



## **Coronavirus (Covid-19): impacto a corto plazo en operadores fitness y consejos para volver más fuerte**

*La pandemia del coronavirus está actualmente creando unas dificultades sin precedentes para la industria global del fitness. Sin embargo, estamos seguros de que todos unidos como industria superaremos esta complicada situación. Detrás de cada problema hay una oportunidad: los operadores fitness pueden emplear el tiempo actual en adoptar diferentes estrategias y pensar como satisfacer las demandas de sus clientes en diferentes ámbitos, como por ejemplo el uso de soluciones de entrenamientos digital.*

*En Europa, nos encontramos a la estela de China/Asia Pacífico por lo que el objetivo de esta publicación es comprender qué podemos sacar en claro de sus experiencias hasta el momento.*



*Hemos contactado con expertos en Asia que tienen los siguientes consejos basados en su propia experiencia y fuentes cercanas. Algunos de estos puntos apelan al sentido común, mientras que otros pueden resultar reveladores. Aconsejamos usar esta información como una posible lista de verificación para su negocio.*

## Puntos Generales

1. Poner la salud y seguridad de abonados y staff como principal prioridad.
2. Reunir un equipo de respuesta al Covid-19 formado por representantes de diferentes disciplinas/ departamentos en su compañía, encabezado por el Director Ejecutivo y organizado en base a reuniones y actualizaciones diarias.
3. Como responsables/líderes de la organización, es extremadamente importante mantener la calma; lidiar con el actual problema puede convertirse fácilmente en algo emocional, pero como dirigentes debemos predicar con el ejemplo; mostrar empatía, pero mantener el control.
4. Mantener/incrementar los niveles de higiene en gimnasios e instalaciones.
5. Apoyar a EuropeActive y la asociación nacional de cada país en sus conversaciones con el gobierno local para buscar soporte financiero en beneficio del sector. Como ejemplo, ukactive expresó el siguiente mensaje al gobierno británico: "si las organizaciones de actividad física no son apoyadas para sobrevivir, será muy difícil para dicha infraestructura recuperarse una vez la crisis haya pasado - un largo proceso de reparación tendría graves consecuencias para nuestra sociedad."
6. Asegúrese de estar informado de todas las recomendaciones locales procedentes de las autoridades de Salud Pública; procedimientos de limpieza adicionales, establecer dispensadores sanitarios de limpieza de manos y medidas de distanciamiento físico para garantizar que los clientes permanezcan seguros y activos, fomentar el uso de mascarillas, etc.
7. Ponga especial cuidado en el adecuado aprendizaje y las instrucciones para su personal, así como apoyarlos/aconsejarlos ya que estamos ante una experiencia inusual y aterradora para muchos.
8. La experiencia ha demostrado un proceso inevitable donde siempre crees que evitarás la siguiente fase, pero no es así. Estas 4 fases son;

- a. Medidas autoimpuestas para proteger al personal y a los clientes.
  - b. Cierre parcial, posiblemente, decidido por el gobierno (número máximo de clientes en un momento dado o durante actividades grupales).
  - c. Cierre total.
  - d. Reapertura parcial (con límites en el número máximo de clientes o actividades grupales).
9. China ha demostrado hasta ahora que no se trata de una crisis de salud y económica que terminará pronto; La realidad es que es un proceso incierto y no podemos influir en él; ¡todo lo que podemos hacer es colaborar a título individual y seguir el consejo de los expertos!
  10. Una vez que esta crisis parece haber terminado; No caer en la complacencia, esta crisis puede llegar a ser un hito y los estándares de higiene más altos (y los costos de limpieza) se convertirán en la norma a seguir, ya que probablemente el distanciamiento social será un punto muy importante para los entrenadores personales.
  11. En general; la clave reside en una comunicación constante y fluida con los abonados y staff.

## Consideraciones Financieras

El objetivo número uno es mantener el flujo de efectivo, ideas a tener en cuenta;

1. Prestar atención a los ahorros de costos actuales y futuros; elaborar presupuestos basados en cero
2. Pensar en las inversiones que pueden realizarse actualmente para recomenzar cuando la economía se estabilice.
3. Hablar con propietarios para el pago de alquiler en diferido o reducido, ya que para muchos clubes es el mayor gasto junto a las nóminas de empleados.
4. Solicitar al gobierno un pago por desempleo o apoyo salarial.
5. Solicitar al gobierno local una "anulación de tarifas", un período de impago de tarifas por la duración del cierre (parcial).
6. Mantener el contacto con proveedores para alcanzar soluciones beneficiosas para ambos: estamos venciendo el desafío Covid-19 juntos.
7. Hablar con entidades bancarias para obtener préstamos y superar los problemas de flujo de efectivo ("esquema de préstamo de interrupción comercial").
8. Solicitar un período de impago del IVA, impuestos de nómina, contribuciones de pensiones y un período de reintroducción gradual en la apertura de negocios.
9. Solicitar el pago de impuestos diferidos durante el cierre y una reintroducción gradual en la reapertura total.
10. Reflexionar sobre las actividades de marketing y enfocarla en los servicios diferentes/adicionales que se pueden compartir con los abonados, transmitiendo siempre positividad.
11. Retrasar o cancelar nuevos proyectos de apertura de clubes u otros gastos/inversiones importantes (por ejemplo, contratos de mantenimiento).
12. Solicitar el impago de licencias de música/video.
13. Cuotas de afiliación; Es difícil dar un consejo específico aquí ya que hay muchos tipos de contratos diferentes, pero en todos los casos es importante jugar cartas abiertas con los abonados para que entiendan los problemas actuales, especialmente si se decide cobrar la cuota mientras las instalaciones están cerradas, haciendo referencia al uso de dicho dinero para abordar la responsabilidad social de la organización: por ejemplo, pago de nóminas de los empleados.



## Consejos prácticos durante el cierre parcial o apertura restringida de instalaciones;

1. Aumentar los estándares de higiene en los gimnasios de ahora en adelante. Los abonados lo agradecerán.
2. Aumentar la frecuencia de limpieza y hacerla visible para los abonados.
3. Evitar los apretones de manos y mantener una distancia social de 2 metros.
4. Si alguien (personal o abonado) tiene un resfriado o muestra síntomas; no permitir la entrada al club; en todos los casos, seguir las instrucciones locales de las instituciones gubernamentales.

## Consejos prácticos durante el cierre total de instalaciones;

1. Staff; emplear el tiempo de cierre del club para aprendizaje/educación online.
2. El departamento de administración puede emplear este periodo para actualizar registros, archivos, etc.
3. Brainstorming con departamento comercial / marketing sobre cómo mejorar cuando las instalaciones reabran nuevamente.
4. Conseguir que el personal de CRM se comunique con los abonados; Promover la actividad física en el hogar, con o sin dispositivos digitales o mediante el uso de cosas simples del hogar como botellas de leche o pilas de libros para el entrenamiento muscular.
5. Ser muy activo en las redes sociales para educar a las personas sobre un estilo de vida saludable.
6. Si las personas pueden ir físicamente a los clubes, realizar trabajos de mantenimiento, reparación y limpieza
7. Organice un apoyo financiero a medida para los profesionales de la actividad física por cuenta propia, para que puedan regresar al momento de la apertura ... el objetivo es mantener al staff, ya sea a tiempo completo o parcial, comprometido y motivado; ¡Los recursos humanos son el mayor activo y la clave del éxito de la compañía!

Una última palabra de aliento ya que es un momento muy difícil para todos y no será fácil. Sin embargo, con la actitud "estamos juntos en esto", los propietarios de clubes, el personal, los proveedores, los bancos y los gobiernos pueden mover montañas para salir de esto como una industria más reforzada y poderosa.

Herman Rutgers

Propietario de Global GrOwth Partners y Miembro de la Junta Directiva de EuropeActive

### Get in touch with us

EuropeActive  
House of Sport , Avenue des Arts /Kunstlaan 43,  
B-1040 Brussels, Belgium

Phone +32 (0) 2649 9044  
Email [thesecretariat@europeactive.eu](mailto:theseecretariat@europeactive.eu)  
Web [www.europeactive.eu](http://www.europeactive.eu)



*The views, information, or opinions expressed in this article are solely those of the author and do not necessarily reflect the view of EuropeActive, its employees or members.*