



AJUNTAMENT DE REUS  
ESPORTS

RECULL DE LES SESSIONS DE TREBALL,  
PROPOSTES DE CONCLUSIONS I PROPOSTES D'ACCIONS  
DE LA PRIMERA CONFERÈNCIA DE L'ESPORT LOCAL A REUS  
**“Fent esport, fem Ciutat”**

REUS  
MAIG – DESEMBRE 2012

## **ÍNDEX:**

- **INTRODUCCIÓ**
- **JORNADA CLUBS ESPORTIUS AMB INSTAL·LACIONS PRÒPIES**
- **JORNADA CLUBS DE FUTBOL**
- **JORNADA CLUBS PETITS I MITJANS**
- **JORNADA SECTOR COMERCIAL**
- **JORNADA ESPORT I SALUT**
- **TAULA RODONA MITJANS DE COMUNICACIÓ I ESPORT**
  - **RESUM INTERVENCIONS**
- **INFRAESTRUCTURES ESPORTIVES A REUS (DOCUMENTS ANNEXOS)**
  - **EXPOSICIÓ SR. SEGARRA (ANNEX 1)**  
**"EL PIEC I EL MIEM COM A EINES DE PLANIFICACIÓ"**
  - **EXPOSICIÓ SR. DOMINGO (ANNEX 2)**  
**"LES INFRAESTRUCTURES ESPORTIVES, LA VISIÓ URBANÍSTICA"**

## **INTRODUCCIÓ:**

D'acord a la previsió d'aquesta primera conferència de l'esport local "fent esport, fem ciutat", entre els mesos de juny i desembre de 2012 s'han desenvolupat diverses sessions per debatre la realitat de l'esport a la nostra Ciutat, des d'una aproximació sectorial, intentant fer una radiografia de cada una de les capes, que configuren aquesta realitat. També s'han recollit aportacions posteriors i qüestions sorgides en entrevistes i reunions amb diverses persones i entitats.

El format i metodologia pretenien plantejar les sessions des de l'exposició d'un conjunt de conceptes "claus", relacionats amb la temàtica de la sessió i amb una bateria de preguntes "provocadores" per generar debat i amb l'aportació dels participants confeccionar un quadre DAFO (Acrònic de Debilitats, Amenaces, Fortaleses i Oportunitats) de cada una de les jornades.

A mesura que avançaven les diverses sessions es va identificar un àmbit no recollit inicialment, el de la comunicació; especialment des de la vessant dels mitjans de informació com un element destacat i transversal a totes les àrees i del que tenia molt de sentit intentar conèixer la visió en relació al concepte "Esport i Ciutat". Per aquest motiu es va incorporar i programar una taula rodona amb professionals i responsables de la informació local "Ciutat" i de la informació esportiva "esport" per conèixer la seva visió i diagnòstic, amb un resultat molt interessant i amb algunes propostes molt enriquidores, com ja es veurà.

La realitat capa a capa (sectorial), com ja podíem intuir, respon a realitats diverses; No sols en el contingut, sinó també amb el grau de maduresa, concreció i mesura. Us adjuntem doncs els diferents "DAFO's", de com a cada àmbit viuen i veuen la seva realitat.

Us adjuntem les diferents aportacions fetes per demanar-vos una primera lectura crítica i reflexiva i obrir un termini curt, de dues setmanes, per aportar, si ho considereu oportú les vostres últimes aportacions als DAFO's corresponents.

Un cop fetes, si s'escau, aquestes últimes aportacions passarem a l'última fase d'aquesta conferència, intentant presentar una radiografia final, superposant totes les capes d'aquest sistema esportiu local, coneixent els punts de coincidència, els punts de contraposició, el diagnòstic, les recomanacions, les conclusions i les propostes d'actuació.

**JORNADA CLUBS ESPORTIUS SENSE  
ÀNIM DE LUCRE  
AMB INSTAL·LACIONS PRÒPIES**

## **SESSIÓ I (part 1):**

### **CLUBS ESPORTIUS SENSE ÀNIM DE LUCRE AMB INSTAL·LACIONS PRÒPIES**

Adreçat a directius i càrrecs tècnics professionals de la gestió de clubs sense finalitat de lucre amb instal·lacions pròpies, o qualsevol persona o professional interessat en aquest àmbit.

Reus, 4 de juny de 2012 de 19:30h a 22:00h

Centre Cívic Llevant, carrer de Cels Gomis i Mestre número,10

Inscrits a la sessió: 51 persones

Participants a la sessió: 27

Coordinació: Xavier Ibarz

Dinamitzador: Jordi Bros

Secretaria: Xavier Castro

La sessió s'ha plantejat suggerint inicialment un conjunt de conceptes "claus" relacionats en la temàtica d'aquesta sessió sectorial i una bateria de preguntes "provocadores" per generar debat.

Aquests conceptes claus no s'han pogut desenvolupar íntegrament i al final de la sessió s'ha suggerit convocar una nova sessió encaixada en el calendari previst.

També s'han recollit comentaris rebuts en posterioritat a la sessió.

Tal i com estava previst, a partir del debat i la reflexió, s'han anat recollint (DAFO), debilitats, amenaces, fortalesa i oportunitats de la temàtica debatuda.

A continuació detallem els temes claus debatuts en aquesta sessió, les preguntes i el dafo de cada concepte:

- **SECTOR ESPORTIU**
- **ELS SOCIS A L'ENTITAT**
- **ELS PROFESSIONALS DE L'ENTITAT**
- **LA COMPETÈNCIA DINS EL SECTOR ESPORTIU A REUS**
- **EL PAPER DE LES SECCIONS ESPORTIVES**

(segona part)

- **LES NOSTRES INSTAL·LACIONS**
- **EL MANTENIMENT AL CLUB**
- **PRESTACIÓ DE SERVEIS ESPORTIUS**

### **1. SECTOR: (LES PREGUNTES)**

Som un sector?

Actuem com a sector?

Les nostres necessitats son només esportives?

Sabem que fan els demés en altres indrets?

La unió fa la força?

Ens consideren com el que realment pesem?

## DEBAT:

Aquest primer tema introduït ha generat diverses intervencions dels participants aportant la seva visió i "resposta" a les inquietuds plantejades, en general el nivell de consens de les intervencions ha estat alt i les aportacions molt orientades.

## DAFO:

DEBILITATS	FORTALESES
Manca d'organització del sector a nivell local	Capacitat de sumar sinergies
Dispersió defensa interessos	Possibilitat d'organització com a sector
Manca de prioritització i actuació en els problemes del sector	Elevat nombre d'associats, abonats i practicants
AMENACES	OPORTUNITATS
Manca de comunicació entre els diferents components del sector	Convertir-se com a grup d'opinió i pressió.
Falta de lideratge	Possibilitat d'agrupació amb finalitat econòmica
Identificar el problemes com a estrictament esportiu	

## 2. SOCIS: (LES PREGUNTES)

Que són els nostres socis; clients o propietaris?

Els escoltem cada dia o cada 6 anys?

Tots els socis són iguals?

Realment els socis saben el que volen?

Qui escolta al soci: els conserges, els monitors o entrenadors, .els directius.....

## DEBAT:

Aquest àmbit també ha generat diverses intervencions fins i tot alguns dels conceptes o plantejaments estaven contraposats.

Aquesta visió parteix de posicions molt interioritzades i tenen a veure amb el model de clubs que té cada participant en el debat.

La discussió en relació al concepte soci o usuari genera un debat molt intens.

**DAFO:**

DEBILITATS	FORTALESES
Manca d'escoltar al soci usuari	Tenir identificada la teva marca i que pots oferir
Diferent tractament al soci	Mercat madur i molt consolidat
Falta d'identitat amb el club	
AMENACES	OPORTUNITATS
Implantació de nous models que trenquin l'actual equilibri	Consolidar un model de gran acceptació social
No assolir l'equilibri seccions-usuaris	Cooperació Clubs - Administració

**3. PROFESSIONALS: (LES PREGUNTES)**

Qui són els nostres professionals?  
 Estan implicats en el projecte del Club?  
 Tenen la formació necessària?  
 Que necessiten del club?  
 Tots tenen un tracte similar?

**DEBAT:**

Aquest concepte ha tingut una important aportació en el debat generant intervencions reflexives i en alguns casos d'autocrítica, en general s'ha observat una clara tendència en considerar aquest àmbit un dels més fàcils d'identificar línies d'actuació i millora.

Els participants (alguns professionals) tenen molt clar el rol i la relació directa dels professionals amb l'èxit del projecte del club, quant el professional no te una relació directa amb l'activitat aquest rol queda diluït.

**DAFO:**

DEBILITATS	FORTALESES
Desconeixement objectius generals del Club	Capacitat i professionalitat de l'equip tècnic
Forta vinculació a les seccions	Implicació emocional

<b>AMENACES</b>	<b>OPORTUNITATS</b>
Acomodació	Aconseguir sinergies de formació
No facilitar / demanar formació continuada	Intercanvi experiències altres professionals



#### **4. COMPETÈNCIA: (LES PREGUNTES)**

Tenim competència?  
La tenim identificada?  
Estudiem la competència?  
Actuem en funció de la competència?

#### **DEBAT:**

Avançada la sessió, aquest concepte ha tingut gran protagonisme probablement per diferents visions: competència públic-privada o competència entitats-sector comercial.

La majoria de connotacions d'aquest debat tenen un anhel econòmic i ha deixat reflexions i punts de vista molt interessats, malgrat això s'observen una gran quantitat de matisos i diferències de visió en funció del club de procedència o fins i tot de la modalitat esportiva o activitat.

#### **DAFO:**

<b>DEBILITATS</b>	<b>FORTALESES</b>
No identificar les diferents competències de les entitats	Marca consolidada
Poca preocupació per l'evolució del mercat	Arrelament públic captiu
<b>AMENACES</b>	<b>OPORTUNITATS</b>
Micro visió de les entitats	Bon posicionament al mercat
Manca d'anticipació	Capacitat adaptació
Costos estructurals molt internalitzats	

#### **5. SECCIONS ESPORTIVES: (LES PREGUNTES)**

Sabem què fan?  
Tenen un tracte igualitari?  
Avaluem les seccions? Com? Aspectes esportius o tots els aspectes?  
Actuen coordinadament?  
Tenen interessos diferents?  
Tenen un organigrama clar?  
Ens comporten algun tipus de risc, fiscal, laboral, econòmic?  
Les seccions accepten el lideratge del Club?

Les seccions tenen un funcionament democràtic?

**DEBAT:**

Aquest àmbit implica directament als grans clubs de la ciutat, i malgrat que el debat ha estat molt ric en aportacions i matisos destacats, probablement el debat mereix un tractament diferenciat, si cal més sectorial.

La diversitat de les casuístiques és molt àmplia i aquí el debat s'ha allargat i d'alguna manera s'ha debatut la idiosincràsia d'algunes modalitats esportives i les seves dificultats.

**DAFO:**

DEBILITATS	FORTALESES
Autonomia de les seccions sense compromís amb la visió general de club	Autonomia de les seccions
Prioritat interès secció	Potencien la marca de Club
AMENACES	OPORTUNITATS
Alta dependència persones clau	Formació en la gestió
Falta de comunicació i funcionament rols i democràcia interna	Creació de canals de comunicació interns

**SESSIÓ I (part 2)**

Reus, 17 setembre de 2012 de 19:30h a 22:00h  
Centre Cívic Llevant, carrer de Cels Gomis i Mestre núm. 10  
Inscrits a la sessió: 51 persones  
Participants a la sessió: 14

**6,INSTAL·LACIONS: (LES PREGUNTES)**

Qui determina els usos de d'instal·lació? La disponibilitat de l'entrenador .....

Tenim horaris coherents amb els grups d'edat?

Tenim problemes enquistats? (sempre s'ha fet així)

Sabem com podríem millorar la instal·lació?

Planifiquem?

**DEBAT:**

En aquesta segona sessió els participants han tingut una rotació en relació a la primera jornada i el nivell del debat s'ha mantingut en un bon nivell de participació, el desenvolupar la temàtica de manera partida ha suposat tenir que tornar a generar un clima de implicació i participació.

Els participants en relació a les instal·lacions aporten una visió ampla i crítica, si be es considera el model d'aquestes entitats com un factor determinant de creixement i de pervivència, en definitiva un valor molt positiu.

**DAFO:**

DEBILITATS	FORTALESES
Obsolescència de les instal·lacions	Ampli parc de instal·lacions i modalitats
Pensar més en invertir que en mantenir	Vinculació sentimental i tradició
AMENACES	OPORTUNITATS
Saturació usos seccions en detriment usuaris	Anticipar-se a les necessitats
Alta dependència sector financer	Adaptació i proporcionalitat a necessitats envers recursos

**7. MANTENIMENT: (LES PREGUNTES)**

Internalització, exteriorització, mixt? Quin criteri?  
 Coneixem les normatives i obligacions?  
 Criteris de seguretat, criteris esportius?  
 Als professionals, els hi donem els recursos?

**DEBAT:**

En aquest àmbit malgrat la seva importància estratègia reconeguda pels participants, el discurs dels participants no esta gaire interioritzat, fins i tot com una llosa, una dificultat molt gran que dificulta el centrar-se en el principal objecte de l'entitat.

En general el concepte manteniment es visualitza com un àmbit allunyat del "producte" esport i l'enfocament general com un element rutinari al que no es presta gran atenció.

**DAFO:**

DEBILITATS	FORTALESES
Personal propi poc especialitzat	Forta implicació personal propi
Desconeixement de les obligacions normatives	
AMENACES	OPORTUNITATS
Envelliment de la plantilla	Formació especialitzada
Alta dependència i acumulació informació no documentada	Diversificar i externalitzar serveis de manteniment



## **8. SERVEIS ESPORTIUS: (LES PREGUNTES)**

Aquest és un concepte de club?

Serveis esportius com a obligació o com a model de creixement?

Qualitat o quantitat?

Equilibri formal o econòmic?

### **DEBAT:**

Conjuntament amb la temàtica dels socis o com un element complementari, l'enfocament de la visió de la demanda de serveis esportius, genera una divisió o millor dit una contraposició amb l'objecte de finalitat esportiva del Club.

El soci usuari o demandant de serveis esportius, esta clar per la pràctica totalitat dels participants, si be no assoleix consens. En aquest àmbit es reconeix la clara diferència de concepció en funció de la procedència dels participants a la sessió, si be es reconeix molt obertament el canvi social i la necessitat d'adaptar-se i debatre aquesta realitat que en opinió d'alguns pot canviar absolutament l'actual concepció dels club.

### **DAFO:**

<b>DEBILITATS</b>	<b>FORTALESES</b>
Porta foli de serveis poc definit per concepte	Fidelització
Concentració horària i per segment	Venda creuada (opció familiar)
<b>AMENACES</b>	<b>OPORTUNITATS</b>
Poca adaptabilitat als canvis (mix, instal·lacions-professionals)	Formació per la polivalència
Excessiva internalització	Vincular variables a incentius (saturació, fidelització, ....)

## **JORNADA CLUBS DE FUTBOL**

## **SESSIÓ II:**

### **ELS CLUBS DE FUTBOL**

Adreçat a directius, càrrecs tècnics, entrenadors o qualsevol persona o professional interessat en aquest àmbit.

Data: Reus, de juny de 2012 de 19:30h a 22:00h

Lloc: Centre Cívic Llevant, carrer de Cels Gomis i Mestre núm. 10

Inscrits a la sessió: 37 persones

Participants a la sessió: 18 persones

Coordinació: Antonio Santamaria

Dinamitzador: Sergi Parés

Secretaria: David Jovell

### **DEBAT:**

La sessió s'ha plantejat suggerint inicialment un conjunt de conceptes relacionats en la temàtica d'aquesta sessió sectorial i una bateria de preguntes per generar debat.

També s'han recollit comentaris rebuts en posterioritat a la sessió.

Tal i com estava previst, a partir del debat i la reflexió, s'han anat recollint (DAFO): debilitats, amenaces, fortalesa i oportunitats de la temàtica tractada.

A continuació detallem els temes claus debatuts en aquesta sessió, les preguntes i el DAFO de cada concepte:

### **1- FENOMEN FUTBOL (LES PREGUNTES):**

El futbol és el producte estrella, és un producte que es ven sol?

Fenomen Barça com ens ajuda, l'aprofitem suficient?

El CF Reus Deportiu és un bon referent pels infants i famílies, ens i sentim representats?

### **DAFO:**

DEBILITATS	FORTALESES
------------	------------

Esport molt populista	El CF Reus Deportiu és un bon referent per les escoles de la ciutat.
Pressió constant	Consolidació del CF Reus Deportiu a segona B amb jugadors fets a la base.
Percentatge baix de població femenina	Alt nivell de saturació
<b>AMENACES</b>	<b>OPORTUNITATS</b>
Possible canvi de cicle o moda	Futbol producte estrella.
Excessives expectatives de l'entorn dels jugadors	Fenomen Barça ajuda a mantenir el producte més atractiu.
Model poc sostenible econòmicament	Apostar per models de pedrera degut a la situació econòmica general
	Incrementar pràctica població femenina

## **2 MODEL ORGANITZATIU A LA CIUTAT (LES PREGUNTES)**

Tipus d'escoles de futbol? Tenim una bona autogestió?

Tenim clar quin és el nostre client?

Quina és la nostra funció i els objectius de l'escola?

Tenim bones escoles formatives comparant-nos amb ciutats de l'entorn i amb els millors?

Tipologia de clubs amateurs, professionals a la ciutat?

Com es veu representat en les vostres organitzacions el futbol femení?

Tenim suficients lligues de lleure?

Podem garantir la pràctica del futbol pels que no tenen talent?

### **DAFO:**

<b>DEBILITATS</b>	<b>FORTALESES</b>
Poques sortides pels joves	Molta oferta d'escoles de futbol a la ciutat
Poca formació específica d'alguns directius	Escoles amb tradició en la gestió d'esport base
Pocs clubs amateurs i poc sostenibles	Línia potent de futbol de rendiment
Poca cultura democràtica en alguns clubs de futbol	
Escoles de futbol no tenen clars els objectius a desenvolupar	
<b>AMENACES</b>	<b>OPORTUNITATS</b>
Algunes escoles amb dificultats per autogestionar-se	Capacitat d'atreure clients per la seva popularitat
Situació econòmica actual	

## **3. INSTAL·LACIÓ (LES PREGUNTES)**



Qualitat?

Què suposa la transformació dels darrers anys amb la gespa artificial?

**DAFO:**

DEBILITATS	FORTALESES
Escoles que no disposen de gespa artificial desavantatges competitives vers la resta.	Qualitat instal·lació possibilita un creixement continuat
Instal·lacions saturades i no poden créixer més.	Distribució racional de proximitat de les instal·lacions
La capacitat de créixer en algunes instal·lacions està limitada pels vestidors.	
AMENACES	OPORTUNITATS
Limitar horari instal·lació	Millor posicionament que altres esports respecte instal·lacions.
La situació econòmica actual pot limitar possibles inversions de millora	
Bones instal·lacions a ciutats del voltant	

#### **4. PROFESSIONALITZACIÓ (LES PREGUNTES):**

Com ús afecta la llei de l'esport?

Els vostres tècnics compleixen la llei de l'esport?

Tenim la titulació necessària? Hem crescut amb participants molt ràpid tenim suficients tècnics preparats?

Tenim formació específica suficient?

**DAFO:**

DEBILITATS	FORTALESES
Moltes escoles encara no compleixen la llei de l'esport en un percentatge elevat	Millora del nivell tècnic dels entrenadors
Escoles amb coordinadors amb poca formació	
AMENACES	OPORTUNITATS
Els cost de cursos d'entrenadors és massa elevat	Convocar cursos d'entrenadors
	Marc únic normatiu titulacions llei de l'esport

#### **5. CLIENTS (LES PREGUNTES):**

Tenim clar qui és el nostre client?

Escoltem al client?

Li oferim realment el que vol?

Gestionem els clubs com empreses?

**DAFO:**

DEBILITATS	FORTALESES
Manca cultura d'escolar al client	El client viu com una necessitat el fet de fer esport
	El futbol esport preferit del nens
AMENACES	OPORTUNITATS
Situació econòmica	Implantar mesures de gestió empresarial com integrar "la veu del client" en la presa de decisions.

## **6. VALORS (LES PREGUNTES):**

Hi ha Joc Net?

L'actitud dels pares i mares faciliten els valors que vol transmetre l'escola?

Els referents Barça i Madrid competeixen amb valors diferents com afecta a l'educació esportiva dels vostres infants i joves?

Teniu clars els valors de la vostra escola?

### **DAFO:**

DEBILITATS	FORTALESES
Actitud poc educativa d'alguns pares	Bona cohesió entre la majoria de les escoles de la ciutat
AMENACES	OPORTUNITATS
Conflictes en la competició	La federació de futbol aposta per fer campanyes de joc net
	Possibilitat d'oferir formació els pares

## **7. COMPETÈNCIA (LES PREGUNTES):**

Penseu que és bona la competència o és un punt dèbil?

Hi ha espai per tothom? Pels educatius, socials, els competitiu...?

### **DAFO:**

DEBILITATS	FORTALESES
Desigual condicions entre algunes escoles	Diversitat d'escoles repartides per diferents zones de la ciutat
AMENACES	OPORTUNITATS
Algunes escoles van a buscar nens d'altres per ser més competitiu.	Millorar els models propis per ser més competitiu
En un camp de futbol d'un territori hi ha més d'una escola.	
Creixement desmesurat d'alguna escola de	

## **8. SOSTENIBILITAT (LES PREGUNTES):**

Els clubs han de ser sostenibles sense ajudes municipals?

Teniu clar els costos de la instal·lació aigua, llum..? podríem racionalitzar millor els espais per ser més sostenibles?

Els costos de fitxes dels clubs amateurs, hi ha alguns clubs de la resta de Catalunya que els assumeixen els mateixos jugadors, que en penseu?

### **DAFO:**

<b>DEBILITATS</b>	<b>FORTALESES</b>
Els clubs amateurs dificultats de finançament	Cap club gran amb deutes importants
Dependència de les ajudes de l'Ajuntament del club referent de la ciutat	
Hi ha escoles de futbol que tenen índex de morositat elevades	
<b>AMENACES</b>	<b>OPORTUNITATS</b>
Percepció de cost elevat del producte	Esport preferit pels infants i joves

## **JORNADA CLUBS PETITS I MITJANS**

## **SESSIÓ III:**

### **CLUBS PETITS I MITJANS**

Adreçat: directius i responsables de la gestió de clubs petits i mitjans sense finalitat de lucre, o qualsevol persona o professional interessat en aquest àmbit.

Reus, 2 de juliol de 2012 de 19:30h a 22:00h

Pavelló Olímpic Municipal

Inscrits a la sessió: 46 persones

Participants a la sessió: 27

Coordinació: Santiago Juncosa (s'excusa)

Dinamitzador: Lluís Soro

Secretaria: Josep Lombarte

### **DEBAT:**

La sessió s'ha plantejat suggerint inicialment un conjunt de conceptes "claus" relacionats en la temàtica d'aquesta sessió sectorial i s'han anat plantejant preguntes "provocadores" per generar debat.

També s'han recollit comentaris rebuts en posterioritat a la sessió.

Tal i com estava previst, a partir del debat i la reflexió, s'han anat recollint (DAFO), debilitats, amenaces, fortalesa i oportunitats de la temàtica debatuda.

A continuació detallem els temes claus debatuts en aquesta sessió, i el DAFO de cada concepte.

### **1- SOSTENIBILITAT ECONÒMICA (PLANTEJAMENT):**

Fons d'ingressos ordinàries i extraordinàries?

### **DEBAT:**

Aquest primer tema introduït ha generat diverses intervencions dels participants aportant la seva visió i "resposta" a les inquietuds plantejades. Les entitats representades son d'àmbits d'activitat i amb realitats molt diferents, el que ha portat al plantejament de problemàtiques molt diverses.

**DAFO:**

DEBILITATS	FORTALESES
Les quotes de les entitats son l'ingrés principal	Les persones de l'entitat com a actiu
En algunes entitats els associats ho son només per a tenir llicència i assegurança federativa	L'organització d'activitats extraordinàries pot ser una bona font d'ingressos
AMENACES	OPORTUNITATS
Poca implicació dels socis amb l'entitat	Demanda de serveis complementaris o relacionats a les activitats de l'entitat

**2- FORMACIÓ (PLANTEJAMENT):**

Quins son els elements clau de la gestió que hem de conèixer?

Es detecta alguna necessitat concreta en formació?

**DEBAT:**

Aquest àmbit també ha generat diverses intervencions i les entitats es mostren preocupades principalment pels temes que generen responsabilitat.

**DAFO:**

DEBILITATS	FORTALESES
Poca formació en gestió esportiva	L'experiència personal i professional que cada persona pot aportar de forma altruista
Manca informació/formació sobre requeriments legals i de responsabilitat	
AMENACES	OPORTUNITATS
Risc de no complir amb requeriments legals o assumir responsabilitats	Els temes d'interès son comuns entre les diferents entitats

**3 POLÍTICA MUNICIPAL (PLANTEJAMENT):**

Poden les instal·lacions municipals donar suport al desenvolupament de la seva activitat?

La relació amb l'Ajuntament es satisfactòria ?

**DEBAT:**

Moltes entitats estan acostumades a utilitzar els recursos propis i desconeixen els recursos municipals de que poden disposar.

Seria bo tenir un tracte més directe de la regidoria amb les entitats petites.

**DAFO:**

DEBILITATS	FORTALESES
Poc coneixement de la feina de la regidoria	Interlocutors tècnics qualificats
Desconeixement dels recursos municipals de que poden disposar	
La regidoria te poca informació de la feina de les entitats	
AMENACES	OPORTUNITATS

Manca de coordinació i optimització de recursos	Disposició de recursos de la regidoria
	La regidoria pot donar suport per a coordinar accions, calendaritzar activitats i compartir informació

#### **4. GESTIÓ (PLANTEJAMENT)**

Socialment es coneix la feina i activitat que desenvolupa l'entitat ?

La entitat es promociona adequadament ?

#### **DAFO:**

<b>DEBILITATS</b>	<b>FORTALESES</b>
Poca capacitat de comunicació i difusió de l'activitat de cada entitat	Implicació i dedicació voluntària
Manca coordinació entre les diferents entitats (calendari comú)	Bon posicionament social de les entitats
<b>AMENACES</b>	<b>OPORTUNITATS</b>
Possibles solapaments d'activitat	Poder disposar d'una base de dades comú d'entitats esportives de cara als ciutadans

## **JORNADA SECTOR COMERCIAL**



## **SESSIÓ V:**

### **SECTOR COMERCIAL**

Adreçat a propietaris i gestors d'instal·lacions comercials o de segments comercials d'entitats o qualsevol persona o professional interessat en aquest àmbit.

Reus, 3 de setembre de 2012 de 19:30h a 22:00h

Pavelló Olímpic Municipal, carrer Mallorca, 1

Inscrits a la sessió: 52 persones

Participants a la sessió: 13 persones

Coordinació: Antonio Campos

Dinamitzador: Jordi Bros

Secretaria: Cristina Garcia

La sessió s'ha plantejat suggerint inicialment un conjunt de conceptes "claus" relacionats en la temàtica d'aquesta sessió sectorial i una bateria de preguntes "provocadores" per generar debat.

Aquesta sessió ha comptat exclusivament amb una persona procedent del segment privat, focalitzant majoritàriament aquesta persona la visió del sector comercial, pel contrapunt fet per la resta dels participants i la contribució del moderador i el dinamitzador al debat ha permès "retratar" el sector comercial amb prou nitidesa.

També s'han recollit comentaris rebuts en posterioritat a la sessió.

Tal i com estava previst, a partir del debat i la reflexió, s'han anat recollint (DAFO), debilitats, amenaces, fortalesa i oportunitats de la temàtica debatuda.

A continuació detallem els temes claus debatuts en aquesta sessió, les preguntes i el DAFO de cada concepte:

- L'OFERTA COMERCIAL A REUS DE SERVEIS ESPORTIUS
- EVOLUCIÓ DEL MERCAT I CONVIVÈNCIA DE DIVERSOS MODELS
- LEGISLACIÓ I SECTOR COMERCIAL

### **1. L'OFERTA COMERCIAL A REUS DE SERVEIS ESPORTIUS (LES PREGUNTES):**

Quin model o models comercials esportius tenim?

Clubs comercials? sector comercial amb clubs?

Quina pot ser l'evolució del sector comercial?

### **DEBAT:**

Tal com ja s'ha dit el debat ha estat polaritzat, la realitat del sector comercial a Reus ha evolucionat des de l'implantació dels primers gimnasos i també s'ha fet palès que existeix un model comercial "pur" amb una oferta de serveis esportius variada i un altre grup especialment dedicat a les arts marcials o de combat i als balls esportius que la línia entre club i centre comercial no es prou nítida.

També s'ha considerat les noves implantacions de centres de Pàdel i un interessant debat en relació a la possible evolució del sector comercial.

**DAFO:**

DEBILITATS	FORTALESES
Inoperància de l'associació de gimnasos.	Sector estable.
	Capacitat de decisió i maniobra.
AMENACES	OPORTUNITATS
Dependència de l'especialització.	Nínxol d'ocupació especialitzada.
Situació legal ambigua d'alguns centres.	Oferta especialitzada i de proximitat.

## **2. EVOLUCIÓ DEL MERCAT I CONVIVÈNCIA DE DIVERSOS MODELS (LES PREGUNTES):**

Quin es l'encaix del model comercial a Reus dins el sistema esportiu local?  
Petites i mitjanes superfícies envers possible implantació de grans superfícies?

### **DEBAT:**

Aquest concepte ha tingut una important aportació en el debat, sota la creença que l'actual crisi econòmica evitarà l'implantació de grans superfícies , no es considera aquesta opció.

En el debat també plana el concepte de competència deslleial entre sectors.

### **DAFO:**

<b>DEBILITATS</b>	<b>FORTALESES</b>
Sector atomitzat	Model consolidat
	Capacitat de gestió directa
<b>AMENACES</b>	<b>OPORTUNITATS</b>
Low Cost	Especialització
Clients madurs amb alt nivell exigència (rotacions)	Segmentació grups de població especial.

### **3. LEGISLACIÓ I SECTOR COMERCIAL (LES PREGUNTES):**

El sector comercial coneix i s'adapta a les exigències normatives del sector? El sector té consciència de les obligacions de formació i titulació dels professionals de l'esport?

#### **DEBAT:**

Com ja s'ha dit el sector comercial disposava d'un sol representant a la sessió i les posteriors accions de comunicació tampoc han permès fer aportacions en la línia de visió dels propietaris.

La visió de la persona assistent també responia a un determinat model de negoci i és difícil extrapolar la seva visió a l'ampli aspecte del sector.

La indústria de maquinaria de Fitnes i la ampla casuística de noms i marques registrades i la potencia d'aquest sector comercial dona cobertura als gimnasos i centres comercials de serveis esportius.

#### **DAFO:**

<b>DEBILITATS</b>	<b>FORTALESES</b>
Formules de contractació i adaptació a la normativa vigent	Forta implantació social.
Ambigüitat	
<b>AMENACES</b>	<b>OPORTUNITATS</b>
Dificultat per accedir a la formació de professionals en exercici.	Mancomunar formació.
	Generar sinergies en diversos àmbits de gestió

## **JORNADA ESPORT I SALUT**

## **SESSIÓ VI:**

### **SECTOR SALUT**

Resum sessió sectorial:

Adreçat a directius, càrrecs tècnics d'entitats, professionals de la salut i persones que tenen vinculació amb aspectes de salut en l'entorn de l'activitat física i l'esport.

Reus, d'octubre de 2012 de 19:30h a 22:00h

Centre Cívic Llevant, carrer de Cels Gomis i Mestre núm. 10

Inscrits a la sessió: 51 persones

Participants a la sessió: 29

Coordinació: Doctor Josep Maria Roca

Dinamitzador: Sergi Parés

Secretaria: Dolors Aguas

### **PLANTEJAMENT DE LA SESSIÓ:**

La sessió s'ha plantejat amb una metodologia diferenciada de les anteriors sessions. S'han realitzat dues xerrades a càrrec de metges especialistes en medicina de l'esport per situar i sensibilitzar la importància de l'activitat física per la prevenció i millora de la salut.

El Doctor Rubio ha comunicat sobre "La mort Sobtada" i el doctor Franco sobre "Els beneficis de l'esport i l'activitat física moderada".

### **DEBAT:**

Un cop finalitzada aquesta primera part que ha durat aproximadament 60' s'ha realitzat la DAFO.

S'ha iniciat aquesta part suggerint un conjunt de conceptes lligats amb les comunicacions anteriors i relacionats amb la temàtica d'aquesta sessió sectorial i una bateria de preguntes per generar debat.

També s'han recollit comentaris rebuts en posterioritat a la sessió.

A continuació detallem els temes claus debatuts en aquesta sessió, les preguntes i el Dafo de cada concepte:

### **SEDENTARISME:**

Possibles barreres a fer activitat física?

L'oferta de la ciutat està orientada als diferents segments i motivacions?

Coneixeu campanyes de sensibilització per arribar al 50% de persones que no fan activitat física?

Els dos grans extrems: el sedentarisme en edat escolar i la moda de les maratons, Triatlons... de gent no prou entrenada?

### **DAFO:**

<b>DEBILITATS</b>	<b>FORTALESES</b>
Manquen entorns a la ciutat que no afavoreixen l'augment de l'activitat física( circuits a peu, bicicleta, gran espai verd)	Gran tradició de clubs esportius a la ciutat
Manca un gran complex municipal( amb aigües) per realitzar activitat física i complementar la resta de ciutat	Organitzar caminades saludables amb motius solidaris per dinamitzar l'activitat esportiva
Abandonaments en edats adolescents	La ciutat ha crescut en persones que practiquen esport regularment
<b>AMENACES</b>	<b>OPORTUNITATS</b>
Dificultats per a que els infants i joves facin activitat física al carrer	Realitzar campanyes de sensibilització
Piràmide de població envellida moltes persones dependents	Dissenyar programes d'activitat esportiva en família i intergeneracionals
	Sensibilització als agents de clubs i entitats de treballar vers el sedentarisme
	Aprofitar l'Hospital Universitari de Sant Joan de Reus per realitzar accions de sensibilització
	Dissenyar oferta orientada al segment de població de gent gran
	Organitzar esdeveniments de sensibilització i dinamització esportiva: curses, caminades, bicicletades...

## PREVENCIÓ:

Hi ha prou sensibilitat vers la prevenció?

Totes les federacions tenen regulada la prevenció per norma?

Eficàcia desfibril·ladors?

Tendència Italiana sobre la prevenció de la mort sobtada, que en penseu?

## DAFO:

DEBILITATS	FORTALESES
No es fan suficients revisions mèdiques oficials	Cada cop més sensibilització vers la prevenció
No hi ha obligació de la revisió mèdica oficial en tots els esports de competició	En els darrers anys normativa cada cop més estricta en quan a prevenció
Mancança de desfibril·ladors a les instal·lacions esportives	Algunes federacions molt conscienciades en fer controls mèdics obligatoris
Formació de persones per utilitzar els desfibril·ladors	
Riscos que assumeixen persones poc preparades que fan triatlons, maratons... on el cos es porta a situacions extremes	
No hi ha campanyes, ni recomanacions per prevenir lesions que arribin als clubs esportius	
AMENACES	OPORTUNITATS
El cost de la revisió mèdica esportiva l'ha d'assumir l'esportista	Aprofitar l'Hospital Universitari de Sant Joan de Reus per realitzar accions de prevenció
	Tendència dels països més desenvolupats per incrementar controls mèdics
	Realitzar campanyes sobre prevencions de lesions

## HÀBITS SALUDABLES:

Reajustar i millorar els Hàbits de forma global: Activitat física, alimentació, descans, consums de risc... tenim clara aquesta visió?

## DAFO:

DEBILITATS	FORTALESES
Desconeixement de la localització de les instal·lacions esportives per una part important de població	Dinamització d'espais verds, places i vies sense cotxes
Desconeixement de l'oferta pública de programes	Programes municipals com L'Altersuer que treballen



d'activitat física	hàbits saludables
Desconeixement de recomanacions i campanyes d'hàbits saludables	Estudis que correlacionen hàbits saludables amb millora de la salut
<b>AMENACES</b>	<b>OPORTUNITATS</b>
Moda entre alguns joves de practicar consums de risc	Rutes per caminar
Abandonament en edats adolescents	Major coordinació entre els professionals sanitaris i de l'activitat física
Els infants no juguen al carrer	Ajudes a empreses per fomentar l'activitat física laboral
Manca de visió global sobre els hàbits saludables.	Realitzar campanyes de sensibilització sobre hàbits saludables

### ESPORT RENDIMENT:

Es fa la prevenció necessària?

### DAFO:

DEBILITATS	FORTALESES
No totes les federacions fan revisions mèdiques de forma obligatòria	Els esports majoritaris obliguen a realitzar controls mèdics
Formació d'alguns entrenadors	
Alguns clubs només miren rendiment i no treballen pel canvi d'hàbits generals	
<b>AMENACES</b>	<b>OPORTUNITATS</b>
Prioritzar el rendiment per davant de la salut	Sensibilització per prevenir dopatge
Portar el cos a límits extrems	Realitzar campanyes sobre prevenció de lesions

### ESPORT FORMATIU:

Abandonament en certes edats?

Control de les càrregues?

Rol de la llei de l'esport?

Motivació?

### DAFO:

DEBILITATS	FORTALESES
Formació d'alguns entrenadors	Gran tradició de clubs esportius a la ciutat
Copia models d'alt rendiment en esport formatiu	Programes municipals en edat escolar de dinamització esportiva
Deixar de costat els que tenen menys potencialitats	Programes municipals d'esport per tothom sense excloure a ningú
Poca oferta d'esports poc convencionals	
<b>AMENACES</b>	<b>OPORTUNITATS</b>

Abandonaments en edats adolescents	Potenciar l'esport escolar
Alguns pares volen models de rendiment en l'esport formatiu	Sensibilitzar sobre l'esport educatiu i saludable
Clubs volen guanyar per sobre de tot	

## **TAULA RODONA MITJANS DE COMUNICACIÓ I ESPORT**

**25 d'octubre de 2012**

**SALA D'ACTES DE REDESSA**

**ASSISTENTS:**

Sr. Anton Tàpies	Diari de Tarragona	Cronista
Sr. Guillem Ramos	delcamp.cat	Informació general
Sr. Francesc Gras	Diari Tarragona	Informació de Ciutat
Sr. Marc Libiano	Diari de Tarragona	Informació esportiva
Jordi Sardiña	DO Reus	Informació de Ciutat
Joan Carrion	NW revista	Informació de Ciutat
Josep Cartanya	Punt 6 Radio	Informació esportiva
Marc Camara	Radio Reus SER	Informació general
Enric Canovaca	Reus Digital	Informació esportiva
Marià Arbonés	Reus Digital	Informació general
Josep Roig	Reus Directe	Informació general
Raúl Rodríguez	Reus 24	Informació esportiva (FS)
Arnau Borràs	Canal Reus TV	Informació esportiva

**RESUM INTERVENCIONS I CONTINGUT TAULA RODONA MITJANS DE COMUNICACIÓ I ESPORT**

- Reus compta amb una variada oferta de mitjans que informen de l'esport.
- La tipologia dels mitjans és diversa<sup>1</sup>:
  - Canal Reus (televisió)
  - Reusdigital.cat (digital d'informació local i comarcal, amb apartat esports)
  - Reusdirecte.cat (digital d'informació local i comarcal)
  - Delcamp.cat (digital d'informació territorial, amb apartat esports)
  - Radio Reus Ser (emissora de radio d'àmbit estatal amb informació local i territorial, amb apartat esports)
  - Punt6 Radio (emissora de radio local, amb apartat esports)
  - Diari Més Reus (imprès gratuït d'informació territorial de dilluns a divendres, amb apartat esports)
  - Reus DO (imprès gratuït d'informació local, trimestral)
  - Diari de Tarragona (imprès, informació general, amb apartat local i d'esports)
  - NW Revista de Reus (digital i revista impresa mensual d'informació local)

---

<sup>1</sup> Aquest llistat no respon a un ordre d'importància

- Les disponibilitats d'espai i temps als mitjans no permet cobrir la totalitat de la realitat esportiva i prioritzen en funció de:
  - L'audiència
  - Línia editorial
  - Disponibilitat de recursos
- La informació esportiva, en general, és de qualitat i fuig d'un tractament sensacionalista o polèmic.
- Per millorar la cobertura, és necessària una relació amb els "proveïdors" de fets notables.
- La realitat i oferta informativa actual va més enllà de la convencional i permet als usuaris disposar d'informació quasi immediata en per exemple: portals especialitzats, informació directa, xarxes socials.... Per aquest motiu els mitjans tendeixen a fugir de taules de resultats, classificacions o informació molt tècnica i es potencien els fets notables, imatges, etc... que permeten personalitzar i singularitzar més la informació.
- Els mitjans necessiten etiquetar la informació d'acord als seus criteris. Per aquest motiu, algunes informacions, on el pes social és superior a l'esportiu, pot ser que no arribin al públic objecte de manera nítida.
- Els clubs o esports que són proveïdors de notícies cal que tractin la informació i el missatge, no com el que un percep de l'esport, sinó des de la visió del que interessa a la premsa o al consumidor d'informació. (No es pot vendre el que un vol, s'ha de vendre el que el client està interessat en comprar).
- Les dades, les informacions de tipus social, econòmic, laboral i sanitari de l'esport, probablement són de gran interès pels mitjans, sempre que és disposin de fonts, informacions o dades contrastades i es faciliti l'accés a aquestes fonts.
- Els mitjans tenen limitacions per fer un treball constant de recerca. Sovint han d'acollir-se a la informació oficial i estructurada, per aquest motiu, la producció de informació

“oberta” que permeti al professional de la informació el seu tractament és un producte desitjable.

- Els clubs, probablement, tenen més desconeixement de les dificultats, limitacions i visió dels mitjans que a l'inrevés.

En el recull d'aquesta document i en el desenvolupament de les sessions, han intervingut el personal adscrit a la Regidoria d'Esports de l'Ajuntament de Reus i personal tècnic i administratiu de Reus Esport i Lleure SA.

Reus, 20 de febrer de 2013

[info@reusesport.cat](mailto:info@reusesport.cat)

**977 010 888**