

# TRABAJO FIN DE MÁSTER: GOLF DE GUARA



<b>ÍNDICE DE CONTENIDOS:</b> .....	<b>2</b>
<b>0.-INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>3 y 4</b>
<b>1.- TAREAS DESEMPEÑADAS EN EL CLUB GOLF DE GUARA</b> .....	<b>4</b>
<b>1.1.- SOCIOS</b> .....	<b>4 y 5</b>
<b>1.1.1.- SOCIOS, ABONADOS Y NO SOCIOS</b> .....	<b>5</b>
<b>1.2.- CONTACTOS</b> .....	<b>5</b>
<b>1.1.2.- CAPTACIÓN DE SOCIOS Y ABONADOS</b> .....	<b>6</b>
<b>1.3.- CAPTACIÓN DE PATROCINIO</b> .....	<b>6, 7, 8, 9 y 10</b>
<b>1.3.1.. - NOTAS DE PRENSA</b> .....	<b>10</b>
<b>1.4. – COMERCIALIZACIÓN</b> .....	<b>11</b>
<b>1.4.1. - PUBLICIDAD</b> .....	<b>11</b>
<b>1.4.2. - ALQUILER DEL HALL Y VALLAS PUBLICITARIAS</b> .....	<b>12</b>
<b>1.4.3. - RESTAURANTE Y CAFETERÍA</b> .....	<b>13</b>
<b>1.4.4. - OFERTAS GOLF, CURSOS Y CLASES PARTICULARES</b> .....	<b>13</b>
<b>1.4.5.- CORRESPONDENCIAS Y DESCUENTOS</b> .....	<b>14</b>
<b>1.4.6.-TIENDA-PROSHOP</b> .....	<b>14</b>
<b>1.5. – FUNCIONES EXTRAS</b> .....	<b>14</b>
<b>1.5.1.- COORDINAR TRABAJOS MANTENIMIENTO EN EL CAMPO</b> .....	<b>14</b>
<b>1.5.2. .- REUNIONES PERIÓDICAS</b> .....	<b>15</b>
<b>2. – CONCLUSIONES</b> .....	<b>15 y 16</b>
<b>3.- BIBLIOGRAFÍA</b> .....	<b>16</b>

[www.goldeguara.es](http://www.goldeguara.es)

**ANEXOS:**

Anexo I : Crónicas y notas de prensa desde marzo 2007 hasta Julio 2010

(Presentados en formato papel).

## **0.-INTRODUCCIÓN**

El informe elaborado para justificar el Trabajo Fin de Máster de Planificación y Dirección del Turismo, se llevó a cabo desde Noviembre del 2004 hasta Marzo del 2007 en el puesto de Secretaria y desde marzo del 2007 hasta Julio de 2010 como Gerente-Responsable Comercial en el Club de Golf de Guara en Arascués-Nueno (Huesca).

Este campo de Golf es miembro de la Federación Aragonesa de Golf desde 1996. Es un campo de juego de 9 hoyos diseñado por Pekín Rivero, homologado con par 72 por la Real Federación Española de Golf. Con características que lo hacen único, con un recorrido estrecho y con vegetación autóctona en la totalidad del recorrido, encinas, olivos, etc.

Tuve la oportunidad de conocer un mundo desconocido para mí como es el Golf, dado que mi experiencia laboral se había desarrollado principalmente en la Hotelería de la mano de los Hoteles Meliá, de aquel bagaje pude aplicar mis conocimientos en la gestión de clientes, atención personalizada, relaciones públicas, presentaciones en público, organización de eventos y recursos humanos.

En Noviembre del 2004, quedo libre el puesto de Secretaria en el Golf de Guara, y cuando me lo comunicaron entendí que era la posibilidad perfecta para moverme geográficamente a Huesca dónde tenía mi residencia, pues en ese momento me desplazaba diariamente a Zaragoza para trabajar en el Servicio Real del Hotel Meliá Zaragoza. Me convocaron para una entrevista con el Gerente, Don Miguel Zandundo Subills y fui reclutada para ese puesto.

Al cabo de tres años, por cambios por parte de la Dirección del Club, presidido por Don Victor Sarvisé, pase a ocupar el puesto de Gerente-Responsable Comercial. En un principio, basaré las memorias del trabajo realizado de este último puesto, pues considero son más enriquecedoras y se adaptan más a lo aprendido en el Máster.

Mi jornada laboral era de martes a domingo en horario de 9.00 h a 15.00 h y localizable el resto del tiempo vía móvil, por las tardes destinaba tiempo para las actuaciones comerciales con visitas y llamadas telefónicas. El fin de semana que coincidía con la celebración de torneos o actividades de promoción el horario no estaba tan definido sino que dependía de la duración del evento. El lunes siempre era mi día libre porque el Club permanecía cerrado por descanso semanal.

Debo reconocer que este trabajo ha sido uno de los más gratificantes tanto por la remuneración económica como por la intensidad de conocimientos adquiridos en un período muy reducido de tiempo, la responsabilidad que delegaron en mi persona y sin lugar a duda por los socios, abonados y aficionados al Golf que conocí y hoy forman parte de mi vida como amigos y conocidos por el vínculo de este deporte.

## **1.- TAREAS DESEMPEÑADAS EN EL CLUB GOLF DE GUARA**

A continuación, haré una descripción de las tareas que me ocupaba personalmente, a priori, voy a diferenciar diferentes subapartados para una mejor comprensión de los mismos, en vez de elaborar un diario. A posteriori, adjuntaré las diferentes crónicas recogidas en los medios de comunicación para que quede constancia de los mismos.

### **1.1.- SOCIOS**

El socio de Golf de Guara se había comprometido a la compra de una acción y a la participación de los beneficios y las pérdidas asumidas por el Club. Esa acción a su vez, iba acompañada del pago de 4.808,09 € y de una cuota de mantenimiento mensual.

El precio de compra de una Acción Familiar como de una Acción de Empresa era el mismo, salvo que las cuotas mensuales del titular de la acción eran 71 € y del segundo titular (en caso de existir un segundo jugador activo) eran de 41 € y la acción de empresa pagaba una única cuota de 142 € y se podía invitar a dos personas a jugar.

Mi labor era recoger los documentos firmados e inscribir en el libro de socios al nuevo socio o dar de baja en su defecto si la acción se había intercambiado.

El total de socios cuando yo me fui del Club era de 181 socios minoritarios, 27 abonados y 254 no socios o jugadores independientes, el resto de las acciones en su mayoría eran de Victor Sarvisé y la entidad bancaria CAI.

### **1.1.1.- SOCIOS, ABONADOS Y NO SOCIOS.**

Dispongo de una cartera de Socios ya existente puesto que el campo de Golf ya contaba con años de antigüedad y con esa base de datos se trabajaba par poder facturar mensualmente, notificar las convocatorias de los torneos, actividades y novedades del Club. A su vez, una base de datos de los Abonados o personas aficionadas al Golf que no habían desembolsado la cantidad de dinero para comprar una acción pero gozaban de las mismas condiciones salvo la de no ser socio. Se manejaba una tercera base de datos de los denominados No Socios, sólo eran aficionados que o bien pertenecían a otros Clubs o eran jugadores de golf.

### **1.2.- CONTACTOS.**

La cartera de clientes tanto potenciales como ya existentes debe estar actualizada, puesto que un cambio en la dirección o teléfono puede dejarte en la estacada con el cliente. Leer tanto las revistas como los periódicos locales, regionales, prensa especializada y hacer visitas a páginas web me ayudaban a hacer una composición del lugar y de las nuevas modas y tendencias.

Se contactaba con los clientes vía teléfono como primera toma de contacto, aunque en numerosas ocasiones se hacía un mailing masivo si eran muchas las direcciones y después se comprobaba vía teléfono si habían recibido la oferta de patrocinio, exposición en el hall del Club, alquiler de una valla publicitaria o promocionar el restaurante, las clases de golf o el campo de prácticas.

### **1.1.2.- CAPTACIÓN DE SOCIOS Y ABONADOS.**

Directamente desde el Club, se orientaba y asesoraba cualquier cuestión o duda sobre las cuotas, cuotas sucesivas, cuotas de empresa, cambios en los titulares, nuevas adquisiciones o la alternativa de no pertenencia la Club como era la figura del abonado, con los mismos derechos y obligaciones pero sin tener una acción.

### **1.3.- CAPTACIÓN DE PATROCINIO.**

El mes de Diciembre estaba dedicado a realizar un cronograma de los diferentes torneos y campeonatos que se realizarían en el próximo año en las instalaciones de Guara.

Esa información se la trasladaba al Presidente y el fijaba los objetivos tanto en número de eventos como en número de euros que estimaba recaudar. La media estaba entre veinte y veinticinco torneos.

El calendario de eventos comenzó a diseñarse desde el 25 de Abril de 2007, que fue cuando pase a ocupar el puesto de Gerente-Responsable Comercial hasta finales de Julio que por circunstancias estrictamente personales decidí dejarlo.

Voy a detallar todos los torneos realizados desde esa fecha por orden cronológico y fecha de celebración:

Abril 2007: I Torneo Social San Jorge patrocinado por la empresa DIPESA (Productos selectos para la Gastronomía).

Mayo 2007: I Torneo “Ciudad de Huesca” patrocinado por el Ayuntamiento de Huesca y su Área de Turismo.

Mayo 2007: V Torneo Social “Ecodese” patrocinado por la empresa Grupo Homgesa.

Mayo 2007: I Torneo Social “Carlos Torres” patrocinado por Construcciones Carlos Torres.

Mayo 2007: V Torneo “Viajes Nortedur” patrocinado por la AAVV Nortedur.

Junio 2007: I Torneo “Policlínica AltoAragón” patrocinado por Policlínica AltoAragón.

Junio 2007: Circuito Señor “La Ruta del Vino” patrocinado por Bodegas Monclús.

Julio 2007: I Torneo “Cerámicas Casao e Ialy” patrocinado por la misma empresa.

Julio 2007: IV Torneo “Viñas del Vero” patrocinado por la misma Bodega.

Julio 2007: II Torneo “Revista Golf Aragón” patrocinado por dicho magazín.

Julio 2007: XV “Circuito Honda” patrocinado por Honda Automóviles.

Julio 2007: I Torneo Social “Labarta Proyectos” patrocinado por Labarta Proyectos-Larán.

Agosto 2007: II Torneo “Chrysler Golf Tour” patrocinado por Chrysler-Jeep-Dodge.

Septiembre 2007: I Torneo Social Ambar 19900 La Zaragozana patrocinado por Bebinter.

Octubre 2007: XII Torneo Social Ibercaja 2007, patrocinado por Ibercaja Huesca.

Octubre 2007: Campeonato de Aragón por Parejas patrocinado por la Federación Aragonesa de Golf.

Octubre 2007: XII Torneo “Grupo Cosarsa” patrocinado por Construcciones Victor Sarvisé.

Noviembre 2007: I Torneo Spazio Rosso patrocinado por el concesionario Spazio Rosso de Zaragoza.

Noviembre 2007: Torneo Benéfico UNICEF con numerosas colaboraciones.

Diciembre 2007: Torneo Social de Navidad por equipos Infantil y Adultos.

Enero 2008: III Torneo Social Santa Águeda patrocinado por Joyeria Gloria Molió.

Marzo 2008: Campeonato Provincial Absoluto patrocinado por la Federación.

Abril 2008: II Torneo Social Dipesa patrocinado por la misma empresa zaragozana.

Abril 2008: II Torneo “Ciudad de Huesca” patrocinado por el Ayuntamiento de Huesca.

Abril 2008: Visita del CAI Huesca Cosarsa a las instalaciones del Club.

Mayo 2008: Torneo Memorial Mariano Tornos.

Mayo 2008: II Torneo Revista Golf Aragón.

Mayo 2008: VI Torneo “Viajes Nortedur” patrocinado por la AAVV sita en Huesca.

Junio 2008: Circuito Honda 2008 patrocinado por el concesionario Tecnosca.

Junio 2008: II Torneo “Policlínica Alto Aragón-DKV Seguros” patrocinado por Policlínica y DKV Seguros.

Junio 2008: Torneo Bar Candanchú “EL Ternasco” patrocinado por el Bar Candanchú.

Julio 2008: Torneo “Don Corleone” patrocinado por el Restaurante de Golf de Guara.

Julio 2008: Torneo Chrysler Tour patrocinado por USA Móvil.

Agosto 2008: I Torneo Social “Fincas Osca” patrocinado por la misma.

Septiembre 2008: Campeonato de Aragón por Parejas patrocinado por la Federación.

Octubre 2008: II Torneo “Cerámicas Casao e Ialy” patrocinado por la misma empresa.

Octubre 2008: II Torneo Social Ambar 19900 La Zaragozana patrocinado por Bebinter.

Octubre 2008: XIII Torneo Social Ibercaja 2008, patrocinado por Ibercaja Huesca.

Noviembre 2008: Torneo Benéfico UNICEF con numerosas colaboraciones.

Diciembre 2008: Torneo Social de Navidad por equipos Infantil y Adultos.

Febrero 2009: I Torneo de Carnaval “Hotel Hospital de Benasque” patrocinado por la misma empresa.

Marzo 2009: Reconocimiento del “Compromiso a la Calidad Turística”.

Marzo 2009: IV Torneo Santa Águeda patrocinado por Joyeria Gloria Molió.

Marzo 2009: III Torneo Social Dipesa patrocinado por la misma empresa zaragozana.

Marzo 2009: Bautismo de Gold y visita de la S.D. Huesca a las instalaciones de Guara.

Abril 2009: Asistencia a los Desayunos de Mujeres Empresarias de Huesca, organizado por el IAM y AMEPHU.

Abril 2009: Campeonato de Aragón Señor patrocinado por la Federación Aragonesa.

Abril 2009: III Torneo “Ciudad de Huesca-San Jorge” patrocinado por el Ayuntamiento de Huesca.

Mayo 2009: III Torneo Revista Golf Aragón.

Mayo 2009: VII Torneo “Viajes Nortedur” patrocinado por la AAVV sita en Huesca.

Junio 2009: Cata de vino Bodegas Pegalaz.

Junio 2009: I Torneo Firé de Pegalaz.

Junio 2009: Circuito Honda Open World 2009.

Julio 2009: Fin de curso de la Escuela Infantil.

Julio 2009: Circuito Gastronómico “Copas entre Amigos” patrocinado por Bodegas Olvena D. O. Somontano.

Julio 2009: I Circuito Aragón Golf Senior.

Julio 2009: I Torneo Social “Bodegas Abinasa” patrocinada por la Bodega sita en Lascellas (Huesca).



Julio 2009: Entrenamiento de la S.D. Huesca en Golf de Guara.

Agosto 2009: Circuito Vive Aragón.

Agosto 2009: Visita del torero Enrique Ponce al Restaurante Golf de Guara.

Septiembre 2009: I Torneo Social Bodegas Aldahara de Estadilla (Huesca).

Septiembre 2009: Campeonato de Aragón por Parejas en Guara.

Septiembre 2009: Ryder Jaca-Guara.

Octubre 2009: Equipo de Golf de Guara acude a la Copa Federación.

Octubre 2009: XIV Torneo Social Ibercaja 2009, patrocinado por Ibercaja Huesca.

Noviembre 2009: III Torneo Social Ambar 19900 La Zaragozana patrocinado por Bebinter.

Noviembre 2009: Torneo Benéfico “Hermanos de la Cruz Blanca” con numerosas colaboraciones.

Noviembre 2009: Asistencia a la IX Gala del Golf en Zaragoza.

Diciembre 2009: Golf a la Mejicana y Torneo de Navidad Social e Infantil.

Diciembre 2009: Visita de Papá Noel al Club.

Febrero 2010: Patrocinio de Cosarsa del Baloncesto Lobe Huesca.

Febrero 2010: Colaboración con el Canicross de la Peña La Parrilla.

Febrero 2010: II Torneo de Carnaval “Hotel Hospital de Benasque” patrocinado por la misma empresa.

Febrero 2010: Asistencia a los Desayunos de Mujeres Empresarias de Huesca, organizado por el IAM y AMEPHU.

Marzo 2010: V Torneo Santa Águeda patrocinado por Joyeria Gloria Molió.

Marzo 2010: Trofeo Interclubes Infantil-Junior.

Abril 2010: IV Torneo Social Dipesa patrocinado por la misma empresa zaragozana.

Abril 2010: II Torneo Social “Bodegas Abinasa” patrocinada por la Bodega sita en Lascellas (Huesca).

Abril 2010: Trofeo “Hotel Tierra de Biescas” patrocinado por el mismo.

Abril 2010: Visita del Lobe Huesca a las instalaciones.

Abril 2010: IV Torneo “Ciudad de Huesca” patrocinado por el Ayuntamiento de Huesca y su Área de Fiestas.

Mayo 2010: Homenaje a Cruz Lacruz en Golf de Guara.  
Mayo 2010: II Circuito Aragón Golf Senior.  
Mayo 2010: 2ª Prueba del Circuito Golf Aragón.  
Mayo 2010: IV Torneo Revista Golf Aragón.  
Mayo 2010: Torneo “Hombres contra Mujeres”.  
Junio 2010: II Torneo Social Bodegas Aldahara de Estadilla (Huesca).  
Junio 2010: II Torneo Social “El Ternasco Bar Candanchú”.  
Junio 2010: Regional Senior.  
Junio 2010: VIII Torneo “Viajes Nortedur” patrocinado por la AAVV sita en Huesca.  
Junio 2010: Fiesta fin de curso de la Escuela Infantil.  
Julio 2010: II Ryder Jaca-Guara.  
Julio 2010: Torneo Honda Open World 2010.

Además de la captación del patrocinio, se elaboraba un presupuesto dependiendo de si el torneo era Social dónde sólo podían participar los socios del Club y Abonados o si era abierto dónde no se limitaba la participación. El presupuesto debía incluir el alquiler del campo, el avituallamiento, la opción de comer después de la celebración deportiva, el welcome pack o detalle del patrocinador al jugador (botella de vino, polo con serigrafía, bolas de golf, llavero,..). El coste de los trofeos o placas también debía estar incluido en el montante del presupuesto.

Por otra parte, me encargaba de los pedidos y coordinación de las reservas tanto de trofeos como del Restaurante y del detalle que decidiesen entregar.

### **1.3.1.. - NOTAS DE PRENSA.**

Otra de las tareas a desarrollar era redactar las notas de prensa y enviarlas a los diferentes medios de comunicación para que se diese buena prueba de la celebración del acto o evento, contamos siempre con la ayuda del Diario del AltoAragón, Heraldo, El Periódico de Aragón, Oh là là Magazine, la radio local y Huesca TV.

Adjunto como anexo el total de publicaciones que guardaba como recuerdo del evento y además reenviaba a los distintos patrocinadores como constancia del sponsor.

## **1.4. – COMERCIALIZACIÓN**

### **1.4.1. - PUBLICIDAD.**

Contaba con la ayuda de Agencias de Publicidad como Veintiocho, Loher Publicidad, Y ver y visto, Metha, Fasttrack, Perval, RCS Pubblicità, Torrijos Coyo para la elaboración de campañas y posibles contactos que ellos tuvieran en su cartera de clientes y estuviesen interesados en nuestro producto.

La Revista de Golf Aragón, Aventibre (gestión del ocio y organización de eventos), Corporación Aragonesa de Radio y Televisión, Ocio Huesca y el Diario del AltoAragón para lanzar pequeñas reseñas publicitarias del Golf o faldones en algunas de sus publicaciones, pero en contadas ocasiones puesto que el coste económico era gravoso para nuestra cuenta de explotación.

### **1.4.2. - ALQUILER DEL HALL Y VALLAS PUBLICITARIAS.**

Redactaba una carta de presentación dónde indicaba las características del hall y de las vallas, las dimensiones que tenían, los diferentes precios por duración del alquiler y las visitas que rotaban por el club y podían ver su producto.

Se ofertaba a Concesionarios de Coches, Constructoras, Comarca de la Hoya, Bodegas, Restaurantes, etc. El primer filtro venía marcado por el target al que se dirigía, empresas de alto standing o de nivel alto-medio.

Hubo exposiciones de coches de alta gama, muebles de lujo como Kapra Interiorismo, asociaciones que exponían sus trabajos, fotografías en los salones del Club y presentaciones de nuevos productos que se querían lanzar al mercado y ya contaban con el posible apoyo de los Socios del Club como pueden ser los Campus en Verano internacionales de Global Corners o las catas de vino de Bodegas Pegalaz, Viñas del Vero y Edra.

Con respecto a los concesionarios, se contó con la presencia de firmas como Audi, Citroën, Mitsubishi Motors, Jeep, Chrysler y Fiat.

### **1.4.3. - RESTAURANTE Y CAFETERÍA.**

Desafortunadamente, tres fueron los cambios en la gestión del Restaurante, y reiteró por desgracia, pues esa rotación en ocasiones daba una imagen pésima si en los intervalos de tiempo mientras se encontraba nueva gestión el Restaurante y la Cafetería permanecían cerrados. Se intentaban suplir el servicio con máquinas expendedoras de café y refrescos, pero considero que no era lo oportuno.

El gestor Resllorrente, que fue el primero que yo conocí tenía una cocina elaborada y con platos de la tierra muy confeccionados. Pero por desavenencias con el Presidente no llegaron a un acuerdo en los precios de los alquileres y se marcharon. Puesto que el servicio era externalizado, no quería decir que no tuvieran vinculación con el Club, tanto a nivel de horarios como del compromiso en el pago de la luz, el agua y la limpieza del mismo.

Le siguió otra Empresa, con escasos recursos financieros y que tuvo que ser ayudada con la fragmentación de los pagos para que se pudiese continuar con la actividad.

Al final, decidió irse pues la situación dejaba de ser beneficiosa tanto para el Club como para los socios Mellado-Torner que gestionaban el Restaurante.

Por último, captamos una familia de Zaragoza, con el nombre de Casa Tomás, con amplia experiencia en Hostelería y con muchas ganas de sacar adelante el negocio, pero la coyuntura económica no les acompañó y terminaron marchándose pero para aquel entonces yo ya no estaba trabajando.

A pesar del periplo de las diferentes empresas de restauración, con todas existió una buena sintonía, a nivel personal intenté colaborar como intermediadora entre el Presidente y el Restaurador, sobretodo, cuando se trataba de las reuniones dónde se fijaban los plazos para los pagos y los precios del alquiler de las instalaciones.

Dentro de mi relación laboral, se trataba de coordinar eventos dónde se contrataban las

comidas, los picnics de los jugadores o el avituallamiento en el campo con fruta y bebidas. También, se les facturaba las comidas de los empleados tanto de los Jardineros, Profesores y empleados de Administración.

#### **1.4.4. - OFERTAS GOLF, CURSOS Y CLASES PARTICULARES.**

En Diciembre, se actualizaban los precios de los servicios prestados por el Club, y se publicaban para que todos los interesados tuviesen acceso a los nuevos cambios, en la Recepción y en la página [www.golfdeguara.es](http://www.golfdeguara.es).

Los Green Fees o salidas al campo, con sus correspondientes temporadas, baja o los días laborables y alta; sábados, festivos, Semana Santa y Agosto.

Se diferenciaba entre realizar 9 hoyos o una vuelta al campo o 18 hoyos o doble vuelta.

Los precios variaban entre Socio, Abonado o Externo.

Se contemplaba la utilización del Campo de Prácticas y el Putting Green para la mejora del lanzamiento largo y corto.

Las clases eran impartidas por los profesionales del Club, que se coordinaban mediante un cuadrante mensual dónde se inscribían previa reserva los alumnos o grupos concertados. El pago de las clases se realizaba directamente en la Recepción con posibilidad de pagar en efectivo o tarjeta, e incluso a crédito o recibo bancario.

Las clases podían ser fijas siendo más económicas o bien esporádicas con un incremento del precio. A su vez, los cursos tenían como valor añadido el hecho de poder asistir con 2 o más personas y una duración de 8 horas prefijadas.

El alquiler de material estaba incluido en el precio para los debutantes aunque era opcional utilizar el materia personal si ya se disponía de el.

Otros de los servicios que se ofertaban era el alquiler de taquillas de vestuario, taquilla de cuarto de palos, taquilla por un solo día, toallas, carro de mano, bolsa de palos, palos sueltos, juego de palos, parking eléctrico y buggie o coche eléctrico.

Por último, desde la Recepción-Administración, dónde estaban mis compañeras Raquel Betés y Susana López, se gestionaba el cobro mensual de la cuota de los socios, abonados y los green fees o salidas al campo de los mismos y de los jugadores externos.

#### **1.4.5.- CORRESPONDENCIAS Y DESCUENTOS.**

Numerosos eran los acuerdos e intercambios de las denominadas Correspondencias con otros Clubes diseminados por toda España, ya se conoce “la infidelidad de los jugadores de Golf”, muy dados a conocer diferentes campos y disfrutar de las diferentes recorridos que se ofertan. Se firmaron descuentos con 3 y más Asociación de familias numerosas, por la utilización de tarjetas Call&Play, CAI Golf, Golf&Placer y Go&Golf.

#### **1.4.6.-TIENDA-PROSHOP.**

Semanalmente desde Administración se recaudaba el dinero de la tienda y se elaboraba un inventario con las salidas y entradas a la misma. Mi función era recaudar y chequear el arqueo tanto de caja de la tienda y la Recepción y la cantidad de ventas.

El lunes se llevaba al Banco a ingresar el dinero. Los comprobantes de caja los llevaban a la Constructora dado que la contabilidad del Club se llevaba desde allí.

#### **1.5. – FUNCIONES EXTRAS.**

##### **1.5.1.- COORDINAR TRABAJOS MANTENIMIENTO EN EL CAMPO**

Se preparaba un planning semanal de las tareas que se debían ejecutar por parte del Greenkeeper (encargado de mantenimiento) y los jardineros. Se evaluaba el estado del campo y se priorizaba una vez reunidos con el encargado de mantenimiento los trabajos y el tiempo estimado en la resolución de los mismos. Si se había convocado un torneo par el fin de semana se debía intensificar el perfeccionamiento en el campo y el acondicionamiento de las instalaciones. Una vez escritas las instrucciones se les entregaba una copia para que la firmaran y se les pedía los partes de trabajo semanales.

En verano, se ocupaban del mantenimiento de la piscina durante dos meses, como el campo necesitaba más cuidados se ampliaba la plantilla de personal con dos jardineros.

### **1.5.2. .- REUNIONES PERIÓDICAS**

Cada mes tenía que informar al Presidente de las incidencias ocurridas en el Club, cualquier problema con el personal o sugerencias que se nos transmitía por parte de los socios. Se comprobaba las desviaciones del presupuesto inicial y se revisaban conceptos de maquinaria o trabajos externos a realizar por terceros, cuantía del riego, fugas de agua, etc.

## **2. - CONCLUSIONES**

El Club Golf de Guara es un producto reconocido, con una buena imagen pero “desgastado o muy desgastado”. Sitio en un territorio con mucha diversidad paisajística y presencia de importantes recursos naturales y culturales con similar grado de explotación turística, acechado por la competencia que en esta última década ha aumentado en número la cantidad de campos de golf ofertados tanto en Huesca, en Jaca y Sabiñánigo, como en Zaragoza, con el pitch and putt de Ranillas y Arco Sur, de dónde se solía nutrir a la hora de jugadores.

Es un campo que nace junto a una Urbanización y rodeado de un “boom inmobiliario” y económico, que pasa por diferentes ciclos de vida, crecimiento y declive, las motivaciones de los jugadores son las mismas pero la coyuntura económica no ayuda a esa consolidación del producto, sino al decrecimiento tanto de usuarios como de futuros jugadores. Territorio que, “menos playa”, puede ofrecer prácticamente de todo, pero con otra orientación.

Oferta muy definida, básicamente se debe mantener la estructura de la oferta, pero no se estaba muy por la labor de ampliar o hacer mejoras por parte del socio mayoritario y se respiraba un ambiente de estancamiento comparativamente con la oferta emergente.

Los jugadores, matrimonios jóvenes con niños y luego, gente a partir de 50-55 años y otro target más maduro a partir de los 65 años cuando se jubilaban (gente culturalmente formada, que sabe a lo que viene y a dónde viene). Con profesiones liberales, empresarios y funcionarios eran nuestros principales clientes.

Encontré una descoordinación a la hora de promocionar y divulgar, deberían ponerse más medios económicos para lograr un mejor entendimiento entre los socios y el Presidente. Debe existir un trabajo en común entre organismos públicos y privados y también por parte de las asociaciones culturales, locales, de las Amas de Casa y de la Tercera Edad para que se pueda llegar a dinamizar y socializar dicho deporte. En definitiva, una nueva concepción y difusión común de los productos del Golf ayudará a solventar esta carencia.

**3.- BIBLIOGRAFÍA:** [www.goldeguara.es](http://www.goldeguara.es)