



PROGRAMA ELECTORAL:

- 1** CARTA DEL CANDIDATO A PRESIDENTE.
- 2** ANALISIS Y REFLEXIONES SOBRE LA SITUACIÓN ACTUAL.
- 3** VISION, RETOS Y LINEAS DE ACTUACIÓN O EJES ESTRATEGICOS.
- 4** PROPUESTAS.

Contacta con nosotros en
canoesomostodos@gmail.com



CANOESOMOSTODOS

1 CARTA DEL CANDIDATO A PRESIDENTE.

La candidatura liderada por mi "Sergio Jiménez Pinilla" para la Presidencia y Junta Directiva del Real Canoe N.C. en el periodo 2025-29 os presenta en este documento las motivaciones y reflexiones que nos han llevado a dar el paso de constituir esta candidatura y el programa de propuestas con el que concurrimos a la campaña electoral que comienza el día 26 de marzo de 2025. Este programa contiene un conjunto de 100 propuestas concretas que han sido elaboradas partiendo de los comentarios y sugerencias recibidos por muchos socios que han querido voluntariamente colaborar con esta candidatura así como de la experiencia y conocimiento de los miembros de la misma.

Las propuestas contenidas en este documento están estructuradas en cuatro bloques o líneas estratégicas que, a su vez, se dividen en cuatro principios generales cada uno y tienen por objetivo principal la mejora de nuestro Club en todas sus áreas y aspectos.

Algunas de las propuestas concretas definidas son de fácil e inmediata implantación, pues no incurren en coste económico significativo ni modificación sustancial o estructural de lo que hay en la actualidad. Otras están formuladas con el firme propósito de estudiar su viabilidad económica, y hacer un análisis riguroso coste-beneficio que permita priorizar y decidir sobre su implantación y su horizonte temporal.

En cualquier caso, su implantación se definirá en los primeros meses del mandato, con la definición de un Plan Estratégico para el periodo 2025-2029, que defina el coste económico y los beneficios esperados de cada una de ellas.

Confiamos que estas propuestas sean del agrado del Socio y, por tanto, no den su apoyo en la próxima votación del día 11 de abril o a través del voto por correo en caso de no poder asistir a la votación.

Nos gustaría pedirte por favor que, antes de votar, contrastes y compares las ideas de acción, las propuestas y la composición de la Junta Directiva.

Candidato a Presidente del Real Canoe NC



2 ANALISIS Y REFLEXIONES SOBRE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL REAL CANOE NC

Este texto recoge un análisis de la situación actual del club desde nuestro punto de vista y perspectiva.

El objetivo es trasladaros cómo vemos los integrantes de esta candidatura, y cuáles deben ser las claves para entender el futuro del club.

Del análisis de la situación actual, de la confrontación con los datos, análisis interno y nuestras propuestas, saldrá el Plan Estratégico y plan de acción para los próximos cuatro años.

Os pido disculpas, porque se trata de un análisis largo y quizás aburrido, pero el Canoe lo merece. Para muchos de nosotros es nuestra pasión, nuestra segunda casa.

Por supuesto, cada uno podemos tener una visión diferente, y esta es mi visión del club. La mía y la de los miembros de mi candidatura. Pero creo que antes de votar, es bueno que compares la tuya con la nuestra. El análisis se divide en cuatro apartados:

La situación de la gobernanza y gestión actual del club.

La situación social del club.

La historia deportiva del club y su situación actual.

La imagen de marca y el orgullo de pertenencia. La presencia en la sociedad.

1.- Gobernanza y gestión actual del club.

Los órganos de decisión del club, según se refiere en el "Título III. De los órganos del Club" de los Estatutos del Real Canoe, residen en la Asamblea General, la Junta Directiva y Presidente, así como en la figura del Director Gerente.

Desde hace unos años, en particular los últimos 12 años, desde que es Presidente el Sr. Camacho, todos los órganos de decisión están controlados y son afines a la figura del Director Gerente.

El anterior Presidente y Junta Directiva, elegidos y validados por los procesos electorales previos (aunque sin haber tenido que pasar por las urnas en los últimos 12 años), en nuestra opinión no actúan como verdadero órgano de dirección, supervisión y control de quien lleva las operaciones del club, por la manifiesta e íntima amistad con el Presidente Camacho con el Director Gerente, y por la falta de voluntad de éste.

Por su parte, a la Asamblea General, que es el órgano supremo de gobierno del club y a la que pueden asistir todos los socios que quieran ser asambleístas, en nuestra opinión, no es representativa de la voluntad del socio, en cuanto a que tan sólo viene asistiendo menos de un 3% de la masa social con derecho a voto.

Y esto es así, por la falta de interés del socio en la gobernanza de su club o por la desilusión que produce cuando uno asiste a las asambleas, constata la forma en la que se desarrollan, y deja de asistir.

Adicionalmente, por la falta de transparencia y comunicación, y por falta de interés de los órganos en hacer partícipe al socio de las decisiones que se deban tomar en el club, siendo que al grupo de poder que ha dirigido al club sólo le interesa que vayan socios-empleados y socios afines, a los que sí se encarga de solicitar su participación en las asambleas para dar el apoyo a la Junta directiva y Presidente.

En todo caso, la conclusión es que hemos sido un club gestionado por unos pocos, sin un contrapoder u oposición que sirva para inspeccionar de cerca a los órganos de gobierno, controlar sus procesos, ser un contrapeso y una alternativa, y sin una masa social preocupada e implicada en lo que ocurre en el club.

2.- De lo social.

En lo relativo a la masa social del club, es difícil de describir de manera exhaustiva, puesto que hay innumerables y diferentes realidades e intereses. Diría que casi tantas como socios. Y hay socios más enfocados en el deporte, otros en la parte lúdica de la piscina en verano, en la práctica de la natación u otros deportes, en el gimnasio u otras actividades, en satisfacer su necesidades sociales, en la educación y formación de sus hijos, etc

Sin embargo, la opinión de un socio como yo, con más de 40 años de antigüedad y que lleva los últimos 10 años disfrutando mucho el club, es que la realidad actual viene marcada por los siguientes puntos:

Cada vez hay menos actividades sociales que fortalezcan las relaciones entre los socios, y entre los socios y los deportistas. En los últimos años se han dejado de organizar actividades sociales, como la Liga de Fútbol sala, la práctica del triatlón, los torneos o eventos benéficos, y hay otros muchos que languidecen, como el cestaburro o las salidas de senderismo. El disfrute de las instalaciones de forma individual no es por sí solo un elemento aglutinador del socio.

La rotación de los socios es altísima. Cada año se dan de baja alrededor de un 10% de la masa social, que es renovada por la entrada de nuevos socios en campañas de captación. En mi opinión es un indicador de que hay mucho socio que no está contento con el producto, con la propuesta de valor de su club, o no le parece atractiva la relación calidad-precio del servicio que recibe.

Y de hecho, las bajas de nuevos socios, sin tener el dato exacto también es muy alta.

Sería interesante que el club publicitara cuantos nuevos socios se han dado de alta y de baja en el periodo de los últimos 12 años.

De hecho, en la Memoria del último ejercicio, se afirma que "se considera crucial la implementación de estrategias de capacitación y

retención de socios” sin que se tenga noticia de estas estrategias.

No se fomenta la participación del socio, ni se trabaja en mejorar el ‘orgullo de pertenencia’, y cada vez hay menos socios ‘de sangre azul y amarilla’ que sientan los colores del club.

No se fomenta la escucha activa, ni se realizan las necesarias encuestas de satisfacción por imprescindibles para la mejora continua de una organización.

Un club como el Canoe, debería ser un paraíso para nuestros mayores, y deberíamos cuidarles mucho más.

Hay mucho socio veterano, jubilado, abuelo que podría tener un sitio más adecuado a sus necesidades vitales.

Y para mejorar en lo social y ser sostenibles, hay que ofrecer más y vincular más a los más jóvenes. Si cuando se hacen adultos, y sus padres dejan de pagarles la cuota social o cuando dejan de practicar el deporte federado no tienen enganche con el club, más pronto que tarde se darán de baja del club.

3.- Sobre la historia deportiva del club, y su situación actual.

En cuanto a la historia del club, poco que decir más que lo reflejado en la web del club y que sabemos todos. El Canoe es un club pionero, de referencia en la historia deportiva de Madrid y que debe tener la exigencia de buscar siempre lo mejor en base a sus posibilidades.

92 presencias en las Olimpiadas, e innumerables títulos nacionales en todas las secciones del club, tanto en categorías de formación, como en categorías absolutas son el glorioso pasado de la institución.

Actualmente, la realidad dista mucho de su glorioso pasado.

Salvo en Saltos, donde no hay competencia ni a nivel territorial ni nacional, y seguimos siendo los mejores de España.

Y salvo en Natación, donde ha salido nueva competencia en Madrid (colegio Gredos y Valle) pero seguimos tratando de tú a tú a los equipos y nadadores de Barcelona, y ganando títulos nacionales de Club, en ninguna otra disciplina estamos en los mejores momentos del club, ni en categorías de edades ni en senior o absolutos.

En categoría senior:

En baloncesto femenino, campeón nacional en el pasado, nuestro club transita sin pena ni gloria por la Liga Challenge- la segunda división nacional.

En baloncesto masculino, en un club en el que han jugado jugadores como Tyson Pérez, Alfonso del Corral, Vicente Gil o Enrique Villalobos, nuestro equipo se encuentra en la cuarta categoría nacional.

En rugby, equipo campeón de varias Ligas nacionales, aunque estamos en la senda de la recuperación, todavía sin categoría senior.

En waterpolo masculino, otrora campeón nacional y generalmente en mitad de tabla para arriba, luchamos en las tres últimas temporadas por no descender de la División de Honor y muy lejos de la excelencia.

En waterpolo femenino, a pesar de ser pioneros del deporte acuático en Madrid, fuimos de los últimos en incorporarlo. Estamos creciendo y luchando por no descender de la División de Honor a la que llegamos la temporada pasada.

Por último en Natación artística, una de las más olvidadas, y en el pasado muchas veces campeón nacional, se ha visto superado, incluso en Madrid por el Sincro Retiro.

En categorías de menores, sin ser exhaustivo, el club no pasa tampoco por sus mejores momentos.

En los deportes acuáticos, el motivo principal es la bajada de alumnos en las Escuelas de natación, donde solo prima el objetivo de maximizar los ingresos por niño y ocupación. Por lo que la mayoría de secciones acuáticas se nutren de niños y niñas que proceden de canteras de otros clubs de Madrid.

4.- Sobre el orgullo de pertenencia y la imagen del club, hacia afuera y hacia adentro.

A pesar de que muchos nos sentimos orgullosos de haber ‘crecido’ deportiva y socialmente en el club, de tener la sangre ‘azul y amarilla’, de llamarla nuestra segunda casa y de sentirla como propia, creemos que la imagen del club en la sociedad madrileña y española está en los niveles más bajos de su historia.

El orgullo de pertenecer a la institución y su imagen de marca se han ido deteriorando con el paso del tiempo, y en nuestra opinión, tan sólo su excelente pasado, la envidiable localización y disponibilidad de las instalaciones y la falta de una potente competencia en Madrid de clubes sociales y deportivos de agua le mantiene a flote.

Y esto es, porque hay que cuidar los detalles, y al menos tener el objetivo de cuidar al club, a sus miembros, y proyectarlo hacia afuera. Y poner a alguien a trabajar en ello.

Como ejemplo diré, que el club no pone en valor ni cuida adecuadamente ni muestra en actos públicos (o menos de lo que a algunos nos gustaría) a su olímpicos y deportistas ilustres, incluso a pesar de haber tenido como Presidente a uno de ellos. Sus valores, sus historias, su sacrificio y sus logros deberían ser motivo de inspiración para nuestros deportistas y orgullo de nuestros socios.

Además, la vinculación del socio con el deporte de competición debería ser una aspiración de todo Presidente y su junta directiva, y en la anterior junta no lo hemos visto.

3 VISION, RETOS Y LINEAS DE ACTUACION O EJES ESTRATEGICOS

En nuestra opinión el club se encuentra en un momento clave, en el que necesita adaptarse a los nuevos tiempos y recuperar el lustre pasado.

Es cierto que mantiene una economía saneada y que se han hecho, con mayor o menor acierto, algunas reformas en sus instalaciones, promovidas por la anterior junta directiva. Reconocemos la labor de la Directiva, su presidente y los empleados del club, pero indicar que ello ha sido posible gracias al soporte económico del socio, que ha sufrido recientemente las subidas de cuotas sociales de un 10 % y un 15% en años sucesivos, sin apreciar una mejoría en los servicios que presta el club. Y para muchos de los socios padres de deportistas, las subidas de cuotas de federados y escuelas.

Creemos que a pesar de todo, hay muchas debilidades y áreas de mejora, y el club necesita la incorporación de un equipo renovador y joven. Quiero compartir con vosotros la visión del club que nos gustaría para el REAL CANOE NC.

Visión:

Un club que tome las decisiones sin miedo, con transparencia y al servicio del interés general de sus socios y deportistas, que incorpore la participación de los grupos de interés y que trabaje con rigor y eficacia en la gestión. Un club que gestione adecuadamente todos sus espacios e instalaciones, maximizando su uso de una forma razonada y sacando el mejor uso de los mismos.

Un club que cuide a las personas, y vele porque todos: socios, deportistas, entrenadores y empleados puedan desarrollar su vida o carrera en el club, y cuide:

A los **socios**, porque les sitúe en el centro de la vida del club y se preocupe por escuchar activamente, y finalmente mejorar la propuesta de valor que evite su fuga.

A los **deportistas**, porque mejore la vinculación del socio con el deporte y ponga en valor sus éxitos deportivos.

A los **empleados y entrenadores**, mejorando su formación y su plan de desarrollo, su participación en el crecimiento del club, que les haga tener objetivos y que se sientan lo valiosos que son para la institución, pero también comunicando qué se espera de ellos un compromiso permanente e inexcusable con la propuesta de valor del club. Un club que potencie la mejora continua, y no la autocomplacencia.

Un **club moderno y digital**, con herramientas sencillas que permitan la obtención de datos para el análisis y toma de decisiones, la reserva de espacios o servicios por parte del socio, que incremente la satisfacción y fidelización de los socios, aumente la visibilidad del club y de paso a la implementación de nuevas tecnologías en la gestión del club y en la mejora del rendimiento deportivo de nuestros deportistas.

Un club deportivo que compita por mejorar cada año y evite la resignación o el derrotismo en sus secciones deportivas. Para ello es necesario potenciar la cantera y definir objetivos de mejora y crecimiento, y empezar a medir para revisar el cumplimiento de los objetivos. **Quiero un club con un plan estratégico para cada disciplina, y un Director Deportivo** cuyo único objetivo sea la ayuda a las secciones deportivas para:

Supervisar y mejorar las condiciones de nuestros deportistas.

Implementar estrategias y políticas de mejora continua.

Definir indicadores clave de rendimiento que mejoren el deporte del club.

Un club de prestigio, con una masa social, que sienta orgullo de pertenencia. Un club con presencia en carreras populares, eventos deportivos, promueva la responsabilidad social corporativa y finalmente, que mejore su presencia en la sociedad y su relación con las instituciones del deporte y del gobierno de la ciudad y comunidad de Madrid.

Retos a los que nos enfrentamos:

INFLUIR Y FOMENTAR la participación del socio, ser un club abierto, receptivo y acogedor.

VINCULAR e intensificar la relación de los socios con el deporte y de los deportistas con los socios, y vincular a la Institución con otras instituciones y potenciar el orgullo de pertenencia al club.

LIDERAR: liderar y diseñar un club que instaure la formación continua de sus entrenadores y empleados, potencie la cantera de sus secciones deportivas y recupere la ilusión del socio.

DIGITALIZAR: o te adaptas a los nuevos tiempos, o se te lleva la corriente.

MODERNIZAR: modernizar la imagen del club, sus instalaciones y los programas de gestión.

PROFESIONALIZAR: profesionalizar su marketing y comunicación, la búsqueda de patrocinios y la propia gestión del club.

FIDELIZAR: y cortar la sangría de bajas de socios y la rotación de los mismos.

DIVERSIFICAR: los ingresos y ampliar las actividades sociales.

OPTIMIZAR los gastos, con la mejora de la eficiencia operativa y la gestión innovadora.

ANTICIPAR las amenazas, apoyarnos en nuestras fortalezas y preparar el relevo generacional del club y su enganche con las nuevas generaciones.

4 PROPUESTAS

Los cuatro ejes estratégicos a desarrollar con sus respectivos principios generales son los siguientes:

1 Situar al SOCIO en el centro de la gestión del Club

Mejora general del nivel de satisfacción y de la experiencia del socio

Políticas de retención y fidelización de los socios para disminuir la rotación y crear una masa social estable.

Análisis en profundidad del uso del Club para proponer una oferta específica para cada grupo: niños, jóvenes, familias, mayores, deportistas.

Revisión y adecuación de los principales espacios de vida social dentro del Club.

2 Impulso de todas las SECCIONES DEPORTIVAS

Revisión de los objetivos con cada sección y definir estrategia a corto y medio plazo basado en Modelo Cantera

Definición para cada sección de los recursos y necesidades para lograr los objetivos establecidos

Fomentar la participación la retroalimentación entre secciones y socios: socios federados y federados socios

Aumentar la asistencia a los partidos

3 Implementar las mejores prácticas en la GESTIÓN y GOBERNANZA del Club

Independencia y autonomía de la Junta Directiva respecto del Equipo de Gestión

Aplicar el principio de transparencia a toda la gestión del Club con especial foco en la contratación

Fomentar e incentivar medios y canales para la participación de los socios

Gestión de personas: excelencia de las personas basada en el conocimiento, formación continua, máximo respeto y educación en el trato humano.

4 Un Club más MODERNO y SOSTENIBLE

Mantenimiento del equilibrio económico y el nivel de endeudamiento

Renovación de instalaciones gradual de acuerdo a situación financiera

Fomento de medidas de sostenibilidad ambiental y económica

Plan de transformación digital

TRANSPARENCIA
EQUIPO

CANOE SOMOSTODOS

LÍNEA ESTRATÉGICA 1: situar al SOCIO EN EL CENTRO de la gestión

PRINCIPIOS GENERALES

Mejora general del nivel de satisfacción y de la experiencia del socio.

Políticas de retención y fidelización de los socios para disminuir la rotación y crear una **masa social estable**.

Análisis en profundidad del uso del Club para proponer una **oferta específica para cada grupo: niños, jóvenes, familias, mayores, deportistas**.

Revisión y adecuación de los principales **espacios de vida social dentro del Club**.

PROPUESTAS A DESARROLLAR

En relación con el nivel de satisfacción:

Recopilación de datos para lograr un **conocimiento profundo y detallado del uso del Club** para adecuar la oferta a la demanda y **elaborar un plan de acción**.

Normalizar el uso de **herramientas de medición del clima de satisfacción del socio y deportista** de manera frecuente.

Plan y publicidad para la protección de la **diversidad e inclusión**.

PONER EN MARCHA POLÍTICAS DE RETENCIÓN Y FIDELIZACIÓN DE LOS SOCIOS:

Analizar la viabilidad e idoneidad de **ofrecer descuentos específicos** en la cuota: permanencia mínima, familia numerosa, descuentos temporales por situaciones de baja asistencia (independiente de socio ausente), etc.

Analizar la viabilidad e idoneidad de **ofrecer descuentos o eliminación de la cuota de taquillas** a partir de un número de años de uso

Establecer un sistema de **beneficios en base a antigüedad**: invitaciones gratuitas, descuentos en servicios.

Restringir las campañas de captación a situaciones debidamente justificadas **incorporando condiciones de permanencia**

Plan específico de **beneficios para el socio** con precios preferentes relacionados a suministros, restauración de la zona, comercios locales y otros servicios.

MEDIDAS RELACIONADAS CON LA PRÁCTICA DEL DEPORTE Y ACTIVIDAD SOCIAL:

Clases gratuitas a los socios asociadas a la actividad del gimnasio y **ampliar la oferta de clases y servicios**.

Implantación de **clases virtuales** a través de una aplicación.

Revisar la **política de tarifas** de las actividades de fitness para armonizar tarifas de socios y no socios.

Ampliación del **horario de apertura** en las mañanas laborables en una hora.

Nuevo espacio de **ejercicio al aire libre** en el espacio donde se ubicaba antiguamente la torre de saltos (modelo Cross Fit).

Garantizar la **disponibilidad y buen estado (limpieza y temperatura) de las piscinas** en cualquier momento de la semana.

Ampliar el **aprovechamiento de las piscinas de enseñanza** como complemento a la actividad del gimnasio (área de relax) en horarios en que no tiene uso actualmente.

Ordenar las calles de nado libre en función de la velocidad así como dar ideas de entrenamiento al socio de 1 hora en la web en función de objetivos.

Continuar con el **fomento de los equipos Master** y **ampliarlo a más deportes**.

Reforzar la **apuesta por el Club de Boxeo** y las **disciplinas de defensa personal**.

Recuperar el **tenis de mesa cubierto**.

Oferta de clases específicas para **personas con discapacidad**.

Publicar en Playtomic **la pista de pádel** en horas valle e impartir clases. Reserva de pista mediante aplicación.

Recuperar **liga interna de fútbol sala y baloncesto**.

Recuperación del **Triatlón**.

Creación de un **club de runners**.

Recuperación de una **pista de squash**.

Tarifas razonables para el **campus infantil** en periodos no lectivos.

Clases de **baile de salón**.

MEDIDAS RELACIONADAS CON LA MEJORA DE ESPACIOS DE ACTIVIDAD SOCIAL:

Mejora de acceso principal incorporando **control de salida** e instalar un **control de entrada** en la puerta de acceso desde el colegio Agustiniiano.

Espacio **bar-cafetería**: vinculación del área de bar-cafetería con **pitujuegos y salón social** tanto en horarios como en servicio Permitir el pago con **programas de tarjetas de restauración**.

Mejorar el servicio y la oferta del bar-cafetería, nuevo concurso que incluya obligación de oferta para colectivos con alguna restricción alimentaria.

Jornadas gastronómicas temáticas / Música en vivo

Reactivar la cafetería como **espacio de ver partidos en TV**

Fomentar **la celebración de eventos** de familias y grupos de socios

Polideportivo: poder consultar en la web cuándo la pista no está ocupada ni con entrenamientos ni con partidos. Horario publicado para la pista de baloncesto.

Renovar salón social para uso de los mayores de manera confortable.

Mejorar el mantenimiento y limpieza de vestuarios y duchas.

Racionalizar el uso de **vestuarios** en horario de máxima afluencia todos puedan usar la zona próxima a su taquilla

Gimnasio: plan de actualización recurrente de la maquinaria (no sólo puntual) y mejora de aislamiento (ventanas)

Pradera grande: **estudiar la implantación de césped natural y su mantenimiento con agua reciclada**. Totalidad de hamacas reclinables. Aumentar espacios de sombra.

Pradera zona cafetería: inclusión de hamacas.

Solarium: reordenar y potenciar como espacio "solo adultos".

Insonorización y climatización adecuada de la sala de estudio.

Dotar al área de **biblioteca/zona de trabajo/estudio de unas zonas en las que incluir unos phone booth** y poder reservar estas salas con anticipación para poder organizar el día de trabajo

Organizar eventos de empresa o de cualquier otro tipo de colectivos en horarios de baja afluencia

Espacio para actividades de perfil **cultural y ajedrez**.

Uso del espacio de sauna a precio simbólico para socios.

Mejora y adecuación del gimnasio de federados.

PROFESIONALES IMPULSA EL CAMBIO

CANOESOMOSTODOS

LÍNEA ESTRATÉGICA 2: desarrollo e impulso de las SECCIONES DEPORTIVAS

Principios generales

Revisión de los **objetivos** con cada sección y definir **estrategia a corto y medio plazo basado en Modelo Cantera**.

Definición para cada sección de los **recursos y necesidades** para lograr los objetivos establecidos.

Fomentar la participación la retroalimentación entre secciones y socios: **socios federados y federados socios**

Aumentar la asistencia a los partidos.

Propuestas a desarrollar

Inversión en secciones deportivas desde la cantera hasta la categoría absoluta con el fin de mantener a todas las secciones lo más alto posible, **confiar en nuestra cantera**.

Nombramiento de un **Director Deportivo**.

Fijación de **objetivos a corto-medio y largo plazo** (1-2 y 4 años) y plan estratégico para cada sección deportiva:

Reuniones trimestrales con las secciones, para seguimiento de los objetivos, planes de acción si no se alcanzan los objetivos.

Escuchar y atender las necesidades deportivas de cada sección, valorando puntos fuertes a mantener y potenciar puntos de mejora.

Dotar de **recursos a las secciones** para lograr los objetivos y poner foco en la mejora continua.

Maximizar las **subvenciones gubernamentales**.

Impulsar los patrocinios deportivos.

Plan de **formación continuada de entrenadores** y apoyo para los padres y deportistas.

Implementar un **servicio de psicología deportiva y nutrición**.

Valorar la incorporación de un **preparador físico** que apoye a todas las disciplinas.

Grupo especial de seguimiento para deportistas que cursen **sus estudios universitarios en Estados Unidos**, brindando apoyo en clases de inglés y selectividad americana, búsqueda de becas en distintas universidades americanas y asesoría sobre la burocracia necesaria.

Acuerdos con otros clubes europeos para que los deportistas puedan realizar programas de intercambio en los meses de verano, continuando con su actividad deportiva y reforzando nuevos idiomas.

Creación de grada fan, compuesta por los jóvenes deportistas de cada sección.

PROPUESTAS

LÍNEA ESTRATÉGICA 3: implementación de las mejores prácticas para Gestión y Gobernanza

Principios generales

Independencia y autonomía de la Junta Directiva respecto del Equipo de Gestión.

Aplicar el principio de **transparencia a toda la gestión del Club** con especial foco en la contratación.

Fomentar e incentivar medios y canales para la **participación de los socios**.

Gestión de personas: excelencia de las personas basada en el conocimiento, formación continua, máximo respeto y educación en el trato humano.

Propuestas a desarrollar

Medidas relativas a la **GOBERNANZA:**

El Equipo de Gestión debe supeditarse al mandato de la Asamblea, la Junta Directiva y el Presidente que son los encargados de velar por los intereses de los socios.

Modificar los Estatutos para **limitar el número de mandatos del Presidente a dos (8 años)** para permitir la renovación .

Reforzar la figura del **Defensor del Socio y de la Comisión Asesora** para enriquecer y complementar la labor de la Junta Directiva.

Establecer y publicar la estructura y principales **funciones y responsabilidades** de los puestos claves dentro del organigrama de gestión.

Medidas orientadas a la TRANSPARENCIA:

Publicitar los concursos con **proveedores y contratistas** relevantes favoreciendo la concurrencia y la igualdad de oportunidades estableciendo **criterios justos para su adjudicación**.

Publicar el alcance de los servicios de los **contratos de los proveedores más relevantes** (ejem. bar-cafetería) para ayudar al socio a mejorar su uso.

Publicar el **orden del día y las actas de las reuniones ordinarias de la Junta Directiva** para que los socios conozcan los temas y medidas que se debaten y puedan aportar propuestas sin esperar a la Asamblea General.

Revisar la relación entre los proveedores y los patrocinios estableciendo reglas claras para eliminar posibles **situaciones de conflicto**.

Newsletter mensual con todas las novedades del club, con información de las diferentes secciones que sea relevante, información financiera, actividades deportivas, horarios de clases colectivas, eventos en los que se haya participado o se vaya a participar... una comunicación que a modo resumen te **mantenga informado de lo que se lleva a cabo en el club o está planeado**.

Medidas orientadas a la PARTICIPACIÓN:

Fomentar la asistencia a la **Asamblea General informando** a los socios regularmente del periodo de inscripción y del propósito y utilidad de está haciendo un formato más ágil, participativo y de interés para el socio.

Flexibilizar la figura del socio asambleista ampliando el plazo de inscripción para las Asambleas (modificación Estatutos).

Habilitar **canales de interacción entre los socios y el Club** en los que se atiendan sus propuestas e inquietudes de manera rápida.

Facilitar la inclusión de **temas de interés para los socios** en las reuniones de la Junta Directiva y en la Asamblea General.

Concursos de ideas y votación de medidas o actuaciones a desarrollar para que los socios participen y elijan lo que consideren prioritario.

Permitir la delegación de voto en las Asambleas para aumentar la representatividad en la toma de decisiones (modificación Estatutos).

Organizar **eventos paralelos a las competiciones** de los equipos federados para estimular la asistencia y acercar al socio a estos deportes.

Crear un programa de actividades sociales adecuado a todas las edades.

Medias relativas a la Gestión de PERSONAS:

CONFIANZA TOTAL Y CONTINUIDAD DEL EQUIPO HUMANO ACTUAL.

Libertad y autonomía para el equipo humano dándoles un entorno seguro para que desarrollen la actividad profesional.

Hacer una **descripción de los puestos** para potenciar el desarrollo y capacidades de todo el equipo: categorías profesionales y definición de funciones y necesidades.

Incorporar nuevos **beneficios al Plan de Compensación** Total del equipo: Comida, Transporte, Guardería, Seguro de Salud, Formación.

Fomentar **Planes de Formación y Carrera** para el desarrollo de todos los equipos.

Potenciar el **desarrollo de personas de alto rendimiento** que tienen la responsabilidad de sacar el máximo a nuestros equipos deportivos.

Fomentar un clima laboral excelente y convertir al Canoe en Best Place to Work.



CANOE

GANAS

LÍNEA ESTRATÉGICA 4: Un Club MÁS MODERNO Y SOSTENIBLE

Principios generales

Mantenimiento del equilibrio económico y el nivel de endeudamiento
Renovación de instalaciones gradual de acuerdo a situación financiera
Fomento de medidas de sostenibilidad ambiental y económica
Plan de transformación digital

Propuestas a desarrollar

Propuestas relativas a la **SOSTENIBILIDAD** económica financiera:

Plan estratégico que establezca las líneas maestras de actuación del Club en un horizonte de al menos 3 años y que sea aprobado en la Asamblea de noviembre de 2025.

Realizar una **auditoría / análisis** de las principales partidas de gastos para poder plantear **alternativas de eficiencia**

Explorar **vías alternativas de ingresos** con especial foco en horas valle de poco uso interfiriendo lo menor posible en la práctica del deporte y el uso de los socios.

Ratio de **endeudamiento al mínimo** evaluando rigurosamente inversiones en base a la rentabilidad social y financiera que generen.

Plan de **retribución flexible opcional para todos los empleados**, pudiendo incrementar su remuneración neta sin coste para el Club.

Propuestas relativas a la **RENOVACIÓN DE INSTALACIONES** y sostenibilidad energética:

Revisión de las instalaciones para definir un **plan de renovación y mejora gradual** con la menor afección posible a la actividad ordinaria del Club.

Evaluación de viabilidad de incremento de **edificabilidad**.

Implementación de **medidas de ahorro y eficiencia energética** en todos los ámbitos y actividades del Club. Plan específico de sostenibilidad.

Evaluar viabilidad económica de la **eliminación del foso de la piscina de 50m** con el fin de generar un importante ahorro recurrente en consumo de agua y energía.

Establecer objetivos realistas e **indicadores medibles** que sean monitorizados y evaluados de manera periódica para asegurar la consecución del plan estratégico.

Constitución de una comisión de **mejores prácticas y excelencia para incorporar ideas** y medidas de otros clubes de referencia.

Propuestas relacionadas con el Plan de **TRANSFORMACIÓN DIGITAL**:

Creación de una **aplicación para uso de los socios** desde donde se puedan hacer todas las gestiones.

Automatización de procesos para que los empleados dispongan de más tiempo que dedicar a los socios.

Ecosistema donde las ideas fluyan libremente y se fomente la colaboración interna y externa para **impulsar la innovación**. Involucrar a socios, deportistas y empleados en el proceso creativo.

Adoptar **soluciones tecnológicas avanzadas** como el análisis de datos en tiempo real, la realidad virtual para entrenamientos y la inteligencia artificial para personalizar la experiencia de los aficionados.

Digitalizar todos los aspectos del club, desde la venta de bonos/entradas y la gestión de socios, hasta el marketing y las operaciones comerciales, utilizando plataformas integradas que permitan una visión unificada del negocio.

Estrategia omnicanal que utilice aplicaciones móviles, redes sociales, y plataformas de contenido para fomentar una comunidad activa y comprometida.

Programas de **formación continua** para actualizar al personal sobre las últimas tendencias digitales y herramientas tecnológicas.