



Gimnasios

Los gimnasios ofrecen a los consumidores muchas opciones. Decidir qué servicio es el adecuado para usted puede ser una decisión financiera importante.

Antes de firmar un contrato de membresía, revise los detalles cuidadosamente.

Ante todo, considere cuáles son sus objetivos de entrenamiento: ya sea que quiere perder o ganar peso, mejorar el ritmo cardiaco, algún entrenamiento deportivo específico, o la combinación de los antes mencionados.

Si no está seguro de sus objetivos, una instalación multiuso puede permitirle experimentar con varias clases y tipos de equipos.

Visite las instalaciones y compare

Dedique el tiempo necesario a visitar varios centros para comparar sus programas e instalaciones. La mayoría de las instalaciones tienen horarios regulares de visita en los que puede reunirse con un miembro del personal, averiguar qué tipos de equipos y programas están disponibles y recorrer las instalaciones.

Al elegir una instalación, tenga en cuenta lo siguiente:

Ubicación y horas

¿Está el club ubicado cerca de su hogar, oficina o de sus otras actividades diarias? ¿Está abierto en los horarios en los que planea hacer ejercicio? ¿Cuándo es más concurrido? ¿Qué pasa con la disponibilidad durante los días festivos?

Espacio y condiciones:

¿Disfrutará pasar tiempo en las instalaciones? ¿Está el equipo en buenas condiciones y en funcionamiento? ¿Están limpios los pisos, equipos y vestuarios? ¿Hay entretenimiento disponible, como televisores o estaciones de música individuales?

El personal:

¿Son los empleados amigables? ¿Están capacitados para realizar reanimación cardiopulmonar, administrar



primeros auxilios y utilizar el equipo desfibrilador? ¿Hay entrenadores personales o asesores de nutrición disponibles? ¿Qué calificaciones o certificaciones tienen los miembros del personal?

Los equipos de entrenamiento:

¿Tienen el equipo que le interesa utilizar? ¿Está en buena forma? ¿Con qué frecuencia se actualizan o reemplazan los equipos?

Comodidades u otros servicios:

¿Qué tipo de extras ofrece la instalación? Por ejemplo: estacionamiento, toallas, baño de vapor o saunas, servicio de guardería. ¿Hay algún costo adicional para la utilización de los mismos?

Reputación:

¿Qué dicen los demás sobre el gimnasio? ¿Está el centro en buenas condiciones financieras? ¿Está bien gestionado? Consulte con otros miembros para conocer sus comentarios.

Membresía:

¿Cuánto cuesta una membresía? ¿Cuáles son las opciones de membresía? ¿Hay tarifas especiales para estudiantes o planes de familias? ¿Puede pagar el programa que desea? ¿Tiene la posibilidad de congelar su cuenta? ¿Cuáles son sus opciones de cancelación? ¿Qué derechos de reembolso existen si se mudara del área? ¿Hay cargos adicionales por servicios específicos?

¿Se puede combinar entrenamiento personal con las otras opciones de membresía? ¿Hay otras instalaciones disponibles para su uso? ¿Cuáles son los ciclos y opciones de facturación? ¡Dedique el tiempo necesario a entender las cláusulas de la membresía del acuerdo!

Cuando haya seleccionado su gimnasio de preferencia

¿Qué plan de preparación física se ajusta a sus preferencias?

No debe asumir que un gimnasio grande con cuotas de membresía elevadas es necesariamente mejor para usted que una instalación más pequeña o de precio más moderado.

La mayoría de los centros tienen varios planes de membresía. Los costos por año para las membresías iniciales varían según el tipo de servicios que desean los clientes. Es probable que los establecimientos ofrezcan ofertas especiales introductorias de menor costo durante períodos de tiempo limitados para atraer a nuevos clientes o promocionar las instalaciones. En ocasiones existen membresías de prueba sin costo.

No se deje convencer de comprar un programa costoso a largo plazo a menos que esté seguro de que realmente le dedicara el tiempo a ejercitar. Quizás quiera probar primero una membresía a corto plazo.

Examine cada programa considerando el cargo por pago inicial, la tarifa mensual y el costo de la membresía anual. Estos montos variarán en diferentes planes, así que calcule los costos y beneficios totales antes de asumir que una oferta especial es en realidad la mejor compra.

Averigüe lo que piensan los miembros de los programas.

Resistiendo la presión de las ventas

A menudo los consumidores se sienten presionados por las técnicas de venta persuasivas del personal del gimnasio. Considere que, en muchas ocasiones, ellos reciben comisiones por las membresías que venden. Las presentaciones de ventas pueden incluir persuasión emocional e incluso tácticas de provocar preocupación por el bienestar individual.

No se deje intimidar por tales métodos. No se conforme con respuestas evasivas a sus preguntas o promesas

que no aparecen en un contrato por escrito. Si los vendedores del gimnasio le dicen que algo es parte de su membresía, deberán incluirlo en el contrato.

Antes de firmar un contrato de membresía, revise cada detalle cuidadosamente. Comprenda sus obligaciones con la instalación, y la duración de su acuerdo, los procedimientos de facturación y las cláusulas de cancelación. Lea los términos y condiciones si tiene una membresía de prueba gratuita. Si debe firmar un contrato para utilizar la membresía de prueba, asegúrese de tener la opción de cancelar si no desea continuar con la membresía.

La ley le protege

No todos los gimnasios tienen suficiente solvencia financiera. Algunos establecimientos cierran al poco tiempo de comenzar, o simplemente nunca llegan a abrir sus puertas. Considere que si otra empresa compra la instalación con la que usted tiene la membresía, dicha empresa no tendrá la obligación de acatar los términos de su contrato. En caso de encontrarse en una situación donde un establecimiento haya cerrado, y que no tengan fondos para reembolsar su pago por adelantado, comuníquese con la *Oficina de Protección al Consumidor*.

La ley estatal *Wis. Stat. § 100.177*, que rige los contratos de las instalaciones de preparación física y centros de reducción de peso, estipula que los contratos de los gimnasios incluyan un derecho de cancelación de tres días para que los nuevos miembros puedan considerar la decisión y cancelar la membresía en caso que lo deseen. Dicha ley también estipula que se debe indicar el precio total de la membresía en el contrato. Se debe especificar la lista de instalaciones y servicios que conforman la membresía e incluir las condiciones o restricciones del uso de los mismos.

Los consumidores tienen el derecho de recibir un reembolso en aquellos casos donde las instalaciones o servicios dejen de estar disponible en cualquier momento durante la duración del contrato. Este reembolso puede ser un reembolso ajustado o una transferencia de la parte no utilizada de la membresía a otro centro afiliado. De cualquier manera, el establecimiento tiene que garantizarle un reembolso ajustado, si esa fuera su preferencia.

Los establecimientos no pueden vender membresías de más de dos años de duración. En el caso de que adquiera una membresía para un centro que no haya sido construido, se deberá garantizar en el contrato que la instalación estará en pleno funcionamiento en un periodo menor de seis meses, a partir de la fecha de firma del contrato.

Los establecimientos que recauden más de \$100 antes de brindar servicios tienen que presentar una prueba de solvencia financiera con el *Departamento de Agricultura, Comercio y Protección al Consumidor de Wisconsin*.

Para obtener más información o poner una queja, visite nuestro sitio web o contáctenos:

Wisconsin Department of Agriculture,
Trade and Consumer Protection
Bureau of Consumer Protection
2811 Agriculture Drive, PO Box 8911
Madison, WI 53708-8911

Correo electrónico: DATCPHotline@wi.gov

Sitio Web: datcp.wi.gov

Teléfono: (800) 422-7128 TTY: (608) 224-5058