchea	= 1 𝅘𝅥𝅮	= ½ tiempo

Cada movimiento que realizamos tiene una duración en el tiempo. Por ejemplo, en una marcha o en un trote, cada vez que un pie hace contacto con el piso marca una batida o un tiempo. Y hay otros movimientos un poco más complejos donde el gesto completo ocupa dos batidas o un golpe. Incluso vamos a encontrar

otros cuyo gesto completo ocupa hasta 4 batidas, es decir, 2 golpes, como el caso del grape-vine o del paso "V".

Frase musical: Unidad Coreográfica

Los temas o canciones suelen dividirse en frases o estrofas, y cada una de estas representan 16 golpes o acentos, es decir, dos ocho (o su equivalente que sería 32 batidas, o sea, cuatro ocho u octavas). Es por eso que solemos contar en golpes al coreografiar en aerobics.

Las frases musicales se diferencian entre sí porque hay un cambio en la melodía, en la altura del sonido, en la voz que canta, en el instrumento que se ejecuta, un redoble de tambor, o un efecto sonoro en el golpe "7 u 8" de la segunda octava que nos anticipa el cambio. Estas octavas se acomodan en las canciones de a pares armando las frases.

La primera de las dos parece decir un "mensaje" que repetirá la segunda del mismo modo. La primera condiciona el mensaje a decir por la segunda, por eso llamamos a la "primera octava": mensajera condicionante y a la "segunda octava" condicionada o simplemente repetidora.

1 2 3 4 5 6 7 8 1 2 3 4 5 6 "7" "8" = Estrofa

Aviso

Primera octava:	*Segunda octava:*
• Condicionante	condicionada
• Dominante	dominada
• Mensajera	repetidora

Si queremos contar las frases en batidas o tiempos debemos recordar que son 32, para así completar la frase.

① 3 5 7 ① 3 5 7 ① 3 5 7 ① 3 5 7

2 4 6 8 2 4 6 8 2 4 6 8 2 4 6 8 ---

UNA FRASE MUSICAL = 32 BATIDAS = 16 GOLPES = 1 ESTROFA

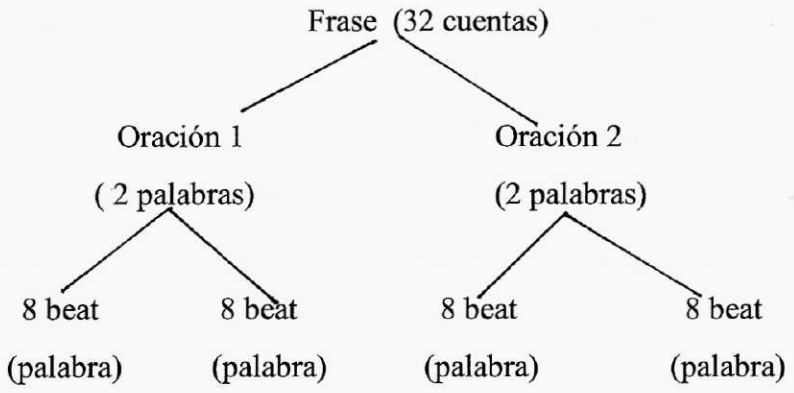
Así como las frases o estrofas son unidades de composición en música, en aerobics para realizar los pasos también se agrupa en unidades coreográficas que empiezan y terminan "siempre" en el comienzo y fin de la frase de la música. De esta forma se puede recomenzar la coreografía cuantas veces se desee comenzando así en la primera cuenta de la próxima frase.

Estructura gráfica de la Frase:

El ***"Fraseo de 32 cuentas"*** es un término musical usado para describir la música del aerobics. El número 32 se refiere al número de ritmos o pulsos que van en una "frase" de música. Esta estructura viene dada en cuatro palabras de ocho bits cada una (4 X 8), dos palabras forman una oración (2 X 8) y los treinta y dos bits forman la llamada frase, es decir, los 16 golpes o acentos. Entonces 1, 2, 4, etc. golpes equivale a 2, 4, 8 etc. batidas respectivamente.

La palabra viene definida por la secuencia 8 bits, dentro de una frase encontramos 4 palabras (del bit 1-8, del 9-15, del 16 al 24 y del 24 al 32). Esta palabra viene del baile, que es el llamado conteo en 8, la idea es ir montando las rutinas o coreografías de palabra en palabra e ir agrupando de dos en dos formando

oraciones, y luego agrupar de dos en dos oraciones formando de esta manera las frases.



El uso del MasterBit:

El ***MasterBit***, es el bit número uno (1) de la cadena de treinta y dos (32), y este define los cambios en la melodía. Ya que en cada cambio de 32 bits hay un acento musical de algún instrumento y/o melodía, es muy fácil de reconocer.

El instructor debe aprender a reconocerlo y empezar la rutina de ejercicios cuando el masterbit aparece para mantener una coherencia entre la ejecución de la rutina y la música, es decir, encajar la rutina en la secuencia de la música.

Desglose de la clase coreográfica:

Según la AFAA (1983), advierte que el instructor necesita construir sus movimientos o combinaciones en bloque de 32 cuentas, ya que al crear patrones que siguen las pautas de la música, se añade una energía increíble a la clase.

Toda la clase se determina con anticipación, se analiza la música y se deciden los pasos y movimientos. Otra forma es la que se conoce como coreografía de estilo libre. Es un tipo de improvisación, en que los pasos se agregan a la música. Actualmente, el estilo más popular es la coreografía en bloque.

La coreografía puede influir en la intensidad del trabajo aeróbico. Por lo general, cuando la coordinación se hace muy difícil, cuando hay demasiados pasos que recordar, o cuando los esquemas han sido planteados a medio ritmo la intensidad baja.

La coreografía puede ser de baja intensidad (bloque) o de alta intensidad (Base). La coreografía base puede ser uno o dos tiempos de ocho en la música. La duración es constante, es decir, no se alarga, sino que cada vez se hace más y más difícil.

La coreografía por bloque esta establecida en cuatro tiempos de ocho en la música (4 X 8), consta de 32 cuentas en total. El método de poner los ocho varía. Algunos prefieren trabajar los ocho en forma separada y luego agregarlos al conjunto que se ha aprendido antes, mientras que otros prefieren agregar dos ocho tiempos cada vez y construir el bloque de esa manera.

Para desglosar una clase de coreografías, existe varias formas de hacerlo, entre los más usados tenemos:

- ***Sumando***: hacer un movimiento repetidas veces manteniéndose dentro de la frase. De esta manera formamos un patrón llamado A, luego, de la misma forma diseñamos otro patrón llamado B, y luego unimos A y B, formando así un nuevo

patrón un poco más complicado y así sucesivamente hasta rellenar las palabras, oraciones y frases.

- ***A medio tiempo:*** este método es muy versátil cuando nuestros pasos son difíciles o nuevos para nuestros clientes. Consisten en realizar a un tiempo más lento del real la secuencia de movimientos que deseamos explicar y luego de que los practicantes lo hayan entendido y memorizado llevarlos al tiempo real.

- ***Secuencia Definitiva:*** consiste en realizar la secuencia de pasos de una palabra u oración directamente y repetidamente hasta que los practicantes lo asimilen.

- ***Variando y transicionando:*** es el método de mayor vanguardia ya que incluye todos los anteriores. Consiste en crear una secuencia con pasos básicos y sencillos; y durante las posteriores ejecuciones ir cambiando los pasos sencillos por más complejos.

IV.- ¿CÓMO DEBEN SER LAS ESTRATEGIAS INSTRUCCIONALES?

González y Rodríguez (1990), dicen que entre 1920 a 1930 surge una gran cantidad de libros sobre metodología de la educación física y en ellos se tratan temas específicos en cuanto al tipo de ropa de gimnasia, el salón de clase y por último dan mucha importancia a los factores pedagógicos, psicológicos y sociales.

En los años sesenta, según estos autores, aparecen libros sobre el cuidado del deportista y prevención de accidentes, la educación física en la sociedad socialista, el proceso de la clase y el método en la misma, investigaciones científicas en el deporte y la educación física, etc.

Actualmente la bibliografía relacionada con la metodología general está relacionada con temas de métodos de entrenamiento, con tendencia en la creciente diferencia entre enseñanza pedagógica y de entrenamiento o deporte de competición.

Para González y Rodríguez (1990), el ***"método"*** es la manera de escoger, disponer y exponer una materia o ciencia con orden, utilizando diversos medios y utilizando distintos procedimientos.

Pero al tener que elegir un método, necesitamos recurrir a la ***"metodología"***, que es "la ciencia que dirige en la elección entre diversos métodos, a escoger el que de una manera más científica y racional nos lleve al cumplimiento del fin primordial." (González y Rodríguez, 1990, p. 122).

Las condiciones que debe reunir el profesor para el logro de un método que permita la difusión, el ejercicio y la inspección de la actividad deportiva, independientemente de cual fuere el período, grado o medio ambiente en que se desarrolla, debe responder con las siguientes características:

Pedagógico:

Es la condición esencial, pues con el método adoptado se trata de formar a la juventud en el sentido de perfeccionar su cuerpo, a fin de hacer del mismo un instrumento útil al espíritu: esta presencia del espíritu debe ser permanente durante el ejercicio físico, pues de faltarle esta condición al método, se caería solo en amaestrar físicamente al hombre.

El método debe estar presidido por esta concepción pedagógica, que le hace susceptible de su adaptación progresiva, para poder ser empleado en cualquier grado de edad, desarrollo físico o intelectual.

Científico:

Basado en las leyes que rigen el movimiento o ejercicio corporal. Esta influencia de la ciencia se extiende desde el "porqué" de la educación física al "cómo" y al "cuándo"; por ello, muchos autores sostienen que lo primordial es el movimiento, por eso si la acción va bien dirigida, se ejercita bien.

Cuando la acción del movimiento no se mejora, entonces la manera de actuar no es secundaria sino primordial, que se traduce por la aplicación constante e intensamente buscada del principio de la perfección del esfuerzo, que se logra por el estudio de las ciencias básicas de la educación física.

Psicológico:

González y Rodríguez (1990), dicen que para poder referir el aspecto psicológico es primordial establecer la diferencia que existe entre el ejercicio libre y el ejercicio disciplinado.

Ejercicio disciplinado es aquel en el que el esfuerzo está reglado cualitativamente. "Tiene un carácter formativo y se esfuerza en asegurar metódicamente la constitución somática y la creación de hábitos, por la imposición al sujeto de un trabajo corporal y psíquico graduado y adaptado a sus condiciones."(González,1990, pág.123).

Está compuesto por actitudes y movimientos definidos y calificados tomando en cuenta las exigencias biológicas y no el placer del movimiento. Sus efectos son siempre previsibles, exigiendo disciplina. Tiene como contra la tendencia a la fatiga orgánica y mental.

Ejercicio libre es aquel en que el esfuerzo es cuantitativo. Persigue el perfeccionamiento por la cantidad en el trabajo, y tiene la característica de verificarse según la personalidad individual del ejecutante. Introduce en la educación los atractivos psíquicos capaces de ahuyentar la monotonía y el aburrimiento, consecuentes a la fatiga mental. Intensifica enérgicamente el funcionamiento vital motivando directamente la personalidad del ejecutante, proporcionando al educador la capacidad de apreciar el carácter de sus alumnos.

La desventaja de este tipo de ejercicio con respecto al disciplinado es que como no hay exigencia en la corrección de su ejecución, aunque es capaz de crear una constitución somática y sanas tendencias, estás no serán nunca perfectas.

Para González y Rodríguez (1990), los dos tipos de ejercicios se deben complementar en forma equilibrada, creando por el disciplinado una capital físico inicial a explorar por el ejercicio. Así, en lo psicológico es indispensable para la elección del método, este equilibrio según las determinaciones que los contenidos pedagógicos y científicos establezcan al efecto.

El resultado del trabajo es igual tanto para un profesor de educación física como para un instructor de aerobics, pues se depende en gran parte del producto de conocimientos, voluntad y capacidad para dirigir y conducir, ambos tienen objetivos

que deben ir orientados en que sus alumnos aprendan a trabajar en la forma correcta, afectiva e interesante.

"En la práctica del ejercicio físico es donde la persona, más sencillamente, se da a conocer, se refleja su personalidad, tanto su carácter como sus instintos y por ello es más fácil que se le pueda corregir." (González, t. II, 1990,p.11).

Para el educador como para el instructor la experiencia que adquiera en planificar y dirigir le permitirá lograr su propio estilo, sin embargo, existe algunos procedimientos encontrados en el manual de González y Rodríguez (1990), mediante los cuales se pueden lograr una correcta conducción del proceso de la clase, estos son:

1. **Demostración:** el profesor deberá escoger el sitio conveniente de manera que pueda ser visto y oído por todos los alumnos. También debe considerar si es conveniente demostrar el ejercicio de frente, dando la espalda, o de lado con respecto al grupo. "El ejercicio demostrado por primera vez, tendrá que ser ejecutado correctamente, sin ningún comentario." (González, 1990, p. 65). Si no se consigue su pronta ejecución, deberá demostrarlo en partes o repetirlo de forma lenta.

2. **Instrucción:** no se recomienda describir el ejercicio antes de la demostración, pero si se hace posteriormente obtendrá mejores resultados con menos esfuerzos y pérdida de tiempo. Deberá realizarse en términos fáciles, evitando vocablos muy técnicos. En el caso de emplear un ejercicio combinado o complicado, deberá demostrarlo, instruirlo y practicarlo por partes para luego componer una combinación más compleja.

3. **Práctica:** en las primeras clases se deberá preocupar de que se capte el ejercicio en forma general y luego en la ejecución correcta de las partes esenciales.

4. **Corrección:** tiene por finalidad dar el efecto deseado en la ejecución y servir como medio de estímulo para el trabajo. En el primer caso se corrigen los defectos y en el segundo son solamente detalles del estilo que deben ser del conocimiento de los alumnos, en muchos caso son de tipo general que a la vez pueden encerrar un estímulo.

Aspectos que debe tener en cuenta el instructor a la hora de corregir:

- Primero corrección de lo esencial.
- Hacer las correcciones en forma breve, recuerde que lo importante es el trabajo.
- Hacer correcciones utilizando un lenguaje positivo, evitar el uso de la negación, por ejemplo en vez de corregir de esta forma: "no flexionar los brazos" es mejor decir "extender los brazos".
- Evitar realizar muchas correcciones cuando se trate de posiciones fatigosas.
- Antes de hacer las correcciones es necesario dejar trabajar a los alumnos de forma espontánea y natural los ejercicios, es decir, con sus defectos para luego realizar las debidas correcciones.

1. **Motivación:** es uno de los aspectos más importantes, "si no hay motivación adecuada no se logra despertar el interés necesario y la mejor disposición para el trabajo durante la clase." (González,1990, p.71).

Para el auge de la motivación es necesario considerar los siguientes puntos:

- Para que se tome en cuenta la finalidad del ejercicio es necesario explicar su utilidad, de manera que despierte el interés en su ejecución
- Estimular en los alumnos el deseo de vencer una dificultad.
- Observar a cada alumno en su ejecución, esto aumentará un sentimiento de pertenecer al grupo.
- Las indicaciones técnicas, constantemente, se deben aplicar con cada alumno, para ver un mejor resultado en forma general de la ejecución de cada ejercicio.
- Se debe elogiar el trabajo ejecutado en forma general o particular. Este es el mejor y más seguro medio para estimular.
- En algunos caso es necesario explicar los objetivos anatomo-fisiológicos que se persiguen con determinados ejercicios. Sobre todo cuando son ejercicios fuertes y exigentes.

V.- CAMBIOS CARDIORESPIRATORIOS RESULTADOS DE LA CONDICIÓN AERÓBICA

El acondicionamiento aeróbico, según la AFAA (1983), cuenta aproximadamente con el 50% del incremento del máximo oxígeno tomado, por ejemplo, la capacidad máxima para generar energía aeróbicamente. La mejoría más significativa en la función cardiovascular debido a la práctica aeróbica es el incremento de un máximo gasto cardíaco. Esto es debido al incremento en el volumen de golpe. El volumen total de sangre y la cantidad de hemoglobina presente en la sangre tiende a incrementar con la condición aeróbica.

El otro 50% del mejoramiento en la cantidad máxima de oxígeno tomado proviene de los sitios de utilización de energía dentro del propio músculo. Con el

entrenamiento aeróbico hay un incremento en el tamaño y en el número de mitocondrias presentes dentro de la célula muscular.

Durante la actividad aeróbica máxima, la persona utilizará más ácidos libres grasos para combustible que la persona no entrenada, lo que significa que es importante el entrenamiento para mejorar la capacidad muscular en la movilización en el metabolismo de las grasas.

Según AFAA (1983), los tres aspectos importantes que ocurren en nuestro organismo al producir energía, son:

Senderos de energías:

La definición más simple del término "energía" es la habilidad para realizar un trabajo. La energía comienza en el cuerpo en forma de carbohidrato, grasas y proteínas. Estos nutrientes son consumidos en la dieta, pueden no ser utilizados inmediatamente en la producción de energía.

El cuerpo humano almacena su propia forma de energía para formar ciento de complejos químicos cuyas funciones son requeridas para trabajos biológicos. Estas funciones biológicas toman lugar en todas las células del cuerpo y sistemas orgánicos. Los principales lugares de almacenamiento de energía en el cuerpo son los músculos, sangre y tejidos grasos.

La alimentación en forma de carbohidratos es almacenada en el músculo y la sangre en forma de una glucosa muscular llamada glycógeno. Durante la contracción muscular, la glucosa almacenada es degradada a dióxido de carbono, ácido láctico y

agua. En esta degradación se elabora la energía química, ella es la encargada de la respiración célular o metabolismo. El propósito del metabolismo es suplir la energía requerida para llevar a cabo el trabajo mecánico de la contracción muscular.

ATP, combustible del cuerpo:

La energía liberada durante la degradación de la glucosa no es directamente utilizada en la contracción muscular. Esta es empleada para realizar otro compuesto químico conocido como adenosin trisfosfato, ATP. El ATP es almacenado en todas las células, y es utilizado para todos los procesos que requieren energía dentro de la célula.

Cuando el ATP en una célula muscular es degradada, la energía alcanzada activa los elementos contráctiles de las fibras musculares. Los elementos contráctiles, una vez activados, pasando de un lado a otro y causa un acortamiento al músculo, esto es, contraer.

Existen tres formas en las cuales el ATP es un inmediato originador de energía por la contracción muscular, estas son: el ATP- creatina-fosfato (CP), y las dos formas químicas o metabólicas de ácido láctico y el sistema energético aeróbico. La cantidad de ATP disponible para uso inmediato es almacenada en nuestro cuerpo. El almacén celular tiene más creatina fosfato que ATP.

El sistema de energía aeróbico:

Las reacciones energéticas son dependientes de un constante proveedor de oxígeno que es aeróbico. Se conoce que tan sólo el 5% de la energía contenida dentro

de una molécula de glucosa es realizada durante la forma anaeróbica. Sería un gran gasto de glucosa si no existiera otro tipo de energía útil.

La forma de energía aeróbica provee una degradación completa de una molécula de glucosa a dióxido de carbono y agua. El producto final de esta degradación es convertir 38 moléculas de ATP. Durante la degradación de glucosa y en presencia de oxígeno, una gran cantidad de energía es convertida.

Estas reacciones aeróbicas ocurren dentro de la mitocondria del músculo celular, a través de una serie compleja de reacciones químicas, glicógeno y grasas son degradadas en presencia de oxígeno para proveer energía. Como la intensidad del ejercicio disminuye por un esfuerzo máximo y como la duración se extiende a cuatro minutos o más, la energía requerida para la contracción muscular proviene al menos totalmente de la producción aeróbica de ATP.

Durante el ejercicio prolongado, más del 99% de la energía requerida es generada por reacciones aeróbicas. Esta energía aeróbica provee el mayor proveedor de energía a todas las células del cuerpo. Una de las características más importantes de la energía aeróbica es la habilidad de utilizar la grasa corporal almacenada como una fuente primaria de energía.

VI.- FACTORES QUE AFECTAN LA ACTIVIDAD AERÓBICA

Para realizar la mayor cantidad de ejercicios y dirigir otros a ejercitar, un instructor de aerobics debe considerar los factores principales que están relacionados con el mejoramiento en la actividad aeróbica.

Según, el manual de la AFAA (1983), las causas probables de las lesiones comunes de los aerobics son las siguientes:

- Hacer ejercicio en un piso no flexible.
- Calzado inadecuado.
- Progresión inadecuada.
- Mal alimentación.
- Flexibilidad pobre.
- Calentamiento inadecuado o insuficiente.
- Mala coreografía.

El colegio Americano de Medicina Deportiva ha realizado las siguientes recomendaciones para la cantidad y cualidad de entrenamiento para el desarrollo y mantenimiento de aptitudes cardiorespiratorias y composición corporal:

- Frecuencia de entrenamiento: tres o cinco días por semana.
- Intensidad del entrenamiento: 60% - 90% de máxima reserva HR ó 50% - 85% de máximo oxígeno tomado.
- Duración del entrenamiento: 15 – 60 minutos de continua actividad aeróbica; así la actividad de baja intensidad deberá ser conducida sobre un largo período de tiempo.
- Modo de actividad: cualquier actividad que utilice grandes grupos musculares que pueden ser mantenidos continuamente, la rítmica y la naturaleza aeróbica, por ejemplo: correr – saltar, caminar – trotar, nadar, patinar, hacer bicicleta, remar y varias actividades de duración.
- El desarrollo de la velocidad de aptitud cardiopulmonar depende de tres variables: frecuencia, duración e intensidad. La moderación y consistencia son los componentes que desarrollan el concepto de un programa de ejercicios. Un programa de ejercicio balanceado involucra descanso y

recuperación tanto como la aplicación de una cantidad sana de stress, a través del incremento en la intensidad del ejercicio.

Peligros del ejercicio

Sobre los peligros del ejercicio aeróbico, la AFFA (1983) nos dice que este tipo de ejercicios involucra la generación de calor interno a través de la ejecución de trabajo muscular. El calor es la pérdida principal a través de la evaporación de sudor desde la superficie del cuerpo, el cual enfría al individuo con el precio de perder fluidos de circulación vitales.

Los ejercicios prolongados (AFAA, 1983) invariablemente permiten la deshidratación, el cual entonces permite la fatiga, confusión y temperatura excesiva persistente corporal. Los estados de avance de calor por el ejercicio, quizás permita una arritmia cardíaca y una pronta difusión. Esta velocidad y peligro extremos pueden ser prevenidos conociendo las formas de evitar la deshidratación e hipotermia durante el ejercicio.

Para la AFAA (1983), el principal requisito de prevención es la adecuada hidratación antes del ejercicio. Es mejor consumir 8-10 onzas de agua 10 – 20 minutos antes de iniciar la rutina. La fase de calentamiento del ejercicio permite a los músculos y tendones adaptarse a los biomecanismos del ejercicio en el cual se incrementa el flujo de sangre a los músculos ejercitados. Como la temperatura del cuerpo aumenta, los mecanismos de sudoración se oponen a entrar en lugares con la percepción de "vientos secundarios".

Además, AFAA (1983) advierte que el ejercicio prolongado debe involucrar descansos pequeños para consumir agua adicional permitiendo a la vez el proceso de enfriamiento. Tal enfriamiento mide la forma de prever "sudoración externa" el cual ayuda a disipar calor sin utilizar fluidos internos de recursos para la evaporación.

Una vestimenta apropiada durante el ejercicio es otra consideración importante en la prevención de stress calor, especialmente en días húmedos cuando el mecanismo de sudoración es menos eficiente. En adición, ejercitarse en lugares soleados incrementa el riesgo de calentamiento. Se debe cubrir la cabeza contra la radiante energía del sol para evitar la deshidratación.

NOTA:

(1) Thomas, A. (1982). Psicología del Deporte. Barcelona-España: Editorial Herder.

CAPÍTULO 4

I.- AEROBICS COMO SERVICIO

Aerobics como servicio se puede describir de la siguiente manera: esta basado en personas, ya que tiene un alto grado de intensidad en mano de obra y no en equipos. Dado que la ejecución depende del instructor, se crea un estrecho contacto con el cliente y la relación es directa. La capacidad tanto del profesor como el de la gerencia implica profesionalidad. Y por último, en el caso de la U.C.A.B., es una actividad sin fines de lucro por estar dentro de los beneficios que ofrece la universidad a través del Departamento de Deportes.

Las condiciones de horario, precio, instructor e instalaciones que se deben tener al ofrecer este servicio deben ser vista con igual importancia, ya que todas forman un conjunto que permiten la satisfacción integral del usuario o cliente.

Según Alberto Hurtado, Licenciado en Educación Física en la Universidad de San Diego y dueño del gimnasio Fitness, ubicado en Los Palos Grandes, dice que para ofrecer aerobics como un servicio se debe tomar en cuenta estas cuatro condiciones en igual medida de importancia, ya que su calidad se determinará tomando en cuenta todos estos aspectos.

A continuación se detallan, según los consultados, los aspectos más importantes que se deben tomar en cuenta a la hora de ofrecer aerobics como un servicio:

Instalaciones:

Estas deben tener aire natural, preferiblemente, para evitar enfermedades. El salón debe contar con buenos espejos, con un piso adecuado con cámara de aire y con un buen equipo de sonido. Además, debe haber una limpieza constante en los baños, en el piso del salón y en las colchonetas para evitar la formación de hongos. Además se deben desinfectar las máquinas y hacer que el usuario utilice toalla para secar el sudor.

Instructor:

Es importante la selección del instructor, ya que en sus manos está la responsabilidad de la actividad como tal. Su aspecto físico debe ser agradable e impecable, ya que es la imagen donde se refleja los alumnos. Debe tener mucho carisma para atraer y mantener a los diferentes públicos.

Horarios:

Estos deben ajustarse a las posibilidades de la mayoría de los usuarios y además deben ofrecer diferentes opciones de cada tipo de clase, para obtener una mayor demanda del mismo.

Precio:

Se tiende a fijar el precio tomando en cuenta el pago de instructores, compra de materiales, mantenimiento del local y la ganancia adicional. En muchos casos las

ganancias que se obtienen se invierten en la mejoría de las instalaciones, por ejemplo compra de materiales, máquinas, etc.

Valores agregados:

Para Alejandro De Santis, dueño del gimnasio Multicentro, ubicado en Chacao, cada clase de aerobics, tiene un conjunto de beneficios adicionales, que siempre deben ir acompañados con el servicio, las principales serían: brindar un ambiente agradable y armónico, el cual debe estar conformado no sólo por el mantenimiento de las instalaciones, baños, etc., sino también por el trato especial del personal a los usuarios y sobre todo por la constante atención del instructor a cada alumno dentro de la clase.

Las referencias:

Según Alberto Hurtado, las opiniones que se formen, principalmente, en torno al instructor, influyen en el deseo de los participantes de seguir asistiendo o no a las clases.

La mejor publicidad se logra, según él, a través de las referencias que den los usuarios a otras personas, es decir la publicidad de "boca a boca", por ejemplo: vienen diez personas, el trato es excelente, las instalaciones son las adecuadas y el instructor es bueno; entonces estas personas invitan a otras.

Por último, señala que es importante que tanto el instructor como el dueño del gimnasio detecten si hay personas que distorsionan o que son negativas para el resto del grupo, ya que la buena energía trae mejores resultados. Advierte que hay algunos

gimnasios que ofrecen buenas instalaciones como servicio, pero las mismas están vacías porque no han seleccionado adecuadamente a las personas.

II.- AEROBICS EN VENEZUELA

Inicios:

Según Francis Terán, Licenciada en Educación Física de la Universidad de Chile, el movimiento aeróbico se inicia en Venezuela en 1983, fecha en la cual se realizaron los primero juegos Panamericanos en nuestro país. Señala que la alegría de ser país sede y además, la idea de crear una conciencia nacional para recibir a los atletas que venían de fuera y a la vez brindar apoyo a los nuestros por parte de los medios de comunicación, fue lo que impulsó este movimiento.

Los primeros pasos se dan con el trote, el cual se realizaba en parques y hasta inclusive en las calles. Este surge con la motivación de un grupo formado por: Pedro Penzini Fleury, Tulio Carta, Gustavo Betancur, Fidel Rotondoro y Pastor Oropeza, quienes habían tenido la posibilidad de viajar con mucha frecuencia al exterior y ver todo el movimiento aeróbico que existía en otras partes del mundo.

Para esa época, dice Francis Terán, sólo existía un gimnasio privado que estaba ubicado en la Av. Casanova, llamado Centro Profesional del Este, el cual no era mixto, ya que prestaba servicios de lunes a miércoles para mujeres y de jueves a sábados sólo para los hombres. Según ella, este era el lugar de las modelos, de los empresarios, es decir, de la gente importante de Caracas.

Después con el auge por realizar ejercicios, abre Nautilus C.C.C.T. y Top Spa Caracas casi simultáneamente. Estos gimnasios ofrecieron sus servicios de forma mixta y sus instalaciones eran muy novedosas, con salón de máquinas y pesas, baños de sauna y vapor, y la sala acondicionada para realizar clase de aerobics.

Pero antes de que estos gimnasios impartieran clases de aerobics, dice Francis Terán que existía una academia de jazz llamanda Sol Jazz, en la Av. Principal de las Mercedes, donde se impartían estas clases por Sonia Quintana, quien era bailarina y profesora de jazz. Y según ella, aún cuando el lugar no era grande y sólo tenía un baño, se formaban grandes colas de gente para poder entrar y recibir estas clases.

Luego, la rápida acogida por este tipo de ejercicios hace que se incremente el número de profesores, estos venían en su gran mayoría del mundo del baile, jazz, danza, o de deportes como el atletismo, karate, etc. Ellos combinaban sus conocimientos con la música y trataban de crear su propio estilo. Los primeros instructores dentro de los gimnasios de Caracas eran: Francis Terán, Marisol Terán, Alejandro De Santis, Alberto Salazar, Alberto Charles, Gregorio Deyon, Julio Rey, entre otros.

El auge por realizar clase de aerobics fue incrementándose de forma rápida dentro de los gimnasios. Adicional a esto, cuenta Francis Terán, surge la idea de realizar un maratón dentro de los mismos. Según ella, Pedro Penzini hijo, como vivía en EEUU, fue quien sugirió la idea y la llevó a cabo. Él a pesar de no pertenecer a esta actividad, siempre mantenía su afición por el deporte al igual que su padre.

El campeonato fue realizado en la terraza del gimnasio Top Spa y contó con una gran cantidad de participantes. Según Francis Terán, como no existían normas para elegir al ganador, entonces se eliminaba a quienes no cumplían con todos los ejercicios exigidos. En esta competencia los que lograron quedar hasta el final fueron: Alberto Salazar, Raiza y ella. Pero como se tenía que elegir a un ganador, entonces se les exigió correr de una pared a otra, y como Francis era veterana también en la carrera ganó.

Maratones:

El movimiento de maratones de aerobics, se genera realmente con la participación de los medios masivos. Estos son los que producen el "boom" de maratones y a su vez fomentan las prácticas. Para Francis Terán el primer maratón "Caracas 750" realizado en Parque Miranda en el año 1985, fue el principal acontecimiento y además, el director de la emisora que en ese momento era Germán Pérez Nahir, fue quien dirigió el evento, el cual contó con el apoyo de diferentes medios informativos y de diversos patrocinantes.

El hecho de que el director de esta emisora, fuera amante del deporte, permitió convertirla en la principal impulsora. "Caracas 750" era la emisora juvenil en esa época que luego paso a ser 92.9 FM. Según Francis Terán, Germán Pérez Nahir, era un ingeniero metido en los medios de comunicación y dentro de ellos obtuvo cargos directivos que le permitieron gerenciar con libertad el impulso del deporte.

Para esa época empresas como Dynatron, Evenpro, Platinun, ATP36, Kuerpo Activo Internacional, fueron las principales organizadoras de los eventos más

importantes. Ellas otorgaban dinero, trofeos y medallas de reconocimiento a los atletas ganadores.

El gran impulso de los maratones, generó el tipo de clases para entrenamiento que muchos gimnasios adoptaron para conseguir prestigio y renombre. El primer instructor en dictar estas clases fue Alejandro De Santis, quien desde niño tenía una disciplina en saltos ornamentales y además era instructor en el gimnasio Top Spa. Él formó los primeros equipos y fue, también, quien organizó los seis primero maratones "Caracas 750" junto con Dynatrón.

Para Alejandro De Santis estos primeros maratones marcaron los inicios en la realización de los mismos. Él seleccionaba a los instructores reconocidos, para que fueran los monitores en el evento y además, les asignaba una rutina de trabajo a cada uno, la cual debían practicar antes de subir a la tarima. También implementó el sistema de evaluación, en el cual se iba eliminando al participante que no cubría con las exigencias del mismo. Y el tiempo en cada evento tenía una duración de dos hasta tres horas.

Muchos opinan que el estilo de maratones fue aceptado en Venezuela, porque quienes lo impulsaron, venían en su mayoría de deportes que requerían de un alto nivel de exigencia aeróbico, como por ejemplo ex-corredores y además, estos tenían una alta participación del sexo masculino.

Para Francis Terán, a pesar de que no existían normas ni reglas formalmente establecidas, los maratones se continuaron realizando y la asistencia de los participantes siempre era masiva. Y debido a esto, tanto los dueños de gimnasios como los patrocinantes encontraron en ellos la gran oportunidad para impulsar sus

productos y/o servicios. Además, los medios de comunicación con su presencia hacia de estos eventos el gran centro de atención del momento.

Según Alejandro De Santis, otra figura importante en el auge de estos eventos fue Francis Terán, quien organizó y apoyó esta actividad dentro de los medios de comunicación. Élla aunque cambió el sistema de evaluación, llevándolos a la de puntuación, logró mantener las mismas exigencia en cuanto a resistencia.

Con el tiempo estos eventos han ido evolucionando y actualmente se siguen efectuando diversos maratones en diferentes épocas del año, patrocinados en su mayoría por los mismos gimnasios. Además, aunque los medios masivos ya no proyectan la efusividad de antes, la asistencia de los atletas sigue siendo la misma.

Convenciones:

Estas surgen porque desde que se inician las primeras clases de aerobics no existía ninguna academia o instituto que enseñaran los principios básicos, las técnicas, es decir, la formación del instructor. Entonces, la primera empresa en realizar estas convenciones en nuestro país fue Kuerpo Activo International y la primera se realizó en 1990. Ésta empresa se encargaba de traer especialistas extranjero para dictar cursos y conferencias con conocimientos en el área deportiva y de salud.

Las convenciones eran sólo para instructores y/o alumnos avanzados. Los precios eran elevados y el tiempo de duración era de dos a cuatro días intensivos. El programa contenía clases teórico-prácticas. Los participantes venían de todas las regiones del país y la asistencia era significativa. Además, el principal atractivo que

ofrecían eran las clases prácticas, con instructores reconocidos de Puerto Rico y EEUU.

Con el tiempo otras empresas como Gatorade, Fitness, entre otras, vieron la posibilidad de atraer con estos cursos una buena clientela y comenzaron a invitar a los gimnasios para que asistieran a estos cursos de preparación. Estas empresas otorgaban constancia de asistencia, pero no certificaban a los participantes.

En 1997 el Ymca de San Bernardino propone la formación de una escuela, bajo los parámetros del Ymca de New York. Según Elizabeth Rivero, jefe de la unidad de Mercadeo y Promoción en el Ymca, ubicado en San Bernardino, la responsable de ese proyecto es Wanda Vargas, directora de Mercadeo y Promociónes de esa institución.

Wanda Vargas sugiere impartir esos cursos del Ymca de New York, con el nombre de Ymca Venezuela Training School Fitness, la cual esta dividida por niveles y en cada uno de ellos se otorga una constancia de aprobación. Aunque es un proceso lento para conseguir la certificación internacional como instructor, lleva ya tres años funcionando. El cupo es muy limitado, ya que se exige tener como mínimo un año de experiencia.

Hoy en día existe una gran cantidad de gimnasios en toda Venezuela y esto hace que por una parte se incremente el número de instructores con deseo de prepararse, y por otra promueve un ambiente de competitividad entre los mismos.

En la zona metropolitana, existen gimnasios que tiene un nivel de servicio muy similares, dentro de los cuales podemos mencionar: Lido Day Spa, Body Star,

Fitness, Multicentro, Chacao's Center, 357 Spa Club, Valle Arriba Atletis Center y muchos otros, estos son de muy alta calidad. Ofrecen una variedad de clases, con profesores reconocidos, tienen equipos y máquinas modernas, lo cual le exige al instructor un esfuerzo constante de superación.

En la mayoría de estos gimnasios, se imparten clases de Spinnig, Power Bike, Taebo, Streching, Hi/Lo, aerobics coreografico, de resistencia, Step, clases especiales para mujeres embarazadas, clases de baile y clases de bajo impacto, entonces esto por un lado incrementa y mantiene la asistencia de una alta clientela y por otra hace que surgan más convenciones.

Entrenamientos:

Los entrenamientos son un tipo de clase que se ofrecen dentro de algunos gimnasios, con la idea de preparar atletas que representen y ganen en los maratones. Estos se generan, principalmente, como un excelente medio para publicitar y darle prestigio a los mismos y también como una opción de darse a conocer dentro del mundo del aerobics.

Alejandro De Santis, pionero en ese tipo de clases, señala que al principio la selección de los integrantes era sólo con alumnos avanzados, ya que se requería un nivel elevado de resistencia. Además, se necesitaba la observación de varios instructores en cada una de las clases para determinar si un alumno podía considerarse de alto rendimiento.

En 1985 se crean en Caracas, los dos primeros equipos formados por Alejandro De Santis, los cuales eran: Top Spa y el Jazzy. Como estos grupos

comenzaron a ganar en casi todos los maratones, consiguiendo no sólo los premios sino también renombre, entonces surgen otros equipos. Dentro de los más nombrados estan: Power House, Atletis Gym, Body Star, Fitness, Sweat Gym y Nautilus C.C.C.T.

Las clases se dictaban en horarios, que no coincidieran con las horas comerciales, ya que esto no le era rentable a los dueños. Aunque los participantes pagaban por ellas, se les restringía la participación de otros ususarios.

Actualmente, estas clases siguen existiendo, aunque los equipos han desaparecido en su gran mayoría. En Caracas, por ejemplo, quedan sólo tres, estos son: el Sweat Gym, cuyo instructor es Nelson Court, quien lleva ocho años de experiencia dictando las mismas; también esta el grupo de Chacao´s Center, a la mano de Luis Arguinzone, quien fue un excelente atleta reconocido dentro de muchos maratones y, actualmente, es un competidor en Coreografía Aeróbica y por último el equipo del Multicentro, cuyo entrenador es el mismo dueño, el arquitecto Alejandro De Santis.

Según estos profesores, los entrenamientos se imparten tres veces a la semana y en ella se establece un plan de trabajo para cada uno de esos días. Por ejemplo, Alejandro, distribuye el trabajo en la semana de la siguiente forma: el lunes trabaja sólo bajo impacto con una carga de muchas repeticiones (sobre todo elevaciones con sentadilla y flexión de codo); el miércoles es una rutina de alto impacto y por último el viernes se combina alto y bajo impacto sobre los steps (bancos).

Nelson Court, en cambio, distribuye el entrenamiento de la siguiente manera: dedica un día al trabajo intenso, donde se busca que el atleta llegue al umbral más

alto, otro día sigue trabajando la parte cardiovascular pero combinando la resistencia muscular y potencia con las pesas, y al final de la semana trabaja sólo la coordinación, con bloques coreográficos de dificil realización.

Según él, la parte de coreografía es muy importante porque ayuda a obtener mejoras en la parte psicomotora de un atleta. Permitiéndole a la vez conocer más su cuerpo y avanzar en la obtención de una buena técnica en cada uno de los ejercicios.

Para Luis Arguinzone, el estilo de los entrenamientos ha ido cambiando, movidos por las exigencias que se hace, hoy en día, dentro de los maratones; antiguamente se apoyaban en la obtención de mucha resistencia y ahora se busca más la coordinación.

A la pregunta de sí van a desaparecer los entrenamientos, Luis Arguinzone, señaló que no, ya que sigue existiendo un gran público que le atrae y le gusta, eso por una parte y la otra es que también es un factor que insta a muchos usuarios para que se inscriban dentro de esos gimnasios y además se busca mantener un equipo que represente a los mismos, a pesar de que los maratones ya no son tan buenos como antes.

Para Nelson Court, estas clases se van a mantener, porque, según él, los maratones van ha seguir existiendo, independientemente de que Venezuela, actualmente, este abriendo las puertas para las Competencias de Coreografía, por medio de la Federación de Gimnasia. Según, él, entrenar para maratones es más económico en tiempo y en dinero.

Pero, para Alejandro De Santis, estos entrenamientos van a desaparecer, porque la calidad de los maratones así lo predisponen. Señala que, lamentablemente, ahora para participar en ellos, no es necesario entrenar como antes, ya que han bajado no sólo en la calidad de la organización sino también en los niveles de resistencia que se les exigen a los atletas.

Aerobics Deportivo o Coreográfico:

Es la principal forma competitiva a la que ha evolucionado la Danza Aeróbica o Aerobics en el mundo. En este deporte, se compite en tres categorías: Tríos, por Parejas Mixtas, Individual Femenino e Individual Masculino. Las rutinas duran alrededor de dos minutos y están compuestas de movimientos típicos del Aerobics, mezclados dinámicamente con ejercicios de Gimnasia y Danza.

Mucha gente al ver las rutinas compara este deporte con el Patinaje sobre Hielo por lo que llega a proyectar en los espectadores; Energía, Arte y Salud, además de las impresionantes destrezas físicas de los atletas.

En cada composición se evalúan tres aspectos principales: el Mérito Técnico de la rutina, el Mérito Artístico y la Dificultad, siendo el más alto puntaje el que decide al o los ganadores.

Cada año esta disciplina alcanza mayores niveles de Creatividad y Dificultad, además de aparecer en escena nuevos atletas con mayor dominio técnico, notándose un gran desarrollo de competencias. En Latino América tenemos a: Brasil, Argentina y Chile como unas de las máximas potencias mundiales de este deporte, siendo un aspecto importante y clave de su éxito el de estar respaldados por muy buenos

equipos de trabajo, destacándose la importancia que tiene la empresa privada como soporte de un desarrollo sostenido del deporte. Y también a partir del año 1996 es una especialidad de la Gimnasia.

Existe internacionalmente, competencias bajo la ANACh (Association of National Aerobic Championships), FIG (Federación Internacional de Gimnasia), IAF (International Aerobics Federation) y WAAFF (World Amateur Aerobics and Fitness Federation), entre otras, con pequeñas diferencias en los reglamentos. También existen diversas Asociaciones y Federaciones en algunos países, como es el caso de Argentina, que con variantes en el reglamento, organizan competencias cuyo principal objetivo es promocionar y masificar este deporte a un nivel nacional.

Este Deporte cuenta con todos los elementos para popularizarse y aspirar a tener un lugar en futuras Olimpíadas; es relativamente nuevo y está en constante expansión, oportunidad que debemos aprovechar al máximo para hacerlo crecer positivamente.

Actualmente, Venezuela, esta abriendo sus puertas a este deporte por medio de la FIG; aunque la participación en competencias mundiales de este estilo, se vienen realizando desde 1990 por medio de Kuerpo Activo International, única empresa que posee las franquicias de la ANACh en nuestro país.

III.- AEROBICS EN LAS UNIVERSIDADES

El auge de esta actividad dentro de nuestro país comienza a ser notable no sólo en los gimnasios, sino también dentro de universidades de la zona metropolitana como: Simón Bolívar, Santa María, Metropolitana, U.C.V., y el Pedagógico; en la

mayoría de ellas comienzan a impartirse de manera informal, o sea, sin ser aprobadas por las autoridades competentes o por la Dirección de Deportes y además sin las instalaciones apropiadas.

Aunque actualmente, ninguna de estas universidades presentaban condiciones óptimas para ofrecer este servicio, en todas existe un intento por adaptarse a las exigencias de los estudiantes. Incluso debido a esto, todas han asumido proyectos a corto y mediano plazo, donde se pretende mejorar no sólo las instalaciones sino proporcionar nuevos equipos, además de ofrecer un mayor número de horas donde se logre un servicio con mayor capacidad y con los beneficios similares a los gimnasios.

Según los expertos en el medio y los diferentes Directores de Deporte en estas universidades, señalan que las instalaciones hay que mejorarlas para que se mantenga el "aerobics" como un servicio y dentro de esto se persigue:

1. Cobrar lo mínimo para mantenerla.
2. Dar publicidad a la actividad.
3. A condicionar las áreas para que sean más competitivas.

Universidad Pedagógica Experimental Libertador:

El Pedagógico consigue dar los primeros pasos en ese movimiento por estar relacionada con la gimnasia y con carreras de la educación física. Como prueba de esto para 1988 el profesor Manuel Luna, egresado del Pedagógico, realiza su trabajo de ascenso orientado hacia la danza aeróbica y su relación con el acondicionamiento físico.

Las primeras clases de aerobics se inicia en 1984 con un grupo de alumnos que de manera informal y sin el apoyo de la institución imparten las clases. En 1992 se funda el "club de aerobics" que comienza a funcionar en las instalaciones del Departamento de Educación Física en el sótano, pero ese grupo tampoco tuvo continuidad.

Para 1994 el profesor Elvis Ramirez, quien es Magister en Educación egresado del Pedagógico, propone como coordinador del gimnasio de la institución crear un Centro de Formación Integral Deportiva compuesta por tres áreas: gimnasia rítmica, aerobics y actualmente Wu-shu. El proyecto no esta incluido en la Dirección Deporte, ya que funciona independientemente dentro de la universidad.

Con este proyecto se comienza a dar publicidad a la actividad a través de volantes, pero como la institución no prestó su apoyo a la campaña, entonces se tuvo que desviar la iniciativa hacia la recuperación de las instalaciones, buscando el apoyo de otras instituciones, mediante un plan de trabajo con entes de los estados Miranda y Distrito Federal. A través de ellos se logró la ayuda financiera, ya que se les prestaban las instalaciones con la condición de arreglarlas. Desde 1996 hasta 1997 se cierra el gimnasio por estas reparaciones.

En 1998 bajo la dirección y coordinación del profesor Ramirez, se obtiene la formalidad y el apoyo de la institución. En vista de la recuperación en las instalaciones, se cobra una tarifa de 5.000 bolívares mensual tanto al usuario interno como al de fuera. Aunque el pago de la matrícula por trimestre es de apenas 350 bolívares.

El profesor Elvis Ramirez, además de la coordinación de aerobics en el gimnasio del Pedagógico, fue recientemente nombrado como Director de Educación y

Difusión dentro del plan "*Deportes para todos*" del I.N.D. Sus actividades estarán relacionadas con recreación y deporte al aire libre el cual incluye al aerobics. Según el profesor uno de sus objetivos es proyectar la actividad organizando eventos en la playa, maratones, etc. y por otra lograr la certificación nacional de los instructores de aerobics.

Universidad Simón Bolivar:

La actividad comienza en 1984, se puede decir que es la primera universidad en iniciarse, por medio del Club de Gimnasia, con formalidad en este servicio. Aunque al principio se empleó como complemento en el entrenamiento del club, muy pronto comenzó a ser ofrecida a toda la población universitaria.

Según, Carlos Medina, actual Coordinador de Aerobics, señala que desde el primer momento que se ofrecen estas clases, se exige un pago único trimestral (12 semanas) con un costo de 10.000 bolívares y un monto preferencial de 8.000 a 6.000 bolívares para los que no pueden asistir a todas las clases y/o para los becarios.

Los horarios ofrecidos siempre son adaptados a las horas disponibles de los participantes, ya que todos llenan una ficha en el momento de las inscripciones, donde se les pide los horarios de clase. Además se dictan dos horas de clases todos los días con instructores diferentes que son contratados por el mismo club.

La promoción sólo se realiza en el período de inscripciones, o sea antes de comenzar cada trimestre. Utilizando para ella afiches y pancartas, que son colocados por toda la universidad. El contenido siempre es muy atractivo, de muchos colores. Allí sólo se resalta el día y el lugar de las inscripciones (normalmente es el cafetín

estudiantil). La idea es facilitarle a los estudiantes el ingreso a la actividad, darle la información directa y cobrar el monto total de la inscripción.

Universidad Santa María:

La Universidad Santa María lleva seis años ofreciendo este servicio, que se inicia exactamentente en 1993, con un sólo horario, que actualmente sigue siendo el mismo, todos los mediodías. La idea y las primeras clases surgen de parte de una estudiante, quien recibía un pago por la universidad. Estas clases desde que se inician son gratuitas tanto al público interno como externo.

Actualmente, son impartidas por cuatro instructoras que también son estudiantes de esa casa de estudio. Un de ellas, Daiana Rondón, quien lleva dando clase desde hace cinco años, es la Coordinadora de Aerobics. Y dentro de sus funciones está seleccionar a los instructores y prepararlos.

Daiana Rondón, como coordinadora, implantó un sistema para mantener la motivación de los instructores, que consiste en otorgarle a cada uno de ellos una beca estudio que cubre el 50% mensual de la carrera, con la responsabilidad de dar una clase a la semana y de mantener el índice académico; requisitos fundamentales para no perder la ayuda económica.

Según ella, los mecanismos de promoción son manejados por la dirección de cultura, el cual aprueba lo que será publicitado dentro de la universidad, entonces esto limita en gran medida la promoción realizada por la Dirección de Deportes. La información que se ofrecen en los afiches es: horario, lugar donde se realiza y además se le incluye un pequeño mensaje de los beneficios que da la actividad.

Universidad Central de Venezuela:

En esta universidad, la actividad se inicia de forma irregular, atípica y anómada, ya que para 1986, era impulsada por un obrero de servicios generales. Él buscaba a un instructor de fuera y le cobraba a los estudiantes por recibir estas clases. La actividad fue manejada como un simple comercio, en el que la universidad participaba, sin recibir las ganancias por ello.

Para 1988 el Director de Deportes, José Fernandez Freites, logra descubrir esto y elimina la práctica hasta 1992. Pero con el tiempo surguen otros grupos que dictaban las clases de forma clandestina y debido a la gran demanda que había, se vio obligado a proponerla como un proyecto dentro de la dirección en 1996.

Según, José Fernandez Freites, el aerobics desde ese año hasta el momento, es un servicio que se ofrece de forma gratuita tanto a la universidad como la comunidad externa. Las clases son dictadas por pasantes que estudian en la universidad, y ellos cubren todos los días los tres turnos que son: de 7 a 8 am, de 12 a 1 pm y de 5 a 6 pm. Además, se les exige credenciales de experiencia y buen rendimiento académico para mantener esta pasantía.

Según él, la asistencia en las diferentes horas es siempre de gran éxito, ya que el número de alumnos siempre abarca todo el espacio del salón. Además advierte que regularmente se realizan maratones internos y externo para incentivar e impulsar más esta actividad.

José Fernadez Freites, como presidente de F.E.V.E.D.E.S. (Federación Deportiva de Educación Superior) señala que posiblemente el aerobics, será incluido

como otra disciplina de exigencia en los Juvines, ya que, actualmente, esta siendo pedida por casi 18 universidades que coordian este encuentro.

Universidad Metropolitana:

Es la primera universidad que le da crédito al deporte dentro del pensum académico, esto se logra en 1989, por medio del Director de Deporte, José Montes Rendón. Para ese momento, aunque ya se ofrecían las clases de aerobics como un servicio gratuito, no era aceptada como un deporte, para estar dentro de las opciones.

No es sino hasta 1996 cuando el Director José Montes la incluye, por el auge que había en la población estudiantil. Esto le da más formalidad al aerobics y a la vez le proporciona un beneficio adicional al estudiante, ya que le permite de manera fácil y atractiva, aumentar su índice académico.

Según José Montes Rendón, a partir de es mismo año hasta el momento las clases se imparte de manera teórico-práctica de dos horas de duración y es sólo para mujeres debido a la poca elección deportiva que existe para ellas dentro de esa casa de estudios.

Él, como Director de Deportes, logró acondicionar en un sótano un gimnasio cubierto. Dentro de ese lugar hay un salón especial, con espejos y un equipo de sonido para dictar las clases, pero advierte que le falta colocar un piso adecuado, además cuenta con un equipo completo de máquinas y pesas, con dos instructores a tiempo completo.

Las clases de aerobics son dictadas por una profesora de educación física con experiencia en el área. Este es un requisito exigido por la dirección, para todos los que trabajan en el área deportiva, dentro de esa universidad.

IV.- AEROBICS EN LA U.C.A.B.

En la Universidad Católica se inicia el aerobics de forma irregular desde 1990, al parecer en los tres primeros meses se lograba mantener un gran público, pero luego el ánimo decaía tanto en los participantes como en el instructor y la actividad desaparecía en ese mismo año. De igual forma cada período escolar se seguía proponiendo la actividad de la misma manera y ésta no lograba ni la constancia ni la seriedad dentro de la Dirección de Deportes.

Hasta que al principio del período escolar 1992-93 la estudiante y empleada, Sandra Ascanio, quien trotaba todos los mediodías en la cancha de fútbol, pudo notar que pese a las precarías condiciones y sobre todo a la falta de chispa o carisma en la instructora, existía un gran interés por parte de quienes subían a realizar aerobics, pero por estas razones a las pocas semanas el deseo desaparecía.

Sandra Ascanio tenía experiencia como alumna avanzada en algunos gimnasios de Los Teques y además había realizado Jazz en la academia de Anita Vivas. La idea de dictar estas clases todos los mediodías se la propone al Director de Deportes en enero de 1993 y este accede. El único problema era que se tenía que buscar a otra persona para que recibiera el pago directo, ya que como empleada no podía aparecer en nómina dos veces. Entonces se busca a María Alejandra, quien también era estudiante y de esta forma las autoridades aprueban el proyecto y se abre el servicio a toda la comunidad de forma regular.

En ese mismo año la instructora Sandra Ascanio pasa un presupuesto a la Dirección de Deportes para comprar varios steps y además pide el apoyo para cubrir el pago de la Convención Kuerpo Activo International 93, la cual era muy costosa ya que era en el Melía Caribe de la Guaira y constaba de 4 días intensivos que no incluían hospedaje. Las dos peticiones son consideradas por el Director.

Para 1994 la instructora Sandra Ascanio pasa el presupuesto de un toldo para colocarlo en el área de aerobics y éste no fue aprobado. Pese a esto, en ese mismo año, consigue la ayuda económica, no sólo para ella sino también para la otra instructora, para asistir a la Convención Funk 94 realizada en el Ymca de San Bernardino.

De esta forma las clases de aerobics en la U.C.A.B. lograron mantener una regularidad durante tres años consecutivos y a cargo de ésta dos instructoras, quienes ofrecían estilos variados como: baile, cardio funk, step, circuitos y también un poco de trote dirigido. De igual manera, le insistían al Director de Deportes mejorar las instalaciones colocando un toldo y un piso de goma espuma, pero este al parecer lo incluía en el presupuesto y nunca era aprobado.

Para el perído escolar 1996-97 con el cambio de Director se consigue la colocación del techo en el área destinada para la actividad y esto le proporcionó un mayor auge y atractivo al aerobics dentro de la universidad. Adicional a esto, el nuevo Director, Rubén Peñalver, decide eliminar la irregularidad en cuanto a la nómina y a su vez mejora el pago. Entonces este hecho favoreció a la estudiante María Alejandra, quien aparecía legalmente en nómina, pero la misma renunció.

Inmediatamente el Director Rubén Peñalver busca a otra instructora y pone en período de prueba a Jenny Janet de Freitas, alumna regular de aerobics en la U.C.A.B. Élla al notar el vacío por la falta de instructores, consigue asumir esta responsabilidad.

Jenny Janet de Freitas con su carisma y constancia logra mantener esta actividad durante dos años consecutivos. Además consigue organizar varios maratones y super-clases. Luego, por motivos de salud, propone a un instructor de fuera, Jairo Coello, como suplente.

El actual instructor, Jairo Coello, cuenta con un sueldo fijo como profesional a tiempo convencional. Él tiene 26 años de edad y es un ex-bailarín de Danza Hoy y del Ballet Metropolitano, además con estudios de principios básicos en gimnasia dirigida. También tiene en su haber una extensa experiencia en diferentes gimnasios de Caracas como: Corpus Spa, Santa Mónica, ImpactGym, Daniel Center Fitness, Swet Gym, Nautilus, entre otros.

La Dirección de Deporte ha logrado desde 1997 hasta el presente, institucionalizar tres actividades con respecto al aerobics, las cuales son: clases especiales con intructores invitados en cada trimeste, la super clase de inaguración de la copa U.C.A.B. y el maratón como cierre de la copa.

El presupuesto, según el Director Rubén Peñalver, destinado para promocionar el aerobics en la universidad, entra en la partida general de publicidad del departamento. La mayoría de esta promoción se maneja a través de reproducción y de forma global, es decir, no existe una presentación especial para el aerobics dentro de

ella, ya que todas las disciplinas son tratadas con igual promoción tanto en los folletos de información como en los demás medios.

Según Rubén Peñalver, dentro del presupuesto anual se le puede dar prioridad si es necesario, por ejemplo, a eventos especiales o maratones y para ello se realizan afiches que son colocados en las escaleras de todos los módulos. Además, no existe un monto límite para el gasto de publicidad y el Director tiene la libertar de establecer el respectivo uso.

Las condiciones con las que actualmente se cuentan para practicar la actividad son las siguientes: una área techada al aire libre, con capacidad de 15 personas, tiene un cafetín incluido, un equipo de sonido con dos cornetas ubicadas a los lados del salón, 15 bancos (Step) y varias colchonetas. El horario de servicio es lunes, miércoles y viernes, las cuales tienen dos horas seguidas al día, de 11 a 12 y de 12 a 1 pm.

Tanto los estudiantes como empleados y profesores tienen la posibilidad de gozar de esta actividad que ofrece la universidad por medio de la Dirección de Deportes, ya que no exige ningún requisito para su ejecución. Asimismo, el aerobics es incluido como uno de los muchos beneficios que se le ofrecen gratuitamente a los estudiantes dentro de la U.C.A.B.

Los medios informativos de la Universidad Católica tales como: El Ucabista (periódico), el Folleto General de Información, la página Web y el Video de Inducción, son utilizados por la Dirección de Deportes para dar información de manera global de toda la programación.

Según Rubén Peñalver, los proyectos futuros que tiene la Dirección de Deportes con respecto a la actividad son muy prometedores, porque según él, el aerobics es el deporte más buscado por los estudiantes. Los proyectos iran orientados a la creación de nuevas y modernas instalaciones, ya que se aprobó la construcción de un gimnasio cubierto que se realizará dentro de tres a cuatro años y en dicho gimnasio habrá un espacio destinado principalmente para este deporte.

MARCO METODOLÓGICO

Tipo de investigación:

Este trabajo es de tipo Exploratorio, ya que trata de la exposición de hechos a partir de un modelo teórico definido previamente. Este tipo de investigación se basa fundamentalmente en el proceso de búsqueda de información y persigue establecer características importantes de una determinada situación, con el dominio de un marco teórico. Sus características principales son:

- "Estudiar las técnicas, métodos y procedimientos que permiten identificar los elementos que intervienen en el planteamiento general de la problemática a solucionar". (Muñoz, 1998, pág. 217)

- Ofrece la posibilidad de realizar predicciones.

- Se centra en medir con el menor margen de error posible.

Diseño de la investigación:

Es No experimental, ya que se observan las situaciones tal y como se dan en su ambiente natural, para después analizarlas sin realizar manipulación alguna de variables. Y según el número de ocasiones en que se recolectan los datos, es de tipo transversal descriptivo. Transversal, porque los datos se recolectan una sola vez, en un momento único, y en su ambiente natural. Descriptivo, porque nos presentan un

panorama del estado de una o más variables en uno o más grupos de personas en un determinado momento.

Unidades de observación:

La cantidad y los públicos consultados para la realización de este estudio fueron los siguientes:

- *Encuesta # 1: 162 estudiantes de la U.C.A.B.*
- *Encuesta # 2: 37 alumnos del grupo aerobics*
- *Agencias de publicidad: 2*
- *Directores de Deportes en las Universidades: 4*
- *Dueños de gimnasios: 2*
- *Coordinadores de Aerobics: 4*
- *Figuras de mayor trascendencia del Aerobics en Venezuela: 2*
- *Jefe de medios informativos: 1*
- *Entes del Aerobics en Venezuela: 2*
- *Instructores de Entrenamiento para maratones: 3*

Tipo de muestreo:

El Universo en esta investigación es la Universidad Católica Andrés Bello. Y el muestreo que se utilizó es el probabilístico simple, ya que la escogencia es aleatoria, donde el azar es el factor determinante. Además todos tienen la misma probabilidad de ser elegidos.

Cálculo del tamaño de la muestra:

El tamaño de muestra utilizado se estableció en función de la mayor cantidad de individuos que la investigación pudo alcanzar. Una vez establecido este número, se procedió a verificar el margen de error que le correspondía para de esa manera establecer que éste se encontraba dentro de límites adecuados para la seriedad de la investigación. Considerando un nivel de confiabilidad del 95 % como válido para la mayoría de las investigaciones de orden social, se logró una muestra máxima de 162 estudiantes para efectos de la encuesta general. Este número, en virtud a la expresión para determinar tamaños de muestra:

$$n = \frac{\sigma^2 \cdot Z^2}{e^2}$$

La aplicación de esta fórmula permitió, por un proceso de despeje, establecer que los resultados estarían afectados de un error del 7,7 %, considerado aceptable para la mayoría de los autores. Se utilizó Z = 1,96 y σ= 0,5.

Instrumentos utilizados en la investigación:

Las herramientas empleadas en este estudio fueron: el uso de dos ***encuestas*** (cuantitativo) y las ***entrevistas*** (cualitativo). Además, con estos instrumentos se logró acceder a grandes grupos de individuos, obteniendo resultados más sencillos para comparar.

- ***Encuestas:***

Según Carlos Sabino, en su libro Cómo hacer una tesis (1987), la encuesta es un tipo de cuestionario, que tiene como finalidad conocer el comportamiento y las tendencias del público sobre el hecho estudiado. Es un medio que permite obtener información de manera directa, a través del planteamiento organizado de una serie de preguntas escritas, relacionadas con el tema planteado.

Para este trabajo, se realizaron dos tipos de encuestas, la primera (encuesta general) aplicada aleatoriamente a 162 estudiantes ucabistas y la segunda (encuesta aerobics) que sólo se le aplicó al grupo que practica aerobics dentro de la Universidad Católica, la misma fue aplicada a un total de 37 alumnos.

Aunque generalmente, las encuesta son anónimas, en este estudio se pidió colocar: nombre, edad, escuela y año en curso, para confirmar que se estaba aplicando a estudiantes y además para mantener una misma proporción de las diferentes escuelas en la encuesta general.

La aplicación de la ***encuesta # 1***, se planteó con la finalidad de determinar las causas que impiden el desarrollo de esta actividad y a su vez conocer cuántos están interesados en practicar aeobics si se logran mejorar las condiciones de la misma. También con esta encuesta se logró establecer el medio informativo de mayor influencia y cuántos practican la actividad fuera de la universidad.

La ***encuesta # 2***, fue elaborada con la intención de conocer los motivos (específicos) de quienes practican dicha actividad en la U.C.A.B. y también para determinar el medio más influyente, las condiciones a mejorar, la palabra que

identifica a la actividad, el principal beneficio que se consigue y lo que más les agrada de la clase. Todos estos aspectos fueron puntos de apoyo en la estrategia comunicacional creada para el aerobics en esta universidad.

- ***Entrevistas:***

Con la entrevista se persigue dar información de las opiniones y criterios de las personas que han sido seleccionadas para el tema en cuestión. Esto se consigue por medio del contacto cara a cara con la fuente más calificada. Las preguntas que se hicieron a los entrevistados fueron de tipo abiertas.

En el tema de aerobics se buscó a los especialistas: instructores reconocidos, coordinadores de aerobics, dueños de gimnasios y Directores de Deportes. En la parte de promoción se realizó un contacto con publicistas, egresados de la U.C.A.B. que trabajaran dentro de agencias reconocidas y con el Jefe de Información del Lido Day Spa.

a) Directores de Deportes en las Universidades:

Se estudiaron a las universidades principales de la zona metropolitana, para conocer como se impartía este servicio dentro de ellas. Para obtener dicha información se buscó a los diferentes Directores de Deportes, y los entrevistados fueron: José Montes Rendon (Metropolitana), José Fernandez Freites (U.C.V.), Rubén Peñalber (U.C.A.B.) y Elvis Ramires (Pedagógico).

Como en las cinco universidades que se eligieron, no todas manejaban el servicio de aerobics por la Dirección de Deportes, entonces se entrevistó a los Coordinadores

de la actividad. Estos fueron: Daiana Rondón (Santa María) y Carlos medina (Simón Bolivar).

b) Dueños de gimnasios:

Se seleccionó a dueños, que a su vez fueran instructores reconocidos. Los privilegiados fueron: Alberto Hurtado (Fitness) y Alejandro De Santis (Multicentro). Además, estos gimnasios debían tener gran reputación en Caracas.

c) Coordinadores de Aerobics:

Y en los gimnasios, como desde hace seis años se viene implementando la figura del coordinador de aerobics, se buscó a los que tuvieran gran trayectoria en este cargo y que además fueran instructores reconocidos. Los seleccionados fueron: Nelsón Court del Sweat Gym y Hector Ospino del Ávila Spa. La idea era conocer cuales son sus funciones y su relación con el dueño del gimnasio.

d) Figuras de mayor trascendencia del Aerobics en Venezuela:

Para conocer la historia y el movimiento actual de aerobics en nuestro país se contactaron a las figuras de mayor trayectoria, quienes además impulsaron el auge de maratones: Francis Terán y Alejandro De Santis. Y también se intentó en varias oportunidades entrevistar a Mónica Sancio, quien es otra importante figura, tanto en el área competitiva como en el de organización de eventos y cursos.

e) Jefe de medios informativos:

Para saber cuáles son las herramientas de promoción que más se utilizan en los gimnasios, se logró entrevistar a José Antonio Blasco, quien maneja y controla toda la información interna (carteleras y folletos) como la externa, es decir, la que va a los medios (radio, televisión, revistas, periódicos e internet) del gimnasio con mayor prestigio y publicidad en Caracas: Lido Day Spa.

f) Agencias de publicidad:

Para la elección de los publicistas, se buscó que fueran egresados de la U.C.A.B., ya que la idea era plantearles las estrategias de promoción que se deseaban proponer y para ello era necesario que estos conocieran el ambiente que ofrece esta casa de estudio, además de estar familiarizados se les hacía más fácil plantear ideas en la propuesta.

Los entrevistados fueron: Antonio Noguera (Agencia Concept) y Gustavo De Freytez (Agencia Leo Burnet).

g) Entes del Aerobics en Venezuela:

En la realización de este estudio se pudo conocer que los principales entes de aerobics en nuestro país son: Elizabeth Rivero, Jefe de la Unidad de Mercadeo y Promoción en el Ymca, ubicado en San Bernardino y Alvaro Mora, Vice-presidentes de Kuerpo Activo International.

h) Instructores de Entrenamiento para maratones:

Se entrevistó a los instructores de los equipos de entrenamiento que existen, actualmente, en Caracas: Nelson Court (Sweat Gym), Luis Arguinzone (Chacao´s Center) y Alejandro De Santis (Multicentro).

Validación del Instrumento:

Se aplicó una prueba piloto a 10 estudiantes para comprobar si la primera encuesta (general) era de fácil comprensión. Con ella se logró realizar algunas modificaciones, como cambiar el formato, completar algunas opciones y reducir el número de preguntas.

DESARROLLO DE LA INVESTIGACIÓN

I.- APLICACIÓN DEL INSTRUMENTO Y RECOLECCIÓN DE DATOS

- **Encuesta # 1:**

Esta se aplicó en el mes de marzo de forma aleatoria en los cafetines y en las áreas verdes de la universidad en horarios comprendidos de 7 a 8 am, de 12 a 2 pm y 6 a 8 pm. En esta encuesta se buscó una equidad en cuanto al número de estudiantes por escuela y también una igual proporción entre el sexo masculino y femenino, aunque estos números se alteraron porque en el mes de mayo se realizó el maratón de la Copa U.C.A.B. se aprovechó la ocación para aplicarle la encuesta a todos los participantes.

- **Encuesta # 2:**

Esta se aplicó en el mes de mayo, su duración fue de una semana, ya que la idea era abarcar a una gran cantidad de participantes en el aerobics los diferentes días (lunes, miércoles y viernes) en que se dicta la actividad. Para ello se anunciaba a final de la clase la entrega de dicha encuesta, el cual debían responder de forma individual, con la supervisión directa de quien la aplicaba. En esta encuesta se pedía que eligieran sólo una alternativa en las diferentes preguntas que contenía.

- **Entrevistas:**

Estas se realizaron a medida que se avanzaba en el marco teórico. Primero se buscó a los Directores de Deportes o Coordinadores de Aerobics en las diferentes

Universidades de la capital. En el mes de febrero se visitó a los dueños de gimnasios de renombre en Caracas como: Lido Day Spa, Fitness y Multicentro. En marzo se contactó a las figuras de mayor trascendencia en esta actividad en nuestro país. Y por último, entre abril y mayo se realizó las entrevistas a los publicistas, a los entrenadores para maratones y a los entes del aerobics en Venezuela.

II.- ANÁLISIS DE LOS RESULTADOS

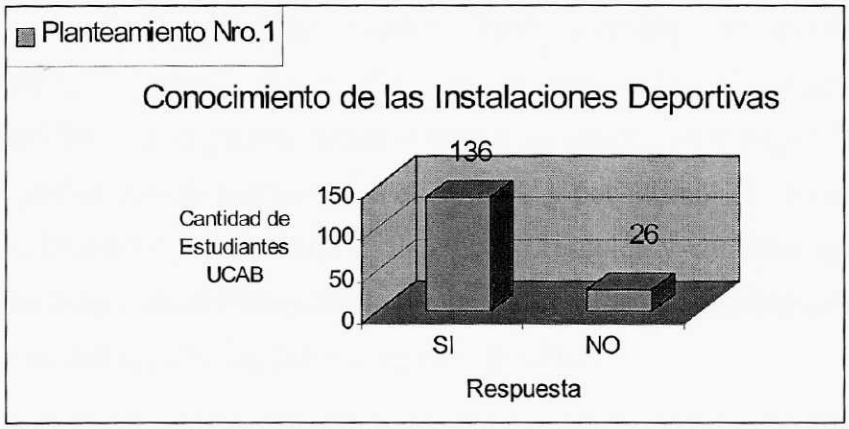
- **Encuesta # 1:**

Aplicada a 162 estudiantes de la Universidad Católica, elegidos de forma aleatoria y se debe resaltar que en ella se pedía seleccionar ***Todas*** las opciones que el estudiante considerase necesarias para cada pregunta. En ésta se formuló 8 ítems, con siete preguntas de selección cerrada (1,2,4,5,6,7,8) y una opción abierta (la número 3), con la cual se obtuvo información en cuanto a:

1. Cuántos conocen las instalaciones deportivas.
2. Cuál es la instalación más visitada.
3. Cuál es el deporte favorito.
4. Cuántos han realizado clases en la Universidad Cátolica.
5. Cuántos practican actualmente y cuáles son las razones.
6. Cuál es el medio informativo de mayor influencia para saber de su existencia.
7. Cuántos practican en gimnasios y sus razones, y por último
8. Cuántos están interesados en realizar aerobics en la U.C.A..B, si se mejoran las condiciones del servicio.

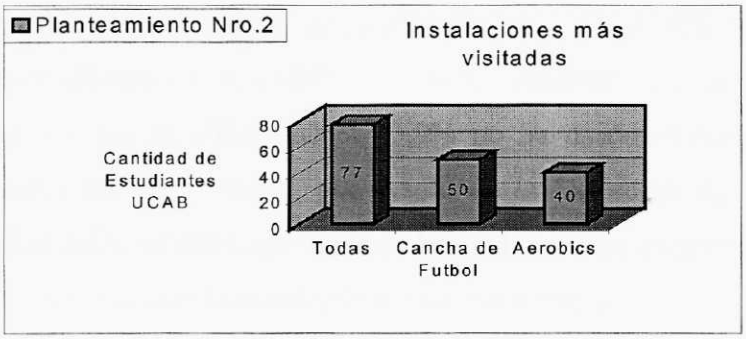
Resultados:

1. Con la respuesta al primer planteamiento, pudimos conocer que, del total de 162 estudiantes, el mayor porcentaje fue para la opción afirmativa, con 136 puntos, es decir el 83,9 %. Lo que significa que nuestra propuesta de incentivar el aerobics en la universidad, debe enfocarse no sólo en el logro de una alta promoción del servicio, sino en ofrecer herramientas que permitan atraer y capturar a los estudiantes que las visiten, ya que el porcentaje de quienes no conocen las instalaciones es de apenas 16,1%.



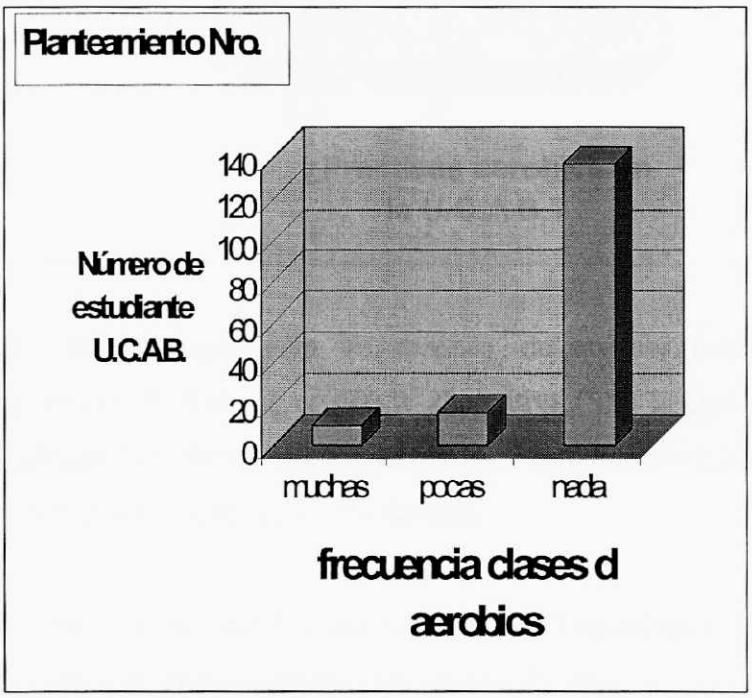
2. En la segunda pregunta, se colocaron diez opciones, dentro de las cuales, la gran mayoría apuntó que en general conoce a ***Todas*** las instalaciones, ya que con 77 puntos entre los 136 que las conocen, obtuvo el porcentaje más alto con un 56,6 %; pero, además, pudimos conocer que dentro de las más visitadas están: la ***Cancha de Fútbol*** que con 50 puntos, obtuvo 36,7 % y el ***Área de Aerobics*** con 40 puntos, el 29,4%. Estos resultados nos indican que

existe un alto conocimiento del lugar en donde se imparte la actividad.

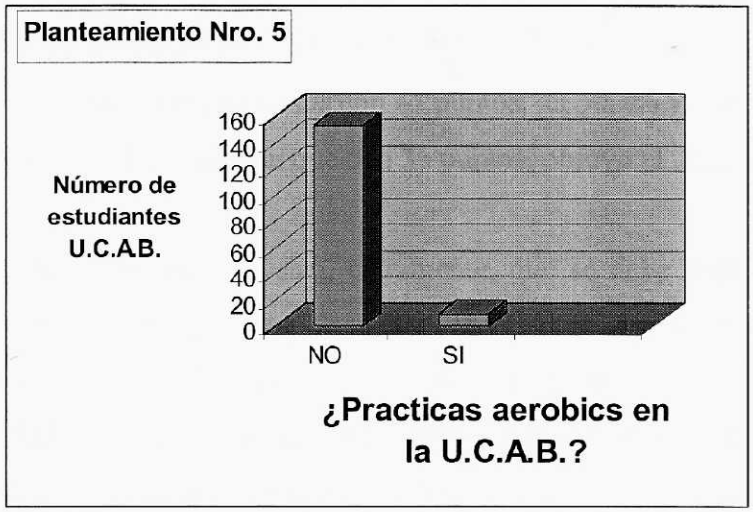


3. El tercer ítem, el cual era de opción abierta, buscaba saber cuál era el deporte de mayor preferencia por los estudiantes Ucabistas. El ***aerobics*** con 39 puntos obtuvo el mayor porcentaje, es decir, el 24%; el ***fútbol*** con 28 puntos, logró el 17,2 % y por último el ***tenis*** que con 19 puntos, sacó el 11,7%. Este hecho respalda y confirma que se debe tomar en consideración la propuesta de ofrecer el aerobics como un servicio de alta calidad en esta casa de estudio.

4. Con la cuarta pregunta, para el momento en que se aplicó la encuesta, se pudo conocer que de los 162 estudiantes aleatoriamente seleccionados, sólo 9, es decir, el 5,5% habían realizado ***Muchas*** clases de aerobics dentro de la universidad, 16 estudiantes habían realizado ***Pocas***, o sea, un 9,8% y los 136 restantes, no habían hecho ***Nada***. Lo que significa que el 83,9% no ha usado el servicio, que gratuitamente se le ofrece, por medio de la Dirección de Deportes. Confirmando, también, que quienes han subido a las canchas (83,9%), no les atrae realizar la actividad en esas condiciones.



5. Con los resultados obtenidos en el quinto ítem, pudimos constatar que de los 162, sólo 9 del total de estudiantes, practicaban, para el mes en que se aplicó la encuesta, aerobics dentro de la universidad. Con esto se reafirma que el porcentaje de quienes practican esta actividad es pequeño, ya que sólo un 5,5% lo disfruta y el 95,5% no.



Para conocer cuáles eran las razones, de quienes practicaban aerobics en la U.C.A.B., se colocó la alternativa (5.1) la cual ofrecía once opciones. Ésta fue utilizada sólo por los 9 estudiantes que realizan la actividad y las razones favoritas, fueron:

- ***Es gratuito***, fue apuntada por los 9 estudiantes.
- ***Me gusta el instructor,*** obtuvo 7 puntos.
- ***Me gusta la música,*** 5 puntos.

Entonces, se establece que estos tres factores, son los que benefician la actividad dentro de esta casa de estudio y, además, ellos fueron tomados en cuenta en la estrategia promocional.

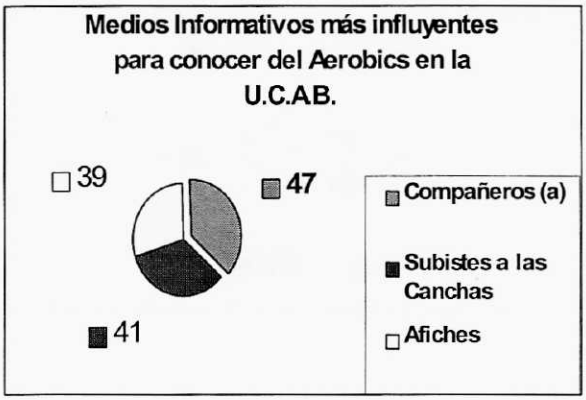
Y para determinar las causas por las que una gran mayoría no realizaba aerobic en la U.C.A.B. se propuso la alternativa (5.2) con catorce renglones, esta fue utilizada por los 153 estudiantes restantes. Los porcentajes más altos fueron:

- ***No me gusta el aerobics*** con 50 punto, obtuvo el 32,6%.
- ***No tengo tiempo*** con 48 puntos, sacó el 31,3%.
- ***No me sirven los horarios*** con 47 puntos, el 30,7% y por último
- ***No tengo información*** que con 36 puntos, obtuvo el 23,5%.

Estos datos nos revelan, claramente, que se debe motivar a los estudiantes para lograr impulsar esta actividad; y esto se puede lograr ofreciendo instalaciones más atractivas, proporcionando mayor variedad de clases en diferentes horarios y respaldando una promoción de mayor cobertura en todos los medios.

6. El objetivo de la pregunta seis, era conocer el medio más influyente, con el que se supo de la existencia de aerobics en la U.C.A.B, para ello se colocaron ocho alternativas, a continuación se dará en orden decreciente los resultados de cada uno:

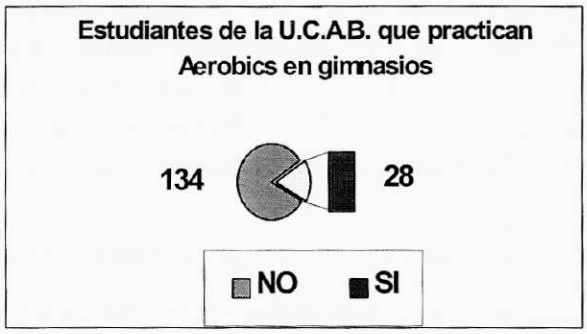
   Compañero (a) obtuvo un total de 47 puntos, lo cual significa el 29%.
   Subiste a las Canchas sacó 41 puntos, es decir, el 25,3%.
   Afiches en las escaleras con 39 puntos, un 24%.
   Folleto general de Información con 23 puntos, el 14,1%.
   Departamento de Deporte con 23 puntos, el 14,1%.
   Otros de 14 puntos, el 8,6%. (12 puntos encuesta y 2 puntos maratón).
   Video de Inducción con 7 puntos, obtuvo el 4,3% y por último
   Periódico con 4 puntos, sólo logró un 2,4%.



Las tres puntuaciones más altas, nos confirman:

- La publicidad de "boca a boca" obtiene mayor impacto que cualquier otro medio informativo en cuanto a servicio se refiere.
- El contactar el lugar, también, es importante a la hora de escoger un servicio.
- Tener avisos constantes en sitios estratégicos, ayudan o refuerzan la motivación.

7. El séptimo ítem, busca saber cuantos practicaban aerobics en gimnasios y cuáles eran las razones. La idea, principal, era determinar la amplitud del grupo que utilizan este servicio fuera. El resultado que pudimos obtener del total de 162 estudiantes, fue de 28 practicantes. Este dato nos revela que un 17,2 % se benefician de esta actividad fuera de la universidad y, por otro, que este porcentaje es mucho mayor al porcentaje que obtuvo el aerobics en la U.C.A.B., el cual fue de apenas un 5,5%.



Para conocer cuáles eran las razones de los 28, que practicaban fuera de la U.C.A.B., se les pidió llenar la alternativa (7.1) con nueve opciones. Luego, para establecer el porcentaje más alto, se dividió las de mayor puntuación entre ese número de estudiantes, resultando lo siguiente:

- ***Te gusta aerobics*** con 25 puntos, obtuvo el 89,2%.
- ***Te favorecen los horarios*** con 19 puntos, sacó el 67,8%.
- ***Te agradan las instalaciones*** con 12 puntos, logró un 42,8%.

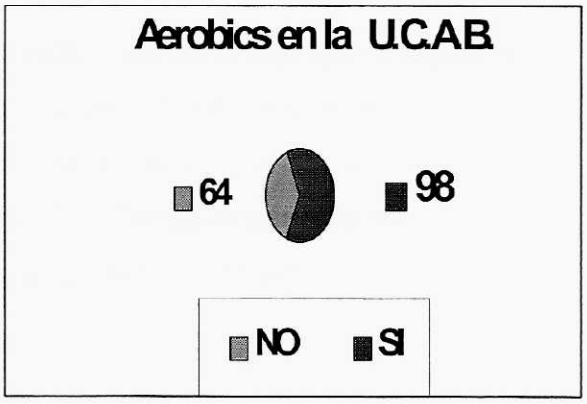
Estos datos confirman que un servicio debe tener u ofrecer todas las condiciones necesaria para que pueda atrapar el gusto y la fidelidad del usuario. Por otra parte, también resalta la importancia en la disponibilidad de horarios.

Y para conocer las razones de quienes no realizan aerobics en gimnasios, se pidió llenar la alternativa (7.2) con nueve posibilidades. Ésta fue utilizada por los 134 que no practican esta actividad y las razones más señaladas fueron:

- ***No tengo tiempo*** con 59 puntos, obtuvo el 44%.
- ***No te gusta el aerobics*** con 49 puntos, sacó el 36,5%.
- ***Te parecen costos*** con 30 puntos, obtuvo el 22,3%.
- ***No tengo motivación*** con 24 puntos, el 17,9%.
- ***Te quedan lejos*** con 15 puntos, obtuvo el 11,1%.

Estos datos resaltan que los factores negativos por los que no se realiza aerobics van todos relacionados con la falta de tiempo y la poca motivación por dicha actividad. Entonces, como estos datos obtuvieron el mayor porcentaje, reafirman la importancia que existe entorno a la disponibilidad de horarios para facilitar el uso de este servicio a todos y así incentivar la práctica de este deporte en los estudiantes ucabistas.

8. Con la última pregunta, se buscaba conocer cuantos estarían interesados en practicar esta disciplina dentro de la universidad, si se les proporcionan todas las condiciones necesarias. La respuesta con mayor porcentaje la obtuvo la opción afirmativa, la cual con 98 puntos entre el total de estudiante, saco el 60,4%; y el porcentaje del grupo restante (64), fue de apenas 39,5%.



Es importante señalar que de 162 estudiantes encuestados, 42 eran del sexo masculino y de ellos sólo 8 dijeron que **Sí** a la propuesta, es decir, que de los 64 que dijeron ***No*** al aerobics en la universidad, la gran mayoría son hombres.

Entonces los resultados en este planteamiento, por una parte nos revelan que existe un gran público interesado en la actividad y, por otra, nos indica que se debe reforzar la asistencia de la figura masculina para que se logre una amplia aceptación del Aerobics.

- **Encuesta # 2:**

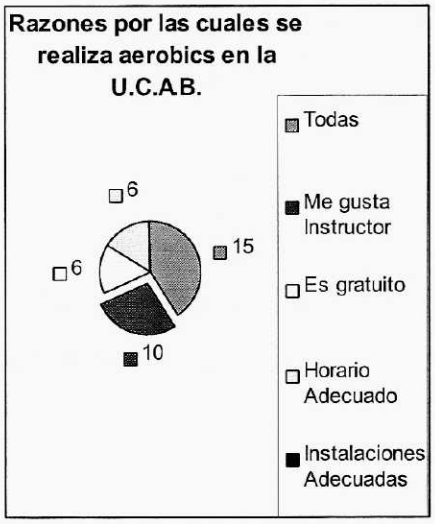
Esta fue aplicada a 37 alumnos que practica aerobics en la U.C.A.B y en ella se pedía llenar sólo **una** opción por pregunta.

Estas encuesta contenía 6 ítems, con preguntas cerradas y la última (6) con opción abierta. Por medio de ésta se logró conocer los siguiente aspectos:

1.Razones del por qué se realiza aerobics en la universidad.
2.Cuál es el beneficio más importante que se consigue.
3.Qué es lo más atractivo dentro de la clase.
4.Cuál es la palabra que identifica al aerobics.
5.Cuál fue el medio informativo más influyente.
6.Qué mejorarían del servicio actual.

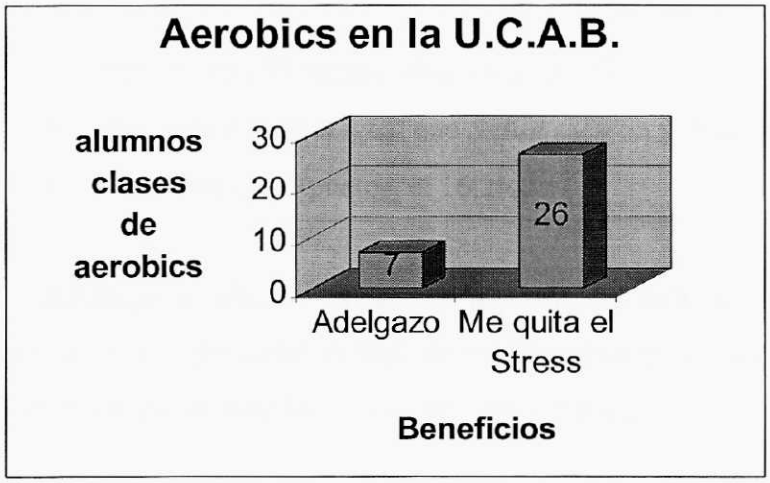
Resultados:

1. El primer planteamiento, buscaba conocer el porqué de practicar aerobics en la universidad. Para ello se dieron 5 opciones, obteniendo cada uno lo siguiente:
   - ***Todas*** con 15 puntos, el 40,5%;
   - ***Me gusta instructor*** con 10 puntos, el 27%.
   - ***Es gratuito*** con 7 puntos, el 18,9%.
   - ***El horario es adecuado*** con 9 puntos, el 24,3% y
   - ***Las instalaciones son apropiadas*** no obtuvo ninguna puntuación.



Con estos datos podemos apreciar que aunque las instalaciones no son la más adecuadas, la labor del instructor es buena y esto genera la aceptación de todo. Por otra parte, estos porcentajes revelan que el desempeño de la actividad o del servicio actual dentro de la universidad, recaen principalmente en el funcionamiento que tenga el instructor.

2. En la segunda pregunta, se señalaban seis beneficios posibles que se consiguen con la practica del aerobics, la idea era saber cuál de estos les brindaban, particularmente, mayor provecho. Colocaremos los que obtuvieron mayor porcentaje:
   - ***Me quita el stress*** con 26 puntos, logró el 70,2% y
   - ***Adelgazo*** con 7 puntos, obtuvo el otro 18,9%.



Estos beneficios pueden ser utilizados para crear el mensaje o slogans, que se deseen realizar en la promoción del aerobics dentro de la Universidad Católica.

3. Para conocer qué es lo que consideraban más atractivo del aerobics, se dieron cinco alternativas, dentro de las cuales sólo se señalaron porcentaje fueron:

   - ***Todas las anteriores*** con 25 puntos, el 67,5%.
   - ***Fase Coreográfica*** con 8 puntos, el 21,6%.
   - ***La música*** con 4 puntos, el 10,8%.

Estos datos nos indican que el instructor, actual, maneja toda la estructura de la clase, usa buena música y sobre todo que lo que más gusta de él, son sus coreografías.

4. El cuarto planteamiento, buscaba conocer o identificar otra palabra con la que se relacionara el aerobics, para ello se dieron diez posibilidades, de las cuales sólo las siguientes obtuvieron puntuación:

   - ***Deporte*** con 13 puntos, obtuvo el 35,1%.
   - ***Ejercicio Físico*** al igual que ***Salud*** sacaron 9 Puntos, el 24,3%.
   - ***Diversión*** con 6 puntos, el 16,2%.

   Entonces, al obtener la palabra, ***deporte***, que más se identifica con esta actividad, podemos completar nuestro mensaje o slogans, el cual formará parte de nuestra estrategia promocional.

5. Con la quinta pregunta se conocieron los medios más influyente para quienes practicaban el aerobics dentro de la U.C.A.B., los cuales fueron:

   - ***Compañero (a)*** con 18 puntos, obtuvo el 40,5%.
   - ***Departamento de Deporte*** con 9 puntos, el 24,3% y
   - ***Afiches en la escalera*** con 6 puntos, el 18,9%.
   - ***Folleto General de Información*** con 4 puntos, 10,8%

   Los otros medios propuesto (El Ucabista y el Video de Inducción) no obtuvieron ninguna puntuación.

Estos resultados nos indican, que las referencias directas por medio de compañeros son las más importantes, ya que éstas influyen en mayor proporción que los otros medios utilizados en la promoción del aerobics.

6. Para determinar que condiciones se debían mejorar en la existencia actual de la actividad, los alumnos señalaron las siguientes:

Mejorar las instalaciones que con 9 puntos, sacó el 24,3%.
Más horas de clase (21,6%)
equipo de sonido nuevo (18,9%)
más material de trabajo (16,2%)
colocar espejos (10,8%)
ampliar el espacio físico (10,8%)
mejorar el mantenimiento de los baños (8,1%).
El instructor es muy rápido (8,1 %)
colocar piso adecuado (5,4%).
falta promoción (2,7%)
todo está bien con 6 puntos, el 16,2%.

La suma total de los porcentajes obtenidos en cada respuesta, nos indican que el 94,5% esta referidos al aspecto de las condiciones poco idóneas de la actividad, ya que sólo el 16,2% señala que todo esta bien.

ESTRATEGIAS PROPUESTAS PARA EL AEROBICS EN LA U.C.A.B.

I.- PRIMERA ESTRATEGIA

La primera estrategia tiene que ver con la calidad del instructor, disponibilidad de horarios y el uso de unas adecuadas instalaciones, ya que esto permite hacer uso del aerobics como un servicio más competitivo y de mayor capacidad. Además, estas tres condiciones debe tener prioridad, antes de realizar cualquier divulgación, según Antonio Noguera, publicista de gran trayectoria en la agencia Concept.

a).- Calidad del Instructor:

Según, los expertos, el instructor es responsable de que exista un incremento de participantes o no en la clase. Además, es quien genera las referencias más significativas de un gimnasio.

Según Francis Terán, Licenciada en Educación Física, la principal característica del instructor, es ser muy carismático. Se debe sentir amor por lo que se hace, para lograr la mayor aceptación del grupo. Además, afirma que el hecho de poseer una certificación no garantiza su calidad.

Para Alberto Hurtado, dueño del gimnasio Fitness, el profesor constituye el elemento más importante, ya que la gente va al gimnasio por él; además, es quien arrastra o mueve los grupos con su carisma. Por último, advierte que es importante la selección de éste, porque en sus manos estará la responsabilidad de la actividad.

Para finalizar, Alejandro De Santis, dueño del gimnasio Multicentro, advierte que el instructor debe manejar muy bien las cuentas de la música y tener una presencia física agradable para que llame la atención y estimule a los participantes. Pero sobre todo, el instructor debe ser muy responsable y tener una delicada atención con todos los alumnos de su clase.

b).- Disponibilidad de Horarios:

Como hoy en día existe una gran variedad de modalidades para trabajar los aeróbicos en los gimnasios se debe ofrecer diferentes tipos de clases en diferentes horarios y disponer de un número de instructores, ya que "el éxito de un programa está en la variedad", según Alberto Hurtado.

Las horas sin carga laboral, son las primeras en ofrecerse, ya que estas siempre son las más buscadas. Dentro de la universidad, señala Alberto Hurtado, se debe llenar una ficha, para que se registren los horarios más favorables de la mayoría y con esta información ofrecer las diferentes clases.

Nelson Court, coordinador de aerobics del gimnasio Sweat Gym, dice que es importante conocer el gusto de los alumnos, para complacer a la gran mayoría, también es importante observar qué tipo de hora es más conveniente para un determinado público.

c).- Instalaciones Adecuadas:

El salón de Aerobics, indica Alberto Hurtado, debe tener espejos para que todos los alumnos puedan observarse, el piso debe tener una cámara de aire que

permita amortiguar el impacto, debe tener una entrada de aire, preferiblemente natural y por último debe tener un excelente equipo de sonido que permita oir la música claramente.

El espacio del salón debe ser lo suficientemente amplio para permitir el buen desempeño de cada movimiento. Además, es necesario que todos los participantes tengan su propia comodidad dentro de cada lugar ocupado.

La Universidad Católica cuenta con una buena entrada de aire libre, pero no con un amplio espacio, ni con los demás requerimientos necesarios. Entonces, es importante que se tomen las medidas necesarias para lograr una rápida captación de los estudiantes en esta actividad.

II.- SEGUNDA ESTRATEGIA

Una vez que se cumpla con todos los requisitos de la primera estrategia, señala Antonio Noguera, es necesario crearle un ***nombre-logo*** o ***símbolo*** que identifique a los estudiantes Ucabistas con dicha actividad y luego utilizarlo en cualquier medio de información. Según él, toda la promoción que se desea realizar debe contener este indicativo, ya que facilita el reconocimiento y crea a la vez imagen de pertenencia con la actividad.

"Los símbolos visuales pueden impulsar más eficazmente a la acción" (Dunn,1967,pág. 318). Todo anuncio del nombre proporciona a su público una idea en alguna forma.

Para Watson Dunn en su libro Publicidad (1967) dice que a primera vista, los signos y los símbolos son la misma cosa. Pero aclara que los signos ayudan a atraer y encauzar al público, en cambio los símbolos tienden a completar la comunicación.

Según E. Píriz Pérez (en Frías, Carlos Eduardo, 1992) la imagen se realiza para un público, para una sociedad; es a esa sociedad a quien transmitirá un mensaje, cuando mayor sintonía haya entre uno y otro mayor será el impacto que causa el mensaje, mayor será su comprensión.

Para respaldar esta idea, Gustavo Freytez, quien trabaja para la prestigiosa angencia Leo Burnett, señala que cuando se realiza una campaña en grande o de amplia cobertura, ésta debe tener cierta unidad. Y la mejor forma de lograrlo es por medio del uso de un símbolo. Además, advierte que no hay que realizar un evento tan costoso sino, simplemente, con usar este nombre-logo se pueden crear actividades no sólo relacionadas a la práctica sino, también, relacionadas a la parte teórica, como: charlas, talleres, cursos, convenciones, etc.

El posible nombre-logo sugerido sería: ***UCAEROBICS***, el cual debe ser utilizado para incentivar el aerobics en los estudiantes de esta universidad. Además del uso de este nombre, según Antonio, se deben crear dos categorías, con lo que se pueda cubrir todos los mecanismos de promoción, estas serían: una Corporativa y la otra de Eventos.

a).- Categoría Corporativa:

Es la que permite otorgar una presencia constante del servicio en el año. Es la imagen (nombre-logo o símbolo) siempre presente, en medios vistosos y de

constante uso; los mismos deben ser atractivos y de mucha durabilidad. La información que debe contener es: nombre, teléfono y horarios. En el caso de esta universidad, suguerimos las siguientes:

- ***Stickers***, estos son sellos o calcomanías, que se sugiere ser pegados o colocados en la parte de atrás de los carnets.
- ***Ticket de estacionamiento***, sugerimos comprar un espacio dentro de este para incluir o colocar el símbolo.
- ***Flash*** (película animada) con dicho nombre-logo que tenga link con la página Web de la Católica.
- ***Display***, también conocido como "tome uno", es un recurso que, además, de llamar la atención por su movilidad, permite ofrecer información.
- ***Afiches o carteles,*** que sean vistosos y con durabilidad, ubicados en puntos estratégicos o sitios más visitados por los estudiantes, por ejemplo: los ascensores, las salas de computación, parada de autobuses o metrobus, baños, las escaleras de todos los módulos, cafetines, salones de clase, biblioteca y centros de reproducción.

b).- Categoría Eventos:

Es la promoción de cualquier actividad (práctica o teórica) relacionada a este servicio y que estará presente en los medios publicitarios. Dentro de esta es importante que se resalte, además del nombre-logo, algún mensaje o slogan que motive o impulse a la acción.

"Los eventos deportivos son un medio publicitario en virtud de que permiten a los anunciantes o compañías llevar su mensaje al público objetivo o target" (Díquez, 1994, pág.30).

Para Ricardo Dávila (en Díquez, Andrea, 1994) reafirma que debido a que el deporte suele ser percibido como la forma de recreación más positiva, el uso de la imagen o símbolo de los patrocinantes del evento, constituye una manera de crear lazos emotivos entre éstos y los participantes.

Para Antonio Noguera, la creación de eventos como maratones o convenciones, no tiene nada que ver con los objetivos de promoción en sí, pero hay que impulsarlos y el mejor medio son todos los que se tengan a la disposición.

El Departamento de Deportes de la U.C.A.B. cuenta con tres carteleras que están destinadas para su uso exclusivo. Según Antonio Noguera, estas tres carteleras deben ser un punto noticioso en los que se apoyen los medios utilizados, es decir, con la referencia clásica: *para mayor información diríjase a las carteleras ubicadas en: Departamento de Deporte, en el piso 3 Módulo II y en el campo deportivo.*

Los medios de promoción para la categoría eventos, serían los siguientes:

- *El uso de las tres carteleras.*
- *El Ucabista.*
- *Volantes.*
- *Pancartas.*
- *Afiches en las escaleras de todos los módulos.*
- *Página Web de la U.C.A.B.*

- *El uso de los E-mail a los centros de estudiantes.*
- *La realización de Maratones y/o Convenciones.*

En el uso del periódico ***El Ucabista*** se sugiere comprar un espacio o columna, la cual se mantenga con los recursos monetarios de patrocinantes deportivos, por ejemplo: Gatorade, Reebock, Special K, etc.

En la ***página Web de la U.C.A.B.***, se sugiere crearle un flash con el nombre-logo, el cual debe ser bien llamativo para que incite al estudiante a pulsarlo. La información que debe contener, sería: horarios, tipo de clases, mensaje clave, teléfonos, lugar, información de eventos y cualquier tips o consejo de salud y ejercicios.

Para el uso de la información directa y rápida, se debe usar ***los E-mail de todos los centros de estudiantes***, ya que estos se encargarían de propagarla en cada escuela; con este medio se estaría dando importancia a la publicidad de "boca a boca" y de esta forma se logra un mejor cuadro de referencias, acerca del servicio.

Se deben agotar los recursos para meterse en los sitios más visitados por los estudiantes, señala Antonio Noguera. Además, otros medios serían las carteleras o los corchos dentro de los salones de clase, en las direcciones de las escuelas, en los centros de copiado y, también, las pantallas electrónicas de los cafetines.

Otro recurso sería el uso de medios masivos como emisoras de corte juvenil tales como: ***107 La Mega Estación, Hot 94, 92.9 FM*** y en el programa de ***Corpu Sport*** en ***89X***, ya que es conducido por Francis Terán, quien es una figura de amplia y reconocida trayectoria dentro de la actividad. También el uso de canales de

televisión como: ***Meridiano TV*** y ***Puma TV***, ya que están relacionados: uno con el área del deporte y el otro con la música, respectivamente.

III.- BRIEF CREATIVO

Nombre y descripción exacta del Servicio:

UCAEROBICS

Este es el deporte preferido por los estudiantes de la Católica y es gratuito.

Rol de la Promoción:

Dar a conocer los diferentes horarios en todos los medios y resaltar su gratuidad.

Mensaje clave:

"TU DEPORTE PREFERIDO TE ELIMINA EL STRESS".

La creación de este mensaje o slogans surge de los datos arrojados por las encuestas, los cuales detallamos a continuación:

1. *Aerobics*: el deporte preferido por los ucabistas.
2. *Deporte*: la palabra que más identifica al aerobics para los que practican la actividad dentro de la universidad. La palabra Deporte proviene del latin "Deportare" que significa divertirse, recrearse. "Juego y Deporte significan lo mismo" (Chueco, 1997, pág. 50)

3. *Elimina el stress*: mayor beneficio que ofrece el aerobics a quienes lo practican. Stress "es la respuesta no específica del organismo a toda demanda que se le haga" H. Selye. Por lo tanto el estres es la respuesta de adaptación a unas demandas muy dispares llamadas factores de stress.

Todos nosotros estamos sometidos a diversos grados de stress y la expresión clínica de la "sobredosis de stress" es muy variada, a continuación alguno de los indicios son: Fatiga o falta de energía, Dificultad de concentración, Rendimiento intelectual muy bajo, Disminución del deseo sexual, Fatiga intelectual, Tristeza, Irritabilidad, Falta de memoria, Angustia, Nerviosismo, Impaciencia, etc.

Objetivo de Mercado:

Es una actividad deportiva que no exige requisitos para pertenecer y practicarla dentro de esta universidad. Además es gratuito.

¿A quién le estamos hablando? (target)

Nuestra propuesta va dirigida a jóvenes de ambos sexos que sean estudiantes de la universidad Católica Andrés Bello, de cualquier carrera y en cualquier turno. Ellos tienen la responsabilidad de asistir a clases todos los días y de pagar mensualmente las cuotas que le otorgan el derecho a estudiar en esta casa de estudio. Todos presentan exámenes parciales y al final de cada período escolar presentan los finales. Además, muchos deben estudiar y trabajar para poder pagar sus estudios y la mayoría deben trasladarse del Este de Caracas a la universidad. Estos factores son causantes de stress.

Medios informativos a utilizar:

El periódico de la universidad (El Ucabista), el Folleto General de Información, la página Web de la U.C.A.B., las Tres Carteleras destinadas a la Dirección de Deporte, los Afiches, volantes y los E-mail de los centros estudiantiles.

¿Cuáles son sus fortalezas y debilidades frente a su competencia?

La competencia directa que tiene el aerobics de la universidad serían los gimnasios más cercanos a ella: The Gym (ubicado en Juan Pablo II), El Power House de Montalbán y el 357 Spa Club (en elCentro Comercial La Villa).

La competencia indirecta, serían todos los gimnasios más cercanos a las viviendas o trabajos de los estudiantes ucabistas.

Las principales fortalezas que tiene la U.C.A.B. frente a estos, son las siguientes:

- Es gratuito
- Esta más cerca de los estudiantes.
- Todo el grupo esta conformado por gente joven, entre 17 a 25 años.
- Las instalaciones gozan de gran entrada de aire libre.
- Tiene un cafetín.
- El instructor es muy carismático.

Las limitaciones que presenta el desarrollo actual de esta actividad dentro de la universidad, si se compara con los tres gimnasios (The Gym, Power House y 357 Spa Club), son las siguientes:

- Piso inadecuado.
- Equipo de sonido con poca capacidad de cobertura.
- Faltan más instructores.
- Falta de espejos.
- Limitado número de horas.
- No cubre todo los turnos (mañana y noche).
- Falta variedad de tipo de clases.
- Falta material para realizar los diferentes tipo de clases (Spinnig, Power Bike, etc.)

SUGERENCIAS PARA INCENTIVAR EL AEROBICS EN LA U.C.A.B.

I.- CALIDAD DEL SERVICIO:

"El servicio de calidad da satisfacción. Su comportamiento responde a las necesidades de los clientes y es competitivo con otros disponibles". (Juran,1990)

- Cobrar las clases con un precio accesible por trimestres, para incrementar las herramientas de trabajo en el servicio y poder mejorar las instalaciones.
- Realizar inscripciones formales en cada trimestre por medio de la dirección, ya que esta permite mantener un registro de los participantes a la actividad.
- Como la capacidad del área es pequeña, entonces se debe crear una lista de asistencia para cada horario de clase, donde firme cada alumno inscrito en dicha hora, con la idea de poder exigir que con cinco faltas se pierde el derecho a la actividad por ese trimestre y de esta manera dar la posibilidad a otra persona. Por ejemplo: si sólo hay 20 bicicletas para realizar Spinning, entonces en cada hora ese es el cupo máximo.
- Crear un buzón de sugerencias para los usuarios, ubicado en el área de aerobics.
- Ofrecer diferentes paquetes promocionales con descuentos, para mantener la asistencia de quienes lo practican.
- Evaluar a los instructores en cada trimestre, de manera que se pueda detectar si es del gusto de los participantes. (responsabilidad, puntualidad, atención al cliente, etc.)
- Exigir y recomendar el uso de zapatos y ropa adecuada para cada actividad, ya que estos evitan posibles lesiones en los participantes.
- Ofrecer becas estudiantiles a quienes esten interesados en dictar las clases, para tener un horario más amplio en el servicio.

- Cubrir los costos de cursos y/o convenciones a todos los instructores, para actualizar conocimientos y mejorar la ejecución de los ejercicios físicos.
- Para lograr la participación del sexo masculino, ofrecer variedad de clases y en diferentes horarios, como por ejemplo: Spinnig, clases de entrenamiento, Taebo, Power Bike, etc.
- Para hacer del aerobic una disciplina más competitiva, se debe crear un equipo de entrenamiento, el cual tenga un uniforme con el nombre-logo para el uso de todas sus prácticas y, además un horario especial o exclusivo. Esto permitirá estar al día en la actividad y por otra parte, la universidad estará bien representada en cualquier campeonato. (Juvines, maratones, super-clases, etc.)

II.- MEJORAMIENTO DE LAS INSTALACIONES

Según Philip Kotler (1993), ofrecer un ambiente físico superior dentro de las instalaciones del servicio, logra una mayor confianza por parte de su clientela.

- Colocar espejos en toda la pared que da hacia las escaleras.
- Colocación del piso adecuado, preferiblemente con cámara de aire.
- Colocar cuatro cornetas (una en cada esquina del área) ya que como es un sitio abierto se pierde mucho el sonido de la música.
- Mantenimiento constante de baños y duchas.
- Mantenimiento del área o lugar donde se imparten las clases.
- Compra de los materiales para cada tipo de clase.

III.- USO DE LOS MEDIOS INFORMATIVOS:

Eventos:

Según Ricardo Dávila (en, Díquez, Andrea,1994), los eventos deportivos permiten utilizar una mezcla de las mayores herramientas de promoción, ya que fortalecen a la empresa que lo realiza dentro del mercado y apuntan directamente a sus clientes.

- Crear competencias en cada trimestre del año para obtener mayor participación y notoriedad en la actividad.
- Permitir la realización de Convenciones, las cuales cuenten con la participación de especialistas en salud, dietética, deporte, etc. De esta forma se logra una mayor aceptación del servicio por parte de los estudiantes. Para el financiamiento se sugiere buscar patrocinante y cobrar un costo razonable a los participantes externos o un costo accesible a los estudiantes.
- Dar premios en todas las competencias (Maratones y Super Clases) como por ejemplo: zapatos de Aerobics, descuento en el pago de las clases (al cobrar la actividad), productos de salud y dietética, ropa deportiva, etc. los cuales motiven a los estudiantes a participar en competencias y además, estimulen las clases para entrenamiento.

El Ucabista:

- Crear dentro de este periódico una columna, con el nombre-logo, para dar beneficios a toda la comunidad.
- Pautar avisos llamativos para impulsar la participación de los estudiantes y colocar la fecha de las inscripciones en cada trimestre.

- Abrir el cargo de Jefe de Información de la actividad, para mantener la información vigente en los medios. Para el pago de dicho trabajo, se propone el uso de los patrocinantes o plantear la necesidad de otro beca trabajo para que cubra ese rol.
- Buscar patrocinantes que estén relacionados con el deporte o la salud, por ejemplo Gatorade, Avia, Reebock, Special K, etc., para mantener las columnas y los avisos.
- Cubrir los eventos que se realicen en la columna creada con el nombre de la actividad.
- Resaltar los nombre de quienes sean ganadores en maratones y/o super-clases.

Las tres Carteleras:

- Utilizar el mensaje y el nombre-logo, para mantener la presencia de la actividad.
- Dar consejos prácticos o Tips.
- Dar promoción a cualquier tipo de evento de forma llamativa. (Charlas, Maratones, Super Clases, etc.)
- Crear un boletín informativo de la actividad y tenerlo actualizado con los ganadores de las competencias, fecha de inscripciones por trimestre, nuevos horarios, tipos de clase, nombre de instructores, lugar de inscripciones, etc.
- Se debe reforzar constantemente en los otros medios informativos, el uso de estas carteleras.

Página Web U.C.A.B.:

- Crear un flash (película con animación) promocional con el nombre-logo que tenga link con la página Web de la U.C.A.B., la cual incite a los estudiantes a entrar en ella. Esta debe tener: mensaje clave, horarios, fecha de inscripciones en

cada trimestre, tipo de clases, costo del servicio, requisitos, lugar de la actividad, teléfonos para mayor información y la ubicación de las tres carteleras de Deportes.

E-mail de los Centros Estudiantiles:

- Utilizar los E-mail de todos los Centros Estudiantiles, para lograr la comunicación directa y promocionar los eventos.
- Crar un busón de sugerencia por medio de los E-mail de los representantes estudiantiles en cada escuela.
- Mantener dicho contacto para reforzar las inscripciones en cada trimestre.

Afiches:

- Crear afiches llamativos de larga duración, que contengan el nombre-logo, teléfonos y el mensaje clave.
- Crear afiches especiales que contengan la fecha y el lugar de las inscripciones en cada trimestre.
- Los afiches deben ser colocados en los sitios más visitados por los estudiantes, como por ejemplo: escaleras, cafetines, paradas de autobus, centros de fotocopiado, bibliotecas, laboratorios de computación, salones de clases, etc.

***Volantes*:**

- Con el mensaje clave, los horarios y el tipo de clase, fecha y lugar de las inscripicones en cada trimestre.

- Dar los volantes sólo en períodos de inscripciones en cafetines, en cada escuela y en la entrada de la universidad y en la salida de vehículos. (se debe permisar la entrega de volantes con la compañía contratada en las taquillas de los estacionamientos)

Pancartas:

- Realización de dos pancartas que contegan sólo el nombre-logo, el mensaje clase y la fecha y el lugar de las inscripciones.

- Colocar dichas pancartas sólo en períodos de inscripciones, ubicarlas en la entrada peatonal y en la salida de vehículos.

BIBLIOGRAFÍA

Arias, F. (1997). El proyecto de investigación Guia para su elaboración. Caracas: Episteme.

Chueco, J. (1997). Promoción de turismo receptivo a través de la práctica de Deportes no tradicionales. Caracas: U.C.A.B.

Cooper, K. H. (1979). El camino del AEROBICS. México: Diana.

Cooper, K. H. (1970). AEROBICS, ejercicios aeróbicos. México: Diana.

Cooper, M. y Cooper, K. (1973). Aerobics para mujeres, México: Diana.

Díque, A. (1994). Los eventos deportivos como medio publicitario y herramienta de mercadeo directo. Caracas: U.C.A.B.

Dunn, W. (1967). Publicidad (1era ed.), México: Hispano-Americana.

Ferrer, J. (1995). EL DEPORTE como necesidad vital. Revista sidetur en la comunidad, 5, (49), 1-3.

Fixx, J. F. (s.f.) Aerobismo. (T. I) Caracas: colección libros de revista Bohemia.

Fonda's, J. (1981). Workout Book. New York: Simo and Schuster.

González, F. y Rodriguez, R. (1990). Teoría de la Educación Física, Evolución, Fundamentos, Tendencias (T. I) Caracas: I.U.P.E.L.

González, F. y Rodriguez, R. (1990). Teoría de la Educación Física, Evolución, Fundamentos, Tendencias (T. II) Caracas: I.U.P.E.L.

Hernández, R., Fernández, C., y Baptista, P. (1995). Metodología de la investigación. México: Mc Graw Hill.

Hernández, H. (1998). Modelo Gerencial basado en calidad total aplicado al programa de Deporte y Recreación de la Universidad Pedagógica Experimetal Libertador, Caracas: I.U.P.E.L.

Juran, J.M.: Juran y Planificación para la Calidad, España: Diaz de Santos,

Kotler, P. (1994). Mercadotecnia (3era ed.). México: Prentice-Hall Hispanoamericana.

Kotler, P. y Armstrong, G. (1998). Fundamentos de Mercadotecnia (4ta ed.). México: Prentice-Hall Hispanoamericana.

Lamb, C., Hair, J. y Mc Daniel, C. (1998). Marketing. (4ta ed.). México: Internacional Thomson Editores.

Le Floc'hmoan, J. (s.f.). La génesis de los Deportes, Barcelona-España: Labor.

Lin, Y. (1999). Aeróbica con Precisión. Argentina: Polar monitores del ritmo cardiaco.

Luna, M. (1988). Efecto de la danza aeróbica, un método clásico tradicional, y combinaciones en estos dos métodos de entrenamiento en el desarrollo de las cualidades físicas. Caracas: I.U.P.E.L.

Muñoz, C. (1998). Cómo Elaborar y Asesorar una Investigación de Tesis. México: Prentice Hall.

Sabino, C. (1992). El proceso de investigación. Caracas: Editorial Panapo.

Sabino, C. (1987). Cómo Hacer una Tesis. Caracas: Panapo.

Suarez, R. (1996). La Educación. México Trillas.

The Aerobics and Fitness Association of America (AFAA) (1983). Teoría y práctica del Aerobics. EEUU: Autor.

The Association for Fitness Professionals (IDEA) (1990). Prenatal Exercise. San Diego- California: Autor.

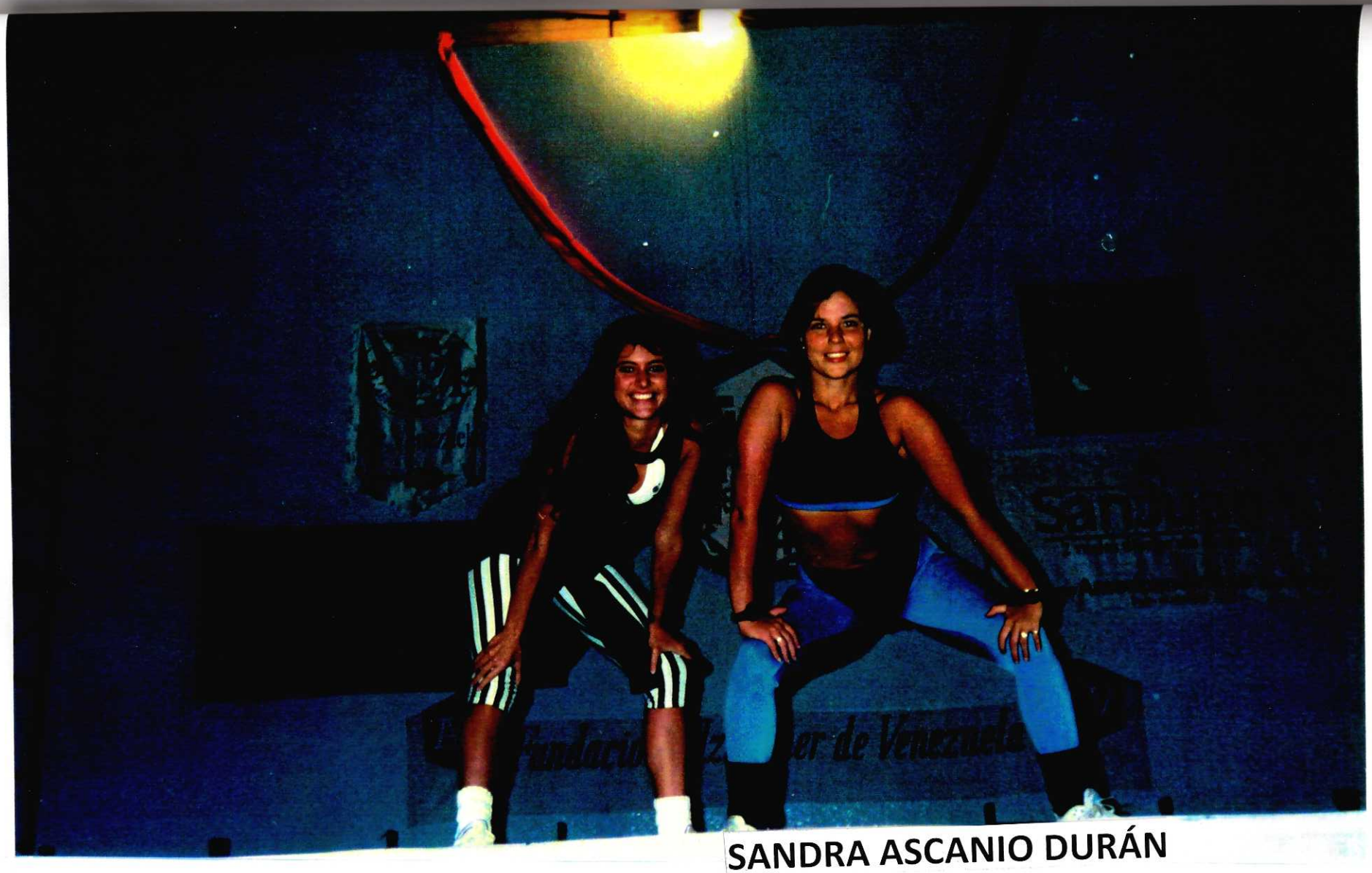
Thomas, A. (1982). Psicología del Deporte. Barcelona-España: Herder.

Trainings School YMCA (1997). Fitnes Teórico y Práctico. Caracas: Autor.

Correo Electrónico:

www/ Aerobics.com
www/ buenaformafísica.com
www/geocities.com/colosseum/gym/2846/index.htm

ANEXOS



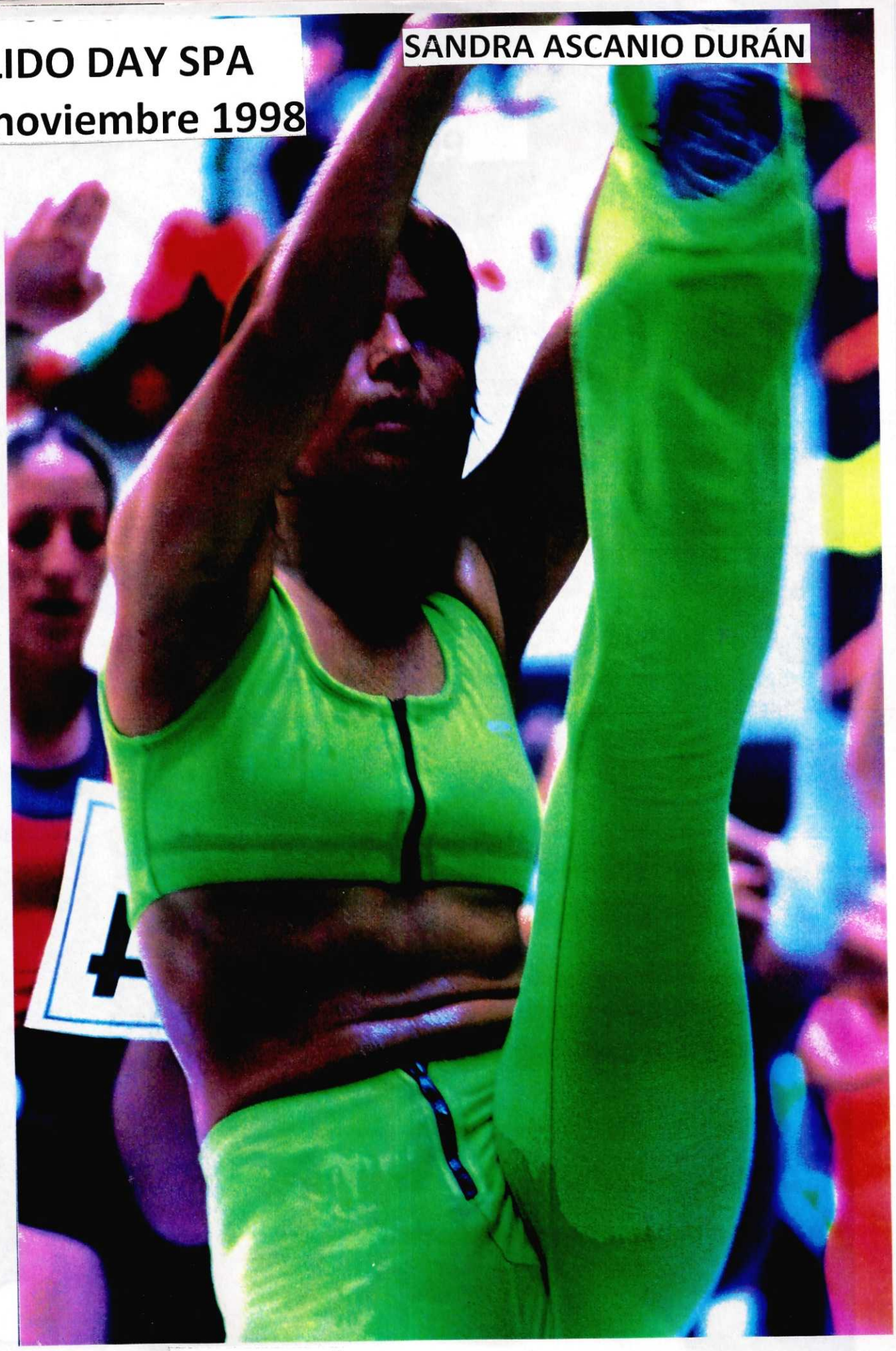
SANDRA ASCANIO DURÁN

ENTRENADORAS UCAB

LIDO DAY SPA

01 noviembre 1998

SANDRA ASCANIO DURÁN



MARATÓN SOLO PARA MUJERES

TRIO FINALISTA VII NATIONAL AEROBICS CHAMPIOSNHIP Julio 1999

GLOSARIO

Alveólo	Sacos de aire en los pulmones.
ATP	Enzima de energía (Adenosin Trifosfato)
Acondicionamiento aeróbico	La capacidad del cuerpo de tomar y utilizar oxígeno para producir energía.
Acondicionamiento muscular	La fuerza y resistencia de los músculos.
Biomecánica	Ciencia del movimiento del cuerpo y las fuerzas que crean el movimiento.
Briefing	Documento medianamente abultado que contiene diferentes aspectos con las intenciones de mercado que presente el cliente, los cuales deben ser expuestos con la mayor transparencia, por parte del departamento de cuentas (puente de enlace Cliente-Agencia) de una agencia publicitaria.
Cliente	Persona o entidad a la que se ha de servir, con los propósitos bien definidos de satisfacer sus necesidades o requerimientos y de obtener por ello algún provecho.

Coreografía base	Pasos combinados para un tiempo determinado en que la dificultad de la coordinación aumenta paso a paso.
Danza aeróbica	Variedad de movimientos perteneciente a la gimnasia, el ballet, el jazz, el yoga y el baile popular, que se realiza acompañado de una música excitante, y que tiene como objetivo el desarrollo de la resistencia y otras cualidades.
Estrategia	Es el esquema general de operación en el cual se contemplan tiempo, espacio y medio de ejecución en orden a los objetivos preestablecidos. Es una realidad dinámica y susceptible al cambio, en atención a las condiciones y variables que operen en el mercado seleccionado durante la ejecución.
Flexibilidad	La capacidad de flexionar y estirar los músculos y articulaciones a través de un rango completo de movimiento.
Fitness	Es el estado en el ámbito psicofísico de buena preparación en el rendimiento para una tarea específica.
Frecuencia cardíacas	Pulso

Frecuencia	Cuán seguido
Fuerza	Cuán fuerte
Glicógeno	Carbohidratos almacenados
Glucosa	Azúcar
Grapevine	(Marcha lateral). Es caminar hacia la derecha o izquierda con el cuerpo orientado frontalmente.
Hemoglobina	Conductor de oxígeno
Mercado	Es el lugar, la oportunidad, el momento y la condición, específicos y propicios, para proponer, proyectar, planificar y emprender el traspaso en cuestión.
Objetivos	Se considera objetivo a la intencionalidad o finalidad que se le asigna a un acto u operación.
Profesionalismo	Es el cultivo y la utilización de las disciplinas acordes con tales ejercicios, y la actitud constante que hace de tal uso un medio de lucro.

Resistencia	Capacidad de mantener un esfuerzo a carga dado en un tiempo máximo. Se opone al cansancio o agotamiento.
Responsabilidad	Es el compromiso ético que se asume con respecto al cliente al cual se ofrecen los beneficios del ejercicio profesional.
Ritmo cardíaco	Pulso
Servicio	Define la acción, el efecto y la disposición de servir; es decir, de secundar y propiciar la satisfacción de requerimientos de otros.
Step touch	(paso cierra, paso toca). Separar un pié hacia delante, al lado o atrás y seguidamente llevar el otro hacia donde se desplazó el primero.
Stress	Es la respuesta no específica del organismo a toda demanda que se le haga.
Target	Totalidad de personas que conforman la muestra de una población determinada, a la cual se le dirigirá las diferentes piezas o manifiestos publicitarios.

Tesis de grado: Mecanismos de promoción para incentivar el "aerobics" en los estudiantes de la U.C.A.B.

E N C U E S T A

Sexo: F:__ M:__ Edad:___ Escuela:_____ Año (que cursas):____

OBSERVACIÓN: selecciona TODAS las opciones que consideres necesarias.

1. **¿Conoces las instalaciones deportivas de la UCAB? Si:___ No:___**

2. **¿Cuáles de las siguientes instalaciones conoces?**
   Todas:___
   cancha de tenis:___
   cancha de fútbol:___
   cancha de beisbol:___
   cancha de voleibol:___
   cancha de Futbolito:___
   El área de aerobics:___
   El salón de pesas:___
   El cafetín de las canchas:___
   cancha de baloncesto:___

3. **¿Cuál es el deporte de tu preferencia? Respuesta:_____**

4. **¿Has realizado clases de "aerobics" en la UCAB?**
   MUCHAS:___ POCAS:____NADA:____

5. **¿Practicas, actualmente, "aerobics" en la universidad? Si:___ No:___**

   5.1 En caso afirmativo elige las razones:
   Es gratuito:_____
   Me agradan las instalaciones:____
   Tengo carro:____
   Me sirven los horarios:___
   Me gusta el instructor (a):_____
   Me gusta el aerobics:____
   Me gusta el grupo:____
   Tengo motivación:____
   No me da temor:____
   Me gusta la música:____
   Otra:_____

   5.2 En caso negativo elige las razones:
   No tengo información:____
   No me gusta el aerobics:____
   Las canchas están muy lejos:____
   No tengo carro_____
   No me sirven los horarios:___
   No tengo tiempo:___
   Me da vergüenza:___
   No tengo ritmo:____
   Es sólo para mujeres:____
   No me gusta el grupo:_____
   Me falta motivación:____
   No me gusta el instructor (a):___
   No tengo los zapatos de aerobics:____
   Otra:_____

6. **¿Cómo te informaste de la existencia del "aerobics" dentro de la UCAB?**
   Periódico:____
   Video de inducción:____
   Folleto general de información:___
   Departamento de Deporte:____
   Afiches en las escaleras:____
   Compañero (a):_____
   Subiste a las canchas:_____
   Otros:_____

7. **¿Practicas "aerobics" en gimnasios? Si:____ No:___**

   7.1 En caso afirmativo señala las razones:
   Te gusta el aerobics:____
   Te agradan las instalaciones:___
   Te agrada el instructor:___
   Te favorecen los horarios:___
   Tengo dinero:____
   Tengo motivación:___
   Me gusta el grupo:___
   Todas las anteriores:____
   Otra:_____

   7.2 En caso negativo señala las razones:
   Te parecen costosos:___
   Te quedan lejos:____
   No te gusta el aerobics:____
   No tienes motivación:____
   Es perder el tiempo:___
   No tengo zapatos de aerobics:___
   No tengo tiempo:____
   Todas las anteriores:____
   Otro:_____

8. **¿Si tuvieses las condiciones adecuadas, dedicarías parte de tu tiempo a practicar "aerobics" en la UCAB?**
   SI: ___ NO:___

¡ GRACIAS POR TU COLABORACIÓN !

Tesis de grado: Mecanismos de promoción para incentivar el "aerobics" en los estudiantes de la U.C.A.B.

E N C U E S T A

Sexo: F:__ M:__ Edad:___ Escuela:_____ Año (que cursas):____

OBSERVACIÓN: selecciona sólo ***una*** de las opciones.

1. **Realizas "aerobics" en la U.C.A.B., porque:**
   Es gratuito:___
   Me gusta el instructor (a):____
   El horario es adecuado:_____
   Las instalaciones son apropiadas:_____
   Todas:_____

2. **Señala cuál de estos beneficios, tú, consigues practicando "aerobics":**
   Mejora mi sistema respiratorio:___
   Mejora mi concentración:____
   Mejora mi rendimiento académico:___
   Me integra a la universidad:___
   Adelgazo:___
   Me quita el stress:___

3. **Lo que consideras más atractivo del "aerobics" es:**
   La música:____
   La fase coreográfica:____
   La fase de trabajo intenso:____
   La rutina de abdominales y glúteos:____
   Todas las anteriores:____

4. **Selecciona la palabra con la que identificarías "aerobics":**
   Salud:____
   Diversión:____
   Alegría:____
   Deporte:____
   Ejercicios físicos:____
   Compartir:____
   Libertad:____

5. **¿Cómo te informaste de la existencia del "aerobics" dentro de la U.C.A.B.?**
   El Ucabista:____
   Video de inducción:____
   Folleto general de información:___
   Departamento de Deporte:____
   Afiches en las escaleras:____
   Compañero (a):_____

6. **Qué mejorarías en el servicio actual de la actividad aeróbica en la universidad:**

_____

_____

¡ GRACIAS POR TU COLABORACIÓN !

Esta publicación es material de consulta, pero si no te interesa conservarlo, recíclalo.

SUPERCOMPENSACION CORPORAL

Por Jesuán Domínguez

que el aerobics es e los ejercicios más os para reducir la , mejorar el ritmo liaco o liberar el muchas personas, enfrentan tales conveniencias, alderan que esta ividad no es la uada para ellos. os dicen que es un rcicio difícil de ar y otros, además gurar que serán el erreir de la clase, que es un deporte y poca eficiencia lograr resultados atisfactorios. excepciones, que no prueban el lero sabor de una se aeróbica, le remos mediante las de algunos de los res más destacados sta, que el aerobics disciplina capaz de ar determinados imentos, tanto de ter mental como oral. Aparte de en pocas palabras, ficios que ofrece el es, estos expertos rán a los usuarios ar parte de este nico y riguroso ejercicio.

OMAR SERRANO
INSTRUCTOR DE AEROBICS
(AVILA SPA)

-Hay personas que por motivos psicológicos no pueden hacer aerobics: les da pena o no tienen sentido de coordinación. Un instructor debe tratar que el alumno se sienta confiado en la clase; es necesario crearle una mente positiva y capaz. El ejercicio aeróbico es imprescindible para atacar cualquier circunstancia negativa. Por ejemplo, es un entrenamiento que puede reforzar cualquier debilidad corporal, además de mejorar el sistema respiratorio. Es importante que el alumno cuente con las recomendaciones de un instructor, así notará mejorías en la ejecución de sus ejercicios.

PAULO GOMEZ CAMPEON NACIONAL INSTRUCTOR DE AEROBICS (TOP SPA)

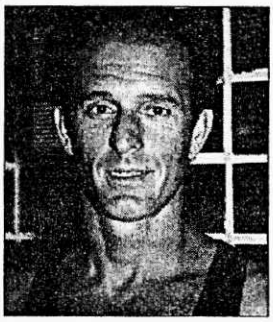
-Pienso que el aerobics es un deporte muy completo porque trabaja todos los musculos del cuerpo. Es, al mismo tiempo, un ejercicio dinámico y divertido. No hay edades para realizar esta actividad; cualquier persona la puede practicar. No tienes por qué sentirte cohibido por pensar que no posees la calidad suficiente para tomar una clase o por creer que se burlarán de ti; si tienes interés en adelgazar o endurecer tu cuerpo atrévete a practicar este deporte, que no sólo sirve para mejorar la apariencia externa, también, si vienes cansado del trabajo, puede ayudarte a liberar el estrés.

MAYERLING MARQUEZ
INSTRUCTORA
DE AEROBICS (AMO)

-Muchos sienten que no tienen suficiente coordinación. Pero para resolver este problema, actualmente los ejercicios aeróbicos cuentan con diferentes modalidades, entre los cuales están aquellos en los que no tienes que hacer coreografías. Claro, todo depende del instructor y del gimnasio donde estés. Hay quienes al llegar nuevos al gimnasio se meten en la primera clase que ven y por no escoger al instructor adecuado terminan frustrándose. El aerobics no sólo mejora el físico, también intensifica el sistema sanguíneo y el aparato cardiovascular. Así que si quieres entrenar, anímate y verás qué fácil es, si eres constante.

ELENA BRETO
INSTRUCTORA
DE AEROBICS (U.C.V)

-Todo el que tiene dificultad en hacer aerobics debe saber que uno también empezó como ellos. Es cuestión de intentar, probar, insistir y llegará un momento en que, si eres constante, serás tan bueno como el mismo instructor o, inclusive, mejor. Lo recomendable es tomarle gusto al ejercicio, prestarle atención y ser consecuente con el mismo, esta iniciativa te permitirá ser cada vez mejor. El aerobics te acondiciona el sistema cardiovascular y además te sirve de complemento para realizar otras actividades.



ALBERTO HURTADO
COORDINADOR GENERAL
(FITNESS)

-Considero que el aerobics es un ejercicio bastante completo porque nos ayuda a combatir la grasa, nos protege de las lesiones, hace que nuestro corazón funcione en forma eficaz y estimula tanto la función de nuestro sistema circulatorio como pulmonar. Al principio muchas personas sienten pena al hacer ejercicios aeróbicos o no lo hacen porque creen que no es adecuado para ellos. Pero es bien importante tener muchísima paciencia e ir descubriendo sus beneficios. Hoy en día existen instructores más preparados, y con estudios realizados. Así que los invito a no rehusarse antes de entrar a una clase de aerobics, ya que su salud está en manos de profesionales.

SANDRA ASCANIO
INSTRUCTORA
DE AEROBICS
(POWER HOUSE)

-Sentir desconfianza, tener el temor de hacer mal el ejercicio o no contar con la suficiente autoestima son factores que bloquean a las personas. Pensar igualmente, que el aerobics no es más que baile o creer que no tienen fortaleza para resistir una clase, son obstáculos que también desmotivan al alumno. Pero es importante saber que el aerobics tiene muchas ventajas positivas que irás viendo al no faltar a las clases: eliminas estrés, mejoras el sistema respiratorio: si eres introvertido el aerobics puede cambiar tu mentalidad; te hace más abierto, más optimista, más alegre, menos inseguro. También te invita a disfrutar tu cuerpo ante el espejo, a observar tus movimientos, tus mejorías. Y luego, cuando ya adquieres cierta constancia, percibes el trabajo corporal. Satisfacción, que te crea una vida activa y placentera.

¡Dale un nuevo aire a tu vida!
Gimnasio
AVILA SPA
Para gente como tú
Area Cardiovascular
Aerobics
Pesas y Máquinas
Instructores especializados
Sauna y Vapor
Masajes y Depilación
Fuentes de Soda y Tienda de Artículos Deportivos
Comercial Avila, Piso 6, Plazas del Avila.
6548 / 6568 / 6858

Gimnasio COSMOS
Exclusivo para Damas
. AEROBICS
. GIMNASIA DIRIGIDA
. SAUNA
. APARATOS
. MASAJES
. ESTETICA CORPORAL
. SERVICIO MEDICO
NUTRICIONISTA
Capital El Bosque, Edif. Pichincha, Piso 8, Ofic. 81. Chacaito frente estación del Metrobus. Caracas. Telf.: (02) 952 14 83 / 1996 / 1619

Gimnasio GREISSCOL
Instrucción personalizada *
Tres pisos con los más modernos equipos para el fitness, aerobics y fisicoculturismo.
Aerobics *
Máquinas *
Pesas *
Vapor *
GREISSCOL GYM
Descuentos especiales por familias y grupos de 3 personas o más

Fitnessfitness
Máquinas Universal y Nautilus - Ejercicios Aeróbicos- Jazz Gimnasia Dirigida - Clases de Karate - Baños Sauna y Vapor - Entrenamiento con Pesas - Servicio Médico Fisiatría (incluído en inscripción) - Servicio Médico Nutricionista (incluído en inscripción).
VEN Y UNETE AL PODER
en sus cuatro direcciones
* Calle Los Laboratorios, Torre Beta, Piso 5, Los Ruices. Tel. 237 2761
* Centro Comercial Caracas, 2ª Av. Montalban III, P4. Tel. 443 4304 / 4325
* Colegio de Abogados, El Paraíso. Tel 451 8866
* Av. Caroní con Calle Tacagua, Bello Monte Norte. Telf. 953 4606 / 2502 / 5902
Horario corrido
Lunes a Viernes: 6:30 am. a 9:30 pm.

REFRESCATE NATURAL

"EUROBUILDING NACIONAL DE AEROBICS"

Salón Plaza Real/ Hotel EUROBUILDING

V MARATON NACIONAL

9:00 am

&

VII National Aerobic Championship

6:00 pm

Dom. 04/ Julio 99

COPA Nestea

AmericanAirlines

Ymca

Entrada General: Bs. 5.000
Información e Inscripciones
KUERPO ACTIVO INT. 9594211/ 3650 Fax 9593857

REFRESCATE NATURAL

"EUROBUILDING NACIONAL DE AEROBICS"

Salón Plaza Real/ Hotel EUROBUILDING

V MARATON NACIONAL

9:00 am

&

VII National Aerobic Championship

6:00 pm

Dom. 04/ Julio 99

COPA Nestea

AmericanAirlines

Ymca

Entrada General: Bs. 5.000
Información e Inscripciones
KUERPO ACTIVO INT. 9594211/ 3650 Fax 9593857

Caracas 750 y 92.9 FM

I Festival Playero Carnaval realizarán en Puerto La Cruz

Se escenificarán pruebas de volibol de playa, tenis de playa, aerobics playero, guerra de mecate, campeonato de pulso, además de la elección de la Chica Playera y los conciertos de Sergio Pérez, Feed Back y Ruddy Rodríguez

ROIGAR LOPEZ

Caracas 750 y 92.9 FM han organizado junto con Dynatrón para estos días de fiesta el I Festival Playero Carnaval 91, con la realización de una serie de pruebas deportivas, además de entretenimientos para jóvenes y adultos que acudan al Paseo Colón, en Puerto La Cruz, entre el sábado y lunes próximo.

Para esta jornada se han preparado pruebas de volibol de playa, tenis de playa, aerobic playero, guerra de mecate, campeonatos de pulso, masculino y femenino, además de la elección de la Chica Playera, y otras actividades que serán de la delicia de los miles de temporadistas que plenarán el conocido paseo de la ciudad turística de la zona nororiental del país.

Desde hace seis años en diversas playas del país Caracas 750, 92.9 FM y Dynatrón han venido realizando este festival, al que seguramente asistirán visitantes de Sucre, Monagas, Bolívar, Aragua, Carabobo, Miranda y Distrito Federal.

Por otra parte, será Ultra Stereo 104 FM la emisora que estará promocionando el certamen en la zona oriental, debido a que tiene un gran caudal de oyentes, con la mayor audiencia, que acudirán al Paseo Colón.

Las pruebas serán realizadas en los tres días pautados, previéndose para el lunes de carnaval la final de las mismas.

El aerobics de playa será una de las pruebas más concurridas

Asimismo la emisora local está preparando la elección de la chica playera, y muchas jóvenes han mostrado su interés en participar en ese concurso.

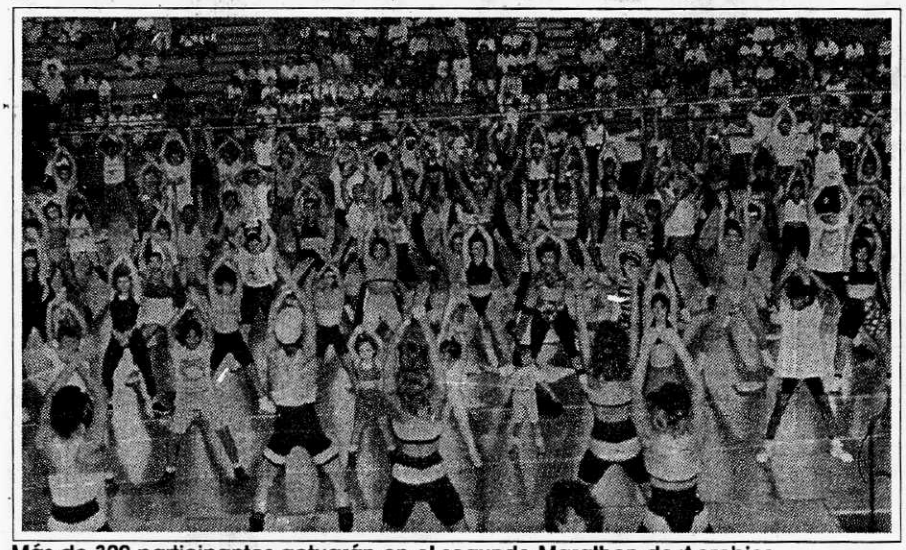
También se han recibido muchas consultas de los datos técnicos para la prueba de aerobics, la cual será coordinada por Francis Terán, experta en este tipo de actividad deportiva.

Los organizadores están seguros del éxito que obtendrán en este festival que tendrá sus competencias desde las primeras horas de la mañana hasta final de la tarde, y que tendrá la presentación de Sergio Pérez, Feed Back y Ruddy Rodríguez, con el patrocinio de Agfa Film, EFE, Hotel Rasil, la gobernación del Estado Anzoátegui, y la alcaldía del Municipio Sotillo.

Esta es una prueba más de la excelente organización y promoción de eventos deportivos por parte de estas dos empresas radiales y Dynatron las cuales se esfuerzan, año a año, en brindar espectáculos de gran factura a los radioescuchas y a la comunidad en general. El deporte es muy importante, sobre todo en esta época, donde el flagelo de la droga amenaza contra nuestra población, en especial la joven. La cita será en Puerto La Cruz.

Mañana en el "Pachencho Romero"

Más de 300 jóvenes se entrenan para el II Marathon de Aerobics



Más de 300 participantes actuarán en el segundo Marathon de Aerobics organizado por la Asodamas.

Más de 300 participantes, todos jóvenes, representando escuelas, liceos privados y oficiales, así como academias y gimnasios de Maracaibo, se entrenan en las últimas eliminatorias para competir en el II Marathon de Aerobics "Día de la Juventud", a realizarse en esta ciudad.

Alberto Guerrero, a quien el equipo que preside Olga Villasmil de Chumaceiro, en Asodamas, le recomendó la coordinación del II Marathon de Aerobics de la Juventud, dijo que el evento servirá para recabar fondos para la construcción en coordinación con la Alcaldía de Maracaibo, de un kinder, un dispensario y un comedor en el barrio Los Pescadores de esta ciudad.

El evento, según dijo, ha desbordado el entusiasmo tanto de los participantes como de los asistentes, esperándose un lleno completo en las instalaciones del estadio olímpico "Pachencho Romero" a partir de las cuatro de la tarde.

Entre los monitores que estarán presentes en este evento deportivo del mundo de la gimnasia y la fisiocultura figuran: Francis Terán, de Caracas; Marzun Dayour, también de la capital; Segundo Navarro, del Jazz-Jazz La Academia; Flor Romero, del Nautic Gym; Mario Sánchez, del Marti's Gym; Ana Cristina Pineda, de Llorca's Gym; Conrado Gómez, de la Alcaldía de Maracaibo, y Walter Ferrer.

Agregaron los informantes que Asodamas y la Alcaldía de Maracaibo tienen un premio único en metálico de 20 mil bolívares. Además 8 grandes trofeos para los ganadores absolutos, en las tres categorías masculino y femenino, así como la asignación de 6 becas para los segundos lugares en tres categorías, incluyendo sus respectivos trofeos, mientras que quienes hagan los 3ros., 4tos., y quintos lugares en las tres categorías masculino y femenino recibirán medallas de oro, plata y bronce.

Prensa/Alcaldía

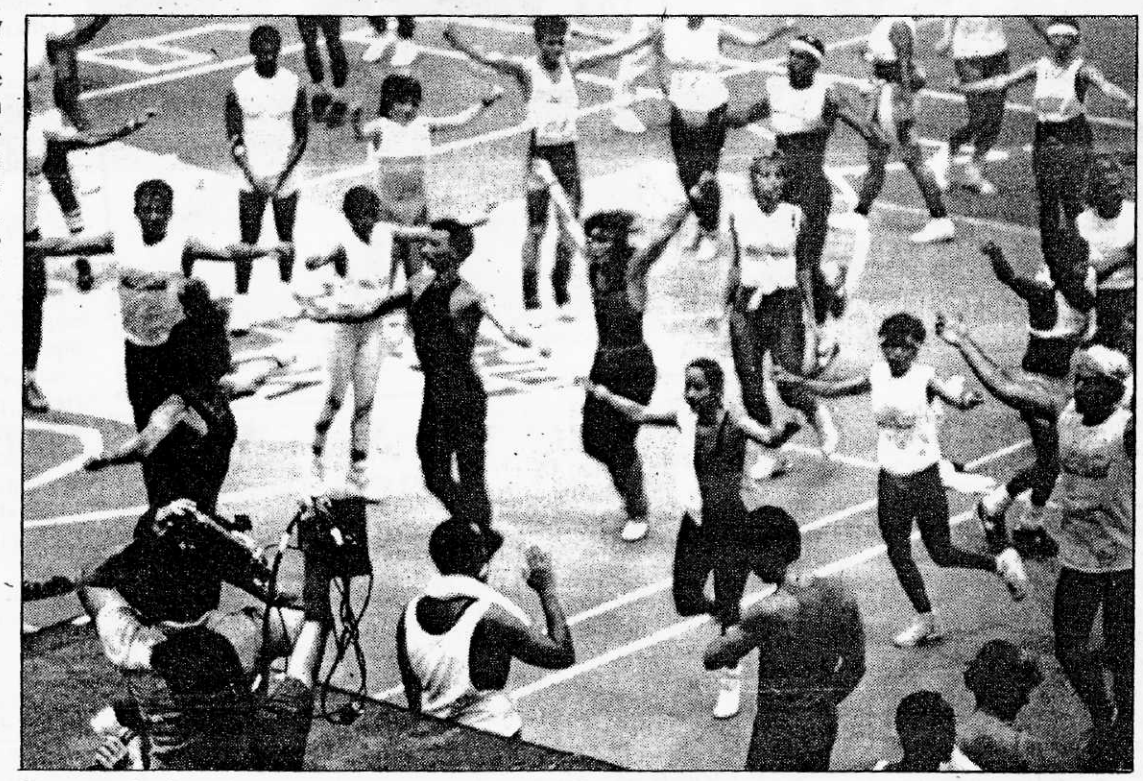
Mariana Martínez y Ricardo Novoa ganaron entre 250 participantes

En I Maratón Aeróbico participaron 26 colegios

Los atletas Mariana Martínez y Ricardo Novoa ganaron el I Maratón Aeróbico Estudiantil que se realizó el pasado fin de semana en las instalaciones del parque Naciones Unidas en El Paraíso, en representación de los colegios Santiago de León y Champagnat, respectivamente. Estuvo en juego la Copa XXV Aniversario del Colegio Cumbres de Curumo.

Mariana fue escoltada por Loana Felice, del colegio El Placer, mientras que Ricardo fue seguido en la clasificación por Giovanni Bustamante, del Emil Friedman y Johnny Castro, del colegio Francisco Tosta García, en una competencia que duró dos horas –de 3 a 5 pm– y que tuvo más de 250 participantes en acción.

Los institutos estudiantiles competidores en este certamen fueron los colegios: Champagnat, Emil Friedman, Claret, Instituto Escuela, Rafael Urdaneta, Santa Rosa de Lima, Jefferson, María Matilde, El Peñón, Cristo Rey, Insituto Didáctico Antonio José de Sucre, Los Arrayanes, Internacional, Las Cumbres, de Caracas; Santiago de León, Santo Domingo de Guzmán, 25 de Julio, Marroco, El Placer, Parroquial La Trinidad, La Salle, Eduardo Crema, Francia, Agustín Codazzi, San Francisco de Javier, Francisco Tosta García y Las Cumbres, de Cumbres de Curumo, organizador del certamen.



Durante dos horas estuvieron en acción más de 250 jóvenes al compás de la música en este torneo.

En la parte de monitoreo estuvo a cargo de la profesora Francis Terán, apoyada por el "Team Dynasport", y todo resultó exitoso en este primer intento de unir deportivamente, por la práctica aeróbico, a los estudiantes de secundaria.

Este primer maratón de aerobic resultó todo un éxito y se espera repetirlo próximamente con la inclusión de más institutos educativos de toda la ciudad de Caracas. De nuevo se realizará en el Parque Naciones Unidas de la urbanización El Paraíso.

Roigar López

Calendario deportivo

RECOPILACION:
FRANCIS TERAN

Aerobics-resumen del año

El pasado 7 de diciembre se cerró oficialmente el calendario de eventos aeróbicos programados para este año.

1991 fue un año de pocos maratones aeróbicos en comparación con años anteriores, debido a diversas razones que más adelante comentaremos.

De los buenos eventos aeróbicos recordaremos el VII Maratón Aeróbico Caracas 750 y 92.9 FM, que se realizó en el parque Miranda en el mes de mayo Raquel Shewars y Larry Adriani se impusieron como ganadores absolutos.

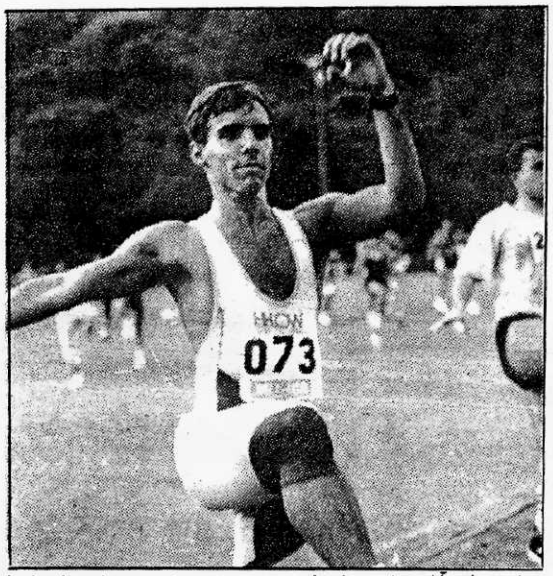
También destacaron: María Martínez, Alba D'Abreu, Claudia Felizola, Rosa Ponce, María Paracere, Berenice Osorio, Tamara Aguilar, Anabella Ponte, Elena Castillo en la categoría femenino.

En el renglón masculino Mario Viera, Francisco Peroso, Pedro Dal Col, David Castro, tuvieron excelente figuración.

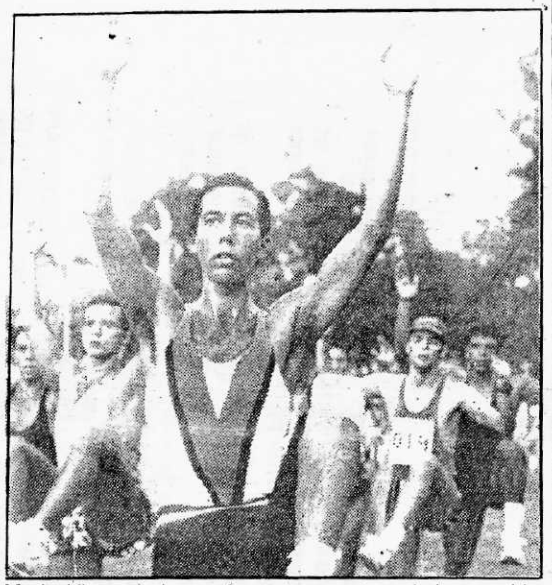
Otro maratón muy bien organizado fue el aerobics sólo para mujeres copa Evans Sport, evento que como su nombre lo dice le dio la oportunidad de lucirse a las mejores aeróbicas del país.

En noviembre se realiza el V Maratón Aeróbico sin Impacto copa Dynasport, en el cual participaron aerobistas de todas las regiones del país.

La delegación más numerosa fue la de Caracas, seguida de Valencia, quienes tuvieron una magnífica figuración.



Luis Arguinzone tuvo una excelente actuación durante este año


Mario Viera vuelve a demostrar ser uno de los aerobistas más completos del país

Noticias

* Franco Pesce (7 veces ganador del Maratón de Caracas en su categoría), nos informa que para el 29 de diciembre hay una carrera de 10 kilómetros en los Próceres.

Existen una buena premiación métalica a repartir.

Es una excelente oportunidad para hacerse el último chequeo del año, y así programar los entrenamientos para el 92.

Mayor información: Ferretería Pesce. Los Chaguaramos.

* Mañana Sábado se realiza la verbena del Club de Corredores Romerito Sport.

La misma será en el Inca de la Castellana.

El fin es recolectar fondos para este club de corredores que ha tenido una destacadas actuación 20 puntos para el Falconiano Romerito!

* El pasado domingo, en el Fuerte Tiuna se reunieron los Chamos de Hierro, para participar en su triatlón Iron Chamos, el cual estuvo muy bien organizado bajo la direccción de la conocida triatleta Marisol Terán.

Todo esto gracias a la colaboración de las Fuerzas Armadas, Fundación Banco Consolidado, Bollé, Conservas Don Juna, Dynasport, Sam and Dave, Owens Illinois, Doctor Cámara, Caracas 750 y 92.9 Tu F.M.

Para el próximo año se vislumbran unos buenos eventos para los chamos de hierro. A prepararse!

* El pasado domingo en la ciudad de Barquisimeto se realizó el Primer Duatlón copa Ice Center. Nos informaron que el evento estuvo bien organizado. Sin embargo incurrieron en una gran falta.

La premiación que se había ofrecido para repartir a los ganadores no se cumplió.

Diego Velásquez, quién resultó ser el ganador absoluto, tan sólo recibió 2 mil bolívares en vez de los 10 mil bolívares que se habían ofrecido.

Esto constituye un engaño para los competidores, quienes hacen un gran sacrifico en trasladarse desde otras regiones del país hasta Barquisimeto, lo cual les origina gastos que supuestamente podrían ser recompensados con una premiación aceptable.

¡Pilas organizadores!...

* El próximo viernes les tendremos el resumen del año en la especialidad de Triatlón. ¡Espérenlo!.

Lo positivo y lo negativo de 1991

Negativo

La falta de organización y seriedad por parte de organizadores de eventos aeróbicos, que desprestigian el medio.

Las constantes riñas y diferencias existentes entre los practicantes de Aerobics.

La falta de compañerismo, lealtad y unión entre los aerobistas de los diferentes gimnasios y regiones del país.

En no contar con una Asociación Venezolana de Aerobistas que defiendan los intereses y necesidades de sus practicantes.

Lo positivo

* La gran labor realizada durante todo el año por el grupo de aerobistas R.A.M.S. el cual debería ser un ejemplo para todos.

* La profesora Berenice Osorio, constante competidora de la categoría profesional.

* La gran posibilidad de crear la Asociación Venezolana de Aerobistas en 1992.

* La creación del Ranking Nacional de Aerobics para el próximo año.

Francis Terán con *La Columna*

El mundo aerobic tendrá amplia cobertura

Francis Terán, el aerobic zuliano tiene una aliada de primera clase, nuestra tocaya. *(Foto: Baüer)*

Francis Terán, diminuta ella, desbordante en simpatía y sobre todo comunicadora, vino a Maracaibo a dictar una conferencia sobre el mundo aerobic que con furia se ha apoderado de la juventud de nuestro país.

Ayer conversamos con ella en su visita a este diario. Ni sospechábamos que esta catirita domina todo lo que se refiere a una actividad que cuenta con un caudal de seguidores, conformado en un 100 por ciento por gente menuda, adolescente, joven, que ha hecho del aerobic un deporte, sobre todo físico, que les agrada de un modo tal que cada día crece en proporciones inmensas.

Pero esa actividad ha estado así como medio clandestina, muy apartada, sin promoción y ella quiere hacer algo en ese sentido en esta ciudad y la seguridad conque habló nos arrastró y estamos seguros de que lo conseguirá a corto plazo.

Eso significa que la actividad en esos gimnasios que están por ahí huérfanos de promoción, contarán con su asistencia técnica dentro de poco.

¡Ah!, y es asesora deportiva del Diario de Caracas, para variar.

Francis Blackman

1990

Triatlones

Marzo

7 Triatlón "40 años Refinería Amuay". Pto. Fijo (1.5 - 60 - 12) (*)

24 I Encuentro Nacional de Triatletas. Círculo Militar. Caracas. Promociones ATP 36.

Abril

1 Triatlón Calara Margarita (1.5 - 40 - 10) (*)

22 Triatlón Calara Cumaná (1.5 - 40 - 10) (*)

28 Triatlón Internacional Curacao (1.5 - 40 - 10)

Mayo

12 II Triatlón Sprint Copa Germán Pérez Nahím (.750 - 20 - 5) (*)

27 Triatlón Calara Puerto Píritu (1.5 - 40 - 10)

Junio

16 Biatlón Universidad Simón Bolívar
Triatlón Puerto Azul

Julio

15 Biatlón Club Santa Paula

21 Biatlón Caracas 750 y 92.9 FM

28 Sprint Triatlon Copa Venezuela. Promoevento (.750 - 20 - 5)

Agosto

12 II Triatlón Calara Puerto La Cruz (2 - 60 - 15) (*)

Septiembre

9 Triatlón Promoevento Margarita (*)
Biatlón Banco Consolidado

Octubre

14 Triatlón Platinum (*)

Noviembre

4 Reto del Caribe. Caracas 750 y 92.9 FM (2.5 - 90 - 21) (*)

11 Triatlón Guri

Diciembre

3 Triatlón Promoevento (*)

(*) Válidos para el ranking nacional establecido por la Asociación Nacional de Triatletas.

Carreras

Marzo

17 Carrera Maltín Polar. Parque del Este. Caracas. 10 Kms.

18 Maratón por la vida. Maracay. 42 kms

24 Carrera Maltín Polar. Parque del Este. Caracas. 5 Kms.
Maratón Rómulo Betancourt. Caracas. 15 Kms

Abril

22 IV Milla Internacional. Los próceres. Caracas. 1.600 Mts.

22 Carrera de San Carlos. San Carlos. Edo Cojedes. 15 Kms.

29 Carrera Maraven. Caracas. 12 Kms.

29 Carrera Adidas Torsion. Caracas. 10 Kms.
II Maratón Club Santa Paula. Caracas. 10 Kms.

Mayo

6 Media Maratón Platinum. Caracas. 21.097 Kms.

6 Media Maratón San Celestino. Barcelona. 21.097 Kms.

13 Carrera Día de Israel. Caracas. 15 Kms.

19 Carrera Seguros Progreso. Parque del Este. Caracas. 10 Kms.

20 Carrera Maraven. Cardón Edo. Facón. 12 Kms.

27 Carrera B.W.I.A. Caracas. 10 Kms.
Carrera Lagoven. Caracas. 12 Kms.

Junio

3 Carrera Los Chamitos. Margarita. 10 Kms.

3 VII Maratón Día de Portugal. Barquisimeto. 16 Kms.

10 Estudiantil La Previsora. Caracas. 5 Kms.

10 Carrerra Reebok. Caracas.

24 Medía Maratón Venalum. Pto. Ordaz. 21.097. Kms.

Julio

Maratón Hotel Tamanaco. Caracas. 15 Kms.

8 Maratón Colegio de Médicos. Parque del Este. 10 Kms.
Maratón de Cúa. Edo. Miranda. 15 Kms.

Campeonatos aeróbicos:

Marzo 25: Maratón Aeróbico Caracas 750 y 92.9 FM.

Junio 16 II: Campeonato aeróbico Evempro Valencia.

Agosto IV Maratón Aeróbico sin Impacto ATP

Octubre 7: II Copa Campeones Aerobics (Evempro).

Noviembre I Maratón Aeróbico Platinu.

El 27 de este mes

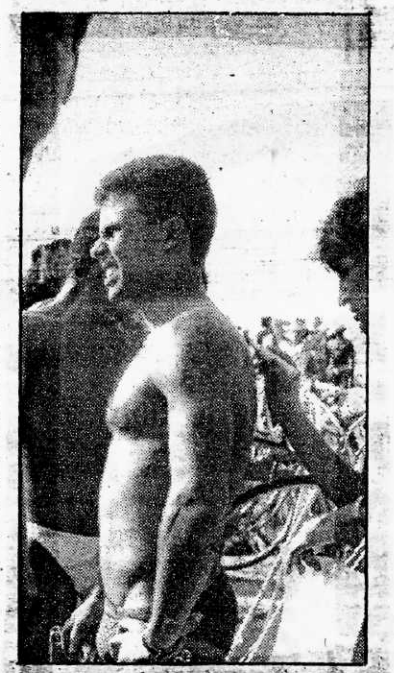
Realizarán I Copa Super Evan's Sport

Este torneo de aerobic contará con la supervisión de destacados especialistas de este deporte no tradicional. La justa se montará en el parque Miranda

El aerobic, un deporte no tradicional, ha tomado bastante auge en los últimos años en Venezuela. En 1990 ya se han realizado varios torneos y el próximo 27 se escenificará en el parque Miranda la "I Copa Super Evan's Sport de Aerobics".

El torneo contará con la participación de 250 atletas y está organizado por la Compañía Eventos y Promociones "Evenpro", amén de ser auspiciado por Evan's Sport. Tendrá una duración de dos horas y veinte minutos y contará con la intervención de 16 profesores importantes y renombrados de la especialidad, como son Ignacio Marín, Harry Verenzuela, Berenice Osorio, Raiza Rodríguez, Marisol Terán, César Astro, Omar Serrano, Alberto Hurtado, Francis Terán, Luis Eduardo, Alí Fernando, Pedro Dalcol, Iván Terán, Orlando Bolívar y Ramón Volcan.

El programa de selección se hará rotando los árbitros y al final todas las observaciones se realizarán a través del más moderno programa de computadoras, diseñado especialmente para la ocasión.



Iván Terán será el director técnico

La prueba será hasta reñida, ya que los practicantes de aerobic en el país poseen un alto nivel de competencia. Por eso la I Copa Evan's Sport de Aerobics promete ser muy llamativa.

E.Ch.

Solo 250 atletas competirán en Aerobic Super Copa Evan's

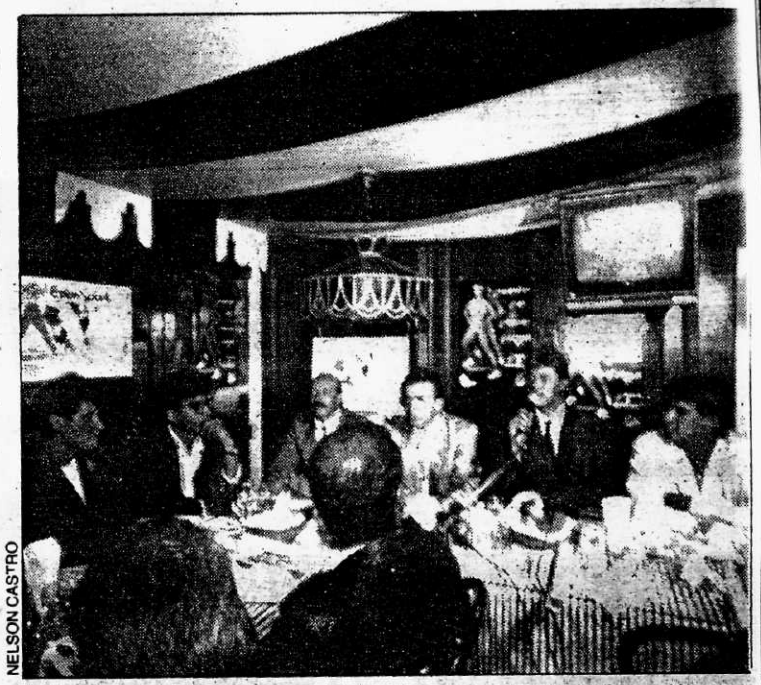
A las 10 de la mañana se dará inicio a una de las competencias de la disciplina más importante de este año, en la cual estará la crema y nata de la "resistencia"

Treinta y cinco mil bolívares tendrá en premios la I Super Copa Evan's Sport, evento que se desarrollará en las categorías femenino, masculino y master, con la participación de 250 atletas de todo el país.

Así lo dio a conocer Michele Cascarano, presidente de Corporación Renmore, empresa que patrocina este certamen, en compañía de Santiago Otero, presidente de Evenpro, organizadores del mismo, en rueda de prensa realizada al mediodía de ayer en el restaurante "Weekend", en Altamira.

En esa misma reunión estuvieron presentes William Silva, gerente de mercadeo de Corporación Renmore; Iván Terán, director técnico del certamen y el cantante Roberto Antonio, quien estará cantando en la celebración de esta I Super Copa.

La duración de este maratón aeróbico será de 2 horas y 20 minutos y contará con la intervención de los 16 profesores más calificados de la modalidad, como son Marisol Terán, Ignacio Marín, Harry Verenzuela, Berenice Osorio, Raiza Rodríguez, César Astro, Omar Serrano, Alberto Hurtado, Luis Eduardo Alí Fernando, Pedro Dalcol, Orlando Bolívar, Ramón Volcán, y Francis Terán quien ideó la manera de evaluar por computadoras a los competidores.



NELSON CASTRO

William Silva, Michele Cascarano y Santiago Otero dieron la información en rueda de prensa

La cancha del parque Miranda se dividirá en zonas de igual tamaño, en las cuales se ubicarán todos aquellos competidores que posean el último número de competencia igual.

Entre otras pautas técnicas tendrán la evaluación que será constante y permanente desde el inicio del maratón hasta el final; y a los 90 minutos de competencia se enunciarán los competidores que pasarán a la zona de finalistas, para seguir siendo evaluados y determinar sus respectivos lugares en la clasificación general.

Finalmente, Iván Terán, director técnico de esa justa agregó que la función de esta Super Copa será entre otras la de rescatar al aerobic, ya que se ha caído en la piratería por parte de algunos organizadores.

R.L.

Una Pronta Realidad

La Asociación Venezolana de Aerobistas AVA

Debido al gran auge alcanzado en estos últimos años y a la enorme cantidad de personas que día a día se van incorporando a la práctica de la Gimnásia Aeróbica, ha surgido la necesidad de agruparse y organizarse para poder seguir llevando adelante de la mejor manera esta modalidad.

Los pioneros del Aerobics en Venezuela, el llamado "Cogollito Aeróbico" se ha venido reuniendo durante este último tiempo, con el fin de unificar criterios. Hoy, 7 de marzo se realizará la primera asamblea extraordinaria, la cual tiene como finalidad elegir a los miembros que integrarán la Junta Directiva de la Asociación, próxima a constituirse.

De igual manera ha comenzado a organizarse el Comité Nacional de Jueces de Aerobics, los cuales para poder ejercer sus funciones en cualquier campeonato, deberán cumplir una serie de requisitos y cursos de capacitación. De esta forma se trata de acabar con la desorganización e improvisación, en la cual se ha venido desarrollando hasta ahora los campeonatos aerobicos y así garantizar un mejor nivel y calidad del Aerobics y un mejor y más justo trato a los competidores.

DeResistencia

Gerente de Ediciones Especiales: Jaime Nestares
Teléfono: 239.17.22 **Ext:** 356
Coordinación: Francis Terán
Fotografías: Andrés Leighton
Equipo de Diseño: Carla S. Tábora
Patrizia Pluchino
Ana de Bellard
Gerente de Comercialización: Domingo Salermo
Teléfono: 34.10.74

NABISCO

NABISCO LA FAVORITA

18 Junio de 1988 - Hora 6:00 P.M.

Estadium Olímpico Universitario - Caracas

Maratón de la Fibra

50vo. Aniversario de

NABISCO

- Premios para participantes:
  - Bs. 20.000 1er Lugar Absoluto
  - Bs. 10.000 2do Lugar Absoluto
  - Bs. 5.000 3er Lugar Absoluto
  - Bs. 2.000 4to Lugar Absoluto
  - Bs. 2.000 5to Lugar Absoluto
- Trofeos para los 10 primeros lugares en categoría "LIBRE" (15 años en adelante).
- Trofeos para los 5 primeros lugares en categoría "MASTER" (30 años en adelante)
- Trofeos por categoría "FEMENINA y MASCULINA"
- Trofeos por categoría "GIMNASIOS"
- Medallas de participación para los primeros 500 lugares
- Sorteo de un viaje a ARUBA para 2 personas con alojamiento y traslado Pagos por un fin de semana.

- INSCRIPCIONES GRATIS con la presentación de un empaque vacío o su facsímil de HonyBran KraKer Bran 100Bran
- Lugares de inscripción: *Caracas 750, U.C.V. y principales gimnasios del País.*

  Solicite información en su Gimnasio de preferencia.
- Participación de los más destacados guías e instructores de Aerobics a nivel Nacional
- Los mejores atletas a nivel nacional
- Sorteo de premios y obsequios al público asistente.
- Musicalización, Miniteca NEW YORK PEOPLE
- Espectáculo de fuegos artificiales y Cheerleaders.
- ENTRADA GENERAL Bs. 50,oo

KraKer bran **HonyBran®** **100Bran**

NABISCO *Sí sabe de Bran*

CARACAS 750 DYNATRON

DISEÑO GRAFICO Juan Ross

LA COMPETENCIA

APERTURA

- Se iniciará con un desfile inaugural alrededor del Estadium a las 6:00 PM donde participarán:
  - Banda Marcial del Colegio La Salle-La Colina y Cheer Leaders.
  - El jurado principal y jueces.
  - 22 guías monitores.
  - Gimnasios, clubes, equipos y atletas participantes, identificados por agrupaciones individuales (Estandarte) para lo cual será necesario confirmar asistencia como "grupo" quince (15) días de anticipación, a fin de elaborar los estandartes identificatorios del gimnasio, para la cual se requerirá que el gimnasio remita su logotipo a CORPA, O&M PROMOTIONS.
  - Acto seguido se cantará el Himno Nacional y se efectuará la juramentación de los 40 jueces e inicio del maratón.
- El evento será dirigido por veintidos (22) guías, los cuales dirigirán cada uno por períodos aproximados de 8 minutos continuos y serán sustituidos por otro guía sin que ello signifique un alto en la actividad física que se está realizando. Los jueces y guías efectuarán los ejercicios de calistenia en grupo frente y conjuntamente con los competidores.
- La realización de las tres horas de duración se distribuirá de la siguiente manera:
- Calentamiento ____ 8 minutos.
- Estiramiento ____ 8 minutos.
- Piernas ____ 16 minutos.
- Brazos y piernas ____ 24 minutos.
- Elevaciones con bajo impacto ____ 16 minutos.
- Saltos ____ 96 minutos.
- Piernas ____ 16 minutos.
- Saltos ____ ilimitados
- Los ejercicios a realizarse a partir de los primeros diesciseis (16) minutos se darán a conocer con suficiente anticipación, en detalle de realización, número de repeticiones o duración (minutos), así como elementos de evaluación a ser considerados por ejercicio, por los jueces. Esto será comunicado tanto a los gimnasios como a los participantes y jueces con suficiente anticipación para entrenamientos.
- Los ejercicios a realizarse serán determinados por un "comité de 22 instructores conjuntamente con los organizadores" quienes serán los guías durante la realización del evento.
- La zona de competencia (grama al aire libre) se dividirá en 10 secciones de igual tamaño.

JUECES

- Los competidores en categoría "Libre y Masters" serán observados y evaluados por un grupo de jueces calificados.
- Los jueces serán escogidos de los diferentes gimnasios del país y serán como mínimo un total de cuarenta (40), los jueces evaluarán en base a un conjunto de reglas dentro de un área predeterminada, donde se ubicarán un máximo de 200 personas en dicho perímetro, los jueces serán previamente entrenados y preparados para obtener un máximo rendimiento e imparcialidad.
- Los jueces portarán distintivos y uniformes identificatorios. Entre las observaciones se tomará en cuenta técnica, resistencia y amplitud de movimientos. Las amonestaciones por movimientos incompletos e incorrectos serán notificados al competidor en el momento desprendiendo una etiqueta a la vez, al incumplir en dos (2) oportunidades el competidor quedará descalificado, lo cual se le informará al competidor y se le pedirá que se retire del campo de competencia, el juez no discutirá su decisión con ningún competidor.
- Los jueces serán supervisados por un jurado principal con el objetivo de garantizar su imparcialidad.
- Habrá cuatro (4) jueces de piso para cada sección, de los cuales dos (2) rotarán por cada cambio de monitor y dos (2) quedarán fijos en la zona durante la competencia y los cuales serán supervisores de zona y reclamos.
- Se efectuará una disminución progresiva de jueces en forma sistemática en la medida que se eliminen competidores a fin de mantener la proporción de jueces y competidores.
- Al llegar a los útimos cincuenta (50) competidores se iniciará un control y anotación de estos competidores, y serán supervisados y eliminados por un grupo de diez (10) jueces, después de ser reubicados en las zonas de competencia. (Cuadro central).

- Habrá un amplio servicio de médicos y paramédicos, para la atención de todos los competidores.
- Todo participante quedará descalificado al ser amonestado y retirársele las dos (2) etiquetas por un juez de la prueba, las cuales serán removidas por causales justificada y en tiempos distintos.
- Un competidor no podrá ser alto a sus actividades o alterar el ritmo marcado por los guías, por ningún motivo, en la primera oportunidad, el juez contará en forma visible y clara, frente al competidor la cuenta de 5 segundos, si el competidor se reintegra a los movimientos se mantendrá en la prueba, si no se reintegra a los movimientos, el juez deberá notificarle y advertirle que será eliminado, si después de dicha advertencia no se reintegra se le desprenderá la segunda etiqueta y el competidor quedará eliminado.
- Se considerará ganador absoluto de la prueba aquel participante que sea el último en retirarse o ser retirado (a) de la prueba a falta de competidores.
- Se considerará ganador (a) por categoría, aquel participante que sea el (la) último (a) en retirarse dentro de su categoría.
- Un participante "Libre o Masters" podrá ser ganador de su categoría y adicionalmente podrá ser el (la) ganador (a) absoluto (a).
- Habrá una inscripción abierta para los equipos.
- Los gimnasios ganadores se escogerán entre los quince (15) competidores finales otorgando diesciseis (16) puntos para el ganador, catorce (14) puntos para el sub-campeón, trece (13) puntos para el tercer lugar y así sucesivamente en valor decreciente hasta el 15° competidor (a).
- La puntuación acumulada por los competidores que representan a cada gimnasio será utilizada para determinar los gimnasios ganadores.
- Se considerará "Gimnasio campeón", aquel gimnasio que mayor número de puntos obtenga a su nombre dentro de los quince (15) primeros lugares.

RUTINAS A REALIZARSE DURANTE LA PRUEBA

Descripción

1 LILIANA LUGO (GYM TONIC) - CALENTAMIENTO

Bajo impacto sin desplazamiento para calentamiento de todas las articulaciones del cuerpo. Entre ellas tobillos, rodillas, cadera, hombros, codo, muñeca y cuello. Repartidos en diferentes posiciones que nos permita una secuencia lógica como lo son movimientos de piernas combinados con los brazos.

2 RAMON VOLCAN (CARIBEAN SPA VALENCIA) - ESTIRAMIENTO.

Una vez hecho el calentamiento, donde se le da movimiento a las articulaciones y enviamos sangre bien oxigenada por todas las arterias llegando hasta las células del cuerpo, fusionándolo con ejercicios laterales de cintura, laterales y rotación de torso hasta llegar al estiramiento muscular de brazos, cintura y especialmente las piernas en sus partes anteriores, posteriores y aductoras.

1-2 CALENTAMIENTO Y ESTIRAMIENTO —16 MINUTOS—

EVALUACION: