

**CANDIDATURA A JUNTA DIRECTIVA ENCABEZADA POR CARLOS DÍAZ-AGUADO JALÓN**

**PRESIDENTE:** Carlos Díaz-Aguado Jalón (nº de socio 821)

**EQUIPO DIRECTIVO:**

	Nº de socio
Eduardo Benito Ramos.....	1675
Julia De Pablo Troitiño.....	4041
Iratxe Elso Recarte.....	6089
Lide Laguarda Linder.....	4665
Roberto Letona Palacio.....	11082
Carlos Losada Pereda.....	602
Ricardo Robles Ordóñez.....	419
Itziar Trincado Navajas.....	18485

**SUPLENTES**

Miguel García de Andoin .....	4553
Itziar Santamaría Irizar.....	19745

En Donostia/San Sebastián, a 22 de septiembre de 2021



Fdo.: Carlos Díaz-Aguado Jalón



real club de tenis de san sebastián  
donostia tennis elite ereñola

---

**CANDIDATURA A**

**JUNTA DIRECTIVA DEL RCTSS PRESIDIDA POR**

**D. CARLOS DÍAZ-AGUADO JALÓN**

---

**OBJETIVOS ESTRATÉGICOS PARA EL PERÍODO 2021/2025**

- 1. CONCESIÓN ADMINISTRATIVA CON EL AYUNTAMIENTO DE DONOSTIA.**
- 2. SOLVENCIA ECONÓMICO FINANCIERA**
- 3. SATISFACCIÓN DE LA MASA SOCIAL.**
- 4. IMPLICACIÓN DE PROFESIONALES. NIVEL DE SATISFACCIÓN.**
- 5. MEJORA DE PROCESOS DEPORTIVOS**
- 6. SERVICIOS GENERALES**
- 7. POLÍTICA DE CALIDAD**
- 8. ACTIVIDAD SOCIAL**

**EN DONOSTIA A 14 DE SEPTIEMBRE DE 2021**

---

## PLAN ESTRATÉGICO

---

*La candidatura presentada para gestionar el RCTSS durante los próximos cuatro años, está avalada por la experiencia en la gestión de estos últimos 8 años, en los que sus miembros han trabajado para conseguir que el Club se siga manteniendo entre los mejores de Gipuzkoa.*

*Hay que destacar que pese a las adversidades del pasado 2020 caracterizado por el impacto de la pandemia de COVID 19 en el funcionamiento deportivo y económico del Club y el reciente fallecimiento de su gerente, en la actualidad se está produciendo una reactivación de la actividad que permite ser optimistas de cara a los próximos cuatro años.*

### OBJETIVOS ESTRATÉGICOS PARA EL PERÍODO 2021/2025

#### 1. CONCESIÓN ADMINISTRATIVA CON EL AYUNTAMIENTO DE DONOSTIA

*Es sin duda el elemento clave para poder garantizar la continuidad del Club en su ubicación actual. Sin renovación de la concesión administrativa del Ayuntamiento, por falta de acuerdo con la Dirección General de Costas del Ministerio de Medio Ambiente, la situación actual es el de la prorrogación tacita de la citada concesión.*

*El objetivo de la Junta Directiva es mantener abierta la vía de diálogo con el Ayuntamiento de Donostia con el fin de presionar e influir en su negociación con la Dirección General de Costas. A tal fin se mantendrán las reuniones que sean necesarias con esta entidad municipal para obtener información del estado de situación de esta cuestión y como ya se ha indicado estar presentes en todos los procesos de renovación de la misma.*

#### 2. SOLVENCIA ECONÓMICO FINANCIERA

*La Junta Directiva seguirá trabajando para garantizar que el club siga contando con los recursos financieros necesarios para desarrollar su actividad.*

*Para ello se van a desarrollar una serie de iniciativas concretas:*

- *Incremento de ingresos por aumento de masa social.*
- *Incremento de ingresos por aumento de actividad.*
- *Control y sistematización de la contratación de personal estandarizando las condiciones laborales y salariales de los profesionales del club.*
- *Política de compras de material y suministros, buscando mejora de precios a través del estudio de proveedores e impulso de la eficiencia en el gasto.*
- *Evaluación y en su caso reducción del gasto en contrataciones externas.*
- *Revisión y actualización de los arrendamientos existentes en el club a terceros (fisioterapia, FEDA, etc.) y proveedores de bebidas, vending, material en general.*
- *Revisión de la situación del endeudamiento del club.*
- *Búsqueda de patrocinios externos entre los proveedores actuales y empresas externas interesadas en unir su imagen corporativa a la del club como centro de referencia deportiva del territorio.*
- *Definir una nueva política de precios en el club con una doble perspectiva, simplificar la actual y fomentar la incorporación de nuevos socios y usuarios de la instalación haciéndolos más atractivos frente a la competencia.*
- *Implantar un nuevo sistema de información para la gestión del club que permita un acceso automático y fiable a los datos contables, de actividad, de masa social, etc.*

### 3. SATISFACCIÓN DE LA MASA SOCIAL.

*Es necesario que en estos próximos cuatro años el club trabaje dirigiendo su actuación a conseguir que la condición de socia y socio del RCTSS sea algo apreciado y que añada valor a la actividad deportiva inherente a su naturaleza.*

*El aumento de la competencia y la aparición de centros deportivos cuyo modelo de negocio se centra en la existencia de una serie de instalaciones (salas de musculación y fitness, actividades dirigidas) similares en contenido y con precios diferentes en función del nivel de instalación y equipamiento hace imprescindible destacar todos aquellos servicios que el club ofrece y que lo hacen “diferente”. Hay que trasladar a los potenciales nuevos socios esta diferencia y que el club es competitivo desde el punto de vista de los precios.*

*Para ello vamos a desarrollar acciones en materia de:*

- *Comunicación en redes sociales, mail, etc de las actividades y productos que ofrece el Club.*
- *Acciones de marketing con las socias y socios (sorteos, ofertas personalizadas).*
- *Modernizar el sistema de acceso a los servicios del club mediante medios telemáticos.*
- *Política de fidelización a través de ofertas en cuotas, reconocimientos.*
- *Recuperación de actos sociales en la medida en que la pandemia lo vaya permitiendo.*
- *Oferta de nuevos servicios y actividades en el club.*
- *Participación de los socios en la marcha del club a través de la comisión “voz de las socias/socios”.*

- *Promover ventajas para la masa social en comercios de la ciudad a través de acuerdos del club con éstos.*
- *Promover una nueva imagen de marca del RCTSS.*

#### **4. IMPLICACIÓN DE PROFESIONALES – NIVEL DE SATISFACCIÓN.**

*El club es una empresa de servicios y como tal el factor humano representado por sus profesionales es esencial para que los servicios que se presten sean de alta calidad.*

*En este sentido hay que destacar que la plantilla de profesionales del club ha ido creciendo en los últimos años colocando al club como una mediana empresa.*

*Las acciones a desarrollar en este ámbito son:*

- *Adecuación de las necesidades de personal a la actividad real.*
- *Unificación de las condiciones laborales (jornada y retribución) para el conjunto de los profesionales.*
- *Plan de Formación que permita actualizar los conocimientos y capacidades de los y las profesionales.*
- *Encuesta bienal de clima laboral.*
- *Mantener abierta y fluida la comunicación con los profesionales haciéndoles partícipes de la marcha del club.*
- *Relación periódica y fluida con la representación de los trabajadores.*

#### **5. MEJORA DE PROCESOS DEPORTIVOS**

*La junta Directiva va a centrar sus esfuerzos en favorecer la mejora de los procesos deportivos que se desarrollan en el club.*



*La tipología y número de actividades que se desarrollan en la instalación ha ido creciendo a lo largo de los últimos años de manera continuada. De la práctica del tenis como inicio de su actividad, en la actualidad el RCTSS tiene hasta 10 actividades distintas e identificadas como habituales. Esto requiere que las decisiones que se deban de adoptar incidan en favorecer el crecimiento de todas ellas.*

*En este sentido destacar:*

- *Relanzamiento de las escuelas de tenis. Recuperando la escuela de perfeccionamiento y mejorando el resto de ámbitos de la escuela.*
- *Mantenimiento de la escuela de padel.*
- *Consolidación de nuevas actividades como el yoga, Pilates, etc.*
- *Refuerzo de la sección de actividades de agua que en los últimos años presenta una evolución de resultados muy positiva.*
- *Potenciar actividades ya existentes pero que con la pandemia han cogido fuerza como el entrenamiento personalizado, la actividad on line.*
- *Incorporar la preparación mental y los servicios de apoyo emocional a la cartera de servicios del club.*
- *Incorporar el servicio de asesoramiento nutricional a los servicios del club.*
- *Nuevos servicios, recuperación funcional, preparación para deportes específicos (esquí, golf, etc).*
- *La población mayor de 60 años en la sociedad y en el club va a crecer en los próximos años y se va a diseñar una estrategia específica para este colectivo.*
- *Evaluación a través de encuesta del grado de satisfacción sus usuarios y socios de los servicios que se prestan.*
- *Campañas uda y Semana Santa y Navidad.*

- *Potenciar los equipos de competición del club.*
- *Recuperar el ITF como punto de encuentro del tenis en Gipuzkoa.*
- *Recuperar campeonatos de alevines e infantiles organizados por el club.*

## **6. SERVICIOS GENERALES**

*Se incluyen los servicios de mantenimiento, limpieza, admisión y comunicación del club. Son servicios prestados por personal propio y críticos para que la experiencia deportiva en la instalación sea plenamente satisfactoria.*

*Las acciones que se plantean para estos cuatro años son las siguientes:*

- *Sistematizar la planificación del mantenimiento preventivo de la instalación.*
- *Trabajar en la mejora del mantenimiento correctivo.*
- *Adecuar las plantillas de mantenimiento y limpieza a las necesidades de la instalación reforzándolas en periodos de alta demanda.*
- *Reorganizar el área de admisión personal y telefónica favoreciendo la formación de equipos homogéneos para cada punto de atención que favorezca el acceso personalizado a la instalación.*
- *Mejora de la atención telefónica.*
- *Consolidación de un área de comunicación y marketing.*

## **7. POLÍTICA DE CALIDAD**

*La junta Directiva tiene como objetivo mantener la política de calidad que se ha llevado en los últimos años, certificando los procesos más*



*importantes de su actividad mediante empresas externas que han garantizado el cumplimiento de los estándares de funcionamiento más exigentes para una empresa de servicios.*

*En este mismo sentido tanto la voz de los socios y usuarios como de los profesionales seguirá formando parte de la información para la toma de decisiones del RCTSS.*

## **8. ACTIVIDAD SOCIAL**

*La pandemia de COVID 19 interrumpió no solo en el club sino en el conjunto de la sociedad todas aquellas actividades que permitían la tan necesaria interrelación entre las socias y socios del RCTSS.*

*En la medida en la que la pandemia vaya remitiendo definitivamente y se puedan recuperar estas actividades el RCTSS las retomara  
Entre ellas:*

- *Tamborrada.*
- *Encuentro de navidad.*
- *Fiestas de las escuelas de tenis y padel.*
- *Celebración día de San Juan.*
- *Otras.*

*En Donostia a 14 de septiembre de 2021*