

Nombre del director de tesis

DANIELA MONSERRAT MENDEZ GUILLEN

Nombre del alumno

MALDONADO SALAZAR HEIDI YOSELIN

Tema de tesis

INFLUENCIA DE LOS PRODUCTOS DE HERBALIFE EN
EL DEPORTE.

PORTADILLA

SELLO DE AUTORIZACION.

Esta tesis está dedicada:

Principalmente a Dios, por ser el inspirador en mi vida y darme fuerza para continuar en este proceso de obtener uno de los anhelos más deseados en mi persona y en la de mi familia.

A mis padres Mario y Chayi, y a mi hermana Lupita quienes con su amor, paciencia y esfuerzo me han permitido llegar a cumplir hoy un sueño más, gracias por inculcar en mí el ejemplo de esfuerzo y dedicación, de no temer las adversidades porque me enseñaron que Dios está conmigo siempre.

Hoy que mi madre está en el cielo sé que está orgullosa de mi, tanto o más que quienes están conmigo aquí en la tierra. A cada uno de ellos, doy más que gracias porque con sus oraciones, consejos y palabras de aliento hicieron de mí una mejor persona y me acompañan en todos mis sueños y metas.

Por ultimo quiero dedicar esta tesis a todos mis compañeros y compañeras de clases, por convertirse en un valioso apoyo cuando más los necesite, por extender su mano en momentos difíciles y por el amor brindado cada día, de verdad mil gracias; a todas las

personas que nos han apoyado y han hecho que el trabajo se realice con éxito en especial a aquellos que nos abrieron las puertas y compartieron sus conocimientos. Los llevo siempre en mi corazón.

Agradecimiento:

Quiero expresar mi gratitud a Dios, quien con su bendición llena siempre mi vida y a toda mi familia por estar siempre presentes.

Mi profundo agradecimiento a todas las autoridades y personal que conforman a la Universidad del Sureste UDS, por confiar en mí, abrirme las puertas y permitirme realizar todo el proceso dentro de su establecimiento educativo.

Finalmente quiero expresar mi más grande y sincero agradecimiento a la profesora Daniela Monserrat Méndez, principal colaborador durante todo este proceso, quien con su dirección, conocimiento, enseñanza y colaboración permitió el desarrollo de este trabajo.

Índice

Introducción.....	12
Capítulo 1.....	13
Planteamiento del problema.....	13
Preguntas de investigación.....	16
Objetivos generales.....	16
Objetivos específicos.....	16
Justificación.....	17
Hipótesis.....	18
Variables independientes.....	18
Variables dependientes.....	19
Diseño de la investigación.....	19
Metodología.....	19
tipo de investigación.....	20
Tipo de enfoque y cronograma de actividades.....	22
Cronograma de actividades.....	23
Marco histórico.....	24
El deporte en la antigua Grecia.....	24

Historia deportiva.....	26
Existió el deporte desarrollado en grecia.....	28
El deporte a lo largo de la historia.....	31
Historia del Herbalife.....	33
1980-1987.....	33
1990-1999.....	34
Durante los años de 2000 a 2010.....	34
2010-2015.....	35
Significado de Herbalife.....	41
Fundador Herbalife.....	42
Mundo Herbalife.....	42
Equipo científico.....	42
Mark.....	42
Jim rohn.....	47
Marco teórico.....	51
Movimiento.....	51
Negocio tradicional.....	57
Negocio multinivel Herbalife.....	58
Crisis económica mundial y el negocio multinivel.....	61
El negocio multinivel en Perú.....	63

Juicio para competir.....	65
Estrategia.....	66
Estrategias claves para un negocio pequeño.....	66
Venta.....	67
Administración de ventas.....	67
Realización del deporte.....	72
Tipos de contenidos.....	72
El deporte profesional desde la sociología.....	73
Transformación del espectáculo de deporte profesional.....	73
La normalización de status laborar de los deportistas.....	76
Antecedentes del Herbalife.....	76
Herbalife.....	78
Nutrición celular.....	78
Capítulo 4.....	80
Diferencia entre deporte y ejercicio físico.....	80
Ejercicio físico y salud.....	81
Beneficios del deporte.....	81
El deporte es para todo el mundo.....	82
Beneficios del deporte para la salud.....	82
Beneficios físicos de la actividad física.....	83

Beneficios mentales de la actividad física.....	84
Practicar deporte para el estado emocional.....	85
Hábitos y alimentos en el deporte.....	85
Hidratación.....	87
Alimentación general.....	88
Alimentación pre competición.....	89
Alimentación post competición.....	89
Suplementación.....	90
Pautas para optimizar nuestro rendimiento.....	91
Beneficios a muchos niveles.....	92
El sedentarismo el gran enemigo.....	92
Efectos del ejercicio físico en la salud.....	93
Efectos en la falta de actividad física.....	94
El peligro de los productos Herbalife.....	95
Síntomas inexplicables.....	95
Daños de Herbalife.....	96
Aumento de alanina aminotransferasa por consumo de Herbalife.....	97
Daños hepáticos.....	98
Recomendables nutricionalmente los productos Herbalife.....	98
Desechar los productos ultra procesados de nuestra dieta.....	99

Hepatitis toxica por consumir productos Herbalife.....	99
Sugerencias y propuestas.....	101
Conclusiones.....	102
Bibliografías.....	104

Introducción

El deporte para todos es un parte muy importante de nuestra vida diaria. Realmente para una vida sana y para mejorar la calidad de vida todos recomiendan hábitos saludables como practicar algo de deporte al día y dieta equilibrada.

En el s XXI muchos de los problemas y enfermedades que nos encontramos se deben a una vida sedentaria. Por otra parte, hay personas con discapacidad, que debido a su movilidad reducida, no saben o desconocen que deportes pueden practicar.

El deporte es un instrumento de desarrollo social vinculado en forma inmediata al bienestar y la salud de la población también a los valores de la auto superación, lealtad en la competencia, reconocimiento del mérito, la solaridad, igualdad de oportunidades y lucha contra la discriminación en el entorno deportivo.

CAPITULO I

1. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA:

El deporte es considerado de gran importancia para cada ser humano ya que garantiza las condiciones para que este pueda ser practicado libremente, el deporte es practicado por muchas personas ya que lo han considerado como un hábito o una rutina a diaria, ya sea por salud o para bajar de peso siendo el deporte parte de su vida.

Muchas de las personas dicen que han podido bajar de peso solo con el deporte y otras de las personas lo acompañan con dietas y otras personas lo combinan con otro tipo de productos en otro de los puntos sabemos que el deporte nos ayuda a estimular ciertas capacidades físicas, mentales o bien sociales depende de las personas que lo realizan.

Al igual como sabemos no solo existe un tipo de deporte especifico se puede llegar a clasificar de distintas maneras por mencionar algunos de ellos podría ser el deporte acuático, deportes de mesa, deporte mental.

El correr, el bailar es considerado un deporte todo mundo puede practicar cualquier tipo de deporte.

En la realización frecuente del deporte puede brindar a las personas en algunos beneficios como lo pueden ser: mejorar la flexibilidad y fortalecer las articulaciones, nos ayuda a mantener nuestro peso corporal, mejora la

resistencia física, a muchas personas la destreza, nos regula los niveles de presión arterial.

El deporte es considerado bueno para el cuidado físico dentro de la salud personal ya que se toma de gran importancia ya que con este se logra buen estado mental y físico como también es una forma de entrenamiento y como el uso de buen aprovechamiento del tiempo libre de cada una de las personas que se dedica al deporte físico como también en algunas personas es utilizado en la reducción del estrés este mejora el aspecto físico aumenta la fuerza y la resistencia en cada una de las personas.

En ocasiones las personas piensan que hacer ejercicio de manera constante será la manera más rápida para perder peso, sin duda alguna el ejercicio es una de las bases para lograr el objetivo, pero también existen otras variables que se deben tomar en cuenta para lograr que unas personas se mantengan físicamente bien, como por ejemplo el dormir las 8 horas establecidas, mantener una buena alimentación, entre otras cosas.

Los deportistas necesitan saber cómo serán las rutinas del deporte cada cuanto deben darle un descanso a su cuerpo que es lo que necesitan saber sobre el consumo de productos como ellos pueden prevenir ciertas cosas que deben o no deben tomar eso les servirá para llevar un control de su cuerpo.

Se puede decir que los beneficios del deporte también son de gran importancia porque les ayuda a relacionarlos con otras personas como también es importante en el cuerpo para tener una buena alimentación y tener una

hidratación adecuada al realizar cualquier tipo de entrenamiento en caso de consumir algún productos muchos de las personas usan el consumo de barras de proteínas estas ayudan a alcanzar el peso y a llevar un estilo de vida activa y saludable.

En México, poco más del 42% de la población de 18 años en adelante, practica algún tipo de deporte o bien ejercicio físico en su tiempo libre, porcentaje similar al que se registró desde 2013.

De acuerdo con el módulo de práctica deportiva y ejercicio físico del instituto nacional de estadística y geografía el 49.8% de los hombres realizan actividad física en el tiempo libre de cada uno de ellos, mientras que solo el 36% de las mujeres hace algún tipo de ejercicio.

En ambos casos a medida que se incrementa la edad, los porcentajes de población en la actividad física disminuyen.

De la población de 18 y más años en adelante que no ha concluido su educación básica, la proporción de activos físicamente fue de 27.6%, mientras que la cifra se duplica en grados de educación superior 57.6%.

La organización mundial de la salud OMS nos dice que la inactividad física es el cuarto factor de riesgo de mortalidad más importante en todo el mundo.

(nuestra historia , s.f.)

1.1 PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN.

1. ¿afecta el ejercicio en la frecuencia cardiaca?
2. ¿qué aporta nutricionalmente los productos de Herbalife?
3. ¿cuáles son los beneficios a nivel físico de consumir Herbalife?
4. ¿en que nos beneficia el Herbalife con el deporte?
5. ¿qué propiedades contienen los batidos de Herbalife?

1.2.1 OBJETIVOS GENERALES.

Involucrar a la población en la práctica de alguna actividad física.

Desarrollar la actividad física y el deporte en la población, promocionando la mejor calidad de vida.

Integrar la actividad física y deportiva dentro de las escuelas.

Con el deporte fomentar la convivencia entre ambas personas.

1.2.1 OBJETIVOS ESPECÍFICOS.

Establecer indicadores de gestión de participación y resultados deportivos evaluando los resultados de cada una de las personas.

Presentar el deporte como actividad alternativa y preventiva sobre la drogadicción y alcoholismo.

Ofrecer a nuestra población nuevas actividades deportivas que sean seguras y atractivas.

Programar actividades con la población sobre recreación y utilización de tiempo libre para toda la población en forma permanente.

1.3 JUSTIFICACIÓN

Importancia que tiene la práctica de actividad física, adecuadamente realizada, para contribuir a una mejora de la salud y de la calidad de vida de las personas lo cual no debería ser motivo de mucha profundidad.

Cada vez son más evidencias científicas las que concluyen que un adecuado estilo de vida incide de manera significativa en la mejora de la actividad física, siendo la actividad física uno de los parámetros que en mayor medida contribuye a alcanzar y mantener unos niveles de desarrollo físico, psíquico y social acordes a la evolución y necesidades de cada persona.

El deporte es parte fundamental para el desarrollo integral de las personas, así mismo también favorece la relación social de cada una de las personas. Es decir hoy en día se reconoce la importancia de la actividad física porque en primer lugar el ejercicio es pilar básico a la prevención y tratamiento de diferentes enfermedades, y en segundo lugar porque juega un papel fundamental en la prevención y tratamiento del declive en la capacidad funcional que se suele comenzar a manifestarse de modo muy significativo a diferentes edades.

Desde mi punto de vista la actividad física se hace indispensable para el mantenimiento, conservación y mejoramiento de las funciones del cuerpo

humano. Al utilizar el movimiento corporal como medio para educar a la práctica de una vida activa se manifiestan nuevos movimientos.

La organización mundial de la salud define la actividad física como una variedad amplia de movimientos musculares que resaltan en un determinado gasto calórico. Los ejercicios moderados como caminar, bailar, montar bicicleta o subir escaleras permiten también activarnos y producen beneficios para la salud. Sin embargo en Chiapas el estilo de vida de la población en general es cada vez más sedentario, por lo que aumentan los malestares y enfermedades físicas, psicológicas emocionales a edades cada vez más tempranas. Para que la población infantil y adolescente cuente con mejores condiciones de salud, es necesario fortalecer espacios pequeños para que reciban una actividad física adecuada.

Con el apoyo de la población se puede transformar un espacio pequeño que promueva hábitos de vida saludable y que fomente la actividad física como elementos imprescindibles para el desarrollo integral de cada familia.

1.4 HIPOTESIS

El consumo de Herbalife provoca daños en la salud de las personas que realizan actividad física.

Herbalife tiene mayor efecto en el rendimiento deportivo.

1.4.2 VARIABLES INDEPENDIENTES.

Tiempo.

Peso.

Ritmo.

1.4.2 VARIABLES DEPENDIENTES.

Preparación física.

Rendimiento óptimo.

Cualidades físicas.

1.5 DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN.

1.5.1 METODOLOGÍA.

La metodología de la investigación ha aportado al campo de la educación, métodos, técnicas y procedimientos que permiten alcanzar el conocimiento de la verdad objetiva para facilitar el proceso de investigación. Debido a la curiosidad del ser humano, la metodología de la investigación, se ha encargado de definir, construir y validar los métodos necesarios para la obtención de nuevos conocimientos. De este modo, en la presente unidad, se abordaran los fundamentos introductorios de la investigación.

También se detallaran los referentes conceptuales que se deben considerar antes de realizar una indagación. De igual forma se expone el concepto de investigación y metodología de la investigación, se describen sus etapas y dimensiones, resaltando las que son por fuente de obtención de datos, por profundidad, por extensión, por medición, por manejo de variables y por objetivo. También se puntualizan los métodos generales que existen para realizar una investigación adecuada, es decir el método inductivo, deductivo, analítico y sintético.

1.5.2 TIPO DE INVESTIGACIÓN.

Investigación documental:

La investigación documental o bibliografía es aquella que procura obtener, seleccionar, compilar, organizar, interpretar y analizar información sobre un objeto de estudio a partir de fuentes documentales, tales como libros, documentos de archivo, hemerografía, registro audiovisuales, entre otros. Este tipo de investigación es muy usada en las ciencias sociales y es característica del modelo de investigación cualitativa, donde constituye un objetivo en sí mismo.

Las características de la investigación documental:

Es común a todo tipo de investigación con fundamentación teórica o referencial sea en ciencias naturales o ciencias sociales.

Obtiene datos a partir de la revisión de documentos de diferentes tipos.

Organiza los datos recolectados de manera coherente.

Brinda solidez a las conclusiones del investigador.

Fuentes de la investigación documental:

Las fuentes de investigación primaria son aquellas que dan información de primera mano sobre el objeto de estudio se caracterizan por aportar información original y relevante.

Las fuentes de investigación secundarias son aquellas que han obtenido información de otras fuentes y la han sometido a un proceso de reestructuración, análisis y crítica.

Documentación impresa: se compone de libros, publicaciones periódicas.

Documentación gráfica: pinturas, fotografías, mapas, esquemas, infografías entre otras.

Documentación audiovisual: registros de video, grabaciones de audio, películas, documentales entre otros.

Documentos electrónicos: además de documentos digitalizados, podemos identificar blogs, información en redes sociales etc.

Elementos de la investigación documental.

Unidad documental es decir el espacio físico o virtual en el que se encuentran las fuentes disponibles.

Documentos o fuentes de información. Fichas de estudio para organización de apuntes de lectura.

Hay diferentes tipos de investigación documental como lo son:

Informativa, exploratoria.

Estructura básica de un trabajo de investigación documental:

Estado de cuestión.

Planteamiento del problema.

Objetivos generales y específicos.

Límites y alcances.

Marco teórico/metodológico.

Análisis de la cuestión.

Conclusiones.

Fuentes consultadas.

Anexos (si aplica).

Pasos para la investigación documental:

Una vez identificado el tema definir el tipo de fuentes necesarias para la investigación sobre la base de los siguientes criterios.

Pertinencia, exhaustividad, actualidad.

Llevar un registro de las fuentes consultadas con base en alguno de las normas de referencias vigentes.

Organización y análisis de la información obtenida de las fuentes documentales.
(investigación documental , 21)

1.5.4 TIPO DE ENFOQUE Y CRONOGRAMAS DE ACTIVIDADES.

Enfoque mixto es un proceso que recolecta, analiza y vincula datos cuantitativos y cualitativos en una misma investigación o una serie de investigaciones para responder a un planteamiento y justifica la utilización de este enfoque en su estudio considerando que ambos métodos (cuantitativo y cualitativo) se entremezclan en la mayoría de sus etapas por lo que es conveniente combinarlos para obtener información que permita la triangulación como forma de encontrar diferentes caminos u obtener una comprensión e interpretación, lo más amplia posible, del fenómeno en estudio.

1.6 CRONOGRAMA DE ACTIVIDADES.

Capítulo II

Marco histórico.

2.1 EL DEPORTE EN LA ANTIGUA GRECIA.

Existen evidencias que indican que el origen de los deportes clásicos se remonta al 4000ac aproximadamente. En el antigua Egipto se encontraron herramientas, utensilios y estructuras que son los precursores de deportes que hoy se practican, como el lanzamiento de jabalina y el salto en alto.

Por otro lado, la lucha y el maratón tienen su origen en la antigua Grecia el termino maratón surge gracias al soldado griego filipides, quien murió de fatiga tras recorrer 37 kilómetros en el 490ac desde la localidad maratón hasta la ciudad de Atenas para notificar la victoria sobre el ejercicio persa.

La cultura griega dio mucha importancia al deporte y creo los juegos olímpicos de 776ac hasta el 393dc.

La historia del deporte evidencia la evolución que ha vivido esta actividad que paso de ser algo físico utilitario para la satisfacción de cada ser humano conocido también como una disciplina regida y controlada por diversas empresas que la combinan con diversos productos como las selecciones y asociaciones deportivas tanto nacionales como mundiales.

La actividad física es conocida como el conjunto de actividades físicas que además de mejorar la salud y la calidad de vida, nos ayuda a mantenernos en mejores condiciones tanto mentales, emocionales y físicas.

La evolución del deporte las formas del deporte habrían ido evolucionando conforme evolucionaba la sociedad, anterior mente descrita, adaptándose a la sociedad, reflejado esas características y reforzando en sus miembros esos principios de organización social.

Más que un cambio de unos a otros deportes distintos según el grado evolutivo del grupo o sociedad, sería un cambio en las formas, de los miembros o parecidos deportes.

Los ejes evolutivos del deporte serian blanchard y cheska:

La identidad social juega entre conocidos, familiares, sin importar grandemente el sexo o la edad tampoco importa demasiado al resultado.

Esa identidad social se va haciendo menor conforme evolución la sociedad. El significado adaptativo o ecológico es evidente la función de sus juegos o deportes.

A lo largo de la historia diferentes civilizaciones y culturas han considerado a la actividad física como un medio eficaz para preservar o mejorar la salud física y mental. En la edad media la antigua medicina griega que proponía el uso del ejercicio como herramienta terapéutica fue preservada por los árabes y luego traducida al latín como el conocido manual de la medicina *tacuinum sanitatis*.

La investigación sistémica acerca de los beneficios de la actividad física en la salud comenzó a mediados del siglo pasado.

Luego de la II guerra mundial en 1949 Londres fue el escenario donde se iniciaron las primeras investigaciones científicas en relación en la actividad física laborar y la enfermedad coronaria.

Existen evidencias que indican que el origen de los deportes clásicos se remonta al 4000ac.

Aproximadamente en el antiguo Egipto se encontraron herramientas, utensilios y estructuras que son los precursores de deportes que hoy se practican, como el lanzamiento de jabalina y el salto en alto.

Por otro lado la lucha y la maratón tienen su origen en la antigua Grecia.

El termino maratón surge gracias al soldado griego filipides quien murió de fatiga tras recorrer 37 kilómetros en 490ac. Desde la localidad maratón hasta la ciudad de Atenas para notificar la victoria sobre el ejército persa.

La cultura griega dio mucha importancia al deporte y creo los juegos olímpicos de la antigüedad base de los juegos olímpicos modernos que se desarrollaron desde el 776ac. Hasta 393dc.

Tipos de deporte: deporte de combate, deporte de pelota, deporte de atletismo, deportes acuáticos, deportes de montaña, deportes de motor, deportes ecuestres.

(deporte, 2020).

2.2 HISTORIA DEPORTIVA

Años más años de historia deportiva desde la prehistoria hasta hoy, la práctica deportiva paso de ser un tema de actividad física a una competición con equipos, torneos y una preocupación intensa por la salud de quienes lo practican.

Por otro lado, las distintas épocas han entregado grandes deportes, por ejemplo en la edad media empezamos a ver los primeros indicios de la historia del futbol actual con el calcio.

Sin embargo fue en gran Bretaña donde el rugby comenzó con la nueva era del futbol.

En la prehistoria y con las relaciones sociales de las primeras civilizaciones los juegos deportivos como la lucha por ser el más fuerte o simplemente el tener que cazar para sobrevivir hicieron que el deporte empezara a aparecer con primeros juegos.

Los primeros deportistas empezaron a formar la sociedad y realizaron actividades tales como levantamiento de peso como levantar pesas, natación, caminar, correr, saltar.

La importancia de la práctica deportiva en la historia del deporte no tiene dudas. Sin embargo, en las culturas antiguas como las mayas, el antiguo Egipto o los persas la práctica deportiva iba ligada directamente a los dioses, como ejemplo tenemos el deporte de balón maya que consistía en golpear el balón con la cintura para lograr introducirla en un aro a unos cuantos metros de altura.

2.3 EXISTIÓ EL DEPORTE DESARROLLADO EN GRECIA

Las distintas culturas alrededor del mundo fueron desarrollando sus distintas formas de desarrollo deportivo. Para conformar todo lo que se conoce como deporte actualmente.

Se conoce que los distintos deportes han provenido todos los rincones de nuestro planeta. Ya que si bien pueden haberse iniciado en un lugar la emigración de personas hizo que los deportes mutaran adecuando reglamentos y condiciones.

Por ejemplo la historia del futbol, es reconocido por la misma FIFA que el deporte proviene de un antiguo deporte chino de más de 2.300 años de antigüedad. El que simulaba una cancha de futbol, que consistía en pasarse un balón sin que este tocara el suelo e introducirlo en un orificio en el piso del campo de juego.

Por lo anterior es importante que sepas que cada deporte tiene distintos orígenes. Incluso durante los siglos pasados XIX, XX y el actual, podemos seguir sumando historia a los distintos deportes que se han ido creando.

La evolución del deporte ha sido impresionante. Paso de ser una actividad física relacionada a las necesidades fisiológicas, psicológicas e incluso utilitarias a una actividad reglamentada y controlada por organizaciones y asociaciones oficiales. El aspecto competitivo se convirtió en el elemento principal. En la actualidad son millones de personas las que practican algún deporte. Ya sea

con el objetivo de superarse y profesionalizarse o simplemente por ocio otros lo siguen desde la comodidad de su hogar.

El deporte es considerado como un conjunto de actividades físicas que permiten mejorar velocidad, fuerza, agilidad, habilidad. Y por último pero no menos importante la salud y el modo de vida puesto que ayuda a mantenernos en forma mental y físicamente especialmente a aquellas personas que ya se encuentran en la tercera edad.

(deporte, 2020).

Hasta los pueblos más antiguos han dejado vestigios de la práctica de actividades deportivas. Incluso se pueden calificar como “proezas deportivas” actos que el hombre ha realizado desde la prehistoria: correr para escapar a los animales, saltar para franquear los obstáculos naturales, atravesar a nado los cursos de agua, lanzar armas como jabalinas o luchar cuerpo a cuerpo con sus enemigos. En la antigüedad se ritualizaron estas gestas, que quedaron asociadas a la religión o a las celebraciones. Las civilizaciones precolombinas practicaban cierto juego con una pelota (el tlachtli), los egipcios eran apasionados del tiro con arco y de las justas náuticas y, 500 años antes de que tuvieran lugar los juegos olímpicos los griegos ya median sus fuerzas en carreras de carros y en combates. Muchos frescos testimonian las hazañas de los campeones de aquella época.

Peticiones deportivas renacieron en Gran Bretaña y en los países de Europa septentrional al amparo de la Revolución Industrial. Incluso hay autores que la

consideran uno de los signos identificadores de la cultura de la edad contemporánea. Durante el siglo XIX nacieron la Regata Oxford-Cambridge (disputada entre ambas universidades desde 1829) y el rugby (inventado por estudiantes de la Rugby School Británica) y la primera edición de la Copa América de vela (1851). Con el tiempo, el principal valor deportivo amplió su espectro ya no se trataba solo de competir frente a un rival, sino también de batir al propio tiempo o a dificultades y obstáculos naturales (la ciencia contribuyó a ello, proporcionando la posibilidad de medir con exactitud el tiempo y el espacio). Paralelamente fueron apareciendo el fútbol, el waterpolo, el tenis de mesa, y otros muchos deportes que se consolidarían durante el siglo XX. En 1892 el varón Pierre de Coubertin promovió la idea de restablecer los Juegos Olímpicos. Dos años después, este proyecto fue aprobado en el transcurso de un congreso en el que se fundó también el Comité Olímpico Internacional (COI). Los primeros juegos olímpicos tuvieron lugar en Grecia donde se habían celebrado siglos atrás en 1896. Participaron solo 13 países y 195 deportistas, pero constituyeron un gran acontecimiento y desde entonces se han celebrado cada cuatro años (excepto durante las dos guerras mundiales). Desde 1924 también tienen lugar los denominados Juegos Olímpicos de Invierno.

Para esto el deporte ha tenido que echar mano del Derecho, y cada vez más de las técnicas de creación y aplicación del mismo, es por esa razón que con esta Tesis se pretende realizar un breve análisis de los elementos de Derecho que se utilizan para su aplicación en las justas deportivas a fin de regular y normar

tanto las características de los competidores, como de las disciplinas que realizan y de esta manera conservar la esencia misma del deporte.

En nuestro país existen diferentes organismos encargados de reglamentar la práctica del deporte y de aplicar la normatividad creada para establecer una justicia deportiva, ya que a partir de la etapa postrevolucionaria, la práctica de actividades de carácter físico se convirtió en un aspecto importante para el desarrollo del México revolucionario.

2.4 EL DEPORTE A LO LARGO DE LA HISTORIA.

El deporte entendido como la variedad de actividades que permiten mejorar en velocidad, fuerza, agilidad, habilidad, entre otras. Es tan antiguo como el hombre pero las primeras noticias que tenemos sobre practica del mismo se remontan a hace unos 2000 años.

Por entonces, el deporte se utilizaba como entrenamiento para la caza y la guerra. El primer pueblo que celebro competiciones deportivas amistosas fue el griego: los juegos olímpicos.

Estos comenzaron el año 776 antes de J.C y en ellos había carreras, boxeo, salto de longitud y lanzamiento de disco y jabalina. Allí los atletas competían por una corona de laurel y representando a sus ciudades. Nada parecido a las enormes sumas de dinero y a la fama.

No obstante, y pese a que se tienen pocas noticias deportivas de la época, si podemos hablar de unas carreras de patinaje sobre hielo, primero sobre patines

de hueso y luego con cuchillas, entre los escandinavos, y de distintas modalidades del juego de pelota, ya fuera a mano, con raqueta o con palas de diferentes pesos y formas. Los jugadores lanzaban la pelota contra la pared o se enfrentaban emulando el tenis actual. Se practicaba al aire libre, en las plazas y en las calles, y la afición caló de tal manera que se extendió por todas las capas sociales. Recordemos que Luis X de Francia murió, en 1316, por beber agua fría en el descanso de un partido de pelota.

El deporte es considerado de gran importancia para el desarrollo integral del individuo. Está demostrada científicamente la influencia del deporte en la salud de nuestro organismo. Lo practicamos desde muy temprana edad aunque generalmente sin una orientación adecuada para lograr sacar el máximo provecho a este tipo de actividades, por lo que en nuestra investigación buscaremos enfocarnos en cuál ha sido la historia del deporte, tanto de alta competencia como el que practicamos la mayoría de las personas.

Le siguen en importancia el fútbol, baloncesto, el voleibol, tenis, automovilismo, boxeo, rugby que se han ido integrando a la cultura venezolana en una menor medida, además de mantener con el pasar de los años sus propios deportes autóctonos como el caso de El Coleo de Toros y las Bolas Criollas. Son también de relativa popularidad en el país los llamados deportes de combate, como la esgrima, el tae kwon do y el karate do y en menor escala deportes acuáticos como el Surf, Kitesurf, Windsurf, etc.

En el deporte individual es especialmente destacado el boxeo, con grandes pugilistas de proyección internacional y un gran seguimiento por la población venezolana.

(mandell, 1986, p, xv).

2.5 HISTORIA DEL HERBALIFE

Herbalife nutrition es una compañía mundial de nutrición que ha ayudado a las personas a lograr vidas activas y saludables desde 1980.

Por más de 40 años, Herbalife nutrition ha construido la visión de su fundador y primer distribuidor Mark Hughes (1956-2000) para ofrecer una buena nutrición y una oportunidad de negocio inigualable a todas las personas alrededor del mundo.

2.5.1 (1980-1989)

Mark Hughes inaugura Herbalife nutrition en los Ángeles, en febrero de 1980 y comienza a reescribir la historia del mercadeo en red.

Se establece un consejo consultor de nutrición.

Herbalife nutrition inicia sus actividades por primera vez en un país europeo, en el reino unido.

Jim rohn, filósofo de negocios y orador motivacional de renombre internacional se une a Herbalife nutrition.

Herbalife nutrition inicia sus actividades en México.

2.5.2 (1990-1999)

Herbalife Nutrition celebra el 10 Aniversario de la empresa.

Mark Hughes funda la organización de beneficencia mundial Fundación Familia Herbalife Nutrition (actualmente Herbalife Nutrition Fundación, HNF).

Herbalife Nutrition traslada su sede corporativa a 1800 Century Park East, Century City, California.

Mark Hughes recibe el "Premio al Empresario del Año del Área de Los Ángeles".

Mark Hughes inaugura un orfanato en Río de Janeiro, Brasil y le da el nombre de Casa Herbalife.

2.5.3 DURANTE LOS AÑOS DE 2000 A 2010

Fallecimiento prematuro y pérdida trágica de nuestro querido fundador y visionario Mark Hughes, 1956-2000.

Herbalife Nutrition es adquirida por las empresas privadas inversionistas J. H. Whitney & Co., LLC y Golden Gate Capital, Inc., como empresa privada.

El Dr. Lou Ignarro, ganador del Nobel*, se incorpora como miembro del Consejo Consultor Médico de Herbalife Nutrition.

Michael O. Johnson se incorpora a Herbalife Nutrition en el cargo de Director Ejecutivo.

Herbalife Nutrition comienza a cotizar en la Bolsa de Valores de Nueva York (NYSE, por sus siglas en inglés).

Luigi Gratton, M.D., M.P.H., se incorpora al Consejo Consultor Médico de Herbalife Nutrition.

Se lanza el programa Casa Herbalife de la Fundación Familia Herbalife con la apertura de seis programas Casa Herbalife alrededor del mundo.

Se celebra el 25 Aniversario de Herbalife Nutrition.

Herbalife Nutrition se convierte en Patrocinador Presentador del equipo de fútbol Los Ángeles Galaxy.

La sede corporativa internacional de Herbalife Nutrition se muda a L.A. Live, en el centro de Los Ángeles, California.

Herbalife Nutrition abre las instalaciones de Innovación y Fabricación (H.I.M., por sus siglas en inglés) en el sur de California, permitiendo un mejor control del desarrollo global de los productos y la cadena de suministros.

2.5.4 (2010-2015)

Herbalife Nutrition inaugura su primera instalación de extracción botánica en Changsha, China, para asegurar un mayor control de calidad sobre los ingredientes botánicos que se utilizan en los productos Herbalife Nutrition.

Herbalife Nutrition se convierte en Socio de Nutrición Mundial de Cristiano Ronaldo.

Herbalife Nutrition presenta el Estándar de Oro en la protección para el consumidor.

Herbalife Nutrition se asocia con los Juegos Mundiales de las Olimpiadas Especiales, realizadas en Los Ángeles, para apoyar a más de 700 deportistas de todo el mundo.

Decenas de miles participan en el Día del Récord Mundial de Ejercicios, alcanzando un logro GUINNESS WORLD RECORDS®.

Herbalife Nutrition celebra su histórico 35 aniversarios.

Herbalife Nutrition incorpora al Comité Olímpico Nacional de Vietnam y al Comité Olímpico Nacional de Costa Rica a su listado internacional de más de 190 deportistas, equipos y eventos deportivos de clase mundial.

La Fundación Herbalife Nutrition Fundación celebra su XX aniversario con más de 120 programas Casa Herbalife en el mundo.

El fundador de Herbalife Nutrition, Mark Hughes, soñó con un "futuro brillante más allá de cualquier comparación" ayudando a las personas a mejorar sus vidas a través de una mejor nutrición y una oportunidad de negocio inigualable.

Esa visión sigue igual de viva que antes.

(acerca-de-herbalife, 1980).

La meteórica historia de Herbalife desde su fundación en febrero de 1980 hasta nuestros días contada en sus momentos mas importantes.

Herbalife fue fundada por Mark R. Hughes en california en el año 1980. Hughes poseía experiencia en el área nutricional ya que había trabajado previamente en la venta de productos nutricionales para Slender Now, entre 1976 y 1979.

Tras un breve paso por Golden Youth dedicado a la venta de equipamientos de ejercicio para el control de peso ya contaba con la experiencia y el dinero suficiente para crear junto con el fabricante Richard Marconi de Slender Now su propia empresa.

1980

Mark Hughes crea Herbalife nutrition en febrero de 1980, vendiendo los programas de control de peso originales desde el maletero de su coche.

1982

Herbalife nutrition se hace internacional abriendo en Canada docenas de países la seguirán pronto. Entre tanto, las ventas ya han alcanzado los 2 millones de dólares y siguen subiendo.

1986

Herbalife nutrition comienza a cotizar en la Bolsa NASDAQ. Se introducen dos nuevos sabores de batidos F1: chocolate y fresa.

1987

Jm Rohn posiblemente el mejor filósofo de negocios de la historia se incorpora a Herbalife.

1988

La compañía se expande internacionalmente a una velocidad de vértigo, tanto que es necesario organizar cuatro extravaganzas en todo el mundo, incluyendo eventos en los Estados Unidos, Reino Unido, Australia y Canada.

1992

Se lanzan nuevos productos de vanguardia y las ventas mensuales ascienden de 3 millones de dólares a la impresionante cifra de 21 millones de dólares.

1994

Mark Hughes crea la Herbalife Family Foundation una organización de caridad dedicada a ayudar a los niños en riesgo de todo el mundo a alcanzar un futuro mejor.

1996

Herbalife nutrition llega a los 1000 millones y lo celebra mudando sus oficinas principales a un edificio en century city california.

1998

Se lanzaron 19 nuevos productos en los estados unidos durante la extravaganza en Orlando, florida ante el aclamo de miles de asistentes.

Herbalife nutrition pago su mayor bono de producción hasta la fecha de 16 millones de dólares.

2000

Herbalife nutrition celebra su 20 aniversario con una fuerza de ventas de más de un millón de miembros independientes comercializando más de 100 productos de nutrición interna y externa en 50 países.

2003

Se incorpora Michael o Johnson como director ejecutivo de Herbalife después de 17 años en Walt Disney.

Las ventas de Herbalife nutrition superaron los 1800 millones y continúan creciendo en 58 países en todo el mundo.

Según se crea el laboratorio Mark Hughes de nutrición celular y molecular y se va formando la junta asesora científica.

2004

Herbalife nutrition lanza shapeworks y sale en bolsa.

Con la participación de reputados científicos en control de peso, Herbalife nutrition saca al mercado su revolucionario programa de gestión de peso shape Works. Es la mayor iniciativa que ha hecho la compañía hasta el momento y que prepara el camino para un éxito sin precedentes. El año termina con la buena noticia de la oferta pública de la compañía.

2005

Bodas de plata de Herbalife nutrition.

Cambiando el estilo de vida de las personas haciéndolas más saludables y felices durante 25 años.

2010

Herbalife nutrition celebra 30 años cambiando las vidas de las personas.

Herbalife suma iconos del deporte a nivel mundial con Lionel Messi y el FC Barcelona a una lista de patrocinios de más de 100 atletas internacionales y equipos deportivos.

2011

Record de 4000 millones de dólares estadounidenses en ventas al por menor en 2011. Superamos la visión de Mark Hughes de 5 mil millones de dólares.

Se crean nueve programas casa Herbalife de la HNF.

Lanzamiento del concentrado herbal aloe con sabor mango y xtra-cal.

Anunciamos herbalife24 la primera línea completa de nutrición deportiva para apoyar el rendimiento y potencia de atletas y deportistas las 24 horas del día.

2012

Abrimos en 9 nuevos países. Eslovenia, Uruguay, servía, macedonia, armenia, Kazajistán, bosnia, Herzegovina, republica de Moldavia trinidad y Tobago.

2013

Camboya, la republica de Kirguistán y la republica de Azerbaiyán dan la bienvenida a Herbalife nutrition.

Herbalife nutrition anuncia el acuerdo firmado con cristiano Ronaldo, una estrella de futbol a nivel internacional y pasa a ser su patrocinador oficial de nutrición.

2014

Herbalife skin la nutrición inteligente para la piel llega a España.

Nos unimos a una de las marcas de deporte más famosas del mundo y lanzamos las primeras prendas de la colección herbalife+nike.

2015

Herbalife nutrition abre en dos nuevos mercados, Montenegro y Kósovo.

2016

CR7 DRIVE elaborada en colaboración con cristiano Ronaldo, es una bebida deportiva de carbohidratos y electrolitos para ayudar a mantener la resistencia durante el ejercicio prolongado.

(descubre la increíble historia de herbalife , 1980).

2.6 SIGNIFICADO DE HERBALIFE

Herbalife es una compañía líder en nutrición. Elaboramos productos de nutrición con proteínas, fibras y vitaminas para complementar una dieta equilibrada y apoyar un estilo de vida activo y saludable.

Presente en más de 90 países, y con más de 39 años de operaciones con productos extraordinarios y modernos centros de distribución, cotiza en la bolsa de valores de nueva york, está afiliada a 40 asociaciones de venta directa en el mundo, y está presente en España desde 1989.

Herbalife es única por la captación y apoyo personal que los asociados y socios ofrecen a sus clientes.

Estos reciben mucho más que un producto, un apoyo estable y un plan para cumplir sus objetivos de nutrición personal, control de peso y mejora condiciones física, salud y bienestar.

2.7 fundador Herbalife

El fundador de Herbalife Nutrition, Mark Hughes, soñó con un «futuro brillante más allá de cualquier comparación» ayudando a las personas a mejorar sus vidas a través de una mejor nutrición y una oportunidad de negocio inigualable. Esa visión está igual de viva que antes. Sigue la asombrosa historia de Herbalife Nutrition en el transcurso de los años.

2.7.1 MUNDO HERBALIFE

Líder mundial en el sector de reemplazos de comidas, complementos alimenticios y productos para el cuidado personal. Cada día se consumen más de 4 millones de batidos Herbalife. Operamos en más de 90 países con más de 8000 empleados en todo el mundo.

2.7.2 EQUIPO CIENTÍFICO

El Consejo Consultor de Nutrición de Herbalife Nutrition está compuesto por destacados expertos de todo el mundo en los campos de nutrición, ciencia y salud. Ellos guían el desarrollo de cada producto y supervisan los estudios clínicos que demuestran la eficacia de nuestros productos.

2.8 MARK

Mark Reynolds Hughes **nació** el 1 de enero de 1956 en La Mirada, California. No se conoce mucho sobre los primeros años de vida de Mark.

Su familia creció en condiciones bastantes humildes y su madre, Jo Ann Hughes, murió cuando Mark tenía apenas 18 años.

La muerte de su madre fue el resultado de una sobredosis accidental de pastillas dietéticas y alcohol.

Siempre se preocupó en exceso por su peso, por lo que se vio obligada a tomar unas peligrosas pastillas para adelgazar que le provocaron la muerte.

La muerte de Ann tuvo un gran impacto en su vida. Mark Hughes fundó Herbalife en 1980 cuando tenía apenas 24 años, con el objetivo de comercializar productos saludables para la pérdida de peso y así cambiar los hábitos nutricionales de millones de personas.

Quería ayudar a la gente a que no le pasase lo mismo que a su madre. Ese era su propósito.

Unos años antes de fundar su propia empresa, Mark comenzó vendiendo Slender Now, un producto para perder peso hecho por los Laboratorios Seyforth.

La compañía vendió su producto mediante venta directa, en la que un representante de ventas independiente compra el producto con un descuento y luego lo vende al público.

Cada distribuidor obtiene una regalía de las ventas de cada distribuidor adicional que traiga. Es un método que el Sr. Hughes usaría posteriormente para comercializar y distribuir los productos de Herbalife.

Después de tres años, Seyforth fracasó y Hughes continuó vendiendo productos dedicados a la pérdida de peso para otras empresas.

Una vez reunido una cantidad importante de dinero se asoció a Richard Marconi, un antiguo amigo de Slender Now, para formar Herbalife en 1980.

Mark empezó vendiendo un batido de proteínas desde el maletero de su coche.

Pronto desarrolló un plan de marketing directo que incentivaba a los vendedores locales a vender los productos a sus amigos, familiares y vecinos.

Se volvió en un éxito rotundo.

El plan de marketing multinivel de Herbalife funcionó a la perfección. Muy pronto, miles de vendedores estaban vendiendo los productos de Herbalife de puerta en puerta en todo el país.

El eslogan de la compañía "*Pierde peso ahora, pregúntame cómo*", se convirtió en la frase icónica de la compañía.

Herbalife llevó a cabo seminarios de reclutamiento por todo el país. Además de contener testimonios de personas que habían perdido peso con sus productos, Mark Hughes realizaba en cada uno de ellos un discurso de apertura.

En tan sólo dos años, Herbalife estaba generando más de 2 millones de dólares anuales.

A partir de ese momento todo cambio. A principio de los 90, los ingresos anuales de la compañía superaban los mil millones de dólares. Cuando la empresa salió a bolsa en 1996, el 26% de la participación de Mark valía 250 millones de dólares. En 10 años se había vuelto multimillonario.

Pero las acciones de Mark en Herbalife no eran su única fuente de ingresos. A lo largo de los años, Mark desarrolló una pasión por invertir en bienes raíces. Para el año 2000, sólo su cartera de bienes raíces valía más de 100 millones de dólares.

Era dueño de una mansión frente a la playa de 25 millones de dólares en Malibú. También era dueño de un castillo de 30 millones de dólares y 22.000 pies cuadrados en Beverly Hills llamado Grayhall.

Pero tras el éxito vinieron los problemas. Las agencias de salud federales y de California acusaron a la compañía de violar las normas de etiquetado y de utilizar prácticas de venta inadecuadas.

Algunos expertos en salud dudaron de la eficacia de los productos de Herbalife, afirmando que algunos productos dependían demasiado de los laxantes y de la cafeína.

En 1986 Herbalife, si bien no admitió ninguna infracción, llegó a un acuerdo con California, pagando 850.000 dólares en multas y aceptando retirar algunos productos del mercado.

La empresa informó de que en 1999 había realizado ventas al por menor por valor de 1.790 millones de dólares en 46 países y que contaba con un equipo de ventas en todo el mundo de más de un millón de personas.

La noche del 20 de mayo de 2000, Hughes celebró el 87 cumpleaños de su abuela materna Hazel. Se trató de una reunión privada en su mansión en Malibú. Fuera del centro de atención pública, Hughes bebió vino blanco, fumó un cigarro y tocó su batería.

Mark estaba tratando de comprar todas las acciones en circulación de Herbalife y tomar la empresa privada una vez más. El estrés y las largas horas habían afectado a su salud. Se estaba recuperando de una de neumonía. El tratamiento para su recuperación incluyó corticosteroides, lo que aumentó su insomnio. Para este nuevo inconveniente, su médico le recetó doxepina, un antidepresivo que combate el insomnio.

El 21 de mayo de 2000, las autoridades locales informaron de que Mark Hughes había muerto de una sobredosis accidental después de mezclar alcohol con antidepresivos.

Scott Carrier, de la Oficina del forense del condado de Los Ángeles, dijo que los resultados finales de la autopsia revelaron que Hughes, de 44 años, había ingerido una combinación tóxica de alcohol y doxepina, un antidepresivo que estaba tomando para combatir su insomnio. Su nivel de alcohol en sangre era de 0.21 g/l.

2.9 JIM ROHN

En 1974, cuando Jim Rohn estaba dando uno de sus seminarios, conoció a Mark Hughes, creador y líder de Herbalife. Hughes le pidió que impartiera seminarios de desarrollo personal a sus colaboradores.

Jim Rohn inicialmente rechazó la propuesta, ya que estaba dedicado a tiempo completo a impartir sus propios cursos y seminarios.

Años más tarde aceptó colaborar con Mark. Rohn ha tenido una gran importancia en el desarrollo de Herbalife, gracias a la formación que proporciona a los trabajadores de la empresa, en el ámbito del desarrollo personal.

Jim Rohn nació el 17 de septiembre de 1930 en Washington (USA). Fue criado por su madre Claire y su padre Emmanuel en una humilde granja de Idaho.

Desde pequeño tenía una gran habilidad para contar historias, la cual fue heredada de su padre. Nunca fue un gran estudiante, él quería aprender sobre la vida y en ninguna escuela enseñaban nada al respecto.

Por este motivo dejó la universidad tan solo un año después de haberla iniciado y frustrado, comenzó a trabajar. No le fue muy bien en el mundo laboral, a sus 25 años se encontraba completamente en bancarrota.

En ese momento de su vida, además de tener esposa, era padre. Se encontraba sin dinero y con una familia a la que alimentar. Se encontraba realmente angustiado.

Sin dinero en los bolsillos, decidió buscar una forma de mantener a salvo a su familia. En ese momento fue cuando un amigo le invitó a un seminario de Earl Shoaff

En dicho evento, conoció en persona al señor Shoaff. El joven Jim le mostró su situación económica y este decidió contratarle para ayudarle a salir de ella.

A partir de ese momento, comenzaría una formación de 5 años en la que el señor Shoaff le mostraría todas las claves necesarias para que Rohn alcanzase el éxito en su vida. El señor Shoaff se había convertido en el mentor de Jim Rohn.

Algunos de los principios más destacados que le enseñó, son: dar prioridad al crecimiento personal por encima de un mero trabajo, gastar menos de lo que se gana.

Tras 5 años de continuas enseñanzas, el señor Shoaff falleció a la edad de 49 años. El maestro había aparecido cuando el alumno estaba preparado y ahora, este estaba dispuesto a continuar con su legado.

Para la edad de 31 años Jim ya poseía una buena fortuna y una gran visión de negocio, que le permitiría alcanzar la libertad financiera.

En los años 60, decidió irse a vivir a Beverly Hills. Más tarde contaría su viaje en una reunión del Club Rotatorio local. En dicha reunión narró un cuento cuyo nombre era: *"El granjero de Idaho llega a Beverly Hills"*.

La reunión tuvo tanto éxito que decidió comenzar su carrera como orador público, contando la historia de cómo un joven granjero se convirtió en un hombre de éxito.

En 1963 comenzaría su carrera profesional como orador internacional.

En 1978 Mark Hughes fundador de la empresa Herbalife le propuso unirse a ella. Jim aceptó y se convirtió en embajador de Herbalife.

Con ayuda del señor Rohn, Herbalife se convirtió en una de las empresas multinivel de nutrición más importante del mundo.

Tristemente Jim Rohn murió el 5 de diciembre de 2009 por una fibrosis pulmonar. El señor Rohn falleció, pero su legado nunca lo hará. Sus enseñanzas cambiaron la vida de millones de personas de todo el mundo.

(conoce todo de mark hughes, s.f.).

Herbalife viene cambiando vidas desde hace más de 30 años. Nuestro fundador, Mark Hughes, tenía como sueño ayudar a las personas a mejorar su bienestar, a través de una nutrición balanceada y una oportunidad de negocio independiente, accesible para todos.

Mark fundó Herbalife en Los Ángeles, California – E.E.U.U. en 1980 y fue el primer Asociado Independiente dedicado a la venta de sus productos nutricionales; así inició una red de Asociados Independientes, entusiasmados por la nutrición Herbalife y que compartían su visión. Entre los años 1980 y 1990, Herbalife comenzó sus actividades en Canadá, Australia, Reino Unido,

Nueva Zelanda, México y España. A inicios de los años 90, se expande por Francia, Alemania, Israel, Portugal, República Checa, Hong-Kong, Italia, Japón y los Países Bajos. Luego se extendió a Venezuela, Argentina, República Dominicana, Bélgica, Polonia, Dinamarca, Suecia y las Filipinas. A mediados de los años 90, Herbalife inicia sus actividades en Rusia, Taiwán, Austria, Suiza, Brasil, Sudáfrica, Finlandia y Noruega. Más adelante, su presencia se extendió a Grecia, Corea, Chile, Tailandia, Indonesia, Lesoto, Botsuana, Namibia, Turquía y Suazilandia. En 1999 se establece en Jamaica, Islandia, India y la República Eslovaca.

Comenzando el 2000, Herbalife se expandió por muchos países de Centro y Sudamérica. Hoy nuestra compañía se extiende en más de 90 países del mundo. En abril de 2003, Michael O. Johnson se unió a la empresa como Director Ejecutivo (CEO). Johnson trabajó 17 años en Walt Disney Corporación, culminando su trayectoria como Presidente de Disney International y trajo a Herbalife una amplia experiencia de éxito consolidado como líder y administrador, incluyendo logros significativos en el desarrollo de empresas, operaciones globales, liderazgo de ventas, mercadeo e innovación de producto. En diciembre de 2004, la compañía efectuó una oferta pública y ahora sus acciones se cotizan en la Bolsa de Valores de Nueva York bajo el símbolo "HLF".

Capítulo III

Marco teórico

3.1 MOVIMIENTO

Cuando tratamos de fundamentar cualquier materia, se ha de establecer una sistematización conceptual, epistemológica y practica del campo de conocimiento objeto de estudio. Será preciso, en primer lugar, realizar una aproximación conceptual de la actividad física como núcleo esencial que configura esta investigación, analizar a su vez los diferentes términos que se encuentran asociados a este concepto y delimitar su contexto de desarrollo. El movimiento es el máximo exponentes que definen la vitalidad en el ser humano. Podríamos decir que el movimiento es la manifestación esencial de la actuación del hombre en el medio que le rodea existente desde los primeros comienzos de su existencia. Movimiento, ser y existencia están íntimamente unidos, de tal forma que está presente desde los primeros momentos de nuestra existencia, donde manifestamos la necesidad de movernos para expresar nuestra existencia. Inicialmente el movimiento del ser humano es espontaneo y carente de intencionalidad, junto a acciones reflejas de gran interés para la supervivencia del individuo. Pero toda esta serie de movimientos iniciales en el neonato supondrán la base principal para la constitución futura de los movimientos voluntarios a través de los cuales el hombre podrá modificar e intervenir en el medio que lo rodea, interaccionando de forma inteligente dentro

de su contexto. El ser humano, a través de los procesos de maduración ira abandonando los reflejos iniciales para transformarlos en movimientos conscientes y claramente dirigidos.

Es importante tener en cuenta, que la consideración y estudio del movimiento puede ser efectuada desde perspectivas muy variadas, según sean los objetivos a determinar. En este sentido, siempre existe una vertiente anatómica o estructural, que determina los elementos más importantes que intervienen decisivamente en la producción de movimiento en el hombre, como son los huesos, articulaciones, músculos, nervios y vasos sanguíneos que responden a una serie de causas físico mecánicas (Luttgens y Wells, 1985; Aguado 1993; Hainaut 1982; Corraze 1988) una vertiente fisiológica que centrara sus investigaciones en determinar las funciones principales de los diferentes órganos en la producción de cualquier movimiento una vertiente psicológica que intentara determinar las causas internas que hacen al hombre intervenir sobre el medio que le rodea (Flavell 1982) y una vertiente sociológica que explicara y dara justificación de las influencias del grupo social en las actividades que el hombre realiza (Le Boulch 1971; Alexander y cols 1980).

Según Donskoi y Zatsiorski 1988 las diversas variables que influyen en el movimiento del hombre le hacen convertirse en un fenómeno muy complejo a la hora de ser estudiado y analizado. Señalan textualmente que el movimiento como forma de existencia de la materia es tan variado como variado es el mundo. En este sentido citando a Federico Engels destacan la existencia de

formas sencillas de movimiento de la materia como son el movimiento mecánico, físico y químico, establecidas tanto en cuerpos vivos como inertes, y formas complejas de movimiento, como son el movimiento biológico y el social. La mayoría de las personas cuando hablan de realizar actividad física, ejercicio y deporte, piensan que es lo mismo. Sin embargo, es importante hacer notar las diferencias entre cada área para tener una idea más clara de lo que estamos practicando o queremos practicar en su momento.

De acuerdo a la organización mundial de la salud, la OMS, se define a la actividad física como cualquier movimiento corporal producido por los músculos esqueléticos que exija un gasto de energía.

Es decir que el solo hecho de moverse para barrer, lavar un baño, trapear, sentarse o pararse continuamente en el trabajo puede considerarse actividad física.

Ahora bien cuando se habla de ejercicio se trata de la actividad física planificada, estructurada y repetitiva que busca un fin como mejorar la condición física de la persona y estar más saludable.

Un ejemplo de hacer ejercicio es la caminata diaria durante un determinado tiempo, hacer una o dos horas de gimnasio o pasear en bicicleta en el parque.

(nuestra historia, s.f., s.f.)

Finalmente cuando se trata de practicar deporte se trata de la actividad física especializada con un carácter competitivo que requiere un entrenamiento físico diario y que está reglamentado.

Es aquí cuando hablamos de entrenar en un equipo de futbol, correr varias horas durante la semana para participar en un maratón, tener una rutina de natación para prepararse para una competencia.

Cualquiera de las formas anteriores de activación física que una persona realice le puede beneficiar para su salud.

Lo importante es que en su vida haya movimiento y no sea parte de las estadísticas de senderismo que hay en el mundo.

Los productos Herbalife nutrition no tienen como propósito el prevenir, aliviar, tratar o curar enfermedades, trastornos o estados fisiológicos. Herbalife nutrition recomienda consultar a tu medico antes de consumir cualquier producto Herbalife nutrition. Estos productos no son medicamentos.

Herbalife nutrition inicia sus actividades por primera vez en un país europeo, en el reino unido.

Jim rohn, filósofo de negocios y orador motivacional de renombre internacional, se une a Herbalife nutrition (nuestro fundador s.f., s.f.)

Cada vez son más evidencias científicas las que concluyen que un adecuado estilo de vida incide de manera significativa en la mejora de actividad física, siendo la actividad física uno de los parámetros que en mayor medida contribuyen a alcanzar y mantener unos niveles de desarrollo físico, psíquico y social acordes a la evolución y necesidades de cada persona.

El deporte es parte fundamental para el desarrollo integral de las personas, así mismo también favorece la relación social de cada una de las personas. Es decir hoy en día se reconoce la importancia de la actividad física porque en primer lugar el ejercicio es pilar básico o la prevención y tratamiento de diferentes enfermedades, y en segundo lugar porque juega un papel fundamental en la prevención y tratamiento del declive en la capacidad funcional que se suele comenzar a manifestarse de modo muy significativo a diferentes edades.

Existen evidencias que indican que el origen de los deportes clásicos se remonta al 4000ac.

Aproximadamente en el antiguo Egipto se encontraron herramientas, utensilios y estructuras que son precursores del deporte que hoy se practican como el lanzamiento de jabalina y el salto en alto.

El deporte es una práctica reproductora de la competición, la ley del más fuerte de marginación y de exclusión social no es en todos los aspectos ni en todos los deportes, pero en la mayoría se pueden encontrar estos casos.

El deporte es un invento del siglo XVIII, antes solamente se podía hablar de la actividad física y juegos.

Los hombres primitivos realizaban el deporte en las tareas diarias como correr, nadar entre otras actividades.

Los juegos olímpicos fueron creados por los griegos ya que para ellos era una parte muy importante de su cultura, tuvieron lugar en el año 776 ac. Duraban

únicamente seis días y constaban de pocas pruebas deportivas: combates, carreras hípicas, carreras atléticas entre los participantes.

Aunque no fueran los actuales juegos olímpicos, si empezaban a tomar forma de lo que conocemos. El primer deporte que se creo fue el rugby, en los comienzos del castellano ya existía la palabra deporte con la significación de distracción y juego. (portilla 2015, s.f.).

La evolución del deporte las formas del deporte habrían ido evolucionando conforme evolucionaba la sociedad, anterior mente descrita, adaptándose a la sociedad, reflejando esas características y reforzando en sus miembros esos principios de organización social. Más que un cambio de unos a otros deportes distintos según el grado evolutivo del grupo o sociedad, sería un cambio en las formas, de los miembros o parecidos deportes. La mayoría de las personas cuando hablan de realizar actividad física, ejercicio y deporte, piensan que es lo mismo. Sin embargo, es importante hacer notar las diferencias entre cada área para tener una idea más clara de lo que estamos practicando o queremos practicar en su momento.

(davalos 2016 , s.f.)

Herbalife es un complemento alimenticio que optimiza la nutrición humana, desintoxica y aporta todas las vitaminas y minerales que el cuerpo necesita para estar en su mejor condición física. Herbalife también es ideal para los deportistas ya sean aficionados o profesionales.

Los productos Herbalife son autorizados por el comité olímpico internacional y varios deportistas de fama mundial lo utilizan como por ejemplo Rafael Nadal, Attila Vajda medalla de oro de kayak en pekin. Todos nos hemos quejado alguna vez de cansancio, sueño, falta de fuerzas todos hemos tomado vitaminas y minerales como Beroca, supradin, dynamisan, magnesio.

Con Herbalife no hace falta un solo batido diario nos da todos los elementos nutritivos necesarios, y nos permite de conservar un peso estable. Dos batidos permiten perder peso y para aquellos que tienen la suerte de ser demasiados flacos tres batidos diarios además de la comida que siempre comen les permiten engordar es decir de ganar peso y volumen pero aumentando la masa muscular, no llenándose de grasa. Está enfocada en la apropiación y el amor del empleo por la compañía por medio de un trabajo de por vida con gran énfasis en el bienestar del empleado. Herbalife busca que el empleado tenga un trabajo fijo y que el cliente tenga un producto satisfactorio, además tiene como objetivo la productividad máxima mediante la venta y compra de productos.

Herbalife tiene derecho a asistir a conferencias, charlas motivacionales, platicas informativas de nutrición y de comercio de esta manera se piensa que el empleado estará cada día más satisfecho con su labor en Herbalife.

3.2 NEGOCIO TRADICIONAL

Para el desarrollo de la investigación es necesario hacer referencia cómo funciona una compañía tradicional. Primeramente se tiene que diseñar y desarrollar el producto, luego se busca un costoso equipo de ventas, agencias

publicitarias, luego la distribución tradicional a través de los canales usuales como: mayoristas, minoristas, vendedores, etc., todo esto implica sueldos de empleados, alquiler de locales es decir requiere de grandes inversiones en publicidad para llamar la atención del cliente; en cambio mediante este sistema la forma de vender los productos es totalmente diferente, aunque todavía haya que diseñar y desarrollar el producto es allí donde la similitud termina, pero en vez de mercadear y hacer publicidad la empresa selecciona un grupo de personas entusiastas que darán a conocer el producto. El pilar bajo el cual funciona este modelo de negocio es distribución, el 80% del costo de un producto se va en gastos de distribución, mas solo el 20% son de fabricación, es por ello que la mayoría de personas más ricas en el mundo están en el sector de la distribución, en lugar de la manufactura.

3.3 NEGOCIO MULTINIVEL HERBALIFE.

Desde su fundación en 1980, Herbalife (NYSE: HLF) ha utilizado su modelo de negocio de mercadeo en red para ofrecer una oportunidad de invertir y comenzar su propia negocio (negocio con sistema), a cientos de miles de personas alrededor del mundo. Su modelo de negocio es uno de los más atractivos y está al alcance de personas de bajos recursos, en áreas del mundo en las que existen pocas opciones de empleo. De hecho, Herbalife tiene más de 120 mil miembros en América Latina (donde los ingresos son mucho más bajos, y la desigualdad es mucho mayor que en EE.UU.). Desde que se unieron a Herbalife, miles de personas ya contribuyen con la economía de Perú. Es una

buena forma de hacerlo. De otro modo, no podrían tener la oportunidad de contribuir. Estos miembros de Herbalife están impactando de forma positiva la economía peruana. Ya sea que estén comprando productos de nutrición con descuento para uso personal, o hayan comenzado sus pequeños negocios para vender productos a otros. (Si estos fueran empleados de tiempo completo de una sola empresa, formarían parte de la fuerza laboral del sector privado de Perú). Por todo ello, es necesario realizar el presente trabajo de investigación para tener un conocimiento verídico del funcionamiento, influencia e impacto del negocio multinivel en el nivel de ingresos de los asociados de la empresa Herbalife en la ciudad de Puno. El negocio multinivel Herbalife se define simplemente como el movimiento de productos y/o servicios que va desde el fabricante hasta el consumidor final a través de una red de distribuidores independientes. La publicidad que maneje esta industria es la recomendación, esta tiene su base en la confianza y la honestidad que se da entre amigos y conocidos, este modo resulta ser el método más poderoso porque se basa en que los consumidores satisfechos son los que recomiendan a través del boca a boca, compartiendo el conocimiento sobre los productos y servicios que les han traído beneficios.

Este sistema del negocio multinivel Herbalife se basa en el mercado en red, es decir la distribución de productos y servicios directamente desde el fabricante al consumidor final. La empresa se vuelve un gran pulpo donde cada distribuidor es un tentáculo con la posibilidad de convertirse en otro pulpo. Más de 7

billones de dólares se distribuyen cada año en el mundo utilizando la estructura llamada venta directa o sistema de referidos, el cual los representantes que ofrecen estos productos a otros son pagados a través de un plan de compensación basado en el sistema de redes de mercadeo, los productos distribuidos en las redes de mercadeo son conocidos por ser únicos, de la más alta calidad y respaldados por garantías.

Ahora bien partiendo de la importancia del mix de marketing, la distribución llega a ser uno de los puntos más importantes que le permitirá al consumidor tener el producto a disposición de éste, estimulando su adquisición. La distribución trata de cómo hacer llegar físicamente el producto al consumidor. El punto de partida del canal de distribución es el productor. El punto final o de destino es el consumidor. El conjunto de personas u organizaciones que están entre productor y usuario final son los intermediarios.

Hay una forma alterna de distribuir los productos y se llama negocio multinivel, mediante este sistema de distribución la compañía fabricante se ahorra la publicidad, la cadena de distribución y el servicio de post-venta. Este es un negocio real, llevando los productos y servicios directamente desde el fabricante al consumidor final, sin intermediarios. El negocio multinivel al basarse en la red de contactos, no requiere de grandes gastos de promoción ni de mantenimiento de locales comerciales. El mercado en red también ha tomado el nombre la franquicia de la gente, porque permite iniciar un negocio que posee el potencial para un éxito extraordinario con una inversión pequeña y

un mínimo riesgo. Los beneficios son muchos comparados con el negocio tradicional. Sin embargo pese a sus ventajas la mayoría de las personas que inician en un negocio basado en el hogar fracasan. A los negocios que tienen un modelo distinto al tradicional no les dan la debida importancia como para poder crecer económicamente, llegan a creer que por tratarse de una inversión baja, al negocio hay que tratarlo como algo insignificante. Estadísticamente se afirma que de c/100 personas que se jubilan el 93% se jubilan en la pobreza, el 6% tienen un ingreso que les alcanza justo para vivir, únicamente el 1% llega a tener una independencia financiera, si se ha optado por un trabajo tradicional, y en el lapso de 30 a 40 años. En el negocio del multinivel todas las personas son socias, esto implica que tienen la misma oportunidad de ganancia y de crecimiento haciendo esto un negocio atractivo.

3.4 CRISIS ECONÓMICA MUNDIAL Y EL NEGOCIO MULTINIVEL.

Entre los principales factores causantes de la crisis, están los altos precios de la materias prima, la sobre valorización del producto, una crisis alimentaria mundial, una elevada inflación planetaria y la amenaza de una recesión en todo el mundo, así como una crisis crediticia, hipotecaria y de confianza en los mercados. Los expertos en mercadotecnia consideran que no se trata de una verdadera crisis, sino que es una oportunidad de crecer y tener nuevas ideas dado que el término crisis carece de definición técnica precisa pero está vinculado a una profunda recesión. Se dice que mientras crece el desempleo a nivel mundial, el negocio multinivel continúa generando oportunidades y

brindando soluciones a millones de personas desempleadas. El negocio multinivel es un sistema económico de alta integridad con soluciones globales para algunos problemas sociales apremiantes, como lo son por ejemplo en algunos países del tercer mundo. Gracias al sistema eficiente y sus estrategias, el negocio multinivel ha llegado a contribuir para que miles de personas logren romper el ciclo de pobreza en sus vidas. Mientras las cifras del desempleo continúan subiendo a nivel global, las cifras de ingreso a las filas de los nuevos profesionales continúan incrementando a cada año, 65 millones de personas están involucrados con el negocio multinivel a nivel mundial. La industria del negocio multinivel ha sobrepasado los US\$ 114 billones en ventas anuales. Únicamente en Norte América las ventas han alcanzado los US\$ 34 billones. Las empresas de venta directa siguen creciendo en volumen y facturación alrededor del mundo, también este fenómeno ocurre en Latinoamérica pese al colapso que varias economías están viviendo como las de Venezuela, Argentina y Uruguay. La venta directa parece fortalecerse más y más en momentos difíciles, de crisis y depresiones. Tal vez sea porque es un sistema de comercialización que está relacionado con las emociones, más allá de las remuneraciones que puedan obtener a partir de sus ventas. Las organizaciones de Venta Directa como Avon Cosmetics, Amway, Herbalife, Reino, Tsu, Mary Kay, Tupperware, Círculo de Lectores, Omnilife y muchas otras que operan el continente con éxito desde hace muchos años, cuentan con verdaderos “ejércitos” (que cuentan con más de cien mil representantes y en casos

especiales como el de Omnilife de México con casi tres millones de distribuidores) de vendedoras y vendedores que hacen frente al día a día con éxito, sean cuales sean las dificultades que el mercado les presenta.

3.5 EL NEGOCIO MULTINIVEL EN PERÚ.

Las redes de negocio multinivel en Perú, se han proliferado de forma sorprendente, aunque aún no hay datos específicos sobre la cantidad de personas que están involucradas en Perú de forma directa.

Este modelo de distribución de productos ha ido cobrando relevancia durante los últimos años en todo el mundo, y el Perú, no ha sido ajeno a esto. Hoy día, muchos negocios de ventas directas operan legalmente en diferentes partes del mundo. En el Perú existen ya muchas empresas que se dedican a vender sus productos usando este sistema, aunque la mayoría de estas empresas no son peruanas pero que se han posicionado en el mercado, para la venta de sus productos y servicios. Se detallan algunas de estas empresas que se encuentran en Perú. Herbalife International, Grupo Omnilife y Prolife que es una compañía de origen peruano que inició sus operaciones a fines del 2004 en pleno auge de la industria de marketing multinivel en el Perú. Sus productos están dedicados íntegramente al campo de la salud y bienestar.

El comportamiento se enfoca en la organización formal e informal, se basa en las relaciones interpersonales, la concepción de que el hombre es un ser individual y social, se basa principalmente en la pirámide de maslow ya que el empleado busca la autorrealización en un equilibrio económico y espiritual. Es

asi como los incentivos buscan a empleados satisfechos, es decir cuando una persona que aun no se ha asociado ve a un socio mayorista de Herbalife con los distintos premios, puntos, viajes acumulados, le llamara la atención e inmediatamente iniciara su plan de negocios.

La teoría de la empresa se basa en la teoría de las expectativas de Vroom victor h. Vroom 1964 afirma que una persona tiende a acumular de cierta manera con base en la expectativa de que después del hecho, se presentara un resultado atractivo para el individual.

La cantidad de actividades involucradas en el diseño, producción, venta y distribución de un producto o servicio son elementos vitales para la generación de la ventaja competitiva. Entonces la efectividad operacional significa ejecutarlas mejor que los demás depende así, de su oportunidad, de su dependencia de pocos procesos, con un margen mínimo de defectos para lograr la superioridad frente a la competencia.

El propósito del posicionamiento estratégico es lograr la ventaja competitiva a través de mantener lo que diferencia de una compañía de otra. Esto es acumular diferentes actividades de la competencia o ejecutar actividades similares de manera diferente. Se describen tres principios claves que se deben observar en el posicionamiento estratégico. La estrategia radica en la creación de una posición única y de valor, que involucra la gestión de un conjunto de actividades significativas. la posición estratégica emerge de tres fuentes distintas.

Satisfacer pocas necesidades a una gran cantidad de clientes.

Satisfacer una amplia gama de necesidades a unos pocos clientes.

Satisfacer una amplia gama de necesidades a muchos clientes en un nicho del mercado.

3.5.1 JUICIO PARA COMPETIR

La estrategia necesita de buen juicio para competir, es decir, diferenciar lo que no se debe hacer. Algunas actividades son incompatibles así la meta de un área puede ser realizada solo a expensas de otra. La estrategia está inmersa en los procesos de la compañía. Esta sintonía se obtiene a través de la interacción de los procesos y la consolidación de unos con otros.

Ajustar la gestión de la ventaja competitiva y mantenerla cuando los procesos mutuamente buscan su sinergia en su interacción unos con otros, conlleva a que la competencia no logre con facilidad imitar. Los empleados necesitan el liderazgo sobre como interiorizar la estrategia de posicionamiento. Este trabajo de análisis el cual identifica un grupo objetivo de clientes y sus necesidades de servicio necesita de la disciplina de la habilidad de establecer límites y de una comunicación transparente. Así claramente la estrategia y el liderazgo están íntimamente relacionados.

En Ecuador el 60% de las mujeres y el 40% de los hombres tienen alguna forma de sobrepeso y dolencias de salud.

La Educación Física utiliza al deporte como un medio fundamental para lograr sus propósitos. Mediante su realización práctica los estudiantes reciben influencias físicas, psíquicas e intelectuales que proporcionan y condicionan cambios estructurales y funcionales en el organismo, así como se crean las condiciones favorables para desarrollar el valor, la disposición, el dominio propio, la disciplina, perseverancia, y el colectivismo entre otros.

3.5.2 ESTRATEGIA

La palabra estrategia se deriva del término griego *strategos*, que proviene del ámbito militar. *Strategos* se relaciona con la organización y planificación de campañas militares con el objetivo de lograr ciertas metas, lo cual están relacionadas con derrotar al enemigo. La estrategia empresarial se adapta a ideas de la estrategia militar para establecer que una empresa o negocio debe especificar sus objetivos, desarrollar planes de acción y asignar sus recursos para cumplir con tales objetivos. (Fundamentos de Estrategia Empresarial – Tarziján, 2013).

3.5.3 ESTRATEGIAS CLAVES PARA UN NEGOCIO PEQUEÑO.

Lo primero que debe saber un propietario de un negocio pequeño es que es necesario realizar una serie de métricas que ayuden a medir el progreso del negocio, muy aparte de la necesidad de tener un plan. Por otra parte, el propietario necesita comprender cómo es que su producto o servicio que ofrece encaja en el mercado y cómo los hace saber a sus potenciales clientes. Para un

mejor entendimiento, he aquí las estrategias clave que ayudan a pequeños negocios a tener éxito (Negocio y Emprendimiento, 2017).

3.5.4 VENTA

Es un proceso comunicativo en el que el vendedor da conocimiento e información al comprador del producto y/o servicio que ofrece un negocio para convencer al cliente de la compra de dicho producto/servicio, en otras palabras es la transferencia de bienes y servicios de los que producen a los que se benefician con su uso. La venta es un acto que todos realizan a diario tanto los profesionales, como no profesionales, pero se requieren ciertas habilidades educativas y persuasión por parte del que habla. (Ventas para Dummies, 2014).

3.5.5 ADMINISTRACIÓN DE VENTAS

Hoy en día los negocios deben saber administrar sus procesos de venta, que se define como: “El proceso personal o impersonal de ayudar y/o persuadir a un cliente potencial para que compre un artículo o un servicio o para que actúe favorablemente sobre una idea que tiene importancia comercial sobre el 26 vendedor” (El Comité de Definiciones de la American Marketing Association). Este concepto se relaciona con la administración de la unión de varias personas y procesos para un fin común que son las ventas. Gracias a los cambios e innovaciones que se requieren para hacer un negocio, las ventas han estado evolucionando a medida que pasa el tiempo, como ser en: la adición de servicios, la desregulación y cambios en las perspectivas administrativas. Los elementos clave para un proceso de ventas son: 1) la preparación para atender

a los clientes actuales y potenciales, 2) la concertación de la visita eligiendo el medio de comunicación de acuerdo al cliente, 3) el contacto y presentación para el intercambio de información y despertar el interés en el cliente. 4) el sondeo y necesidades para explorar la verdadera necesidad y decidir la actitud para realizar la venta, 5) la argumentación para explicar los beneficios y ventajas que ofrece el producto y servicio, 6) las objeciones para manejar las negativas o peros de un cliente y, 7) el cierre para concretar la venta. (La Administración de Ventas, 2018)

El deporte dota la Educación Física de numerosos recursos contribuyendo a darle solución a sus fines y tareas. La complejidad de los movimientos y desplazamientos en el deporte y las múltiples variantes técnicas, tácticas y de reglas posibilita el más amplio desarrollo de la cultura del movimiento, y los valores psíquicos, éticos y sociales.

Entre los deportes que con mayor frecuencia forman parte de los currículos de Educación Física se encuentran: Atletismo, Natación, Fútbol, Baloncesto, Balonmano, Voleibol, folclor y gimnasia. Como parte del programa de Educación Física los deportes se enseñan en tres fases clasificadas en Iniciación deportiva, consolidación y perfeccionamiento, lo cual se relaciona con los niveles de la enseñanza general, superior y los ciclos o grados que se cursan. El desarrollo de estos deportes concebidos como básicos, posibilitan además el desarrollo de otros deportes pues existen movimientos, desplazamientos, habilidades motrices deportivas rectoras y conocimientos que

guardan relación con características similares de otros deportes. Desde las edades preescolares comienza la Educación Física a influir en el desarrollo del niño propiciándoles, mediante el juego, el descubrimiento de nuevos conocimientos, habilidades y hábitos y la formación de la postura, del ritmo y de rasgos importantes de la personalidad.

La educación Física basa gran parte de su contenido de enseñanza a través del juego y por otro lado la iniciación deportiva se desarrolla casi plenamente a través de las actividades lúdicas. Quiere decir esto que el juego constituye la vía más valiosa para educar, aprender a desarrollarse, ejercitarse y dominar los elementos fundamentales de la técnica y las reglas de los diferentes deportes. El juego como medio de la educación física debe aparecer en todo el programa de estudio a través de sus diversas modalidades, mediante juegos para el desarrollo de determinadas habilidades, capacidades y conocimientos, juegos pre deportivo y juegos deportivos. En los últimos años en la ciudad de Mar del Plata se han producido muchos y variados fenómenos relacionados con el desarrollo de la actividad física, entre los cuales podríamos destacar:

El importante aumento en la cantidad de personas practicantes: la concientización acerca de, lo bueno y positivo, de los efectos de la correcta realización de ejercicio parece haberse instalado en la población de la ciudad.

La importante influencia del marketing dentro de la actividad: es imposible negar la gran presión, ya sea positiva o negativa, que los medios masivos de comunicación ejercen sobre el público en general.

la proliferación de centros promotores: en la actualidad la oferta de centros y actividades es tan variada como, público consumista se puede hallar, ya sea dentro de una infraestructura determinada, o en algún punto neurálgico de la ciudad (como por ejemplo la costa). el aumento de los centros de capacitación para aquellos aspirantes a convertirse en profesionales de la actividad, los cuales poseen una gran y variada oferta de cursos de distinta índole Y por el último se referencia al, fenómeno, que es motivo de este trabajo: El proceso migratorio que realizan los deportistas recreacionales dentro de la actividad: cuando se acerca la primavera aumentan en número y frecuencia su presencia en los gimnasios, para luego decrecer, y en muchos casos desaparecer, nuevamente pasado el verano.

La actividad física históricamente ha estado en una relación proporcional con el valor imperante de cuerpo en determinadas épocas, por ejemplo, en tiempos primitivos, el hombre debía sobrevivir en ambientes hostiles, donde imperaba la ley del más apto por lo cual debía desarrollarse y mantener un buen estado físico; con el correr de los tiempos esta necesidad de aptitud física fue perdiendo importancia y el ser humano se ha adaptado a prácticas, contrarias a su naturaleza, que le han conducido a mantenerse en un estilo de vida sedentario, aun así, hoy en día una “buena” forma física, puede conseguirte un mejor empleo o brindarte un determinado status social, esto se da por un sobredimensionado valor único de belleza imperante . Como explicitan Christopher J. Hass, Matthew S. Feigenbaum y Barry A. Franklin; en su trabajo

“Prescripción del entrenamiento de la fuerza para poblaciones sanas”¹ ; aunque existen beneficios de protección de la salud documentados, conferidos a la actividad física regular, la mayoría de los individuos de todas las edades no son físicamente activos a un nivel suficiente para el mantenimiento de la salud. Este se debe a una falta de interés de los mismos por la actividad física, o que en alguna ocasión han pertenecido a un proceso de entrenamiento y por diferentes causas lo han abandonado. Consecuentemente un gran objetivo de salud pública es mejorar los niveles colectivos de salud y aptitud física de todos los individuos. Cuando se prescribe un programa de entrenamiento de la fuerza, el entrenador de aptitud física, debería considerar el estado individual actual de salud y aptitud física, los objetivos, el acceso al equipo apropiado y el tiempo disponible para el entrenamiento, algo que parece no suceder, ya que la mayoría de las personas que ingresan a un plan no obtienen dichos beneficios y abandonan la práctica dentro de los 3 primeros meses. Lamentablemente esto ocurre de forma sistemática ya que es innumerable la cantidad de personas que al poco tiempo de haber comenzado un plan de entrenamiento, abandonan el mismo sin haber cumplido con los objetivos puestos al comenzar. Las causas que podrían contribuir a que dicho fenómeno suceda son tan variadas como deportistas haya, el motivo de este trabajo es contribuir a dilucidar cuales son las causas que producen la falta de continuidad y frecuencia en deportistas recreacionales mujeres de 20 a 35 años en la ciudad de mar del plata. Antes de

comenzar con el desarrollo de los contenidos de este trabajo, nos situaremos y centraremos en la ciudad donde se desarrolló dicha investigación.

3.6 REALIZACIÓN DEL DEPORTE

La realización de deporte, las ventajas y beneficios que trae desarrollar esta actividad, también logra ser adecuada para que se realice en las clases de educación física y deportes, donde son necesarias por el programa institucional, por eso se propone fomentar el deporte en los estudiantes de esta sede por medio de las tecnologías de información y comunicación. El término contenidos se refiere a los objetos de enseñanza aprendizaje que la sociedad considera útiles y necesarios para promover el desarrollo personal y social del individuo. Cabe poner de manifiesto la estrecha relación que debe existir entre las distintas capacidades que los objetivos pretenden desarrollar y los contenidos concretos que se van a utilizar para tal fin. De este modo, los contenidos dejan de ser fines en si mismos y se convierten en medios para conseguir los objetivos. Para Blázquez 1997 los contenidos en el deporte son el conjunto de habilidades y destrezas motrices, conceptos y actitudes concretas que constituyen los potenciales desencadenantes de un desempeño motriz eficiente para el desarrollo socializador de los alumnos.

3.6.1 TIPOS DE CONTENIDOS

Los contenidos, es su estructuración, han de contemplarse desde una triple visión: el ámbito de los hechos y conceptos, el de los procedimientos y el de actitudes, valores y normas. Esta visión integrada de los contenidos, según la

cual el aprendizaje de los conceptos supone, simultáneamente el de los procedimientos y valores implicados, es coherente con el desarrollo armónico de la persona, que constituye uno de los objetivos básicos de la educación. Aunque aparezcan presentados en núcleos o bloques de contenidos, el equipo docente tiene el compromiso de idear nuevas formas de organización en consonancia con la propuesta integral interdisciplinariedad, transversalidad del modelo educativo. Los contenidos, es su estructuración han de contemplarse desde una triple visión el ámbito de los hechos y conceptos, el de los procedimientos y el de actitudes, valores y normas. Esta visión integrada de los contenidos, según la cual el aprendizaje de los conceptos supone, simultáneamente el de los procedimientos y valores implicados, es coherente con el desarrollo armónico de la persona, que constituye uno de los objetivos básicos del deporte.

(blazquez d., 1994).

3.6.2 EL DEPORTE PROFESIONAL DESDE LA SOCIOLOGÍA

Abordaremos los cambios que se están produciendo en el deporte europeo y español como industria del espectáculo y las características fundamentales del mundo profesional de los deportistas y entrenadores que se integran a él.

3.6.3 TRANSFORMACIÓN DEL ESPECTÁCULO DE DEPORTE PROFESIONAL.

Las décadas de los ochenta y noventa del siglo XX vieron un proceso de transformación acelerada del deporte. Esta transformación tiene dos vectores que siendo relativamente independientes, actuaron de forma conjunta en la generación de un nuevo modelo la mediatización del deporte y su mercantilización. Por un lado, el deporte quedo definitivamente integrado en el complejo mediático con la generalización de las retransmisiones y la programación deportiva. Por otro lado, el deporte adopto un enfoque empresarial de su gestión, centrándose en la explotación comercial de su producto. Ambos fenómenos fueron simultáneos y se retroalimentaron, dando lugar al deporte mediatizado y mercantilizado que conocemos hoy en día y que se conoce como deporte espectáculo.

Evidentemente estos cambios afectaron profundamente al futbol profesional europeo y al español. Esos cambios tuvieron lugar además fundamentalmente en el periodo de tiempo analizado en esta investigación, por lo que proveen de un contexto para la transformación táctica de la defensa individual a la zona, y permiten entender mejor el momento en el que se produce y el sentido de dicho cambio. Por ello, pasaremos a estudiar en detalle el cambio en el caso del futbol profesional europeo, con especial detalle para el caso español.

En primer lugar, tuvo lugar la transformación en muchos países de los clubes deportivos tradicionales en sociedades anónimas y su organización en torno a ligas profesionales más o menos independientes de las federaciones, en el

caso español con el surgimiento de las sociedades anónimas deportivas y la liga de fútbol profesional.

En segundo lugar, por la conversión del futbolista en trabajador asalariado de pleno de derecho y el fin del derecho de los mecanismos de retención. El proceso en España se generó en España a partir de las luchas sindicales del sindicato de deportistas mientras que a escala europea se hubo de esperar a la sentencia Bosman de 1995, que declaró ilegales los mecanismos de retención e instituyó la libertad de movimientos a escala europea. Todo ello tuvo como consecuencia el aumento de la libertad y capacidad negociadora de los futbolistas, también de sus salarios y finalmente de su movilidad, todo lo cual les hizo perder su arraigo en las comunidades, convertidos en estrellas mediáticas internacionales.

En tercer lugar, esas estructuras profesionalizadas se encontraron con la aparición de los nuevos operadores privados de televisión, que generaron un aumento exponencial de los ingresos por retransmisión, y directamente relacionado con ello, un aumento de los ingresos por patrocinio. El caso paradigmático en España fueron los contratos firmados por la LFP con los canales automáticos y canal. Todo ello dentro de una nueva estrategia de búsqueda de nuevas fuentes de ingresos que llevan también al desarrollo del deporte y que en último término hace que los clubes dependan más de estos conceptos que de las tradicionales taquillas.

En cuarto lugar al mismo tiempo se produce un cambio en el perfil del público, primero porque la moderación de los estadios y la conversión de todas las plazas en sentadas provocada por los casos de violencia y las tragedias como la del deporte hace más cara la asistencia al campo, fomentando un consumo familiar y de clase media y en segundo lugar porque el crecimiento de las audiencias televisivas cambia el protagonismo desde las gradas de los estadios hasta los salones de las caras.

3.6.4 LA NORMALIZACIÓN DE STATUS LABORAR DE LOS DEPORTISTAS

A la gestión semiamateur y escasamente profesionalizada de los clubes le correspondía una similar relación con los deportistas. El profesionalismo se impuso en muchos países por ejemplo desde muy primera hora en Inglaterra donde el deporte abrió en 1888. Otros países especialmente del norte de Europa mantuvieron el amateurismo hasta después de la segunda guerra mundial e incluso más allá como fue el caso de Alemania y los países nórdicos fundamentalmente.

3.7 ANTECEDENTES DEL HERBALIFE.

Las redes sociales en la actualidad son consideradas como una herramienta altamente útil para muchas organizaciones debido a que les permite promocionarse de manera efectiva y a muy bajo costo. Angulo nos hace referencia que las redes sociales ofrecen grandes oportunidades en el área de

marketing debido a que las empresas buscan maximizar las relaciones con sus clientes, no solo captarlos, también conservarlos y fidelizarlos. La autora también hace mención de la importancia que tienen las redes sociales como herramienta de marketing por la facilidad de comunicación que brindan estas y lo económicas que son. Las redes sociales se consideran actualmente como una parte específica de la estrategia de marketing en este caso de las universidades privadas en Lambayeque, de este modo se pretende ir hacia donde el cliente va, para poder acercarnos a él y conocerlo cada vez más por esta razón es fundamental participar y estar a la vanguardia de los cambios y tendencias del entorno.

Es dentro de las redes sociales que vemos surgir una posibilidad de interacción mutua con el mercado, y que podemos reconocer claramente en el contenido que presenta la red social uno de los ejemplos más claros, vendrían a ser Facebook la red social que cuenta con más usuarios en el mundo y que de alguna manera viene a ser parte ya de un medio informativo para cada usuario. Esta información o contenido que se viene mencionando, tiende a vincular y atraer a los usuarios para que estos puedan interactuar con él, mediante el aporte voluntario de sus opiniones y comentarios son estas últimas las que dan vida a la red social, debido a la información que circula en dichas opiniones y comentarios que sirve de cierto modo para poder tener una perspectiva del mercado dentro del mercado de Herbalife.

Lo que hoy en día es la industria multinivel nos demuestra el surgimiento económico y el potencial de las empresas que van aplicando este tipo de estrategia de marketing; según lo describe Flores (2010), hace una descripción sobre la efectividad que representa la aplicación del marketing multinivel o mercadotecnia en red; en empresas que cuentan con muchos años de experiencia y posicionamiento dentro del mercado; como lo son Herbalife y omnilife.

La afiliación de individuos comunes, implica la realización de ventas personales las cuales son entendidas como procesos de comunicación interpersonal en la cual, el vendedor intenta ayuda o convencer a posibles compradores para que adquieran el producto o servicio de la compañía, o apoyen a una idea.

3.7.1 HERBALIFE.

Los productos Herbalife suministran todos los nutrientes balanceados que el organismo necesita a diario. Las personas que lo deseen pueden perder el exceso de peso reduciendo el exceso de calorías sin sacrificar importantes nutrientes como proteínas, potasio, hierro y vitaminas. El resultado es que se sienten de la mejor forma posible mientras pierden el exceso de peso y de centímetros. También es ideal para aumentar la masa muscular de los deportistas mientras reducen su porcentaje de grasa corporal. En el caso de niños, mujeres embarazadas y enfermos, el programa Herbalife es ideal para mejorar el nivel nutricional de quienes lo consumen.

3.7.2 NUTRICIÓN CELULAR.

Nutrición Celular es un programa nutricional diseñado para que las células de nuestro cuerpo las unidades de vida más pequeñas se encuentran nutridas al máximo.

Esto permite a las células crecer, repararse, y realizar sus funciones con la máxima eficacia posible. El resultado es que nos sentimos mejor, y somos más capaces de prevenir y luchar contra las enfermedades e incluso controlar nuestro peso si fuera necesario.

Capítulo IV

Análisis de resultados.

4 DIFERENCIA ENTRE DEPORTE Y EJERCICIO FÍSICO.

Muchas veces hablamos de beneficios del deporte sin saber que de lo que estamos hablando es de ejercicio físico. Así que vamos a explicar primero la diferencia entre uno y otro.

Según la OMS (Organización Mundial de la Salud) cualquier movimiento corporal que implique gasto de energía se denomina actividad física. Cualquier acción que exija un gasto de energía por encima del metabolismo basal, que es la energía necesaria para que el cuerpo realice las funciones básicas. De esta forma, por el simple hecho de moverte cuando bajas a tirar la basura o vas a hacer la compra, ya estás haciendo actividad física.

Cuando hablamos de ejercicio físico nos referimos a una actividad planificada y estructurada y que, además, cumple un objetivo: mejorar tu condición física y sentirte más saludable. Ir al gimnasio regularmente, planificar andar más de 30 minutos diarios o salir en bici se consideran ejercicio físico.

Y, por último, el deporte. Se trata de una actividad física especializada, que necesita que te entrenes, que tiene un carácter competitivo y que, además, se rige por unas normas. Para que nos entendamos: salir a correr a menudo es ejercicio físico, pero salir a correr para prepararte para un maratón o durante los entrenos de un equipo de baloncesto es hacer deporte.

4.1 EJERCICIO FÍSICO Y SALUD.

Nadie te discutirá que el ejercicio físico contribuye a mejorar la salud. De hecho, además de prevenir ciertas enfermedades como la hipertensión o la osteoporosis, también ayuda a generar bienestar mental y mejorar la autoestima.

4.1.2 BENEFICIOS DEL DEPORTE.

Cuando te hablamos de los beneficios del deporte, en nuestro caso nos referimos más a los beneficios de realizar ejercicio físico, que es a lo que nos dedicamos. Pero aunque nuestra especialidad es el ejercicio físico, también le dedicamos un pequeño espacio al deporte. Nuestra sala de squash está pensada para aquellas personas a las que les gusta entrenar en compañía, con un poco de competición y un reto en común (ganar al otro). Además, nuestro pabellón acoge diariamente a ligas de fútbol, de baloncesto e incluso rítmica. Todos ellos deportes en los que además de mejorar la forma física, también se potencia la visión estratégica, el compañerismo, las relaciones sociales y, por supuesto, la diversión. Todo ello siempre dentro de un marco de normativas que rige el funcionamiento del juego o de la disciplina.

Así pues, algunos de los beneficios del deporte o del ejercicio físico son:

- Mejora la forma y la resistencia física en general. Además, regula la presión arterial y ayuda a mantener una buena densidad ósea.

- Consigue que mantengas un buen peso corporal y mejora tu tono y fuerza muscular.
- Mejora la flexibilidad y fortalece tus articulaciones.

Más allá del aspecto o forma física los beneficios del deporte y el ejercicio también son a nivel mental, ya que el cuerpo segrega endorfinas, las llamadas hormonas de la felicidad.

- Aumenta la autoestima y reduce el aislamiento social o la depresión si los hay.
- Rebaja la tensión y el estrés, te ayuda a relajarte y, ¡atención! seguro que dormirás mejor.
- Disminuye la agresividad, la ira y la angustia.

4.1.3 EL DEPORTE ES PARA TODO EL MUNDO.

La vida activa, con entrenamientos repartidos a lo largo de la semana, es una rutina apta para todo el mundo. No solo los deportistas necesitan pasar por el gimnasio para poder mejorar sus marcas. Las personas de a pie también requieren de un mínimo de actividad física con el fin de potenciar su salud.

Los niños, los adultos y las personas mayores necesitan hacer deporte. Tanto es así, que los médicos aseguran que el ejercicio físico es fundamental para poder llevar una vida sana. No solo a nivel físico, sino también en el plano que ver con la salud mental. El deporte ayuda a mejorar nuestra condición física, pero también potencia la memoria, la concentración y la agilidad mental.

4.1.4 BENEFICIOS DEL DEPORTE PARA LA SALUD.

Todos sabemos que el sedentarismo es uno de los principales enemigos de la salud. Nuestro cuerpo ha sido diseñado para estar en movimiento, y los músculos requieren de activación física para mantenerse fuertes. De hecho, muchas enfermedades se pueden prevenir llevando una rutina deportiva adecuada. Para conocer a fondo los beneficios del deporte para la salud, vamos a diferenciar entre las ventajas físicas y mentales que esta práctica tiene para el ser humano.

4.1.5 BENEFICIOS FÍSICOS DE LA ACTIVIDAD FÍSICA.

Mejora la forma física y la resistencia.

Regula la presión arterial.

Ayuda a mantener una buena densidad ósea.

Mejora la flexibilidad.

Fortalece músculos, tendones, ligamentos y articulaciones.

Ayuda a perder peso.

Reduce el riesgo de padecer diabetes de tipo 2.

Fortalece el corazón y mejora la salud cardiovascular.

Mejora la condición aeróbica.

Reduce el riesgo de padecer ciertos tipos de cáncer como, por ejemplo, cáncer de mama o cáncer de pulmón.

Evita la osteoporosis.

Fortalece el sistema inmunológico.

Ayuda a controlar el colesterol.

Mejora la digestión.

Regula el ritmo intestinal.

Nos hace más fuertes.

Aumenta la esperanza de vida.

4.1.6 BENEFICIOS MENTALES DE LA ACTIVIDAD FÍSICA.

Está comprobado que el deporte libera endorfinas, la hormona de la felicidad. Esto significa que el ejercicio físico produce una sensación de placer que llega incluso a actuar como analgésico natural. Al mismo tiempo, se produce en nuestra mente unos beneficios dignos de mencionar, tales como:

Reduce el estrés.

Favorece el sueño.

Ayuda a combatir la ansiedad.

Mejora la autoestima.

Disminuye la agresividad y la ira.

Reduce la ansiedad y la angustia.

Combate la depresión.

Mejora la concentración y la memoria (Alzheimer).

Aumenta el estado de alerta.

Evita el aislamiento social y mejora las relaciones con los demás.

Ayuda a ser más productivo.

Mejora el humor.

Es útil para controlar y combatir las adicciones.

4.1.7 PRACTICAR DEPORTE PARA EL ESTADO EMOCIONAL

Si la práctica de ejercicio supone tantos beneficios para la salud, entonces ¿por qué nos cuesta tanto incluirlo en nuestra rutina diaria? Existen múltiples causas que impiden a muchas personas llevar una vida activa. La falta de tiempo, la pereza, la inseguridad, no saber qué hacer ni cómo hacerlo... Todo ello, parecen excusas. Sin embargo, son una protección que usa nuestra mente a modo de evitación del dolor físico.

El deporte, sobre todo al principio, nos hace sentir cansado y doloridos. Por esta razón cuesta tanto empezar a cuidarse. Lo que en un principio se nos presenta como una medicina natural, se convierte en un veneno que nos produce calambres, dolores musculares y agujetas. Tarde o temprano, acabamos abandonando.

Aun así, existe una manera de empezar a llevar una vida sana sin morir en el intento. Los expertos en psicología han determinado que se necesitan 21 días para establecer un hábito. Lo que tienes que evitar es “machacarte” sin sentido, especialmente si estás empezando a entrenar.

4.2 HÁBITOS Y ALIMENTOS EN EL DEPORTE.

Las comidas mal equilibradas aportan nutrientes en proporciones deficientes en unos casos o exageradas en otros. Hipertensión, enfermedades coronarias, diabetes, alteraciones hepáticas, desórdenes intestinales, diversos tipos de cánceres, deficiencia de hierro, minerales y vitaminas, caries dental, desequilibrio nervioso... son enfermedades muchas veces dependientes de un aporte incorrecto de diversos nutrientes.

Si el cuidado de hábitos de vida debe ser casi una obligación, por las cargas que representa el deterioro para la familia y la sociedad, en la práctica de cualquier disciplina deportiva es vitalmente imprescindible.

El deporte exige una revisión total de hábitos y alimentación, más cuidadosos, incluso con la ayuda de algún suplemento lícito como son minerales, vitaminas o nutrientes específicos.

Cuanto más nos acercamos a la competición profesional, donde ya no solamente entran intereses personales sino colectivos, mayor cuidado hemos de mostrar por nosotros y nuestros compromisos.

La alimentación y el descanso en el deporte son la base de mantenimiento y desarrollo para cualquier tipo de disciplina. Y de nada sirve una buena técnica, si ésta no está soportada por un hábito consecuente de vida:

Mantener un peso correcto, con un porcentaje de grasa inferior al 20%.

Beber agua con frecuencia. Nunca esperar a tener sed.

Descanso nocturno correcto y largo.

Mantener un horario planificado, según actividad.

Alimentos "estrella" para deportistas: pan integral, pasta, arroz y frutas.

Alimentos ricos en proteínas: Pescado azul, pescado blanco, pollo o pavo, huevos, lácteos frescos, leche, yogur (muy recomendable).

Alimentos muy recomendables por fibra y antioxidantes: hortalizas de cualquier tipo y en buena cantidad.

Legumbres, dos veces por semana (lentejas, guisantes, garbanzos, habichuelas), sin grasas y con poco aceite.

Pocos alimentos grasos (embutidos, patés, quesos curados, mantequilla...) y pocos alimentos dulces bollería, chocolate y pastelería.

Limitar vino, cerveza y alcohol, sobre todo antes y después de competir.

Diversión con "tiento" y comida en proporción al gasto físico.

Motivación y equilibrio mental, cuidado tan necesario como el buen estado físico o la buena alimentación.

4.2.1 HIDRATACIÓN.

Cada persona debería consumir al menos tres litros de agua al día (hay que tener en cuenta que muchas comidas llevan "agua añadida").

Es importante también que no tomemos mucho agua a la vez que comamos, ni que tomemos grandes dosis a la vez sino que es mejor hidratarnos bien en distintas tomas a lo largo del día y antes y después de ingerir alimentos para no llenar el estómago a la vez de mucha agua y alimentos (tendremos una

digestión más pesada e ingeriremos menos cantidad de alimento y por lo tanto de nutrientes).

Hidratarse de forma continua durante todo el día, antes, durante y después del ejercicio.

4.2.2 ALIMENTACIÓN GENERAL.

La alimentación en nuestra vida diaria y entrenamientos es muy clave y necesaria ya que en buena parte es lo que nos hará mejorar, aumentará nuestro rendimiento y acelerará la recuperación tras los entrenamientos. Debemos estar bien alimentados de forma continua, una ingesta de comida cada 3-4 horas suele ser lo ideal, así cubriremos nuestras demandas energéticas y nos encontraremos con energía. Nuestra principal fuente de energía serán los carbohidratos complejos arroz, pasta, patata, pan, legumbre. De la misma forma no debemos descuidar el aporte de proteínas para el mantenimiento y crecimiento de la masa muscular Huevos, carnes, pescados. Las grasas también son importantes para adquirir vitaminas liposolubles y energía; las ideales son las grasas de origen vegetal como el aceite de oliva o los frutos secos.

Ya hemos comentado que cada 3-4 horas se debe hacer una ingesta, importante cuadrarlo con nuestros horarios y rutina diaria, debemos consumir los alimentos en los momentos adecuados, nunca llegar a un entrenamiento sin energía o con la comida justo en el estómago recién ingerida Entrenar con la digestión medio hecha suele ser lo ideal. Debemos llevar algo en nuestra

mochila para ingerirlo nada más acabar el entrenamiento, es un punto muy importante.

4.2.3 ALIMENTACIÓN PRE COMPETICIÓN.

Como antes se ha explicado es importante que la última toma de alimentos antes de una competición se haga por lo menos tres horas antes del comienzo de ésta.

Es extendida en muchos deportistas la toma de bebidas energéticas, glucosa...justo antes de la competición, esto tienes unas ventajas mínimas para el deportista y depende también del deporte (mejor para deportes explosivos de corta duración) ya que estos alimentos suelen estar compuestos por hidratos de carbono simples los cuales nos dan un aporte de energía a corto plazo y de poca duración.

Debemos ingerir hidratos de carbono complejos tales como la pasta, el arroz, el pan...los cuales producen grandes aportaciones de energía y de gran duración con el hándicap que necesitan por lo menos tres horas para que se puedan digerir por nuestro cuerpo para poder utilizarlos como fuente energética.

Hay suplementos que consiguen rellenar el glucógeno muscular casi al instante y son estos los que deberíamos de tomar acostumbrados a tomar.

4.2.4 ALIMENTACIÓN POST COMPETICIÓN.

Es importante saber que los 30 minutos después de la finalización del ejercicio son los más importantes para la nutrición del organismo.

Se habla de la "ventana anabólica", es decir, en ese tiempo todo lo que se consume va al músculo (a grosso modo), por eso por ejemplo es importante que tras un trabajo de pesas los músculos tengan una aportación de proteínas.

En este tiempo también es importante la hidratación del organismo y es aquí cuando podemos tomar algún tipo de bebida recuperadora.

Es el mejor momento para un aporte de proteínas libres de grasas que junto a una pequeña ración de hidratos mejorarán la asimilación de éstas.

Tanto la alimentación PRE como la POST competición deben entrenarse, asegurarse de haber probado todo en un entrenamiento exigente o simulacro de competición para comprobar que nos sienta perfecto y tenemos buena sensación.

4.2.5 SUPLEMENTACIÓN.

A la propia alimentación de cada individuo sería importante cumplimentarla con algún suplemento.

Lo más importante y casi obligatorio debería ser tomar un complejo vitamínico y mineral que suplementará las posibles carencias alimentarias (hierro, vitamina a, b, d. que podríamos tener, la toma será de una pastilla al día en el desayuno, comida.

Bebidas alcalinas pueden ayudarnos a mantener el PH y el estado de minerales y vitaminas de nuestra sangre.

4.2.6 PAUTAS PARA OPTIMIZAR NUESTRO RENDIMIENTO.

Beber siempre un vaso de agua antes de cada comida ayuda a activar el sistema digestivo.

Trata de comer algo cada 3-4 horas máximo, tenemos que tener el cuerpo alimentado para aguantar niveles altos de entrenamiento

Consumir 5 raciones entre frutas y verduras al día.

Hay que hidratarse cada media hora aproximadamente, cada gramo de glucógeno necesita 2gr de agua para almacenarse en nuestras reservas.

Cuando sentimos sed el cuerpo ya se ha deshidratado y eso nos puede conllevar a una sensación de hambre cuando en realidad no la hay.

Evitar refrescos con gas que producen hinchazón abdominal y poseen calorías.

Aprovechar diferentes tipos de frutas para no caer en la monotonía. Variar siempre que se pueda: Fresas, manzana, pera, plátano, naranja, pomelo, mandarina, kiwi, piña.

Evitar rebozados, tomar los alimentos lo más limpio posible, a la plancha o al vapor.

Las ensaladas con aceite de oliva virgen extra, vinagre normal o de Módena y una pizca de sal.

Alimentos que ayudan a reducir la grasa abdominal: Avena, salmón, nueces, brócoli, almendras y cítricos. Un cítrico por la mañana antes de un entrenamiento aeróbico para despertar el cuerpo es de gran ayuda.

Si se tiene más hambre entre horas recuerda ingerir fruta, yogur desnatado y avena (da una gran sensación de energía), barritas de cereal y zumos.

Alternar entre frutos secos diferentes (almendras, nueces, pistachos, avellanas.

Esos 30 minutos después de entrenar son los más importantes (ventana anabólica, el cuerpo absorbe rápidamente todos los nutrientes; si le damos los adecuados nuestro rendimiento mejorará), acostumbrarse a no esperar a comer algo.

4.3 BENEFICIOS A MUCHOS NIVELES.

Físico: el ejercicio incrementa la masa muscular y la densidad mineral ósea, mejora la condición respiratoria, fortalece el sistema inmunológico y disminuye el riesgo de desarrollar hipertensión y problemas cardiovasculares. También aumenta la fuerza y la resistencia, así como la movilidad en personas de edad avanzada.

Psicológico: reduce la susceptibilidad al estrés, aumenta la autoestima y minimiza los síntomas de la depresión y el insomnio.

Social: facilita la integración de los niños y su relación con sus compañeros y mejora los resultados académicos.

4.3.1 EL SEDENTARISMO EL GRAN ENEMIGO.

Si el ejercicio físico reporta numerosos beneficios, las consecuencias de la inactividad pueden llegar a ser muy graves: la Organización Mundial de la Salud

(OMS) estima que provoca 1,9 millones de defunciones en todo el mundo y causa un 22% de los casos de cardiopatía isquémica.

En nuestro país, uno de los cuatro más sedentarios de Europa, el Ministerio de Sanidad, Servicios Sociales e Igualdad, a través de la Encuesta Nacional de Salud, apunta al sedentarismo como uno de los factores de riesgo más comunes de las principales enfermedades crónicas, junto al exceso de peso, el alcohol y el tabaco.

4.3.2 EFECTO DEL EJERCICIO FÍSICO EN LA SALUD.

El ejercicio físico es útil para mantener la condición física, y puede contribuir positivamente al mantenimiento de un peso saludable, al desarrollo y mantenimiento de la densidad ósea, fuerza muscular y movilidad articular; promueve numerosos procesos biológicos (p. ej. metabolismo, sistema inmune) proporcionando un sistema fisiológico saludable, lo que reduce los riesgos quirúrgicos; reduce los niveles de cortisol causantes de numerosos problemas de salud tanto físicos como mentales. Realizar actividad física moderada con regularidad (150 minutos de ejercicio a la semana o tres veces en semana) es uno de los factores clave en la mejora de salud.

Según el especialista en Medicina Interna John Duperly las personas físicamente activas reducen en un 50 % la incidencia de enfermedades cardiovasculares, diabetes y tumores relacionados con las hormonas comparadas con las sedentarias. La práctica de ejercicio de moderado a vigoroso activaría cerca de 800 genes entre ellos algunos capaces de suprimir

el crecimiento de tumores, como el de próstata, ovarios, mamas y colon, y reparar el ADN.

Una actividad física frecuente y regular ha demostrado ser eficaz para prevenir o tratar enfermedades crónicas graves y potencialmente mortales como la hipertensión, obesidad, enfermedades cardiovasculares, diabetes tipo 2, insomnio y depresión. Según la OMS la falta de actividad física contribuye al 17 % de las enfermedades del corazón y diabetes, el 12 % de las caídas de los ancianos, y el 10 % de los casos de cáncer de mama y colon.

4.3.3 EFECTOS DE LA FALTA DE ACTIVIDAD FÍSICA.

Se ha comunicado que los estudiantes de ambos sexos (niñas y niños) que presentan obesidad ven televisión más tiempo y realizan actividades menos intensas. También se ha demostrado en escolares obesos un bajo gasto energético de reposo y reducidos índices de actividad física, que incluye el deporte y la educación física.

La actividad física regular se asocia a menor riesgo de enfermedad cardiovascular, enfermedad coronaria, accidente cerebrovascular, mortalidad cardiovascular y total.

La actividad física no sólo aumenta el consumo de calorías sino también el metabolismo basal, que puede permanecer elevado después de 30 minutos de acabar una actividad física moderada. La tasa metabólica basal puede aumentar un 10 % durante 48 horas después de la actividad física. La actividad física moderada no aumenta el apetito, incluso lo reduce. Las investigaciones

indican que la disminución del apetito después de la actividad física es mayor en individuos que son obesos, que en los que tienen un peso corporal ideal.

Una reducción de calorías en la dieta junto con la actividad física puede producir una pérdida de grasa corporal del 98 %, mientras que si sólo se produce una reducción de calorías en la dieta se pierde un 25 % de masa corporal magra, es decir, músculo, y menos de un 75 % de la grasa.

Por el contrario, el abuso de la actividad física sin planeación y vigilancia puede ser destructivo. Desde envejecimiento celular prematuro, desgaste emocional y físico hasta debilitamiento del sistema inmunológico.

4.4 EL PELIGRO DE LOS PRODUCTOS HERBALIFE.

Los productos adelgazantes Herbalife vuelven a protagonizar una polémica tres años después del estreno del documental betting on zero que denunciaba que el modelo de negocio de la empresa era en realidad una enorme estafa piramidal.

Ahora la denuncia anónima en twitter de una estudiante de medicina pone el foco sobre los efectos de estos conocidos productos adelgazantes sobre la salud.

En concreto, la usuaria de twitter casi Dra., que se define en su perfil de la red social como estudiante de medicina en el Grace hospital probablemente haga referencia al centro hospitalario ficticio.

4.4.1 SÍNTOMAS INEXPLICABLES.

Tras una primera evaluación, continúa el relato, se hizo un estudio de laboratorio porque se vio que su hígado "estaba fallando". Es justo en ese momento cuando la paciente -siempre según la usuaria de Twitter- afirmó que había estado consumiendo productos Herbalife en las últimas diez semanas con la finalidad de reducir de peso. En este período la paciente había bajado 9 kg.

El tratamiento consistía en 2 batidos al día de suplemento dietario en polvo. Se diagnostica: hepatotoxicidad. "Los médicos están desconcertados", explica la autora de la denuncia pública.

Según la estudiante, la hepatitis tóxica por el consumo de productos Herbalife es una afección poco documentada y con gran impacto en la población debido a su amplio consumo.

4.4.2 DAÑOS DE HERBALIFE.

Un informe de investigadores españoles publicado en 2011 sobre los daños causados por los productos de la cooperativa de marketing multinivel Herbalife resuelve que un total de 21 pacientes sufrieron "problemas de hepatotoxicidad" (hepatitis tóxica) relacionada con el consumo de estos productos.

Según el estudio integro al que ha tenido acceso Redacción Médica, 15 de estos casos fueron informados directamente a los centros de farmacovigilancia de España y seis fueron recogidos por el Registro de la Universidad de

Málaga que, posteriormente, fue enviado al Centro de Farmacovigilancia de Andalucía.

Estos organismos, según dicho documento, reportaron dichos fallos como “hepatitis” en 10 de los casos, “enzimas del hígado en aumento” en cinco casos, “daño hepático” en tres, “colestasis” en uno y “función hepática anormal” en otro.

4.5 AUMENTO DE ALANINA AMINOTRANSFERASA POR CONSUMO DE HERBALIFE.

Entre los principales argumentos en los que se basan los investigadores están los valores de la enzima Alanina aminotransferasa (ALT) que se halla principalmente en las células del hígado y del riñón para ayudar a transformar el alimento en energía. Según nueve informes reportados, los valores de la ALT “volvieron a la normalidad cuando se retirarlos los productos de Herbalife”.

Uno de los casos más significativos fue el de un paciente que desarrolló la hepatitis idiopática, algo que mejoró durante el curso de hospitalización. Tras salir del hospital y con una “re exposición” de dichos complementos alimenticios, los valores de ALT volvieron a aumentar “recurrentemente”. “El paciente volvió a la normalidad después de la retirada de los productos Herbalife”, finaliza.

De esta forma, el documento asegura que el informe español “apoya aun más la relación entre el consumo de productos de Herbalife y la hepatotoxicidad”. “El riesgo persiste incluso después de la puesta en marcha de información sobre el riesgo de hepatotoxicidad a profesionales de la salud y consumidores”

4.5.1 DAÑOS HEPÁTICOS.

Ni desayunar ni cenar, esta es la clave de Herbalife para adelgazar. En lugar de realizar comidas equilibradas con alimentos saludables, los distribuidores animan a consumir un batido por la mañana y otro por la noche, a 220 kcal por ración. Los resultados, obviamente, no se hacen esperar y es que no resulta extraño que la pérdida de peso sea inminente cuando lo que realmente estás haciendo es dejar de comer.

Los nutricionistas se muestran totalmente contrarios a este tipo de prácticas que lejos de cumplir con los objetivos de control de peso favorecen el ‘efecto rebote’, así como daños hepáticos asociados con los productos de Herbalife. Asimismo, los expertos recomiendan rechazar los “consejos” de la corporación, cuyos distribuidores carecen de formación nutricional.

4.6 RECOMENDABLES NUTRICIONALMENTE LOS PRODUCTOS HERBALIFE.

No, son productos que se sustituyen por desayunos y comidas/cenas y que aportan muy pocas calorías y muy poca cantidad de vitaminas y minerales, por no hablar de la escasa saciedad que producen y la eficiencia que tienen al

absorberse. Además, están elaborados con ingredientes baratos (aunque el precio del producto es muy alto) que no están al nivel de la comida real y normal. Estas dietas deberían estar controladas además por médicos y no durar más de 36 semanas, cuando a día de hoy las están recomendando gente sin ninguna titulación sanitaria y con total desconocimiento de los efectos a largo plazo de las mismas.

4.6.1 DESECHAR LOS PRODUCTOS ULTRA PROCESADOS DE NUESTRA DIETA.

Porque son productos altos en ingredientes de mala calidad y pocos nutrientes interesantes. Además, generan poca saciedad y se digieren muy rápido, provocando la necesidad de volver a comer al poco tiempo. Sabemos que esos ingredientes y los efectos que generan en el cuerpo al consumirlos aumentan el riesgo de muchas enfermedades y que muchos tienen sabores, texturas y demás estímulos que los convierten casi en productos adictivos o al menos con una dificultad enorme de dejar de tomarlos.

4.6.2 HEPATITIS TOXICA POR CONSUMIR PRODUCTOS HERBALIFE.

La hepatitis tóxica por el consumo de productos Herbalife es una afección poco documentada y con gran impacto en la población debido a su amplio consumo. Presentamos el caso de una mujer de 63 años con diagnóstico probable de hepatitis tóxica secundaria al consumo de suplementos dietarios Herbalife. Los

suplementos dietarios basados en ingredientes naturales son de consumo masivo en todo el mundo. Debido a que son reconocidos como inocuos y de venta libre, carecen de controles adecuados. Existen casos reportados de hepatotoxicidad y otros efectos adversos inducidos por estos productos, pero la evidencia no es suficiente como para generar una respuesta de los organismos de control. Nosotros reportamos un caso de hepatitis aguda potencialmente secundaria al consumo de Herbalife

Sugerencias y propuestas.

Promover el deporte en niños menores.

Promover el deporte en personas mayores.

Promover el trabajo en conjunto entre clubes deportivos y centros de educación deportiva.

Promover la amplitud de la oferta de actividades deportivas.

Promover la adaptación de las modalidades deportivas.

Promover el deporte en mujeres embarazadas.

Promover poder celebrar el día del deporte.

Promover el deporte en casa.

Promover que los papas se involucren en el deporte.

Promover el deporte con la juventud.

Promover más espacios deportivos.

Promover una alimentación sana para el deportista.

Promover que se priorice hacer ejercicio físico en familia.

Promover evitar el sedentarismo.

Promover la involucración positiva de los padres al deporte.

Promover de la elección del deporte en manos del niño.

Promover no generar estrés alrededor de la práctica deportiva.

Conclusiones.

El deporte es una parte de la formación del ser humano que tiende al mejoramiento integral de la mente, cuerpo y espíritu. El deporte al igual que la educación física, se encarga de la realización metódica de ejercicios o actividades agradables.

El propósito del deporte es, el desarrollo psicomotor del hombre, sus capacidades físicas y sus valores sociales y efectivos. Otra rama de la educación física no menos importante que las anteriores en la recreación, porque en ella experimentamos el placer de hacer actividades al aire libre y sin ninguna complicación que amerite tiempo o reglas de juego.

Los deportistas como tal deben saber cuál es su aptitud física ante cualquier disciplina deportiva que quiera practicar es ahí donde se demostrara su rendimiento y capacidad para el ejercicio físico. Encontramos una clara evidencia que nos indica que el deporte tiene una influencia positiva a la hora de obtener mejores resultados académicos tras el análisis de todos los factores que seleccionamos para el estudio.

Esto sería una clara indicación de que la práctica deportiva es un elemento fundamental que se debe fomentar lo antes posible ya que ninguno de los análisis demuestra que la práctica influye negativamente sino que, por el contrario, en la mayoría de los factores observamos aspectos positivos que nos ofrece el deporte para alcanzar con mayor facilidad los objetivos académicos.

Herbalife: la compañía se fundó con la misión de promover la pérdida de peso, que sigue siendo uno de sus principios fundamentales. El producto más vendido en su línea de batidos de reemplazo de comidas y las tendencias globales a largo plazo son un buen augurio para la compañía.

La empresa Herbalife no cuenta con un manejo publicitario específico de su producto batido nutricional, sus redes sociales no son utilizadas como medios publicitarios, se recomienda utilizar las redes sociales como parte del medio publicitario para poder llegar de manera efectiva a nuestro mercado. Sin duda el grado de percepción y conocimiento que tienen las personas sobre Herbalife es fuerte sin embargo específicamente sobre su producto batido nutricional se tiene confusión ya que muchos lo identifican como productos solo para deportistas o solo para control de peso desconociendo los beneficios nutricionales que pasan a ser en general para todo tipo de personas. Se recomienda realizar publicidad que pueda dar mayor información de los beneficios nutricionales del producto.

Bibliografías

- (acerca-de-herbalife, 1980)
- (blazquez d., 1994)
- (breve historia del deporte, 2003)
- (conoce todo de mark hughes, s.f.)
- (davalos 2016 , s.f.)
- (deporte, 2020)
- (descubre la increíble historia de herbalife , 1980)
- (historia y origen del deporte, s.f.)
- (Iñiguez, 2003)
- (mandell, 1986, p, xv)
- (nuestra historia, s.f., s.f.)
- (nuestro fundador s.f., s.f.)
- (portilla 2015, s.f.)
- (raffino., 2020)
- (unodc.org/pdf, 2003)