



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

ANÁLISIS DE MERCADO Y
PUESTA EN MARCHA DE UN
CLUB DE PADEL.

MARKET ANALYSIS AND START-
UP OF A PADEL CLUB.

Autor: Daniel Pascual Borrueal

Director/a: Nerea Estrada Marcén

Fecha de entrega: 29/05/2024

Facultad de Ciencias de la Salud y del Deporte
Grado en Ciencias de la Actividad Física y del
Deporte 2023/2024

AGRADECIMIENTOS

Me gustaría agradecer principalmente a mi tutora Nerea Estrada Marcén por ayudarme a llevar a cabo mi proyecto, brindándome apoyo y supervisión a lo largo de todo el proceso.

Además, agradecer a los administradores, secretarios, o trabajadores de los clubs que aquí abajo se mencionan, por su colaboración a la hora de realizar el trabajo.

- Victor Esteban (Urban Sport)
- Agustin Urgel (Open Padel)
- Ana (Regal Pádel)
- Álvaro Chico (Pádel Zaragoza)
- Samuel Melero (Pádel Plaza)
- Jorge (Zone Pádel)

INDICE

AGRADECIMIENTOS.....	1
RESUMEN.....	4
JUSTIFICACIÓN.....	5
INTRODUCCIÓN.....	7
EL PÁDEL.....	7
ORIGEN.....	7
CRECIMIENTO.....	7
ACTUALIDAD.....	10
PROCESO DE CREACIÓN DE UNA INSTALACIÓN DEPORTIVA.....	12
FASE 1: ANÁLISIS DE MERCADO MEDIANTE EL ANÁLISIS DE CONTENIDO WEB.....	16
OBJETIVOS DE LA FASE 1:.....	16
MATERIAL Y MÉTODOS FASE 1.....	17
RESULTADOS Y DISCUSIÓN FASE 1.....	22
HORARIOS.....	27
PRECIOS.....	29
ALQUILERES DE PISTA.....	29
JUGAR POR LAS MAÑANAS, DE LUNES A VIERNES.....	31
JUGAR POR LAS TARDES, DE LUNES A VIERNES.....	32
JUGAR LOS FIN DE SEMANA Y FESTIVOS.....	33
DIFERENCIA DE PRECIO SOCIO / NO SOCIO EN EL ALQUILER DE PISTA.....	34
CUOTAS DE MEMBRESÍAS DE LOS CLUB.....	35
CLASES DE PÁDEL.....	37
CLASES DE LUNES A VIERNES POR LA MAÑANA (L-V, 12:00).....	39
CLASES DE LUNES A VIERNES POR LA TARDE (L-V, 19:00).....	40
CLASES FIN DE SEMANA (12:00).....	40
DIFERENCIA DE PRECIO SOCIO / NO SOCIO EN LAS CLASES DE PÁDEL.....	41
CONCLUSIONES FASE 1.....	42
LIMITACIONES FASE 1 Y LÍNEAS DE MEJORA:.....	43
FASE 2: OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN CUARTE DE HUERVA.....	45
OBJETIVOS FASE 2:.....	45
UBICACIÓN SELECCIONADA: CUARTE DE HUERVA.....	46
ANÁLISIS DAFO.....	48
ANÁLISIS GANNT:.....	52
PLAYTOMIC: PLATAFORMA DE SOFTWARE DEPORTIVO ESPECÍFICA DEL PÁDEL.....	53
ACCIONES DE DIFUSIÓN Y MARKETING:.....	54

<i>MOMENTO PADEL CUARTE:</i>	55
CONCLUSIONES FASE 2	56
BIBLIOGRAFÍA	57
ANEXOS	60
MOMENTO PADEL CUARTE	60
PREGUNTAS PLANTEADAS PARA LA POSTERIOR ENTREVISTA A EXPERTOS:	64
MENSAJE TIPO DE LOS CORREOS MANDADOS A CLUBS DE PÁDEL PARA RECABAR INFORMACIÓN PRÁCTICA DE EXPERTOS.	66

RESUMEN:

El presente Trabajo de Fin de Grado (TFG) se divide en dos fases. La primera fase es un análisis de mercado de clubs de pádel en Zaragoza y alrededores, identificando un total de 48 clubs de pádel mediante búsquedas en Google y consultas en webs especializadas, seleccionando finalmente 7 clubs que cumplieran con los criterios establecidos. En esta primera fase, se analizan los servicios ofertados por los clubs, así como los horarios de apertura y los precios de los servicios más fundamentales: alquiler de pista, clases de pádel y cuotas de membresía. La segunda fase proyecta la creación de un club de pádel en Cuarte de Huerva, ubicación seleccionada por su crecimiento demográfico y cercanía a la ciudad de Zaragoza, y se aportan análisis de su viabilidad (Análisis DAFO), así como la temporalización (Análisis Gantt), la adopción de soporte de software específico (*Playtomic*), y los diferentes canales de difusión y marketing.

ABSTRACT

This Final Degree Project (TFG) is divided into two phases. The first phase is a market analysis of padel clubs in Zaragoza and its surroundings, identifying a total of 48 padel clubs through Google searches and consultations on specialized websites, finally selecting 7 clubs that met the established criteria. In this first phase, the services offered by the clubs are analyzed, as well as their opening hours and the prices of the most fundamental services: court rental, padel lessons, and membership fees. The second phase projects the creation of a padel club in Cuarte de Huerva, a location selected for its demographic growth and proximity to the city of Zaragoza, providing an analysis of its viability (SWOT Analysis), as well as the timeline (Gantt Analysis), the adoption of specific software (*Playtomic*), and the different dissemination and marketing channels.

JUSTIFICACIÓN

El crecimiento del pádel ha generado un impacto significativo tanto en la industria del deporte como en la economía en general. En primer lugar, el aumento en la popularidad del pádel ha impulsado la demanda de instalaciones deportivas especializadas, como pistas de pádel, lo que ha llevado a una expansión en la construcción y renovación de clubes y centros deportivos.

Este incremento de la demanda de pádel por parte de los clientes ha impulsado la demanda de servicios relacionados, como clases de enseñanza, entrenamiento personalizado y organización de torneos y eventos. Esto ha creado oportunidades de empleo para entrenadores, instructores y organizadores de eventos deportivos, así como para profesionales del marketing y la gestión deportiva.

Referencia a experiencia previa: Interés real por deportes de raqueta (pádel es la que más salidas tendría como salida profesional y que dan justificación). Asignaturas que me hayan ayudado a guiarme y considerarla como posible salida.

Por otro lado, se ha escogido Zaragoza como ciudad, además de por la cercanía del autor a los clubs, por ser una ciudad representativa a nivel nacional en el sector del consumo, y se suele hablar de la capital aragonesa como la urbe que mejor representa la realidad socioeconómica española, puesto que tiene un tamaño grande, sin localizarse en los extremos de las grandes urbes. Además, de su localización geográfica, se sitúa a medio camino entre Madrid, Barcelona, y ciudades de Euskadi. Zaragoza parece reunir las condiciones para representar bien a la media española en muchos estudios de mercado. Además, su renta media se sitúa ligeramente por encima pero muy cercana a la media del país (Hortas-Rico, Onrubia, & Pacífico, 2014).

Por estos motivos, y considerando que un graduado de CCAFD podría optar a una salida profesional real (gestión deportiva o monitor de pádel) en un futuro laboral, se realiza este Trabajo de Fin de Grado, con el fin de ver el crecimiento y las posibilidades que ofrece este deporte a nivel laboral.

INTRODUCCIÓN

EL PÁDEL

El pádel se considera un deporte de raqueta que se practica en parejas utilizando una pala y pelota de pádel, y que se juega en una pista con un área rectangular de 20x10, que está dividida en dos campos por una red situada en el centro. Una de las características de las pistas de pádel es que el recinto se encuentra cerrado por unas paredes o cristales de 4 metros de altura en los fondos y de 3 metros de altura en los laterales, donde puede rebotar la pelota (Federación Internacional de Pádel, 2017)

ORIGEN

El pádel es un deporte de raqueta que tiene su origen en México, en el 1969. Ideado por el empresario Enrique Corcuera, con la ambición de encontrar una alternativa al tenis que fuera viable para espacios más limitados (Almonacid, 2012). En España, el pádel llega en la década de 1970, pero se expande y empieza a consolidarse como un deporte popular a partir de la década de 1990 (Lasaga, 2010), con la creación de la Asociación Española de Pádel en 1987. A todos estos hitos le acompañó un incremento de organización de torneos locales y consecuentemente la aparición de nuevos clubes y pistas de pádel (Martínez, 2013).

CRECIMIENTO

A partir de la década del 2010, el pádel ha experimentado un notable crecimiento nacional e internacional, convirtiéndose en uno de los deportes de raqueta de más rápido crecimiento en el mundo. Actualmente ciertos autores respaldan este incremento argumentando que es un deporte que, en sus etapas iniciales, se percibe como accesible y divertido debido a la dinámica que permite que la pelota rebote en las paredes interiores y laterales (Lasaga, 2011).

Seguendo los datos expuestos por Courel et al, 2017 se observa una estimación de 4,2 millones de practicantes de pádel en 2015 (3,0 millones de personas más respecto al año 2010). En términos porcentuales, se ha observado un aumento de 11 puntos en los últimos 5 años, triplicando así el número de practicantes en este lapso de tiempo.

Tabla 1. Distribución y estimación del número de practicantes de pádel por año y género

Parámetro	Año 2000	Año 2005	Año 2010	Año 2015
Total				
Censo Población (a)	40.470.182,00	43.296.335,00	46.951.532,00	46.449.565,00
% Practicantes (b)	31,00	33,00	43,00	53,50
% Pádel(b)	1,40	2,40	5,90	16,80
Estimación Deporte (c)	12.545.756,42	14.287.790,55	20.189.158,76	24.850.517,28
Estimación Pádel (c)	175.640,59	342.906,97	1.191.160,37	4.174.886,90
Hombres				
Censo Población (a)	19.826.339,00	21.335.283,00	22.982.272,00	22.826.546,00
% Practicantes (b)	34,00	36,00	49,00	59,80
% Pádel(b)	s/d	s/d	s/d	21,70
Estimación Deporte (c)	6.740.955,26	7.680.701,88	11.261.313,28	13.650.274,51
Estimación Pádel (c)	-	-	-	2.962.109,57
Mujeres				
Censo Población (a)	20.643.843,00	21.961.052,00	23.504.349,00	23.623.019,00
% Practicantes (b)	22,00	26,00	31,00	47,50
% Pádel(b)	s/d	s/d	s/d	11,00
Estimación Deporte (c)	4.541.645,46	5.709.873,52	7.286.348,19	11.220.934,03
Estimación Pádel (c)	-	-	-	1.234.302,74

a. Datos del 1 de Enero. Fuente: INE.

b. Porcentaje de practicantes respecto al total de población. Fuente: CSD.

c. Cálculo estimativo de la población practicante de deporte y de pádel en España.

s/d. Sin Datos.

Ilustración 1 Distribución y estimación del número de practicantes de pádel por año y género. Recuperado de Evolución del pádel en España en función del género y edad de los practicantes. (Courel et al, 2017)

Del mismo modo, la cantidad de deportistas federados refleja una tendencia de crecimiento análoga y proporcional en relación con el total de practicantes, registrando un aumento del 200% en la última década. Sin embargo, el número total de licencias en disciplinas como tenis, bádminton, squash o tenis de mesa ha experimentado una disminución o se ha mantenido estable. (Consejo Superior de Deportes, 2015). Tanto es así, que el pádel ha superado al Pádel en el año 2019 superó por primera vez al tenis en cuanto a licencias federadas se refiere.

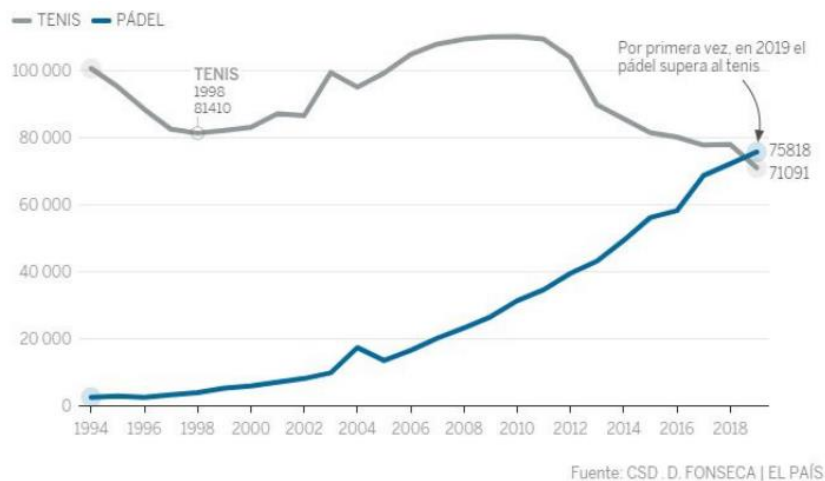


Ilustración 2 El pádel supera al tenis en licencias (2019) Fuente: CSD

Además, en 2023 el pádel consiguió superar las 100.000 licencias de jugadores federados (Federación Española de Pádel).

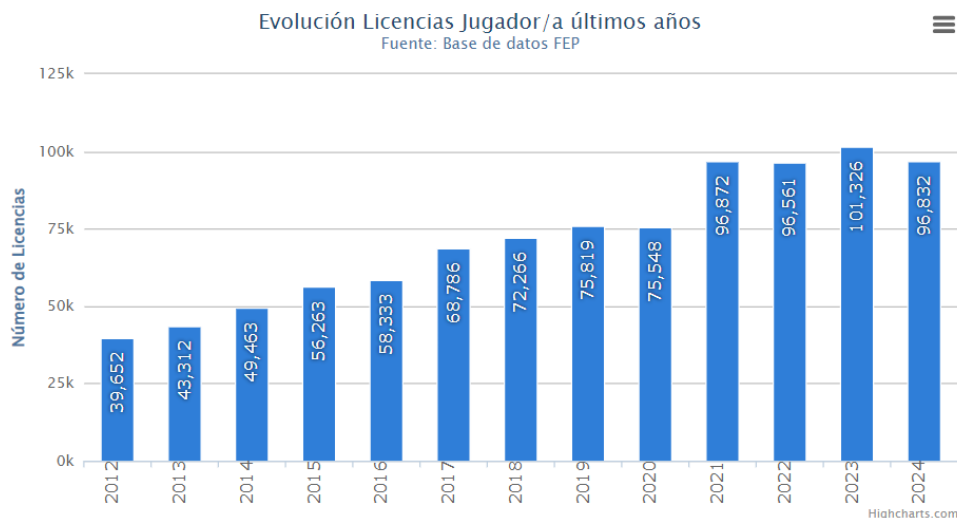


Ilustración 3 Evolución Licencias de jugador. Fuente: FEP

Este hito en parte fue alcanzado debido al boom que experimentó el pádel durante la pandemia debido a su naturaleza compatible con el distanciamiento social y las medidas de seguridad sanitaria y la relativa facilidad técnica requerida por el juego que se pueda adaptar a un rango muy amplio de edad, condición física nivel socioeconómico y género (Global Pádel Report by Playtomic, 2023)



Ilustración 4 Crecimiento exponencial de las visitas en google de "padel" después de la pandemia. Fuente: Global Padel Report by Monitor Deloitte.

ACTUALIDAD

Actualmente, el pádel se práctica en alrededor de 40 países (Federación Internacional de Pádel, 2020), y cuenta con tres circuito profesionales, World Padel Tour, Premier Padel y A1 Padel, con torneos en diferentes países del mundo (Sánchez-Alcaraz, Martínez, Pay & Muñoz, 2023).

En España, un el 23,5% de la población investigada en la encuesta de hábitos deportivos del Consejo Superior de deportes (CSD, 2022) dispone de palas de pádel en su hogar. Según esta misma encuesta, el pádel es el España uno de los deportes más practicado, y presenta una evolución positiva en número de practicantes con respecto a los datos de 2015, según se aprecia en el siguiente gráfico.

Personas que practicaron deporte en el último año según modalidades más frecuentes

(En porcentaje de la población que practicó deporte en el último año)

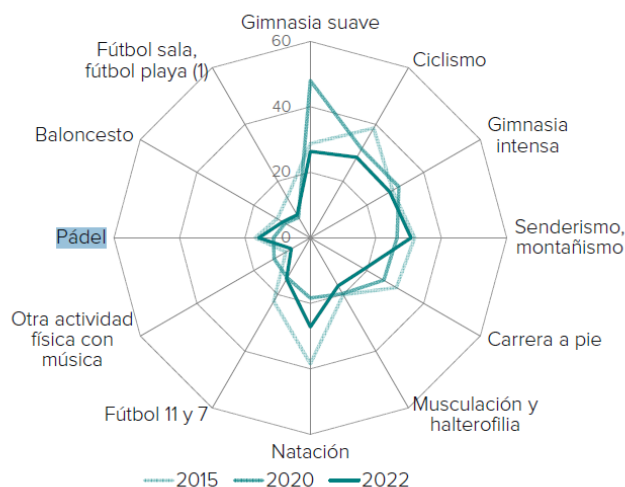


Ilustración 5 Personas que practicaron deportes en el último año según modalidades más frecuentes. Fuente: CSD

Resulta un dato interesante que un 9,1% de los participantes en la encuesta de Hábitos deportivos de los españoles manifestó haber practicado en alguna ocasión en el último año la actividad de Pádel, un 7,3% al menos una vez al mes, y un 4,2% al menos una vez a la semana. Y si se entra en detalle, y sólo se analiza a aquellos que manifiestan ser activos en dicha encuesta, un 15,8% de ellos han practicado pádel en el último año.

Y en relación a la diferencia inter-géneros, según el Consejo Superior de Deportes (2022), en España entre los hombres es mucho más frecuente la práctica de deportes como el Pádel, al igual que otros como el fútbol, ciclismo, musculación y halterofilia, baloncesto, tenis, o pesca, mientras se observan tasas superiores en las mujeres en cualquier tipo de gimnasia o en natación. Podemos ver claramente la diferencia en cuanto a niveles de práctica entre géneros en el gráfico presentado a continuación, extraído de la encuesta de hábitos deportivos del CSD (2022).

Personas que practicaron deporte en el último año en las modalidades más frecuentes según sexo. 2022

(En porcentaje de la población de cada colectivo que practicó deporte en el último año)

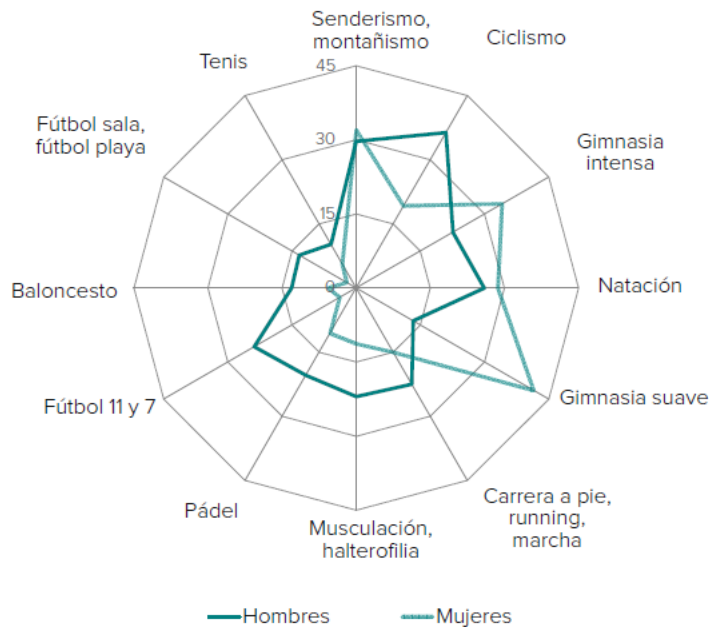


Ilustración 6 Personas que practicaron deportes en el último año según modalidades más frecuentes según sexo. Fuente: CSD

De esta forma vemos que el Pádel es una actividad que en la actualidad goza de buena salud en nuestro país, con gran popularidad y gran número de practicantes.

PROCESO DE CREACIÓN DE UNA INSTALACIÓN DEPORTIVA

Por los que hemos visto en apartados anteriores, parece que fundar y gestionar una instalación de Padel podría ser una buena salida profesional para un graduado en Ciencias de la Actividad física y del Deporte.

Para diseñar y construir una instalación deportiva, es esencial tener en cuenta los requisitos reglamentarios específicos para los deportes que se practicarán en ella. Esto abarca aspectos como las dimensiones de las pistas, la señalización adecuada y el equipamiento necesario, entre otros.

Para garantizar el cumplimiento de estas normas, es indispensable consultar los reglamentos de las respectivas federaciones deportivas, tanto a nivel nacional como internacional. En el caso específico del pádel, necesitaríamos guiarnos por las normas NIDE expuestas por el Consejo Superior de Deportes. Para nuestro trabajo, nos interesa conocer la normativa específica de Normas NIDE 1, ya se centran en la regulación y estandarización de instalaciones deportivas de menor escala “campos pequeños”, como las pistas de pádel, tenis y otros deportes similares.

1. Tamaño del Campo: Las dimensiones del campo de pádel deben ser de 20 metros de largo por 10 metros de ancho.
2. Trazado del Campo: Las líneas del campo deben tener una anchura de 5 centímetros y deben ser de color blanco para una mayor visibilidad.
3. Altura Libre de Obstáculos: Debe haber una altura libre de obstáculos de al menos 6 metros sobre toda la superficie del campo.
4. Orientación: La orientación del campo debe minimizar el deslumbramiento del sol, generalmente con un eje longitudinal norte-sur.
5. Iluminación: La iluminación debe ser uniforme y suficiente para permitir la visibilidad adecuada durante los juegos nocturnos, con un mínimo de 300 lux en toda la superficie de juego.
6. Pavimento Deportivo: El suelo debe ser de material antideslizante y de absorción de impactos, comúnmente césped artificial con las características técnicas adecuadas para pádel.
7. La Red y los Postes: La red debe tener una altura de 0.88 metros en el centro y 0.92 metros en los extremos, con postes firmemente anclados y de sección circular o cuadrada con aristas redondeadas.

8. Espacios Auxiliares para los Deportistas: Vestuarios y aseos para deportistas deben ser amplios y adecuados en número según la cantidad de pistas disponibles. Debe haber espacios para primeros auxilios y áreas específicas para el control de dopaje durante competiciones oficiales.

Por otro lado, nos encontramos con la norma “ISO-97.220, de Equipamiento e Instalaciones Deportivas”, que establece los requerimientos internacionales de seguridad con las que debe contar todo espacio deportivo (El Rafei et al., 2020). También encontramos que la United Nations Educational Scientific and Cultural Organization National Charter (UNESCO) en 2015, y a través de la Carta Internacional de La Educación Física, La Actividad Física y El Deporte, menciona que para poder satisfacer las necesidades y características de los practicantes en actividad físico deportiva, es necesario que se promuevan y conserven instalaciones y equipaciones seguras y convenientes, De este modo, el citado documento obliga a todos los países miembros de la UNESCO a cumplir unas normas para asegurar que los ciudadanos realicen actividad física de cualquier índole en ambientes adecuados.

Al plantear la creación de una instalación de este tipo es necesario pensar en numerosos factores que nos lleven a ofrecer un servicio de calidad. De hecho, la calidad del es uno de los factores clave que consideran los clientes, y conducen a la rentabilidad económica de una empresa a medio-largo plazo (Rondón y Ortiz, 2023). La calidad del servicio se centra en las expectativas y percepciones de los usuarios (Dian y Tomoliyus, 2021), centrandose según estos autores los aspectos de calidad de servicio más importantes en los equipamientos e instalaciones óptimas, actitudes de los colaboradores, ofertas de membresía y paquetes de precios, programas ofrecidos, horario de acceso y seguridad. Esto significa que la calidad del servicio de una empresa, se determina por lo que ofrece y por lo que el usuario. Policani y Silva (2018), indican

que los factores de mayor importancia tienen que ver con instalaciones, equipamiento, limpieza, precio, servicios de cortesía y equipo profesional.

Está claro que hay algunos de los factores de los mencionados que pueden ser considerados antes de la creación de una instalación, y otros una vez que se ha creado y puesto en marcha. Por lo que hemos visto anteriormente, parece claro que el pádel es una tendencia en auge tanto a nivel nacional como internacional. La popularidad creciente de este deporte abre una amplia gama de oportunidades profesionales para los graduados en Ciencias de la Actividad Física y del Deporte (CCAFD), que pueden desempeñarse en áreas como la gestión deportiva o la instrucción de pádel. Pero para crear una instalación y servicio de calidad, se hace necesario un análisis exhaustivo del mercado actual y de múltiples factores.

Por esta razón, se realiza este Trabajo de Fin de Grado, con el objetivo de analizar el crecimiento y las posibilidades laborales que el pádel ofrece, acentuándolo desde una perspectiva de la gestión deportiva. De este modo, se realizará un análisis exhaustivo de la oferta de las instalaciones de Padel en Zaragoza capital y alrededores (**fase 1**), y se diseñará la creación de una instalación que oferte principalmente esta modalidad deportiva (**fase 2**).

FASE 1: ANÁLISIS DE MERCADO MEDIANTE EL ANÁLISIS DE CONTENIDO WEB

OBJETIVOS DE LA FASE 1:

The main objectives of this phase are detailed below:

- Analyze the characteristics of the facilities that offer services related to the padel sector in Zaragoza and its surroundings.
- Provide a detailed description of the services and offerings of these facilities.
- Analyze the services offered by the clubs, as well as the opening hours and prices of the most fundamental services: court rental, paddle classes and membership fees.

MATERIAL Y MÉTODOS FASE 1

Para los objetivos que nos planteamos, lo primero que necesitábamos el registro de clubes que ofrezcan servicio de pádel en Zaragoza y alrededores. Esto nos llevó a pensar de la existencia de una base de datos en línea por parte del del Gobierno de Aragón, el Centro Superior de Deportes o alguna institución similar.

No obstante, la última actualización en la base de datos del CSD sobre instalaciones deportivas data del 2015, y el Gobierno de Aragón no ofrece un registro al que hayamos podido acceder. Solamente facilita documentación y trámites para poder llevar a cabo una instalación deportiva.

Por tanto, no fue tan sencillo encontrar una base de datos fiable y actualizada sobre los clubes deportivos, y consideramos que la mejor idea era basarnos en el método llevado a cabo por el TFG de Sanz (2014) y la tesis doctoral de García (2011) para identificar la mayor cantidad de clubes de pádel.

Para esta metodología se empleó principalmente el motor de búsqueda de Google utilizando diversas combinaciones de términos clave “club” “pádel” “Zaragoza” y “alrededores”. Algunas de las combinaciones de éstos fueron: “clubs de pádel en Zaragoza” “pádel club Zaragoza” “pádel en Zaragoza” “club pádel Zaragoza ciudad” “club pádel Zaragoza y alrededores” “dónde jugar a pádel Zaragoza”.

También se consultaron páginas webs como *Pádel Nest*, o la aplicación de *Playtomic* aplicando filtros de distancia para poder extraer el mayor número de clubes dentro del municipio de Zaragoza. Además, se empleó *Google Maps* para comprobar la existencia de los clubes, o en última instancia se les trató de contactar por diferentes medios para consultar información del club en cuestión.

Tras la realización de estas búsquedas se obtuvieron un total de 48 resultados, a los cuales posteriormente se le aplicaron unos criterios de inclusión con el fin de reducir el volumen de muestra y poder realizar un estudio más sofisticado de los clubs, estos fueron:

1. que la principal actividad a realizar fuese el pádel (de esta manera se excluyen grandes clubs deportivos que ofrecen una gran variedad de actividades diversas)
2. que la gestión del club fuera privada (de esta manera se excluyen centros municipales o pistas de pádel públicas)
3. que tenga un tamaño medio-grande, de al menos 4 o más pistas de pádel en total.
4. que esté adscrito en el territorio de Zaragoza y/o alrededores (radio máximo de 20km de distancia)

	Nombre del club	Nº pistas	Actividad principal pádel	Zaragoza o alrededores (20 km radio)	Gestión privada
1	Pádel Zaragoza	14	SI	SI	SI
2	Regal Pádel Club	8	SI	SI	SI
3	SoccerWorld	12	NO	SI	SI
4	Pádel Indoor Plaza	13	SI	SI	SI
5	Montecanal CD	10	NO	SI	SI
6	Zaragoza Pádel Club	38 (N/A)	SI	SI	NO
7	Pádel Indoor Aragón	6	SI	SI	SI
8	Club Tenis Pádel Ebro Viejo	2	SI	SI	SI
9	All Pádel (ya no existe)				
10	Open Pádel	4	SI	SI	SI
11	Pádel Black	1	SI	SI	SI
12	Educa Pádel (no es un club de pádel)				
13	Urban Sport	11	SI	SI	SI
14	Reservar Pádel (no es un club de pádel)				

15	Invictus Pádel (no es un club de pádel)				
16	Centro deportivo municipal Alberto Maestro	6	NO	SI	NO
17	Momento Pádel	2	SI	SI	SI
18	Good Training Pádel (CERRADO)		SI	SI	
19	Mister Pádel	1	SI	SI	SI
20	Club Deportivo Santiago	5	NO	SI	SI
21	CDM Gran Vía	4	NO	SI	NO
22	Helios Swimming Center	5	NO	SI	SI
23	S. D. Tiro de Pichón	6	NO	SI	SI
24	Federación Aragonesa de Pádel	0	SI	SI	NO
25	Pádel Indoor Square (ahora Pádel Indoor Plaza)				
26	Pádel Indoor 24h (Cerrado - ahora Momento Pádel)				
27	Pádel Indoor Cuarte	4	SI	SI	SI
28	Pádel Indoor Utebo	3	SI	SI	SI
29	Metropolitan Paraíso	2	NO	SI	SI
30	Premium Pádel Zaragoza	1	SI	SI	SI
31	Pádel Indoor Figueruelas	4	SI	NO	SI
32	Pádel Aguila Utebo	3	SI	SI	SI
33	Pádel Fuentes	2	SI	NO	SI
34	Zuera Indoor Pádel	2	SI	NO	SI
35	Parque Deportivo Ebro	8	SI	NO	SI
36	Real Zaragoza Club de Tenis	9	NO	SI	SI
37	Stadium Casablanca	7	NO	SI	SI
38	Holmes Place	4	NO	SI	SI
39	David Lloyd	6	NO	SI	SI
40	EM El Olivar	5	NO	SI	SI
41	CDM Delicias	5	NO	SI	NO
42	Centro Deportivo Municipal Torrero	4	NO	SI	NO
43	CDM Almozara	4	NO	SI	NO
44	Stadium Venecia	4	NO	SI	SI
45	CDM San Juan de	3	NO	SI	NO

	Mozarrifar				
46	CDM La Granja	3	NO	SI	NO
47	CDM Santa Isabel	2	NO	SI	NO
48	CDM Valdefierro	1	NO	SI	NO

Después de aplicar los criterios de inclusión, se obtuvieron 7 clubes de pádel que constituirán la muestra de nuestro estudio. Siendo estos: Pádel Indoor Cuarte, Pádel Indoor Aragón, Pádel Indoor Plaza, Pádel Zaragoza, Urban Pádel, Open Pádel y Regal Pádel Club.

Una vez seleccionada la muestra, se realizó un proceso de vaciado de información de las páginas web de la muestra del estudio. De esta forma para esta primera parte del trabajo, se realizó la técnica del Análisis de contenido web de los centros que componían la muestra. Este método requiere seguir una serie de fases secuenciales, que en este caso han sido cinco:

- Fase I. Identificación de webs: Identificar y localizar las páginas webs de las instalaciones que forman parte de la muestra.
- Fase II. Definición de las variables a analizar en base a los objetivos fijados. En este caso actividades deportivas ofertadas, cuotas, horarios, tipo de servicios ofertados, tipos de matrícula, sistema de acceso...
- Fase III. Definición de codificación: en esta fase se creó un manual de codificación para evaluar las variables según las categorías establecidas y de esta forma poder codificar toda la información.
- Fase IV. Codificación de las variables. En esta fase se procedió a la codificación de las variables según lo establecido en el apartado anterior. Al participar un único codificador, al autor de este trabajo, no ha hecho falta instrucción previa.

- Fase V. Análisis descriptivo. Se llevó a cabo el tratamiento estadístico de los datos obtenidos, realizándose así un análisis descriptivo a partir de los que obtener las conclusiones. Se han obtenido porcentajes y medias en función de la naturaleza de los datos.

Se logró obtener así información relevante relativa a las instalaciones del club, los servicios ofrecidos, los horarios de apertura, los precios de los servicios, el sistema de reserva, y las ventajas que obtienen los socios respecto a los no socios.

En el caso de que hubiese dudas respecto a los datos, se realizaron las pertinentes llamadas telefónicas de consulta a los clubs, confirmando los datos existentes y preguntando por aquellos sobre los que había dudas. Generalmente fueron dudas minoritarias como:

- ¿Se incluye en el precio la iluminación de la pista?
- Según he podido comprobar en la página web el club cuenta con bar, ¿ofrecen también servicio de restaurante?,
- ¿El sistema de reserva es únicamente a través de la página web y/o llamada telefónica?

Una vez obtenida toda la información, ésta se analizó en un documento Excel, para su posterior análisis y exposición en la parte de “Resultados y discusión Fase 1” del presente trabajo.

RESULTADOS Y DISCUSIÓN FASE 1

En primer lugar, se elaboró una tabla que reunía las características de cada club para tenerlas presentes a lo largo del trabajo y que sirviese como orientación global.

Estas características a tener en cuenta fueron: aspectos relativos a las pistas de pádel (nº y tipología de pista, sistema de reserva, sistema de fidelización), a la escuela (si contaban con escuela de mayores, menores y competición) y a los servicios adicionales que ofrecía cada club (Gimnasio, Bar, Restaurante, Organización de eventos, Publicidad o Patrocinio y Venta de material deportivo).



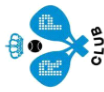




							
Nº Total de pistas	14	13	8	4	6	4	11
Nº pistas Indoor	11	13	8	4	6	4	11
Nº pistas Outdoor	3	0	0	0	0	0	0
Alquiler de pistas	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Sistema de reserva	Playtomic / Llamada	Playtomic / Llamada	Playtomic / Llamada	Playtomic / Llamada	Playtomic / Llamada	Página Web / Llamada	Página Web / Llamada
Sistema de fidelización, socios:	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI
Escuela de adultos	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI
Escuela de menores	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI
Escuela de competición	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI
Publicidad y patrocinios	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Gimnasio	NO	SI	NO	NO	NO	NO	SI
Bar	SI	SI	SI	SI	SI	SI	SI
Restaurante	Gastrobar	"La Cocina de Pepa"	SI	NO	NO	NO	NO
Fisioterapia	NO	SI	SI	NO	NO	NO	NO
Venta de material deportivo	BULLPADEL	DROP SHOT	HEAD	HOOK	SIUX	LYON	SI (MULTIMARCA)
Organización de eventos	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI

Ilustración 7 Tabla de información general sobre los clubs de la muestra seleccionada. Elaboración propia.

Tal y como se muestra en la tabla, la tipología de pistas, los resultados muestran que 57 de las 60 pistas que hay en los clubs seleccionados, son indoor (interior-cubiertas), lo cual supone que un absoluto predominio de un 95% de pistas indoor. Esto nos muestra la preferencia de los jugadores de jugar en interiores en lugar de exteriores.

Según apunta la página web Padel Black “Las pistas de pádel cubiertas ofrecen una serie de ventajas que pueden mejorar significativamente tu experiencia de juego:

1. Juego todo el año: Las pistas cubiertas te permiten jugar en cualquier momento del año, independientemente de las condiciones climáticas.
2. Protección contra las inclemencias del tiempo: Al estar protegidas de los elementos, las pistas cubiertas te brindan una mayor comodidad y seguridad durante el juego.
3. Iluminación constante: Las pistas cubiertas suelen estar equipadas con sistemas de iluminación artificial de alta calidad, lo que garantiza una visibilidad óptima durante todo el día y en todas las condiciones de luz.
4. Superficie constante: Las pistas cubiertas suelen tener una superficie más constante y predecible en comparación con las pistas al aire libre, lo que facilita el desarrollo de un juego más consistente y preciso.
5. Menos interferencias: Al estar protegidas de factores externos como el viento, la lluvia o el ruido, las pistas cubiertas ofrecen un entorno de juego más tranquilo y concentrado.”

También se concluye que los 7 clubs ofrecen alquiler de pistas de pádel. Según el artículo de Adelantado (2022), el pádel se ha convertido en uno de los deportes favoritos para los aficionados en España, por lo que montar un club de pádel que ofrezca el alquiler de las pistas, es un negocio con grandes perspectivas a futuro. Si bien un 71%

(5 de los 7 clubs) hacen el alquiler de la pista a través de llamada o la aplicación de reservas *Playtomic*, el restante 29% (2 de 7) lo hacen a través de llamada o Página web con un software diferente al de la aplicación de *Playtomic*. Esto muestra que la aplicación *Playtomic* cada vez está ganando más terreno a páginas webs convencionales u otros softwares de gestión deportiva pistas relacionadas con el mundo del pádel (Valcarce Torrente, M. (2020).

Por otro lado, 6 de los 7 clubs cuentan con escuela de pádel (mayores, menores y competición) mientras 1 de los 7 no ofrece clases ni tiene escuela de pádel. Según Escudero (2022), corregir errores técnicos es muy importante en este deporte de raqueta, y la mejor manera de poder corregirlos es con la guía de un profesor que pueda pulir esas malas costumbres en los golpes que no benefician el estilo de juego del jugador. Además, la realización de clases implica la creación de una comunidad de pádel dentro del club y la consecuente afiliación de estos al propio club.

Además, 6 de los 7 clubs utilizan un sistema de fidelización a través de socios. Es decir, clasifican a sus clientes en socios o no socios, ofreciendo beneficios a aquellos que se den de alta como socios (acceso a servicios o privilegios adicionales, descuento en todos o casi todos los servicios ofertados, descuentos en los negocios patrocinadores del club, etc.).

En cuanto a los servicios ofertados, el 100% de los clubs ofrecen la posibilidad de publicitar a otras empresas de diferentes maneras, a través de lonas, patrocinio de pistas, colaboraciones en torneos, camisetas, etc. También todos los clubs cuentan con patrocinio de material deportivo, cada club asociado con una marca diferente, a excepción de Urban Pádel que cuenta con una tienda multimarca.

Por otro lado, la organización de eventos deportivos es común en casi todos los clubs, concretamente 6 de los 7 clubs (85,7%) realizan torneos, clinics de empresa, ligas u otros eventos relacionados con el mundo del pádel. Según el artículo de El Neverazo (2018) la realización de eventos y competiciones refleja que el club de pádel permanece dinámico y esto resulta más atractivo para los clientes. Es un atractivo para los jugadores contar con la posibilidad de participar en encuentros amistosos, ligas y torneos, que presentan diversos niveles de competición.

También se ha evidenciado el alto componente social del pádel, ya que el 100% de los clubs cuentan con un bar donde poder tomarse algo con los compañeros una vez finalizado el partido, e incluso 3 de 7 clubs (42,8%), cuentan con Restaurante en el propio club.

Otros servicios adicionales como gimnasio o fisioterapeuta no son tan mayoritarios en los clubs de pádel. Se observa que solo un 28,5% (2 de los 7 clubs) ofertan servicios de fisioterapia o cuentan con un gimnasio dentro del propio club.

Según me han comentado los diferentes dueños de los clubs al llamarles por teléfono para verificar los datos que extraje a través de la página web, redes sociales y otros medios, me comentaron que tienen convenios con clínicas de fisioterapia externas, o gimnasios. El socio obtiene un descuento con estos negocios con los que el club tiene convenio, y el club o obtiene un porcentaje por cada cliente que consiguen enviar o simplemente son beneficios que ofrecen al socio, y por tanto ser socio adquiere un valor mayor.

HORARIOS

En cuanto a los horarios, el club con más horas de apertura es Pádel Indoor Cuarte (08:00 a 24:00, 16 horas) y el que menos horas abre es Pádel Indoor Plaza (de 09:00 a 22:00, 13 horas). La media de horas de apertura es de 14,42h, y los horarios más demandados por los jugadores son entre las 09:00 y las 22:00 (13 horas) ya que coincide que todos los clubs están abiertos durante estos horarios. Por tanto, podemos concluir que de lunes a viernes, todos los clubs tienen un horario similar, y ninguno de ellos cierra durante el medio día ni durante la mañana.








	Padel Zgz	Padel Indoor Plaza	Regal Padel	Padel Indoor Cuarte	Padel Indoor Aragón	Open Padel	Urban Sport
							
8:00							
9:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00							
22:00					22:30		
23:00	23:30						
0:00							

Ilustración 8 Horarios de apertura de L a V. Elaboración propia.

Horarios fin de semana (sábado y domingo): Todos los clubs abren sábados y domingos, a excepción de algunos festivos nacionales, y el único club que difiere en horarios entre el sábado y el domingo es el Regal Pádel, cerrando a las 21:00 el sábado y a las 22:00 el domingo. Con el fin de poder hacer una comparativa de datos de este último club con el resto, se ha establecido que en fin de semana el Regal Pádel cierra a las 21:30 (media entre las 21:00 y las 22:00)

En cuanto a horas de apertura, el club con más horas de apertura durante el fin de semana es Pádel Indoor Cuarte (16 horas), mientras que los que menos horas abren son Pádel Indoor Plaza y Urban Sport (13 horas). La media de horas de apertura es de 14,21h, y los horarios más demandados por los jugadores son entre las 08:30 y las 21:00 (12 horas y media) ya que coincide que todos los clubs están abiertos durante estos horarios.

Por tanto, podemos concluir que los clubes se mantienen abiertos, de media, prácticamente las mismas horas que entre semana (de lunes a viernes 14,41h, fin de semana 14,21h) pero con una distribución horaria diferente respecto a la de entre semana. Los sábados y domingos, todos los clubs abren a partir de las 08:00, a excepción de Pádel Indoor Plaza que lo hace media hora más tarde (08:30). Por tanto, mientras 4 de los 7 clubs (57%) no abrían hasta las 09:00 de la mañana de lunes a viernes, 6 de los 7 clubs abren a partir de las 08:00. Y ocurre lo mismo con los horarios finales, mientras el 100% de los clubs abrían hasta las 22:00 de lunes a viernes, en fin de semana, solo 4 de cada 7 clubs (57%) abre hasta las 22:00.

Se concluye que se refleja una tendencia de los jugadores a jugar un poco antes que en horario de fin de semana.








	Pádel Zgz	Pádel Indoor Plaza	Regal Pádel	Pádel Indoor Cuarte	Pádel Indoor Aragón	Open Pádel	Urban Sport
							
8:00		8:30					
9:00							
10:00							
11:00							
12:00							
13:00							
14:00							
15:00							
16:00							
17:00							
18:00							
19:00							
20:00							
21:00		21:30	21:00 - Sábados				
22:00			22:00 - Domingos				
23:00							
0:00							

Ilustración 9 Horarios de apertura durante fines de semana.

PRECIOS:

En el siguiente apartado se va a llevar a cabo un análisis exhaustivo de los precios de:

- Alquileres de pista
- Cuotas de socios
- Clases de pádel

ALQUILERES DE PISTA

Para la mejor comparativa de precios en este análisis, se han establecido diferentes criterios comunes para poder observar la variabilidad en los precios.

Además, se debe tener en cuenta las siguientes consideraciones:

1. Se han excluido el precio de las comisiones de las plataformas de Reservas (como por ejemplo *Playtomic*)
2. Se han excluido tarifas con descuentos especiales como bonos de partidos. Se ha tomado esta decisión por la inviabilidad de establecer criterios comunes que pudieran compararse de unos clubs a otros.
3. Hay un solo club que no utiliza el sistema de fidelización a través de socios, Open Pádel, los otros 6 clubs restantes sí lo hacen.
4. Todos los precios incluyen alquiler de pista de 1h y 30 minutos. Si se quisiera calcular el precio por persona, se debería hacer una división entre 4.
5. Todos los precios incluyen el precio de la iluminación y otros costes similares necesarios para desarrollar la actividad.
6. Si un club no diferencia entre socios y no socios a la hora de establecer sus precios, se fija el mismo precio para ambas categorías, pero no se excluye de la muestra.

DATOS GENERALES:

Siguiendo un artículo de Adelantado (2022) en la revista Emprendedores, el pádel se ha convertido en un deporte con grandes perspectivas debido a la creciente tendencia y al precio que están dispuestos a pagar por el alquiler de las pistas. Es por ello por lo que la construcción de pistas de pádel ha aumentado un 181%, y la creación de nuevas pistas en Europa se ha triplicado desde 2016, alcanzando las 27.000, según un estudio de la consultora Deloitte.

A la hora de establecer precios en el alquiler de pista, a pesar de tratarse de un servicio idéntico independientemente de la hora a la que se realice, el precio puede sufrir grandes variaciones: desde los 14€ hasta los 39€ por una hora y media de alquiler de pista, un aumento de un 178% si tomamos como referencia el precio más económico.

La tabla y el gráfico que a continuación se presentan, recogen la información general de los alquileres de pista:

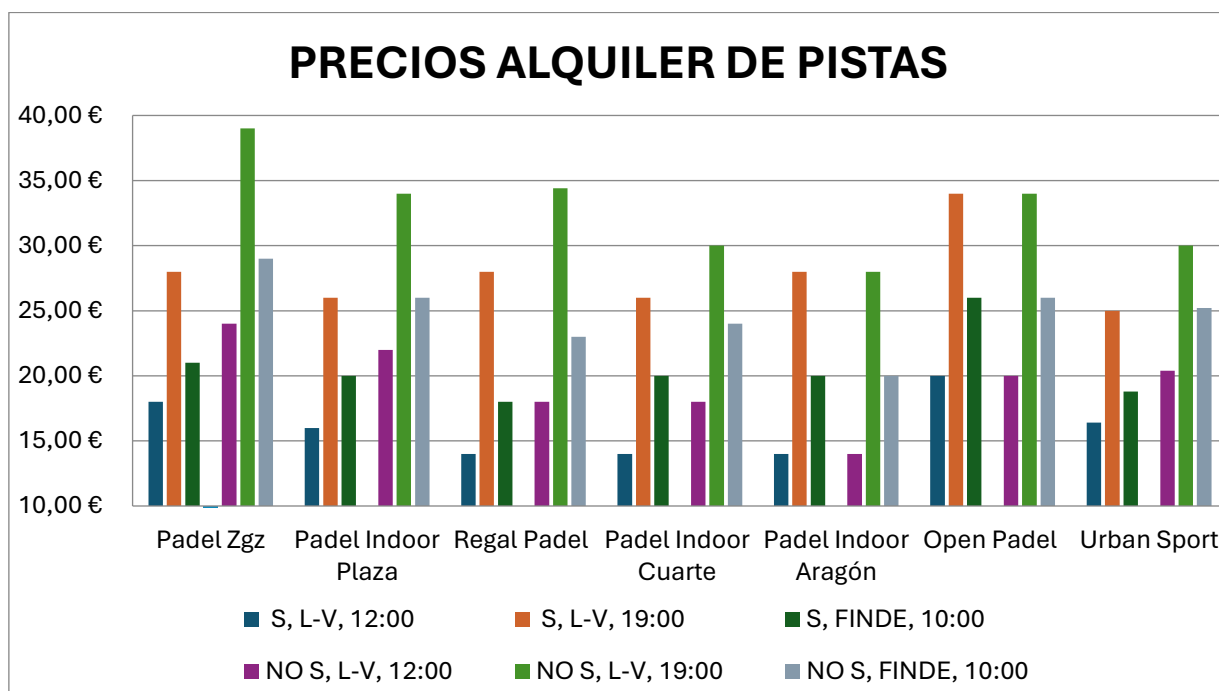


Gráfico 1 Información general sobre los precios de alquiler de pistas. Elaboración propia.








	Padel Zgz	Padel Indoor Plaza	Regal Padel	Padel Indoor Cuarte	Padel Indoor Aragón	Open Padel	Urban Sport
							
S, L-V, 12:00	18,00 €	16,00 €	14,00 €	14,00 €	14,00 €	20,00 €	16,40 €
NO S, L-V, 12:00	24,00 €	22,00 €	18,00 €	18,00 €	14,00 €	20,00 €	20,40 €
S, L-V, 19:00	28,00 €	26,00 €	28,00 €	26,00 €	28,00 €	34,00 €	25,00 €
NO S, L-V, 19:00	39,00 €	34,00 €	34,40 €	30,00 €	28,00 €	34,00 €	30,00 €
S, FINDE, 10:00	21,00 €	20,00 €	18,00 €	20,00 €	20,00 €	26,00 €	18,80 €
NO S, FINDE, 10:00	29,00 €	26,00 €	23,00 €	24,00 €	20,00 €	26,00 €	25,20 €

Tabla 1 Precio de los alquileres de pista. Elaboración propia.

Como se puede observar, se han establecido criterios que contemplan la temporalidad (día y hora del servicio) y la condición del cliente (socio o no socio) para poder llevar a cabo el análisis de estos.

JUGAR POR LAS MAÑANAS, DE LUNES A VIERNES

Para los clubs, las pistas de las mañanas entre semana resultan ser las más complicadas de ocupar.

Esto se ve reflejado al haber una mayor disponibilidad de pista por las mañanas mayor que en cualquier otro horario disponible. Consecuencia de una demanda reducida, nos encontramos con unos precios (oferta) más económicos que por las tardes.

Concretamente, la variación de precios entre semana, de por la mañana a por la tarde, es de un 73% de media más caro jugar por la mañana para los socios, y un 68% más caro de media para los no socios.¹

En cuanto a el club con el precio más elevado para los no socios, es Pádel Zaragoza (24€), mientras el club con el precio más barato para los no socios es Pádel Indoor Aragón (14€). Esto representa un 71,42% más, respecto al precio del Pádel Indoor Aragón.

¹ Estos datos se han calculado con los cocientes de los precios medios que paga un socio por la tarde, sirviendo las 19:00 como referencia, y los precios medios que paga un no socio por la mañana, siendo las 12:00 la hora de referencia de las mañanas.

Por otro lado, Pádel Indoor Cuarte, Pádel Indoor Aragón y Regal Pádel ofrecen los precios más baratos por las mañanas para los socios, siendo este de 14€, mientras que Open Pádel tiene el precio más alto de esta categoría: 20€. Esto representa un 42,85% de incremento respecto al precio mínimo (14€).

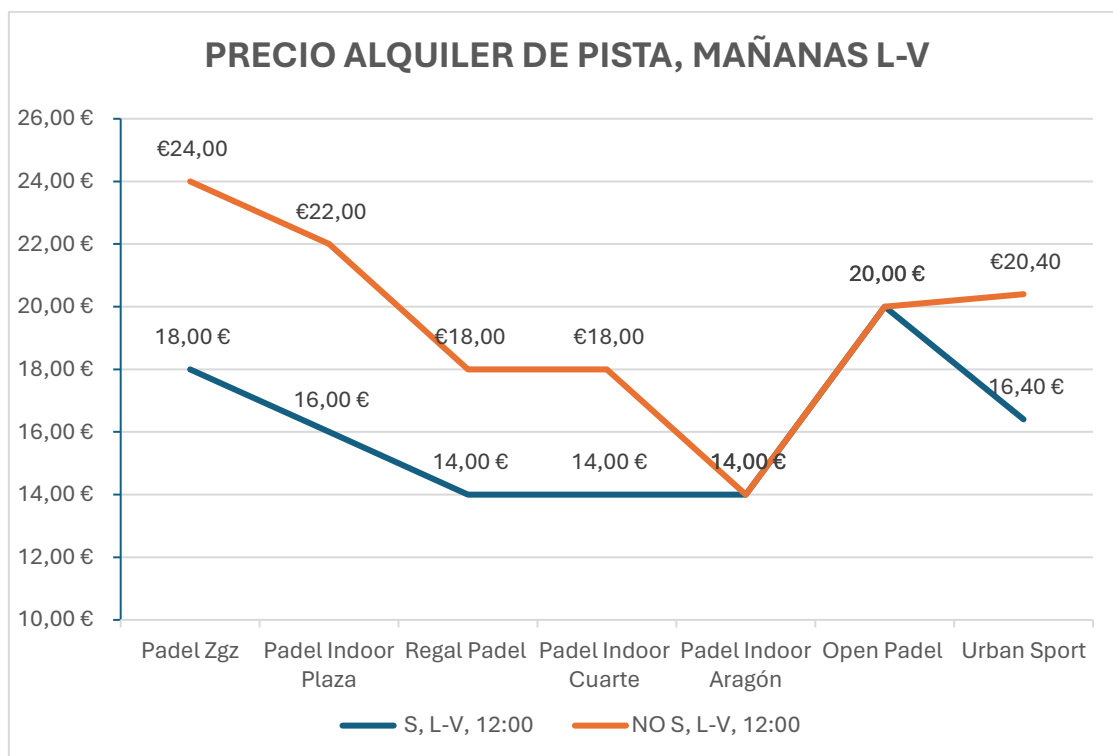


Gráfico 2 Precio de alquiler de pista Mañanas, de L a V. Elaboración propia.

JUGAR POR LAS TARDES, DE LUNES A VIERNES

Como se ha expuesto en el apartado anterior, las tardes son las más demandadas por los clientes. Por este motivo, las tarifas de los clubs son sustancialmente más elevadas que por las mañanas o los fines de semana.

En cuanto a el club con el precio más elevado para los no socios, Pádel Zaragoza (39€), mientras el club con el precio más barato para los no socios es Pádel Indoor Aragón (28€). Esta diferencia de precios indica que el precio que paga el no socio de Pádel Zaragoza es un 39,28% más elevado que el que paga un no socio del Pádel Indoor Aragón.

Por otro lado, Urban Sport ofrecen los precios más baratos por las tardes para los socios, siendo este de 25€, mientras que Open Pádel tiene el precio más alto de esta categoría: 34€. Esto supone un aumento de un 36% sobre el precio que pagan los socios del Urban Sport.

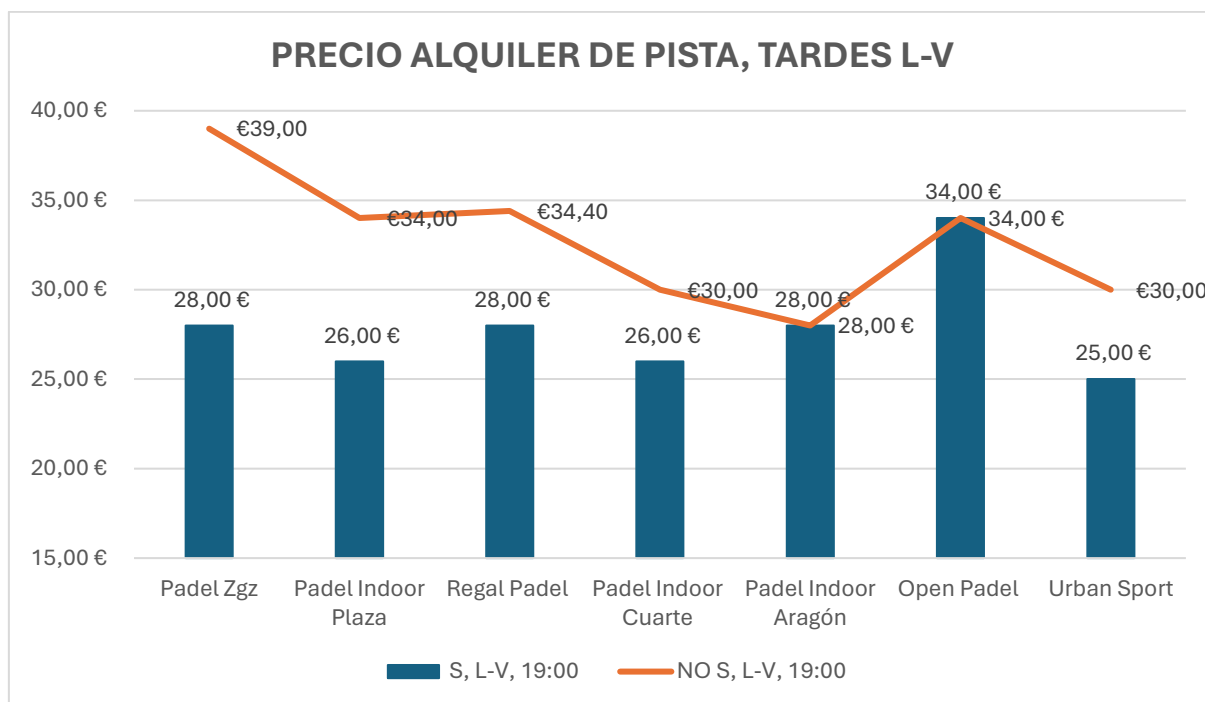


Gráfico 3 Precio de alquiler de pista Tardes, de L a V. Elaboración propia.

JUGAR LOS FIN DE SEMANA Y FESTIVOS

Los fines semana y festivos existe una demanda reducida y repartida más equitativamente durante todo el día. Esto se ve reflejado en que el criterio de temporalidad no se aplica generalmente, ya que los clubs no diferencian mañana/tarde a la hora de establecer los precios.

En cuanto a el club con el precio más elevado para los no socios, Pádel Zaragoza (29€), mientras el club con el precio más barato para los no socios es Pádel Indoor Aragón (20€). Esta diferencia de precios indica que el precio que paga el no socio de Pádel Zaragoza es un 45% más elevado que el que paga un no socio del Pádel Indoor Aragón.

Por otro lado, en horario de fin de semana, Regal Pádel ofrecen los precios más baratos para los socios, siendo este de 18€, mientras que Open Padel tiene el precio más alto de esta categoría: 26€. Esto supone un aumento de un 44,44% sobre el precio que pagan los socios del Regal Padel.

DIFERENCIA DE PRECIO SOCIO / NO SOCIO EN EL ALQUILER DE PISTA

Teniendo en cuenta que:

- El precio medio para jugar por la mañana para un socio es de 16,06€, mientras que para un no socio es de 19,49€. Esto muestra que, de media, el precio del alquiler de pista por las mañanas es un 21,35% superior al que paga un socio.
- El precio medio para jugar por la tarde para un socio se sitúa en los 27,86€, mientras que para un no socio es de 32,86€. Esto muestra que, de media, el no socio asume un 17,64% más que el socio, en horario de tardes.
- El precio medio para jugar el fin de semana para un socio se sitúa en los 20,54€, mientras que para un no socio es de 24,74€. Esto muestra que, de media, el no socio asume un 20,44% más que el socio, en horario de tardes.

Podríamos estimar que un no socio asume, de media, un 19,81% adicional sobre el precio que asume el socio.²

² Este dato se ha extraído a través de promediar los porcentajes de incremento socio / no socio de los 3 horarios (fin de semana, mañana de L-V, y tarde de L-V) analizados en este estudio.

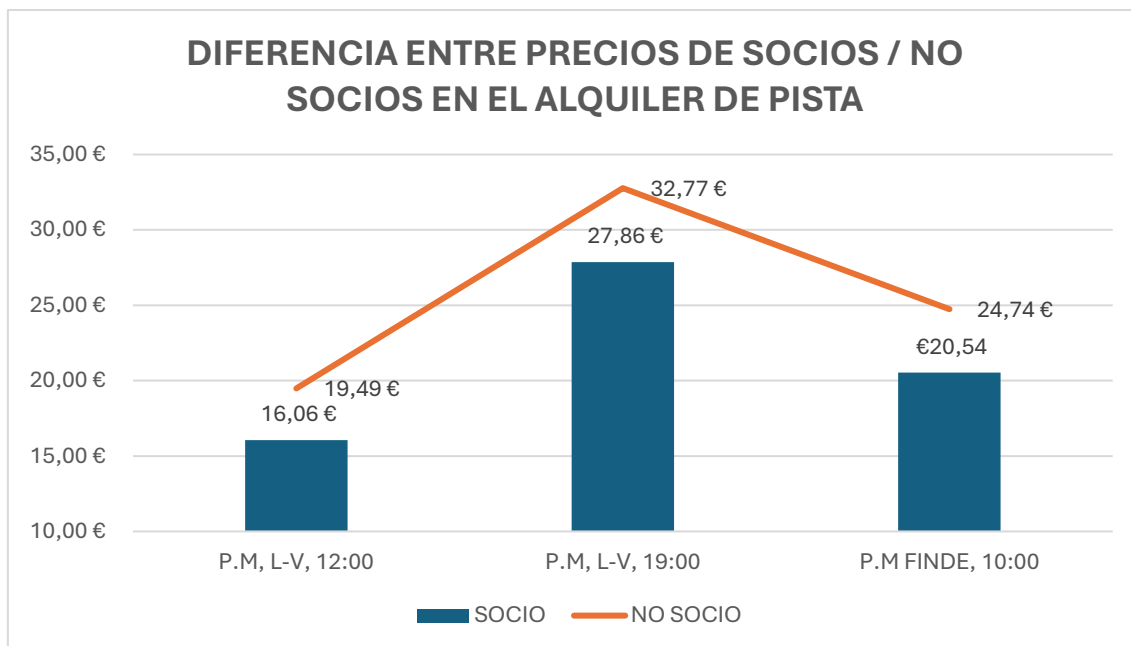


Gráfico 4 Diferencia de precio Socio / No socio en el alquiler de pista. Elaboración propia.

CUOTAS DE MEMBRESÍAS DE LOS CLUB

Los socios de un club de pádel suelen disfrutar de beneficios como acceso prioritario a las pistas o reserva de estas con más días de antelación que un no socio. Además, los socios cuentan con tarifas reducidas para la mayoría de los servicios que se ofertan en las instalaciones, como son los descuentos en clases, torneos y eventos, o en el propio alquiler de pista. También los socios tienen acceso a promociones especiales en la compra de equipos y ropa deportiva a la que está asociada el club.

En definitiva, ser socio de un club deportivo (en este caso de pádel) otorga una multitud de beneficios al usuario, y además facilita la posibilidad de formar parte de una comunidad activa de jugadores con los que compartir el deporte.

A la hora de establecer los precios de las membresías, la principal variable que se establece es la duración del período de suscripción. Al pagar un año en un único pago, el precio siempre va a ser más reducido que si es únicamente un mes o un trimestre.

Además de la variable que supone la duración del periodo de suscripción, existen otros descuentos asociados por tener familiares en el mismo club, o por otras condiciones especiales (como podrían ser las renovaciones).

Para el presente análisis de los precios que establecen los clubs para fidelizar a sus clientes a través de membresías (socios del club), se han establecido una serie de criterios comunes que permitan el análisis de los precios y la comparativa con los demás clubs. Los criterios son los siguientes:

- Cliente de mediana edad (35 años),
- Sin familiares (y por tanto sin descuento asociado),
- Pago de cuotas mensuales individuales (es decir, sin descuento)

Si bien algunos clubs ofrecen la posibilidad de hacerse socio por un mes, otros no lo hacen. Por tanto, se han prorrateado las cuotas anuales, semestrales o trimestrales en tales casos, para poder obtener el precio de las cuotas mensuales. Los resultados obtenidos son los que se exponen en el siguiente gráfico.

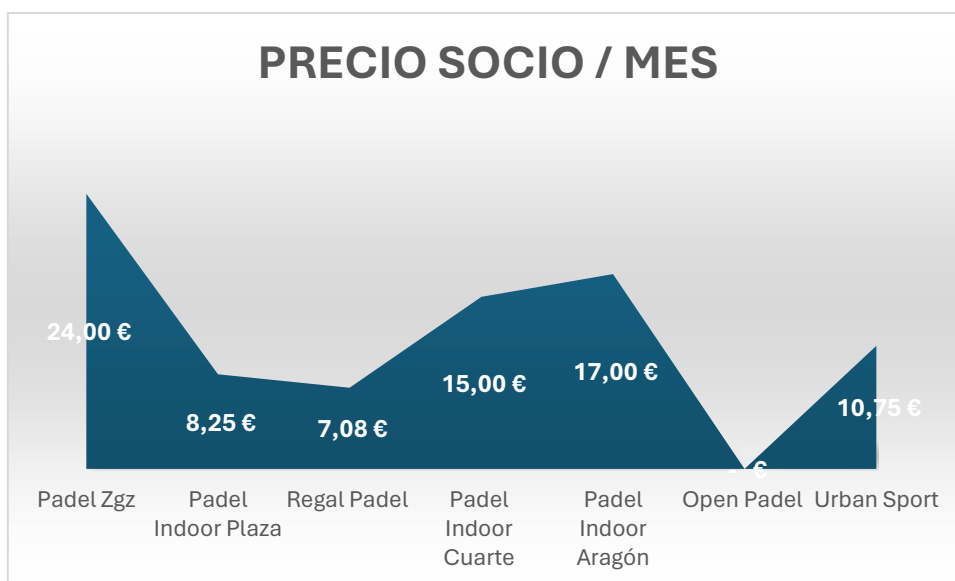


Gráfico 5 Precios de las cuotas de socios. Elaboración propia.

El club que ofrece la membresía mensual más baja es el Regal Pádel, teniendo un precio de 7,08€, mientras que el club que cobra un mayor precio por la membresía es Pádel Zaragoza, con una cuota mensual de 24€. Por tanto, se podría afirmar que existe mucha variabilidad en cuanto a los precios de las cuotas (entre 7,08€ y 24€ al mes), fijándose la cuota media en 13,68€.

No obstante, cabe mencionar que cada club ofrece bonificaciones diferentes, en algunos casos mayores que en otros, por tanto el socio ha de valorar el precio de la membresía en su conjunto, sopesando los beneficios que se ofrece, y valorando el uso que se va a hacer de ellos.

CLASES DE PÁDEL

La oferta de clases de pádel en los clubes de pádel proporciona beneficios tanto para los clubes como para los socios. El objetivo de las clases es garantizar una mejoría futura en el pádel. Para los socios, estas clases son percibidas como un servicio adicional que oferta el club, y de esta manera los clubs se enriquecen de la experiencia global de pertenencia al club (fidelización), y les proporciona una nueva vía de ingresos.

Para el análisis de las clases se tomará como referencia 6 como el número total de clubs que ofertan clases, ya que uno de ellos no lo hace (Open Pádel).

Para proceder con el análisis de los precios de las clases, en primer lugar, se realizó una tabla que recogiese el formato de duración en el que se ofertaban mayoritariamente las clases (1h, o 1,5h).

De los 6 clubs que ofrecen clases, los 6 ofrecen clases de 1h de duración (100%), mientras que solo 2 de esos 6 (33%) ofrecen la posibilidad de realizar clases de 1,5h.

Esto puede ser debido a que las clases en el pádel son de alta intensidad, y los grupos de clases, al menos en escuela de adultos, nunca supera los 4 miembros.

No obstante, las clases de los equipos de competición tienen siempre 1,5h de duración en todos los clubs (100%). Esto puede ser debido a que los grupos en los equipos de competición son mucho más numerosos que los grupos de clases de escuela.

							
CLASES DE 1H	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI
CLASE DE 1'5H	SI	NO	NO	NO	NO	NO	SI
Clases 1'5H Competición	SI	SI	SI	SI	SI	NO	SI

Para posibilitar el análisis de las tarifas de las clases, ya que cada club las comercializa de una manera particular, se han establecido una serie de criterios y consideraciones:

- Solo se han analizado precios de la escuela de adultos
- Se ha analizado las clases en packs de 4, ya que es la forma más común de comercializarlas. En el caso de que la única forma que ofrezca el club sean packs de 12 clases (lo correspondiente a un trimestre) como lo hacen algunos clubs, se han prorrateado dichas tarifas para identificar el pago de las 4 clases.
- Uno de los clubs no ofrece clases de pádel (Open Pádel).
- Se han calculada en todos los precios de las clases en grupo de 3 integrantes.
- Se han escogido tres momentos temporales: 12:00 de L-V (mañana entre semana), 19:00 de L-V (tarde entre semana) y 12:00 de fin de semana (por la mañana del fin de semana), tal y como se hizo con el precio del alquiler de pistas.

Para ilustrar los datos y facilitar el entendimiento y la visualización de los mismos, se incluye una tabla y un gráfico:





							
3S, 4C, 12:00 (L-V)	50,00 €	41,67 €	58,50 €	40,00 €	55,00 €	NO	58,90 €
3NS, 4C, 12:00 (L-V)	65,00 €	46,33 €	65,00 €	50,00 €	60,00 €	NO	66,50 €
3S, 4C, 19:00 (L-V)	65,00 €	50,00 €	72,00 €	60,00 €	55,00 €	NO	58,90 €
3NS, 4C, 19:00 (L-V)	75,00 €	55,00 €	80,00 €	70,00 €	60,00 €	NO	66,50 €
3S, 4C, 12:00 (F)	50,00 €	41,67 €	NO	60,00 €	NO	NO	58,90 €
3NS, 4C, 12:00 (F)	65,00 €	46,33 €	NO	70,00 €	NO	NO	66,50 €

Tabla 2 Análisis de precios de clases de pádel. Elaboración propia.

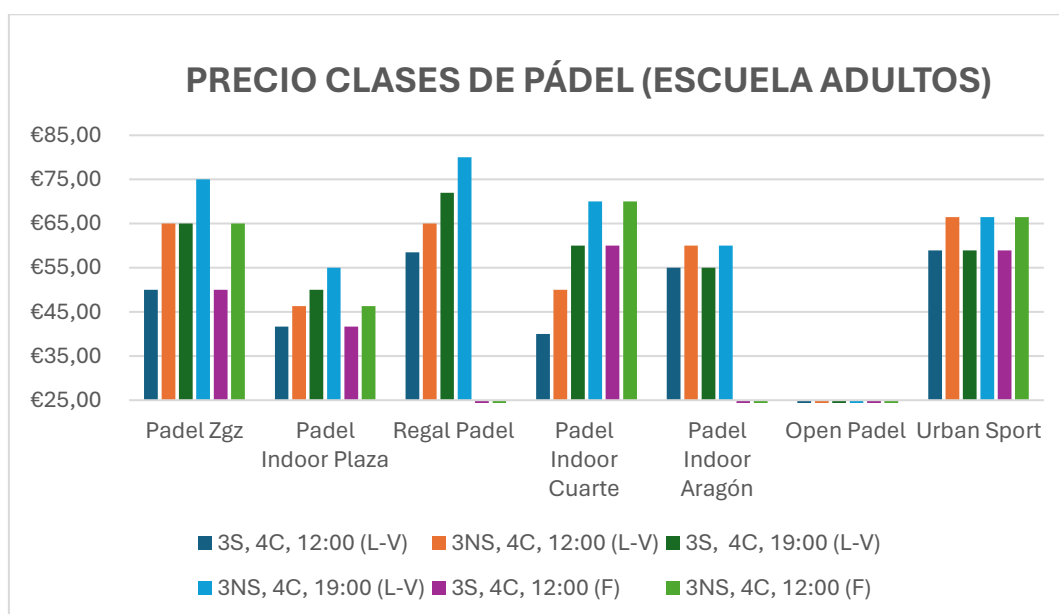


Gráfico 6 Análisis de precios de las clases de pádel. Elaboración propia.

CLASES DE LUNES A VIERNES POR LA MAÑANA (L-V, 12:00)

Tal y como ocurría con el alquiler de pistas, las clases por las mañanas son las más económicas. Los socios pagan una media de 50,68€ por 4 clases, siendo el Urban Sport el club con precios más elevados (58,90€) y el Pádel Indoor Cuarte el club con el precio

más reducido (40€). Por otro lado, los no socios pagan una media de 58,81€ por un bono de 4 clases, llegando hasta un máximo de 66,50€ (Urban Sport) y un mínimo de 46,33€ (Pádel Indoor Plaza)

CLASES DE LUNES A VIERNES POR LA TARDE (L-V, 19:00)

Los precios de las clases por la tarde son los más elevados, consecuencia de una mayor demanda y ocupación generalizada en los clubs de pádel.

La tarifa media que asume un socio en horario de tarde (19:00) un día entre semana (L-V) es de 60,15€, con una variedad de tarifas que van desde los 72€ (Regal Pádel) hasta los 50€ (Pádel Indoor Plaza). Por otro lado, los no socios pagan una media de 67,75€, con una variedad de tarifas que va desde los 55€ (Pádel Indoor Plaza) hasta los 80€ (Regal Pádel)

CLASES FIN DE SEMANA (12:00)

El fin de de semana, el número de clubs que ofertan clases se reduce a 4: Pádel Zaragoza, Pádel Indoor Cuarte, Pádel Indoor Plaza y Urban Sport.

La tarifa media que asume un socio por recibir 4 clases el fin de semana es de 52,64€, con una variedad de tarifas que van desde los 41,67€ (Pádel Indoor Plaza) hasta los 60€ (Pádel Indoor Cuarte). Por otro lado, los no socios pagan una media de 61,96€, con una variedad de tarifas que va desde los 46,33€ (Pádel Indoor Plaza) hasta los 70€ (Pádel Indoor Cuarte)

DIFERENCIA DE PRECIO SOCIO / NO SOCIO EN LAS CLASES DE PÁDEL

Asumiendo que los no socios asumen, de media, un incremento de:³

- un 16,04% o 8,2€ sobre el precio de los socios, en las clases de L-V por la mañana.
- un 12,63% o 7,6€ más, en el precio de las clases de L-V por la tarde
- un 17,69% o 9,32€ más en el precio de las clases los fines de semana.

Se concluye que, de media, un no socio asume un incremento de 15,45%⁴ en los precios de las clases de pádel.

³ Estos datos representan el cociente entre el precio que pagan los socios de media, ej: por las tardes; 50,61€, y el que pagan los socios de media, 58,81€, obteniendo así el % de aumento que asumen los segundos sobre los primeros.

⁴ Promedio de los 3 porcentajes.

CONCLUSIONES FASE 1

- La gran mayoría de las instalaciones analizadas optan por las pistas indoor (95% de ellas), lo que refleja una preferencia del público por jugar en interiores debido a las ventajas que ofrecen.
- La mayoría de los clubes usan la aplicación *Playtomic* como sistema de reserva, lo que muestra su creciente popularidad, y la adopción de software tecnológico en el sector del pádel.
- Los clubes analizados suelen contar con Escuela de pádel (85,7%), donde todos los clubs ofrecen clases para adultos de 1 hora de duración, y el 50% de ellos también de 1 hora y media. En el caso de la escuela de competición, la duración ofertada es de 1,5 horas en todos los clubes.
- El precio de las clases sufre grandes variaciones en función de si se realizan en día laborable o en fin de semana, en horario de mañana o de tarde, de la condición de cliente (socio o no socio), y del carácter de las clases (individuales o grupales). De esta forma, el precio de una clase grupal de 3 usuarios oscilaría entre los 40€ de mínimo (en día laborable por la mañana de usuario socio) y los 80€ de máximo (entre semana por la tarde, de usuario no socio). Un no socio asume un incremento de 15,45%⁵ sobre el precio de los socios en las clases de pádel.
- La mayoría de los clubes utilizan sistemas de fidelización, ofreciendo beneficios a los socios de diferentes tipos a sus socios (precios más atractivos, descuentos en otros negocios, etc.).
- Todos los clubes ofrecen la posibilidad de realizar publicidad, patrocinios. El 86% organizan eventos de pádel. Se observa también que todos tienen un bar, lo cual muestra el alto componente social de este deporte, y algunos incluso

⁵ Promedio de los 3 porcentajes.

restaurante (42,8%). Además, un 28,5% de los clubs cuentan con servicios complementarios como gimnasio y fisioterapeuta.

- Los horarios más comunes de apertura entre semana son de 09:00 a 22:00 (13 horas) y el fin de semana de 08:30 a 22:00 (12 horas y media), con una media de horas de apertura también similar en ambos casos: 14,42h entre semana y 14,21h el fin de semana.
- El alquiler de pista de 1,5h con todos los gastos asociados para realizar la actividad oscila entre 14€ y 39€, en función de si se realizan en día laborable o en fin de semana, en horario de mañana o de tarde y de la condición de cliente (socio o no socio). Por las mañanas, los socios pagarán 16,06€ de media, los no socios 19,49€. Por las tardes, un socio asumirá un coste medio de 27,86€, y un no socio un coste de 32,77€. Y los fines de semana, un socio pagará de media 20,54€, y un no socio 24,74€. Por tanto, un no socio asume un 19,81% de media más por el alquiler de las pistas que un socio⁶. Jugar por la tarde es la franja horaria más demandada y por tanto la que tiene el precio más elevado.
- Membresías: La cuota media para hacerse socio de los clubs seleccionados es de 13,68€ al mes, si bien Regal Pádel ofrece la cuota más económica (7,08€) y Pádel Zaragoza la cuota más elevada (24€). No obstante, cada club ofrece sus beneficios particulares por formar parte del club.

LIMITACIONES FASE 1 Y LÍNEAS DE MEJORA:

Durante la realización del primer proyecto, se han encontrado varias limitaciones que cabe mencionar: En primer lugar, existe una falta de literatura científica específica sobre el pádel, y la gestión deportiva, lo que dificulta la referencia a estudios previos y el uso de un estudio similar como modelo. Además, mi exigua experiencia en la realización de

⁶ Media de los porcentajes de ahorro de las mañanas, las tardes y los fin de semana.

análisis de mercado puede afectar a la profundidad y precisión de los resultados obtenidos. También se debe considerar otras dificultades que limitan el estudio, como la variabilidad de comercialización de las cuotas de los diferentes servicios (clases y socios principalmente).

Estas limitaciones subrayan la necesidad de un enfoque más estandarizado y una mayor cantidad de literatura científica sobre gestión deportiva, y en concreto, sobre gestión deportiva de clubs de pádel.

FASE 2: OPORTUNIDAD DE NEGOCIO EN CUARTE DE HUERVA.

En esta fase, tal y como se ha mencionado con anterioridad, se pretende proyectar la creación de una instalación deportiva que tenga el pádel como principal actividad en la localidad de Cuarte de Huerva. Los objetivos que persigue esta fase del trabajo son los que se describen a continuación:

OBJETIVOS FASE 2:

Principal:

- Proyectar una instalación de pádel, de forma fundamentada en un análisis de mercado.

Secundarios:

- Analizar la viabilidad de la creación de un club de pádel en Cuarte de Huerva, con un previo análisis de los clubs de pádel en Zaragoza.
- Elaborar un plan para la puesta en marcha del club de pádel, incluyendo la temporalización de este (Diagrama de Gannt)
- Evaluar la viabilidad del proyecto, los potenciales fortalezas, debilidades, amenazas y oportunidades, plasmándolo en un análisis DAFO.
- Incorporar tecnologías y prácticas innovadoras en la gestión del club para optimizar la experiencia del usuario y la eficiencia operativa.
- Fomentar la práctica del pádel y la actividad física en la comunidad local, contribuyendo al bienestar y salud de los residentes de Cuarte de Huerva y sus alrededores.
- Plantear distintas estrategias de marketing y difusión para el nuevo club.

UBICACIÓN SELECCIONADA: CUARTE DE HUERVA

La elección de Cuarte de Huerva como ubicación para la creación de un nuevo club de pádel se justifica por las características demográficas, geográficas y económicas de la zona, así como por el constante crecimiento de este deporte.

Justificación de la Elección de Cuarte de Huerva

1. Población Activa y Perfil Demográfico:

Según un artículo publicado por El Heraldo de Aragón (2019), Cuarte de Huerva “es el municipio que más ha crecido dentro de los de su rango de población en los últimos diez años, pero también el más joven de todo Aragón, con una edad media de 33,1”, lo que incrementa la base potencial de usuarios para el club.

Este dato es ideal para la práctica del pádel, un deporte que goza de gran popularidad entre los jóvenes y adultos, y esa afinidad se podría manifestar en una demanda constante y creciente para un club deportivo de pádel.

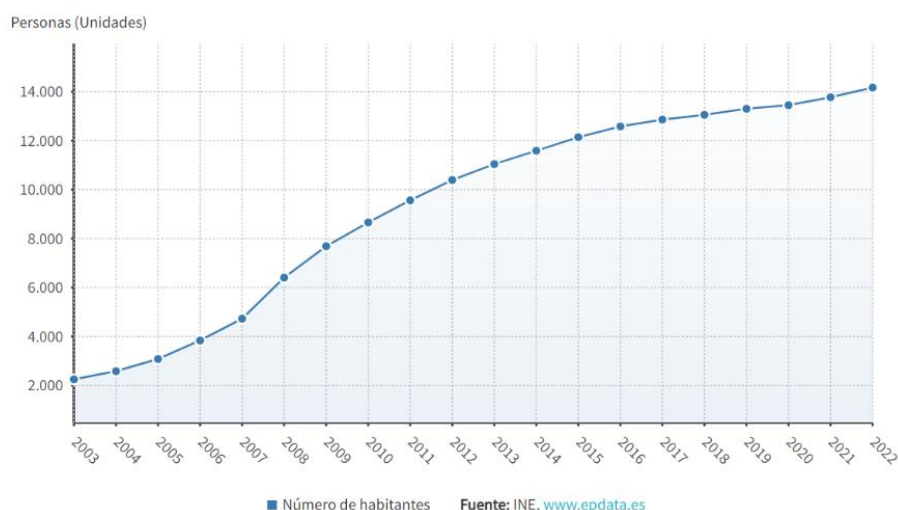


Ilustración 10 Crecimiento demográfico de Cuarte de Huerva (años 2000-2022). Fuente: INE

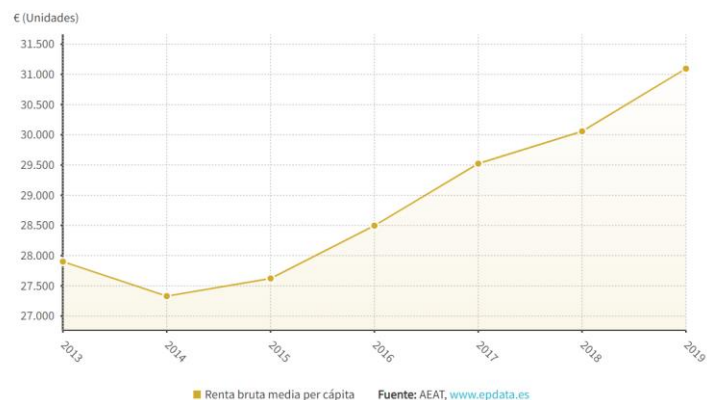


Ilustración 11 La renta bruta media de Cuarte de Huerva es de 31.095 euros. Fuente: AEAT

2. Cercanía con Zaragoza:

Además del potencial que hemos mencionado en el anterior punto, Cuarte de Huerva está situada cerca de Zaragoza. Esta proximidad permite atraer no solo a los residentes locales, sino también a los habitantes de Zaragoza.

3. Abaratamiento de Costes:

Establecer el club en Cuarte de Huerva puede resultar en costos operativos más bajos en comparación con centros de Zaragoza. Los gastos asociados al alquiler de terrenos, construcción y mantenimiento de las instalaciones son potencialmente menores en una localidad periférica, lo que permite una gestión financiera más eficiente.

Esta reducción en los costos se traduce en un precio más reducido y atractivo para el cliente, lo que permite ofrecer precios más competitivos para los usuarios en la mayoría de los servicios ofertados (alquiler de pistas, clases de pádel, torneos).

El precio puede ser una estrategia decisiva para atraer a un mayor número de usuarios.

4. Alta Demanda de Pistas Indoor:

En Zaragoza y alrededores, hay una marcada preferencia por las pistas indoor debido a las condiciones climáticas y la comodidad que ofrecen.

Como se ha argumentado en el análisis de mercado previamente, el 95% de las pistas en la región son cubiertas (indoor). Ofrecer este tipo de instalaciones en Cuarte de Huerva responderá a una demanda existente y asegurará una alta ocupación de las pistas.

Además, Cuarte cuenta con dos polígonos industriales con naves muy adecuadas para colocar pistas de pádel (alrededor de 400-500m²), según se ha podido observar en anuncios de naves industriales en Idealista, principalmente gestionados por la empresa Inmobiliaria Naves Innasa

5. Mercado en Expansión:

El pádel es uno de los deportes de mayor crecimiento en España. La creciente popularidad del deporte asegura una demanda constante y en aumento para nuevas instalaciones y servicios relacionados. La creación de un club de pádel en Cuarte de Huerva permite capturar una parte de este mercado en expansión.

ANÁLISIS DAFO

FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
-------------------	----------------------

<ol style="list-style-type: none"> 1. Abaratamiento de costes: Ubicación en Cuarte de Huerva reduce costes. 2. Población creciente y perfil demográfico favorable: Joven y activa, con una renta per capita alta. 3. Cultura deportiva: Creciente interés en actividades deportivas y saturación de clubs existentes. 4. Alta demanda de pistas indoor: Preferencia por pistas cubiertas debido a las condiciones climáticas. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Creciente popularidad del pádel: Deporte en auge en España. 2. Sistemas de reserva y fidelización: Mejora de la experiencia del usuario con aplicaciones como Playtomic. 3. Eventos y competiciones: Atraen usuarios y aumentan la visibilidad. 4. Patrocinios y colaboraciones: Recursos adicionales y mejora de imagen.
DEBILIDADES	AMENAZAS
<ol style="list-style-type: none"> 1. Competencia local: Varios clubs en Cuarte de Huerva dificultan la captación de clientes. 2. Altos costos iniciales: Inversión significativa para construcción y equipamiento. 3. Permisos y licencias: Proceso costoso y largo. 4. Mantenimiento y actualización de instalaciones: Gastos recurrentes necesarios. 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Condiciones económicas: Fluctuaciones económicas pueden reducir el gasto en ocio. 2. Cambios en la normativa: Nuevos requisitos pueden implicar costos adicionales. 3. Competencia externa: Apertura de nuevos clubs y mejoras en los existentes.

Fortalezas:

- Abaratamiento de costes: Al estar ubicado en Cuarte de Huerva, una localidad con costes de operación potencialmente más bajos que en el centro de Zaragoza, el club necesitaría una inversión inicial significativamente menor a lo que costaría en Zaragoza.
- Población creciente y perfil demográfico favorable: La población de Cuarte de Huerva es mayoritariamente joven y activa, lo que coincide con el perfil típico de los jugadores de pádel. Esta coincidencia facilita la captación de socios, ya que hay una demanda potencial inherente en la comunidad.

- Cultura deportiva: La creciente cultura deportiva en Cuarte de Huerva y alrededores refuerza la predisposición de los residentes a participar en actividades deportivas como el pádel. Actualmente hay un crecimiento en los clubs de pádel en Cuarte de Huerva y los clubs se encuentran saturados por las tardes, este hecho es fácilmente comprobable al haber una gran dificultad para reservar pista en los clubs de Cuarte con menos de 5 días de antelación (dato de obtención propia a través)
- Alta demanda de pistas indoor: En Zaragoza y sus alrededores, hay una marcada preferencia por las pistas indoor debido a las condiciones climáticas y la comodidad que ofrecen.

Debilidades:

- Competencia local: Existen varios clubs de pádel en Cuarte de Huerva, lo que podría dificultar la captación de clientes.
- Altos costos iniciales: Además del terreno físico, hay que tener en cuenta otros factores como el coste construcción de las instalaciones, equipamiento, factor humano, acciones de marketing para darse a conocer, limpieza, mantenimiento, gestoría, y otras posibles tecnologías para facilitar la operación del club.
- Permisos y licencias: La obtención de los permisos y licencias necesarios para la construcción y operación del club puede ser un proceso costoso y largo, lo que añade complejidad al proyecto.
- Mantenimiento y actualización de instalaciones: Para mantenerse competitivo, el club necesitará mantener y actualizar regularmente sus instalaciones y servicios, lo que representa un gasto recurrente a considerar.

Oportunidades:

- Creciente popularidad del pádel: Tendencia en alza. El pádel es uno de los deportes de mayor crecimiento en España, lo que representa una oportunidad significativa para captar una parte de este mercado en expansión.
- Sistemas de reserva y fidelización: Tecnología de gestión: Implementar aplicaciones de reserva online (*Playtomic*) y sistemas de fidelización puede mejorar significativamente la experiencia del usuario y la gestión del club.
- Eventos y competiciones: La organización de torneos, ligas y eventos especiales puede atraer a un mayor número de usuarios y aumentar la visibilidad del club. Estos eventos no solo generan ingresos adicionales, sino que también fomentan una comunidad activa y comprometida.
- Patrocinios y colaboraciones: Colaborar con marcas deportivas y obtener patrocinios para eventos puede proporcionar recursos adicionales y mejorar la imagen del club.

Amenazas:

- Condiciones económicas: Impacto económico: Las fluctuaciones en la economía pueden afectar la capacidad de los clientes para gastar en actividades de ocio como el pádel. En tiempos de recesión económica, es posible que la gente recorte gastos no esenciales, afectando negativamente a los ingresos del club.
- Cambios en la normativa: Las regulaciones y normativas pueden cambiar, afectando la operación del club. Nuevos requisitos de seguridad, ambientales o de operación pueden implicar costos adicionales y la necesidad de adaptar las instalaciones y procedimientos.

- Competencia externa: Aparición de nuevos clubes: La apertura de nuevos clubes de pádel en la región o mejoras significativas en los existentes pueden representar una amenaza directa al captar a los mismos clientes potenciales. Esto subraya la importancia de mantenerse competitivo.

ANÁLISIS GANNT:

El siguiente análisis Gantt se exponen las 5 fases, con sus correspondientes actividades específicas a seguir para la puesta en marcha de un club de pádel, abarcando desde la planificación inicial hasta el lanzamiento oficial. Cada fase incluye una duración aproximada con su correspondiente fecha de inicio y fin.

Fase	Actividad	Duración	Inicio	Fin
1. Planificación	Análisis de mercado	2 semanas	01/01/2024	14/01/2024
	Estudio de ubicación	1 semana	15/01/2024	21/01/2024
	Evaluación de viabilidad económica	2 semanas	22/01/2024	04/02/2024
	Elaboración del plan estratégico	1 semana	05/02/2024	11/02/2024
2. Preparación	Constitución de la forma jurídica de la empresa (S.L)	4 semanas	12/02/2024 - 10/03/2024	
	Obtención de permisos y licencias y diseño de instalación			
	Valoración de presupuestos pistas de pádel de distintos proveedores			
	Alquiler de la nave			
3. Construcción	Construcción de pistas de pádel e iluminación	3 semanas	11/03/2024 - 31/03/2024	
	Construcción de vestuarios y áreas comunes			
4. Pre-lanzamiento	Contratación y capacitación de personal	2 semanas	01/04/2024	14/04/2024
	Campaña de marketing y promoción inicial	2 semanas	15/04/2024	28/04/2024
5. Lanzamiento	Apertura oficial del club	1 día	29/04/2024	29/04/2024

PLAYTOMIC: PLATAFORMA DE SOFTWARE DEPORTIVO ESPECÍFICA DEL PÁDEL.

Además, como se comprobó en la FASE 1, el uso de software deportivo, concretamente a través de la plataforma *Playtomic*, está cada vez más generalizado por la multitud de beneficios que aporta. Algunas de las principales funcionalidades que aporta esta aplicación, son:

1. Reservas y gestión de horario: Tarea sencilla desde una app intuitiva que gestiona y optimiza los horarios, proporcionando un uso eficiente de las instalaciones.
2. Pago en Línea: Pagos directos y confirmación de reservas con una comisión del 4%. Se puede pagar la pista completa o invitar a tus compañeros para que paguen su parte.
3. Notificaciones: Recordatorios automáticos para reducir cancelaciones de último minuto.
4. Gestión de Membresías: Integración con sistemas de membresías para administrar socios y beneficios.
5. Estadísticas: Acceso a datos y estadísticas para mejorar la gestión y la experiencia del usuario.

Además, indirectamente tiene unos beneficios para los clubs que merece la pena recalcar:

1. Marketing: Atrae nuevos usuarios y mantiene interesados a los socios actuales a través del uso de una aplicación especializada, moderna y eficiente. Facilita la implementación de promociones y ofertas especiales.

2. Reducción de la Carga Administrativa: Automatiza gran parte del trabajo administrativo (pagos quincenales). Minimiza errores en la gestión de reservas y pagos.

ACCIONES DE DIFUSIÓN Y MARKETING:

Una vez montado el club, se debe considerar la difusión y el marketing como vías para dar a conocer al club y

1. Grupos de WhatsApp del club: Para formar una comunidad sólida donde poder compartir los partidos y mandar promociones del club (oferta de clases de pádel, oferta de material, promoción de eventos, etc.)
2. Presencia y actividad en redes sociales: Con contenido de valor para aquellos seguidores del pádel, y promociones internas del club.
3. Organización de eventos: Con la intención de atraer a nuevos clientes, satisfacer a los clientes existentes ya existentes y aumentar la visibilidad de tu club en la comunidad.
4. Convenios con empresas: Descuentos para determinadas empresas con las que se quiera mantener una relación “partnership” comercial, con la intención de que a través de ese beneficio haya un volumen de clientes que jueguen en nuestras pistas.
5. Patrocinios Establecer asociaciones con marcas locales, nacionales o internacionales con el objetivo de salir ganando por ambas partes. Ejemplo: patrocinio de una pista de pádel (por un lado la marca se relaciona con el deporte, la salud, un ocio de calidad, a cambio de una cuota fija anual por

MOMENTO PADEL CUARTE:

Durante la realización de este Trabajo de fin de grado, se llevó a la práctica por el autor y dos socios más, el inicio de un club de pádel en la Calle Río Aragón 21-23 de Cuarte de Huerva.



El club, inaugurado como *Momento Padel Cuarte*, consta de 2 pistas semi-domotizadas y actualmente se encuentra en pleno rendimiento.

El presente trabajo ha servido de gran ayuda y motivación para, entre otras cosas, la puesta en práctica de métodos de análisis de mercado.

Más información respecto al proyecto de *Momento Padel Cuarte*, en el apartado de Anexos.

CONCLUSIONES FASE 2

- La implementación de un club de pádel en una localidad como Cuarte de Huerva (Zaragoza) podría ser una buena oportunidad de negocio por ser una población con un perfil demográfico joven (33,1 años), por estar en crecimiento demográfico, por su cercanía con Zaragoza, por un abaratamiento de costes con respecto a otras ubicaciones, por la cultura deportiva existente y la alta demanda actual de uso de pistas de pádel indoor, pudiendo atraer tanto a residentes locales como a los habitantes de Zaragoza, aumentando el alcance potencial del club.
- Habría que tener muy en cuenta en la implementación de dicha instalación la gran competencia existente, los altos costes iniciales que supondría su puesta en marcha, y las grandes dificultades que puede suponer el proceso burocrático de formalización del club (Licencia, permiso de obra, creación de la sociedad...), frente a las facilidades de traspaso de una instalación en funcionamiento.
- También se optaría por el empleo de *Playtomic* como soporte digital, al igual que el 71,4% de las instalaciones analizadas en la fase 1, debido a sus funcionalidades (reservas y gestión de horario, pagos en línea, notificaciones automáticas, gestión de membresías y acceso a estadísticas), mejorando la experiencia del usuario y la eficiencia operativa.
- Finalmente, como acciones de difusión y marketing se optaría por la creación de grupos de WhatsApp para formar una comunidad activa, así como la presencia en redes sociales, la organización de eventos, la elaboración de convenios con empresas y patrocinios para aumentar el volumen de clientes y mejorar la imagen del club.

BIBLIOGRAFÍA:

Almonacid-Cruz, B. (2012). Perfil de juego en pádel de alto nivel. Jaén: Universidad de Jaén. Amieba, C., & Martín, J. J. S. (2013). Aspectos generales de la competición del pádel y sus demandas fisiológicas. *AGON: International Journal of Sport Sciences*, 3(2), 60-67.

Base de Datos de la Federación Española de Pádel:
https://www.pádelfederacion.es/Datos_Federacion.asp?Id=0.

Consejo Superior de Deportes. (n.d.). NIDE 1-15. Normas NIDE. Recuperado de
<https://www.csd.gob.es/es/csd/instalaciones/politicas-publicas-de-ordenacion/normativa-tecnica-de-instalaciones-deportivas/normas-nide/nide-1-15>

Courel-Ibáñez, J., Sánchez-Alcaraz Martínez, B. J., García Benitez, S., & Echegaray, M. (2017). Evolution of pádel in Spain according to practitioners' gender and age. *Cultura Ciencia y Deporte*, 12(34), 39-46

Dian, M., & Tomoliyus, T. (2021). Factors Affecting Satisfaction and Loyalty of Health and Fitness Club Customers. *KnE Publishing Platform*, 2, 381–393.
<https://doi.org/https://doi.org/10.18502/kss.v6i2.10002>

El Rafei, S., Nassereddine, M., Hammoud, A., & Olleik, A. (2020). Evaluación de la preparación de los gimnasios e instalaciones deportivas libanesas de acuerdo con ISO97.220 – Equipos e instalaciones deportivas. *The Sport Journal*, 1–8.

Escudero, D. (2022). La importancia de las clases de pádel. Canal Tennis. Recuperado de
<https://canaltenis.com/importancia-clases-de-padel>

Estrada-Marcén, N., Simon-Grima, J., Sanchez-Bermudez, J., & Casterad-Sera, J. (2020). *Uso de dispositivos fitness por parte de usuarios de gimnasios* (No. ART-2020-118388).

Heraldo de Aragón. (n.d.). El municipio con la edad más baja de Aragón. Recuperado de <https://www.heraldo.es/branded/el-municipio-con-la-edad-mas-baja-de-Aragón/>

Hortas-Rico, M., Onrubia, J., & Pacifico, D. (2014). Estimating the personal income distribution in Spanish municipalities using tax micro-data. International Center for Public Policy Working Paper Series, paper 1419, International Center for Public Policy, Andrew Young School of Policy Studies, Georgia State University

International Pádel Federation. Documentation | Pádel FIP. Recuperado de <https://www.pádelfip.com/documentation>

Lasaga, M. J. (2010). Estudio social y metodológico del pádel desde la percepción de técnicos y jugadores: una apuesta educativa (Doctoral dissertation, Universidad de Sevilla).

Martínez, B. (2013). Historia del Pádel. Dialnet.<https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=4458537>

Pádel Black. (n.d.). Pistas de pádel cubiertas vs. al aire libre: ¿Cuál es la mejor opción para ti? Pádel Black. Recuperado el 23 de mayo de 2024, de <https://padelblack.es/pistas-padel-cubiertas-vs-aire-libre/>

Policani, A., & Silva, T. (2018). Fitness Centers: What are the most important attributes in this sector? *International Journal for Quality Research*, 13(1), 177–192. <https://doi.org/https://doi.org/10.24874/IJQR.13.01-11>

Portillo, D. (2019). Clases de pádel. Blog de pádel de Streetpádel.com. Recuperado de <https://www.streetpádel.com/blog/clases-de-pádel>

Rondón Herrán, J.M., Ortiz Villavicencio, V.A. (2023). Calidad del servicio en gimnasios – centros fitness: una revisión de literatura. *Revista Intercontinental de Gestão Desportiva*, 13.

Sánchez-Alcaraz Martínez, Bernardino Javier. "Historia del pádel= history of pádel." (2013).

Sánchez-Alcaraz, B. J., Martínez, J. C., Pay, A. S., & Muñoz, D. (2023). Investigación en pádel. Revisión sistemática. *Pádel Scientific Journal*, 1(1), 71-105.

United Nations Educational Scientific and Cultural Organization (UNESCO). (2015). International Charter of Physical Education, Physical Activity and Sport. http://portal.unesco.org/es/ev.phpURL_ID=13150&URL_DO=DO_TOPIC&URL_SECTION=201.html

Valcarce Torrente, M. (2020). Influencia del uso de la tecnología en la adherencia de la práctica física sobre los usuarios de centros de fitness.

ANEXOS:

MOMENTO PADEL CUARTE

Momento Padel Cuarte lo conforman dos pistas automatizadas en Cuarte de Huerva, fundado por Daniel Pascual Borrueal y 2 socios más en el mes de Octubre 2023 y motivación principal del autor sobre el tema de gestión deportiva de clubs de pádel. A continuación, se expone en formato principalmente gráfico y de manera resumida información relativa al club.

El club por dentro:



Servicios y tarifas que ofrecemos:

Los principales servicios que ofrecemos son:

El alquiler de pistas de padel: varia el precio en función de la hora porque hay una diferencia muy grande de la demanda en función del día y la hora que se decida. De esta manera, hemos tenido que ajustar los precios, con la estrategia de competir por disponibilidad y calidad (pista nueva) con empresas del sector cercanas a nuestro club, e incentivar las horas “malas” a través de la competición por precio.

Además, utilizamos esta plantilla para compartir por redes sociales, informando de las pistas disponibles por las tardes de lunes a jueves, que es cuando más se juega al padel⁷

⁷ Hay que prestar mucha atención a que no solo se conozcan los horarios disponibles para el alquiler de la pista, sino también las formas de poder reservar. De esta manera, facilitas el proceso de reserva de pista al cliente.



PRECIOS PISTA

HORARIOS	LUNES A JUEVES	VIERNES	SABADO Y DOMINGO
08:00 a 16:00 90 MINUTOS FLEXIBLE	14€		
16:00 a 17:30 16:30 a 18:00 17:30 a 19:00 18:00 a 19:30 19:00 a 20:30 19:30 a 21:00 20:30 a 22:00 21:00 a 22:30	28€	20€	20€
22:00 a 23:30 22:30 a 24:00	16€		
23:30 a 01:00 24:00 a 01:30	12€		

CONTACTO

615 733 445
MOMENTOPADELCUARTE@GMAIL.COM
@MOMENTO.PADEL
MOMENTOPADEL.COM

Bonos de pista: En el caso de que se quiera comprar varios partidos, ofrecemos un pequeño descuento (paga 9 recibe 10) y además la posibilidad de reservar un horario fijo todas las semanas (por ejemplo: jugar todos los miércoles de 7 a 8:30 de la tarde)



BONOS PISTA 10 PARTIDOS

HORARIOS	LUNES A JUEVES	VIERNES	SABADO Y DOMINGO
08.00 a 16.00 90 MINUTOS FLEXIBLE	120€		180€
16.00 a 17.30 16.30 a 18.00 17.30 a 19.00 18.00 a 19.30 19.00 a 20.30 19.30 a 21.00 20.30 a 22.00 21.00 a 22.30	260€	180€	
22.00 a 23.30 22.30 a 24.00	140€		
23.30 a 01.00 24.00 a 01.30	120€		

CONTACTO
 📞 615 733 445
 ✉ MOMENTOPADELCUARTE@GMAIL.COM
 📷 @MOMENTO.PADEL
 🌐 MOMENTOPADEL.COM



HORARIOS DISPONIBLES

Semana 11-17 Diciembre

	L	M	X	J
16:00		16:00	16:00	16:00
16:30		16:30	16:30	16:30
17:30		17:30	17:30	17:30
18:00		18:00	18:00	18:00
19:00		19:00	19:00	19:00
19:30		19:30	19:30	19:30
20:30		20:30	20:30	20:30
21:00		21:00	21:00	21:00

📞 📧 614 14 77 74





¿TE FALTA GENTE PARA TU PARTIDO?

ÚNETE A NUESTROS GRUPOS Y MONTA TUS PARTIDOS QUE QUIERAS

 MOMENTO PADEL - INICIACIÓN
Grupo de WhatsApp



 MOMENTO PADEL - INTERMEDIO/AVANZADO
Grupo de WhatsApp





VIERNES DE PADEL EN MOMENTO PADEL

6€/JUGADOR

📞 📧 614 14 77 74



CLASES DE PADEL

PERSONAS	MAÑANAS LUNES A VIERNES	TARDES LUNES A JUEVES	VIERNES TARDE, SABADO Y DOMINGO
1 PERSONA	100€	140€	110€
2 PERSONAS	50€	70€	55€
3 PERSONAS	35€	50€	40€
4 PERSONAS	25€	40€	30€

CONTACTO

WhatsApp 615 733 445

Email MOMENTOPADELCUARTE@GMAIL.COM

Instagram @MOMENTO.PADEL

Website MOMENTOPADEL.COM



Bases de las clases*

1. Resumen de algunas cosas a tener en cuenta sobre las clases:
2. Se puede ampliar a hora y media de clase.
3. Los grupos de niños se pueden ampliar hasta 6 alumnos.
4. Las tarifas de la tabla son individuales (por persona) y se pagan en bonos de 4 clases por adelantado.
5. Los horarios de las clases se fijan estando todos los miembros del grupo de acuerdo. Si se falta a una clase, no se reembolsa el importe de la misma.
6. Si no se puede acudir a una hora, estando todo el grupo de acuerdo y con más de 48h de antelación, se puede hacer un cambio o buscar alguna solución (hablando con la organización y con el profesor)

*Oferta válida hasta final de año 2023. Estas tarifas se mantendrán durante el año 2024 si la inscripción fue previa.

Organización de eventos de pádel (torneos)

TORNEO ZARAGOZA LIGA DE PADEL

MOMENTO PÁDEL 15, 16 Y 17 DE DICIEMBRE

Campeones: Trofeo + Paletero Siux Backbone + Paletilla de Jamón con cuchillo y jamonero
 Subcampeones: Trofeo + Paletero Siux Backbone + Botella de vino
 Terceros: Trofeo + Botella de vino

Welcome pack
 Mochila Siux Fusion P.V.P. 14,95 €

JUGADORES DE LA LIGA: 20 €
NO JUGADORES LIGA: 25 €

Mínimo dos partidos garantizados.
 Máximo 12 parejas por categoría.

CATEGORÍAS MIXTAS:
 ORO (2ª Y 3ª)
 PLATA (4ª)
 BRONCE (5ª Y 6ª)

INSCRIPCIONES: 611 81 57 06 (WhatsApp)
LÍMITE DE INSCRIPCIÓN: MARTES 12 DE DICIEMBRE A LAS 14:00 H

ZARAGOZA Liga de Pádel MOMENTO PÁDEL

CLUB DE PADEL EN CUARTE
MOMENTO PÁDEL

essentia

TORNEO
 20, 21 y 22 de Octubre

PADEL

Categorías: Plata(segunda/tercera) y Bronce (cuarta/quinta)

**Premios: Pala Jhayber Para Campeones
 Comida/Cena para Subcampeones
 Ambas Categorías**

**Inscripciones: 20€ Jugador
 2 partidos mínimo (hay consolación)**

Inscripciones en: Daniel Moreno 615 73 34 45
 Ivan Serrano 620259192


Fecha límite 18 de Octubre o completar plazas!

**Torneo muy especial ,despedida de Essential Pádel
 y bienvenida de Momento Pádel**

@momento.padel
 C/Río Aragón 21/23 Cuarte De Huerva 2 pistas de pádel indoor 24h

Presupuesto Real de Euronix: proveedor de pistas de pádel local.

euronix **EURONIX METAL, S.L.**
 Pol. Centrovía - C/ Bolivia 7, nave 1
 50198 La Muela (Zaragoza)
 Teléfono: 976 141 888 Fax: 976 141 887
 E-mail: euronix@euronix.es
 CIF: B507986644

afydad 

PRESUPUESTO Nº	1065323	1.72.01.01
FECHA:	19/09/23	Rev.: 0

00003924 **CLIENTE**

Daniel Pascual	Att.: Daniel	TÉ: 611 464 967
		e-mail:

DESCRIPCIÓN	CANTIDAD	PRECIO	TOTAL
ref: Zaragoza			
PISTA DE PADEL EURONIX			
* SUMINISTRO E INSTALACIÓN DE UNA PISTA DE PADEL EURONIX SPORT. CESPED HOMOLOGADO POR LA FEDERACION ESPAÑOLA DE PADEL.			
(EPAD003) Estructura EURONIX SPORT	1	7.713,84	7.713,84
(EPAD062) Vidrios de 10 mm. Avellanados para pistas euronix.	1	3.430,00	3.430,00
(EPAD065) Ud. Foco Led de 200w para pista de pádel	4	76,95	307,80
(EPAD007) Suplemento 3 mts. Estructura para 4 Uds. Focos.	1	317,13	317,13
(EPAD054) Red de pádel. CORTESIA EURONIX		71,03	
(EPAD105) Instalación (Estructura+vidrios+césped) con personal propio cualificado	1	2.700,00	2.700,00
(EPAD090) Césped Fibrilado Verde de 13 mm. Modelo Service (Ud. pista)	1	2.741,04	2.741,04
EPAD075 km Porte pista de pádel. Distancia LA MUELA - DESTINO	30	1,45	43,50
Total PISTA DE PADEL EURONIX			17.253,31
CONDICIONES GENERALES			
(CGP001) - Puertas no incluidas			
- El cliente realizara la descarga de material en obra con sus propios medios mecánicos y humanos para lo que necesitara una manitou o similar que soporte 2500 kilos en punta (caballete de vidrios).			
- El cliente facilitara toma de luz de 220v.			
- No incluido ningún tipo de obra civil.			

PREGUNTAS PLANTEADAS PARA LA POSTERIOR ENTREVISTA A EXPERTOS:

1. Comienzos

Historia del Club:

¿Cómo y cuándo se fundó el club?

¿Quiénes fueron los fundadores?

¿Cuál fue la fuente de financiación inicial?

¿Qué motivó la creación del club?

¿Qué formación o experiencia previa tenían los socios fundadores? ¿Cuál era su relación con la gestión deportiva o el deporte en general?

2. Puesta en Marcha

Elección de la Localización:

¿Por qué eligieron esta ubicación para el club?

¿Qué había antes de la construcción del club?

Proceso de Construcción:

¿Cómo fue el proceso de construcción?

¿Cuál fue el plazo estimado y real para completar la construcción?

¿Cuál fue el presupuesto inicial?

¿Qué tipo de licencias y permisos fueron necesarios?

¿Hubo algún problema relativo a los requisitos legales: ¿salidas de emergencia, licencias...?

Organización y Gestión Inicial:

¿Cómo se distribuyeron las tareas entre los socios fundadores?

¿Cuáles fueron las principales dificultades que enfrentaron al iniciar el club?

3. Desarrollo

Primeros Ingresos:

¿Cómo generaron los primeros ingresos y en qué se reinvertieron inicialmente?

Estrategias de Marketing:

¿Qué estrategias de marketing o difusión utilizaron al inicio? ¿Optaron por precios bajos o se enfocaron en ofrecer un mejor servicio?

¿Ofrecen membresías? ¿Realizan eventos especiales para atraer a nuevos miembros?

Beneficios Adicionales:

¿Qué beneficios encontraron al tener un bar o restaurante además de las pistas e instalaciones deportivas? ¿Ayuda a crear una comunidad y establecer cercanía con los socios?

¿Es fácil delegar la gestión del bar/restaurante o es preferible manejarlo directamente?

Actividades Complementarias:

¿Qué tipo de actividades adicionales ofrecen para atraer a diferentes públicos (eventos, cumpleaños, alquiler de salas polivalentes, etc.)?

Mantenimiento:

¿Qué tareas de mantenimiento se realizan y con qué frecuencia?

¿Qué materiales consideran imprescindibles y cómo gestionan su distribución y mantenimiento?

Planificación de Redes y Contenido:

¿Cuál es su estrategia para planificar redes sociales y contenido público?

¿Qué estrategias utilizan para incentivar el consumo en días especiales, festivos o periodos de baja afluencia (Halloween, Navidad, Semana Santa, verano)?

4. Futuro

Adaptación Tecnológica:

¿Utilizan la plataforma *Playtomic* o tienen una plataforma propia?

¿Cómo ha afectado esto a la forma en que ofrecen sus servicios, la demanda y la fidelización de los clientes?

Adaptación a Tendencias:

Si la tendencia en el deporte cambiara, ¿cómo se adaptarían? ¿Intentarían mantener el pádel atractivo o diversificarían su oferta?

Claves para la Gestión:

¿Cuáles consideran que son las claves personales para la gestión exitosa de un club deportivo?

¿Cómo valoran la importancia de aspectos como la calidad de las instalaciones, la cercanía con el cliente, la creación de una sensación de comunidad, precios competitivos, planes de marketing y la habilidad para delegar tareas?

MENSAJE TIPO DE LOS CORREOS MANDADOS A CLUBS DE PÁDEL PARA RECABAR INFORMACIÓN PRÁCTICA DE EXPERTOS.

Colaboración con Universidad de Zaragoza en trabajo de fin de grado.



Daniel Pascual <819773@unizar.es>

jue,
15
feb,
16:02

Para: info@regalpadelclub.com

Hola,

Este mensaje va dirigido a los managers/administradores o socios propietarios de Regal Padel Club.

Me presento: soy Daniel Pascual, estudiante de CCAFD de 4º año.

Os comento: estoy haciendo un TFG sobre gestión de clubes deportivos, concretamente de clubs relacionados con el padel, y como forma de conocer la practica (y no solo quedarme con la teoría de artículos, libros y demás) me gustaría poder tener una conversación a modo de entrevista con uno de los socios o managers del club. Ya intentaríamos cuadrar de alguna manera, me adapto.

Lógicamente, en el trabajo aparecería el nombre y el logo del club como colaborador con trabajos de investigación en la Universidad de Zaragoza.

La entrevista podría ser presencial en findes, u online entre semana y en findes (trataría de cuadrar horarios)

Sin compromiso, quedo a la espera de una respuesta.

Muchas gracias de antemano,

Daniel Pascual

819773@unizar.es