



**UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ DE ELCHE**  
Departamento de Estudios Económicos y Financieros

**Programa de doctorado:**  
Marketing y dirección estratégica de empresas

**SITUACIÓN ACTUAL DE LOS CLUBES DEPORTIVOS ILICITANOS**

**Presentado por:**  
Antonino Martín Palacios

**Directores de tesis:**  
Dr. Miguel Ors Montenegro  
Dr. Martín Sevilla Jiménez

**Elche, 2017**



D. Miguel Ors Montenegro, profesor contratado doctor del Departamento de Ciencias Sociales y Humanas de la UMH y codirector de la tesis “SITUACIÓN ACTUAL DE LOS CLUBES DEPORTIVOS ILICITANOS” presentada por D. Antonino Martín Palacios

INFORMA

Que el trabajo realizado reúne las condiciones para su presentación al depósito y posterior defensa.

Firmado en Elche a 13 de septiembre de 2017

**Comisión de doctorado**  
**Universidad Miguel Hernández**



D. Martín Sevilla Jiménez, catedrático de universidad del departamento de Análisis Económico Aplicado de la Universidad de Alicante y codirector de la tesis SITUACIÓN ACTUAL DE LOS CLUBES DEPORTIVOS ILICITANOS presentada por D. Antonino Martín Palacios

INFORMA

Que el trabajo realizado reúne las condiciones para su presentación al depósito y posterior defensa.

Firmado en Elche a 13 de septiembre de 2017

**Comisión de doctorado**  
**Universidad Miguel Hernández**



D. José Antonio Cavero Rubio, director del departamento de Estudios Económicos y Financieros de la Universidad Miguel Hernández de Elche.

#### INFORMA

Que la Tesis Doctoral “SITUACIÓN ACTUAL DE LOS CLUBES DEPORTIVOS ILICITANOS”, ha sido realizada por D. Antonino Martín Palacios bajo la codirección del Dr. D. Miguel Ors Montenegro y del Dr. D. Martín Sevilla Jiménez. Y da su conformidad a la Comisión de Doctorado de la Universidad Miguel Hernández de Elche para su depósito y posterior defensa.

Y para que así conste y surta los efectos oportunos, firmo el presente certificado en Elche, a 13 de septiembre de 2017

Fdo. José Antonio Cavero Rubio  
Director del Departamento de  
Estudios Económicos y Financieros

*“Hagámoslo fácil” (Jesús M. Ruiz de Arriaga, 2016)*





# AGRADECIMIENTOS

*Deseo expresar mi agradecimiento a quienes de muy diversos modos han hecho posible este trabajo, con sus ánimos, sus consejos y sus generosas aportaciones de conocimientos y documentos; en especial a mis directores de tesis Miguel Ors y Martín Sevilla, ambos con una trayectoria vital y profesional en las que destaca su dedicación a Elche, no siempre adecuadamente reconocida.*

*Santiago Gambín Hernández*

*Francisco Jiménez Morago*

*Francisco Gómez Gil*

*Leonardo Yáñez Muñoz*

*Juan L. Antón García*

*Esmeralda Sánchez Palacios*

*Carlos M. Pastor Mateos*

*Juan Agulló Artero*

*Juan Antonio Campello*

*Francisco Sánchez García*

*J. Andrés Barreto Fernández*

*María T. Ruiz Giménez*

*F. Javier García García*

*Mi más sincero agradecimiento también para los entrevistados: no solo han dedicado muchas horas atendiendo mis requerimientos sino que además lo han hecho con verdadero entusiasmo; este trabajo es un homenaje a ellos y a tantos otros directivos y técnicos que cada fin de semana hacen posible que siga viva la llama del deporte aficionado en la ciudad de Elche.*

*Dedicado a mis padres (maestros) y a mi familia.*



# TABLA DE CONTENIDO

<b>AGRADECIMIENTOS</b> .....	<b>5</b>
<b>TABLA DE CONTENIDO</b> .....	<b>7</b>
<b>TABLAS, GRÁFICOS E ILUSTRACIONES</b> .....	<b>13</b>
<b>ABREVIATURAS UTILIZADAS</b> .....	<b>17</b>
<b>RESUMEN</b> .....	<b>19</b>
<b>CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS</b> .....	<b>21</b>
1.1 <i>Introducción y justificación</i> .....	21
1.2 <i>Objetivos</i> .....	23
1.3 <i>¿Qué tiene de novedoso el estudio?</i> .....	23
1.4 <i>Justificación personal</i> .....	24
<b>CAPÍTULO II: ANTECEDENTES, MARCO TEÓRICO Y MARCO JURÍDICO</b> .....	<b>27</b>
2.1 <i>El concepto de deporte</i> .....	27
2.2 <i>El concepto de club deportivo</i> .....	28
2.3 <i>El asociacionismo deportivo, sus orígenes en el Mundo y en España</i> .....	30
2.4 <i>Las entidades sin ánimo de lucro ó entidades sin fines lucrativos</i> .....	31
2.5 <i>La estructura del deporte español</i> .....	32
2.6 <i>Las asociaciones deportivas en España y la Comunidad Valenciana</i> .....	34
2.6.1 <i>Clasificación</i> .....	34
2.6.2 <i>Clubes</i> .....	35
2.6.2.1 <i>Club elemental</i> .....	36
2.6.2.2 <i>Club Básico o club deportivo</i> .....	36
2.6.2.3 <i>Sociedades anónimas deportivas (SAD)</i> .....	37
2.6.2.4 <i>Equivalencia entre clubes y entidades deportivas atendiendo a la legislación estatal y autonómica</i> .....	38
2.6.3 <i>Federaciones deportivas</i> .....	39
2.6.3.1 <i>Marco jurídico</i> .....	39
2.6.3.2 <i>Número y clase de federaciones deportivas en España</i> .....	42
2.6.4 <i>Ligas profesionales</i> .....	42
2.7 <i>Elche: la ciudad y su término municipal</i> .....	43
2.7.1 <i>Ubicación</i> .....	43
2.7.2 <i>Orografía</i> .....	44
2.7.3 <i>Climatología</i> .....	45

2.7.4	Comunicaciones .....	45
2.7.5	Historia.....	45
2.7.6	Sociedad, política y economía .....	46
2.8	<i>Instalaciones deportivas en la ciudad de Elche</i> .....	47
2.8.1	Definiciones .....	47
2.8.1.1	Instalación deportiva.....	47
2.8.1.2	Espacios deportivos convencionales.....	47
2.8.1.3	Espacios deportivos singulares.....	47
2.8.1.4	Áreas de actividad.....	48
2.8.1.6	Servicios auxiliares.....	48
2.8.2	Instalaciones deportivas en la provincia de Alicante .....	48
2.8.3	Instalaciones deportivas públicas en Elche.....	48
2.9	<i>La construcción de tipologías</i> .....	50
<b>CAPÍTULO III: LOS CLUBES DEPORTIVOS ILICITANOS OBJETO DE ESTUDIO.....</b>		<b>53</b>
3.1	<i>Los clubes deportivos de Elche</i> .....	53
3.2	<i>Justificación de la selección</i> .....	54
3.3	<i>El cuestionario</i> .....	56
3.3.1	Estructura .....	56
3.3.1.1	A Datos históricos.....	56
3.3.1.2	B1 Datos generales de la entrevista.....	56
3.3.1.3	B2 Datos generales de la entidad .....	56
3.3.1.4	B3 a B35 Entrevista .....	57
3.3.2	Aplicación del cuestionario:.....	58
<b>CAPÍTULO IV: CLASIFICACIONES DE LOS CLUBES BASADAS EN FENÓMENOS DE GESTIÓN .....</b>		<b>59</b>
4.1	<i>Clasificación 1. Basada en el número de modalidades deportivas ofertadas en el ámbito federado ....</i>	59
4.2	<i>Clasificación 2. Basada en el número de deportistas federados.....</i>	60
4.3	<i>Clasificación 3 Basada en el sexo de los deportistas federados. ....</i>	62
4.4	<i>Clasificación 4. Basada en las restricciones de entrada de sus socios.....</i>	64
4.4.1	Clase 1. Sin restricciones.....	65
4.4.2	Clase 2. Con cuota de entrada.....	65
4.4.3	Clase 3. Solo directivos.....	65
4.4.4	Clase 4. Solo deportistas.....	65
4.5	<i>Clasificación 5. Basada en la propiedad de las Instalaciones usadas. ....</i>	66
4.6	<i>Vinculación laboral del personal al servicio de los clubes. ....</i>	69
4.6.1	Clasificación 6. Basada en los empleados técnicos deportivos.....	69
4.6.2	Clasificación 7. Basada en los empleados de gestión.....	72
4.6.3	Distribución del total de empleados de los clubes y porcentajes de altas en la Seguridad Social. ....	74
4.7	<i>Clasificación 8. Basada en las tareas de gestión asumidas por la directiva. ....</i>	75

4.8	<i>Deportistas profesionales</i> .....	75
4.9	<i>Vías de captación de socios y deportistas</i> .....	76
4.10	<i>Clasificación 9. Basada en la oferta deportiva no federada</i> .....	78
4.11	<i>Clasificación 10. Basada en la oferta de otras actividades no deportivas</i> .....	79
4.12	<i>Clasificación 11. Basada en la antigüedad del club</i> .....	79
4.13	<i>Clasificación 12. Basada en el número de socios del club</i> .....	81
<b>CAPÍTULO V. ANÁLISIS TIPOLOGICO</b> .....		<b>83</b>
5.1	<i>Tipologías encontradas</i> .....	84
5.2	<i>Club tipo 1. Club tradicional</i> .....	84
5.2.1	<i>Definición de club tradicional</i> .....	85
5.3	<i>Club tipo 2: Club Distintivo</i> .....	85
5.3.1	<i>Definición de club Distintivo</i> .....	86
5.4	<i>Club tipo 3. Club Selectivo</i> .....	86
5.4.1	<i>Definición de club Selectivo</i> .....	87
5.5	<i>Club tipo 4. Club Cobijo</i> .....	87
5.5.1	<i>Definición de club Cobijo</i> .....	88
5.6	<i>Resumen de resultados</i> .....	88
5.7	<i>Ampliación de resultados</i> .....	89
5.8	<i>La opinión de un periodista deportivo</i> .....	89
<b>CAPÍTULO VI: ANÁLISIS DE LAS CUENTAS ANUALES</b> .....		<b>91</b>
6.1	<i>Recogida y elaboración de las cuentas anuales</i> .....	91
6.2	<i>Resumen de balances</i> .....	96
6.3	<i>Resumen de cuentas de resultados</i> .....	97
6.4	<i>Resumen de balances desglosados por tipo de club</i> .....	98
6.5	<i>Resumen de cuentas de resultados desglosados por tipo de club</i> .....	100
6.6	<i>Ratios de gestión financiera</i> .....	102
6.7	<i>Comentarios en relación a los activos</i> .....	102
6.8	<i>Comentarios en relación al pasivo corriente</i> .....	103
6.9	<i>Comentarios en relación al pasivo no corriente</i> .....	103
6.10	<i>Comentarios en relación al patrimonio neto</i> .....	104
6.11	<i>Comentarios en relación a los ingresos</i> .....	105
6.12	<i>Comentarios en relación a los gastos</i> .....	107
6.13	<i>Comentarios en relación a los beneficios</i> .....	108

<b>CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES.....</b>	<b>109</b>
7.1 Propiedad de las instalaciones.....	109
7.2 Instalaciones municipales.....	109
7.3 Voluntarismo en la gestión de clubes.....	110
7.4 Situación laboral de los técnicos deportivos.....	110
7.5 Deportistas profesionales.....	111
7.6 Principales fuentes de ingresos.....	111
7.7 Gestión de los gastos y del déficit.....	111
7.8 Análisis DAFO de la situación de los clubes ilicitanos.....	112
7.8.1 Análisis DAFO clubes tipo Tradicional.....	112
7.8.2 Análisis DAFO clubes tipo Distintivo.....	112
7.8.3 Análisis DAFO clubes tipo Selectivo.....	112
7.8.4 Análisis DAFO clubes tipo Cobijo.....	113
<b>8 EPÍLOGO.....</b>	<b>115</b>
8.1 Debilidades del estudio.....	115
8.2 Fortalezas del estudio.....	115
8.3 Propuestas para futuras investigaciones.....	115
8.4 Recomendaciones a los clubes.....	116
<b>9 BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>117</b>
<b>10 LEGISLACIÓN.....</b>	<b>119</b>
<b>11 REFERENCIAS EN INTERNET.....</b>	<b>121</b>
11.1 Clubes deportivos.....	121
11.2 Otras referencias en internet.....	122
<b>12 ANEXOS.....</b>	<b>125</b>
12.1 Cuestionario para entrevistas clubes deportivos ilicitanos.....	125
12.2 Datos históricos de los clubes y entrevistas a sus directivos.....	128
12.2.1 Íllice Baské Club.....	128
12.2.2 Club Tenis Mesa Dama de Elche.....	142
12.2.3 Club de Atletismo Elche Decatlón.....	156
12.2.4 Club Voleibol Elche.....	170
12.2.5 Elche Club de Natación.....	186
12.2.6 Club de Campo Elche.....	197
12.2.7 Elche Club Rugby Unión.....	209
12.2.8 Club Unión Ciclista Ilicitana.....	219
12.2.9 Club Deportivo Mushing Fácil.....	229

12.2.10	Club Unión Excursionista de Elche .....	239
12.2.11	Club Balonmano Elche .....	252
12.2.12	C.D. Sociedad Tiro de Pichón de Elche .....	268
12.2.13	Club Juventud Atlético de Elche .....	283
12.2.14	Club Baloncesto Illicitano .....	302
12.2.15	Kelme Club de Fútbol.....	315
12.2.16	C. D. Chamara.....	329
12.2.17	Elche Triatlón Club .....	343
12.2.18	Club Deportivo Altet.....	355
12.3	<i>Cuentas Anuales de los clubes</i> .....	367
12.3.1	Íllice B́asket Club .....	367
12.3.2	Club Tenis Mesa Dama de Elche .....	369
12.3.3	Club de Atletismo Elche Decatlón.....	371
12.3.4	Club Voleibol Elche.....	373
12.3.5	Elche Club de Natación.....	375
12.3.6	Club de Campo Elche.....	377
12.3.7	Elche Club Rugby Unión .....	379
12.3.8	Club Unión Ciclista Illicitana .....	381
12.3.9	Club Deportivo Mushing F́acil .....	383
12.3.10	Club Unión Excursionista de Elche .....	384
12.3.11	Club Balonmano Elche .....	386
12.3.12	C.D. Sociedad Tiro de Pichón de Elche .....	389
12.3.13	Club Juventud Atlético de Elche .....	391
12.3.14	Club Baloncesto Illicitano .....	393
12.3.15	Kelme Club de Fútbol.....	395
12.3.16	C.D. Chamara.....	397
12.3.17	Elche Triatlón Club .....	399
12.3.18	Club Deportivo Altet.....	401
12.4	<i>Otros anexos</i> .....	403
12.4.1	Federaciones deportivas españolas (CSD).....	403
12.4.2	Modalidades – especialidades deportivas .....	410
12.4.3	Plano ciudad deportiva de Elche .....	422
12.4.4	Ficha municipal Elche actualización 2016. Generalitat Valenciana.....	423
12.4.5	“Listado de todos los clubes” del Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana.....	426
12.4.6	“Informe entidades Elche” de la concejalía de deportes del ayuntamiento de Elche.....	432
12.4.7	Entidades deportivas con sede en Elche según su forma jurídica.....	435
12.4.8	Licencias federativas en la Comunidad Valencia por deportes.....	439
12.4.9	Modelo de estatutos de club deportivo para su inscripción en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana.....	440
12.4.10	Plan de cuentas utilizado para las Cuentas Anuales de los clubes.....	456



# TABLAS, GRÁFICOS E ILUSTRACIONES

TABLA 1. CLASIFICACIÓN DE ASOCIACIONES Y ENTIDADES DEPORTIVAS EN ESPAÑA Y LA COMUNIDAD VALENCIANA.....	35
TABLA 2. CLASIFICACIÓN DE LOS CLUBES EN ESPAÑA Y EN LA COMUNIDAD VALENCIANA. ....	39
TABLA 3. DISTRIBUCIÓN DE FEDERACIONES DEPORTIVAS 2016 SEGÚN DEL NÚMERO DE MODALIDADES Y ESPECIALIDADES. ....	42
TABLA 4. PROPIEDAD Y GESTIÓN DE LAS INSTALACIONES DEPORTIVAS EN LA PROVINCIA DE ALICANTE 2005. ....	48
TABLA 5. INSTALACIONES Y ESPACIOS DEPORTIVOS PÚBLICOS EN ÉLCHE. ....	50
TABLA 6. CONSTRUCCIÓN DE TIPOLOGÍAS. ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DE ROLDÁN, 1996. ....	52
TABLA 7. CLUBES DEPORTIVOS ILICITANOS. ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DEL “LISTADO DE TODOS LOS CLUBES” .....	53
TABLA 8. CLUBES DEPORTIVOS ILICITANOS. ELABORACIÓN PROPIA A PARTIR DEL LISTADO “INFORME ENTIDADES ÉLCHE”.....	54
TABLA 9. CLUBES OBJETO DE ESTUDIO. ....	56
TABLA 10. CATEGORÍAS DE CLUBES BASADAS EN EL NÚMERO DE MODALIDADES FEDERADAS OFERTADAS. CLASIFICACIÓN 1.....	60
TABLA 11. DISTRIBUCIÓN DE DEPORTISTAS FEDERADOS HOMBRES Y MUJERES POR CLUBES Y MODALIDADES DEPORTIVAS. ....	61
TABLA 12. NÚMERO TOTAL DE DEPORTISTAS FEDERADOS POR CLUBES (HOMBRES Y MUJERES).....	61
TABLA 13. CATEGORÍAS DE CLUBES BASADAS EN EL NÚMERO DE DEPORTISTAS FEDERADOS. CLASIFICACIÓN 2. ....	62
TABLA 14. DISTRIBUCIÓN DE DEPORTISTAS FEDERADOS HOMBRES POR CLUBES Y MODALIDADES DEPORTIVAS. ....	63
TABLA 15. DISTRIBUCIÓN DE DEPORTISTAS FEDERADAS MUJERES POR CLUBES Y MODALIDADES DEPORTIVAS.....	63
TABLA 16. DISTRIBUCIÓN DE DEPORTISTAS FEDERADOS POR SEXO Y MODALIDAD DEPORTIVA. ....	63
TABLA 17. CATEGORÍAS DE CLUBES BASADAS EN EL SEXO DE LOS DEPORTISTAS FEDERADOS. CLASIFICACIÓN 3.....	64
TABLA 18. CATEGORÍAS DE CLUBES BASADAS EN LAS RESTRICCIONES DE ACCESO A LA CONDICIÓN DE SOCIO. CLASIFICACIÓN 4.....	66
TABLA 19. INSTALACIONES Y ÁREAS DE ACTIVIDAD UTILIZADAS POR LOS CLUBES DEPORTIVOS ILICITANOS. ....	67
TABLA 20. PROPIEDAD DE LAS INSTALACIONES Y ÁREAS DE ACTIVIDAD UTILIZADAS POR LOS CLUBES.....	68
TABLA 21. CATEGORÍAS DE CLUBES BASADAS EN LA PROPIEDAD DE LAS INSTALACIONES USADAS. CLASIFICACIÓN 5. ....	68
TABLA 22. PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO AL SERVICIO DE LOS CLUBES POR FUNCIONES, RETRIBUCIÓN Y ALTA EN S.S. ....	70
TABLA 23. PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO AL SERVICIO DE LOS CLUBES CON Y SIN ALTA EN LA S.S. ....	71
TABLA 24. CATEGORÍAS DE CLUBES BASADAS EN LA DISPOSICIÓN DE TÉCNICOS DEPORTIVOS. CLASIFICACIÓN 6.....	72
TABLA 25. DIRECTIVOS Y PERSONAL DE GESTIÓN AL SERVICIO DE LOS CLUBES, RETRIBUCIÓN Y ALTA EN S.S. ....	73
TABLA 26. PERSONAL DE GESTIÓN AL SERVICIO DE LOS CLUBES CON Y SIN ALTA EN LA S.S.....	74
TABLA 27. CATEGORÍAS DE CLUBES BASADAS EN LA DISPOSICIÓN DE PERSONAL DE GESTIÓN A SU SERVICIO. CLASIFICACIÓN 7. ....	74
TABLA 28. CATEGORÍAS DE CLUBES BASADAS EN LAS TAREAS DE GESTIÓN ASUMIDAS POR LA DIRECTIVA. CLASIFICACIÓN 8.....	75
TABLA 29. VÍAS DE CAPTACIÓN DE SOCIOS Y DEPORTISTAS POR PARTE DE LOS DIFERENTES CLUBES. ....	77
TABLA 30. VÍAS DE CAPTACIÓN DE SOCIOS Y DEPORTISTAS DE MAYOR A MENOR NÚMERO DE MENCIONES EN LAS ENTREVISTAS. ....	78
TABLA 31. CATEGORÍAS DE CLUBES BASADAS EN LA OFERTA DEPORTIVA NO FEDERADA. CLASIFICACIÓN 9.....	78
TABLA 32. CATEGORÍAS DE CLUBES BASADAS EN LA OFERTA DE ACTIVIDADES NO DEPORTIVAS. CLASIFICACIÓN 10. ....	79
TABLA 33. AÑOS DE FUNDACIÓN DE LOS CLUBES Y ANTIGÜEDAD. ....	80
TABLA 34. CATEGORÍAS DE CLUBES BASADAS EN SU ANTIGÜEDAD EN AÑOS. CLASIFICACIÓN 11. ....	81
TABLA 35. CLUBES POR NÚMERO DE SOCIOS.....	81
TABLA 36. CATEGORÍAS DE CLUBES BASADAS EN EL NÚMERO DE SOCIOS. CLASIFICACIÓN 12.....	82
TABLA 37. FENÓMENOS Y CATEGORÍAS DE LOS CLUBES DEPORTIVOS ILICITANOS.....	83
TABLA 38. CLUBES ILICITANOS Y TIPOLOGÍAS ASIGNADAS.....	89
TABLA 39. TEMPORADAS O AÑOS DE LAS CUENTAS ANUALES RECOGIDAS. ....	95

TABLA 40. ACTIVOS TOTALES DE TODOS LOS CLUBES CON DESGLOSES DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS. ....	96
TABLA 41. PASIVOS TOTALES DE TODOS LOS CLUBES CON DESGLOSES DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS. ....	97
TABLA 42. GASTOS TOTALES DE TODOS LOS CLUBES CON DESGLOSE DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS. ....	97
TABLA 43. INGRESOS TOTALES DE TODOS LOS CLUBES CON DESGLOSE DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS Y RESULTADO DEL EJERCICIO. ....	98
TABLA 44. ACTIVOS TOTALES CON DESGLOSE DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS CLUBES TIPO TRADICIONAL. ....	98
TABLA 45. ACTIVOS TOTALES CON DESGLOSE DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS CLUBES TIPO DISTINTIVO. ....	98
TABLA 46. ACTIVOS TOTALES CON DESGLOSE DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS CLUBES TIPO SELECTIVO. ....	99
TABLA 47. ACTIVOS TOTALES CON DESGLOSE DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS CLUBES TIPO COBIJO. ....	99
TABLA 48. PASIVOS TOTALES CON DESGLOSE DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS CLUBES TIPO TRADICIONAL. ....	99
TABLA 49. PASIVOS TOTALES CON DESGLOSE DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS CLUBES TIPO DISTINTIVO.....	99
TABLA 50. PASIVOS TOTALES CON DESGLOSE DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS CLUBES TIPO SELECTIVO.....	99
TABLA 51. PASIVOS TOTALES CON DESGLOSE DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS CLUBES TIPO COBIJO.....	100
TABLA 52. DESGLOSE DE GASTOS CLUBES TIPO TRADICIONAL .....	100
TABLA 53. DESGLOSE DE GASTOS CLUBES TIPO DISTINTIVO.....	100
TABLA 54. DESGLOSE DE GASTOS CLUBES TIPO SELECTIVO.....	100
TABLA 55. DESGLOSE DE GASTOS CLUBES TIPO COBIJO.....	101
TABLA 56. INGRESOS TOTALES CON DESGLOSE DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS Y RESULTADOS DEL EJERCICIO CLUBES TIPO TRADICIONAL. ....	101
TABLA 57. INGRESOS TOTALES CON DESGLOSE DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS Y RESULTADOS DEL EJERCICIO CLUBES TIPO DISTINTIVO. ....	101
TABLA 58. INGRESOS TOTALES CON DESGLOSE DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS Y RESULTADOS DEL EJERCICIO CLUBES TIPO SELECTIVO..	101
TABLA 59. INGRESOS TOTALES CON DESGLOSE DE SUS PRINCIPALES PARTIDAS Y RESULTADOS DEL EJERCICIO CLUBES TIPO COBIJO. ....	101
TABLA 60. RATIOS DE GESTIÓN FINANCIERA. ....	102
TABLA 61. PASIVO CORRIENTE DE LOS CLUBES, DE MAYOR A MENOR.....	103
TABLA 62. PASIVO NO CORRIENTE DE LOS CLUBES, DE MAYOR A MENOR.....	103
TABLA 63. INGRESOS TOTALES DE LOS CLUBES, DE MAYOR A MENOR.....	105
TABLA 64. PRINCIPALES INGRESOS DE CADA CLUB, EN PORCENTAJES. ....	105
TABLA 65. PRINCIPALES INGRESOS POR TIPO DE CLUB, EN PORCENTAJES.....	105
TABLA 66. PRINCIPALES GASTOS DE CADA CLUB EN PORCENTAJES. ....	107
TABLA 67. PRINCIPALES GASTOS POR TIPO DE CLUB, EN PORCENTAJES. ....	107
TABLA 68. RENTABILIDAD FINANCIERA DE LOS CLUBES TIPO DISTINTIVO.....	108
TABLA 69. DEPORTISTAS FEDERADOS Y NO FEDERADOS ELCHE CLUB DE NATACIÓN.....	190
GRÁFICO 1. ESTRUCTURA DEL DEPORTE ESPAÑOL.....	33
GRÁFICO 2. RESULTADOS ELECCIONES MUNICIPALES 2015. CONCEJALES POR PARTIDOS. ....	46
GRÁFICO 3. TOTAL DEPORTISTAS FEDERADOS POR CLUBES, DE MENOR A MAYOR.....	62
GRÁFICO 4. TÉCNICOS DEPORTIVOS RETRIBUIDOS Y SIN RETRIBUIR, EN PORCENTAJES. ....	71
GRÁFICO 5. DISTRIBUCIÓN DE EMPLEADOS DE GESTIÓN Y TÉCNICOS DEPORTIVOS EN FUNCIÓN SU SITUACIÓN DE ALTA EN LA SS.....	75
GRÁFICO 6. PATRIMONIO NETO DE LOS CLUBES, EN EUROS. ....	104
GRÁFICO 7. PRINCIPALES INGRESOS POR TIPO DE CLUB, EN PORCENTAJES . ....	106
ILUSTRACIÓN 1. UBICACIÓN DE ELCHE .....	44

ILUSTRACIÓN 2. PARTIDAS RURALES DE ELCHE .....	44
ILUSTRACIÓN 3. HISTORIAL DEPORTIVO CLUB BALONMANO ELCHE 2013-2014.....	253
ILUSTRACIÓN 4. COMPOSICIÓN JUNTA DIRECTIVA CLUB BALONMANO ELCHE 2013-2014.....	254
ILUSTRACIÓN 5. PLANO CIUDAD DEPORTIVA DE ELCHE .....	422





# ABREVIATURAS UTILIZADAS

ASOBAL: Asociación de Clubes de Balonmano  
BOE: Boletín Oficial del Estado  
CC.AA.: Cuentas anuales  
CE: Constitución Española  
CEEI CV: Centro Europeo de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana  
CIS: Centro de Investigaciones Sociológicas  
COE: Comité Olímpico Español  
COI: Comité Olímpico Internacional  
CPFC: Colegio Público Ferrández Cruz  
CPLC: Colegio Público Luis Cernuda  
CSD: Consejo Superior de Deportes  
CSIC: Consejo Superior de Investigaciones Científicas  
CV: Comunidad Valenciana  
DOGV: Diari Oficial de la Generalitat Valenciana  
ECRU: Elche Club de Rugby Unión.  
ICAC: Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas  
ICS: Instituto Cayetano Sempere  
IEG: Instituto de Estudios Giennenses.  
IGN: Instituto Geográfico Nacional  
IME: Instituto Misteri d'Elx  
INE.: Instituto Nacional de Estadística  
INEFC: Instituto Nacional de Educación Física de Cataluña  
IPI: Instituto Pedro Ibarra  
REDCV: Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana  
SABI: Sistema de Análisis de Balances Ibéricos  
SAD: Sociedad Anónima Deportiva  
SL: Sociedad Limitada  
SLU: Sociedad Limitada Unipersonal  
SS: Seguridad Social  
UEE: Unión Excursionista de Elche



# RESUMEN

Ya bien entrado el siglo XXI los clubes deportivos son la estructura básica de promoción y práctica deportiva en la ciudad de Elche. Acudir a un club es la primera idea que viene a la mente cuando se piensa en practicar una modalidad deportiva por diversión, salud, relación social o competición; es algo tan automático que ni siquiera nos planteamos si hay alternativas.

Ello supone el liderazgo de los clubes en la promoción y organización deportiva, el cual está basado en tres pilares: las instalaciones, el voluntarismo de sus dirigentes y el trabajo de los técnicos.

**Las instalaciones** marcan la diferencia fundamental entre ellos pudiendo establecerse una relación directa entre la propiedad de las instalaciones y aspectos clave de su funcionamiento y desarrollo como son la profesionalización de las tareas de gestión, la formalización de las relaciones laborales y la oferta deportiva. Así, en los clubes con instalaciones propias encontramos profesionales dedicados a la gestión, un mayor grado de cumplimiento de sus obligaciones como empleadores y una más variada oferta deportiva. Por el contrario, los clubes que carecen de ellas casi siempre utilizan exclusivamente instalaciones municipales, no suelen contar con profesionales dedicados a la gestión, es infrecuente que cumplan con sus obligaciones formales como empleadores y su oferta deportiva se basa en una única modalidad.

**El voluntarismo** de los directivos es un rasgo común en todos los clubes ilicitanos: las funciones que les son propias no están retribuidas y sin embargo lo habitual es que asuman además tareas de gestión, incluso en aquellos clubes que cuentan con gestores profesionales en plantilla. En ocasiones su compromiso con el club va más allá, llegando incluso a financiar deudas a final de temporada.

Y por último encontramos que **el trabajo de los técnicos**, generalmente considerado como la mayor fortaleza de los clubes sin instalaciones propias, está escasamente retribuido y con relaciones laborales casi nunca formalizadas, como reconocen los dirigentes entrevistados.

Como resultado de la aplicación de clasificaciones extensivas hemos identificado y definido cuatro tipos de clubes deportivos presentes en la ciudad de

Elche: club Tradicional, club Distintivo, club Selectivo y club Cobijo. Los cuatro comparten un marco legal común y presentan sin embargo notables diferencias en su funcionamiento.

## ABSTRACT

*As soon as the XXI century enters sports clubs are the basic structure of sports promotion and practice in the city of Elche. Going to a club is the first idea that comes to mind when thinking about practicing a sports modality for fun, health, social relationship or competition; is something so automatic that we do not even consider if there are alternatives.*

*This implies the leadership of the clubs in the promotion and sports organization, which is based on three pillars: the facilities, the voluntarism of its leaders and the work of the technicians.*

*The facilities mark the fundamental difference between them being able to establish a direct relation between the ownership of the facilities and key aspects of their operation and development such as the professionalization of the management tasks, the formalization of labor relations and the sporting offer. Thus, in clubs with our own facilities we find professionals dedicated to management, a greater degree of fulfillment of their obligations as employers and a more varied sports offer. On the contrary, clubs that lack them almost always use only municipal facilities, do not usually have management professionals, it is rare that they fulfill their formal obligations as employers and their sports offer is based on a single modality.*

*The voluntarism of the managers is a common feature in all the clubs of Elche: the functions that are their own are not remunerated and, however, the habitual thing is that they also assume management tasks, even in those clubs that have professional managers in staff. Sometimes his commitment to the club goes further, even going so far as to finance debts at the end of the season.*

*Finally, we find that the work of the technicians, generally considered as the greatest strength of the clubs without their own facilities, is poorly paid and with labor relations almost never formalized, as the leaders interviewed acknowledged.*

*As a result of the application of extensive classifications we have identified and defined four types of sports clubs present in the city of Elche: Traditional club, Distinctive club, Selective club and Shelter club. The four share a common legal framework and present notable differences in their functioning.*

# CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN Y OBJETIVOS

## 1.1 Introducción y justificación

Los clubes deportivos sustentan la mayoría de las actividades deportivas regladas desarrolladas en España y dan forma a la estructura básica a través de la cual, desde edades tempranas, se accede al deporte de competición. Esta afirmación es particularmente válida para la ciudad de Elche: la enciclopédica obra de Santiago Gambín “Historia del Deporte Ilicitano” (Gambín 2007) viene a confirmar que prácticamente toda la actividad deportiva formalmente organizada pasa por ellos: captan deportistas, los forman y facilitan su participación en competiciones. Y no solo eso, los clubes deportivos, tradicionalmente han sido los impulsores de la construcción de instalaciones en el municipio, bien creándolas con sus propios recursos<sup>1</sup> o bien, en la mayoría de los casos, demandándolas al consistorio ilicitano a medida que surgían nuevas necesidades.

Por todo ello “apuntarse a un club” es una presunción básica, la primera opción para cualquier aficionado que pretenda iniciarse en alguna modalidad. Como veremos, en Elche la variedad es enorme: desde el fútbol, el de mayor número de deportistas federados, hasta el trineo con perros con tan solo uno<sup>2</sup>. Es indudable pues, el protagonismo de estas entidades privadas en la cultura deportiva de Elche y toda España.

Pero existen muy diferentes formas de entender un club según sus fines sociales y deportivos. Así nos encontramos desde clubes con una mínima organización, compuestos por grupos de aficionados de una determinada modalidad, hasta las sociedades anónimas deportivas (SAD), que son clubes deportivos pero también empresas y por tanto perfectamente comparables a éstas en modelos de gestión<sup>3</sup>.

---

<sup>1</sup> Los casos más significativos son Club de Campo de Elche, Club de Tenis Elche, Tiro de Pichón y Unión Excursionista de Elche; éste último club cuenta con sus propias instalaciones mediante cesión de terrenos municipales.

<sup>2</sup> Ismael Piñol es el único deportista ilicitano con ficha federativa por el Club Mushing Fácil de Elche, campeón de Europa 2004 en la modalidad de 6 perros.

<sup>3</sup> Los ingresos de explotación del Elche Club de Fútbol SAD fueron 10.683.297 euros en la temporada 2015/2016 (fuente: SABI).

Entre estos dos extremos se sitúa el tipo más abundante de club deportivo en nuestro entorno: se trata de los clubes básicos<sup>4</sup> o simplemente clubes deportivos<sup>5</sup> que es la denominación oficial en la Comunidad Valenciana. Esta clase de entidad deportiva reúne dos cualidades que las distinguen de todas las demás: en primer lugar no tienen ánimo de lucro y en segundo lugar, su ámbito natural de competición es el deporte federado. Por esas razones esta tesis tiene como objetos de estudio los clubes básicos ó clubs deportivos, siendo el ámbito territorial la ciudad de Elche.

Esta clase mayoritaria<sup>6</sup> de entidades deportivas cuenta a su favor con una excelente imagen pública y un generalizado buen hacer, basado fundamentalmente en la labor de los técnicos deportivos. Por este motivo su organización, dirección y gestión suelen quedar en el discreto segundo plano que en buena lógica parece corresponderles. Quizás por ello, resulta generalmente aceptado que los clubes, en su orden de prioridades, sitúen en primer lugar los objetivos deportivos y después otras cuestiones también fundamentales para su continuidad, como la correcta gestión económica y financiera o de personal. Parece que el concepto “sin ánimo de lucro” exime a los clubes de prestar toda la atención que merecen estas cuestiones; el razonamiento viene a ser “El objetivo del club no es ganar dinero y por lo tanto no estamos obligados a gestionar como si fuésemos una empresa”. Idea ésta doblemente errónea: por una parte los clubes deportivos sí pueden, y deben, obtener beneficios que redunden en la mejora de sus servicios, aunque nunca repartirlos; por otro lado, una parte significativa de la normativa legal que afecta a las empresas, y particularmente la laboral, es también de obligado cumplimiento para los clubes deportivos y a menudo ignorada por éstos. Sin embargo, finalmente la realidad se impone, de modo que una deficiente gestión suele incidir negativamente en cuestiones estrictamente deportivas. Así nos encontramos con casos de renuncia a importantes competiciones por falta de recursos; otras veces una inadecuada gestión provoca deudas que deben asumir socios o directivos, muchas veces tarde y mal, lo que aumenta el problema; y por último, situación ésta más infrecuente, pueden aparecer conflictos con el personal técnico y deportivo por contratos irregulares, o directamente inexistentes, como es obligatorio para cualquier persona jurídica.

Se hace necesario, por tanto, conocer cómo se están dirigiendo y gestionando los clubes deportivos en Elche desde el punto de vista de la eficiencia y las buenas

---

<sup>4</sup> Según la denominación de la Ley del Deporte ( BOE núm. 249 1990)

<sup>5</sup> Según la denominación de la Ley del deporte de la Comunidad Valenciana (DOGV núm 6487, 2011)

<sup>6</sup> Según el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana son “clubes deportivos” 288 de las 307 entidades deportivas con sede en Elche (Tabla 7)

prácticas empresariales; después de todo los clubes deportivos han de perseguir el máximo rendimiento de los recursos disponibles al tiempo que se cumplen las normas, del mismo modo que actúan sus equipos cuando compiten en las canchas cada fin de semana.

## 1.2 Objetivos

El objetivo de este trabajo de investigación es identificar y describir tipologías en los modelos de gestión de los clubes deportivos ilicitanos a través de una muestra representativa a juicio del investigador.

Los objetivos secundarios son:

1- Crear una nueva fuente de información basada en entrevistas a los principales dirigentes de cada club.

2- Describir y clasificar la oferta deportiva y no deportiva de los clubes.

3- Describir y clasificar las condiciones de entrada a nuevos socios

4- Describir y clasificar las condiciones laborales de técnicos y gestores.

5- Completar las cuentas anuales de todos los clubes siguiendo un mismo plan contable.

6- Describir y clasificar sus principales fuentes de ingresos y principales gastos.

7- Describir y clasificar su situación patrimonial.

Para cumplir con estos objetivos hemos seleccionado un grupo de 18 clubes en los que, a juicio del investigador, se puede encontrar una variedad representativa de los modos en que se gestionan estas entidades.

## 1.3 ¿Qué tiene de novedoso el estudio?

Este estudio presenta tres novedades: en primer lugar la recogida de información primaria a través de preguntas abiertas al máximo representante de cada club, en segundo lugar la mayoritaria presencia en el cuestionario de preguntas relacionadas con la gestión del club, por encima de su actividad deportiva; y por último, la incorporación a un mismo plan contable las cuentas anuales (CC.AA.)<sup>7</sup> de todos los clubes implicados en el estudio<sup>8</sup>.

---

<sup>7</sup> Balance de situación y Cuenta de resultados.

<sup>8</sup> En algunos casos los clubes pusieron a nuestra disposición estos documentos contables, pero en la mayoría de ellos las cuentas anuales fueron elaboradas por el propio investigador a partir de los datos aportados en la entrevista y documentos entregados posteriormente.

## 1.4 Justificación personal

Personalmente justifico la elección del tema de la tesis en primer lugar por mi vinculación hace años, con Club de atletismo Elche Decatlón. Allí siempre me causaron admiración directivos como Manolo Hidalgo, José Luis Castillejos, José Joaquín Belda o Javier Conejos quienes conseguían que los deportistas entrenaran y compitieran en las mejores condiciones a que se podía aspirar en esos momentos; se trataba de una tarea claramente altruista, movida únicamente por una afición común y un alto grado de compromiso con la entidad. Participar en la dirección del club suponía para ellos dedicar muchas horas semanales a gestionar inscripciones, organizar competiciones o visitar patrocinadores; y no solo eso, muchos de los gastos que implicaban estas tareas nunca llegaban a liquidarse por parte del club, independientemente de la insistencia del tesorero. Lo mismo se puede decir de los entrenadores, como Antonio Sánchez, Pedro Lapaz, Juan López, Ximo Peral, Paco Ruiz; Evaristo Valls o Juan Manuel Palacios. Esta tesis pretende también reconocer su labor y la de cientos de directivos y técnicos en nuestra ciudad a lo largo de los años.

Similar percepción tuve desde el semanario Elche Todo Deporte: decenas de clubes multiplicaban su actividad cada fin de semana movidos por el entusiasmo de directivos y técnicos que se afanaban no solo en conseguir los mejores resultados, sino también en lograr una visibilidad en los medios de comunicación en los años previos a la irrupción de internet y las redes sociales.

El resto de mi trayectoria profesional también ha estado vinculada al deporte en diversas facetas, primero como monitor deportivo en el Ayuntamiento de Elche y después como gerente de la empresa Hélike Asesores Deportivos<sup>9</sup> y docente en la Facultad de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte de la Universidad Miguel Hernández de Elche.

En definitiva esta tesis quiere reflejar la motivación personal de un aficionado que en su momento participó de las actividades de un club como deportista y directivo, facetas compartidas modestamente con muchos de los referentes del deporte ilicitano, algunos de los cuales han sido nuestros entusiastas informantes en esta investigación.

La motivación profesional también está presente en un estudio que pretende arrojar luz y mostrar que sólo con unas sólidas entretelas en su gestión, la oferta

---

<sup>9</sup> Servicios de Asesoramiento Deportivo Hélike, SL” (CIF B03881695, José Javaloyes Orts, 59 bajo, 03206 Elche)

deportiva propia de los clubes puede mantenerse en el tiempo y alcanzar sus mayores éxitos institucionales y deportivos; consiguiendo, en definitiva que “apuntarse a un club” siga siendo la primera opción.





## 2 CAPÍTULO II: ANTECEDENTES, MARCO TEÓRICO Y MARCO JURÍDICO

### 2.1 El concepto de deporte

El diccionario de la Real Academia Española en su 23ª edición define deporte como:

“1. m. Actividad física, ejercida como juego o competición, cuya práctica supone entrenamiento y sujeción a normas”.

2. m. Recreación, pasatiempo, placer, diversión o ejercicio físico, por lo común al aire libre”.

José María Cagigal afirma que el término ya aparece utilizado en el siglo XIV por “importantes autores ingleses” para quienes “Juego, ejercicio, rivalidad lúdica, esparcimiento... “ formaban parte del término “sport” en la lengua inglesa de entonces, habiéndose mantenido este concepto de deporte a lo largo del tiempo; en cambio el uso del término deporte en España ha sido más técnico, refiriéndonos a él más bien como “ejercicios físicos altamente desarrollados o educación física” (Cagigal 1975, 24). Parece corroborar esta apreciación la primera referencia científica al deporte en la literatura en español, la cual se encuentra en el “Libro del ejercicio corporal y sus provechos” del médico jienense Cristóbal Méndez editado en 1.553, mencionado por Luis Sánchez Grangel, profesor emérito de la Universidad de Salamanca, en su conferencia de inauguración del Curso Académico IEG (Instituto de Estudios Giennenses) de 16 de noviembre de 1989 con título “La obra de un médico Giennense: Cristóbal Méndez”. Afirma Sánchez Grangel que “... es bien cierto que en la totalidad de la obra de Cristóbal Méndez únicamente habla, y con fe en la veracidad de lo que expone, de los beneficios que permite obtener el ejercicio físico, hoy diríamos la práctica de los deportes.” (Sánchez, L. 1989)

En la literatura especializada encontramos dos definiciones más cercanas a lo que hoy entendemos como deporte. Para Hernández Moreno (Hernández 1994, 15) el deporte es “una situación motriz de competición, reglada, de carácter lúdico e institucionalizada”. Se trata de una definición a la vez breve, densa y genérica.

Pérez-Brunicardi, en una definición más amplia y precisa, entiende el deporte como “una situación motriz con cierto grado de intervención intelectual con unas características reconocibles por la sociedad, cuya meta está en el logro del resultado deportivo independientemente de su nivel de exigencia, sea o no en contexto de competición con o contra otros. Para ello, se requiere una preparación o entrenamiento más o menos estructurado. Sus criterios de éxito están regulados por un reglamento o, en su defecto por un código ético espontáneo y flexible, y que generalmente se institucionalizan en el contexto de organizaciones sociales como asociaciones o federaciones” (Pérez-Brunicardi 2011). Recoge el autor un aspecto fundamental sin el cual no se puede entender el fenómeno deportivo en nuestros días: la institucionalización del deporte a través de asociaciones o federaciones.

Por último, la Carta Europea del Deporte (Consejo de Europa 1992) en su artículo 2 da también una definición de deporte amplia: “Se entenderá por «deporte» todo tipo de actividades físicas que, mediante una participación organizada o de otro tipo, tengan por finalidad la expresión o la mejora de la condición física y psíquica, el desarrollo de las relaciones sociales o el logro de resultados en competiciones de todos los niveles”. Sin embargo esta definición, a diferencia de las de otros autores, equipara deporte a actividad física y no incorpora expresamente el componente lúdico o de esparcimiento.

## 2.2 El concepto de club deportivo

El diccionario de la Real Academia de la Lengua en su 23ª edición define el término club como:

Del ingl. *club*.

“1. m. Sociedad fundada por un grupo de personas con intereses comunes y dedicada a actividades de distinta especie, principalmente recreativas, deportivas o culturales”.

Esta definición da a entender que un club tiene como objetivo realizar actividades de ocio y nunca mercantiles<sup>10</sup>. Por ello trasladando el concepto al ámbito deportivo definiremos un club deportivo como una sociedad formada por personas cuyo interés común es la práctica o la promoción de actividades deportivas entendidas como juego o competición, las cuales implican un entrenamiento y la sujeción a normas.

---

<sup>10</sup> Sin embargo, como veremos más adelante, en el caso de sociedades anónimas deportivas, los objetivos recreativos, deportivos o culturales no son incompatibles con los mercantiles.

Desde un punto de vista más amplio existen en nuestro país numerosas clases de asociaciones deportivas constituidas de una manera más o menos formal: desde grupos de aficionados que se reúnen los fines de semana para practicar su deporte favorito hasta clubes deportivos profesionales como pueden ser sociedades anónimas deportivas; todas ellas tendrían cabida en lo que entendemos como club deportivo.

Se hace necesario, pues, establecer una tipología de clubes y, en un sentido más amplio, asociaciones deportivas.

Puig, Moreno y López (Puig 1996) proponen las siguientes tipologías de asociaciones deportivas

- a) Club Distintivo: Dirigidos a clases sociales medias-altas y altas, con instalaciones propias, con deportistas y equipos federados y con un componente de relación social muy alto
- b) Club integrador: Con origen en la inmigración, sin instalaciones propias y dedicados generalmente a un solo deporte, mayoritariamente el fútbol<sup>11</sup>
- c) Club deportivo: Dedicado normalmente a un solo deporte en el ámbito federado, pocas veces tiene instalaciones propias. Sus componentes tienen una alta movilidad, suelen dejar el club al dejar de competir. La calidad de la oferta se basa en un buen equipo técnico.
- d) Uniones: Generalmente dedicadas a excursiones y deporte no competitivo con un alto componente social y dependiente del trabajo voluntario.
- e) Asociación de deportes tradicionales: Abundan en el País Vasco y Navarra, vinculadas a deportes como la pelota vasca.
- f) Asociación de deporte para todos: Persiguen la difusión del deporte entre toda la población y con diferentes motivaciones: salud, diversión, relaciones sociales,... más allá del ámbito competitivo.
- g) Clubes profesionales: Su legitimación viene dada por los resultados deportivos y el espectáculo que ofrecen; crean sentimientos de pertenencia muy grandes y su funcionamiento es similar al de una empresa.

En nuestro caso, el tipo de asociación deportiva objeto de estudio se ajusta a los tres primeros modelos<sup>12</sup>, ya que éstos son los que la legislación autonómica

---

<sup>11</sup> Aunque los autores no lo mencionan expresamente, estos clubes también pueden participar en deporte federado, ya que en el texto se habla de asociados que “participan en competiciones”, “organizan actividades” y “tienen responsabilidades técnicas”.

<sup>12</sup> Si consideramos que el tipo b) también participa en el deporte federado.

denomina *club deportivo* y la legislación nacional *club deportivo básico*, entidades orientadas al deporte federado y sin ánimo de lucro.

## 2.3 El asociacionismo deportivo, sus orígenes en el Mundo y en España

Cagigal sitúa los orígenes del deporte moderno en el modo de vida de la aristocracia británica de los siglos XVII y XVIII atribuyendo su desarrollo a causas sociales, políticas y económicas, citando entre ellas “la ociosidad de las clases aristocráticas británicas”, “su progresiva ausencia de responsabilidades políticas” y “su dinero” que “abre las puertas de estos cotos deportivos” como la caza, la esgrima y la equitación hallando en ellos “su integración y afirmación social” (Cagigal 1975, 25).

En la Inglaterra del siglo XIX “se estructuran las formas básicas del deporte moderno” a través de “la delimitación, codificación y reglamentación de los distintos deportes” y el surgimiento de las “primeras federaciones de deportes específicos” tomando así forma los primeros clubes, codificaciones y federaciones deportivas: codificación del rugby (1845), codificación del fútbol (1861), constitución del “Rugby Football Union” (1871) y constitución del organismo federativo del Hockey (1886) entre otros muchos. (Cagigal 1975, 25). En su origen aristocrático y elitista del deporte moderno es donde surge el concepto de *Fair Play* o juego limpio cuya regla fundamental es la igualdad de condiciones para competir.

En su artículo para la revista *Hispania*, editada por el Consejo Superior de Investigaciones Científicas, Xavier Pujadas y Carles Santacana describen cómo el fenómeno deportivo, durante la segunda mitad del siglo XIX, se extiende progresivamente por el continente europeo, partiendo de áreas urbanas, portuarias e industriales y por la Costa Este de Estados Unidos. Durante esta expansión, a pesar del entorno diferente, el modelo de club inglés, “estructurado alrededor de una reglamentación estatutaria que dificulta su apertura social (...) se mantiene en líneas generales” (Pujadas 2003)

En España la práctica deportiva moderna según Pujadas y Santacana debe vincularse con las relaciones comerciales, diplomáticas y profesionales con ciudadanos de origen británico o europeo en zonas urbanas, portuarias o industriales; y citan los conocidos casos de los primeros clubes futbolísticos creados a finales del XIX y vinculados a la población inglesa o de otros países europeos: el

Athletic Club de Bilbao (1899), el Huelva Recreation Club (1889) y el FC Barcelona (1899).

Y ¿cómo se organizaban los primeros clubes deportivos españoles? Siguiendo a los mismos autores, respondían a dos rasgos generales comunes: fomentaban prácticas deportivas de origen inglés y seguían sus mismas pautas estructurales, teniendo en la privacidad “un valor importante a tener en cuenta”. En este sentido, los primeros clubes españoles, siguiendo el modelo inglés, fomentaron el amauterismo como valor máximo, no contemplando en general “la profesionalización en la práctica ni en la gestión institucional”.

Ello trae consigo en estas primeras etapas un alto grado de voluntarismo y polivalencia de los primeros promotores deportivos españoles, que ejercen al mismo tiempo de “practicantes, directivos, gestores y divulgadores publicistas” (Pujadas 2003).

## **2.4 Las entidades sin ánimo de lucro ó entidades sin fines lucrativos**

El amauterismo y el voluntarismo están por tanto, en el origen del carácter “sin ánimo de lucro” o “sin fines lucrativos” propio los clubes deportivos.

La regulación de las entidades denominadas “sin fin de lucro” y en general el derecho de asociación se rige con carácter general por la Ley Orgánica del Derecho de Asociación (BOE núm. 73 2002) la cual afecta también a los clubes deportivos que carezcan de ánimo de lucro.

Siguiendo esta ley, una asociación es una entidad sin ánimo de lucro creada con un objetivo social, que actúa como una persona jurídica y que presenta una serie de peculiaridades dependiendo de la actividad en la que se encuadre. La diferencia en relación a las entidades con ánimo de lucro está en que si genera beneficios, no se repartirán entre los socios, sino que se destinarán a alcanzar el objetivo social perseguido. Incluso en caso de disolución, el resultado de la liquidación se destinará a ese objeto social.

La ley prevé las funciones del Registro Nacional de Asociaciones y de los Registros Autonómicos de Asociaciones, estando estos últimos obligados a comunicar al primero los asientos de inscripción y disolución al primero. Sin embargo la existencia de registros autonómicos de entidades deportivas (en la Comunidad Valenciana, Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana) hace que sea en éstos donde los clubes deportivos quedan registrados.

En Elche existen 307 entidades registradas en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana<sup>13</sup> y 244 en el Registro Nacional de Asociaciones<sup>14</sup>, lo cual indica la supremacía del asociacionismo deportivo en Elche en relación con el convencional.

## 2.5 La estructura del deporte español

El artículo 43.3 de la Constitución Española (CE) (BOE núm. 311 1978) dice “Los poderes públicos fomentarán la educación sanitaria, la educación física y el deporte (...)”.

A diferencia de la legislación anterior, el nuevo marco jurídico obliga a los gobernantes a actuar en materia deportiva; este es el lado positivo. Como contrapartida, tal y como señala el Dr. Nicolás de Plata Caballero (Plata 2001) las competencias plenas asumidas por las comunidades autónomas en materia deportiva, según el artículo 148.1. 19ª de la CE<sup>15</sup> pudieran dar a entender la ausencia de competencias del Estado. Nada más lejos de la realidad puesto que en este contexto el CSD tiene amplias atribuciones siendo el principal referente en materia deportiva, especialmente en el deporte federado, llegando sus competencias al sector público y al privado. La web oficial del Consejo Superior de Deportes (CSD Estructura del deporte español 2016) define la organización del deporte en España como “un sistema de colaboración mutua entre los sectores público y privado”.

La Ley 10/1990, del Deporte (BOE núm. 249 1990) establece en su artículo 7 que “La actuación de la Administración del Estado en el ámbito del deporte corresponde y será ejercida directamente por el Consejo Superior de Deportes” y a continuación define al Consejo Superior de Deportes como “un Organismo autónomo de carácter administrativo adscrito al Ministerio de Educación y Ciencia” siendo sus órganos rectores “el Presidente y la Comisión Directiva”.

La misma ley, en su artículo 8 recoge las competencias asumidas a tal fin por el CSD, entre ellas:

1) Autorizar la constitución, estatutos y reglamentos de las Federaciones deportivas españolas.

---

<sup>13</sup> Fuente: Registro de entidades deportivas de la Comunidad Valenciana (03/10/2017) (12.4.5 más adelante)

<sup>14</sup> Fuente: Gobierno de España, Ministerio del Interior <https://sede.mir.gob.es/nfrontal/webasocia2.html> consultado el 01/08/2017

<sup>15</sup> “Las Comunidades Autónomas podrán asumir competencias en las siguientes materias [...] promoción del deporte y de la adecuada utilización del ocio.”

- 2) Reconocer la existencia de una modalidad deportiva.
- 3) Conceder las subvenciones económicas que procedan, a las Federaciones Deportivas y demás Entidades y Asociaciones Deportivas,
- 4) Calificar las competiciones oficiales de carácter profesional y ámbito estatal.
- 5) Promover e impulsar la investigación científica en materia deportiva,
- 6) Promover e impulsar medidas de prevención, control y represión del uso de sustancias prohibidas (“doping”)
- 7) Actuar en coordinación con las Comunidades Autónomas respecto de la actividad deportiva general,
- 8) Autorizar o denegar la celebración en territorio español de competiciones deportivas oficiales de carácter internacional
- 9) Autorizar o denegar la participación de las selecciones españolas en las competiciones internacionales.
- 10) Actualizar permanentemente el censo de instalaciones deportivas en colaboración con las Comunidades Autónomas.
- 11) Autorizar la inscripción de las Federaciones deportivas españolas en las correspondientes Federaciones deportivas de carácter internacional.

Por último el Consejo Superior de Deportes establece una estructura del deporte español según el Gráfico 1, elaborado por el propio CSD.



Gráfico 1. Estructura del deporte español. Fuente: (CSD Estructura del deporte español 2016)

<sup>16</sup> ADOP: Donde dice “Ayuda al Deportista Objetivo Olímpico”, en realidad debe decir, como más adelante aparece en la misma fuente “Ayuda al Deportista Objetivo Paralímpico”. Se trata, sin duda, de una errata.

## 2.6 Las asociaciones deportivas en España y la Comunidad Valenciana

### 2.6.1 Clasificación

Las entidades deportivas objeto de este trabajo de investigación son los clubes deportivos de la ciudad de Elche. Se trata de la figura jurídica más extendida de entre las que tienen como objeto la promoción y práctica de actividades deportivas, concretamente en Elche son clubes deportivos 105 de las 127 entidades deportivas<sup>17</sup> que recoge el listado de la concejalía de deportes del ayuntamiento de Elche (12.4.7 más adelante). En este punto podría surgir alguna confusión en relación a su nomenclatura, así que debemos aclarar que las entidades conocidas como “clubes deportivos” en la Comunidad Valenciana (DOGV núm. 6487 2011), son aquellos denominados “clubes básicos” a nivel estatal (BOE núm. 249 1990). Por otra parte existen en Elche determinadas entidades autodenominadas club, pero que en realidad su forma jurídica es otra, generalmente una Sociedad Limitada, como el Elche Squash Club<sup>18</sup> o el Club Deportivo Natura Sport<sup>19</sup>, por citar dos de los casos más conocidos.

A fin de delimitar las diferentes clases de entidades y asociaciones deportivas la Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte (BOE núm. 249 1990) regula el marco jurídico de las “asociaciones deportivas” y en su artículo 12 las clasifica en Clubes, Agrupaciones de Clubes de ámbito estatal, Entes de Promoción deportiva de ámbito estatal, Ligas Profesionales y Federaciones deportivas españolas. Todas ellas son reguladas en sucesivos artículos, excepto las Agrupaciones de Clubes de ámbito estatal. La ley 10/1990, del Deporte ofrece tres posibles niveles para la fundación de un club deportivo y los clasifica de menor a mayor complejidad en su constitución y regulación en Clubes elementales, Clubes básicos y Sociedades Anónimas Deportivas (artículo 14).

A su vez, la Ley del Deporte de la Comunidad Valenciana (DOGV núm. 6487 2011), artículo 56, regula las que denomina “entidades deportivas” que clasifica en clubes deportivos, federaciones deportivas, grupos de recreación deportiva, agrupaciones de recreación deportiva, secciones deportivas de otras entidades,

---

<sup>17</sup> 122 si excluimos las 5 empresas de servicios deportivos que figuran en el listado

<sup>18</sup> Elche Fitness Club, S.L.U. CIF: B54755707 (Sociedad Limitada Unipersonal)

<sup>19</sup> Gimnasio Naturasport, S.L. CIF: B03980620 (Sociedad Limitada)

secciones de recreación deportiva de otras entidades, sociedades anónimas deportivas y asociaciones de federaciones deportivas de la Comunidad Valenciana.

En resumen, la ley autonómica viene a desarrollar la ley estatal, con una clasificación similar de las entidades deportivas, introduciendo algún cambio en la denominación de las mismas, como puede comprobarse en la tabla 1.

Ley	Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte.	Ley 2/2011, de 22 de marzo, del Deporte de la CV
<b>Ámbito</b>	Estatal	Autonómico
<b>Denominación</b>	Asociaciones deportivas	Entidades deportivas
<b>Clasificación y equivalencias</b>	Clubes elementales →	Grupos de recreación deportiva
	Clubes básicos →	Clubes deportivos
	Sociedades anónimas deportivas →	Sociedades anónimas deportivas
	Agrupaciones de Clubes de ámbito estatal	Agrupaciones de recreación deportiva.
	Entes de promoción deportiva.	Secciones deportivas de otras entidades.
	Ligas Profesionales.	Asociaciones de federaciones deportivas de la CV
	Federaciones deportivas españolas →	Federaciones deportivas de la CV

**Tabla 1. Clasificación de asociaciones y entidades deportivas en España y la Comunidad Valenciana. Elaboración propia a partir de la Ley del Deporte 10/1990 y Ley del Deporte de la CV, 2/2011.**

## 2.6.2 Clubes

La Ley 10/1990, del Deporte, en su artículo 13 establece que son clubes “las asociaciones privadas, integradas por personas físicas o jurídicas que tengan por objeto la promoción de una o varias modalidades deportivas, la práctica de las mismas por sus asociados, así como la participación en actividades y competiciones deportivas.” En este sentido para participar en competiciones de carácter oficial, según el artículo 15 los clubes “deberán inscribirse previamente en la Federación respectiva”.

El mismo artículo establece que todos los clubes deberán inscribirse asimismo en “el correspondiente registro de Asociaciones Deportivas”. En el caso de la Comunidad Valenciana esta función, según el artículo 78 de la Ley del Deporte de la Comunidad Valenciana (DOGV núm. 6487 2011) corresponde al Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana (REDCV) el cual “tiene por objeto la inscripción de las entidades deportivas reguladas en la presente ley”; el incumplimiento de este requisito es una falta leve según el artículo 110.

### 2.6.2.1 Club elemental

Es el modelo de club más simple siendo muy escasos los requisitos para su constitución ya que tan solo se necesita “un documento privado” y que sus fundadores sean “siempre personas físicas”; de esta forma se tiene derecho a “obtener un Certificado de Identidad Deportiva” (artículo 16 de la Ley 10/1990).

La Ley del Deporte de la Comunidad Valenciana viene a desarrollar la norma anterior y, aunque no lo cita expresamente, debemos entender que se refiere a ellos al definir a los *Grups d'Esplai* como “asociaciones privadas sin ánimo de lucro, con personalidad jurídica y capacidad de obrar, integradas por personas físicas, que tengan como fin exclusivo la práctica entre sus asociados de una actividad física o deporte al margen del ámbito federado”. Del mismo modo que la norma nacional, la autonómica establece que sus fundadores deben ser únicamente personas físicas, pero precisa que sean un “número mínimo de tres” quienes suscriban el acta fundacional. Esta modalidad de club deportivo tiene la ventaja de dar cobertura a determinados colectivos que desean practicar el llamado “deporte popular”, es decir fuera del ámbito federado, así en Elche encontramos tan solo 3 en activo según el registro de la concejalía de deportes, uno en carreras populares, otro en pelota valenciana y otro en baile deportivo.

#### **2.6.2.2 Club básico o club deportivo**

Como veremos más adelante de manera desglosada es la clase de entidad deportiva más extendida en la ciudad de Elche, según datos del ayuntamiento ilicitano, con 105 clubes dados de alta en la lista que maneja la concejalía de deportes.

Este tipo de clubes está someramente descrito en el artículo 17 de la Ley del Deporte 10/1990 donde se establece que es necesaria un acta fundacional “otorgada ante notario por al menos cinco fundadores” y la presentación de estatutos con unos requisitos mínimos, sin más detalles, en relación a los derechos y deberes de los socios, los principios democráticos a los que debe ajustarse su gestión, órganos de gobierno, régimen económico, régimen disciplinario y otros.

La Ley del Deporte de la Comunidad Valenciana viene a desarrollar la anterior norma legal y denomina a este tipo de club “Clubes deportivos” definiéndolos así en su artículo 59: “Son clubes deportivos, a los efectos de la presente ley, las asociaciones privadas, sin ánimo de lucro, con personalidad jurídica y capacidad de obrar, integradas por personas físicas o jurídicas, que tengan como fin exclusivo la promoción o práctica de una o varias modalidades deportivas y la participación en actividades o competiciones en el ámbito federado”. A destacar la mención específica a la ausencia de ánimo de lucro y también a la participación en el ámbito federado, siendo ésta última la principal cualidad que distingue Clubes deportivos de *Grups d'Esplai*. El artículo 60 detalla las condiciones para constituir un club deportivo y menciona expresamente la obligatoriedad de “adscribirse a la federación o

federaciones correspondientes a sus modalidades deportivas”, esto es una novedad en relación a la ley estatal, que no especifica tal requisito.

En relación a los derechos y deberes de los socios la ley 10/1990 del deporte (BOE núm. 249 1990) tan solo especifica en el artículo 17 que los mismos deberán constar en los estatutos; lo mismo dice en el artículo 60 de la ley 2/2011 de la Generalitat Valenciana (DOGV núm. 6487 2011)

Más específico es en relación a los derechos y deberes de los socios el “Modelo de Estatutos de Club Deportivo” (12.4.9 más adelante). Este documento distingue entre socios de número, de honor, familiares y deportivos, siendo únicamente los primeros quienes tienen derecho a “que puedan elegir y ser elegidos para los órganos de gobierno y representación”.

En adelante nos referiremos a los clubes básicos ó clubes deportivos básicos, simplemente como “clubes deportivos” por ser esta la denominación más extendida en los clubes con esa forma jurídica y es además la que utiliza la legislación autonómica.

### **2.6.2.3 Sociedades Anónimas Deportivas (SAD)**

La Ley 10/1990, del deporte (BOE núm. 249 1990) establece que los clubes, o sus equipos profesionales, que participen en competiciones deportivas oficiales de carácter profesional y ámbito estatal, adoptarán la forma de Sociedad Anónima Deportiva, sujetas al régimen general de las sociedades anónimas, con las particularidades de la Ley 10/1990, del Deporte y de su desarrollo.

El Real Decreto 1251/1999, de 16 de julio, sobre sociedades anónimas deportivas (BOE núm. 170 1999), actualiza la regulación de las SAD contenida originariamente en la Ley 10/1990, del Deporte. El objeto de la nueva ley es, entre otros, regular las transmisiones del accionariado de las sociedades anónimas deportivas, y la información periódica contable que dichas sociedades deben remitir al Consejo Superior de Deportes, así como “aproximar el régimen jurídico de las sociedades anónimas deportivas al del resto de entidades que adoptan esta forma societaria” y “simultáneamente, establecer un sistema de control administrativo sobre el accionariado y la contabilidad de estas sociedades, con el fin de velar por la pureza de la competición”.

Es, por tanto, la modalidad de club con la regulación más amplia de los tres, tanto para su constitución como para su funcionamiento. De hecho viene a ampliar la regulación de las Sociedades Anónimas convencionales por la especial naturaleza del deporte de competición, evitando ventajas económicas y financieras e

incompatibilidades en el accionariado que pudieran desvirtuar la competencia deportiva.

En definitiva la Ley 10/1990, del Deporte y el Real Decreto que actualiza la regulación de las SAD establecen una regulación muy estricta en relación al objeto social, régimen económico, régimen sancionador, accionariado, estatutos y normas contables, como veremos a continuación:

- El objeto social de una SAD será la participación en competiciones deportivas profesionales, estando limitados a una sola modalidad deportiva, no pudiendo mantener más de un equipo en la misma categoría de una competición deportiva.
- Las sociedades anónimas deportivas que cuenten con varias secciones deportivas llevarán una contabilidad que permita diferenciar las operaciones referidas a cada una de ellas.
- Las sociedades anónimas deportivas deberán inscribirse en el Registro de Asociaciones y en la Federación respectiva. La solicitud de inscripción en el Registro Mercantil, se acompañará de la certificación de inscripción expedida por el Registro de Asociaciones.
- Los fundadores de las sociedades anónimas deportivas no podrán reservarse ventajas o remuneraciones de ningún tipo.
- El capital mínimo de las sociedades anónimas deportivas habrá de desembolsarse totalmente y mediante aportaciones dinerarias.

La Ley del Deporte de la Comunidad Valenciana (DOGV núm. 6487 2011) dedica únicamente el artículo 76 para establecer que “las sociedades anónimas deportivas con domicilio en la Comunidad Valenciana se regirán por la legislación estatal específica en la materia” y que “serán objeto de inscripción en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunitat Valenciana”.

En Elche sólo el Elche CF tiene esta forma jurídica, siendo por tanto el único club deportivo profesional oficialmente reconocido.

#### **2.6.2.4 Equivalencia entre clubes y entidades deportivas atendiendo a la legislación estatal y autonómica**

A modo de resumen incluimos la Tabla 2 con las tres clases de clubes y sus denominaciones según contemplan la ley estatal y la autonómica.

<b>Ley</b>	Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte.	Ley 2/2011, de 22 de marzo, del Deporte de la CV
<b>Ámbito</b>	Estatal	Autonómico
<b>Denominación</b>	Clubes	Entidades deportivas
<b>Equivalencia</b>	- Clubes elementales →	- Grupos de recreación deportiva
	- <b>Clubes básicos</b> →	- <b>Clubes deportivos</b>
	- Sociedades anónimas deportivas →	- Sociedades anónimas deportivas

Tabla 2. Clasificación de los clubes en España y en la Comunidad Valenciana.

### 2.6.3 Federaciones deportivas

Las federaciones deportivas son entidades privadas que ejercen funciones públicas por delegación de la administración del Estado; se trata de un singular marco jurídico y administrativo, a la vez público y privado. Sus funciones son, entre otras, calificar qué competiciones son oficiales, seleccionar los equipos nacionales o tutelar las competiciones internacionales oficiales a celebrar en España. Las federaciones tienen, por tanto, un papel determinante en el funcionamiento de los clubes deportivos ya que uno de sus fines, como hemos visto, es participar en competiciones dentro del ámbito federado.

Por este motivo resulta de enorme interés para los clubs deportivos conocer el marco legal y las funciones de las federaciones deportivas.

#### 2.6.3.1 Marco jurídico

La regulación de las federaciones deportivas está contenida en el capítulo III de La Ley 10/1990, del deporte (BOE núm. 249 1990) y en el Real Decreto 1835/1991, de 20 de diciembre, sobre Federaciones Deportivas Españolas y Registro de Asociaciones Deportivas (BOE núm. 312 1991).

El capítulo III de la Ley 10/1990, del deporte está dedicado por completo a las federaciones deportivas españolas a las que define como “Entidades privadas, con personalidad jurídica propia cuyo ámbito de actuación se extienda al conjunto del territorio del Estado” estando “integradas por Federaciones deportivas de ámbito autonómico, clubes deportivos, deportistas, técnicos, jueces, árbitros, Ligas profesionales, si las hubiere, y otros colectivos interesados que promueven, practican o contribuyen al desarrollo del deporte” (artículo 30). Además, las federaciones deportivas españolas ejercen “por delegación, funciones públicas de carácter administrativo, actuando en este caso como agentes colaboradores de la Administración pública”.

La mencionada legislación establece que las Federaciones deportivas españolas, bajo la coordinación y tutela del Consejo Superior de Deportes, ejercerán las siguientes funciones:

- Calificar y organizar, en su caso, las actividades y competiciones deportivas oficiales de ámbito estatal.

- Actuar en coordinación con Federaciones de ámbito autonómico para la promoción general de su modalidad deportiva en todo el territorio nacional.

- Diseñar, elaborar y ejecutar, en colaboración, en su caso, con las Federaciones de ámbito autonómico, los planes de preparación de los deportistas de alto nivel.

- Colaborar con la Administración del Estado y la de las Comunidades Autónomas en la formación de técnicos deportivos, y en la prevención, control y represión del uso de sustancias y grupos farmacológicos prohibidos y métodos no reglamentarios en el deporte.

- Organizar o tutelar las competiciones oficiales de carácter internacional que se celebren en el territorio del Estado.

- Ejercer la potestad disciplinaria en los términos establecidos legalmente.

- Ejercer el control de las subvenciones que asignen a las asociaciones y entidades deportivas en la forma que se determine.

Las Federaciones deportivas españolas ostentan la representación de España en las actividades y competiciones deportivas internacionales, y será competencia de cada Federación la elección de los deportistas que han de integrar las "selecciones nacionales".

Sólo podrá existir una Federación española por cada modalidad deportiva, salvo las polideportivas para personas con minusvalía (artículo 40 de la Ley 10/1990, del Deporte)

Todas las Federaciones deportivas españolas deben estar inscritas en el Registro de asociaciones deportivas. La inscripción deberá ser autorizada por la Comisión directiva del Consejo Superior de Deportes y tendrá carácter provisional durante el plazo de dos años.

Las Federaciones deportivas españolas se inscribirán, con autorización del Consejo Superior de Deportes, en las correspondientes Federaciones deportivas de carácter internacional.

Los recursos económicos de las Federaciones deportivas españolas, son entre otros, los siguientes:

- Las subvenciones que las entidades públicas puedan concederles.

- Las donaciones, herencias, legados y premios que les sean otorgados.

- Los beneficios que produzcan las actividades y competiciones deportivas que organicen, así como los derivados de los contratos que realicen.
- Los frutos de su patrimonio.
- Los préstamos o créditos que obtengan.
- Cualesquiera otros que puedan serle atribuidos por disposición legal o en virtud de convenio.

Las Federaciones deportivas españolas no podrán aprobar presupuestos deficitarios. Excepcionalmente podrán hacerlo, pero con autorización del Consejo Superior de Deportes.

A las Federaciones deportivas españolas les será de aplicación las siguientes reglas:

- Pueden promover y organizar actividades y competiciones deportivas debiendo aplicar los beneficios económicos al desarrollo de su objeto social.

- Pueden gravar y enajenar sus inmuebles, tomar dinero a préstamo y emitir deuda, siempre que no comprometan de modo irreversible el patrimonio o su objeto social. Cuando sean inmuebles financiados, en todo o en parte, con fondos públicos del Estado es preceptiva la autorización del Consejo Superior de Deportes.

- Pueden ejercer, complementariamente, actividades de carácter industrial, comercial, profesional o de servicios y destinarán sus bienes y recursos a los objetivos deportivos (en ningún caso podrán repartir beneficios entre sus miembros).

- No podrán comprometer gastos de carácter plurianual sin autorización del Consejo Superior de Deportes.

- Deberán someterse anualmente a auditorías financieras, y en su caso de gestión, así como a informes de revisión limitada, sobre la totalidad de los gastos. Estas actuaciones podrán ser encargadas y sufragadas por el Consejo Superior de Deportes.

- En caso de disolución de una Federación deportiva española, el Consejo Superior de Deportes decidirá el destino concreto de su patrimonio neto.

- Existirá una "Junta de garantías electorales", adscrita orgánicamente al Consejo Superior de Deportes, que velará, de forma inmediata y en última instancia administrativa, por el ajuste a derecho de los procesos electorales en los órganos de Gobierno de las Federaciones deportivas españolas.

- Las Federaciones deportivas españolas deberán obtener autorización del Consejo Superior de Deportes, para solicitar, comprometer u organizar actividades y competiciones deportivas oficiales de carácter internacional.

- El Gobierno establece las condiciones para la creación de Federaciones deportivas de ámbito estatal, en las que puedan integrarse los deportistas con minusvalías físicas, psíquicas, sensoriales y mixtas.

La amplitud de sus funciones en relación al deporte de competición formalmente organizado y oficialmente reconocido hace que su papel sea determinante en la actividad de los clubes deportivos.

### 2.6.3.2 Número y clases de federaciones deportivas en España.

El Consejo Superior de Deportes distingue entre modalidades y especialidades deportivas, de tal manera que cada modalidad está compuesta por lo general de varias especialidades deportivas, por ejemplo la modalidad de voleibol incluye voleibol, vóley-playa y mini-voleibol.

En España, de las 66 federaciones que en enero de 2016 estaban reconocidas por el Consejo Superior de Deportes tan solo las de Baloncesto, Colombofilia, Espeleología, Halterofilia, Pádel, Polo, Salvamento y socorrismo, Squash y Surf acogen una única especialidad deportiva; el resto son federaciones que cuentan con más de una especialidad (12.4.2 más adelante).

A su vez, entre esas mismas 66 federaciones, 61 acogen a una sola modalidad deportiva y otras 5 de ellas (Federación española de deportes para personas con discapacidad física, Federación española de deportes para personas con discapacidad intelectual, Federación española de deportes para ciegos, Federación española de deportes para sordos y Federación española de deportes para personas con parálisis cerebral y daño cerebral adquirido) acogen más de una modalidad deportiva (12.4.2 más adelante)

<b>FEDERACIONES</b>	Una especialidad	Más de una especialidad	<b>Total</b>
Una modalidad	9	52	<b>61</b>
Más de una modalidad	0	5	<b>5</b>
<b>Total</b>	<b>9</b>	<b>52</b>	<b>66</b>

Tabla 3. Distribución de federaciones deportivas 2016 según del número de modalidades y especialidades.

### 2.6.4 Ligas profesionales

Las Ligas Profesionales son Asociaciones Deportivas de derecho privado.

Según lo establecido en los artículos 12 y 41 de la Ley 10/1990, del deporte, las Ligas Profesionales están integradas exclusiva y obligatoriamente por todas las Sociedades Anónimas Deportivas y Clubes que participan en competiciones oficiales de diferentes deportes en el ámbito estatal con carácter profesional.

A las Ligas Profesionales les corresponde legalmente la organización de dichas competiciones, en coordinación con la Federación Española correspondiente.

Tienen personalidad jurídica propia y plena capacidad de obrar para el cumplimiento de sus fines y gozan de autonomía para su organización interna y funcionamiento respecto de la correspondiente Federación de la que forma parte.

Las Ligas profesionales tienen por objeto:

1.- Organizar y promover las competiciones oficiales de ámbito estatal y carácter profesional, y velar por su adecuado funcionamiento.

2.- La explotación comercial, en su más amplio sentido, de las competiciones que organice, dentro de los límites que establece la Ley 10/1990, del deporte.

3.- Cualesquiera otras actividades accesorias o complementarias de las anteriores.

El Real Decreto 1251/1999, de 16 de julio, sobre sociedades anónimas deportivas (BOE núm. 170 1999) recoge que son competiciones de carácter profesional y ámbito estatal, las actualmente existentes en las modalidades deportivas de fútbol y baloncesto:

- Primera y segunda división A de fútbol.

- Primera división masculina de baloncesto, denominada liga ACB.

Otras ligas se autodenominan “profesionales”. Es el caso de la Liga de la Asociación de Clubes de Balonmano, conocida como ASOBAL y de la Liga Nacional de Fútbol Sala. Aunque son Ligas profesionales “de hecho”, no lo son “de derecho” por no reunir los requisitos legales correspondientes, entre otros estar formadas por sociedades anónimas deportivas.

## **2.7 Elche: la ciudad y su término municipal**

### **2.7.1 Ubicación**

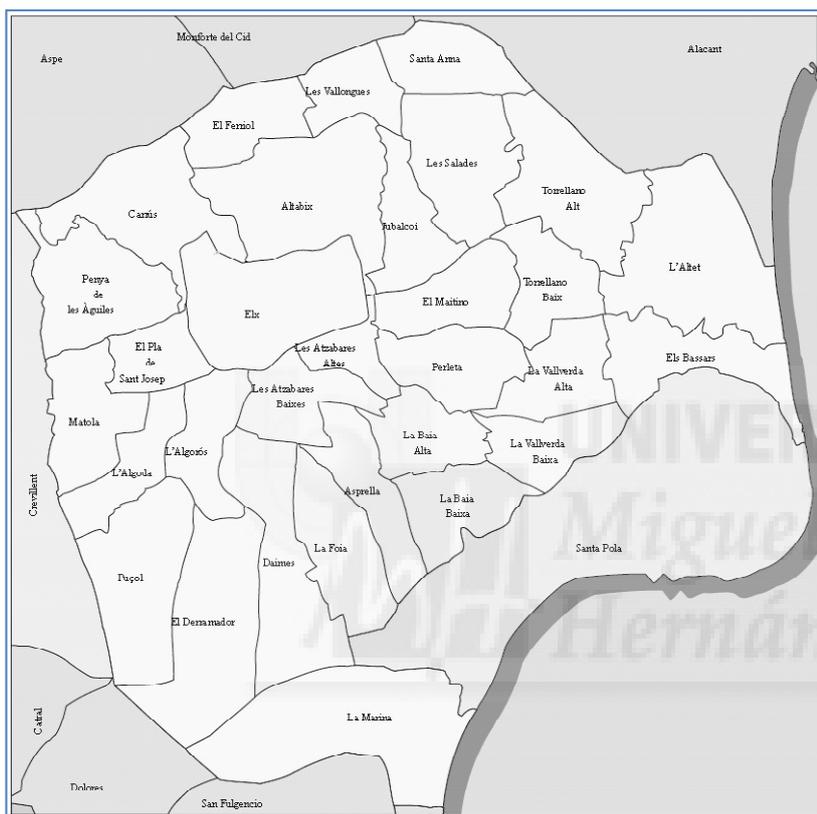
La ciudad de Elche se encuentra en la provincia de Alicante, al sureste de España, en la Comunidad Valenciana, formando parte de la comarca del Bajo Vinalopó junto con Crevillente y Santa Pola. Según el Instituto Geográfico Nacional<sup>20</sup> las coordenadas de Elche son latitud: 38° 16' 01" N, longitud: 0° 41' 54" O; su término municipal tiene una extensión de 326 km<sup>2</sup> y se encuentra a una altitud media de 86 metros sobre el nivel del mar.

---

<sup>20</sup> <http://www.ign.es/web/ign/portal>



**Ilustración 1. Ubicación de Elche. Fuente <https://es.wikipedia.org>**



**Ilustración 2. Partidas rurales de Elche. Fuente <https://es.wikipedia.org>**

## 2.7.2 Orografía

El casco urbano de Elche está dividido de Norte a Sur en dos partes por el río Vinalopó de escaso caudal pero con una gran cuenca de más de 100 m.

El término municipal de Elche limita al norte con las sierras de el Castellar, Tabayá, Ferriol, del Búho, Cariala, del Penjat, de los Peligros, las Canteras, la Losa, de Canals, Serra Grossa, dels Cremats, la Llarga y de Colmenares.

En el centro encontramos la llanura aluvial conocida como *Camp d'Elx* de pendientes suaves (entre el 0% y el 8%). Es precisamente en esta zona amplia y fértil donde encontraremos el primer núcleo urbano de la Alcudia y posteriormente la

medina musulmana, en el siglo XI, asentado a unos 2 km al Norte de aquél y que es la ubicación de la actual ciudad.

Al sur, cerca ya de la costa, aparece la zona con humedales, carrizales y saladares denominada *Albufera d'Elx*; allí se encuentran los Parajes Naturales del Hondo, el Clot de Galvany y las Salinas de Santa Pola (Alemañ 2016, 33).

### 2.7.3 Climatología

Elche disfruta de un clima típicamente mediterráneo, con inviernos suaves y veranos moderadamente calurosos. No hay una excesiva variación de temperaturas a lo largo del año ya que pueden oscilar entre los 26° de media en verano y los 17° en invierno. Las lluvias son escasas y se concentran sobre todo en primavera y otoño. Especialmente en esta última estación, se pueden dar lluvias torrenciales, conocidas como gota fría provocadas por la acumulación de calor en las capas de nubes y la llegada de masas de aire frío polar.<sup>21</sup>

### 2.7.4 Comunicaciones

La ciudad dispone de excelentes comunicaciones gracias al aeropuerto internacional Alicante-Elche, la completa red de carreteras, el cercano puerto y la conexión ferroviaria, que pronto contará con el Tren de Alta Velocidad.<sup>22</sup>

### 2.7.5 Historia

Elche cuenta con una rica historia que se remonta varios milenios y que ha aportado a su acervo cultural y a su paisaje joyas como la Dama de Elche, la obra más representativa del arte ibérico, el Palmeral, legado hispano musulmán y el *Misteri d'Elx*, último vestigio vivo del teatro religioso medieval; estas dos últimas han sido declaradas Patrimonio de la Humanidad por la UNESCO.

Elche ha tenido dos emplazamientos a lo largo de su historia. El primero en el yacimiento de *l'Alcudia*, situado dos kilómetros al sur del actual núcleo urbano, habitado desde el neolítico hasta la etapa visigoda y que ofrecía la ventaja estratégica de su fácil defensa gracias al río Vinalopó. El núcleo primitivo se desarrolló hasta configurar en el siglo V a. C. la ciudad ibérica de *Hélike*, que perduró hasta la invasión cartaginesa en el 280 a.C. Fue la época esplendorosa de la cultura ibérica, en la que esculpió la Dama de Elche. En el año 209 a.C. la ciudad ibérica se romaniza, y ya en el siglo I a. C. adquiere el título de Colonia Iulia Illice Augusta.

---

<sup>21</sup> Fuente: <http://www.visitelche.com/escapadas/clima/>

<sup>22</sup> Fuente: <http://www.visitelche.com/escapadas/situacion-geografica/>

Desde aquí en adelante fueron constantes las destrucciones y reconstrucciones a consecuencia de la llegada de los bárbaros y la etapa final de los visigodos.

Con la llegada de los árabes entre los siglos VIII y IX, la ciudad se traslada a su emplazamiento actual, al barrio conocido como la Vila Murada. La conquista cristiana de Jaime I, en 1265, obligó a los musulmanes a marcharse al Raval de Sant Joan. A principios del siglo XVII, Elche pierde un tercio de su población a consecuencia de la expulsión de los moriscos. En el siglo XIX surgió la importante actividad alpargatera, origen de la actual industria del calzado que potenció el crecimiento de la ciudad.<sup>23</sup>

### 2.7.6 Sociedad, política y economía

Con casi 230.0000 habitantes<sup>24</sup> Elche es la tercera ciudad por población de la Comunidad Valenciana después de Valencia y Alicante y por delante de Castellón.

Las últimas elecciones municipales de 2015 no dieron la mayoría absoluta a ningún partido y el PSVP-PSOE formó gobierno con *Compromís per Elx – Compromís* e Ilicitanos por Elche, sucediendo Carlos González del PSVP-PSOE a Mercedes Alonso del PP en la alcaldía. Tras la salida de Ilicitanos por Elche del gobierno municipal en febrero de 2016, se formó un nuevo tripartito con la incorporación del Partido de Elche.

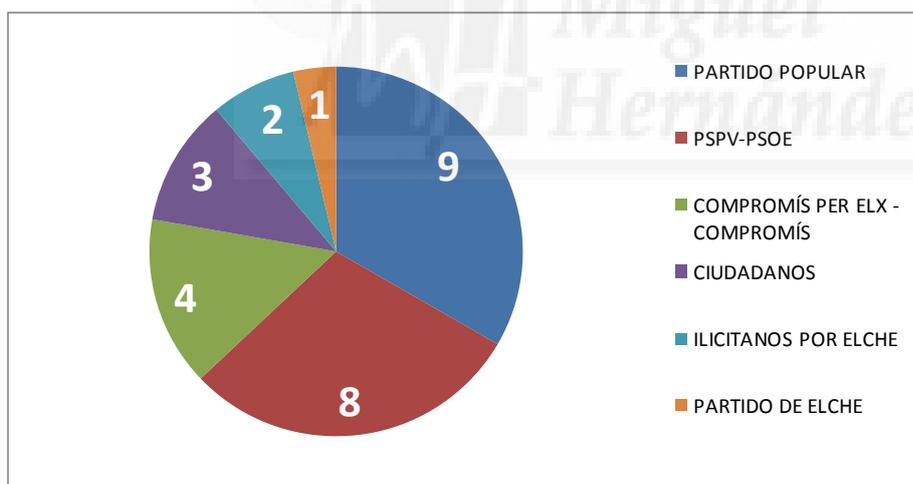


Gráfico 2. Resultados elecciones municipales 2015. Concejales por partidos. Elaboración propia a partir de “Ficha municipal actualización 2016 Elche” Generalitat Valenciana (12.4.4 más adelante)

El calzado no solo es la industria tradicional de la ciudad, es además el auténtico motor de la economía ilicitana: al empleo y los ingresos generados directamente por esta industria hay que sumar la destacada presencia en Elche de empresas industriales y de servicios que proveen al sector calzado.

<sup>23</sup> Fuente: <http://www.visitelche.com/escapadas/historia/>

<sup>24</sup> 227.659 personas en 2016; fuente <http://www.ine.es>

Sin embargo, la mayoría del empleo en Elche lo genera el comercio y la hostelería con el 36,4% y a continuación la industria manufacturera, con el 18,3% de los ocupados, dentro de la cual el calzado representa el 66%.<sup>25</sup> Tras la crisis iniciada a finales del anterior decenio, en los últimos años el sector calzado experimenta un renovado impulso basado en la apertura a mercados exteriores y en una decidida apuesta por la calidad y la diferenciación del producto.

Como contrapartida Elche es la ciudad española de más de 100.000 habitantes con menor renta bruta media en 2014, con 18.927 Euros y la tasa de paro alcanzaba el 27,20% al final de 2016 <sup>26</sup>, mientras que en España era del 18,63%. Ambos hechos pueden explicarse por otro rasgo tradicional de la economía ilicitana: la alta presencia del empleo sumergido, estimado habitualmente por encima del 20% en la industria del calzado.

## **2.8 Instalaciones deportivas en la ciudad de Elche**

### **2.8.1 Definiciones**

El Consejo Superior de Deportes define, en el censo de instalaciones deportivas (Noqueras, M.A. 2006), los conceptos instalación deportiva, espacios deportivos convencionales, espacios deportivos singulares, áreas de actividad, espacios complementarios y servicios auxiliares

#### **2.8.1.1 Instalación deportiva**

Está formada por aquellos espacios deportivos y complementarios que están situados en un recinto común y tienen un funcionamiento dependiente y homogéneo.

#### **2.8.1.2 Espacios deportivos convencionales**

Son los espacios deportivos cuya delimitación espacial corresponde al reglamentado para la práctica deportiva (pistas, campos, vasos de piscina, salas, etc.).

#### **2.8.1.3 Espacios deportivos singulares**

Espacios construidos para la práctica deportiva, que aunque ésta pueda estar reglada, presentan unas dimensiones y características adaptadas a cada tipo. Son espacios más específicos y generalmente tienen unos requerimientos espaciales que hacen que su distribución sea desigual sobre el territorio. Por ejemplo campos de golf o circuitos para bicicleta de montaña.

---

<sup>25</sup> <http://www.elche.com/micrositios/observatorio/cms/menu/informes-estadisticos/>

<sup>26</sup> <http://www.datosmacro.com>

#### 2.8.1.4 Áreas de Actividad

Espacios no estrictamente deportivos, como son las infraestructuras o los espacios naturales, sobre los que se desarrollan actividades físico-deportivas porque se han adaptado o se utilizan habitualmente para el desarrollo de las mismas.

#### 2.8.1.5 Espacios complementarios

Espacios que sirven de apoyo a la práctica deportiva (vestuarios, gradas, almacén deportivo, etc.).

#### 2.8.1.6 Servicios auxiliares

Infraestructuras que complementan la actividad deportiva y que no están relacionados directamente con los espacios deportivos, (guardería, peluquería, bar, etc.).

### 2.8.2 Instalaciones deportivas en la provincia de Alicante

Del mismo documento (Noqueras, M.A. 2006) se desprenden los datos de la Tabla 4 en relación a las instalaciones deportivas, su propiedad y su gestión:

	Propiedad		Gestión	
	Instalaciones	% sobre el total	Instalaciones	% sobre el total
<b>PRIVADO</b>	1.032,00	51,32%	1.084	53,90%
Clubes deportivos	9	0,45%	17	0,85%
Residenciales	588	29,24%	585	29,09%
Turístico	106	5,27%	109	5,42%
Otros privados	329	16,36%	373	18,55%
<b>PÚBLICO</b>	979	48,68%	927	46,10%
Ayuntamientos	834	41,47%	434	21,58%
Comunidad Autónoma	121	6,02%	481	23,92%
Otros públicos	24	1,19%	12	0,60%
<b>TOTAL</b>	<b>2.011</b>	<b>100,00%</b>	<b>2.011</b>	<b>100,00%</b>

Tabla 4. Propiedad y gestión de las instalaciones deportivas en la provincia de Alicante 2005. Elaboración propia a partir de (Noqueras, M.A. 2006)

Desafortunadamente el censo del CSD no está desglosado por poblaciones, tan solo por provincias y tampoco existe un censo de instalaciones deportivas en Elche, los únicos existentes son el del ayuntamiento de Elche y el de la UMH. De allí se desprenden los datos de la Tabla 5.

### 2.8.3 Instalaciones deportivas públicas en Elche

A falta de un censo de instalaciones deportivas públicas y privadas, reflejamos aquí las instalaciones públicas propiedad del ayuntamiento de Elche y de la

Universidad Miguel Hernández; ambas instituciones cuentan con un catálogo de instalaciones.

Desde su creación a principios de la década de los 60 del pasado siglo, la Ciudad Deportiva es la construcción deportiva de referencia en la ciudad. Su superficie de más de 13 hectáreas<sup>27</sup>, a lo largo de los años ha permitido la incorporación nuevos espacios deportivos, 32 en la actualidad <sup>28</sup>, si incluimos los 7 del Pabellón Esperanza Lag, ubicado dentro del mismo recinto, en la partida de Altabix. Ambas instalaciones, junto con la del Parque deportivo en su día, fueron los mayores hitos de las construcciones deportivas públicas en Elche: la Ciudad Deportiva por sus dimensiones y por ser el punto de encuentro diario de gran parte de la actividad deportiva de la ciudad y el Pabellón Esperanza Lag por acoger desde su construcción la participación de equipos ilicitanos, en particular de baloncesto, voleibol, balonmano y fútbol sala en competiciones oficiales que exigían una instalación cubierta.

En definitiva el Ayuntamiento de Elche dispone según sus propias fuentes, de 14 instalaciones deportivas las cuales albergan un total de 102 espacios deportivos. La instalación del Palacio de los Deportes de Elche es de gestión compartida con la UMH y dispone de 6 espacios. Son propiedad exclusiva de la UMH dos instalaciones deportivas, las cuales cuentan con 18 espacios deportivos.

Es necesario reseñar que los centros de enseñanza primaria y secundaria de Elche disponen también de espacios deportivos, normalmente destinados a la docencia; como veremos en las entrevistas con sus directivos, en ocasiones los clubes desarrollan alguna de sus actividades en estos espacios deportivos, normalmente se trata de escuelas deportivas municipales, pero también hemos documentado casos de uso de estos espacios para entrenamientos de determinados clubes.

---

<sup>27</sup> 13,05 hectáreas (12.4.3 más adelante)

<sup>28</sup> Ver Tabla 5

ESPACIOS DEPORTIVOS	INSTALACIONES																	TOTAL
	1 Ciudad Deportiva (1)	2 Estadio Manolo Jaén (1)	3 Pabellón Esperanza Lag (1)	4 Parque Deportivo (1)	5 Polideportivo Altabix (1)	6 Polideportivo Carrús (1)	7 Polideportivo el Altet (1)	8 Polideportivo El Pla (1)	9 Polideportivo el Toscar (1)	10 Polideportivo Isabel Fernández (1)	11 Polideportivo la Hoya (1)	12 Polideportivo la Marina (1)	13 Polideportivo las Bayas (1)	14 Polideportivo los Palmerales (1)	15 Palau d'esports (2)	16 Zona polideportiva (3)	17 Zona deportiva el Clot (3)	
1 Campo de fútbol 8 césped artificial	4																	4
2 Campo de fútbol 8 de tierra										2	1		1					4
3 Campo de fútbol césped artificial	3				1	1	1			1							1	8
4 Campo de fútbol césped natural	1				1					1								3
5 Campo de fútbol de tierra					1							1						2
6 Campo de rugby césped natural	1																	1
7 Circuito automodelismo	1								1									2
8 Frontón cubierto homologado	1																	1
9 Frontón descubierto hormigón	2								1									3
10 Minigolf																1		1
11 Piscina con cerramiento móvil 25m									1									1
12 Piscina cubierta 15m									1									1
13 Piscina cubierta 25m						1		1										2
14 Piscina cubierta 50m			1															1
15 Piscina cubierta hidromasaje						1												1
16 Piscina de recreo descubierta	3	1	3		3	1	3	2					1					17
17 Piscina descubierta 50m																1		1
18 Pista BMX																	1	1
19 Pista de atletismo		1																1
20 Pista de atletismo (módulo)																	1	1
21 Pista de baloncesto asfalto	1							2										3
22 Pista de baloncesto cemento				1														1
23 Pista de minibasket asfalto								2										2
24 Pista de padel																2	3	5
25 Pista de patinaje	1																1	2
26 Pista de petanca tierra								4										4
27 Pista de tenis cemento	4					1		1			1		4					11
28 Pista de tenis tierra batida					5												3	8
29 Pista de tenis tierra batida cubierta																	1	1
30 Pista polideportiva cubierta 40x20			1		1	1		1	1	1	1			2				9
31 Pista polideportiva descubierta 40x20	1				1			3			1	1			2			9
32 Pista polideportiva semicubierta 40x20													1					1
33 Rockódromo	1																	1
34 Sala de gimnasia artística / danza			1											1				2
35 Sala de fitness														1				1
36 Sala diáfana / de lucha			1											1				2
37 Sala de musculación		1	1		1			1						1				5
38 Sala de tenis de mesa			1															1
39 Skate park	1																	1
40 Viziuball volei arena																	1	1
<b>TOTAL</b>	<b>25</b>	<b>2</b>	<b>7</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>8</b>	<b>4</b>	<b>12</b>	<b>12</b>	<b>5</b>	<b>2</b>	<b>4</b>	<b>2</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>6</b>	<b>12</b>	<b>126</b>

(1): Instalaciones municipales; (2): Instalaciones gestión compartida Ayto. Elche-UMH; (3) Instalaciones UMH

Elaboración propia a partir de <http://deportes.umh.es/instalaciones-y-tarifas/unidad-de-gestion-deportiva/como-hacer-una-reserva/>

consultado el 30/05/2017 y de : <http://www.elche.es/micrositios/deportes/cms/menu/instalaciones-deportivas-municipales/> consultado el 18/10/2016

**Tabla 5. Instalaciones y espacios deportivos públicos en Elche.**

## 2.9 La construcción de tipologías

El objetivo de esta tesis es identificar y describir tipologías de los clubes deportivos ilicitanos basándonos en la recogida de información primaria a través de

entrevistas. Es por ello que se hace necesario construir estas tipologías. Pedro López Roldán en su artículo para la revista Papers nº 48 (López 1996) afirma que “La construcción de tipologías satisface la necesidad de clasificar o de estructurar y, en general, de resumir en un conjunto reducido y significativo de categorías o tipos a los individuos, grupos, instituciones, sociedades ...”. El autor entiende la tipología de los fenómenos sociales de dos modos: el primero como una “operación clasificatoria formulada o construida teóricamente” y la segunda como una “operación técnica de construcción empírica a través del tratamiento de una matriz de datos”; sin embargo esta distinción no impide que ambas estén “articuladas en un mismo acto de investigación”. El método tipológico tiene por tanto sentido en la medida en que “identifica cierto conjunto de rasgos abstraibles de diversos objetos de investigación y que son los que configuran la forma del objeto” (López 1996, 12)

Aunque en una primera aproximación usemos como sinónimos los términos tipología y clasificación, es precisa una distinción entre ambos y para ello Roldán enumera tres tipos de operaciones:

a) Clasificaciones intensivas: es una operación intelectual consistente en la elaboración de un concepto que se subdivide en dos o más categorías (extensiones ó subconjuntos) el cual se articula “antes de ser reconocida en la realidad empírica” en los objetos.

b) Clasificaciones extensivas: los fenómenos encontrados “por algún procedimiento” “se agrupan en dos o más subconjuntos según las similitudes derivadas de una o más propiedades” de los objetos.

c) Asignación de los conceptos o fenómenos a las categorías (extensiones o subconjuntos) establecidas por cualquiera de las dos operaciones anteriores. Esta operación puede aplicarse a objetos adicionales que no pertenecen al conjunto original.

Con esta distinción los resultados obtenidos a través de la aplicación a un solo concepto o fenómeno de la operación c) se denomina “clasificación” o lista de clases. Por ejemplo cabría distinguir a los objetos “clubes deportivos ilicitanos” según del concepto o fenómeno “duración de los contratos del personal técnico deportivo a su servicio” y mediante la operación a) ó b) podríamos encontrar tres categorías (tiempo completo, tiempo parcial, ambos) de modo que con la operación c) se asigna una categoría a cada club obteniendo así una clasificación de clubes deportivos ilicitanos.

La tercera operación permite también incluir en una clase u otra a más clubes deportivos ilicitanos.

Si aplicásemos más de un fenómeno o concepto, por ejemplo al anteriormente mencionado añadimos “propiedad de las instalaciones utilizadas” y combinamos ambos, tendremos como resultado una tipología, pudiendo encontrarnos con diferentes tipos de club deportivo, uno de los cuales será “Clubes con instalaciones propias que tienen empleados a tiempo parcial”.

OPERACIÓN	CONSISTENTE EN	RESULTADO
a) Clasificación intensiva (construcción teórica)	Elaboración de <b>conceptos</b> que se subdividen en 2 ó más <b>categorías</b> (extensiones ó subconjuntos)	Concepto
b) Clasificación extensiva (construcción empírica)	Búsqueda en los objetos de <b>fenómenos</b> que se subdividen en 2 ó más <b>categorías</b> (extensiones ó subconjuntos)	Fenómeno
c) Asignación	Asignar a las <b>categorías</b> los <b>objetos</b> .	Clasificación ó lista de clases (usando 1 concepto o 1 fenómeno) Tipología (usando más de 1 concepto o más de 1 fenómeno)

Tabla 6. Construcción de tipologías. Elaboración propia a partir de Roldán, 1996.

Para la recogida de datos de los clubes hemos utilizado el método de la entrevista en profundidad, por ello la operación a utilizar serán las clasificaciones extensivas; así encontraremos en los objetos (clubes deportivos ilicitanos) una variedad de fenómenos, los cuales subdividiremos en categorías. De este modo usando un fenómeno e incorporando cada club a su categoría correspondiente obtendremos clasificaciones y usando más de un fenómeno obtendremos tipologías.

# 3 CAPÍTULO III: LOS CLUBES DEPORTIVOS ILCITANOS OBJETO DE ESTUDIO

## 3.1 Los clubes deportivos de Elche

El objeto de nuestro estudio son los clubes deportivos ilicitanos sin ánimo de lucro y con participación en lo que se conoce como “deporte federado”, es decir, el deporte oficialmente reconocido. Las federaciones deportivas, por delegación del Consejo Superior de Deportes, tienen amplias funciones en este ámbito. Por tanto, vamos a fijar nuestra atención en los clubes básicos, generalmente conocidos como clubes deportivos, por ello no se incluye aquí la única SAD de la ciudad, el “Elche CF SAD”, cuyas actividades se enmarcan preferentemente en el marco del deporte profesional y tampoco los clubes elementales o grupos de recreación deportiva, que promocionan actividades deportivas fuera del ámbito federado.

La Ley 2/2011, de 22 de marzo, de la Generalitat, del Deporte y la Actividad Física de la Comunitat Valenciana (DOGV núm. 6487 2011) establece que el *Consell Valencià de l'Esport* es el órgano de ejecución de la política deportiva de la Generalitat" y se atribuye en su artículo 8 "Gestionar el Registro de Entidades Deportivas de la Comunitat Valenciana".

El Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana en su informe emitido con fecha 03/10/2014 (12.4.5 más adelante) reveló que las entidades deportivas con forma de club dadas de alta en la ciudad de Elche alcanzaban el número de 307, distribuidos de según la Tabla 7.

		Núm.	%
1	Clubes elementales (Grups d'esplai esportius o Grupos de recreación deportiva)	18	5,9%
2	Clubes básicos (Clubes deportivos)	288	93,8%
3	Sociedades Anónimas Deportivas	1	0,3%
	<b>TOTAL</b>	<b>307</b>	<b>100,0%</b>

Tabla 7. Clubes deportivos ilicitanos. Elaboración propia a partir del “Listado de todos los clubes” emitido por el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana (12.4.5 más adelante)

Sin embargo el “informe entidades Elche” emitido por la Concejalía de deportes (12.4.6 más adelante) incluye tan solo 109 clubes, desglosados en la Tabla 8.

		Núm.	%
1	Clubes elementales (Grups d'esplai esportius o Grupos de recreación deportiva)	3	2,8%
2	Clubes básicos (Clubes deportivos)	105	96,3%
3	Sociedades Anónimas Deportivas	1	0,9%
	<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>100,0%</b>

Tabla 8. Clubes deportivos ilicitanos. Elaboración propia a partir del listado “Informe entidades Elche” de la Concejalía de Deportes del Ayuntamiento de Elche (12.4.6 más adelante).

La lista proporcionada por el ayuntamiento de Elche no está desglosada por tipos de entidades, salvo lo que indica el nombre de cada una. Para realizar el desglose hemos tenido en cuenta los siguientes criterios:

1- El dato de los Clubes básicos (Clubes deportivos) incluye aquellos que contienen la palabra “club” en su denominación y además aparecen como tales en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana

2- La SAD y los grupos de recreación deportiva o *grups d'esplai* se identifican inmediatamente por el nombre.

Puede sorprender la disparidad de datos entre los dos registros; ello obedece a que el REDCV no da de baja a las entidades deportivas si no lo solicitan, sin embargo el listado de la concejalía es actualizado por la propia entidad, en unas ocasiones poniéndose en contacto con las entidades y en otras siendo las propias entidades las que se dirigen a la concejalía.

### 3.2 Justificación de la selección

Dado que la lista municipal de entidades deportivas es más activa en las altas y bajas, parece una fuente más apropiada para realizar una selección. Con el objetivo de homogeneizar el grupo de entidades objeto de este estudio y teniendo en cuenta su presencia mayoritaria entre los tres tipos de club deportivo existentes<sup>29</sup>, hemos elegido única y exclusivamente los clubes básicos, a los que llamaremos por seguir la terminología de la Comunidad Valenciana, clubes deportivos. Estos últimos, a diferencia de las secciones deportivas de otras entidades sí tienen personalidad jurídica propia.

El segundo motivo para seleccionar como objeto de estudio los clubes deportivos básicos es porque su ámbito natural de actividad es el deporte federado, el cual está sujeto a normas deportivas y de gestión establecidas por las propias

<sup>29</sup> El 93,8% según el REDCV y el 96,3% según la lista manejada por la concejalía de deportes (Tabla 7 y Tabla 8)

federaciones y por las comunidades autónomas, lo cual define con mayor precisión la población con la que trabajaremos.

La presencia de un club deportivo en el Registro de entidades deportivas de la Comunidad Valenciana no supone que esté en activo: el propio registro reconoce que al no haber sanciones, los clubes no suelen darse de baja cuando cesan sus actividades. Por tanto para elegir los clubes objeto de estudio hemos consultado los registros del área de deportes del Ayuntamiento de Elche, concretamente el “informe entidades Elche” (12.4.6 más adelante) recibido de la concejalía de deportes del Ayuntamiento de Elche con fecha 20/11/2015.

Con estas premisas la población objeto de estudio queda definida así: “Clubes deportivos básicos en activo con sede en la ciudad de Elche, de alta en el Registro de Entidades Eeportivas de la Comunidad Valenciana y de alta en el registro de clubes deportivos del ayuntamiento de Elche”<sup>30</sup>

La muestra de 18 clubes elegida sobre estas bases de datos oficiales es no probabilística, a juicio del investigador, y aplicando los siguientes criterios:

1- Que en la muestra seleccionada se puedan encontrar, a juicio del investigador, los deportes y clubes más representativos de la ciudad de Elche por trayectoria deportiva, implantación social y repercusión mediática <sup>31</sup>

2- Que en la muestra se pueda encontrar, a juicio del investigador, una variedad representativa de los diferentes modelos de organización y gestión deportiva dentro del ámbito de este estudio: la ciudad de Elche.

3- Accesibilidad: No hubo problemas de accesibilidad a los clubes, excepto con uno de ellos<sup>32</sup>. El resto de los clubes a los que se les solicitó tuvieron disponibilidad para aportar datos y realizar la entrevista.

Con estos criterios seleccionamos los clubes del presente estudio que resultaron ser los siguientes:

---

<sup>30</sup> El Club Deportivo Altet, incluido en este estudio, no figura en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana porque originalmente se inscribió, según su presidente, en la Federación Murciana de Fútbol, aunque actualmente lo está en la Valenciana. Ver entrevista nº 18.

<sup>31</sup> Los 18 clubes de la muestra están inscritos en 21 modalidades deportivas oficiales sobre un total de 66 reconocidas por el CSD, las cuales representan en la C.V. el 57,7% del total de licencias.

<sup>32</sup> El Club de Tenis Elche declinó participar en el estudio.

ID	CLUB
1	ÍLLICE BÁSKET CLUB
2	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE
3	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN
4	CLUB VOLEIBOL ELCHE
5	ELCHE CLUB DE NATACIÓN
6	CLUB DE CAMPO ELCHE
7	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN
8	CLUB UNIÓN CICLISTA ILICITANA
9	CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL
10	CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE
11	CLUB BALONMANO ELCHE
12	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE
13	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE
14	CLUB BALONCESTO ILICITANO
15	KELME CLUB DE FÚTBOL
16	CLUB DEPORTIVO CHAMARA
17	ELCHE TRIATLON CLUB
18	CLUB DEPORTIVO ALTET

Tabla 9. Clubes objeto de estudio.

### 3.3 El cuestionario

#### 3.3.1 Estructura

La ficha de cada club se divide en cuatro partes:

A: Datos históricos

B 1: Datos generales de la entrevista

B 2: Datos generales de la entidad

B 3 a B 35: Entrevista

##### 3.3.1.1 A: Datos históricos

Han sido extraídos principalmente de tres fuentes: el libro Historia del deporte ilicitano de Santiago Gambín (Gambín 2007), recursos de los clubes (comunicados, revistas, redes sociales y web propia) y otra información aportada directamente por los entrevistados.

##### 3.3.1.2 B 1: Datos generales de la entrevista

Aquí se recogen los datos personales del entrevistado, su vinculación con el club y también fecha, lugar y duración de la entrevista.

##### 3.3.1.3 B2: Datos generales de la entidad

Los datos generales de las entidades fueron recogidos previamente a la entrevista por el investigador y posteriormente corroborados por los entrevistados.

##### 3.3.1.4 B 3 a B 35: Entrevista

Cada entrevista consta de 33 preguntas abiertas cuya formulación tiene como objetivo obtener la imagen del club según el punto de vista de su máximo responsable.

Dada la naturaleza del estudio hemos dado prioridad a la búsqueda de información acerca de la gestión del cada club, tomando la información deportiva como una referencia básica para conocer su entorno, pero dejando este aspecto en un segundo plano.

Buena parte de las preguntas están basadas en la versión del modelo Canvas editado por Centros Europeos de Empresas Innovadoras de la Comunidad Valenciana (CEEI CV) (Echaleku 2013), utilizado para la generación de modelos de negocio, el cual consiste en incorporar información de una empresa o proyecto de negocio en nueve bloques:

- 1- Segmentos de clientes
- 2- Propuesta de valor
- 3- Relación con el cliente
- 4- Canales de venta
- 5- Fuentes de ingresos
- 6- Actividades clave
- 7- Recursos clave
- 8- Socios clave
- 9- Estructura de costes

Justificamos que la mayoría de las preguntas sean abiertas por la alta variedad esperable en las respuestas y para permitir al entrevistado resaltar aquellas cuestiones que mejor considere, recogiendo información muy variada con el objetivo de crear una fuente de información de cada club. El hecho de que las entrevistas estén dirigidas a los principales responsables de cada entidad es también motivo para ello al considerar que así obtendríamos otra información de interés además de la más directamente solicitada.

El modelo de cuestionario aplicado en todos los casos figura en los anexos. Las preguntas son abiertas e incluyen una breve explicación de lo que se pide en cada una como referencia para el entrevistador y recordar los puntos clave de cada pregunta.

### 3.3.2 Aplicación del cuestionario

Una vez hecha la selección de clubes el investigador procedió a la aplicación del cuestionario.

El primer paso fue contactar con el entrevistado, normalmente por correo electrónico o teléfono. En esa primera toma de contacto se le explicaron los objetivos de la entrevista, su duración aproximada y las ventajas que para el club podría tener participar en el estudio. También se pidió a cada entrevistado que previamente o durante la entrevista nos facilitara una copia de las cuentas anuales, presupuestos o la información económica de la que dispusiesen. En alguno de los casos encontramos ciertas precauciones para entregar ese tipo de documentación, aunque finalmente los 18 clubes nos entregaron de muy diversos modos, como se especifica en sus respectivas fichas, suficientes datos económicos como para elaborar las correspondientes cuentas anuales basadas en un mismo plan de cuentas.

En ese primer contacto se advirtió al entrevistado que la entrevista tenía que ser grabada. El lugar preferente que propusimos siempre para la entrevista fue la sede del club aunque finalmente hubo algunas excepciones, motivadas por el requisito de un entorno silencioso y por las preferencias del entrevistado, concretamente 11 entrevistas se realizaron en la sede del club, 2 en el lugar de trabajo del entrevistado y 5 en otros lugares.

Todas las entrevistas se grabaron en modo automático de voz con el programa “Smart Voice Recorder versión 1.7.1” instalado en el dispositivo “Samsung tablet galaxy note 10.1” y utilizando el micrófono incorporado.

La transcripción de las respuestas no son siempre literales: hemos evitado reiteraciones, comentarios o información no relacionada con el objeto de la entrevista y hemos cambiado algunas expresiones por otras más propias del lenguaje escrito.

En todos los casos la transcripción se realizó dentro de la semana siguiente a la grabación y buscando siempre reflejar fielmente la información proporcionada por el entrevistado.

Una vez transcrita la entrevista se envió copia al entrevistado para que comprobara que lo transcrito se ajustaba a sus respuestas. Solo en un caso el entrevistado quiso hacer alguna precisión sobre alguno de los datos aportados durante la entrevista; en el resto los entrevistados no encontraron inexactitudes en la transcripción ni en las cuentas anuales.

## 4 CAPÍTULO IV: CLASIFICACIONES DE LOS CLUBES BASADAS EN FENÓMENOS DE GESTIÓN

Las entrevistas realizadas permiten estudiar fenómenos de gestión propios de los clubes deportivos; obtenidas las repuestas, establecimos una clasificación extensiva a partir de las diferentes categorías encontradas en cada fenómeno, las cuales son asignadas a cada uno de los objetos estudiados, en nuestro caso 18 clubes deportivos illicitanos.

Con 12 de estos fenómenos hemos realizado las correspondientes clasificaciones de clubes, incluyendo cada uno de ellos en la categoría correspondiente.

Son estas clasificaciones las que servirán de base para identificar y describir diferentes tipologías de club.

### 4.1 Clasificación 1. Basada en el número de modalidades deportivas ofertadas en el ámbito federado

Basándonos en las entrevistas a los clubes objeto de estudio y la oferta deportiva que presentan en el ámbito federado establecemos una primera clasificación de los clubes según su oferta sea de una o más de una modalidad deportivas<sup>33</sup>.

---

<sup>33</sup> Los clubes Club de Campo Elche, Elche Club de Natación, Unión Excursionista de Elche y C.D. Sociedad Tiro de Pichón están dados de alta en otras federaciones además de las indicadas, sin embargo no hemos incluido las modalidades correspondientes por no contar con deportistas federados en las mismas en el momento que se realizó la entrevista.

CLUBES QUE OFERTAN UNA MODALIDAD	CLUBES QUE OFERTAN MÁS DE UNA MODALIDAD
<b>ÍLICE BÁSKET CLUB</b>	<b>ELCHE CLUB NATACIÓN</b>
BALONCESTO	NATACIÓN
<b>CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE</b>	SALVAMENTO Y SOCORRISMO
TENIS DE MESA	NATACIÓN ADAPTADA
<b>CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN</b>	<b>CLUB DE CAMPO ELCHE</b>
ATLETISMO	PADEL
<b>CLUB VOLEIBOL ELCHE</b>	TENIS
VOLEIBOL	<b>C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE</b>
<b>ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN</b>	TENIS
RUGBY	PADEL
<b>UNIÓN CICLISTA ILICITANA</b>	NATACIÓN
CICLISMO	<b>CLUB DEPORTIVO ALTET</b>
<b>CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL</b>	FÚTBOL
DEPORTES DE INVIERNO	BALONCESTO
<b>UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE</b>	
MONTAÑA Y ESCALADA	
<b>CLUB BALONMANO ELCHE</b>	
BALONMANO	
<b>CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE</b>	
ATLETISMO	
<b>CLUB BALONCESTO ILICITANO</b>	
BALONCESTO	
<b>KELME CLUB DE FÚTBOL</b>	
FÚTBOL	
<b>CLUB DEPORTIVO CHAMARA</b>	
GIMNASIA	
<b>ELCHE TRIATLÓN CLUB</b>	
TRIATLÓN	

TOTAL: 14

TOTAL: 4

Tabla 10. Categorías de clubes basadas en el número de modalidades federadas ofertadas. Clasificación 1.

En la muestra encontramos 21<sup>34</sup> de las 66 modalidades reconocidas por el CSD.

El CSD ofrece en Deporte Data (CSD 2016) estadísticas de deporte federado por modalidades y comunidades autónomas. A partir de estos datos, en la Comunidad Valenciana estas 21 modalidades representan el 57,7% del total de licencias federadas (12.4.8 más adelante)

## 4.2 Clasificación 2. Basada en el número de deportistas federados

Una de las principales razones de ser de los clubes deportivos es la participación en el deporte federado. La Tabla 11 recoge el número de total de deportistas con licencia federativa en cada club.

<sup>34</sup> En la Comunidad Valenciana la Federación de Deporte Adaptado, en la que está inscrito el Elche Club de Natación, incluye 5 modalidades (12.4.8 más adelante)

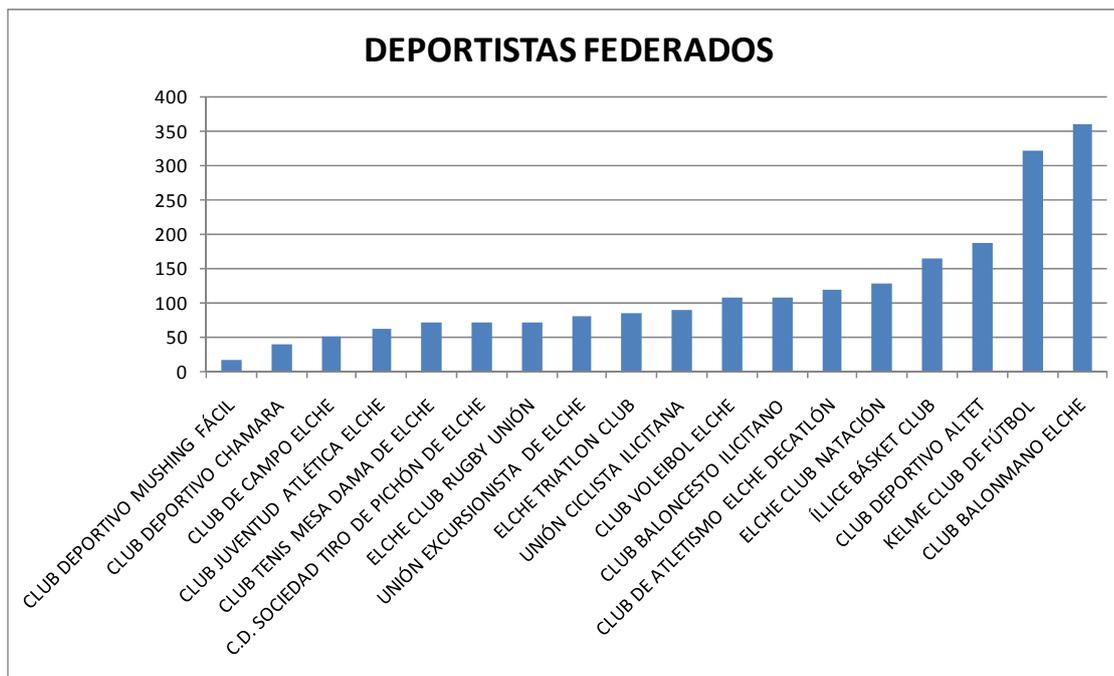
DEPORTISTAS FEDERADOS H Y M	ATLETISMO	BALONCESTO	BALONMANO	CICLISMO	DEPORTES DE INVIERNO	FUTBOL	GINNASIA	MONTAÑA Y ESCALADA	NATACION	NATACION ADAPTADA	PADEL	RUGBY	SALVAMENTO Y SOCORRISMO	TENIS	TENIS DE MESA	TRIATLON	VOLEIBOL	TOTAL
1 ÍLLICE BÁSKET CLUB		165																165
2 CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE															70			70
3 CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	119																	119
4 CLUB VOLEIBOL ELCHE																	108	108
5 ELCHE CLUB NATACIÓN									117	7			4					128
6 CLUB DE CAMPO ELCHE											15			36				51
7 ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN												72						72
8 UNIÓN CICLISTA ILCITANA				90														90
9 CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL					16													16
10 UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE							80											80
11 CLUB BALONMANO ELCHE			360															360
12 C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE									19		25			27				71
13 CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE	63																	63
14 CLUB BALONCESTO ILCITANO		108																108
15 KELME CLUB DE FÚTBOL						320												320
16 CLUB DEPORTIVO CHAMARA							40											40
17 ELCHE TRIATLON CLUB																85		85
18 CLUB DEPORTIVO ALTET		11				176												187
<b>TOTAL</b>	182	284	360	90	16	496	40	80	136	7	40	72	4	63	70	85	108	<b>2.133</b>

Tabla 11. Distribución de deportistas federados hombres y mujeres por clubes y modalidades deportivas.

Ordenados de mayor a menor número de deportistas federados:

CLUB	DEPORTISTAS FEDERADOS
CLUB BALONMANO ELCHE	360
KELME CLUB DE FÚTBOL	320
CLUB DEPORTIVO ALTET	187
ÍLLICE BÁSKET CLUB	165
ELCHE CLUB NATACIÓN	128
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	119
CLUB VOLEIBOL ELCHE	108
CLUB BALONCESTO ILCITANO	108
UNIÓN CICLISTA ILCITANA	90
ELCHE TRIATLON CLUB	85
CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	80
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	72
C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	71
CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	70
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE	63
CLUB DE CAMPO ELCHE	51
C. D. CHAMARA	40
CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	16
<b>MEDIA</b>	<b>118,5</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>90,9</b>

Tabla 12. Número total de deportistas federados por clubes (hombres y mujeres)



**Gráfico 3. Total deportistas federados por clubes, de menor a mayor.**

De donde establecemos cinco categorías de club en función del número de deportistas federados:

<b>ENTRE 1 Y 50</b>	
1	CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL
2	C. D. CHAMARA
<b>ENTRE 51 Y 100</b>	
1	CLUB DE CAMPO ELCHE
2	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE
3	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE
4	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE
5	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN
6	CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE
7	ELCHE TRIATLON CLUB
8	CLUB UNIÓN CICLISTA ILCITANA
<b>ENTRE 101 Y 150</b>	
1	CLUB VOLEIBOL ELCHE
2	CLUB BALONCESTO ILCITANO
3	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN
4	ELCHE CLUB DE NATACIÓN
<b>ENTRE 151 Y 200</b>	
1	ÍLLICE BASKET CLUB
2	CLUB DEPORTIVO ALTET
<b>MÁS DE 200</b>	
1	KELME CLUB DE FÚTBOL
2	CLUB BALONMANO ELCHE

**Tabla 13. Categorías de clubes basadas en el número de deportistas federados. Clasificación 2.**

### 4.3 Clasificación 3 Basada en el sexo de los deportistas federados

Las tablas 14 y 15 recogen los datos que nos ofrecen los clubes en relación a sus deportistas federados desglosados en hombres y mujeres:

	ATLETISMO	BALONCESTO	BALONMANO	CICLISMO	DEPORTES DE INVIERNO	FUTBOL	GINNASIA	MONTAÑA Y ESCALADA	NATACION	NATACION ADAPTADA	PADEL	RUGBY	SALVAMENTO Y SOCORRISMO	TENIS	TENIS DE MESA	TRIATLON	VOLEIBOL	TOTAL
<b>DEPORTISTAS FEDERADOS HOMBRES</b>																		
1 ÍLLICE BÁSKET CLUB		104																104
2 CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE															67			67
3 CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	58																	58
4 CLUB VOLEIBOL ELCHE																	48	48
5 ELCHE CLUB NATACIÓN									70	4			4					78
6 CLUB DE CAMPO ELCHE											14			32				46
7 ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN												60						60
8 UNIÓN CICLISTA ILCITANA				84														84
9 CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL					16													16
10 UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE								40										40
11 CLUB BALONMANO ELCHE			180															180
12 C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE									11		21			19				51
13 CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE	15																	15
14 CLUB BALONCESTO ILCITANO		72																72
15 KELME CLUB DE FÚTBOL						320												320
16 CLUB DEPORTIVO CHAMARA																		0
17 ELCHE TRIATLON CLUB																68		68
18 CLUB DEPORTIVO ALTET		11				173												184
<b>TOTAL</b>	<b>73</b>	<b>187</b>	<b>180</b>	<b>84</b>	<b>16</b>	<b>493</b>	<b>0</b>	<b>40</b>	<b>81</b>	<b>4</b>	<b>35</b>	<b>60</b>	<b>4</b>	<b>51</b>	<b>67</b>	<b>68</b>	<b>48</b>	<b>1.491</b>

Tabla 14. Distribución de deportistas federados hombres por clubes y modalidades deportivas.

	ATLETISMO	BALONCESTO	BALONMANO	CICLISMO	DEPORTES DE INVIERNO	FUTBOL	GINNASIA	MONTAÑA Y ESCALADA	NATACION	NATACION ADAPTADA	PADEL	RUGBY	SALVAMENTO Y SOCORRISMO	TENIS	TENIS DE MESA	TRIATLON	VOLEIBOL	TOTAL
<b>DEPORTISTAS FEDERADAS MUJERES</b>																		
1 ÍLLICE BÁSKET CLUB		61																61
2 CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE															3			3
3 CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	61																	61
4 CLUB VOLEIBOL ELCHE																	60	60
5 ELCHE CLUB NATACIÓN									47	3								50
6 CLUB DE CAMPO ELCHE											1			4				5
7 ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN												12						12
8 UNIÓN CICLISTA ILCITANA				6														6
9 CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL																		0
10 UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE								40										40
11 CLUB BALONMANO ELCHE			180															180
12 C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE									8		4			8				20
13 CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE	48																	48
14 CLUB BALONCESTO ILCITANO		36																36
15 KELME CLUB DE FÚTBOL																		0
16 CLUB DEPORTIVO CHAMARA							40											40
17 ELCHE TRIATLON CLUB																17		17
18 CLUB DEPORTIVO ALTET		0				3												3
<b>TOTAL</b>	<b>109</b>	<b>97</b>	<b>180</b>	<b>6</b>	<b>0</b>	<b>3</b>	<b>40</b>	<b>40</b>	<b>55</b>	<b>3</b>	<b>5</b>	<b>12</b>	<b>0</b>	<b>12</b>	<b>3</b>	<b>17</b>	<b>60</b>	<b>642</b>

Tabla 15. Distribución de deportistas federadas mujeres por clubes y modalidades deportivas.

	ATLETISMO	BALONCESTO	BALONMANO	CICLISMO	DEPORTES DE INVIERNO	FUTBOL	GINNASIA	MONTAÑA Y ESCALADA	NATACION	NATACION ADAPTADA	PADEL	RUGBY	SALVAMENTO Y SOCORRISMO	TENIS	TENIS DE MESA	TRIATLON	VOLEIBOL	TOTAL
% HOMBRES	40,1	65,8	50,0	93,3	100,0	99,4	0,0	50,0	59,6	57,1	87,5	83,3	100,0	81,0	95,7	80,0	44,4	69,9
% MUJERES	59,9	34,2	50,0	6,7	0,0	0,6	100,0	50,0	40,4	42,9	12,5	16,7	0,0	19,0	4,3	20,0	55,6	30,1
TOTAL	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Tabla 16. Distribución de deportistas federados por sexo y modalidad deportiva.

A partir del fenómeno “presencia de deportistas federados por sexos en los clubes” y los datos encontrados establecemos la una clasificación de mayor a menor porcentaje de deportistas federados en categoría femenina. A continuación hemos

considerado que un club es mayoritariamente masculino o femenino si cuenta con más del 80% de sus deportistas federados de uno de los dos sexos; establecemos así cinco categorías de clubes: exclusivamente hombres, mayoritario hombres, equilibrado, mayoritario mujeres y exclusivamente mujeres (Tabla 17).

	% MUJERES	% HOMBRES
<b>EXCLUSIVAMENTE MUJERES (Mujeres = 100%)</b>		
1 CLUB DEPORTIVO CHAMARA	100,0%	0,0%
<b>MAYORITARIO MUJERES (Mujeres &gt; 80%)</b>		
0 -	-	-
<b>EQUILIBRADO (Hombres &gt;= 20% y Mujeres &gt;=20%)</b>		
1 CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE	76,2%	23,8%
2 CLUB VOLEIBOL ELCHE	55,6%	44,4%
3 CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	51,3%	48,7%
4 ELCHE CLUB NATACIÓN	50,0%	50,0%
5 UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	50,0%	50,0%
6 CLUB BALONMANO ELCHE	39,1%	60,9%
7 ÍLLICE BÁSKET CLUB	37,0%	63,0%
8 CLUB BALONCESTO ILICITANO	33,3%	66,7%
9 C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	28,2%	71,8%
10 ELCHE TRIATLON CLUB	20,0%	80,0%
<b>MAYORITARIO HOMBRES (Hombres &gt; 80%)</b>		
1 ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	16,7%	83,3%
2 CLUB DE CAMPO ELCHE	9,8%	90,2%
3 UNIÓN CICLISTA ILICITANA	6,7%	93,3%
4 CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	4,3%	95,7%
5 CLUB DEPORTIVO ALTET	1,6%	98,4%
<b>EXCLUSIVAMENTE HOMBRES (Hombres = 100%)</b>		
1 CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	0,0%	100,0%
2 KELME CLUB DE FÚTBOL	0,0%	100,0%
<b>TOTAL</b>	<b>30,1%</b>	<b>69,9%</b>

Tabla 17. Categorías de clubes basadas en el sexo de los deportistas federados. Clasificación 3.

#### 4.4 Clasificación 4. Basada en las restricciones de entrada de sus socios

Son socios numerarios o simplemente socios, los miembros del club que, entre otros derechos, tienen voz y voto en la asamblea general, según el “Modelo de estatutos de club deportivo” (12.4.9 más adelante)

Las respuestas de las entrevistas denotan situaciones muy dispares en relación a las restricciones para la adquisición de la condición de socio. Una clasificación extensiva nos lleva a fijar cuatro categorías en las que encuadrar a los 18 clubes de nuestro estudio.

Como se deduce de las características de cada clase, la elección de los clubes en este sentido tiene gran trascendencia para la gestión del club, como así se reconoce en las entrevistas. Aplicar restricciones permite una gestión más ágil pero

al mismo tiempo puede suponer una menor implicación en el proyecto de los usuarios que no tengan la condición de socios.

#### **4.4.1 Clase 1. Sin restricciones**

En estos clubes encontramos que los socios son los deportistas mayores de 18 años y los padres de deportistas menores de 18 años, de modo que los deportistas que siguen en el club a partir de esa edad se convierten en socios del club. En estos clubes es habitual encontrar padres en la junta directiva.

#### **4.4.2 Clase 2. Con cuota de entrada**

Existen tres clubes en esta situación. En primer lugar están el Tiro de Pichón y el Club de Campo, quienes denominan a sus socios “socios propietarios” para resaltar que el club cuenta con instalaciones propias y para distinguirlos de otros usuarios que no son socios. En realidad los “socios propietarios” son socios “de número” según la Ley del Deporte de la Comunidad Valenciana (DOGV núm. 6487 2011) ó simplemente “socios”, según la Ley del Deporte (BOE núm. 249 1990). El otro club en el que se adquiere la condición de socio previo pago de una cuota de entrada es el Club Mushing Fácil, el cual no cuenta con instalaciones.

#### **4.4.3 Clase 3. Solo directivos**

Tan solo los componentes de la junta directiva tienen tal condición y por tanto son los únicos con derecho a voz y voto en la dirección y gestión del club. Estos clubes no admiten deportistas, padres o técnicos como socios, salvo si es porque están en la directiva. Hemos encontrados dos clubes en este caso: Kelme C.F. y C.D. Chamara.

#### **4.4.4 Clase 4. Solo deportistas**

Se adquiere la condición de socio cuando se ha demostrado la vinculación con la modalidad deportiva propia del club. Es el caso de la UEE (Unión Excursionista de Elche) y la vinculación a demostrar es con la modalidad Montaña y Escalada. El motivo argumentado para imponer este requisito es evitar que socios vinculados a otros deportes<sup>35</sup> se hagan con la dirección del club.

---

<sup>35</sup> La UEE tiene sede propia en la que oferta clases dirigidas y otras actividades deportivas como senderismo, bicicleta de montaña y carreras de montaña. Ver pregunta 13, entrevista nº 10.

<b>CLASE DE CLUB</b>		<b>Nº SOCIOS</b>
<b>Clase 1: Sin restricciones</b>		
1	CLUB DEPORTIVO ALTET	220
2	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	200
3	CLUB BALONMANO ELCHE	200
4	CLUB VOLEIBOL ELCHE	120
5	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	110
6	UNIÓN CICLISTA ILICITANA	90
7	ELCHE TRIATLON CLUB	90
8	ELCHE CLUB NATACIÓN	70
9	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	62
10	CLUB BALONCESTO ILICITANO	60
11	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE	55
12	ÍLLICE BASKET CLUB	52
<b>Clase 2: Con cuota de entrada</b>		
1	TIRO DE PICHÓN	850
2	CLUB DE CAMPO ELCHE	120
3	MUSHINGFÁCIL	4
<b>Clase 3: Solo directivos</b>		
1	KELME CLUB DE FÚTBOL	6
2	CLUB DEPORTIVO CHAMARA	4
<b>Clase 4: Solo deportistas</b>		
1	UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	180
<b>MEDIA</b>		<b>139</b>

Tabla 18. Categorías de clubes basadas en las restricciones de acceso a la condición de socio. Clasificación 4.

#### 4.5 Clasificación 5. Basada en la propiedad de las Instalaciones usadas

De las respuestas a la pregunta nº 3 obtenemos la Tabla 19 con datos con las instalaciones o áreas de actividad utilizadas por los diferentes clubes:

ID	CLUB	TIPO	DENOMINACIÓN	PROPIETARIOS	PRIVADA/PÚBLICA
1	ÍLLICE BASKET CLUB	INSTALACIÓN	Polideportivo el Toscar	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
		INSTALACIÓN	Polideportivo Carrús	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
2	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	INSTALACIÓN	Instituto Pedro Ibarra	IPI	PÚBLICA
		INSTALACIÓN	Instituto Cayetano Sempere	ICS	PÚBLICA
		INSTALACIÓN	Pabellón Esperanza Lag	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
3	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	INSTALACIÓN	Estadio Manolo Jaén	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
		INSTALACIÓN	Pabellón Esperanza Lag	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
4	CLUB VOLEIBOL ELCHE	INSTALACIÓN	Pabellón Esperanza Lag	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
		INSTALACIÓN	Instituto Misteri d'Elx	IME	PÚBLICA
		INSTALACIÓN	Colegio Salesiano S. José Artesano	SALESIANOS	PRIVADA
5	ELCHE CLUB NATACIÓN	INSTALACIÓN	Pabellón Esperanza Lag	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
		INSTALACIÓN	Polideportivo el Pla	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
		INSTALACIÓN	Zona Polideportiva	UMH	PÚBLICA
6	CLUB DE CAMPO ELCHE	INSTALACIÓN	Club de Campo	CLUB DE CAMPO	PRIVADA
7	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	INSTALACIÓN	Ciudad Deportiva	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
8	CLUB UNIÓN CICLISTA ILICITANA	ÁREA DE ACTIVIDAD	Diversas áreas de actividad	VARIOS	PÚBLICA
9	MUSHINGFÁCIL	ÁREA DE ACTIVIDAD	Montes de Navalón	AYTO. ENGUERA	PÚBLICA
		ÁREA DE ACTIVIDAD	Montes de Navalón	SOCIO DEL CLUB	PRIVADA
10	CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	INSTALACIÓN	Unión Excursionista de Elche	UEE	PRIVADA
11	CLUB BALONMANO ELCHE	INSTALACIÓN	Polideportivo Carrús	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
		INSTALACIÓN	Polideportivo La Hoya	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
		INSTALACIÓN	Polideportivo Isabel Fdez.	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
		INSTALACIÓN	Polideportivo el Toscar	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
12	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	INSTALACIÓN	Tiro de Pichón	TIRO DE PICHÓN	PRIVADA
13	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE	INSTALACIÓN	Estadio Manolo Jaén	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
14	CLUB BALONCESTO ILICITANO	INSTALACIÓN	Parque Deportivo	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
		INSTALACIÓN	Palau d'Esports	AYTO. ELCHE / UMH	PÚBLICA
		INSTALACIÓN	Colegio Público Ferrández Cruz	CPFC	PÚBLICA
		INSTALACIÓN	Colegio Público Luis Cernuda	CPLC	PÚBLICA
15	KELME CLUB DE FÚTBOL	INSTALACIÓN	Polideportivo Altabix	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
16	CLUB DEPORTIVO CHAMARA	INSTALACIÓN	Palau d'Esports	AYTO. ELCHE / UMH	PÚBLICA
17	ELCHE TRIATLON CLUB	INSTALACIÓN	Tiro de Pichón	TIRO DE PICHÓN	PRIVADA
		INSTALACIÓN	Estadio Manolo Jaén	AYTO. ELCHE	PÚBLICA
18	CLUB DEPORTIVO ALTET	INSTALACIÓN	Polideportivo el Altet	AYTO. ELCHE	PÚBLICA

**Tabla 19. Instalaciones y áreas de actividad utilizadas por los clubes deportivos ilicitanos.**

Los 15 clubes que no cuentan con instalaciones propias utilizan instalaciones y áreas de actividad públicas, destacando entre éstas lógicamente las que son propiedad del Ayuntamiento de Elche, que son utilizadas por 13 de ellos. Tan solo 3 de los 15 clubes sin instalaciones propias utilizan además alguna instalación privada (Club Mushing Fácil, Elche Triatlón Club y Club Voleibol Elche)

A partir de la Tabla 19, obtenemos la Tabla 20 con la distribución de clubes según de la propiedad de las instalaciones o áreas de actividad utilizadas:

ID CLUB	AJENAS PÚBLICAS	AJENAS PRIVADAS	PROPIAS	
1	ÍLLICE BÁSKET CLUB	SÍ	NO	NO
2	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	SÍ	NO	NO
3	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	SÍ	NO	NO
4	CLUB VOLEIBOL ELCHE	SÍ	SÍ	NO
5	ELCHE CLUB NATACIÓN	SÍ	NO	NO
6	CLUB DE CAMPO ELCHE	NO	NO	SÍ
7	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	SÍ	NO	NO
8	UNIÓN CICLISTA ILICITANA	SÍ	NO	NO
9	MUSHING FÁCIL	SÍ	SÍ	NO
10	UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	NO	NO	SÍ
11	CLUB BALONMANO ELCHE	SÍ	NO	NO
12	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	NO	NO	SÍ
13	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE	SÍ	NO	NO
14	CLUB BALONCESTO ILICITANO	SÍ	NO	NO
15	KELME CLUB DE FÚTBOL	SÍ	NO	NO
16	CLUB DEPORTIVO CHAMARA	SÍ	NO	NO
17	ELCHE TRIATLON CLUB	SÍ	SÍ	NO
18	CLUB DEPORTIVO ALTET	SÍ	NO	NO
%		83,3%	16,7%	16,7%

Tabla 20. Propiedad de las instalaciones y áreas de actividad utilizadas por los clubes.

Por tanto establecemos la clasificación 5 para distinguir entre clubes con instalaciones propias y sin instalaciones propias.

CLUBES SIN INSTALACIONES PROPIAS	CLUBES CON INSTALACIONES PROPIAS
ÍLLICE BÁSKET CLUB	CLUB DE CAMPO ELCHE
CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE
CLUB VOLEIBOL ELCHE	
ELCHE CLUB NATACIÓN	
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	
UNIÓN CICLISTA ILICITANA	
CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	
CLUB BALONMANO ELCHE	
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE	
CLUB BALONCESTO ILICITANO	
KELME CLUB DE FÚTBOL	
CLUB DEPORTIVO ALTET	
TOTAL: 15	TOTAL: 3

Tabla 21. Categorías de clubes basadas en la propiedad de las instalaciones usadas. Clasificación 5.

De los 15 clubes sin instalaciones propias, 13 utilizan alguna instalación propiedad del Ayuntamiento de Elche y 7 de ellos (Íllice Basket Club, Club de atletismo Decatlón, Elche Club de Rugby Unión, Club Balonmano Elche, Juventud Atlética, Kelme Club de Fútbol y Club Deportivo Altet) utilizan exclusivamente instalaciones propiedad del Ayuntamiento de Elche.

## 4.6 Vinculación laboral del personal al servicio de los clubes

Los clubes deportivos, como cualquier otra entidad jurídica pueden contratar los servicios de gestores, entrenadores y otros profesionales. El número de empleados y la variedad de puestos ofertados dependerá de la dimensión del club.

En nuestro estudio hemos encontrado casos en los que son los propios deportistas quienes retribuyen directamente a los entrenadores, pero cuando el club es el encargado de su retribución entramos de lleno en la esfera del derecho laboral, siendo en este caso de aplicación el artículo 1.1 del Estatuto de los Trabajadores que recoge el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores (BOE núm. 255 2015) según el cual “Esta ley será de aplicación a los trabajadores que voluntariamente presten sus servicios retribuidos por cuenta ajena y dentro del ámbito de organización y dirección de otra persona, física o jurídica, denominada empleador o empresario”.

La norma legal no distingue pues si el empleador tiene o no ánimo de lucro por lo que debemos resaltar el carácter laboral de la relación de entrenadores, administrativos y otro personal al servicio de los clubes deportivos.

Sin embargo existe la errónea creencia en determinados ámbitos del deporte amateur por la cual los clubes deportivos, al no tener ánimo de lucro, están exentos de cumplir sus obligaciones como empleadores. Puesto que la ley no contempla este tipo de distinciones, las obligaciones que tiene una empresa a la hora de contratar son también de aplicación a los clubes deportivos.

### 4.6.1 Clasificación 6. Basada en los empleados técnicos deportivos

Los clubes deportivos dada su naturaleza, van a necesitar entrenadores y otros técnicos deportivos que se ocupan de manera continua, y por lo general retribuida, de dirigir entrenamientos y competiciones y otras funciones técnicas.

En las entrevistas hemos identificado 6 clases de técnicos deportivos: entrenador<sup>36</sup>, director deportivo, director técnico, preparador físico, fisioterapeuta y médico.

A partir de las respuestas a la pregunta 6 en relación a la relación laboral de entrenadores y otros técnicos deportivos, la Tabla 22 refleja para cada club, el

---

<sup>36</sup> En esta clasificación denominamos entrenadores también a los monitores, dado que sus funciones son similares y el término es empleado indistintamente por los entrevistados.

número de técnicos empleados, su retribución media y si la relación laboral está o no formalizada<sup>37</sup>.

ID	CLUB	Nº	FUNCIÓN	RETRIB. ANUAL MEDIA	CONTRATO	SS	RETRIB. TOTAL
1	ÍLLICE BASKET CLUB	11	ENTRENADOR	2.400	NO	NO	26.400
		1	DIR. TÉCNICO	3.200	NO	NO	3.200
		1	DIR. DEPORTIVO	3.200	NO	NO	3.200
		2	FISIOTERAPEUTA	1.600	NO	NO	3.200
2	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	5	ENTRENADOR	0	NO	NO	0
		1	ENTRENADOR	3.600	NO	NO	3.600
3	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	2	ENTRENADOR	450	NO	NO	900
		1	DIR. TÉCNICO	2.000	NO	NO	2.000
		3	ENTRENADOR	0	NO	NO	0
4	CLUB VOLEIBOL ELCHE	9	ENTRENADOR	2.100	NO	NO	18.900
5	ELCHE CLUB NATACIÓN	4	ENTRENADOR	8.650	SÍ	SÍ	34.600
6	CLUB DE CAMPO ELCHE (**)	0	-	-	-	-	-
7	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	4	ENTRENADOR	0	NO	NO	0
8	UNIÓN CICLISTA ILCITANA (*)	0	-	-	-	-	-
9	MUSHINGFÁCIL (*)	0	-	-	-	-	-
10	UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	4	ENTRENADOR	9.268	SÍ	SÍ	37.071
		2	ENTRENADOR	0	NO	NO	0
11	CLUB BALONMANO ELCHE	27	ENTRENADOR	2.544	NO	NO	68.675
		1	PREPAR. FÍSICO	2.100	NO	NO	2.100
		1	MEDICO	3.000	NO	NO	3.000
		2	FISIOTERAPEUTA	800	NO	NO	1.600
		1	DIR. TÉCNICO	3.000	NO	NO	3.000
12	TIRO DE PICHÓN (**)	0	-	-	-	-	
13	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE	1	DIR. TÉCNICO	1.380	SÍ	SÍ	1.380
		3	ENTRENADOR	1.900	NO	NO	5.700
14	CLUB BALONCESTO ILCITANO	1	DIR. TÉCNICO	2.500	NO	NO	2.500
		11	ENTRENADOR	1.609	NO	NO	17.699
		1	FISIOTERAPEUTA	1.800	NO	NO	1.800
15	KELME CLUB DE FÚTBOL	20	ENTRENADOR	729	NO	NO	14.586
		8	OJEADORES	729	NO	NO	5.834
		20	PREPAR. FÍSICO	729	NO	NO	14.580
16	CLUB DEPORTIVO CHAMARA	1	DIR. TÉCNICO	10.800	SÍ	SÍ	10.800
		1	ENTRENADOR	7.800	SÍ	SÍ	7.800
		1	ENTRENADOR	4.800	NO	NO	4.800
17	ELCHE TRIATLON CLUB (*)	0	ENTRENADOR	-	-	-	-
18	CLUB DEPORTIVO ALTET	15	ENTRENADOR	400	NO	NO	6.000
<b>SUMAS</b>		<b>165</b>					<b>304.925</b>
<b>RETRIB. MEDIA ANUAL TÉCNICOS</b>							<b>1.848</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>							<b>2.070</b>

(\*) Los deportistas de este club tienen sus propios entrenadores o entrenan por sí solos.

(\*\*) No cuenta con personal técnico deportivo por tener estos servicios subcontratados.

**Tabla 22. Personal técnico deportivo al servicio de los clubes por funciones, retribución y alta en SS**

De estos datos se desprende que lo habitual es que los técnicos deportivos al servicio de los clubes considerados no tengan formalizada su relación laboral mediante alta en la Seguridad Social.

<sup>37</sup> Hemos incluido a los directivos en este apartado debido a que, según se deduce de las entrevistas, por lo general suelen realizar tareas de gestión, incluso en aquellos que cuentan con personal para estas tareas.

Son mayoría los clubes que retribuyen a sus técnicos deportivos, sin embargo tres de ellos cuentan con algunos técnicos que no perciben retribución y en uno de ellos no se retribuye a ninguno.

En porcentajes los datos los refleja el Gráfico 4.

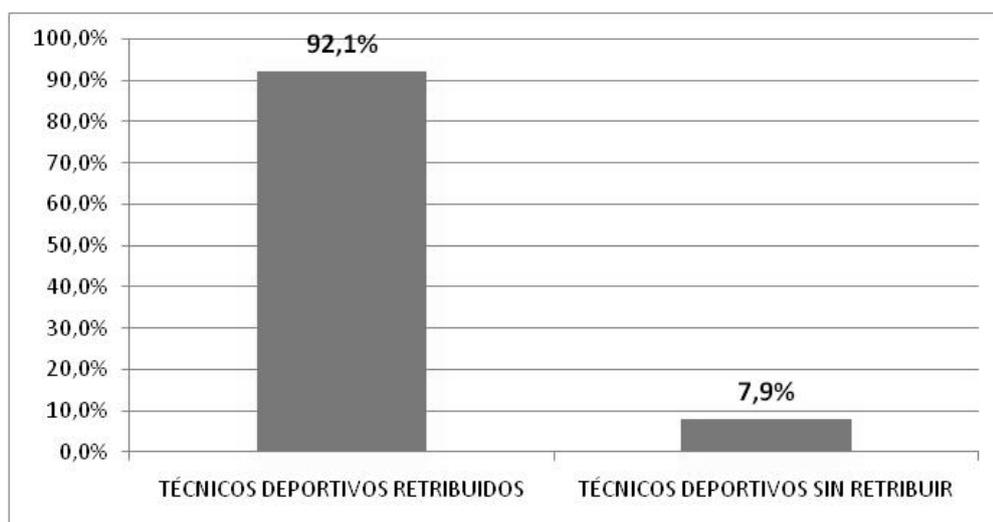


Gráfico 4. Técnicos deportivos retribuidos y sin retribuir, en porcentajes.

CLUB	CON S.S.	SIN S.S.	TOTAL	% CON S.S.
ELCHE CLUB NATACIÓN	4	0	4	100,0%
CLUB DEPORTIVO CHAMARA	2	1	3	66,7%
UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	4	2	6	66,7%
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE	1	3	4	25,0%
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	0	4	4	0,0%
KELME CLUB DE FÚTBOL	0	48	48	0,0%
CLUB DE ATLETISMO ELCHE	0	6	6	0,0%
CLUB BALONMANO ELCHE	0	32	32	0,0%
CLUB DEPORTIVO ALTET	0	15	15	0,0%
ÍLLICE BÁSKET CLUB	0	15	15	0,0%
CLUB BALONCESTO ILCITANO	0	13	13	0,0%
CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	0	6	6	0,0%
CLUB VOLEIBOL ELCHE	0	9	9	0,0%
UNIÓN CICLISTA ILCITANA	0	0	0	-
MUSHINGFÁCIL	0	0	0	-
TIRO DE PICHÓN	0	0	0	-
ELCHE TRIATLON CLUB	0	0	0	-
CLUB DE CAMPO ELCHE	0	0	0	-
<b>TOTALES</b>	<b>11</b>	<b>154</b>	<b>165</b>	<b>6,7%</b>

Tabla 23. Personal técnico deportivo al servicio de los clubes con y sin alta en la SS

Finalmente distinguimos los clubes con y sin técnicos deportivos:

CLUBES CON TÉCNICOS DEPORTIVOS	CLUBES SIN TÉCNICOS DEPORTIVOS
ÍLLICE BÁSKET CLUB	CLUB DE CAMPO ELCHE
CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL
CLUB VOLEIBOL ELCHE	UNIÓN CICLISTA ILICITANA
ELCHE CLUB NATACIÓN	ELCHE TRIATLÓN CLUB
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	
UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	
CLUB BALONMANO ELCHE	
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE	
CLUB BALONCESTO ILICITANO	
KELME CLUB DE FÚTBOL	
CLUB DEPORTIVO CHAMARA	
CLUB DEPORTIVO ALTET	
TOTAL: 13	TOTAL: 5

Tabla 24. Categorías de clubes basadas en la disposición de técnicos deportivos. Clasificación 6.

#### 4.6.2 Clasificación 7. Basada en los empleados de gestión

Los clubes deportivos desarrollan diferentes funciones administrativas y de gestión cuyo fin último es facilitar entrenamientos y competiciones de sus deportistas y promocionar las modalidades contempladas en sus estatutos. En las entrevistas hemos encontrado una amplia variedad de funciones que normalmente son desempeñadas por la propia junta directiva: inscripción en competiciones, reserva de instalaciones, organización de los entrenamientos, altas de socios, distribución de material deportivo y gestión de las cuotas de socios y deportistas son algunas de las más frecuentes.

Lo más habitual es que sea la propia junta directiva quien se ocupe de estas tareas, distribuyendo funciones entre los miembros de la misma. No obstante existen clubes que cuentan con personal de gestión para algunas de estas funciones. Las respuestas a la pregunta nº 5 indican que incluso en los clubes que cuentan con personal de gestión (8 de 18) la directiva suele ocuparse de una parte de las gestiones diarias del club.

Los resultados agrupados los encontramos en la Tabla 25:

ID	CLUB	Nº	FUNCIÓN	RETRIBUCIÓN ANUAL MEDIA	CONTRATO	SS	RETRIBUCIÓN TOTAL
1	ÍLLICE BASKET CLUB	9	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
		2	GESTIÓN	500	NO	NO	1.000
2	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	6	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
3	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	5	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
4	CLUB VOLEIBOL ELCHE	14	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
5	ELCHE CLUB DE NATACIÓN	5	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
		1	GESTIÓN	5.400	SÍ	SÍ	5.400
6	CLUB DE CAMPO ELCHE	6	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
		3	GESTIÓN	12.051	SÍ	SÍ	36.153
7	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	5	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
		1	GESTIÓN	2.400	NO	NO	2.400
8	CLUB UNIÓN CICLISTA ILICITANA	4	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
9	CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	1	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
10	UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	12	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
		2	GESTIÓN	14.400	SÍ	SÍ	28.800
11	CLUB BALONMANO ELCHE	11	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
		1	GESTIÓN	10.150	SÍ	SÍ	10.150
12	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	6	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
		6	GESTIÓN	16.000	SÍ	SÍ	96.000
13	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE	8	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
14	CLUB BALONCESTO ILICITANO	12	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
15	KELME CLUB DE FÚTBOL	4	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
		1	GESTIÓN	8.000	NO	NO	8.000
16	CLUB DEPORTIVO CHAMARA	4	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
17	ELCHE TRIATLÓN CLUB	10	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
18	CLUB DEPORTIVO ALTET	7	DIRECTIVO	0	NO	NO	0
<b>SUMAS</b>		<b>146</b>					<b>187.903</b>
<b>PERSONAL DE GESTIÓN</b>		<b>17</b>					
<b>RETRIB. MEDIA ANUAL PERS. GESTIÓN</b>							<b>11.053</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>							<b>5.656</b>

Tabla 25. Directivos y personal de gestión al servicio de los clubes, retribución y alta en SS

La tabla incluye el número de miembros de las juntas directivas debido a que, según se desprende de las entrevistas, en todos los clubes, excepto en los tres que cuentan con instalaciones propias, explícitamente se reconoce que la junta directiva asume en todo o en parte las tareas de gestión de club.

La Tabla 26 resume los datos de afiliaciones a la SS contenidos en la Tabla 25.

CLUB	CON SS	SIN SS	TOTAL	% CON SS
C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	6	0	6	100,0%
CLUB DE CAMPO ELCHE	3	0	3	100,0%
CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	2	0	2	100,0%
ELCHE CLUB DE NATACIÓN	1	0	1	100,0%
CLUB BALONMANO ELCHE	1	0	1	100,0%
ÍLLICE BÁSKET CLUB	0	2	2	0,0%
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	0	1	1	0,0%
KELME CLUB DE FÚTBOL	0	1	1	0,0%
CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	0	0	0	-
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	0	0	0	-
CLUB VOLEIBOL ELCHE	0	0	0	-
CLUB UNIÓN CICLISTA ILCITANA	0	0	0	-
CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	0	0	0	-
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	0	0	0	-
CLUB BALONCESTO ILCITANO	0	0	0	-
C.D. CHAMARA	0	0	0	-
ELCHE TRIATLON CLUB	0	0	0	-
CLUB DEPORTIVO ALTET	0	0	0	-

Tabla 26. Personal de gestión al servicio de los clubes con y sin alta en la SS

Independientemente de las altas en la SS, 8 clubes cuentan con personal de gestión y 10 no.

CLUBES CON PERSONAL DE GESTIÓN	CLUBES SIN PERSONAL DE GESTIÓN
ÍLLICE BÁSKET CLUB	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE
ELCHE CLUB DE NATACIÓN	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN
CLUB BALONMANO ELCHE	CLUB VOLEIBOL ELCHE
C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	CLUB UNIÓN CICLISTA ILCITANA
CLUB DE CAMPO ELCHE	CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE
CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	CLUB BALONCESTO ILCITANO
KELME CLUB DE FÚTBOL	CLUB DEPORTIVO CHAMARA
	ELCHE TRIATLON CLUB
	CLUB DEPORTIVO ALTET
<b>TOTAL 8</b>	<b>TOTAL: 10</b>

Tabla 27. Categorías de clubes basadas en la disposición de personal de gestión a su servicio. Clasificación 7.

#### 4.6.3 Distribución del total de empleados de los clubes y porcentajes de altas en la Seguridad Social

Comparativamente el personal de gestión es más proclive a contar con una situación laboral formalizada, como refleja el Gráfico 5.

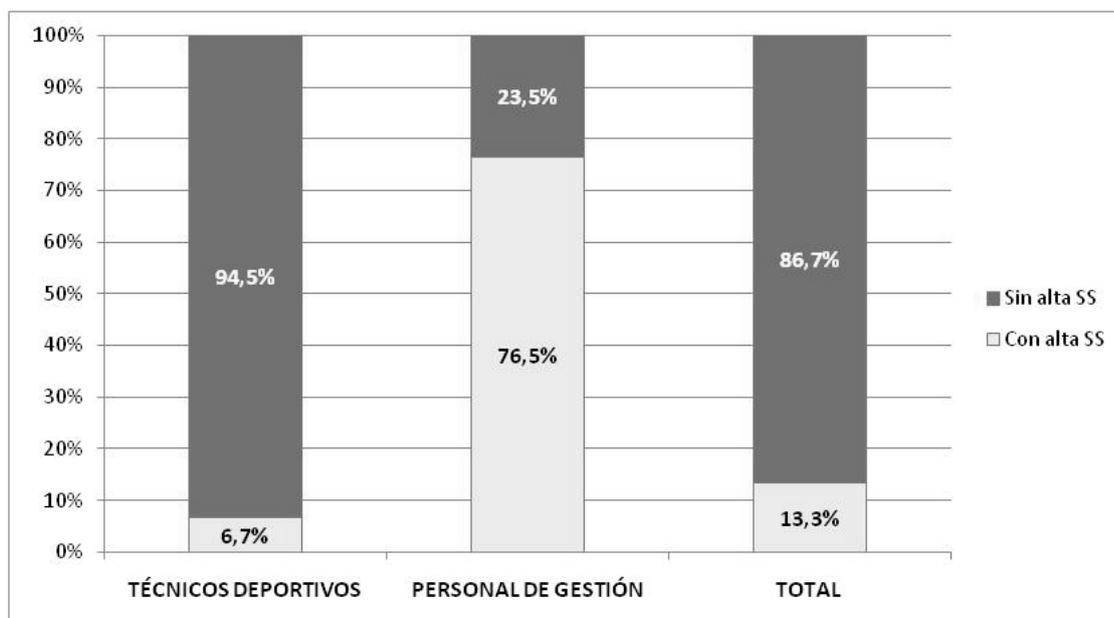


Gráfico 5. Distribución de empleados de gestión y técnicos deportivos en función su situación de alta en la SS<sup>38</sup>

#### 4.7 Clasificación 8. Basada en las tareas de gestión asumidas por la directiva

En relación a las tareas de gestión asumidas por la directiva en los clubes deportivos, a partir de las cuestiones 4 y 5 obtenemos la Tabla 28.

TODAS	CASI TODAS	ALGUNAS
CLUB DE TENIS MESA DAMA DE ELCHE	KELME CLUB DE FÚTBOL	ELCHE CLUB DE NATACIÓN
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	ÍLLICE BASKET CLUB	CLUB DE CAMPO ELCHE
CLUB VOLEIBOL ELCHE		ELCHE CLUB DE RUGBY UNIÓN
UNIÓN CICLISTA ILICITANA		UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE
CLUB DEPORTIVO MUSING FÁCIL		CLUB BALONMANO ELCHE
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE		C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE
CLUB BALONCESTO ILICITANO		
CLUB DEPORTIVO CHAMARA		
ELCHE TRIATLÓN CLUB		
CLUB DEPORTIVO ALTET		
<b>TOTAL: 10</b>	<b>TOTAL: 2</b>	<b>TOTAL: 6</b>

Tabla 28. Categorías de clubes basadas en las tareas de gestión asumidas por la directiva. Clasificación 8.

#### 4.8 Deportistas profesionales

Los clubes estudiados no cuentan con deportistas profesionales con la posible excepción del Club de Balonmano Elche y el Club Tiro de Pichón.

<sup>38</sup> Los clubes Tiro de Pichón y Club de Campo Elche cuentan además con personal de mantenimiento, todos con contrato y alta en la Seguridad Social. El primero tiene 10 empleados en esta categoría y el segundo 3: El club Tiro de Pichón tiene contratados, además, a 6 socorristas, de ellos 4 a tiempo completo y 2 a tiempo parcial.

Para determinar si efectivamente estamos ante deportistas profesionales nos debemos atener al artículo 1.2 del Real Decreto 1006/1985, de 26 de junio, por el que se regula la relación laboral especial de los deportistas profesionales (BOE núm. 156 1985) el cual define como deportistas profesionales a “quienes, en virtud de una relación establecida con carácter regular, se dediquen voluntariamente a la práctica del deporte por cuenta y dentro del ámbito de organización y dirección de un club o entidad deportiva **a cambio de una retribución**. Quedan excluidos del ámbito de esta norma aquellas personas que se dediquen a la práctica del deporte dentro del ámbito de un club percibiendo de éste solamente la compensación de los gastos derivados de su práctica deportiva.”

El Club Balonmano Elche cuenta con 72 deportistas considerados profesionales, pero según el presidente lo son por imperativo de la federación debido a la categoría en que militan cuatro de sus equipos (entrevista nº 11, pregunta nº 9). Su retribución media es de 210 euros mensuales, con lo cual el calificativo de profesional debemos entender que sirve tan solo para distinguir aquellos deportistas que perciben alguna compensación por los gastos ocasionados por su actividad de los que no.

El club Tiro de Pichón contaba en el momento de la entrevista con 1 deportista profesional, sin especificar más (entrevista nº 12, pregunta nº 9)

#### **4.9 Vías de captación de socios y deportistas**

A partir de 2008, una vez iniciada la crisis, los ingresos de los clubes deportivos en concepto de patrocinio y subvenciones se redujeron notablemente según manifiestan los entrevistados.

En esta situación son las cuotas de socios y usuarios quienes deben sostener la actividad de los clubes como queda reflejado en las CC.AA. del Capítulo V. Resulta de interés por tanto conocer cómo los clubes captan a sus principales “clientes” que son los socios y deportistas.

De las respuestas a las preguntas 19 y 21 obtenemos la Tabla 29.

PRINCIPALES VÍAS DE CAPTACIÓN DE SOCIOS Y DEPORTISTAS	
<b>1 ÍLICE BASKET CLUB</b>	<b>12 TIRO DE PICHÓN</b>
En colegios y/o institutos	Campaña publicidad
Personalmente	Web propia
En la instalación o sede	En la instalación o sede
Correo electrónico	Ofertas de entrada
<b>2 CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE</b>	<b>13 CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE</b>
Web propia	En colegios y/o institutos
<b>3 CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN</b>	En competiciones
En colegios y/o institutos	Personalmente
Buzoneo	<b>14 CLUB BALONCESTO ILCITANO</b>
<b>4 CLUB VOLEIBOL ELCHE</b>	Personalmente
En colegios y/o institutos	Web propia
<b>5 ELCHE CLUB NATACIÓN</b>	En la instalación o sede
En la instalación o sede	<b>15 KELME CLUB DE FÚTBOL</b>
Correo electrónico	Ojeadores
Personalmente	En la instalación o sede
Cursillos municipales	<b>16 CLUB DEPORTIVO CHAMARA</b>
<b>6 CLUB DE CAMPO ELCHE</b>	Teléfono
Personalmente	En la instalación o sede
Ofertas de entrada	<b>17 ELCHE TRIATLON CLUB</b>
Organización de eventos	Personalmente
<b>7 ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN</b>	Redes sociales
Cartas a colegios e institutos	Web ajena
Personalmente	En competiciones
<b>8 UNIÓN CICLISTA ILCITANA</b>	<b>18 CLUB DEPORTIVO ALTET</b>
En la instalación o sede	Carteles
<b>9 MUSHINGFÁCIL</b>	Personalmente
Web propia	Jornada puertas abiertas
<b>10 UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE</b>	En colegios y/o institutos
En la instalación o sede	
<b>11 CLUB BALONMANO ELCHE</b>	
Personalmente	
Web propia	
En escuelas deportivas municipales	

Tabla 29. Vías de captación de socios y deportistas por parte de los diferentes clubes.

En la Tabla 30 se recogen las vías utilizadas por los clubes para la captación de socios y deportistas de mayor a menor número de veces mencionadas en las entrevistas.

VÍAS CAPTACIÓN SOCIOS	Nº	%
Personalmente	9	20,0%
En la instalación o sede	8	17,8%
En colegios y/o institutos	5	11,1%
Web propia	5	11,1%
Correo electrónico	2	4,4%
En competiciones	2	4,4%
Ofertas de entrada	2	4,4%
Buzoneo	1	2,2%
Campaña publicidad	1	2,2%
Cartas a colegios e institutos	1	2,2%
Carteles	1	2,2%
Cursillos municipales	1	2,2%
En escuelas deportivas municipales	1	2,2%
Jornada puertas abiertas	1	2,2%
Ojeadores	1	2,2%
Organización de eventos	1	2,2%
Redes sociales	1	2,2%
Teléfono	1	2,2%
Web ajena	1	2,2%
<b>TOTAL</b>	<b>45</b>	<b>100,0%</b>

Tabla 30. Vías de captación de socios y deportistas de mayor a menor número de menciones en las entrevistas.

Llama la atención que el uso de las redes sociales para captar socios y deportistas tan solo sea utilizado por uno de los 18 clubes de este estudio. También resulta llamativa la presencia de ojeadores en el Kelme C.F. (entrevista 15, pregunta 6), lo cual denota una destacada presencia del componente competitivo en el club.

#### 4.10 Clasificación 9. Basada en la oferta deportiva no federada

De las respuestas a las preguntas 13, 14 y 15 encontramos que tan solo los clubes con instalaciones propias ofrecen de manera continua otras actividades deportivas aparte de las federadas.

NINGUNA	ESPORÁDICA	CONTINUA
ÍLLICE BASKET CLUB	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	CLUB DE CAMPO ELCHE
CLUB DE TENIS MESA DAMA DE ELCHE	CLUB VOLEIBOL ELCHE	UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE
ELCHE CLUB DE NATACIÓN	ELCHE TRIATLÓN CLUB	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE
ELCHE CLUB DE RUGBY UNIÓN		CLUB DEPORTIVO ALTET
UNIÓN CICLISTA ILICITANA		
CLUB DEPORTIVO MUSING FÁCIL		
CLUB BALONMANO ELCHE		
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE		
CLUB BALONCESTO ILICITANO		
KELME CLUB DE FÚTBOL		
CLUB DEPORTIVO CHAMARA		
<b>TOTAL: 11</b>	<b>TOTAL: 3</b>	<b>TOTAL: 4</b>

Tabla 31. Categorías de clubes basadas en la oferta deportiva no federada. Clasificación 9.

Los clubes Decatlón, Voleibol Elche y Elche Triatlón Club ofrecen estas actividades solo en determinadas épocas del año (semana santa, navidades o verano).

La oferta deportiva no federada de la modalidad de atletismo por parte del C.D. Altet parece justificada por el hecho de que el club está radicado en El Altet, de modo que así se facilita la práctica de este deporte en la pedanía sin necesidad de desplazarse al casco urbano de Elche.

Los tres clubes con instalaciones propias cuentan de modo continuo con una variada oferta deportiva no federada, destacando en los tres casos las clases dirigidas.

#### 4.11 Clasificación 10. Basada en la oferta de otras actividades no deportivas

De las respuestas a las preguntas 13, 14 y 15 encontramos que tan solo los clubes con instalaciones propias ofrecen de manera continua otras actividades no deportivas aparte de las federadas. El Club Deportivo Altet manifiesta realizar tres jornadas de convivencia por temporada.

NINGUNA	ESPORÁDICA	CONTINUA
ÍLLICE BÁSKET CLUB	CLUB DEPORTIVO ALTET	CLUB DE CAMPO ELCHE
CLUB DE TENIS MESA DAMA DE ELCHE		UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN		C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE
CLUB VOLEIBOL ELCHE		
ELCHE CLUB DE NATACIÓN		
ELCHE CLUB DE RUGBY UNIÓN		
UNIÓN CICLISTA ILICITANA		
CLUB DEPORTIVO MUSING FÁCIL		
CLUB BALONMANO ELCHE		
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE		
CLUB BALONCESTO ILICITANO		
KELME CLUB DE FÚTBOL		
CLUB DEPORTIVO CHAMARA		
ELCHE TRIATLÓN CLUB		
<b>TOTAL: 11</b>	<b>TOTAL: 1</b>	<b>TOTAL: 3</b>

Tabla 32. Categorías de clubes basadas en la oferta de actividades no deportivas. Clasificación 10.

#### 4.12 Clasificación 11. Basada en la antigüedad del club

Los años de fundación de cada club del estudio fueron recogidos de diversas fuentes<sup>39</sup> y corroborados por los entrevistados, figurando en el apartado B2 de las entrevistas.

<sup>39</sup> Web del club, redes sociales del club y (Gambín 2007)

ID	CLUB	AÑO FUNDACIÓN	ANTIGÜEDAD (*)
1	ÍLLICE BÁSKET CLUB	2010	6
2	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	1988	28
3	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	1982	34
4	CLUB VOLEIBOL ELCHE	1969	47
5	ELCHE CLUB DE NATACIÓN	1995	21
6	CLUB DE CAMPO ELCHE	1987	29
7	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	1992	24
8	CLUB UNIÓN CICLISTA ILICITANA	1968	48
9	CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	2003	13
10	CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	1962	54
11	CLUB BALONMANO ELCHE	1959	57
12	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	1919	97
13	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	1983	33
14	CLUB BALONCESTO ILICITANO	1979	37
15	KELME CLUB DE FÚTBOL	1973	43
16	C. D. CHAMARA	1983	33
17	ELCHE TRIATLON CLUB	2001	15
18	CLUB DEPORTIVO ALTET	1936	80
<b>PROMEDIO</b>			<b>38,8</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>			<b>23,0</b>

(\*) Años desde su fundación hasta 2016

Tabla 33. Años de fundación de los clubes y antigüedad.

A partir de la Tabla 33, obtenemos una clasificación en 5 categorías de clubes en función de su antigüedad:

<b>ENTRE 0 Y 20</b>	
1	ÍLLICE BÁSKET CLUB
2	C.D. MUSHINGFÁCIL
3	ELCHE TRIATLON CLUB
<b>ENTRE 20 Y 30</b>	
1	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE
2	ELCHE CLUB NATACIÓN
3	CLUB DE CAMPO ELCHE
4	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN
<b>ENTRE 30 Y 40</b>	
1	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN
2	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA ELCHE
3	CLUB BALONCESTO ILICITANO
4	C.D. CHAMARA
<b>ENTRE 40 Y 50</b>	
1	CLUB VOLEIBOL ELCHE
2	UNIÓN CICLISTA ILICITANA
3	KELME CLUB DE FÚTBOL
<b>MÁS DE 50</b>	
1	UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE
2	CLUB BALONMANO ELCHE
3	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE
4	CLUB DEPORTIVO ALTET

Tabla 34. Categorías de clubes basadas en su antigüedad en años. Clasificación 11.

#### 4.13 Clasificación 12. Basada en el número de socios del club

Como ya se ha mencionado, los socios numerarios o simplemente socios, son los miembros del club que, entre otros derechos, tienen voz y voto en la asamblea general. Ya vimos que los clubes pueden restringir la entrada de socios por diversas razones, las cuales quedaron reflejadas en el apartado 4.4 más atrás.

De las respuestas a la pregunta la Tabla 35 ordena a los clubes de mayor a menor número de socios.

ID	CLUB	Nº SOC.
12	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	850
18	CLUB DEPORTIVO ALTET	220
3	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	200
11	CLUB BALONMANO ELCHE	200
10	CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	180
4	CLUB VOLEIBOL ELCHE	120
6	CLUB DE CAMPO ELCHE	120
7	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	110
8	CLUB UNIÓN CICLISTA ILCITANA	90
17	ELCHE TRIATLON CLUB	90
5	ELCHE CLUB DE NATACIÓN	70
2	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	62
14	CLUB BALONCESTO ILCITANO	60
13	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	55
1	ÍLLICE BÁSKET CLUB	52
15	KELME CLUB DE FÚTBOL	6
9	CLUB DEPORTIVO MUSHINGFÁCIL	4
16	C.D. CHAMARA	4
	<b>MEDIA</b>	<b>138,5</b>
	<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>189,9</b>

Tabla 35. Clubes por número de socios.

De modo que la Tabla 36 establece una clasificación de los clubes en función de este fenómeno.

<b>50 Y MENOS</b>	
1	KELME CLUB DE FÚTBOL
2	CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL
3	C.D. CHAMARA
<b>ENTRE 51 Y 100</b>	
1	CLUB UNIÓN CICLISTA ILICITANA
2	ELCHE TRIATLON CLUB
3	ELCHE CLUB DE NATACIÓN
4	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE
5	CLUB BALONCESTO ILICITANO
6	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE
7	ÍLLICE BÁSKET CLUB
<b>ENTRE 101 Y 150</b>	
1	CLUB VOLEIBOL ELCHE
2	CLUB DE CAMPO ELCHE
	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN
<b>ENTRE 151 Y 200</b>	
1	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN
2	CLUB BALONMANO ELCHE
3	CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE
<b>MÁS DE 200</b>	
1	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE
2	CLUB DEPORTIVO ALTET

Tabla 36. Categorías de clubes basadas en el número de socios. Clasificación 12.

## 5 CAPÍTULO V. ANÁLISIS TIPOLOGICO

En el capítulo V se extrajeron 12 clasificaciones de los clubes deportivos en función de determinados aspectos básicos (fenómenos) de su funcionamiento; la Tabla 37 recoge los fenómenos seleccionados y sus respectivas categorías:

	<b>1- MODALIDADES DEPORTIVAS OFERTADAS</b>
Categorías	Una
	Más de una
	<b>2- NÚMERO DE DEPORTISTAS FEDERADOS</b>
Categorías	50 y menos
	Entre 51 y 100
	Entre 101 y 150
	Entre 151 y 200
	Más de 200
	<b>3- SEXO DE LOS DEPORTISTAS FEDERADOS</b>
Categorías	Sólo mujeres
	Mayoritariamente mujeres
	Equilibrado
	Mayoritariamente hombres
	Sólo hombres
	<b>4- RESTRICCIONES A LA ENTRADA DE SOCIOS</b>
Categorías	Sin restricciones
	Con cuota de entrada
	Solo deportistas
	Solo directivos
	<b>5- PROPIEDAD DE LAS INSTALACIONES</b>
Categorías	Con instalaciones propias
	Sin instalaciones propias
	<b>6- TÉCNICOS DEPORTIVOS</b>
Categorías	Con técnicos deportivos
	Sin técnicos deportivos
	<b>7- PERSONAL DE GESTIÓN</b>
Categorías	Con personal de gestión
	Sin personal de gestión
	<b>8- TAREAS DE GESTIÓN ASUMIDAS POR LOS DIRECTIVOS</b>
Categorías	Algunas
	Casi todas
	Todas
	<b>9- OFERTA DEPORTIVA NO FEDERADA</b>
Categorías	Ninguna
	Esporádica
	Continua
	<b>10- OFERTA DE ACTIVIDADES NO DEPORTIVAS</b>
Categorías	Ninguna
	Esporádica
	Continua
	<b>11- AÑOS DE ANTIGÜEDAD</b>
Categorías	Menos de 20
	Entre 20 y 30
	Entre 30 y 40
	Entre 40 y 50
	Más de 50
	<b>12- NÚMERO DE SOCIOS</b>
Categorías	50 y menos
	Entre 51 y 100
	Entre 101 y 150
	Entre 151 y 200
	Más de 200

Tabla 37. Fenómenos y categorías de los clubes deportivos ilicitanos.

## 5.1 Tipologías encontradas

Aplicando las clasificaciones obtenidas en cada fenómeno, encontramos cuatro tipos o tipologías de club en los 18 clubes deportivos illicitanos analizados:

Tipo 1. Club tradicional.

Tipo 2. Club Distintivo

Tipo 3: Club Selectivo

Tipo 4: Club Cobijo

## 5.2 Club tipo 1. Club Tradicional

Identificamos este club a partir del tipo denominado “club deportivo” propuesto por Puig, Moreno y López (Puig 1996).

Las clasificaciones utilizadas y las respectivas categorías o clases correspondientes a los clubes a los que asignaremos esta tipología son las siguientes:

Clasificación 1: Según número de modalidades federadas ofertadas (Tabla 10)

Categoría o clase: *Una modalidad deportiva.*

Clasificación 4: Según las restricciones de entrada a sus socios (Tabla 18)

Categoría o clase: *Sin restricciones*

Clasificación 5: Según la propiedad de las instalaciones usadas (Tabla 21)

Categoría o clase: *Clubes sin instalaciones propias*

Clasificación 6: Según la disposición de técnicos deportivos (Tabla 24)

Categoría o clase: *Con técnicos deportivos a su servicio*

Clasificación 8: Según tareas de gestión asumidas por la directiva (Tabla 28)

Categoría o clase: *Todas*

Categoría o clase: *Casi todas*

Clasificación 9: Según la oferta deportiva no federada (Tabla 31)

Categoría o clase: *Ninguna*

Categoría o clase: *Esporádica*

Clasificación 10: Según la oferta de actividades no deportivas (Tabla 32)

Categoría o clase: *Ninguna*

Categoría o clase: *Esporádica.*

Los clubes que hemos aparecidos incluidos en todas las categorías citadas y por tanto les asignamos la tipología “Club tradicional” son los siguientes:

*Íllice Basker Club*

*Club Tenis Mesa Dama de Elche*  
*Club de Atletismo Elche Decatlón*  
*Club Voleibol Elche*  
*Elche Club de Natación*  
*Elche Club Rugby Unión*  
*Club Balonmano Elche*  
*Club Juventud Atlética de Elche*  
*Club Baloncesto Ilicitano*  
*Club Deportivo Altet*

En esta lista debemos mencionar las siguientes salvedades:

1- En la clasificación 1 se comprueba que todos ellos ofertan una modalidad, excepto el Club Deportivo Altet, que oferta fútbol sala con 173 deportistas federados y, más recientemente, baloncesto con 11 deportistas federados. Que este club oferte el baloncesto como modalidad federada y el atletismo como modalidad no federada puede justificarse debido a que en la pedanía no existe ningún club de estas modalidades evitando así desplazamientos a los deportistas que la demandan.

2- El Club Balonmano Elche declara tener deportistas profesionales porque así se lo exige la normativa de la federación, no obstante el montante de la retribución es de 210 euros mensuales lo que indica que se trata en realidad de una compensación por los gastos ocasionados (12.2.11 más adelante, pregunta nº 12)

3- En la clasificación 7 los clubes Elche Club de Natación y Elche Club Rugby Unión cuentan con un empleado que lleva la gestión del club a media jornada y el Club Balonmano Elche con uno empleado a jornada completa. Sin embargo, en los tres clubes la directiva asume al menos parte de las tareas de gestión, tal y como se desprende de las entrevistas.

### **5.2.1 Definición de Club Tradicional**

Club especializado en una única modalidad de los deportes más tradicionales, en la cual participa en el ámbito federado. El club cuenta con entrenadores que perciben alguna retribución y los deportistas son *amateurs* con licencia federativa siendo ellos o sus padres socios del club. Los directivos suelen asumir todas las tareas de gestión, aunque en ocasiones cuentan con personal para realizar parte de ellas.

## **5.3 Club tipo 2: Club Distintivo**

Identificamos este club a partir del tipo denominado “Club Distintivo” propuesto por Puig, Moreno y López (Puig 1996).

Las clasificaciones utilizadas y las respectivas categorías o clases correspondientes a los clubes a los que asignaremos esta tipología son las siguientes:

Clasificación 1: Según número de modalidades federadas ofertadas (Tabla 10)

Categoría ó clase: *Más de una modalidad deportiva.*

Clasificación 4: Según las restricciones de entrada a sus socios (Tabla 18)

Categoría o clase: *Con cuota de entrada*

Categoría o clase: *Solo deportistas*

Clasificación 5: Según la propiedad de las instalaciones usadas (Tabla 21)

Categoría o clase: *Clubes con instalaciones propias*

Clasificación 9: Según la oferta deportiva no federada (Tabla 31)

Categoría o clase: *Continua*

Clasificación 10: Según la oferta de actividades no deportivas (Tabla 32)

Categoría o clase: *Continua*

Los clubes que aparecen incluidos en todas las categorías citadas y por tanto les asignamos la tipología “Club Distintivo” son los siguientes:

*C.D. Sociedad Tiro de Pichón de Elche*

*Club de Campo Elche*

*Club Unión Excursionista de Elche*

### **5.3.1 Definición de Club Distintivo**

Club con instalaciones propias y una variada oferta deportiva y no deportiva, lo que fomenta el componente de relación social. Aunque cuenta con deportistas federados, éstos suelen ser una minoría en relación al total de socios y usuarios. Tienen definidas determinadas restricciones a la entrada de nuevos socios, generalmente mediante una cuota de entrada.

## **5.4 Club tipo 3. Club Selectivo**

Las clasificaciones utilizadas y las respectivas categorías o clases correspondientes a los clubes a los que asignaremos esta tipología son las siguientes:

Clasificación 1: Según número de modalidades federadas ofertadas (Tabla 10)

Categoría ó clase: *Una modalidad deportiva.*

Clasificación 4: Según las restricciones de entrada a sus socios (Tabla 18)

Categoría o clase: *Solo directivos*

Clasificación 5: Según la propiedad de las instalaciones usadas (Tabla 21)

Categoría o clase: *Clubes sin instalaciones propias*

Clasificación 6: Según la disposición de técnicos deportivos (Tabla 24)

Categoría o clase: *Con técnicos deportivos a su servicio*

Clasificación 8: Según tareas de gestión asumidas por la directiva (Tabla 28)

Categoría o clase: *Todas*

Clasificación 9: Según la oferta deportiva no federada (Tabla 31)

Categoría o clase: *Ninguna*

Clasificación 10: Según la oferta de actividades no deportivas (Tabla 32)

Categoría o clase: *Ninguna*

Los clubes que hemos aparecen en todas las categorías citadas y por tanto les asignamos la tipología “Club Selectivo” son los siguientes:

*Club Deportivo Chamara*

*Kelme Club de Fútbol*

Curiosamente ambos clubes comparten otra característica: son los únicos que cuentan con deportistas federados de un único sexo: El C.D. Chamara solo mujeres y el Kelme Club de Fútbol solo hombres. No obstante consideramos que la muestra no es suficientemente amplia como para incorporar esta característica al “Club Selectivo”. Futuras investigaciones podrían determinar en qué grado se trata de un rasgo común a esta tipología.

#### **5.4.1 Definición de Club Selectivo**

Club especializado en una única modalidad deportiva y orientado a la competición y el alto rendimiento, siendo muy selectivos con los deportistas para encuadrarles en sus respectivos equipos. Para evitar interferencias en estos objetivos sus socios son exclusivamente un reducido grupo de directivos. Por tanto, la continuidad del club se basa en el prestigio acumulado por sus éxitos deportivos y en la permanencia en el club del grupo directivo.

### **5.5 Club tipo 4. Club Cobijo**

Las clasificaciones utilizadas y las respectivas categorías o clases correspondientes a un club al que asignaremos esta tipología son las siguientes:

Clasificación 1: Según número de modalidades federadas ofertadas (Tabla 10)

Categoría ó clase: *Una modalidad deportiva.*

Clasificación 5: Según la propiedad de las instalaciones usadas (Tabla 21)

Categoría o clase: *Clubes sin instalaciones propias*

Clasificación 6: Según la disposición de técnicos deportivos (Tabla 24)

Categoría o clase: *Sin técnicos deportivos a su servicio*

Clasificación 8: Según tareas de gestión asumidas por la directiva (Tabla 28)

Categoría o clase: *Todas*

Clasificación 9: Según la oferta deportiva no federada (Tabla 31)

Categoría o clase: *Ninguna*

Categoría o clase: *Esporádica*

Clasificación 10: Según la oferta de actividades no deportivas (Tabla 32)

Categoría o clase: *Ninguna*

Categoría o clase: *Esporádica*

Los clubes que aparecen incluidos en todas las categorías citadas y por tanto les asignamos la tipología “Club Cobijo” son los siguientes:

*Elche Triatlón Club*

*Club Deportivo Mushing Fácil*

*Unión Ciclista Ilicitana*

### **5.5.1 Definición de Club Cobijo**

Club sin instalaciones ni técnicos propios cuyo objetivo es dar cobertura de club a deportistas practicantes de deportes minoritarios, muchos de ellos procedentes de localidades, incluso regiones, distintas a aquella en la que tiene su sede el club. Los deportistas asumen sus propios gastos en entrenadores y desplazamientos. Por todo ello su vinculación al club es mínima y el número de deportistas es pequeño en relación con los clubes tradicionales<sup>40</sup>.

## **5.6 Resumen de resultados**

Los 18 clubes objeto de estudio quedan pues, incorporados a cuatro tipologías diferentes según la siguiente tabla:

---

<sup>40</sup> Deportistas federados en los clubes tipo tradicional: Media 138,0.  
Deportistas federados en clubes tipo Cobijo: Media: 63,5.

	<b>TRADICIONAL</b>
1	ÍLLICE BÁSKET CLUB
2	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE
3	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN
4	CLUB VOLEIBOL ELCHE
5	ELCHE CLUB DE NATACIÓN
7	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN
11	CLUB BALONMANO ELCHE
13	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE
14	CLUB BALONCESTO ILICITANO
18	CLUB DEPORTIVO ALTET
	<b>DISTINTIVO</b>
6	CLUB DE CAMPO ELCHE
10	CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE
12	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE
	<b>SELECTIVO</b>
15	KELME CLUB DE FÚTBOL
16	CLUB DEPORTIVO CHAMARA
	<b>COBIJO</b>
8	CLUB UNIÓN CICLISTA ILICITANA
9	CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL
17	ELCHE TRIATLON CLUB

Tabla 38. Clubes ilicitanos y tipologías asignadas.

## 5.7 Ampliación de resultados

La primera parte del análisis tipológico nos ha llevado a establecer cuatro tipos o tipologías de club deportivo. Una vez han sido descritas, futuras investigaciones que amplíen la muestra deberán comprobar en qué medida, siguiendo la metodología del análisis tipológico, se pueden incorporar a los tipos existentes o si deberán establecerse otros nuevos.

## 5.8 La opinión de un periodista deportivo

En entrevista grabada con fecha 9 de agosto de 2017, el investigador presentó al director de deportes de Radio Elche Cadena Ser, Pepe Morago<sup>41</sup>, las tipologías encontradas. Preguntado por su grado de acuerdo con las definiciones de cada tipología y con la asignación correspondiente de clubes, su respuesta fue “Completamente de acuerdo, comparto al cien por cien las definiciones de cada tipo de club y la asignación realizada”.

<sup>41</sup> José Jiménez Morago, Cadena Ser [http://cadenaser.com/emisora/f/radio\\_elche/](http://cadenaser.com/emisora/f/radio_elche/)



# 6 CAPÍTULO VI: ANÁLISIS DE LAS CUENTAS ANUALES

## 6.1 Recogida y elaboración de las cuentas anuales

La mayoría de los clubes no disponían de una contabilidad convencional, por ello las Cuentas Anuales (CC.AA.) se elaboraron a partir de datos aportados por el entrevistado y documentos que recibimos posteriormente. En otros casos se nos entregaron las cuentas anuales según el plan contable seguido por la entidad. En todos los casos junto a cada una de las cuentas presentadas se especifica el origen de los datos contables utilizados.

A partir de esta información todas las CC.AA. se han elaborado con la aplicación contable Contasol<sup>42</sup> abriendo para cada club un asiento único a fecha de cierre del ejercicio, conocidos Activos y Pasivos y conocidos los Gastos e Ingresos, forzando el uso de cuentas auxiliares al nivel de 5 dígitos con el formato: 000.00

----- xx/xx/20xx -----  
Varios Activos  
Varios Gastos  
a Patrimonio Neto Inicial (Fondo Social)  
Varios Pasivos  
Varios Ingresos

Para cada club el valor del Patrimonio Neto Inicial (Fondo Social) que figura en el Balance, se ha calculado a partir de los citados datos utilizando la identidad contable:

*Varios Activos – Varios Pasivos = Patrimonio Neto*

*Varios Activos – Varios Pasivos = Patrimonio Neto Inicial + Ingresos – Gastos*

*Patrimonio Neto Inicial = Varios Activos – Varios Pasivos – Ingresos + Gastos*

Normalmente los clubes deportivos presentan sus cuentas por temporadas y así nombramos al ejercicio con el año en que empieza la temporada: de modo que se

<sup>42</sup> Contasol edición 2014, propiedad de Software del Sol, S.L. (C/ Las Villas, parcela 9, edificio Software DELSOL, Parque científico y tecnológico Geolit, 23620 Mengíbar - JAEN)

nombran “Ejercicio 20xx” por ser esta la denominación que aparece en el programa Contasol.

A partir de este asiento único de cierre el programa genera el Balance de situación y la cuenta de Pérdidas y Ganancias los cuales han sido exportados a un documento Excel en dos hojas: la primera para el Balance de situación y la segunda para la cuenta de Pérdidas y Ganancias, lo que facilita las comparativas y agrupaciones entre los datos de todos los clubes.

Se ha forzado el uso de cuentas auxiliares en el asiento único de cierre. Por ello todas las partidas del Balance y la cuenta de Pérdidas y Ganancias llegan hasta ese nivel. Los Resultados del ejercicio los calcula la aplicación apareciendo directamente el dato correspondiente en el apartado “IV Excedentes del ejercicio”; por este motivo esta partida es la única que no está desglosada en cuentas auxiliares, a diferencia del resto.

Los clubes deportivos son según la ley del deporte de la Comunidad Valenciana (DOGV núm. 6487 2011) “asociaciones privadas, sin ánimo de lucro”. De acuerdo con esta definición los clubes deportivos pueden presentar sus cuentas anuales acogidos al Plan de Contabilidad de pequeñas y medianas entidades sin fines lucrativos (BOE núm. 85 2013) <sup>43</sup>

Según esta resolución “Las cuentas anuales deben redactarse con claridad, para que la información suministrada sea comprensible y útil para los aportantes, beneficiarios y otros interesados, debiendo mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de las variaciones originadas en el patrimonio neto durante el ejercicio, así como de la actividad desarrollada, de conformidad con las disposiciones legales”.

Las condiciones que menciona la resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) para aplicar el citado plan contable son las siguientes:

“1. Podrán aplicar el Plan de Contabilidad de Pequeñas y Medianas Entidades sin Fines Lucrativos todas las entidades sin fines lucrativos, cualquiera que sea su forma jurídica, que durante dos ejercicios consecutivos reúnan, a la fecha de cierre de cada uno de ellos, al menos dos de las circunstancias siguientes:

---

<sup>43</sup> Resolución de 26 de marzo de 2013, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se aprueba el Plan de Contabilidad de pequeñas y medianas entidades sin fines lucrativos. Boletín Oficial del Estado, 9 de abril de 2013, número 85, p 26095

a) Que el total de las partidas del activo no supere los dos millones ochocientos cincuenta mil euros.

b) Que el importe neto de su volumen anual de ingresos no supere los cinco millones setecientos mil euros. A estos efectos se entenderá por importe neto del volumen anual de ingresos la suma de las partidas 1. «Ingresos de la entidad por la actividad propia» y, en su caso, del importe neto de la cifra anual de negocios de la actividad mercantil.

c) Que el número medio de trabajadores empleados durante el ejercicio no sea superior a cincuenta.”

Pues bien, una vez recogidos los datos aportados por los clubes deportivos objeto de este trabajo de investigación todos ellos cumplen al menos dos de tales condiciones, como requiere el ICAC.

El Marco Conceptual del “Plan de Contabilidad de pequeñas y medianas entidades sin fines lucrativos” consta de seis principios contables, los cuales hemos seguido a la hora de presentar las cuentas anuales de los clubes estudiados.

1. Entidad en funcionamiento<sup>44</sup>.

2. Devengo<sup>45</sup>

3. Uniformidad<sup>46</sup>.

4. Prudencia<sup>47</sup>

5. No compensación<sup>48</sup>

6. Importancia relativa<sup>49</sup>

El objetivo del apartado “C- Cuentas Anuales” es presentar en el balance de situación y la cuenta de resultados de clubes deportivos ilicitanos utilizando el mismo formato, es decir, siguiendo un plan de cuentas común y los principios contables antes citados.

Siguiendo la misma resolución del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC), “los elementos que [...] se registran en el balance, son:

---

<sup>44</sup> Se considerará, salvo prueba en contrario, que la actividad de la entidad destinada a la consecución de sus fines continuará en un futuro previsible, por lo que la aplicación de los principios y criterios contables no tiene el propósito de determinar el valor del patrimonio neto a efectos de su transmisión global o parcial, ni el importe resultante en caso de liquidación.”

<sup>45</sup> Los efectos de las transacciones o hechos económicos se registrarán cuando ocurran, imputándose al ejercicio al que las cuentas anuales se refieran los gastos y los ingresos que afecten al mismo, con independencia de la fecha de su pago o de su cobro.”

<sup>46</sup> Adoptado un criterio dentro de las alternativas que, en su caso, se permitan, deberá mantenerse en el tiempo y aplicarse de manera uniforme”

<sup>47</sup> Se deberá ser prudente en las estimaciones y valoraciones a realizar en condiciones de incertidumbre

<sup>48</sup> No podrán compensarse las partidas del activo y del pasivo o las de gastos e ingresos”

<sup>49</sup> Se admitirá la no aplicación estricta de algunos de los principios y criterios contables cuando la importancia relativa en términos cuantitativos o cualitativos de la variación que tal hecho produzca sea escasamente significativa”

1. Activos: bienes, derechos y otros recursos controlados económicamente por la entidad como resultado de sucesos pasados [...]

2. Pasivos: obligaciones actuales surgidas como resultado de sucesos pasados [...]

3. Patrimonio neto: constituye la parte residual de los activos de la entidad, una vez deducidos todos sus pasivos.”

Siguiendo de nuevo la resolución del ICAC “los elementos que, cuando cumplan los criterios de reconocimiento que se establecen posteriormente, se registran en la cuenta de resultados, son:

4. Ingresos: incrementos en el patrimonio neto de la entidad durante el ejercicio [...]

5. Gastos: decrementos en el patrimonio neto de la entidad durante el ejercicio [...]

Por otra parte definiremos el ciclo contable como “el proceso mediante el cual clasificamos, ordenamos y resumimos la información contable para obtener el balance de situación final y la cuenta de pérdidas y ganancias” (García, M., y Jordà 2004)

Los datos contables irán referidos pues, al ciclo contable propio de los clubes deportivos, el cual dura una anualidad y no suele coincidir con los años naturales, sino con la temporada deportiva correspondiente, que es su ciclo natural de actividades. El final de la temporada deportiva es el momento en el que los clubes suelen presentar sus cuentas anuales a la asamblea general. Por tanto hemos recogido datos de las temporadas o años 2013-2014, 2014-2015 y 2015-2016 <sup>50</sup>. No ha sido posible establecer una única temporada para la recogida de datos debido a las diferentes disponibilidades de datos por parte de los clubes y a la organización del trabajo de la tesis, confiando el investigador en que ello no supone una distorsión apreciable en las conclusiones.

Los años ó temporadas correspondientes a las cuentas anuales de cada club figuran a continuación en la Tabla 39:

---

<sup>50</sup> Los datos recogidos por la Sociedad Deportiva Club Tiro de Pichón corresponden a la temporada 2006. No fue posible que el club pusiera a nuestra disposición una temporada más reciente.

ID	CLUB	TEMPORADA/AÑO
1	ÍLLICE BASKET CLUB	2013/2014
2	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	2013/2014
3	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	2013/2014
4	CLUB VOLEIBOL ELCHE	2013/2014
5	ELCHE CLUB DE NATACIÓN	2013/2014
6	CLUB DE CAMPO ELCHE	2013
7	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	2013/2014
8	CLUB UNIÓN CICLISTA ILICITANA	2014
9	CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	2013/2014
10	CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	2014
11	CLUB BALONMANO ELCHE	2014/2015
12	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	2006
13	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	2014/2015
14	CLUB BALONCESTO ILICITANO	2013/2014
15	KELME CLUB DE FÚTBOL	2015/2016
16	CLUB DEPORTIVO CHAMARA	2015
17	ELCHE TRIATLON CLUB	2015
18	CLUB DEPORTIVO ALTET	2015/2016

**Tabla 39. Temporadas o años de las cuentas anuales recogidas.**

Con la única excepción del Club Balonmano Elche, Tiro de Pichón, Club de Campo Elche y Unión Excursionista de Elche, en el resto de casos el club no aporta unas cuentas anuales formalizadas (Balance anual y cuenta de resultados), pero sí los suficientes datos económicos que han permitido su incorporación a un modelo unificado de presentación del balance de situación y de la cuenta de resultados o cuenta de ingresos y gastos. En todos los casos se devolvió al entrevistado el documento con la entrevista y los datos económicos para que corroborara su veracidad.

El modelo se ha aplicado con el programa informático Contasol el cual no lleva incorporado el plan contable o cuadro de cuentas de Plan de Contabilidad de pequeñas y medianas entidades sin fines lucrativos. (BOE núm. 85 2013) sino la adaptación del Plan General Contable para entidades sin fines lucrativos. RD 1491/2011 en el cual se basa aquél.

Por tanto el plan de cuentas que hemos utilizado es el incorporado en esta adaptación, el cual recoge las partidas de activos, pasivos, gastos e ingresos más representativas, dada la naturaleza de las actividades de los clubes deportivos.

Hemos procedido al desglose de todas las cuentas utilizadas en una o más subcuentas, forzando el uso de cuentas auxiliares al nivel de 5 dígitos con el formato "000.00". Ello con el objetivo de facilitar la acumulación de datos de diferentes clubes.

Sin embargo otras cuentas utilizadas no requerían desglose pero éste se ha hecho igualmente por los motivos antes citados; así por ejemplo la cuenta 570

Caja Euros aparece desglosada en una única cuenta auxiliar, 570.01 Caja Euros; lo mismo sucede con la cuenta 572 Bancos e instituciones de crédito, cc a la vista, euros, de la que se utiliza una única cuenta auxiliar: 572.01 Bancos, Euros.

En el anexo “Plan contable” figura la adaptación del Plan General Contable para entidades sin fines lucrativos (BOE núm. 85 2013) incluyendo las cuentas auxiliares en las que se han desglosado las cuentas utilizadas.

## 6.2 Resumen de balances

A partir de las cuentas anuales se han desglosado los balances de situación y las cuentas de resultados en sus partidas más representativas dada la naturaleza de los clubes deportivos, a fin de establecer las necesarias comparativas entre las tipologías de clubes encontradas.

ID CLUB	ACTIVOS NO CORRIENTES	Instalaciones (*)	Otros act. no corr.	ACTIVOS CORRIENTES	Efectivo	Otros act. corrientes	ACTIVOS TOTALES
1 ILLICE BASKET CLUB	1.330,00	0,00	1.330,00	6.500,00	6.500,00	0,00	7.830,00
2 CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	6.000,00	0,00	6.000,00	1.764,44	1.097,44	667,00	7.764,44
3 CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	15.000,00	0,00	15.000,00	18.436,00	18.436,00	0,00	33.436,00
4 CLUB VOLEIBOL ELCHE	0,00	0,00	0,00	6.000,00	1.000,00	5.000,00	6.000,00
5 ELCHE CLUB DE NATACIÓN	3.000,00	0,00	3.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	5.000,00
6 CLUB DE CAMPO ELCHE	2.350.144,98	2.349.731,36	413,62	9.984,37	1.136,15	8.848,22	2.360.129,35
7 ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	8.198,00	0,00	8.198,00	10.742,03	9.641,50	1.100,53	18.940,03
8 CLUB UNIÓN CICLISTA ILICITANA	10.300,00	0,00	10.300,00	600,00	600,00	0,00	10.900,00
9 CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	0,00	0,00	0,00	67,64	67,64	0,00	67,64
10 CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE (**)	1.120.673,81	1.089.842,51	30.831,30	4.171,33	4.171,33	0,00	1.124.845,14
11 CLUB BALONMANO ELCHE	1.217,75	0,00	1.217,75	55.738,79	36.403,29	19.335,50	56.956,54
12 C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	1.837.057,40	1.835.855,38	1.202,02	83.395,69	27.112,40	56.283,29	1.920.453,09
13 CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	5.000,00	0,00	5.000,00	10.748,83	150,00	10.598,83	15.748,83
14 CLUB BALONCESTO ILICITANO	600,00	0,00	600,00	1.500,00	500,00	1.000,00	2.100,00
15 KELME CLUB DE FÚTBOL	0,00	0,00	0,00	6.000,00	6.000,00	0,00	6.000,00
16 CLUB DEPORTIVO CHAMARA	2.700,00	0,00	2.700,00	5.000,00	5.000,00	0,00	7.700,00
17 ELCHE TRIATLON CLUB	0,00	0,00	0,00	9.609,56	5.562,57	4.046,99	9.609,56
18 CLUB DEPORTIVO ALTET	7.800,00	0,00	7.800,00	2.000,00	2.000,00	0,00	9.800,00
<b>PROMEDIO</b>	<b>298.279,00</b>	<b>293.079,40</b>	<b>5.199,59</b>	<b>13.014,37</b>	<b>6.965,46</b>	<b>6.048,91</b>	<b>311.293,37</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>709.305,57</b>	<b>708.488,01</b>	<b>7.691,02</b>	<b>21.619,91</b>	<b>10.231,25</b>	<b>13.551,04</b>	<b>718.860,27</b>

(\*) Incluye el valor de terrenos y construcciones deportivas y no deportivas.

(\*\*) Incluye el valor de la concesión municipal de sus instalaciones.

**Tabla 40. Activos totales de todos los clubes con desgloses de sus principales partidas.**

ID	CLUB	PATRIMONIO NETO	Excedente del ejercicio	PASIVO NO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	PASIVOS TOTALES
1	ÍLLICE BASKET CLUB	7.830,00	4.040,00	0,00	0,00	7.830,00
2	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	7.184,44	1.309,77	0,00	580,00	7.764,44
3	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	33.436,00	-10.521,00	0,00	0,00	33.436,00
4	CLUB VOLEIBOL ELCHE	6.000,00	-3.096,00	0,00	0,00	6.000,00
5	ELCHE CLUB DE NATACIÓN	5.000,00	0,00	0,00	0,00	5.000,00
6	CLUB DE CAMPO ELCHE	1.964.371,33	-7.847,79	296.547,94	99.210,08	2.360.129,35
7	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	12.882,75	6.424,33	0,00	6.057,28	18.940,03
8	CLUB UNIÓN CICLISTA ILICITANA	10.500,00	-2.492,00	0,00	400,00	10.900,00
9	CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	67,64	67,64	0,00	0,00	67,64
10	CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	642.599,03	1.979,57	472.048,18	10.197,93	1.124.845,14
11	CLUB BALONMANO ELCHE	4.348,49	47.724,88	0,00	52.608,05	56.956,54
12	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	917.205,83	105.991,18	913.626,39	89.620,87	1.920.453,09
13	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	148,83	-2.488,04	0,00	15.600,00	15.748,83
14	CLUB BALONCESTO ILICITANO	2.100,00	-6.113,00	0,00	0,00	2.100,00
15	KELME CLUB DE FÚTBOL	-3.300,00	-6.250,00	0,00	9.300,00	6.000,00
16	CLUB DEPORTIVO CHAMARA	7.700,00	-240,00	0,00	0,00	7.700,00
17	ELCHE TRIATLON CLUB	5.638,56	-1.889,12	3.971,00	0,00	9.609,56
18	CLUB DEPORTIVO ALTET	4.010,00	17.720,00	0,00	5.790,00	9.800,00
	<b>PROMEDIO</b>	<b>201.540,16</b>	<b>8.017,80</b>	<b>93.677,42</b>	<b>16.075,79</b>	<b>311.293,37</b>
	<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>507.794,10</b>	<b>27.659,93</b>	<b>241.020,00</b>	<b>31.149,50</b>	<b>718.860,27</b>

Tabla 41. Pasivos totales de todos los clubes con desgloses de sus principales partidas.

### 6.3 Resumen de cuentas de resultados

ID	CLUB	Federación	Alquiler Instalaciones	Desplazamientos	Personal Técn. Dptivo.	Personal Gestión	Otros Gastos	TOTAL GASTOS ("G)
1	ÍLLICE BASKET CLUB	22.040,00	4.000,00	4.100,00	45.800,00	550,00	19.470,00	95.960,00
2	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	2.200,00	95,40	430,58	200,00	0,00	1.514,11	4.440,09
3	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	15.695,00	0,00	29.146,00	6.800,00	0,00	8.665,00	60.306,00
4	CLUB VOLEIBOL ELCHE	2.710,00	0,00	33.050,00	18.700,00	3.000,00	17.176,00	74.636,00
5	ELCHE CLUB DE NATACIÓN	0,00	22.500,00	12.000,00	42.043,00	6.757,00	6.700,00	90.000,00
6	CLUB DE CAMPO ELCHE (*)	nd	0,00	0,00	0,00	51.174,25	215.264,82	266.439,07
7	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	10.527,15	3.544,05	6.840,00	2.053,80	2.700,00	32.006,65	57.671,65
8	CLUB UNIÓN CICLISTA ILICITANA	4.900,00	0,00	7.600,00	0,00	0,00	15.800,00	28.300,00
9	CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	672,36	922,36
10	CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	125,00	0,00	0,00	51.157,64	39.744,00	140.695,64	231.722,28
11	CLUB BALONMANO ELCHE	29.076,00	0,00	15.215,87	78.375,00	11.289,35	103.856,55	237.812,77
12	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE (*)	nd	0,00	nd	0,00	52.257,00	680.823,66	733.080,66
13	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	9.938,00	250,00	15.083,75	5.700,00	2.155,79	28.726,29	61.853,83
14	CLUB BALONCESTO ILICITANO	24.000,00	0,00	4.000,00	22.000,00	0,00	10.000,00	60.000,00
15	KELME CLUB DE FÚTBOL	24.300,00	0,00	7.200,00	35.000,00	8.000,00	60.050,00	134.550,00
16	CLUB DEPORTIVO CHAMARA	700,00	0,00	0,00	32.850,00	0,00	550,00	34.100,00
17	ELCHE TRIATLON CLUB	190,00	645,00	1.350,00	0,00	0,00	18.536,12	20.721,12
18	CLUB DEPORTIVO ALTET	990,00	0,00	900,00	6.000,00	0,00	51.690,00	59.580,00
	<b>PROMEDIO</b>	<b>9.227,57</b>	<b>1.724,14</b>	<b>8.053,89</b>	<b>19.259,97</b>	<b>9.868,19</b>	<b>78.455,40</b>	<b>125.116,44</b>
	<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>10.421,11</b>	<b>5.323,59</b>	<b>10.106,12</b>	<b>23.269,22</b>	<b>17.879,78</b>	<b>160.745,43</b>	<b>171.190,92</b>

(\*) Este club cuenta además con empleados de otro tipo como personal de mantenimiento y socorristas: Estos conceptos están incluidos en "otros gastos". Las partidas de personal técnico y personal de gestión incluyen los gastos de S.S. cuando éstos existen.

Tabla 42. Gastos totales de todos los clubes con desglose de sus principales partidas.

CLUB	Cuotas Soc./Usuar.	Patrocinios	Subvenc.	Organizac. de Eventos	Otros Ingresos	TOTAL INGRESOS (I)	RESULTADO (I-G)
ÍLLICE BASKET CLUB	68.550,00	15.000,00	2.740,00	10.210,00	3.500,00	100.000,00	4.040,00
CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	3.105,00	0,00	1.778,86	256,00	610,00	5.749,86	1.309,77
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	16.854,00	5.000,00	7.171,00	19.800,00	960,00	49.785,00	-10.521,00
CLUB VOLEIBOL ELCHE	29.040,00	37.500,00	3.000,00	0,00	2.000,00	71.540,00	-3.096,00
ELCHE CLUB DE NATACIÓN	70.000,00	4.500,00	0,00	10.000,00	5.500,00	90.000,00	0,00
CLUB DE CAMPO ELCHE	94.746,76	5.500,00	0,00	20.123,13	138.221,39	258.591,28	-7.847,79
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	31.255,04	0,00	3.514,00	0,00	29.326,94	64.095,98	6.424,33
CLUB UNIÓN CICLISTA ILCITANA	6.300,00	8.500,00	2.008,00	0,00	9.000,00	25.808,00	-2.492,00
CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	990,00	0,00	0,00	0,00	0,00	990,00	67,64
CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	195.304,08	0,00	0,00	18.380,00	20.017,77	233.701,85	1.979,57
CLUB BALONMANO ELCHE	116.781,39	117.300,00	28.203,88	1.351,40	21.900,98	285.537,65	47.724,88
C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	715.702,56	nd	nd	0,00	123.369,28	839.071,84	105.991,18
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	19.787,50	450,00	31.875,79	0,00	7.252,50	59.365,79	-2.488,04
CLUB BALONCESTO ILCITANO	34.000,00	4.000,00	3.487,00	3.000,00	9.400,00	53.887,00	-6.113,00
KELME CLUB DE FÚTBOL	105.000,00	13.000,00	0,00	0,00	10.300,00	128.300,00	-6.250,00
CLUB DEPORTIVO CHAMARA	31.860,00	0,00	0,00	1.000,00	1.000,00	33.860,00	-240,00
ELCHE TRIATLON CLUB	4.300,00	0,00	0,00	0,00	14.532,00	18.832,00	-1.889,12
CLUB DEPORTIVO ALTET	61.000,00	6.000,00	600,00	2.500,00	7.200,00	77.300,00	17.720,00
<b>PROMEDIO</b>	<b>89.143,13</b>	<b>12.750,00</b>	<b>4.963,44</b>	<b>4.812,25</b>	<b>22.449,49</b>	<b>133.134,24</b>	<b>8.017,80</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>164.322,58</b>	<b>28.499,92</b>	<b>9.658,91</b>	<b>7.437,39</b>	<b>40.317,70</b>	<b>195.370,63</b>	<b>27.659,93</b>

Tabla 43. Ingresos totales de todos los clubes con desglose de sus principales partidas y resultado del ejercicio.

## 6.4 Resumen de balances desglosados por tipo de club

CLUB	ACTIVOS NO CORRIENTES	Instalaciones (*)	Otros act. no corr.	ACTIVOS CORRIENTES	Efectivo	Otros act. corrientes	ACTIVOS TOTALES
ÍLLICE BASKET CLUB	1.330,00	0,00	1.330,00	6.500,00	6.500,00	0,00	7.830,00
CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	6.000,00	0,00	6.000,00	1.764,44	1.097,44	667,00	7.764,44
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	15.000,00	0,00	15.000,00	18.436,00	18.436,00	0,00	33.436,00
CLUB VOLEIBOL ELCHE	0,00	0,00	0,00	6.000,00	1.000,00	5.000,00	6.000,00
ELCHE CLUB DE NATACIÓN	3.000,00	0,00	3.000,00	2.000,00	0,00	2.000,00	5.000,00
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	8.198,00	0,00	8.198,00	10.742,03	9.641,50	1.100,53	18.940,03
CLUB BALONMANO ELCHE	1.217,75	0,00	1.217,75	55.738,79	36.403,29	19.335,50	56.956,54
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	5.000,00	0,00	5.000,00	10.748,83	150,00	10.598,83	15.748,83
CLUB BALONCESTO ILCITANO	600,00	0,00	600,00	1.500,00	500,00	1.000,00	2.100,00
CLUB DEPORTIVO ALTET	7.800,00	0,00	7.800,00	2.000,00	2.000,00	0,00	9.800,00
<b>PROMEDIO</b>	<b>4.814,58</b>	<b>0,00</b>	<b>4.814,58</b>	<b>11.543,01</b>	<b>7.572,82</b>	<b>3.970,19</b>	<b>16.357,58</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>4.653,05</b>	<b>0,00</b>	<b>4.653,05</b>	<b>16.454,75</b>	<b>11.706,10</b>	<b>6.326,57</b>	<b>16.918,44</b>

Tabla 44. Activos totales con desglose de sus principales partidas clubes tipo Tradicional.

CLUB	ACTIVOS NO CORRIENTES	Instalaciones (*)	Otros act. no corr.	ACTIVOS CORRIENTES	Efectivo	Otros act. corrientes	ACTIVOS TOTALES
CLUB DE CAMPO ELCHE	2.350.144,98	2.349.731,36	413,62	9.984,37	1.136,15	8.848,22	2.360.129,35
CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	1.120.673,81	1.089.842,51	30.831,30	4.171,33	4.171,33	0,00	1.124.845,14
C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	1.837.057,40	1.835.855,38	1.202,02	83.395,69	27.112,40	56.283,29	1.920.453,09
<b>PROMEDIO</b>	<b>1.769.292,06</b>	<b>1.758.476,42</b>	<b>10.815,65</b>	<b>32.517,13</b>	<b>10.806,63</b>	<b>21.710,50</b>	<b>1.801.809,19</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>617.530,52</b>	<b>633.498,70</b>	<b>17.338,55</b>	<b>44.157,88</b>	<b>14.202,53</b>	<b>30.266,00</b>	<b>626.130,22</b>

Tabla 45. Activos totales con desglose de sus principales partidas clubes tipo Distintivo.

CLUB	ACTIVOS NO CORRIENTES	Instalaciones	Otros act. no corr.	ACTIVOS CORRIENTES	Efectivo	Otros act. corrientes	ACTIVOS TOTALES
KELME CLUB DE FÚTBOL	0,00	0,00	0,00	6.000,00	6.000,00	0,00	6.000,00
CLUB DEPORTIVO CHAMARA	2.700,00	0,00	2.700,00	5.000,00	5.000,00	0,00	7.700,00
<b>PROMEDIO</b>	<b>1.350,00</b>	<b>0,00</b>	<b>1.350,00</b>	<b>5.500,00</b>	<b>5.500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>6.850,00</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>1.909,19</b>	<b>0,00</b>	<b>1.909,19</b>	<b>707,11</b>	<b>707,11</b>	<b>0,00</b>	<b>1.202,08</b>

Tabla 46. Activos totales con desglose de sus principales partidas clubes tipo Selectivo.

CLUB	ACTIVOS NO CORRIENTES	Instalaciones (*)	Otros act. no corr.	ACTIVOS CORRIENTES	Efectivo	Otros act. corrientes	ACTIVOS TOTALES
CLUB UNIÓN CICLISTA ILICITANA	10.300,00	0,00	10.300,00	600,00	600,00	0,00	10.900,00
CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	0,00	0,00	0,00	67,64	67,64	0,00	67,64
ELCHE TRIATLON CLUB	0,00	0,00	0,00	9.609,56	5.562,57	4.046,99	9.609,56
<b>PROMEDIO</b>	<b>3.433,33</b>	<b>0,00</b>	<b>3.433,33</b>	<b>3.425,73</b>	<b>2.076,74</b>	<b>1.349,00</b>	<b>6.859,07</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>5.946,71</b>	<b>0,00</b>	<b>5.946,71</b>	<b>5.361,96</b>	<b>3.030,53</b>	<b>2.336,53</b>	<b>5.916,83</b>

Tabla 47. Activos totales con desglose de sus principales partidas clubes tipo Cobijo.

CLUB	PATRIMONIO NETO	Excedente del ejercicio	PASIVO NO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	PASIVOS TOTALES
ÍLICE BASKET CLUB	7.830,00	4.040,00	0,00	0,00	7.830,00
CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	7.184,44	1.309,77	0,00	580,00	7.764,44
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	33.436,00	-10.521,00	0,00	0,00	33.436,00
CLUB VOLEIBOL ELCHE	6.000,00	-3.096,00	0,00	0,00	6.000,00
ELCHE CLUB DE NATACIÓN	5.000,00	0,00	0,00	0,00	5.000,00
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	12.882,75	6.424,33	0,00	6.057,28	18.940,03
CLUB BALONMANO ELCHE	4.348,49	47.724,88	0,00	52.608,05	56.956,54
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	148,83	-2.488,04	0,00	15.600,00	15.748,83
CLUB BALONCESTO ILICITANO	2.100,00	-6.113,00	0,00	0,00	2.100,00
CLUB DEPORTIVO ALTET	4.010,00	17.720,00	0,00	5.790,00	9.800,00
<b>PROMEDIO</b>	<b>8.294,05</b>	<b>5.500,09</b>	<b>0,00</b>	<b>8.063,53</b>	<b>16.357,58</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>9.483,11</b>	<b>16.707,61</b>	<b>0,00</b>	<b>16.436,11</b>	<b>16.918,44</b>

Tabla 48. Pasivos totales con desglose de sus principales partidas clubes tipo Tradicional.

CLUB	PATRIMONIO NETO	Excedente del ejercicio	PASIVO NO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	PASIVOS TOTALES
CLUB DE CAMPO ELCHE	1.964.371,33	-7.847,79	296.547,94	99.210,08	2.360.129,35
CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	642.599,03	1.979,57	472.048,18	10.197,93	1.124.845,14
C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	917.205,83	105.991,18	913.626,39	89.620,87	1.920.453,09
<b>PROMEDIO</b>	<b>1.174.725,40</b>	<b>33.374,32</b>	<b>560.740,84</b>	<b>66.342,96</b>	<b>1.801.809,19</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>697.501,07</b>	<b>63.079,72</b>	<b>317.956,36</b>	<b>48.858,84</b>	<b>626.130,22</b>

Tabla 49. Pasivos totales con desglose de sus principales partidas clubes tipo Distintivo.

KELME CLUB DE FÚTBOL	-3.300,00	-6.250,00	0,00	9.300,00	6.000,00
CLUB DEPORTIVO CHAMARA	7.700,00	-240,00	0,00	0,00	7.700,00
<b>PROMEDIO</b>	<b>2.200,00</b>	<b>-3.245,00</b>	<b>0,00</b>	<b>4.650,00</b>	<b>6.850,00</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>7.778,17</b>	<b>4.249,71</b>	<b>0,00</b>	<b>6.576,09</b>	<b>1.202,08</b>

Tabla 50. Pasivos totales con desglose de sus principales partidas clubes tipo Selectivo.

CLUB	PATRIMONIO NETO	Excedente del ejercicio	PASIVO NO CORRIENTE	PASIVO CORRIENTE	PASIVOS TOTALES
CLUB UNIÓN CICLISTA ILCITANA	10.500,00	-2.492,00	0,00	400,00	10.900,00
CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	67,64	67,64	0,00	0,00	67,64
ELCHE TRIATLON CLUB	5.638,56	-1.889,12	3.971,00	0,00	9.609,56
<b>PROMEDIO</b>	<b>5.402,07</b>	<b>-1.437,83</b>	<b>1.323,67</b>	<b>133,33</b>	<b>6.859,07</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>5.220,20</b>	<b>1.338,17</b>	<b>2.292,66</b>	<b>230,94</b>	<b>5.916,83</b>

Tabla 51. Pasivos totales con desglose de sus principales partidas clubes tipo Cobijo.

## 6.5 Resumen de cuentas de resultados desglosados por tipo de club

CLUB	Federación	Alquiler Instalaciones	Desplazamientos	Personal Téc. Dptivo.	Personal Gestión	Otros Gastos	TOTAL GASTOS ("G)
ÍLLICE BASKET CLUB	22.040,00	4.000,00	4.100,00	45.800,00	550,00	19.470,00	95.960,00
CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	2.200,00	95,40	430,58	200,00	0,00	1.514,11	4.440,09
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	15.695,00	0,00	29.146,00	6.800,00	0,00	8.665,00	60.306,00
CLUB VOLEIBOL ELCHE	2.710,00	0,00	33.050,00	18.700,00	3.000,00	17.176,00	74.636,00
ELCHE CLUB DE NATACIÓN	0,00	22.500,00	12.000,00	42.043,00	6.757,00	6.700,00	90.000,00
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	10.527,15	3.544,05	6.840,00	2.053,80	2.700,00	32.006,65	57.671,65
CLUB BALONMANO ELCHE	29.076,00	0,00	15.215,87	78.375,00	11.289,35	103.856,55	237.812,77
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	9.938,00	250,00	15.083,75	5.700,00	2.155,79	28.726,29	61.853,83
CLUB BALONCESTO ILCITANO	24.000,00	0,00	4.000,00	22.000,00	0,00	10.000,00	60.000,00
CLUB DEPORTIVO ALTET	990,00	0,00	900,00	6.000,00	0,00	51.690,00	59.580,00
<b>PROMEDIO</b>	<b>11.717,62</b>	<b>3.038,95</b>	<b>12.076,62</b>	<b>22.767,18</b>	<b>2.645,21</b>	<b>27.980,46</b>	<b>80.226,03</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>10.557,95</b>	<b>7.012,13</b>	<b>11.387,02</b>	<b>25.335,81</b>	<b>3.717,45</b>	<b>30.504,94</b>	<b>60.580,36</b>

Tabla 52. Desglose de gastos clubes tipo Tradicional

ID	CLUB	Federación	Alquiler Instalaciones	Desplazamientos	Personal Téc. Dptivo.	Personal Gestión	Otros Gastos	TOTAL GASTOS ("G)
1	CLUB DE CAMPO ELCHE (*)	nd	0,00	0,00	0,00	51.174,25	215.264,82	266.439,07
2	CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	125,00	0,00	0,00	51.157,64	39.744,00	140.695,64	231.722,28
3	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE (*)	nd	0,00	nd	0,00	52.257,00	680.823,66	733.080,66
4	<b>PROMEDIO</b>	<b>125,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>17.052,55</b>	<b>47.725,08</b>	<b>345.594,71</b>	<b>410.414,00</b>
5	<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>-</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>29.535,88</b>	<b>6.932,99</b>	<b>292.701,18</b>	<b>279.976,15</b>

(\*) Este club cuenta además con empleados de otro tipo como personal de mantenimiento y socorristas: Estos conceptos están incluidos en "otros gastos".

Las partidas de personal técnico y personal de gestión incluyen los gastos de S.S. cuando éstos existen.

Tabla 53. Desglose de gastos clubes tipo Distintivo.

CLUB	Federación	Alquiler Instalaciones	Desplazamientos	Personal Téc. Dptivo.	Personal Gestión	Otros Gastos	TOTAL GASTOS ("G)
KELME CLUB DE FÚTBOL	24.300,00	0,00	7.200,00	35.000,00	8.000,00	60.050,00	134.550,00
CLUB DEPORTIVO CHAMARA	700,00	0,00	0,00	32.850,00	0,00	550,00	34.100,00
<b>PROMEDIO</b>	<b>12.500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>3.600,00</b>	<b>33.925,00</b>	<b>4.000,00</b>	<b>30.300,00</b>	<b>84.325,00</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>16.687,72</b>	<b>0,00</b>	<b>5.091,17</b>	<b>1.520,28</b>	<b>5.656,85</b>	<b>42.072,85</b>	<b>71.028,88</b>

Tabla 54. Desglose de gastos clubes tipo Selectivo.

CLUB	Federación	Alquiler Instalaciones	Desplazamientos	Personal Técn. Dptivo.	Personal Gestión	Otros Gastos	TOTAL GASTOS ("G)
CLUB UNIÓN CICLISTA ILCITANA	4.900,00	0,00	7.600,00	0,00	0,00	15.800,00	28.300,00
CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	250,00	0,00	0,00	0,00	0,00	672,36	922,36
ELCHE TRIATLON CLUB	190,00	645,00	1.350,00	0,00	0,00	18.536,12	20.721,12
<b>PROMEDIO</b>	<b>1.780,00</b>	<b>215,00</b>	<b>2.983,33</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>11.669,49</b>	<b>16.647,83</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>2.702,17</b>	<b>372,39</b>	<b>4.054,73</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>9.621,55</b>	<b>14.136,04</b>

Tabla 55. Desglose de gastos clubes tipo Cobijo

CLUB	Cuotas Soc./Usuar.	Patrocinios	Subvenc.	Organizac. de Eventos	Otros Ingresos	TOTAL INGRESOS (I)	RESULTADO (I-G)
ÍLICE BASKET CLUB	68.550,00	15.000,00	2.740,00	10.210,00	3.500,00	100.000,00	4.040,00
CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	3.105,00	0,00	1.778,86	256,00	610,00	5.749,86	1.309,77
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	16.854,00	5.000,00	7.171,00	19.800,00	960,00	49.785,00	-10.521,00
CLUB VOLEIBOL ELCHE	29.040,00	37.500,00	3.000,00	0,00	2.000,00	71.540,00	-3.096,00
ELCHE CLUB DE NATACIÓN	70.000,00	4.500,00	0,00	10.000,00	5.500,00	90.000,00	0,00
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	31.255,04	0,00	3.514,00	0,00	29.326,94	64.095,98	6.424,33
CLUB BALONMANO ELCHE	116.781,39	117.300,00	28.203,88	1.351,40	21.900,98	285.537,65	47.724,88
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	19.787,50	450,00	31.875,79	0,00	7.252,50	59.365,79	-2.488,04
CLUB BALONCESTO ILCITANO	34.000,00	4.000,00	3.487,00	3.000,00	9.400,00	53.887,00	-6.113,00
CLUB DEPORTIVO ALTET	61.000,00	6.000,00	600,00	2.500,00	7.200,00	77.300,00	17.720,00
<b>PROMEDIO</b>	<b>45.037,29</b>	<b>18.975,00</b>	<b>8.237,05</b>	<b>4.711,74</b>	<b>8.765,04</b>	<b>85.726,13</b>	<b>5.500,09</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>33.888,48</b>	<b>36.343,25</b>	<b>11.685,68</b>	<b>6.594,79</b>	<b>9.498,86</b>	<b>74.746,48</b>	<b>16.707,61</b>

Tabla 56. Ingresos totales con desglose de sus principales partidas y resultados del ejercicio clubes tipo Tradicional.

CLUB	Cuotas Soc./Usuar.	Patrocinios	Subvenc.	Organizac. de Eventos	Otros Ingresos	TOTAL INGRESOS (I)	RESULTADO (I-G)
CLUB DE CAMPO ELCHE	94.746,76	5.500,00	0,00	20.123,13	138.221,39	258.591,28	-7.847,79
CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	195.304,08	0,00	0,00	18.380,00	20.017,77	233.701,85	1.979,57
C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	715.702,56	nd	nd	0,00	123.369,28	839.071,84	105.991,18
<b>PROMEDIO</b>	<b>335.251,13</b>	<b>2.750,00</b>	<b>0,00</b>	<b>12.834,38</b>	<b>93.869,48</b>	<b>443.788,32</b>	<b>33.374,32</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>333.294,78</b>	<b>3.889,09</b>	<b>0,00</b>	<b>11.149,02</b>	<b>64.387,13</b>	<b>342.551,70</b>	<b>63.079,72</b>

Tabla 57. Ingresos totales con desglose de sus principales partidas y resultados del ejercicio clubes tipo Distintivo.

CLUB	Cuotas Soc./Usuar.	Patrocinios	Subvenc.	Organizac. de Eventos	Otros Ingresos	TOTAL INGRESOS (I)	RESULTADO (I-G)
KELME CLUB DE FÚTBOL	105.000,00	13.000,00	0,00	0,00	10.300,00	128.300,00	-6.250,00
CLUB DEPORTIVO CHAMARA	31.860,00	0,00	0,00	1.000,00	1.000,00	33.860,00	-240,00
<b>PROMEDIO</b>	<b>68.430,00</b>	<b>6.500,00</b>	<b>0,00</b>	<b>500,00</b>	<b>5.650,00</b>	<b>81.080,00</b>	<b>-3.245,00</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>51.717,79</b>	<b>9.192,39</b>	<b>0,00</b>	<b>707,11</b>	<b>6.576,09</b>	<b>66.779,16</b>	<b>4.249,71</b>

Tabla 58. Ingresos totales con desglose de sus principales partidas y resultados del ejercicio clubes tipo Selectivo.

CLUB	Cuotas Soc./Usuar.	Patrocinios	Subvenc.	Organizac. de Eventos	Otros Ingresos	TOTAL INGRESOS (I)	RESULTADO (I-G)
CLUB UNIÓN CICLISTA ILCITANA	6.300,00	8.500,00	2.008,00	0,00	9.000,00	25.808,00	-2.492,00
CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	990,00	0,00	0,00	0,00	0,00	990,00	67,64
ELCHE TRIATLON CLUB	4.300,00	0,00	0,00	0,00	14.532,00	18.832,00	-1.889,12
<b>PROMEDIO</b>	<b>3.863,33</b>	<b>2.833,33</b>	<b>669,33</b>	<b>0,00</b>	<b>7.844,00</b>	<b>15.210,00</b>	<b>-1.437,83</b>
<b>DESVIACIÓN TÍPICA</b>	<b>2.681,80</b>	<b>4.907,48</b>	<b>1.159,32</b>	<b>0,00</b>	<b>7.334,64</b>	<b>12.799,31</b>	<b>1.338,17</b>

Tabla 59. Ingresos totales con desglose de sus principales partidas y resultados del ejercicio clubes tipo Cobijo.

## 6.6 Ratios de gestión financiera

RATIOS DE GESTIÓN FINANCIERA, EN %.	Liquidez General (1)	Fondo de Garantía (2)	Endeudamiento (3)	Rentabilidad Econ. (at) (4)	Rentabilidad Econ. (af) (5)	Rentabilidad Financiera (6)
ÍLLICE BASKET CLUB	-	-	0,0%	51,6%	303,8%	51,6%
CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	304,2%	1338,7%	7,5%	16,9%	21,8%	18,2%
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	-	-	0,0%	-31,5%	-70,1%	-31,5%
CLUB VOLEIBOL ELCHE	-	-	0,0%	-51,6%	-	-51,6%
ELCHE CLUB DE NATACIÓN	-	-	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%
CLUB DE CAMPO ELCHE	10,1%	596,4%	16,8%	-0,3%	-0,3%	-0,4%
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	177,3%	312,7%	32,0%	33,9%	78,4%	49,9%
CLUB UNIÓN CICLISTA ILCITANA	150,0%	2725,0%	3,7%	-22,9%	-24,2%	-23,7%
CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	-	-	0,0%	100,0%	-	100,0%
CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	40,9%	233,3%	42,9%	0,2%	0,2%	0,3%
CLUB BALONMANO ELCHE	106,0%	108,3%	92,4%	83,8%	3919,1%	1097,5%
C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	93,1%	191,4%	52,2%	5,5%	5,8%	11,6%
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	68,9%	101,0%	99,1%	-15,8%	-49,8%	-1671,7%
CLUB BALONCESTO ILCITANO	-	-	0,0%	-291,1%	-1018,8%	-291,1%
KELME CLUB DE FÚTBOL	64,5%	64,5%	155,0%	-104,2%	-	189,4%
CLUB DEPORTIVO CHAMARA	-	-	0,0%	-3,1%	-8,9%	-3,1%
ELCHE TRIATLÓN CLUB	-	242,0%	41,3%	-19,7%	-	-33,5%
CLUB DEPORTIVO ALTET	34,5%	169,3%	59,1%	180,8%	227,2%	441,9%

(1) Activo circulante / Pasivo Circulante

(2) Activo Real / Pasivo Exigible

(3) Pasivo Exigible / Activos

(4) Beneficios / Activos Totales

(5) Beneficios / Activos no Corriente

(6) Beneficios / Fondos Propios

Tabla 60. Ratios de gestión financiera.

## 6.7 Comentarios en relación a los activos

La propiedad de instalaciones es el rasgo que marca las diferencias entre el montante de activos de los diferentes clubes. Así la media del valor de los activos en los tres clubes tipo Distintivo es de 1.801.809,19 euros (DT 626.130,21) mientras la media en el resto de clubes es de 13.190,20 (DT 14.512,39), lo cual llama la atención por su escasa cuantía.

Para los clubes tipo Distintivo, las instalaciones representan el 97,3% de sus activos totales, mientras que en los clubes sin instalaciones, la principal partida de los activos es el efectivo en caja o bancos, el cual representa en promedio el 32,6% del total.

## 6.8 Comentarios en relación al pasivo corriente

CLUB	PASIVO CORRIENTE	TIPO DE CLUB
CLUB DE CAMPO ELCHE	99.210,08	DISTINTIVO
C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	89.620,87	DISTINTIVO
CLUB BALONMANO ELCHE	52.608,05	TRADICIONAL
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	15.600,00	TRADICIONAL
CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	10.197,93	DISTINTIVO
KELME CLUB DE FÚTBOL	9.300,00	SELECTIVO
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	6.057,28	TRADICIONAL
CLUB DEPORTIVO ALTET	5.790,00	TRADICIONAL
CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	580,00	TRADICIONAL
CLUB UNIÓN CICLISTA ILCITANA	400,00	COBIJO
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	0,00	TRADICIONAL
ÍLLICE BÁSKET CLUB	0,00	TRADICIONAL
CLUB DEPORTIVO CHAMARA	0,00	SELECTIVO
CLUB VOLEIBOL ELCHE	0,00	TRADICIONAL
ELCHE TRIATLON CLUB	0,00	COBIJO
ELCHE CLUB DE NATACIÓN	0,00	TRADICIONAL
CLUB BALONCESTO ILCITANO	0,00	TRADICIONAL
CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	0,00	COBIJO

Tabla 61. Pasivo Corriente de los clubes, de mayor a menor.

La mayoría de los clubes que no son de tipo Distintivo (8 de 15) carecen de deudas a corto plazo a final de temporada. La explicación, como se puede deducir de las entrevistas, es que la directiva quiere llegar a la asamblea general de final de temporada, sin deudas de ningún tipo; se trata sin duda de una cuestión cultural ya que muchos socios consideran éste dato un indicador de la buena gestión del club.

## 6.9 Comentarios en relación al pasivo no corriente

CLUB	PASIVO NO CORRIENTE	TIPO DE CLUB
C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	913.626,39	DISTINTIVO
CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	472.048,18	DISTINTIVO
CLUB DE CAMPO ELCHE	296.547,94	DISTINTIVO
ELCHE TRIATLON CLUB	3.971,00	COBIJO
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	0,00	TRADICIONAL
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	0,00	TRADICIONAL
CLUB UNIÓN CICLISTA ILCITANA	0,00	COBIJO
ÍLLICE BÁSKET CLUB	0,00	TRADICIONAL
CLUB DEPORTIVO CHAMARA	0,00	SELECTIVO
CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	0,00	TRADICIONAL
CLUB VOLEIBOL ELCHE	0,00	TRADICIONAL
ELCHE CLUB DE NATACIÓN	0,00	TRADICIONAL
CLUB BALONMANO ELCHE	0,00	TRADICIONAL
CLUB DEPORTIVO ALTET	0,00	TRADICIONAL
CLUB BALONCESTO ILCITANO	0,00	TRADICIONAL
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	0,00	TRADICIONAL
CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	0,00	COBIJO
KELME CLUB DE FÚTBOL	0,00	SELECTIVO

Tabla 62. Pasivo no corriente de los clubes, de mayor a menor.

Los clubes con instalaciones propias son los únicos que cuentan con pasivo no corriente, todos ellos por deudas hipotecarias para construir o ampliar las instalaciones. El Elche Triatlón Club es el único que no es de Tipo Distintivo con deudas a largo plazo, pero su cuantía es mucho menor y su origen está en ingresos anticipados y pagos aplazados a Hacienda.

### 6.10 Comentarios en relación al patrimonio neto

El elemento determinante en la estructura económica y financiera de los clubes es la propiedad de instalaciones.

El patrimonio neto muestra la brecha entre los clubes que cuentan con instalaciones (los tres primeros de la lista, es decir los de tipo Distintivo) y el resto.

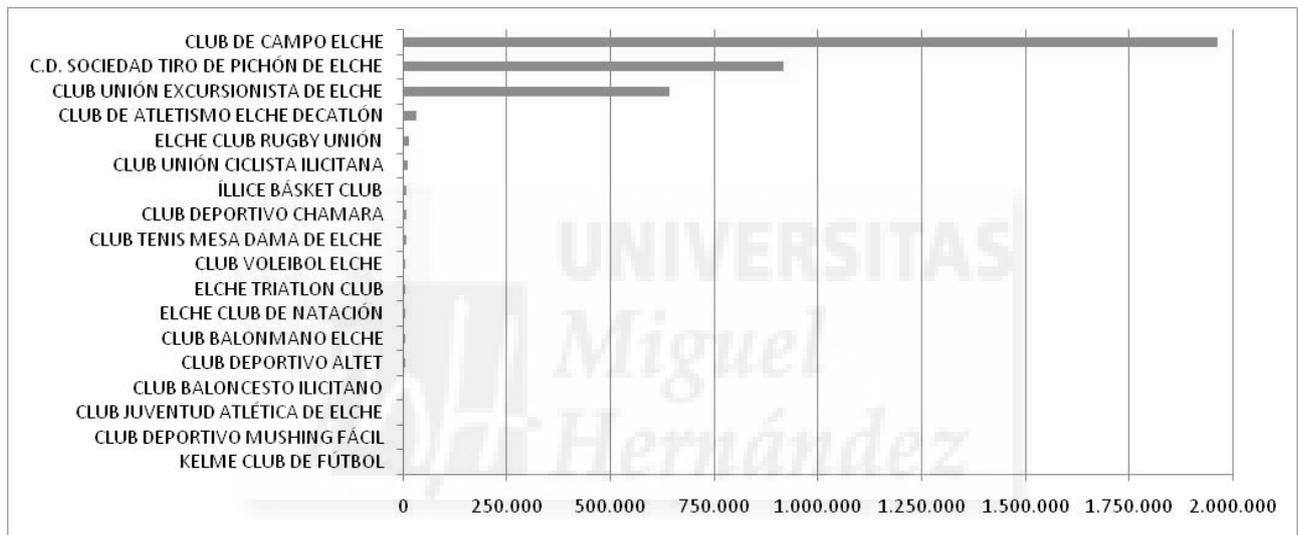


Gráfico 6. Patrimonio neto de los clubes, en euros.

## 6.11 Comentarios en relación a los ingresos

CLUB	INGRESOS	TIPO DE CLUB
C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	839.071,84	DISTINTIVO
CLUB BALONMANO ELCHE	285.537,65	TRADICIONAL
CLUB DE CAMPO ELCHE	258.591,28	DISTINTIVO
CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	233.701,85	DISTINTIVO
KELME CLUB DE FÚTBOL	128.300,00	SELECTIVO
ÍLLICE BASKET CLUB	100.000,00	TRADICIONAL
ELCHE CLUB DE NATACIÓN	90.000,00	TRADICIONAL
CLUB DEPORTIVO ALTET	77.300,00	TRADICIONAL
CLUB VOLEIBOL ELCHE	71.540,00	TRADICIONAL
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	64.095,98	TRADICIONAL
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	59.365,79	TRADICIONAL
CLUB BALONCESTO ILCITANO	53.887,00	TRADICIONAL
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	49.785,00	TRADICIONAL
CLUB DEPORTIVO CHAMARA	33.860,00	SELECTIVO
CLUB UNIÓN CICLISTA ILCITANA	25.808,00	COBIJO
ELCHE TRIATLON CLUB	18.832,00	COBIJO
CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	5.749,86	TRADICIONAL
CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	990,00	COBIJO

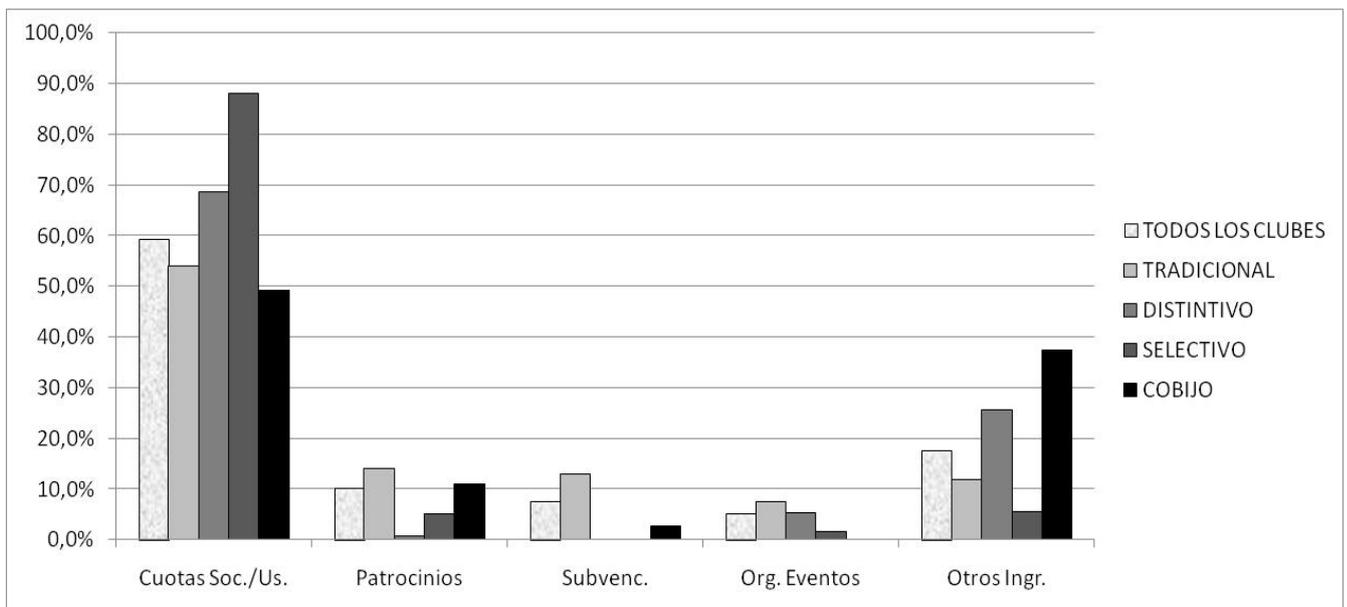
Tabla 63. Ingresos totales de los clubes, de mayor a menor.

ID	CLUB	Cuotas Soc./Usuar.	Patrocinios	Subvenc.	Organizac. de Eventos	Otros Ingresos	TOTAL INGRESOS
1	ÍLLICE BASKET CLUB	68,6%	15,0%	2,7%	10,2%	3,5%	100,0%
2	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	54,0%	0,0%	30,9%	4,5%	10,6%	100,0%
3	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	33,9%	10,0%	14,4%	39,8%	1,9%	100,0%
4	CLUB VOLEIBOL ELCHE	40,6%	52,4%	4,2%	0,0%	2,8%	100,0%
5	ELCHE CLUB DE NATACIÓN	77,8%	5,0%	0,0%	11,1%	6,1%	100,0%
6	CLUB DE CAMPO ELCHE	36,6%	2,1%	0,0%	7,8%	53,5%	100,0%
7	ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	48,8%	0,0%	5,5%	0,0%	45,8%	100,0%
8	CLUB UNIÓN CICLISTA ILCITANA	24,4%	32,9%	7,8%	0,0%	34,9%	100,0%
9	CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	100,0%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	100,0%
10	CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	83,6%	0,0%	0,0%	7,9%	8,6%	100,0%
11	CLUB BALONMANO ELCHE	40,9%	41,1%	9,9%	0,5%	7,7%	100,0%
12	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	85,3%	nd	nd	0,0%	14,7%	100,0%
13	CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	33,3%	0,8%	53,7%	0,0%	12,2%	100,0%
14	CLUB BALONCESTO ILCITANO	63,1%	7,4%	6,5%	5,6%	17,4%	100,0%
15	KELME CLUB DE FÚTBOL	81,8%	10,1%	0,0%	0,0%	8,0%	100,0%
16	CLUB DEPORTIVO CHAMARA	94,1%	0,0%	0,0%	3,0%	3,0%	100,0%
17	ELCHE TRIATLON CLUB	22,8%	0,0%	0,0%	0,0%	77,2%	100,0%
18	CLUB DEPORTIVO ALTET	78,9%	7,8%	0,8%	3,2%	9,3%	100,0%
	<b>PROMEDIO</b>	<b>59,4%</b>	<b>10,3%</b>	<b>7,6%</b>	<b>5,2%</b>	<b>17,6%</b>	<b>100,0%</b>

Tabla 64. Principales ingresos de cada club, en porcentajes.

TIPOS DE CLUB	Cuotas Soc./Usuar.	Patrocinios	Subvenc.	Organizac. de Eventos	Otros Ingresos	TOTAL INGRESOS
<b>TODOS LOS CLUBES</b>	<b>59,4%</b>	<b>10,3%</b>	<b>7,6%</b>	<b>5,2%</b>	<b>17,6%</b>	<b>100,0%</b>
<b>TRADICIONAL</b>	54,0%	13,9%	12,9%	7,5%	11,7%	100,0%
<b>DISTINTIVO</b>	68,5%	0,7%	0,0%	5,2%	25,6%	100,0%
<b>SELECTIVO</b>	88,0%	5,1%	0,0%	1,5%	5,5%	100,0%
<b>COBIJO</b>	49,1%	11,0%	2,6%	0,0%	37,3%	100,0%

Tabla 65. Principales ingresos por tipo de club, en porcentajes.



**Gráfico 7. Principales ingresos por tipo de club, en porcentajes.**

La principal fuente de ingresos de los clubes son las cuotas de socios que en promedio representan el 59,4% del total de ingresos y en 11 de los 18 clubes es la partida de mayor peso. No obstante debemos desglosar estos resultados.

En los clubes tipo Cobijo destaca también la partida “Otros ingresos” debido a que dos de los tres clubes de este tipo cuentan con ingresos por venta de material deportivo, partida que en un caso iguala y en otro supera las cuotas de socios y usuarios.

El tipo de club con mayor peso de las cuotas de socios y usuarios sobre el total de ingresos es el tipo Selectivo (88,0%). Estos clubes basan los ingresos de esta partida en las cuotas de usuario, ya que los socios son tan solo la directiva. La razón de que en ellos la importancia relativa de estas cuotas sea mayor habría que buscarla en las características de los clubes tipo Selectivo: en primer lugar cuentan con muy pocos socios numerarios entre los que repartir tareas para obtener otros recursos y en segundo lugar están muy centrados en su oferta deportiva por su especial orientación a la competición, así que el usuario debe asumir los gastos.

El segundo rasgo a destacar es el mayor equilibrio entre las fuentes de ingresos de los clubes tipo Tradicional. La explicación debemos buscarla en la mayor masa social (socios numerarios) de este tipo de clubes, lo que aumenta las posibilidades de colaboración de parte de ellos en captación de recursos a través de patrocinios, subvenciones u organización de eventos.

La presencia del Club Balonmano Elche en segundo lugar por ingresos, por encima de dos clubes con instalaciones propias se explica por dos motivos: en primer

lugar porque es el que cuenta con mayor número de deportistas federados (360) y en segundo lugar porque los patrocinios representan más del 40% de sus ingresos, frente al 10,3% de promedio en todos los clubes.

Las 7 excepciones a la primacía de las cuotas de socios sobre el resto de ingresos son: El club Decatlón tiene como mayor fuente de ingresos la organización de eventos (39,8%), el C.V. Elche, la Unión Ciclista Ilicitana y el club Balonmano Elche, los patrocinios (52,4%, el 32,9% y 41,1%, respectivamente) y Juventud Atlético Elche, las subvenciones (53,7%). En los clubes Elche Triatlón Club y Club de Campo de Elche son "Otros ingresos" la principal partida.

## 6.12 Comentarios en relación a los gastos

CLUB	Gastos Federación	Alquiler Instalaciones	Desplazamientos	Personal Técn. Dptivo.	Personal Gestión	Otros Gastos	TOTAL GASTOS (%G)
ILLICE BASKET CLUB	23,0%	4,2%	4,3%	47,7%	0,6%	20,3%	100,0%
CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	49,5%	2,1%	9,7%	4,5%	0,0%	34,1%	100,0%
CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN	26,0%	0,0%	48,3%	11,3%	0,0%	14,4%	100,0%
CLUB VOLEIBOL ELCHE	3,6%	0,0%	44,3%	25,1%	4,0%	23,0%	100,0%
ELCHE CLUB DE NATACIÓN	0,0%	25,0%	13,3%	46,7%	7,5%	7,4%	100,0%
CLUB DE CAMPO ELCHE	nd	0,0%	0,0%	0,0%	19,2%	80,8%	100,0%
ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN	18,3%	6,1%	11,9%	3,6%	4,7%	55,5%	100,0%
CLUB UNIÓN CICLISTA ILICITANA	17,3%	0,0%	26,9%	0,0%	0,0%	55,8%	100,0%
CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL	27,1%	0,0%	0,0%	0,0%	0,0%	72,9%	100,0%
CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	0,1%	0,0%	0,0%	22,1%	17,2%	60,7%	100,0%
CLUB BALONMANO ELCHE	12,2%	0,0%	6,4%	33,0%	4,7%	43,7%	100,0%
C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	nd	0,0%	nd	0,0%	7,1%	92,9%	100,0%
CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE	16,1%	0,4%	24,4%	9,2%	3,5%	46,4%	100,0%
CLUB BALONCESTO ILICITANO	40,0%	0,0%	6,7%	36,7%	0,0%	16,7%	100,0%
KELME CLUB DE FÚTBOL	18,1%	0,0%	5,4%	26,0%	5,9%	44,6%	100,0%
CLUB DEPORTIVO CHAMARA	2,1%	0,0%	0,0%	96,3%	0,0%	1,6%	100,0%
ELCHE TRIATLON CLUB	0,9%	3,1%	6,5%	0,0%	0,0%	89,5%	100,0%
CLUB DEPORTIVO ALTET	1,7%	0,0%	1,5%	10,1%	0,0%	86,8%	100,0%
<b>PROMEDIO</b>	<b>14,2%</b>	<b>2,3%</b>	<b>11,6%</b>	<b>20,7%</b>	<b>4,1%</b>	<b>47,1%</b>	<b>100,0%</b>

Tabla 66. Principales gastos de los clubes en porcentajes.

TIPOS DE CLUB	Gastos Federación	Alquiler Instalaciones	Desplazamientos	Personal Técn. Dptivo.	Personal Gestión	Otros Gastos	Total
<b>TODOS LOS CLUBES</b>	<b>14,2%</b>	<b>2,3%</b>	<b>11,6%</b>	<b>20,7%</b>	<b>4,1%</b>	<b>47,1%</b>	<b>100,0%</b>
<b>TRADICIONAL</b>	<b>19,0%</b>	<b>3,8%</b>	<b>17,1%</b>	<b>22,8%</b>	<b>2,5%</b>	<b>34,8%</b>	<b>100,0%</b>
<b>DISTINTIVO</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>7,4%</b>	<b>14,5%</b>	<b>78,1%</b>	<b>100,0%</b>
<b>SELECTIVO</b>	<b>10,1%</b>	<b>0,0%</b>	<b>2,7%</b>	<b>61,2%</b>	<b>3,0%</b>	<b>23,1%</b>	<b>100,0%</b>
<b>COBIJO</b>	<b>15,1%</b>	<b>1,0%</b>	<b>11,1%</b>	<b>0,0%</b>	<b>0,0%</b>	<b>72,7%</b>	<b>100,0%</b>

Tabla 67. Principales gastos por tipo de club, en porcentaje sobre el total.

Los gastos federativos incluyen las fichas de deportistas y de club; no ha sido posible determinar estos gastos en dos de los clubes tipo Distintivo por este concepto por no estar desglosado su valor en los datos contables proporcionados. El alquiler de instalaciones tiene, como cabría esperar, mayor peso en los clubes tipo

Tradicional, no obstante existen importantes diferencias entre clubes debido a la diferente aplicación de tarifas municipales en función del tipo de instalación y de la temporada a que van referidas las cuentas anuales, recordemos que entre 2013 y 2016 se produjeron importantes cambios en la aplicación de las tasas por uso de instalaciones. Finalmente es preciso aclarar que se trata de una parte proporcionalmente pequeña en los clubes tipo Tradicional (3,8%) en relación al montante total de gastos de estos clubes, muy dependientes de instalaciones ajenas, generalmente municipales.

### 6.13 Comentarios en relación a los beneficios

Los beneficios o pérdidas en los clubes que no son tipo Distintivo debemos considerarlos escasamente significativos porque excepto tres de ellos, todos tienen una antigüedad mínima 20 años. Que en ese tiempo no hayan acumulado apenas activos (media 13.190,20 euros, DT 14.512,40 euros ) ni por tanto patrimonio (media 6.903,11 euros, DT: 8.429,16 euros) da a entender, junto con algunos de los testimonios de los entrevistados, que las temporadas que terminan con beneficios éstos se utilizan para gastos, normalmente realización de actividades, o para compensar pérdidas de otros ejercicios, sin que exista vocación de adquisición de activos que aumenten el patrimonio del club.

CLUB	Rentabilidad Financiera
C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE	11,6%
CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE	0,3%
CLUB DE CAMPO ELCHE	-0,4%

Tabla 68. Rentabilidad financiera de los clubes tipo Distintivo.

De los tres clubes tipo Distintivo, presentan beneficios en la anualidad considerada Tiro de Pichón (105.991,18 euros) y Unión Excursionista (1.979,57 euros) mientras que el Club de Campo cerraba con pérdidas (-7.847,79 euros). La notable diferencia a favor del Tiro de Pichón puede atribuirse a su mayor número de socios y también al hecho de que las cuentas aportadas por esta entidad corresponden a la anualidad 2006, justo antes del inicio de la crisis iniciada en 2007.

# 7 CAPÍTULO VII: CONCLUSIONES

## 7.1 Propiedad de las instalaciones

La propiedad o no de las instalaciones marca una diferencia esencial entre clubes en cuestiones de gran trascendencia como la gestión profesionalizada, las relaciones laborales formalizadas, la variedad de la oferta deportiva, la existencia de oferta no deportiva y la variedad en las fuentes de ingresos.

Los clubes con instalaciones, a diferencia de los que no las tienen, presentan una mayor oferta deportiva tanto en el ámbito federado como no federado, todos tienen gestores profesionales y las relaciones laborales con todos sus empleados están legalmente formalizadas. Como consecuencia sus fuentes de ingresos son más variadas, tanto por su oferta deportiva como no deportiva.

**Así pues la propiedad o no de instalaciones es el rasgo que marca las principales diferencias en la gestión de los clubes deportivos ilicitanos.**

## 7.2 Instalaciones municipales

15 de los 18 clubes objeto de estudio, es decir, todos excepto los tres de la categoría Club Distintivo, carecen de instalaciones propias. Puede resultar llamativo que a pesar de la notable longevidad media (38,8 años, DT=23,0) tan solo los clubes Tiro de Pichón, Club de Campo y Unión Excursionista tienen instalaciones. Así, de los 15 clubes sin instalaciones propias, 13 dependen de las instalaciones municipales para desarrollar su actividad y entre ellos, 7 utilizan únicamente instalaciones municipales. De los 2 clubes que no usan instalaciones municipales, uno tiene cedido un local del ayuntamiento para oficinas.

La “municipalización” descrita por Santiago Gambín (Gambín 2007) adquiere todo su sentido cuando se trata de las instalaciones que utilizan los clubes: el ayuntamiento no solo construye sino que además ha ido adquiriendo otras de propiedad privada, como el conocido caso del Polideportivo Kelme y el menos conocido del Campo de fútbol de El Altet. El primero fue propiedad de la empresa Kelme y utilizado por el Kelme C.F. entre 1980 y 2000, año en que pasó a manos municipales. El segundo fue comenzado a construir en El Altet por un grupo de

socios para el C.D. Altet y finalmente también pasó también a ser propiedad municipal<sup>51</sup>. El ayuntamiento también se convirtió recientemente en propietario<sup>52</sup> del campo de rugby de la Ciudad Deportiva, construido en 1986 por el CSD.

El ayuntamiento de Elche ofrece a los clubes condiciones ventajosas para acceder a las instalaciones, tales como facilidades en el pago aplazado y descuentos del 80% o del 100%. En los últimos años hubo notables cambios en la política de cobro de instalaciones a los clubes deportivos y nos encontramos desde clubes que no pagaron nada a otros a los que ni siquiera se les aplicó un descuento.

En estas condiciones es fácil entender que existan pocos incentivos para que los clubes aspiren a tener sus propias instalaciones, más bien al contrario.

Por tanto la conclusión en relación a las instalaciones es que **el deporte federado practicado por los clubes deportivos presenta una casi absoluta dependencia de las instalaciones municipales, lo que indica una notable intervención por parte del ayuntamiento de Elche**

### 7.3 Voluntarismo en la gestión de clubes

En todos los clubes de los tipos Tradicional, Selectivo y Cobijo, los directivos asumen también tareas de gestión. Solo 4 de estos 15 clubes cuentan con gestores a los que se retribuye por su trabajo pero en ningún caso liberan a los directivos de desempeñar parte de la gestión del club, más allá de sus propias funciones. En el resto de clubes, las tareas administrativas y de gestión corren exclusivamente a cargo de los miembros de la junta directiva y a veces también, de otros socios.

En todos los casos los entrevistados manifestaron que los miembros de la junta directiva no perciben ningún tipo de retribución por su trabajo.

En conclusión **la nota más destacada del trabajo de gestión y administración de los clubes tipo Tradicional, tipo Selectivo y tipo Cobijo es el voluntarismo de los dirigentes.**

### 7.4 Situación laboral de los técnicos deportivos

5 de los 18 clubes no tienen técnicos deportivos: los tres tipo Cobijo y dos de tipo Distintivo. Sorprende que en éste último tipo de club dos de los tres clubes

---

<sup>51</sup> Pregunta nº 3 de las entrevistas nº 15 y nº18

<sup>52</sup> En 1986, entrevista nº 7 pregunta nº 34

estudiados no dispongan de personal técnico, el motivo es que tienen los servicios de entrenamiento subcontratados.

Los técnicos deportivos trabajan todos a tiempo parcial y tan solo el 6,7% tiene alta en la Seguridad Social. Sus retribuciones medias en los clubes oscilan entre los 400 y los 2.800 euros anuales y el 7,9% no percibe retribución alguna. Su retribución media es de 1.848 euros anuales. El club Elche Club de Natación es el único que tiene datos de alta a los cuatro técnicos deportivos retribuidos con los que cuenta.

En conclusión las notas más destacadas del trabajo de los técnicos es la **precariedad laboral tanto por el monto de sus retribuciones como por la baja presencia de contratos con alta en la Seguridad Social.**

## 7.5 Deportistas profesionales

No existen deportistas profesionales en los clubes estudiados. En los casos que se señalan compensaciones económicas lo son en concepto de desplazamientos. La condición de deportistas profesionales de cuatro equipos del Club Balonmano Elche se justifica por la ficha federativa que deben poseer por las ligas en que juegan, pero no por la retribución.

En conclusión la nota más destacada sobre la situación de los deportistas es el **predominio de la condición de deportistas aficionados o *amateurs*.**

## 7.6 Principales fuentes de ingresos

**Las cuotas de socios y usuarios suponen, en casi todos los casos la principal fuente de ingresos, representando en promedio cerca del 60% de los ingresos de los clubes estudiados.**

Los datos desglosados por tipo de club también indican que esta partida es la de mayor peso sobre el total de ingresos en 11 de los 18 clubes estudiados.

Para el conjunto de todos los clubes subvenciones y patrocinios apenas superan entre ambos el 17,9% en promedio, mientras la organización de eventos tan solo alcanza el 5,2%, pero con grandes diferencias entre clubes.

## 7.7 Gestión de los gastos y del déficit

**La gestión de gastos presenta notables diferencias:** La situación más habitual es que al principio de la temporada se planifican las actividades en función de los ingresos previstos o que se vayan adaptando las actividades, sobre todo la

asistencia a competiciones por cuenta del club, en función de cómo varían los ingresos a medida que avanza la temporada.

En tres de los casos estudiados, los tres son clubes del tipo Tradicional, el entrevistado reconoce que en situaciones de falta de liquidez a final de temporada, es la junta directiva quien financia las pérdidas.

## 7.8 Análisis DAFO de la situación de los clubes ilícitanos

A partir de la actual situación económica y de gestión de los clubes deportivos presentamos, para cada tipo de club en una tabla DAFO que muestra sus principales debilidades, amenazas, fortalezas y oportunidades, las cuales no están exentas de cierto grado de subjetividad por parte del investigador.

### 7.8.1 Análisis DAFO clubes tipo Tradicional

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Endeble estructura económico financiera, con escasos activos y pocas oportunidades de financiación.</li> <li>* Gestión basada en el voluntarismo de los dirigentes.</li> <li>* Oferta deportiva basada en las instalaciones municipales y en el trabajo precario de entrenadores y monitores.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Nuevas ofertas de ocio activo.</li> </ul>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Exclusividad en la oferta de deporte federado.</li> <li>* Alta capacidad de acceso a técnicos deportivos.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Organización de eventos como fuente de ingresos y vía de captación de socios y usuarios.</li> <li>* Captar nuevos patrocinadores.</li> </ul>

### 7.8.2 Análisis DAFO clubes tipo Distintivo

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Endeudamiento a largo plazo.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Huida de socios y usuarios a centros deportivos que están surgiendo en los últimos años.</li> </ul>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Gestión basada en su propia plantilla de profesionales.</li> <li>* Instalaciones propias.</li> <li>* El componente social favorece la fidelización de socios y usuarios.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Organización de eventos como fuente de ingresos y vía de captación de socios y usuarios.</li> <li>* Especialización en nuevas modalidades deportivas.</li> </ul>

### 7.8.3 Análisis DAFO clubes tipo Selectivo

DEBILIDADES	AMENAZAS
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Endeble estructura económico financiera, con escasos activos y pocas oportunidades de financiación.</li> <li>* Sus únicos socios son los directivos.</li> <li>* Oferta deportiva basada en instalaciones municipales.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Competencia de nuevos clubes atraídos por la alta demanda de las modalidades ofertadas.</li> </ul>
FORTALEZAS	OPORTUNIDADES
<ul style="list-style-type: none"> <li>* Prestigio acumulado en alto rendimiento.</li> <li>* Alta capacidad de selección de técnicos y deportistas.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>* Organización de eventos como fuente de ingresos y vía de captación de socios y usuarios.</li> </ul>

#### 7.8.4 Análisis DAFO clubes tipo Cobijo

<b>DEBILIDADES</b>	<b>AMENAZAS</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>* Endeble estructura económico financiera, con escasos activos y pocas oportunidades de financiación.</li><li>* Escasa vinculación de los socios y deportistas al club.</li><li>* Escasa vinculación del club a la ciudad.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Aparición de nuevos clubes en entornos más próximos a los deportistas.</li></ul>
<b>FORTALEZAS</b>	<b>OPORTUNIDADES</b>
<ul style="list-style-type: none"><li>* Alta capacidad de gestión y delegación de funciones a los deportistas por parte de los directivos.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>* Organización de eventos como fuente de ingresos y vía de captación de socios y usuarios.</li><li>* Captar nuevos patrocinadores.</li></ul>





## 8 EPÍLOGO

### 8.1 Debilidades del estudio

- Parte de las preguntas del cuestionario debería haber sido cerradas o semi cerradas para tener acceso a más datos de tipo cuantitativo.
- Algunas preguntas pueden ser suprimidas y/o cambiadas por otras de carácter más cuantitativo.
- Parte de las respuestas y de los datos contables no han sido utilizados en los apartados posteriores del estudio ni en las conclusiones.

### 8.2 Fortalezas del estudio

- Es novedosa la realización de 18 entrevistas de preguntas abiertas basadas en la gestión de los clubes deportivos de Elche a sus máximos representantes.
- Las entrevistas han creado una fuente de información, probablemente útil para posteriores trabajos de investigación.
- Es novedosa la presentación de 18 cuentas anuales de clubes deportivos de Elche, presentadas en un formato común.
- Es novedosa la descripción de cuatro tipologías de clubes deportivos como un primer paso para incorporar, si aparecieran, otras nuevas.

### 8.3 Propuestas para futuras investigaciones

- Incorporar nuevas localidades a este trabajo y hacer estudios comparativos entre ellas, contando siempre con una muestra proporcionalmente mayor.
- Establecer posibles correlaciones entre las tipologías encontradas y los datos contables con los resultados deportivos.
- Ampliar el estudio para que más clubes puedan ser asignados a cada tipología, encontrando incluso, otras nuevas.
- Mejorar el estudio contrastando la información con las principales entidades con las que se relacionan los clubes, en particular con el ayuntamiento de Elche y los patrocinadores.

## 8.4 Recomendaciones a los clubes

La **primera recomendación** se refiere a la situación laboral de los técnicos deportivos. Los directivos no son del todo conscientes de que se trata de una situación irregular y a veces se escudan en que existe una retribución mínima para cotizar, en que las federaciones lo aprueban, en que en realidad es un trabajo voluntario o en que el CSD tiene un modelo de contrato válido al margen del alta en la SS. Nada de ello es cierto; el trabajo de los técnicos deportivos reúne suficientes requisitos para obligar a su formalización, lo cual no se hace por dos motivos: los altos costes unidos a la complejidad de los trámites. Por ello la recomendación es que gestionen conjuntamente servicios profesionales para la tramitación de contratos y altas en la Seguridad Social; haciéndolo así los costes para cada club se rebajarían considerablemente; no olvidemos que en Elche hay en funcionamiento 105 clubes deportivos, según la concejalía de deportes.

La **segunda recomendación** es una petición de mayor realismo en las previsiones de gastos e ingresos y cuando éstas fallen que eviten otra práctica encontrada en algunos clubes: la financiación del déficit a final de temporada por parte de los dirigentes.

La **tercera recomendación** es diversificar la oferta organizando eventos, no solo para generar ingresos sino también para captar nuevos socios. En la actualidad tan solo el 3,6% de los ingresos de los clubes estudiados proviene de la organización de eventos; sin embargo el Club Decatlón, organizador de la Media Maratón obtiene por este concepto el 39,8% del total de sus recursos económicos, lo cual puede ser un indicador del potencial de esta fuente de ingresos.

La **cuarta recomendación** es intensificar la captación de subvenciones y patrocinios: llama la atención que tres clubes (Balonmano Elche, Juventud Atlético de Elche y Voleibol Elche) superen el 50% de sus ingresos por estos dos conceptos mientras la media para todos los clubes es del 17,9%. Ambas posibilidades están al alcance de los clubes y no parece que todos las aprovechen por igual.

## 9 BIBLIOGRAFÍA

- Alemañ, G. «El palmeral histórico de la ciudad de Elche y su acequia mayor: Análisis patrimonial y afecciones urbanísticas generadas. Tesis doctoral.» Universidad de Alicante, 2016.
- Alfaro, J., Pina, M., y González, C. *Economía de la Empresa*. Madrid: McGraw-Hill, 2009.
- Beotas, E., Blanco, E., Cubeiro, J.C., y otros. *Futuras claves en la gestión de organizaciones deportivas*. Cuenca: Ediciones de la Universidad de Castilla La Mancha, 2006.
- Blanco, E. «Los modelos asociativos del deporte en España. Tesis Doctoral.» Lérida: INEFC, 2010.
- Cagigal, J.M. *El deporte en la sociedad actual*. Madrid: Prensa Española, 1975.
- Celma, J. *ABC del gestor deportivo*. Barcelona: INDE, 2004.
- Club Balonmano Elche. «Elche Club de Fútbol Balonmano temporada 2013-2014.» Elche, 2014.
- Díez, E., Galán, J.L., y Martín, E. *Introducción a la economía de la empresa I*. Madrid: Pirámide, 1996.
- Díez, E., Galán, J.L., y Martín, E.. *Introducción a la economía de la empresa II*. Madrid: Pirámide, 1996.
- Echaleku, J. *Cómo diseñar tu modelo de negocio. Modelo Canvas*. Valencia: CEEI, 2013.
- Espartero, J. «Por la necesaria intervención estatal en la regulación.» *Cultura, ciencia y deporte: revista de ciencias de la actividad física y del deporte de la Universidad Católica de San Antonio*, 2016: 17-26.
- Gambín, S. *Historia del deporte ilicitano*. Elche: Ayuntamiento de Elche, 2007.
- García, J.L., y otros. *Lecciones de economía española*. Madrid: Civitas, 2015.
- García, M., y Jordà, J.M. *Dirección financiera*. Barcelona: UPC, 2004.
- Gomez, J.M. *Estrategias para la competitividad de las PYME*. Barcelona: McGraw-Hill, 1996.
- Harford, T. *El economista camuflado*. Madrid: Temas de hoy, 2007.

- Heinemann, K., Puig, N., López, C., y Moreno, A. «Clubs deportivos en España y Alemania: una comparación teórica y empírica.» *Apunts (INEFC)*, 1997: 40-62.
- Hernández, J. *Análisis de las estructuras del juego deportivo*. Barcelona: INDE, 1994.
- Leal, A., Alfaro de Prado, A., Rodríguez, L., y Román, M. *El factor humano en las relaciones laborales*. Madrid: Pirámide, 1999.
- López, P. «La construcción de tipologías: metodología del análisis.» *Papers*. nº 48. Bellaterra: U.A.B., 1996.
- Maestre, J.A. *La gestión deportiva: clubes y federaciones*. Barcelona, 2002.
- Matus, C. «La situación de los clubes deportivos chilenos. El caso de la región del Biobío.» *Tesis doctoral*. Barcelona: Universidad de Barcelona, 2015.
- Noqueras, M.A. *Instalaciones deportivas en la Comunidad Valenciana*. Madrid: Consejo Superior de Deportes, 2006.
- Pérez, F. «La Constitución y el deporte : X Jornadas Unisport sobre Derecho deportivo.» Granada: Junta de Andalucía, 1994. 41-49.
- Pérez-Brunicardi, D. «Tesis Doctoral. Buscando un modelo de deporte escolar para el municipio de Segovia. Un estudio a partir de las valoraciones, intereses y actitudes de sus agentes implicados.» Valladolid: Universidad de Valladolid, 2011.
- Plata, N. *El deporte y la constitución*. Universidad Europea - CEES, 2001.
- Puig, N., Moreno, A., y López, C. «Propuesta de marco teórico interpretativo sobre el asociacionismo deportivo en España.» *Motricidad*, 1996: 75-92.
- Pujadas, X., y Santacana, C. «El club deportivo como marco de sociabilidad en España. Una visión histórica (1850-1975).» Editado por CSIC. *Hispania*, nº 214 (2003).
- Quesada, S., y Díaz, M.D. *Dirección de Centros Deportivos*. Badalona: Paidotribo, 2002.
- Sánchez, J. *Manual práctico para la financiación de entidades deportivas*. Madrid: Gimnos, 2004.
- Sanchez, J.M., y Castellanos-García, P. «La economía del deporte en España: Análisis bibliométrico de una década (2002-2011).» *Estudios de Economía Aplicada*, vol. 30, núm. 2, 2012: 419-439.
- Sánchez, L. «La obra de un médico Jiennense: Cristóbal Méndez.» Jaén, Jaén, 16 de Noviembre de 1989.
- Viedma, J.A. *Métodos Estadísticos*. MADRID: Ediciones del Castillo, 1981.

## 10 LEGISLACIÓN

BOE núm. 311. «Constitución Española.» Madrid: BOE, 29 de diciembre de 1978.

BOE núm. 177. «Real Decreto sobre clubes y federaciones deportivas.» Madrid, 14 de Febrero de 1981.

BOE núm. 156. «Real Decreto 1006/1985, de 26 de junio, por el que se regula la relación laboral especial de los deportistas profesionales.» *BOE*. Madrid, 27 de junio de 1985.

BOE núm. 249. «Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte.» 17 de Octubre de 1990.

BOE núm. 312. «Real Decreto 1835/1991, de 20 de diciembre, sobre Federaciones Deportivas Españolas y Registro de Asociaciones Deportivas.» 20 de diciembre de 1991.

BOE núm. 170. «Real Decreto 1251/1999, de 16 de julio, sobre sociedades anónimas deportivas.» *Boletín Oficial del Estado*. España, 17 de julio de 1999.

BOE núm. 73. «Ley orgánica 1/2002 de 22 de marzo reguladora del Derecho de Asociación.» Madrid: BOE, 26 de marzo de 2002.

BOE núm. 85. «Plan de Contabilidad de pequeñas y medianas entidades sin fines lucrativos.» *Boletín Oficial del Estado*. 9 de abril de 2013.

BOE núm. 255. «Estatuto de los trabajadores, texto refundido.» *Real Decreto Legislativo 2/2015, de 23 de octubre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley del Estatuto de los Trabajadores*. MADRID, 2015.

BOE. *Código Laboral y de la Seguridad Social*. Documento. MADRID: BOE, 2017.

CONSEJO DE EUROPA. «Carta Europea del Deporte.» 1992.

DOGV núm. 6487. «Ley 2/2011, de 22 de marzo, de la Generalitat, del Deporte y la Activitat Física de la Comunitat Valenciana.» 24 de marzo de 2011.



# 11 REFERENCIAS EN INTERNET

## 11.1 Clubes deportivos

### ÍLLICE BÁSKET CLUB

<http://www.illicebasketclub.es>

<http://www.facebook.com/IlliceBasketClub>

<https://twitter.com/illicebc>

### CLUB DE TENIS MESA DAMA DE ELCHE

<http://ctmdamadeelche.blogspot.com.es>

<https://www.facebook.com/ctmdamadeelche>

### CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLÓN

<http://www.atletismodecatlon.com>

<https://www.facebook.com/clubdeatletismoElcheDecatlon>

<https://twitter.com/CAElcheDecatlon>

### CLUB VOLEIBOL ELCHE

<http://www.clubvoleibolelche.com>

<https://www.facebook.com/ClubVoleibolElche>

### ELCHE CLUB DE NATACIÓN

<http://www.elcheclubnatacion.com>

<http://www.facebook.com/groups/230913200356287>

### CLUB DE CAMPO ELCHE

<http://www.bonavistatenisclub.com>

<https://www.facebook.com/ClubdeCampoElche>

<https://twitter.com/clubcampoelche>

### ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN

<http://www.elcherugby.com>

<https://www.facebook.com/ElcheRugby>

### UNIÓN CICLISTA ILICITANA

<http://www.ucilicitana.com>

[https://twitter.com/uc\\_ilicitana](https://twitter.com/uc_ilicitana)

<https://www.facebook.com/unionciclistailicitana>

### CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL

<http://www.mushingfacil.com>

<https://www.facebook.com/Club-mushingfacil-503575379718805/>

<https://twitter.com/mushingfacil>

#### **CLUB UNIÓN EXCURSIONISTA DE ELCHE**

<http://www.ueelche.com>

<https://www.facebook.com/Amigos.Union.Excursionista.Elche/>

#### **CLUB BALONMANO ELCHE**

<http://www.cbmelche.es>

[https://twitter.com/cbm\\_elche](https://twitter.com/cbm_elche)

<https://www.facebook.com/cbmelcheoficial/>

#### **CLUB DEPORTIVO SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE**

<http://www.tiropichon.com>

<https://www.facebook.com/tiropichon/>

[https://twitter.com/Tiropichon\\_elx](https://twitter.com/Tiropichon_elx)

#### **CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE**

<http://www.jaelche.com>

<https://www.facebook.com/Juventudatleticaelche/>

#### **CLUB BALONCESTO ILICITANO**

<http://www.cbillicitano.es>

<https://www.facebook.com/cbi.cbillicitano/>

[https://twitter.com/CB\\_ILICITANO](https://twitter.com/CB_ILICITANO)

#### **KELME CLUB DE FÚTBOL**

<http://www.kelmecf.com>

<https://twitter.com/KelmeCF>

<https://www.facebook.com/kelme.cf.9>

#### **CLUB DEPORTIVO CHAMARA**

<http://www.clubchamara.com>

<https://www.facebook.com/CLUB-CHAMARA-322303767183/>

#### **ELCHE TRIATLÓN CLUB**

<http://www.triatlondeelche.org>

<https://www.facebook.com/A300wELCHETCP/>

#### **CLUB DEPORTIVO ALTET**

<http://clubdeportivoelaltet.wixsite.com/cd-el-altet>

[https://twitter.com/CD\\_Altet](https://twitter.com/CD_Altet)

[https://www.facebook.com/groups/127967135242/?ref=br\\_rs](https://www.facebook.com/groups/127967135242/?ref=br_rs)

<https://www.facebook.com/CarreraPopularAltet/>

## **11.2 Otras referencias en internet**

**AYUNTAMIENTO DE ELCHE** <http://www.elche.es>

**CIS** Centro de Investigaciones Sociológicas [www.cis.es](http://www.cis.es)

**CONSELLERÍA D'EDUCACIÓ, INVESTIGACIÓ, CULTURA I SPORT** <http://www.ceice.gva.es/va/inicio>.

**CSD** Consejo Superior de Deportes *Estructura del deporte español*

<http://www.csd.gob.es/csd/legislacion/estructura-del-deporte-espanol>

**CSD** Consejo Superior de Deportes *DeporteData*. Base de datos <http://www.mcu.es/deportebase/cgi/um>.

**DATOS MACRO** Estadísticas de economía <http://www.datosmacro.com>

**INE** Instituto Nacional de Estadística <http://ine.es>

**INSTITUTO GEOGRÁFICO NACIONAL** <http://www.ign.es>

**IUSPORT** Legislación deportiva <https://iusport.com/sec/documentacion/legislacion/>

**MICROSITIOS ELCHE** <http://www.elche.com/micrositios/observatorio/cms/menu/informes-estadisticos/>

**SABI:** Sistema de Análisis de Balances Ibéricos <https://sabi.bvdinfo.com/version-201767/home.serv?product=sabineo>

**UNIVERSIDAD MIGUEL HERNÁNDEZ.** <http://deportes.umh.es/instalaciones-y-tarifas/unidad-de-gestion-deportiva/como-hacer-una-reserva>.

**VISIT ELCHE** <http://www.visitelche.com/>

**VISOR SIGPAC HTML5.** 16 de 10 de 2016. <http://sigpac.mapama.gob.es/feqa/visor/>





# 12 ANEXOS

## 12.1 Cuestionario para entrevistas clubes deportivos ilicitanos

### A- DATOS HISTÓRICOS

### B- ENTREVISTA

#### 1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA

1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:

1.2 Entrevistado

1.2.1 Apellidos y nombre:

1.2.2 Cargo en el club:

1.2.3 Vinculado al club desde:

1.3 Lugar de la entrevista:

1.4 Fecha:

1.5 Horario:

#### 2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2013/2014. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.

2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:

2.2 Forma jurídica:

2.3 Nombre con el que se conoce el club:

2.4 Inscrito en:

2.5 Estatutos:

2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:

2.7 Fecha inicio y fin de temporada:

2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):

2.9 Web:

2.10 Correo electrónico:

2.11 Redes sociales, número de seguidores y fecha:

2.12 Lugares y horarios de atención al público:

2.13 Otros datos:

2.14 Teléfono del club:

2.15 CIF:

2.16 Deportistas federados hombres:

2.17 Deportistas federados mujeres:

3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que disponéis, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.

4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.

- 5- **PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**
- 6- **PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**
- 7- **SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**
- 8- **DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**
- 9- **DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**
- 10- **DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**
- 11- **INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**
- 12- **EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**
- 13- **OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**
- 14- **QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**
- 15- **QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**
- 16- **QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**
- 17- **QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**
- 18- **¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**
- 19- **CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**
- 20- **CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**
- 21- **CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**
- 22- **CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**
- 23- **COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

**24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES.** Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo.

**25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS.** Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo.

**26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014.** ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB.** Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)

**28- RECURSOS CLAVE.** Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.

**29- SOCIOS CLAVE**

**30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS**

**31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES**

**32- HITOS EN COMPETICIONES**

**33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

**34- HITOS EN INSTALACIONES**

**35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

## 12.2 Datos históricos de los clubes y entrevistas a sus directivos

### 12.2.1 Íllice Básquet Club

#### A- DATOS HISTÓRICOS

El propio club recoge en su web <http://www.illicebasketclub.es> consultada el 13/12/2016 un total de 59 noticias aparecidas en prensa local y provincial.

La entrada más antigua corresponde al diario información (07/10/2011) en la que se hace referencia a la jornada de convivencia con la participación de 86 jugadores del club en Guardamar entre el viernes 7 y el sábado 8 de octubre de 2011. La siguiente entrada corresponde también al diario Información (15/07/2011) con un artículo que trata del I Campus de Baloncesto organizado por el club entre el 27 de junio y el 22 de julio que contó con la participación de “más de 75 jugadores”.

Otra noticia del diario Información (18/06/2011) habla de la “Jornada de baloncesto para discapacitados intelectuales” organizada por el club. El 04/11/2011 de nuevo el diario Información titula “El baloncesto ilicitano toma la calle el domingo” con motivo de la organización por parte del club de la primera jornada denominada “básquet al carrer”

Elche directo, Elche deporte y Radio Elche Cadena Ser se hicieron eco de la jornada “El día del baloncesto solidario – fiesta Íllice Básquet Club” organizado el 27/12/2012, aunque los enlaces a la noticia estaban rotos a fecha 13/12/2016.

La web oficial del club no aporta datos históricos más allá de los resultados deportivos y los artículos de prensa ya mencionados en el apartado anterior.

En la entrevista Ginés Irlles menciona que el club surgió como una escisión del Club Baloncesto Ilicitano en 2010, de ahí que no existan noticias del club en el libro de Santiago Gambín (Gambín 2007)

En su perfil de Facebook, [www.facebook.com/IlliceBasketClub](http://www.facebook.com/IlliceBasketClub), consultado el 13/12/2016 aporta el dato de la fecha de creación del club de manera escueta: “Fundación en agosto de 2010” y lo describe como “un club joven que tiene como principal MISIÓN participar activamente en el proceso de formación integral de sus jugadores a través de actividades deportivas que les permitan un crecimiento personal y les proporcione una carrera deportiva sólida en el ámbito del baloncesto, contribuyendo al desarrollo social y fomento de la cultura deportiva en nuestra ciudad”.

El perfil de Twitter, @illicebc, indica “Club de baloncesto en Elche fundado en 2010 que supone una nueva forma de entender el baloncesto en Elche”.

## **B- ENTREVISTA**

### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** Íllice básquet club.

#### **1.2 Entrevistado**

**1.2.1 Apellidos y nombre:** Irlles Sempere, Ginés

**1.2.2 Cargo en el club:** Secretario del club.

**1.2.3 Vinculado al club desde:** 2010

**1.3 Lugar de la entrevista:** Pabellón Polideportivo Municipal El Toscar (Elche)

**1.4 Fecha:** 7/06/2014 y 10/06/2014

**1.5 Horario:** De 12.00 a 14.00 y de 12.00 a 13.30.

### **2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2013/2014. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana :** Íllice Básquet Club

**2.2 Forma jurídica:** Club deportivo

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Íllice Básquet Club

**2.4 Inscrito en:** Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana, Federación de Baloncesto de la Comunidad Valenciana.

**2.5 Estatutos:** Sí. El club fue constituido con la actual forma jurídica en julio de 2010.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** Julio de 2010

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** 1 de Julio

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):** Vicente Blasco Ibáñez, 44, 1º Elche (domicilio social oficial).

**2.9 Dirección del club** Estadio Martínez Valero. Av. Manuel Martínez Valero, 3. 03208 Elche. (sede social para reuniones en la sala de prensa del estadio)

**2.10 Web:** <http://www.illicebasketclub.es>

**2.11 Correo electrónico:** [illicebasketclub@gmail.com](mailto:illicebasketclub@gmail.com)

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:**

Facebook: [www.facebook.com/IlliceBasketClub](http://www.facebook.com/IlliceBasketClub), 4.218 “me gusta”, 13/12/2016.

Twitter: [@illicebc](https://twitter.com/illicebc), 740 seguidores, 13/12/2016.

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:** En las instalaciones de El Toscar y Carrús durante los horarios de entrenamiento.

**2.14 Teléfono del club:** 965459714

**2.15 C.I.F.** G54513080

**2.16 Deportistas federados hombres:** 104

**2.17 Deportistas federados mujeres:** 61

### **3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que disponéis, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

En el Estadio Martínez Valero disponemos de diversas salas en función de las necesidades para reuniones y asambleas.

El resto de instalaciones que usa el club son las siguientes, para entrenamientos el Pabellón Cubierto de El Toscar, que es sede de las competiciones, disponemos también de una sala de fisioterapia y gimnasio en el Pabellón Cubierto de El Toscar. También utilizamos el Polideportivo de Carrús. Ambas instalaciones son del ayuntamiento de Elche.

### **4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

Presidente: Javier Duarte (desde julio 2010)

Vicepresidente: Francisco López (desde agosto de 2010)

Secretario: Ginés Irlés (desde julio de 2010)

Tesorero: Juan Garcés (desde julio de 2013)

Vocales: Manuel Morales, Ángela Castro, M<sup>a</sup> Ángeles Sánchez, Carmen Quesada, Pedro Casas.

Los cargos no tienen ninguna retribución, ni siquiera por asistencia a reuniones.

Hay diferentes comisiones, son las siguientes:

Comisión deportiva: Supervisa el trabajo del director deportivo y está compuesta por tres personas. Se reúne una vez al año y también por causas excepcionales. Es la que menos trabajo lleva porque la parte deportiva la dejamos al director técnico, queremos así evitar la injerencia de padres en temas deportivos porque al final la directiva son padres.

Junta directiva: Se reúne una vez al mes y está compuesta por el presidente, vicepresidente, secretario, tesorero y vocales.

Comisión económica: Se reúne cada 15 días y está compuesta por el presidente, el secretario y el tesorero.

Comisión de socios: Se reúne cada tres meses y está compuesta por el vicepresidente y uno de los vocales. Hay que cambiar nuestro concepto y lo que queremos es que sean seguidores y darles oportunidad de desarrollar esta faceta.

También hay una comisión de indumentaria que se reúne unas 8 ó 10 veces al año, concentrado en la época de distribución de indumentaria. Han tenido que encargarse también de adaptarnos a la imagen que nos pedía el Elche C.F. y de hacer prendas por encargo de los padres.

En nuestro caso el tesorero es socio porque así lo establecen los estatutos pero está prácticamente desvinculado del club, esto es más objetivo y más realista y tiende ser prudente; es el primero que nos para los pies.

#### **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

Tenemos un entrenador que hace las funciones de jefe de prensa, le dedica unas tres horas a la semana, ha trabajado como periodista, no tiene vinculación laboran con nosotros y su retribución anual es de 1.000 euros.

Por otro lado hay un webmaster que le dedica unas dos horas a la semana, es licenciado en informática, tampoco tiene vinculación laboral y no tiene retribución.

Hace un año teníamos una psicóloga deportiva, pero este año se fue a trabajar a otro sitio y ya no está con nosotros.

#### **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

Estaríamos hablando de 11 entrenadores que dedican una hora y media a cada entreno más dos horas del partido semanal, por tanto unas 6 horas y media por entrenador y equipo, si tenemos en cuenta la preparación, informes y desplazamientos nos vamos a 15 horas semanales por equipo. Algunos entrenadores llevan dos equipos. En cuanto a titulación tenemos cinco entrenadores de nivel superior o nivel 3, un entrenador del siguiente nivel que es el nivel 2 y otros 5 de nivel 1.

Los entrenadores no tienen contrato ni alta en seguridad social. Todos los entrenadores son socios pagando una cuota, de este modo lo que perciben es una retribución por ayudar al club. En junta se acordó cambiar, pero los costes serían tan altos que es inviable.

La retribución media de los entrenadores es de 200 euros al mes por un equipo y 400 por dos equipos, aunque puede variar algo en función de su nivel. Cobran ocho meses al año. Es algo que hay que cambiar, cuando cambiemos esto cambiará el deporte. En Francia los gastos de autónomo para trabajar de “fisis” son 50 euros, en España esto no es posible.

Tenemos dos fisioterapeutas que también están remunerados con 200 euros al mes y trabajan 6 horas a la semana; tampoco tienen contrato ni seguridad social.

El director técnico y el director deportivo están a tiempo completo, también sin vinculación laboral. Su retribución mensual es de 400 euros por este concepto, hay que tener en cuenta que llevan equipos por los que también se les retribuye.

## **7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

La cuota anual es de 50 Euros.

Tienen voz y voto en la asamblea general y se les convoca a otra asamblea informativa. Pueden ver información económica del club en la intraweb. Se les obsequia con la camiseta del club.

En la asamblea general de principio de temporada asistieron 35 socios.

La relación está formalizada mediante cuotas, carnet de socio y ficha de socio.

La forma de pago es mediante ingreso en cuenta, también lo pueden hacer en efectivo a alguien de la junta directiva, pero preferimos evitar este modo.

En esta parcela no estamos muy contentos porque queremos ofrecer algo más.

Los socios son normalmente padres de jugadores, entrenadores y la directiva en la cual todos son padres, excepto tres de nosotros que somos socios y no somos padres de jugadores.

Para ser socio es condición indispensable ser mayor de 18 años.

## **8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Nuestros deportistas no son socios, pagan una cuota por la que no tienen la condición de socios. Ahora mismo tenemos en total 52 socios, de ellos 10 son deportistas, pero es porque son jugadores veteranos o entrenadores y están en la directiva. Tenemos 168 deportistas federados.

También hay un grupo que ni son socios ni son deportistas federados, son 15 madres que se reúnen para jugar baloncesto y un grupo de 20 deportistas discapacitados intelectuales que les patrocina la fundación Mustang.

La relación con el club la formalizamos con una ficha de inscripción con todos los datos del deportista.

A los deportistas los buscamos a través de colegios; el caso típico es el colegio público Eugeni D'Ors que allí tenemos una antigua jugadora y que sabe como trabajamos y nos deriva jugadores. Hacemos también jornadas de captación para que nos conozcan. El boca a boca también funciona.

#### **9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

El club no cuenta con deportistas profesionales.

#### **10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

La principal distinción que hacemos es tres categorías: la primera son los deportistas “amateurs” de todas las categorías, la segunda son un grupo de madres que les apetecía y se lo hemos facilitado para que jueguen y la última es un grupo de discapacitados intelectuales.

#### **11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

Trabajamos para el Ayuntamiento, para la Diputación, las Ampas, el colegio público Ramón Llull, Aspanias y Anoa.

Con el ayuntamiento lo que hacemos es presentar proyectos y luego deciden si les interesa o no colaborar con nosotros, como “básket al carrer” o jornadas de tecnificación. Luego está la gestión del arbitraje de los juegos escolares que es la propia concejalía quien nos lo encarga.

#### **12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocino o prestación de servicios del club a empresas.**

Mayoritariamente las empresas con las que trabajamos son empresas de padres, pero también estamos empezando a trabajar en grandes empresas como El Corte Inglés y McDonald's. Trabajando con estas empresas descubres por ejemplo que las propuestas hay que hacerlas antes de que acabe el año para que puedan incorporarlas a sus presupuestos. Ahora estamos empezando a descubrir el mundo de la publicidad como funciona. Descubres que esto es una parte importante de la directiva que se dedica fundamentalmente al día a día.

### **13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Entrenamientos y competiciones de baloncesto, basket 3x3 y baloncesto lúdico en la calle.

### **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

Voz y voto en la asamblea general, descuentos en tiendas, camiseta de regalo al socio y descuentos en partidos ACB,

### **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Entrenamientos de calidad, competiciones, servicio de fisioterapia, fotos y vídeos en la web, asistencia a partidos de la A.C.B., jornadas de convivencia, descuentos en tiendas. También hemos dado importancia a los desplazamientos de manera que tratamos de evitar que los padres se ocupen de los viajes. También ofrecemos descuentos en la tienda del Elche Club de Fútbol al que ahora estamos vinculados. Hacemos también competiciones especiales de convivencia entre distintas categorías para que se conozcan.

### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESAS PATROCINADORAS.**

Les ofrecemos publicidad en el estadio Martínez Valero, pueden ser también punto de inscripción de actividades del club. Pueden aparcar en el Estadio Martínez Valero, tienen entradas a partidos del del Elche, C.F. y les ofrecemos reuniones con el departamento del marketing del Elche, C.F. por si querían dar el salto al equipo de fútbol, que puede ser más mediático.

A final de temporada les hacemos un reconocimiento por su ayuda, ponemos su publicidad en camisetas del equipo y en el "roller" de publicidad en partidos importantes y un "banner" en la web.

A las empresas les pasamos siempre la correspondiente propuesta, pero estamos buscando patrocinios en especie, más que en dinero.

### **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

Al ayuntamiento le ofrecemos eventos con repercusión económica en la ciudad como por ejemplo el torneo de semana santa que supuso reservas de 400 habitaciones para los hoteles de Elche.

Para eventos más pequeños como “básket al carrer” la repercusión que ofrecemos es más bien social.

Si hablamos de arbitrajes lo que ofrecemos es un servicio que el ayuntamiento no tiene.

Al ayuntamiento también le ofrecemos participar en las entregas de premios y presentaciones.

### **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE QUIENES LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

Por la calidad de nuestras actividades, por la transparencia en la gestión, somos una entidad abierta, necesitamos gente que esté dispuesta a trabajar con nosotros.

### **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

Generalmente persona a persona, pero esto es la faceta que peor funciona en el club, para esto no tenemos ningún canal articulado. En la web existe la posibilidad también de inscribirse como socio, pero no está publicitado.

### **20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

El principal medio es que el presidente solicite entrevistas, queda con ellos e intenta explicarles las ventajas como ahora que tenemos el convenio con el Elche C.F.

### **21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

Algunos llegan directamente porque lo piden por correo electrónico, serán un 5%, otros vienen directamente a la instalación, serán el 20%. Por último a través de

los colegios en los que tenemos implantación como el Eugeni D'Ors captamos el 75% de nuestros deportistas.

## **22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

A través de publicaciones oficiales como el BOE o el Boletín Oficial de la Provincia.

Mediante propuestas por escrito que presentamos en entrevistas personales. En el caso del ayuntamiento siempre está dispuesto a ayudar, más en instalaciones que en dinero. En el caso del torneo de semana santa que hemos mencionado nos ayudaron con el pago de los arbitrajes.

## **23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Nos comunicamos fundamentalmente de modo personalizado

Lo que más utilizamos es el wasap, pero para comunicaciones más formales usamos el correo electrónico. Utilizamos también las redes sociales como el tuenti que tiene muchos seguidores, pero está en desuso y estamos pasando a twitter.

Con los deportistas la forma fundamental de comunicar es por wasap cuando son comunicaciones de grupo y por teléfono. Con los deportistas nos comunicamos más bien de modo conjunto a través de wasap.

## **24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo.**

Con las instituciones trabajamos por correo postal y correo electrónico. Todo lo relacionado con peticiones oficiales como subvenciones lo hacemos por correo postal para pasarlo por registro.

Con el correo electrónico es la antesala a la entrevista personal.

## **25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo.**

Usamos las llamadas para comunicar con las empresas y siempre funciona esto y luego el correo electrónico. Finalmente siempre que podemos pedimos una entrevista personal.

En el caso de El Corte Inglés nos han aceptado una propuesta que pasamos por correo electrónico pero la entrevista personal fue imposible conseguirla.

**26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

Los usuarios, socios y deportistas suponen un 70% de los ingresos del club.

Ingresos y gastos están próximos a los 100.000 euros con un déficit de 5.000 euros porque hay cobros que damos por perdidos.

El tesorero tiene esa información. A veces somos discretos con las deudas y no damos datos concretos por ejemplo con la morosidad, con lo demás no tenemos problemas.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB. Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)**

Para nosotros lo más importante es buscar entrenadores y directores técnicos que lleven el club, son los que están a pie de pista y te pueden dar esa calidad en competiciones y en eventos; el corazón del club son los entrenadores.

Otra tarea fundamental es captar jugadores que son también la fuente principal de financiación del club; para nuestro presupuesto las cuotas son entre el 70 y el 90% de los ingresos; también es importante captar patrocinadores para el resto del presupuesto. Hace unos años se buscaba que las fuentes de ingresos vinieran un tercio de los padres, un tercio de los patrocinadores y un tercio de las instituciones. Esto ya no es así.

**28- RECURSOS CLAVE. Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.**

En cuanto a los recursos materiales son fundamentales aquellos que el ayuntamiento no nos pone como son los balones y las canastas para los peques. El ayuntamiento nos deja que guardemos este material; dejamos en el pabellón también las canastas porque nosotros pensamos que es mejor a que estén en el colegio.

Luego tenemos los “roller” que son un soporte publicitario que da valor a las actividades que organizamos porque ahí va nuestro escudo.

Tenemos un responsable de la página web que ahora está en Londres por motivos de trabajo y estamos muy contentos con la página web.

También tenemos teléfonos móviles en el club que usamos para los wasaps y twitter.

**29- SOCIOS CLAVE. Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.**

Mustang, como fundación porque sin él sería imposible que tuviéramos el equipo de discapacitados.

Elche C. F. como patrocinador que nos da nombre e imagen. Nos ayuda en cualquier necesidad en la medida en que puede como ya hemos comentado como equipajes e instalaciones para reuniones.

El Ayuntamiento es menos importante, nos cede las instalaciones pero hay que pagarlas. Cuando hablas de un proyecto no es fácil que lo asuman.

**30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS. Mirando al exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.**

Como principales oportunidades está organizar modalidades para deportistas no federados mayores de 35 años, hombres y mujeres. Ya estamos trabajando en ello con equipos de padres y de madres. Se nos ha dado el caso de formar un equipo de madres, que han descubierto este deporte y entienden qué hacen sus hijos en el campo porque trabajan los mismos conceptos que por ejemplo los infantiles. Con ello se pueden organizar unas ligas más abiertas. Otra oportunidad es organizar nuevas modalidades, creando nuevas actividades sobre todo trabajando el 3x3 para peques porque los campos municipales son muy pequeños. Otras oportunidades serían organizar torneos de baloncesto lúdico en la calle y organización de eventos en los que se incorpore el reclamo turístico y actividades aprovechando el clima, esto podría servir de financiación al club.

En general cualquiera que aproveche el término municipal amplio de Elche en el que hay playa, sol y entorno natural favorecerá que deportistas vengan de fuera y que los padres y público acudan. Si mezclamos deportes es una oportunidad para que quienes practican tu deporte se aficionen a otros. Nosotros estamos trabajando

en un campus al que estamos asociados y tenemos más de 40 suecos jugando a baloncesto.

El monopolio del fútbol es la principal amenaza. Existen muchos clubes y más ahora con el Elche en primera, sobre todo porque no puedes luchar con los temas mediáticos. Además tenemos problemas para entrenar porque existen muchos equipos y una liga de fútbol sala que necesitan muchas horas de instalaciones. No se trata de culpar a los equipos de fútbol sala, es que hay una gran demanda. El único deporte que se puede librar de esto es el balonmano porque tiene muchos monitores.

### **31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES. Mirando al interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.**

La principal fortaleza es la cualificación de los entrenadores, es lo que nos hace crecer: además contamos con un director deportivo al cual el propio club se encarga proporcionarle formación.

En cuanto a recursos materiales nuestra fortaleza es la vestimenta deportiva proporcionada por el Elche C.F., la camiseta les pierde. También por el volumen de material y por la imagen que ello da al club.

Nuestra fortaleza a nivel organizativo está en el Torneo de semana santa con presencia importante de equipos y por la cualificación de los entrenadores para organizar, que se vuelcan en el evento.

Otra fortaleza es que los deportistas pagan poco en relación a lo que se les oferta, eso facilita que vengan con nosotros.

La captación de patrocinadores es otro punto fuerte nuestro por el trato personal, propuestas e informes; incluso uno de los patrocinadores, McDonald's nos puso de ejemplo como modelo de propuesta. Somos muy flexibles en los acuerdos con patrocinadores.

Con las instituciones como el ayuntamiento o la UMH nuestra fortaleza es que somos realistas con lo que nos ofrecen, somos flexibles y no pedimos directamente dinero.

Como debilidades del club señalamos que algunos entrenadores no están aún titulados, no contamos con un gestor o administrativo y tenemos poco material deportivo propio como por ejemplo canastas, sin embargo no creo necesario tener una instalación deportiva propia, sería un problema sacarle partido todo el día. Tampoco tenemos una oferta deportiva de alta competición, es nuestro punto débil.

Por filosofía de club no hay una selección o privilegios por ser mejor deportista, ello es una debilidad a la hora de captar talentos. Tampoco dedicamos apenas trabajo a captar socios, así salen los socios que están obligados: directiva y entrenadores.

Nos falta una línea clara de planificación del márketing de cara a buscar patrocinadores y su planificación realizando algunas acciones con patrocinadores para que conozcan el club o teniendo más detalles con ellos. Para esto también necesitaríamos un gestor que se ocupara de estas cosas y la directiva se ocupe solo de la supervisión.

En cuanto a captación de patrocinadores no llevamos una línea clara de márketing. Intentamos no ser nada “políticos” con las instituciones; no nos enfrentamos cuando por ejemplo nos cambian la reserva de una instalación.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

Lo más destacado ha sido lo siguiente:

Subcampeonato infantil femenino preferente 2012-2013

Subcampeonato cadete femenino preferente 2010-2011

Campeonato juvenil masculino preferente 2013-2014

Subcampeonato senior preferente masculino 2010-2011

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

El principal fue el acuerdo de adhesión al Elche C.F. como sección de baloncesto. La gestión llevó mucho tiempo, nos reunimos hace dos años con Juan Anguix, Fuimos los primeros en llegar a este acuerdo y después otros siguieron el modelo. También nos reunimos con el concejal de deportes y fuimos los primeros en firmar este tipo de acuerdo. Los socios apoyaron la decisión por 32 votos a favor y una abstención por parte de los socios.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

Nada que destacar.

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

Pasamos de eventos de “andar por casa” a un evento de carácter nacional, que es el “Torneo de semana santa” y en la próxima edición intentaremos que sea internacional. Este año han venido 35 equipos y hemos usado tres instalaciones, el

pabellón Esperanza Lag, el de la UMH y el pabellón del Toscar. Han colaborado 55 voluntarios de la UMH y más 100 personas por parte del club, entre padres, jugadores y entrenadores.



## 12.2.2 Club Tenis Mesa Dama de Elche

### A- DATOS HISTÓRICOS

Santiago Gambín (Gambín 2007) sitúa los orígenes del ping pong “en los numerosos salones recreativos que existieron en la ciudad. Pero es en los de Acción Católica donde se practica con mayor intensidad y existe un más alto nivel de juego” (pág. 311). Las primeras noticias que refiere el autor acerca del tenis de mesa en Elche como deporte federado datan de marzo de 1967 cuando el gimnasio Chazarra inscribe 13 jugadores en el “campeonato federado provincial, donde militan dos temporadas”. La sección de tenis de mesa del Elche C.F. se proclama campeón provincial por equipos con Emilio Villanueva como “campeón imbatido” en individuales, alcanzando el club “la máxima categoría” el 2 de julio de 1968 en Alcoy.

El club de Tenis de mesa Dama de Elche es una “iniciativa de José Ramón Abellán y Jesús Segura” (Gambín 2007, 314) surgida en 1988. A continuación se menciona el ascenso en la temporada 97/98 “a 1ª División Nacional, patrocinado por Viajes Hélike”.

En la página siguiente destaca el especial relieve adquirido por “la línea femenina que desde el año 2000 se ha convertido en el más laureado equipo de la Comunidad Valenciana y actualmente es de los más destacados a nivel nacional”

En la página 316 prosigue Gambín refiriendo “el gran éxito” del club ocurrido entre el 19 y el 20 de febrero de 2004 por parte del equipo femenino que “finalizan invictas la liga y con el formidable trío que forman Carmen Aniceto, Valeria Borza y Vanessa Muñoz alcanzan la SUPERDIVISIÓN”. El mismo autor resume el trabajo desarrollado por el club como “Un gran esfuerzo organizativo, deportivo, económico e imaginativo que permite a José Ramón Abellán con el apoyo de Jesús Medina, mantenerse en el más alto escalón del tenis de mesa nacional”.

La web oficial del club <http://ctmdamadeelche.blogspot.com.es/> consultada el 27/10/2016 incluye un documento de 8 páginas bajo el título “Historia Club Tenis de Mesa Dama de Elche” en formato pdf indicando como fecha de publicación el 25/04/2013. Allí se mencionan los orígenes del club en 1988 como una “iniciativa de tres visionarios del tenis de mesa, como José Ramón Abellán, actual presidente, Antonio Segura y Jesús Medina” desarrollando su actividad en los primeros años en el Pabellón de Altabix. Más adelante se menciona la revitalización del tenis de mesa en Elche gracias al “apoyo de distintos centros educativos públicos, como Baix Vinalopó, Ausias March, Frances Canto y Luis Vives; y privados, Salesianos y Newton College; los cuales, en muchas ocasiones, no contaban con las instalaciones

más adecuadas para la práctica de este deporte”. El documento del club destaca como gran hito el ascenso División de Honor del equipo de categoría femenina en la temporada 2001/2002 lo cual “refrenda el gran trabajo que se estaba realizando desde la base en el club y lo que llevó a aumentar la motivación dentro del mismo y del apoyo del pueblo ilicitano” y prosigue “En Diciembre de 2001 alcanzan un acuerdo con el gobierno cubano para incorporar a las/os jugadoras/es de su selección Johandy Rodriguez y Dayana Ferrer”. En la temporada 2003/2004 sucedió el que es considerado en esta publicación el gran éxito del club: en categoría femenina finalizan invictas la liga en división de honor, “...consiguiendo el ascenso a Superdivisión, un lujo al alcance de muy pocos”.

A raíz del ascenso el documento “Historia del Club Tenis de Mesa Dama de Elche” relata cómo el club renueva la plantilla “...incorporando a jugadoras internacionales como la china Zhang Jing, la sueca Kajsa Andersson, la granadina Irene Muñoz y la alcoyana Jennifer Pérez” para lograr posteriormente “ uno de los mayores hitos del deporte ilicitano, como es clasificar al club para competiciones europeas en la temporada 06/07”

## **B- ENTREVISTA**

### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** Club Tenis Mesa Dama de Elche

#### **1.2 Entrevistado**

**1.2.1 Apellidos y nombre:** Abellán Martínez, José Ramón

**1.2.2 Cargo en el club:** Presidente

**1.2.3 Vinculado al club desde:** 1988

**1.3 Lugar de la entrevista:** Sede PSOE Elche (General Cosido, 49, 03201 Elche)

**1.4 Fecha:** 30/10/2014

**1.5 Horario:** De 11.30 a 13.30

**2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2015/2016. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** Club Tenis de Mesa Dama de Elche

**2.2 Forma jurídica:** Club deportivo

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Dama de Elche.

**2.4 Inscrito en:** Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana, Federación de Tenis de Mesa de la Comunidad Valenciana

**2.5 Estatutos:** No disponibles.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** 1988

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** 1 de septiembre

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):** C/ Lope de Vega, 74 5º - 2 03201 Elche Alicante

**2.9 Dirección del Club:** C/ Lope de Vega, 74 5º - 2 03201 Elche Alicante

**2.10 Web:** <http://ctmdamadeelche.blogspot.com.es/>

**2.11 Correo electrónico:** [ctmdamadeelche@gmail.com](mailto:ctmdamadeelche@gmail.com)

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:**

Facebook: [www.facebook.com/ctmdamadeelche](http://www.facebook.com/ctmdamadeelche), 175 “me gusta”, 26/10/216.

Durante la entrevista, Abellán afirma utilizan Facebook sobre todo para los torneos “Ciudad de Elche”

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:** De lunes a viernes (de 17,30 a 22,30h) en Sala de Tenis de Mesa del pabellón Esperanza Lag (Ciudad Deportiva de Elche - Avda. Universidad, 76).

Martes, Jueves y Viernes (de 17,00 a 22,00h) en Gimnasio IES Pedro Ibarra (C/ Eucaliptus, 9) cerca de la Comisaría de Policía Nacional y del Hospital General antiguo.

**2.14 Teléfono del club:** 635 364 566

**2.15 C.I.F.** G03893203

**2.16 Deportistas federados hombres:** 67

**2.17 Deportistas federados mujeres:** 3

**3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que dispone el club, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

El instituto Pedro Ibarra nos cede el gimnasio todos los días de la semana menos dos. A cambio de esta cesión, todo el mantenimiento de esta instalación la llevamos nosotros. Hemos comprado luces “led” para el gimnasio para reducir el consumo a pesar de que la luz no nos la cobran. También estamos gestionando el cambio del suelo de esta instalación. El primer presupuesto que nos pasaron era de 6.000 euros. En el Instituto Cayetano Sempere también podemos usar la instalación. Vamos a intentar crear la escuela de paralímpicos. La federación internacional pide

que para jugar con un paralímpico tú te tienes que adaptar su reglamento, no él al tuyo. En el Esperanza Lag tenemos la sala de tenis de mesa que no reúne ninguna de las condiciones, es como un viejo almacén, sin puerta de emergencia. Allí tenemos los entrenamientos con tres mesas que son del Ayuntamiento. Hasta hace poco se pagaba como todos los clubes de Elche y ahora este año la ordenanza se puede saltar y ya no pagamos. Las competiciones las jugamos en el Pedro Ibarra, pero como tenemos siete equipos también jugamos en la sala del Esperanza Lag. En una ocasión aprovechamos una triquiñuela legal para no perder una competición porque nos impugnaron que la sala no reunía las condiciones.

#### **4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

Presidente: José Ramón Abellán Martínez

Delegado 1: Carlos Sancho de Grado

Delegado 2: Dionisio Aranguren Pérez

Tesorero: Jesús Medina Arabid

Director deportivo: Raimon Abellán Heredia

El club no es presidencialista, estudiamos todas las cosas y las llevamos a término.

Cuando queremos hacer algo, convocamos y puede asistir y proponer todo el que quiera.

Ahora se ha incorporado Valentín Romero, su función es buscar “sponsors” y hacer que el club funcione también como una empresa. A mí me guía el espíritu deportivo, pero si ello supone que el club entre en quiebra técnica, mejor no ascendemos, hace falta alguien que se ocupe de esto y lo vea.

#### **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

No tenemos personal de gestión, lo lleva todo Carlos Sancho de Grado sin ningún tipo de retribución.

#### **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

Yo soy entrenador de 3º nivel. Pepa Heredia, socia del club, también. Raimon, Dionisio y Carlos son entrenadores de ITTF pero de primer nivel. Aparte hay un chico que trabaja en la UMH, es socio del club, es entrenador y actúa orientándonos

cuando queremos hacer algún evento. En resumen el club tiene 5 entrenadores permanentes, 3 de ellos de nivel nacional.

Ahora no hay retribución, hay tres entrenadores y su retribución es que no pagan los 120 euros anuales. Raimon que es el primer entrenador y entrena 3 días a la semana tampoco paga cuota, pero hay socios que al menos a este primer entrenador quieren que se le retribuya y tenemos un patrocinador que nos da 300 euros al mes para ello. En breve queremos que los otros dos reciban por lo menos 200 euros al mes. Esto es como en las películas: el que más puso más perdió.

#### **7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

Los socios del club abonan una cuota semestral de 40 € si son niños de hasta 14 años y 60 € a partir de 14 años.

Los socios se inscriben por semestres, dividimos la temporada en dos semestres. El primer mes pagan 10 euros, si deciden quedarse pagan el resto del semestre. Igual que no queremos cobrar mucho, hemos decidido que no queremos regalar nada.

Queremos máxima transparencia, todos pueden asistir a las reuniones, a todos les mandamos los balances.

Los miembros de la Junta Directiva si en un momento hay un hueco adelantamos el dinero de nuestro bolsillo y luego se recuperamos cuando se puede, pero estamos intentando poner el mínimo posible porque estamos intentando conseguir las cosas bastante baratas.

#### **8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Podemos distinguir entre los chavales que van solos y compiten, aunque hay padres que no quieren que sus hijos compitan ni estén federados. Hay otro grupo de mayores que también compiten. Luego tenemos otro que no compiten ni están federados, es este grupo el más beneficioso para el club porque todos pagan la misma cuota. Además luego los que están federados deben pagar su ficha individual, no las de equipo porque eso lo paga el club.

**9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Los jugadores del equipo de segunda regional si ascienden tendrán una prima de 500 euros como premio porque el “sponsor” que entró quiere incentivar el ascenso.

**10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

La principal distinción como hemos visto es entre federados y no federados.

**11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

El Ayuntamiento te da “un pequeño dinero” para organizar la escuela deportiva municipal a cambio de permitirte cobrar a los chavales entre 15 y 22 euros al mes; nos acogimos a ello y trabajamos en el Colegio Mariano Benlliure. En principio el año pasado no pusimos cuota, pero ahora hemos puesto 6 euros al mes porque antes los padres si les venía bien lo dejaban y si no, no.

La universidad este año nos ha llamado porque quiere organizar el campeonato autonómico, sería hacer una colaboración con ellos. Nosotros el material que tenemos lo ponemos a disposición de cualquiera, no cobraríamos por esto porque la universidad colabora con las instalaciones cuando hemos organizado nuestro torneo más importante.

Me he enterado por fuera que el Ayuntamiento va a organizar en IFA el Campeonato del Mundo de Tenis de Mesa de veteranos, sé que han puesto una cantidad muy elevada de dinero, ni siquiera me han preguntado; me imagino que técnicamente lo van a llevar los de Alicante porque el nombre del campeonato va a ser Alicante Elche. Aquí hay cosas muy raras, cuando me enteré de esto fui a los partidos de Elche y ninguno sabía nada. Pero yo lo que sea bueno para Elche, me parece bien.

**12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

El patrocinio en nuestro caso se da más por el “asalto al amigo” que por compensaciones. Sin GPV (*transportes, logística integral*) no podríamos hacer el torneo de junio porque nosotros tenemos 15 ó 16 mesas propias, hasta 40 que necesitamos tenemos que recogerlas en Elda y otros sitios, también las 300 vallas que hacen falta. Por eso es el “sponsor” principal nuestro. El resto son pequeños patrocinadores que están con nosotros porque vienen de mano de algunos de los padres de jugadores nuestros. Tenemos Óptica Look, La Cuinera, Administración de Fincas Botella y Quiles y Apliconta, que es un programa de contabilidad que lleva el propio Paco Sancho; él lleva todas las cuentas del club. Nosotros si no pagamos en el momento no tenemos ningún material. En general todos los patrocinios los conseguimos por cercanía.

### **13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Tan solo tenis de mesa, no ofrecemos nada más. Si organizáramos más cosas los niños no podrían, están muy ocupados todo el día, tienen muchos compromisos. No estamos preparando a nadie para que llegue a campeón del mundo. Los chinos lo tienen todo copado.

### **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

Asesoramos en todos los aspectos sobre material deportivo para tenis de mesa: equipaciones, palas, gomas, pegamentos, mesas, redes, robots,...y además, hacemos pedidos de material a tiendas especializadas, obteniendo precios muy ventajosos.

Los hoteles también les salen bastante más baratos porque buscamos precios bastante razonables.

A veces hemos hecho viajes a Portugal para sacar un título de entrenador que salió por 140 euros por 4 días de estancia, curso y título de entrenador ITTF. El profesor es amigo mío y nos salió prácticamente gratis.

### **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Lo que ofrecemos a los socios también se lo ofrecemos a los deportistas, no es realista pensar que ningún deportista de tenis de mesa pueda llegar a vivir de esto, lo máximo es que te permita pagar una carrera. Es un deporte un poco raro, es un deporte distinto porque no es un deporte de contacto.

Creo que tener en Elche una universidad con la titulación de Ciencias de la Actividad Física y el Deporte a la larga va a ser muy ventajosa para los deportistas. Aunque es la escuela más clara de parados en Elche, creo que a estos jóvenes les estamos vendiendo humo.

#### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

A los patrocinadores les ofrecemos a cambio la publicidad, llevamos ahora dos semanas seguidas apareciendo en el diario Información y en programas de radio, le ofrecemos difusión. Además nuestro blog, dentro del tenis de mesa es el que más entradas tiene, estamos rondando las 2.500 al mes, porque tenemos muchos jugadores e incluso otros equipos consultan nuestra web para ver los calendarios. Esto lo lleva Dionisio y si hay algo más técnico lo pone Carlos Sancho que es el ingeniero informático.

#### **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

Al ayuntamiento le llevamos las escuelas deportivas y a la universidad este año nos ha llamado para que le organicemos el campeonato autonómico.

Con “Salud Infantil” hemos colaborado organizando un torneo a su beneficio, el club no se lleva nada, incluso nos cuesta algo de dinero porque hay cosas que no calculas, pero este año repetiremos el torneo con ellos porque es una buena causa.

#### **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

En general todos los socios colaboran con el club, no se limitan a pagar sus cuotas, cualquiera que venga puede aportar sus ideas, incluso cualquier socio puede venir a las reuniones de la junta directiva, queremos total transparencia en lo que hacemos. Además somos el referente principal en tenis de mesa y tampoco ponemos cortapisas para cualquiera participe en cualquier categoría. Llevar un club es como llevar una empresa sabiendo que nunca vas a ganar dinero.

#### **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

Casi todos vienen a través de internet. El último caso es que una madre nos trae un niño de cinco años, le dije que tan pequeños aún no, pero le sugerí que no dejara al mayor que parece que le llamaba la atención cómo jugábamos. El niño le habían operado del pie porque tenía un hemisferio paralizado. Nosotros estos

deportistas nos interesan tanto como los otros porque España tiene un alto nivel en paralímpicos.

## **20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

El próximo patrocinador le gusta el tenis de mesa y no tiene tiempo, cuando viene de Hong Kong o cualquier otro sitio voy a su casa y juego con él, le conocíamos como Paco el Argentino, tiene marcas que vende en 114 países. Cuando hemos necesitado algo de él lo hemos tenido. En resumen la forma de captar patrocinadores es muy personal, no necesitamos más porque así cubrimos las necesidades del club.

## **21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

Lo que hemos comentado para los socios es igual para los deportistas.

## **22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

Diputación da sus subvenciones anuales y acudimos a la convocatoria, igual hacemos con las subvenciones del ayuntamiento de Elche. Para lo único que pide este club es para el torneo solidario de final de año. Lo demás lo cubrimos con las cuotas, el que quiera practicar este deporte debe pagárselo él.

## **23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Todo a través de wasap excepto las reuniones de la Junta Directiva que además las convocamos por correo electrónico.

## **24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. ¿Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Normalmente vamos Carlos Sancho y yo. Como nosotros con las instituciones vamos y planteamos, si no nos lo dan, “adiós muy buenas”, aunque a veces recibimos reveses pero también comprendemos que no todo el mundo tiene que estar a tu servicio. Por ejemplo en el torneo de junio, que nos parecía muy importante, llamamos a todos los partidos de Elche y solo se presentó el Partido de Elche. (min 1:06)

**25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. ¿Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo?**

El club estamos intentando quedarnos para España con una marca japonesa de artículos de tenis de mesa y una marca china de palas, es una manera de ganar dinero. Hace unos años sacamos de Alemania chandals por 19 euros cuando aquí valía 89,90. Intentamos gestionar lo máximo, lo mejor.

Con las empresas con quien ya tenemos relación por otros motivos trabajamos relación para que sea patrocinador.

**26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

Si le mandas un correo a Carlos Sancho, él te manda la información que necesitas del club.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB. Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)**

Tenemos divididos los entrenamientos entre los niños y los mayores. Para los niños tenemos un entrenamiento intenso, como si quisiéramos sacar campeones del mundo y demás queremos enseñarles que hay que aprovechar el tiempo, si un niño quiere estar cuatro horas, solo va a aprovechar una.

Las competiciones son fundamentales porque es la manera que los deportistas, los chavales tienen la manera de ver su progresión.

Otra cosa importante es ir a los colegios y hablar con los profesores; en este deporte los vas cogiendo uno a uno; es un deporte muy difícil, según un estudio de la NASA es el segundo más difícil después del golf.

**28- RECURSOS CLAVE. Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.**

Somos un club muy bien equipado tenemos unas 15 mesas, a unos 500 euros cada una. Tenemos también dos robots, tenemos otro material deportivo, todo lo enfocamos al tema deportivo; pero lo fundamental son las mesas.

**29- SOCIOS CLAVE. Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.**

La dirección del Instituto Pedro Ibarra, es nuestra casa en estos momentos: El Pabellón municipal que debería ser de todos, eso para nosotros ha sido superado por la dirección del Pedro Ibarra, para nosotros éste es el reconocimiento más grande.

La importación que hicimos de China de cinco mesas fue a través de un padre de un niño que juega con nosotros; yo le dije la fábrica y el modelo, él lo gestionó todo y solo cuando las mesas estuvieron aquí se las pagamos; las cinco nos costaron 965 euros cuando aquí cada una cuesta 500 euros.

Yo estoy pagando un préstamo por cosas que se han hecho en el pasado en el club; que a mí me cueste 1.000 o 1.500 euros al año el club, para mí y para mi mujer es casi una alegría, es nuestra ilusión, hay quien tiene otras ilusiones, yo tengo esta. Lo que yo quiero hacer no lo tiene porqué hacer otro socio del club. Dionisio y Carlos, los otros dos directivos son iguales

**30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS. Mirando al exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.**

Las oportunidades debemos buscarlas nosotros, puede que sea que en el año 16 cuando venga el campeonato del mundo de veteranos y los políticos vean la cantidad de jugadores de tenis de mesa, se les encienda la luz.

Otra oportunidad es el deporte de recreación, que a lo mejor no se puede encuadrar como deporte. Aquí también hay una oportunidad, por lo que yo veo en otros países, en el deporte de jubilados. El campeonato de España que más gente atrae es el campeonato de España de veteranos, a esta gente que tiene tiempo es la que hay que buscar. Por otra parte el campeonato del mundo de veteranos que se va a hacer en Elche puede hacer ver a las autoridades que por cada euro que se gaste en deporte te lo ahorras en farmacia y en hospitales.

Como amenaza creo que el enemigo nunca está fuera, con el pádel pasará quizás como antes le pasó al squash, que pasó de moda, no le tenemos miedo

porque hemos estado muy acostumbrados a amenazas que luego no lo han sido: a lo mejor lo del pádel nos beneficia porque si tienen una raqueta en la mano igual se pasan al tenis de mesa.

### **31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES. Mirando al interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.**

Los puntos fuertes ahora son los entrenamientos que creo que los llevamos bien, viene gente de fuera a entrenar aquí, por ejemplo el último jugador que representó a España en la Universiada nos llama para entrenar con nosotros cuando viene a Alicante; otros jugadores que tienen el Centro de Tecnificación de Alicante también nos llaman para entrenar. Además esto lo estamos haciendo sin ningún ruido, es la gente que valora nuestros entrenamientos. Nuestro director técnico es otro punto fuerte porque vemos que jugadores de división de honor que vienen y preguntan; los infantiles que entrenan con él están destacando a nivel nacional.

Cuando todo lo haces por nada, que todo es por “hobbie” algunas personas se pueden cansar, temo mucho que Raimon, el director técnico se canse; o que Carlos se pueda cansar porque está trabajando sin cobrar nada cuando hay empresas que sí le pagan por hacer lo mismo, pensaba que lo iba a dejar y sería muy difícil encontrar alguien que lleve los asuntos económicos del club como él.

En resumen lo tenemos todo muy bien cogido pero como cuando hacíamos las cachirulas de pequeños con esa pasta pegada, no tenemos el club cimentado.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

El principal hito fue estar tres años seguidos clasificados para las ligas europea.

La campeona de Europa absoluta jugó en Elche dos años, para nosotros ha sido la jugadora que con mejor nivel ha jugado en España, era cubana.

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

Para mí como presidente tener detrás un contable, nuestro tesorero, que sabe no solo lo que tenemos y se adelanta a los acontecimientos y te dice cuando puedes meterte o no en algo es para mí esencial. Con Carlos hemos pasado, desde 2007, de llevar esto con mucha ilusión y muchos sueños a tener las mismas ilusiones pero a ser realistas y saber con qué recursos contamos. Ha sido un cambio brutal, los primeros años fueron muy difíciles porque se dejaron de hacer cosas y tuvimos que

perder la categoría; si hubiéramos seguido así no quedaría nada... El ayuntamiento dejó de pagar, pero cuando eso pasaba yo fui el único que decidí, el club era mi ilusión yo decidía y los demás en el club no tienen porqué pagar eso. Era la ilusión de querer llegar más lejos. En esa época si hacíamos un viaje por ejemplo a Zagreb y calculabas que te iba a costar 1.500 euros, luego eran 5.000. Cuando entró Carlos Sancho esto se cortó. Aparte hubo un momento en que la fundación se comprometía con 30 y luego te daban 15. En esa época el deporte en Elche se fue tan arriba que nadie sabía lo que había que presupuestar ni lo que se podía gastar, para mí hubiera sido mejor no clasificarse para la liga europea. El problema cuando te vas por arriba no es que te quedes pillado y descendas de categoría, es que dejes de pagar a la gente que ha confiado en ti, nosotros pagamos todo a las jugadoras que tuvimos, incluso la seguridad social. Hubo retrasos en el pago al proveedor de las mesas pero al final se liquidó todo, de hecho continuamos con los mismos proveedores. En estos momentos yo tendré todos los sueños que quiera pero llegaré con ellos hasta donde pueda, mientras esté Carlos seguiré la política económica que él diga.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

Tantas cosas que ha hecho el ayuntamiento, nos hubiera gustado tener una sala digna para tenis de mesa de 300 ó 400 metros, igual que ha hecho para los “cohecitos” para el monopatín o el frontón. Hasta ahora lo más destacado es el uso del gimnasio del (Instituto) Pedro Ibarra en los últimos 35 años. Ahora estamos empezando también a usar el gimnasio, que es mucho mejor, del Cayetano Sempere<sup>53</sup>. Le tengo echado al gimnasio de otro instituto que es mejor todavía. Estamos dispuestos a pagar 2.000 euros al año para usarlo y mantenerlo, pero llegado el momento habrá que sentarse con la dirección del instituto. Es decir hay alternativas más económicas a que el ayuntamiento haga una instalación, yo lo he visto en Francia. La Generalitat no pone pegas si el instituto no las pone así que ¿por qué no usar una instalación que ya está hecha y que está infrautilizado usándose solo hasta las 3? Tenemos además la ventaja que ya tenemos un público muy cercano, ahora los propios alumnos del instituto ya pueden formar parte de mi club.

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

---

<sup>53</sup> Instituto Cayetano Sempere (Elche)

Hemos organizado el campeonato de España de veteranos en Santa Pola en 1999, también hemos organizado un España-Bielorrusia en Elche cuando ascendió España a la primera división del tenis de mesa europeo, también en 1999.

Anualmente en junio con un fin solidario organizamos el Torneo ciudad de Elche, con 141 jugadores este año, es el torneo de mayor participación de la Comunidad Valenciana, vamos por la tercera edición y hemos tenido jugadores de Rumanía y de Angola.

En la primera edición hicimos el torneo como cierre de campaña en el Esperanza Lag, al año siguiente fue a beneficio de Amacmec con 110 participantes y la última a beneficio de Salud Infantil. La primera edición fue en el Esperanza Lag y las dos siguientes han sido en el Pabellón de la Universidad, donde hemos puesto 40 mesas, pero a pesar de que te las dejan necesitas un transporte; en nuestro caso el transporte nos lo patrocina la empresa de transporte GPV.



### 12.2.3 Club de Atletismo Elche Decatlón

#### A- DATOS HISTÓRICOS

En 1980 el Elche C.F. decide deshacerse de las llamadas “secciones deportivas” entre las cuales figuraba el atletismo, hecho que acabó “sembrando el desconcierto entre los deportistas y dirigentes afectados” (Gambín 2007, 156)

Según la web oficial de la entidad “El Club de Atletismo Decatlón, surge en el año 1978 de la desaparición de la sección deportiva del Elche C.F.”; esto contradice la fecha aportada por Gambín que señala 1980 como el año en que el Elche C.F. toma la decisión de deshacerse de las secciones deportivas. La propia web continúa más adelante citando al primer presidente “Siendo presidente el señor Del Río se legaliza la situación del Club, era el año 1982” (<http://www.atletismodecatlon.com>) Esta fecha sí coincide con la aportada por Gambín que también data en 1982 la constitución oficial del club, afirmando que ante la desaparición del atletismo como sección del Elche C.F. “Tras un entrenamiento, sobre la pista de ceniza de la Ciudad Deportiva, se reúnen Juan Antonio Coves, García del Río, Francisco Ruiz, Juan López Marín, Antonio Guilabert, Evaristo Valls, Asunción Díez, Bernardo, Eulogio, Juan Manuel Palacios, Paco Martínez Carratalá y pronto se ponen de acuerdo en la necesidad de crear un club bajo cuyo paraguas puedan seguir compitiendo. Discuten el nombre [...] Juan López lo propone y a la mayoría les “suena” bien y aceptan Decatlón”. Así el 9 de febrero de 1982 “ante el Notario D. Manuel Pórtoles Cerdán” se formaliza el “acta fundacional como asociación deportiva del Club de Atletismo Decatlón de Elche”.

Gambín dedica por entero al Club Decatlón las páginas 159 a 173, donde describe con detalle el devenir deportivo y organizativo del club., mencionando en la página 159 a la primera Junta Directiva con presidente del club:

Presidente: Francisco García del Río Molina.

Vicepresidente: Manuel Jaén Guilló

Secretario: Juan López Marín

Tesorero: Francisco Martínez Carratalá

Vocal: Juan Antonio Coves Mora

Vocal: Evaristo Valls Ferrández

Las primeras reuniones del club fueron en “domicilios particulares e incluso en Radio Elche”. “El primer local lo alquilan en C/ Marqués de Molins, demasiado gravoso para su frágil economía se trasladan, en 1986 a Capitán Cortés (Confitería Miralles) donde continúa teniendo su sede social.”

Acerca de la organización del club en sus primeros años (página 160) afirma Gambín “Son años en que todos son entrenadores-directivos-financieros y administrativos en una sola pieza”.

La web del club, <http://www.atletismodecatlon.com/historia>, consultada el 10/10/2016 menciona a los presidentes que continuaron la labor de Francisco del Río, mencionando sucesivamente a Manuel Hidalgo, Antonio Sánchez, Javier Conejos, Juan Manuel Palacios, Francisco Sepulcre y Francisco Sánchez García.

Las páginas 161 y sucesivas son dedicadas por Gambín a desmenuzar resultados y clasificaciones de los atletas del club. En la página 164 recoge la protesta del club en 1986 por carecer la ciudad de una pista de material sintético con la distancia reglamentaria de 400 metros “El club protesta públicamente por la falta de inversión en instalaciones para atletismo” debido a que “en el presupuesto no se incluye la ampliación y remodelación de la pista a 400 metros, ni ser de superficie sintética”

En la página 167 califica de “Hito histórico” la “inauguración el 18 de mayo de 1996 de las nuevas instalaciones de atletismo en la zona de expansión de la Ciudad Deportiva. Por fin se cuenta con una cuerda de 400 m. y ocho calles, además de elementos para entrenar y disputar todas las disciplinas.”

Con la entrada de presidente de Francisco Sepulcre, el 3 de octubre de 1998, según Gambín se pone de manifiesto la necesidad de “asegurar a los atletas formados en sus propias filas, cortando la sangría que desde siempre supone la marcha de los más destacados” lamentándose de “la enorme distancia entre el provechoso trabajo que se realiza en la base y el raquitismo que se produce en la cúspide.”

En la página 172 hace de nuevo referencia al mismo problema en 2002 con ocasión de la prestigiosa “Milla de Benidorm” con triunfos de atletas ilicitanos formados en el Decatlón tanto en categoría masculina como femenina, pero representando a los clubes Puma Chapín y Valencia Terra y Mar, lo que para Gambín es una “demostración palmaria de las carencias del atletismo ilicitano, capaz de formar figuras e imposibilitado para retenerlas.”

## **B- ENTREVISTA**

### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** Club de Atletismo Elche Decatlón

#### **1.2 Entrevistado**

**1.2.1 Apellidos y nombre:** Valls Ferrández, Evaristo

**1.2.2 Cargo en el club:** Vocal (Presidente hasta 31 septiembre de 2014)

**1.2.3 Vinculado al club desde:** 1982

**1.3 Lugar de la entrevista:** Sede del club. Edificio Vulcasa (Marie Curie, 23. 03203 Elche)

**1.4 Fecha:** 31/10/2014

**1.5 Horario:** 18.00 h. a 19.50 h.

### **2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2013/2014. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** Club de Atletismo Elche Decatlón

**2.2 Forma jurídica:** Club Deportivo

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Club de Atletismo Decatlón

**2.4 Inscrito en:** Registro de entidades deportivas de la Comunidad Valenciana, Federación de atletismo de la Comunidad Valenciana.

**2.5 Estatutos:** No disponibles.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** 1982

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** del 1 de noviembre al 31 de octubre.

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):** Edificio Vulcasa (Marie Curie, 23 03203 Elche)

**2.9 Dirección del club:** Edificio Vulcasa (Marie Curie, 23, 03203 Elche)

**2.10 Web:** <http://www.atletismodecatlon.com>

**2.11 Correo electrónico:** [pupulubu@hotmail.com](mailto:pupulubu@hotmail.com)

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:**

Facebook: [www.facebook.com/clubdeatletismoElcheDecatlon](http://www.facebook.com/clubdeatletismoElcheDecatlon), 68 “me gusta”, 18/12/2014. Twitter: @CAElcheDecatlon, 201 seguidores, 18/12/2014-

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:** En la pista del Estadio Manolo Jaén a partir de las cinco de la tarde está allí la gente de la Junta Directiva y los sábados por la mañana.

**2.14 Teléfono del club:** 615 68 82 82

**2.15 CIF:** G-03230596

**2.16 Deportistas federados hombres:** 58 (39 nacionales, 1 autonómico, 18 escolar)<sup>54</sup>

**2.17 Deportistas federadas mujeres:** 61 (32 nacionales, 1 autonómico, 28 escolar)<sup>55</sup>

### **3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que dispone el club, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

Utilizamos la pista del Estadio Manolo Jaén, el gimnasio que hay bajo la grada y también el gimnasio del Pabellón Esperanza Lag. Usamos también las calles y las laderas del río Vinalopó. Nosotros llegamos a cobrar del ayuntamiento subvenciones por las escuelas deportivas municipales de 4.000 y pico euros, luego 3.000, 2.000, 1.700 ... Este año el ayuntamiento nos dice que las instalaciones municipales son de uso libre para los clubes de la ciudad, pero si a cambio solo nos dan 750 euros (de subvenciones), yo prefiero que me den 3.000 ó 4.000 y que me cobren las instalaciones. Entonces claro ¿por 750 euros nos interesa ser escuela municipal? A lo mejor encontramos otros “sponsors” por ahí que nos dan dinero seguro. Además como son escuelas municipales no puedes cobrar lo que deberías cobrar. Así que nosotros cobramos lo que son las escuelas y a partir de cadete ya tienen que pagar una ficha autonómica o nacional y la parte de la escuela. Los que son mayores pagan solo la cuota del club. En realidad a nosotros nunca se llegó a aplicar la cuota de uso de instalaciones, en otras en las que hay cola como campos de fútbol ó baloncesto sí que llegó a aplicarse. En una pista de atletismo hubieran tenido que cobrar a todos, hasta los que entraban a pasearse; pusieron el rodillo electrónico, una inversión con tarjetas, ordenador... una inversión para nada. Hasta el momento no nos han cobrado por usar la pista.

### **4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

Presidente: Juan de Dios Sempere.

---

<sup>54</sup> Fuente: Memoria Secretaría General 2013-2014 Federación de Atletismo Comunidad Valenciana

<sup>55</sup> Fuente: Memoria Secretaría General 2013-2014 Federación de Atletismo Comunidad Valenciana

Vocales: Francisco Sánchez, Evaristo Valls, Alfredo Beloquio,

Tesorero: Santiago Penalva.

En la junta directiva tradicionalmente todos hacen de todo, ahora se está intentando que en la Junta Directiva se asignen funciones administrativas y deportivas.

Ninguno de estos cargos está retribuido.

#### **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

No tenemos porque las tareas administrativas las hacen los miembros de la Junta Directiva.

#### **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

Director técnico: José Valeriano Zapata

Secretario técnico: Adrián García

Monitores retribuidos hay dos y el director técnico. Son los que llevan las escuelas. Hay otros que están sin retribución y otros a los que directamente les pagan los atletas.

El director técnico está cobrando 2.000 euros por temporada, otros cobran 30 ó 45 al mes. Al club le puede costar entre 3.000 y 5.000 euros.

Sin retribución habrá 3 ó 4 más.

Ninguno tiene contrato, todo en "b".

#### **7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

Los niños que están en las escuelas podrían ser considerados socios porque pagan una cuota, pero socios se consideran a partir de cadetes, que tienen licencia nacional. Un cadete que hace licencia nacional paga 175 euros y otros 25 son de las escuelas. Los que solo están en las escuelas paga 50 al trimestre. La cuota del club para los mayores es de 200 euros. Hay que tener en cuenta que solo la licencia nacional que pagamos a la federación es de casi 110 euros.

El problema que tenemos en el atletismo es que siempre ha parecido que era gratis. Al atleta paga la cuota pero se le pagan desplazamientos, la cuota federativa, la equipación y además tiene entrenador; al final ¿qué le queda al club? No le queda nada. Al final lo que no se cobra parece que no se valora. 200 euros al año si se

utiliza es muy barato. Tratamos de concienciar que todos somos club. Ahora mismo tenemos unos 200 socios. Existe también la figura del socio colaborador que tiene todos los derechos, excepto los que tienen los deportistas, como equipación o ficha federativa. La cuota es voluntaria, no hay una cantidad establecida.

#### **8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

El equipo absoluto, tanto masculino como femenino, el 80% es de la cantera. Son chavales que han empezado con 8 años en las escuelas deportivas. Ahora tenemos un recorrido de club con gente que ha empezado en las escuelas y son ya veteranos y gente que ha empezado en las escuelas y son ahora la base del equipo absoluto. Luego al competir en la provincia nuestros atletas conocen a los de otros clubes y hablan entre ellos de las condiciones de cada club, de la emoción de estar en un club con relevancia a nivel nacional. Este año<sup>56</sup> vamos a tener como equipo filial al Colivenc, quiere decir esto que en competiciones por equipos en liga nacional pueden competir con nosotros, con muchas posibilidades de ascender.

#### **9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

En atletismo por desgracia esto no se puede hacer. Ni siquiera todos los campeones de España pueden vivir de esto.

#### **10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

Están los niños de las escuelas, los que empiezan jugando, hacen de todo, saltos, lanzamientos.

En infantil empiezan a competir.

A partir de cadetes ya hay campeonatos nacionales y siguen las demás categorías.

---

<sup>56</sup> Temporada 2014-2015

A nivel de absolutos hay otro grupo que no llegan al nivel del primer equipo aunque entrenan igual y le ponen ilusión la misma.

Otros tienen la licencia autonómica porque no aspiran a competiciones nacionales.

Por último están los “populares”, todo muy lúdico, no están federados porque no buscan estas competiciones, solo carreras populares.

El club hasta ciertas edades necesita la ayuda de los padres, por ejemplo para desplazamientos.

### **11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

Trabajamos para el Ayuntamiento organizando la escuela municipal de atletismo.

A la diputación no llegamos, nos quedamos a nivel municipal.

Según la consellería de educación solo se contempla el deporte municipal a nivel escolar.

### **12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

Kondy es patrocinador.

Buscamos un copatrocinador para escuelas.

Tenemos otros patrocinadores puntuales para la Media Maratón, pero no patrocinan al club, solo a la prueba.

La Media Maratón es propiedad del club, tenemos la marca registrada y es del club. Es nuestra. En cualquier caso la federación española no se la hubiera autorizado a nadie como prueba oficial federada. La federación española se ha llevado este año 10.600 euros por la media maratón de Elche: pagan el seguro, la prueba es internacional y nos dan el seguro de día. Ellos cobran 3 euros por atleta no federado. Eso es todo para la federación española: 3 euros por atleta no federado con el seguro y por ser internacional, 900 euros. Esta es una fuente de financiación de la española, que las autonómicas están intentando ver de qué forma cogen algo, porque autorizan, pero no ven nada.

### **13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Solo atletismo y en navidades y semana santa hacemos mini concentraciones, excursionismo y senderismo.

#### **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS.**

Derecho a voz y voto en las asambleas. Las ofertas de empresas son para socios y deportistas. Los que solo son socios también pueden asistir a desplazamientos y competiciones en las mismas condiciones que los deportistas, con importantes descuentos por ejemplo en hoteles. En una cadena de hoteles hemos conseguido pensión completa por 16 euros.

#### **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Lo mismo que a los socios y además equipaciones y entrenamientos con entrenadores cualificados.

#### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

Los nombramos en todas las entrevistas, los logos están en las equipaciones y en la web. En general procuramos darle la mayor difusión posible a estos “sponsors”.

#### **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

El servicio de escuelas deportivas, atendemos a todo el que se persone para atender a los chavales.

#### **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

En Elche para hacer atletismo hay dos clubes, el Juventud Atlético Elche y nosotros. Cuando un padre elige un club u otro es por afinidades por conocimiento por lo que ha visto y decide llevarlo a un club u otro. Los clubes pueden ofertar cosas muy parecidas a nivel de escuelas. Muchas veces nos eligen a nosotros o nuestro deporte por casualidad, por lo que ven en la tele, por conocer personalmente a alguien del club. O también porque hay padres que no les gusta el ambiente o los valores de otros deportes como el fútbol. Buscan un deporte en el que para obtener resultados prime el sacrificio, como es el atletismo. Tienes disciplina. El compañerismo es muy grande en atletismo porque en las competiciones por equipos los deportistas se vuelcan más. Hay quien participa en pruebas que no son la suya, que a nivel individual no la harían pero sí para el equipo. Además el atletismo es un

deporte muy democrático, tienes deportistas de toda condición social. En una pista no vale el dinero quien tiene tu papá, aquí vale lo que tú haces. Todos arriman el hombro por igual. Hay padres que nos buscan también por esto. Es una escuela de vida.

### **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

Hemos hecho campaña, hemos enviado dípticos a institutos y colegios, con gente conocida que los reparte. También hemos hecho buzoneo en barrios porque puedes pensar que es más en los barrios que en el centro donde puedes encontrar la “materia prima” para un equipo de atletismo. Atletas del club han ido a institutos para explicar qué es un equipo de atletismo y captar deportistas.

### **20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

Preparamos unos dossiers en los que aparece qué es el equipo cuantos socios hay, la actividad de la escuela. Hay posibles “sponsors” que quieren patrocinar actividades del club, como categorías infantiles o juveniles. Promocionamos también la media maratón entre estos “sponsors” del club para que también patrocinen esta prueba. Visitamos las empresas y les llevamos un dossier. Hay patrocinadores que lo son del club y también de la media maratón. El trato personal es fundamental porque hay quien viene interesado en colaborar con el club con productos.

### **21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

Del mismo modo que los socios.

### **22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

No realizamos acciones, solo está el ayuntamiento de Elche.

### **23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

La vía fundamental es el wasap, tenemos uno de la junta directiva, otro de deportistas. Yo estoy en los dos y soy el único de la junta directiva. Es bastante efectivo. El secretario técnico nos convoca a través del wasap. Ganamos en inmediatez. Luego todo lo comunicamos por correo electrónico. En la web también hay un foro que entran los atletas. Luego realmente nos vemos todos los días en la pista, que es la vía de comunicación diaria. También tenemos Facebook. Las

competiciones las publicamos en la web. Los atletas que quieren inscribirse en una prueba mandan un wasap al entrenador.

**24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. ¿Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo?.**

El secretario técnico se ocupa de acudir al ayuntamiento. Con la federación la relación es a través mía.

**25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. ¿Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo?.**

Depende de la empresa, una u otra persona del club es quién se comunica, en función de que por algún motivo conozca a alguien allí.

**26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

Este documento <sup>57</sup> es el que presentamos a los socios. En realidad tenemos un poco más de dinero. El saldo en bancos no son los 10.000 euros que indican estas cuentas, tenemos 7.500 euros más. No se lo decimos a los socios para tener un colchón, si se lo decimos van a querer que bajemos las cuotas. Luego hay gastos de la media maratón que van adelantando representantes de la junta directiva, cantidades de entre 300 y 700 euros que se cobran al cabo de los meses o años, por ejemplo hay gastos de la media maratón de 2013 que el club no los ha pagado porque los socios que lo adelantaron no lo reclaman o quieren retrasarlo para que el club no se vea perjudicado. Tenemos dos cuentas de banco, una para el club y otra para la media maratón, así somos más operativos: cuando finaliza la media maratón traspasamos a la cuenta del club el saldo que siempre es positivo porque siempre genera beneficios. En otros casos alguien de la junta directiva paga por ejemplo una comida con un patrocinador y retrasa pasar el ticket hasta que es el mejor momento para el club.

---

<sup>57</sup> Evaristo Valls nos entrega una copia durante la entrevista.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB. Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)**

Se discute qué es más importante, los atletas, los entrenadores, los directivos. Hoy es fundamental para el club la media maratón, en un año hemos llegado a tener unos ingresos de la Fundación del Deporte Illicitano por la media maratón de 35.000 euros, con eso puedes montar un equipo para competir en división de honor porque puedes incluso fichar algún atleta para completar equipo. Por medio punto en una ocasión no subimos a división de honor y otra vez por punto y medio.

Además en la media maratón se mueve mucha gente y eso sirve para hacer piña. Los que llevamos la media maratón son horas y horas. Hay veces que salimos de concejalía a las 12 o la 1 de la mañana. Esto hace que esté desapareciendo la rivalidad entre fondistas y velocistas, mayores y pequeños porque si no lo hiciéramos no habría club, no habría recursos, cada vez tenemos más colaboradores del club para la media maratón porque la gente está mentalizada. Con lo que proporciona la media maratón podemos ir a competiciones en buenas condiciones: buenos desplazamientos y buenos alojamientos.

El ingreso de Suma por estar el club en primera división es de 5.000 euros cuando hace cuatro años era de 12.000. Estos recursos son necesarios porque la federación está empezando a cobrar por cada prueba en la que nos inscribimos, en campeonatos autonómicos es 1 euro por participante y en campeonatos de España, 10 euros.

**28- RECURSOS CLAVE. Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.**

Para nosotros es fundamental la pista de atletismo del estadio Manolo Jaén. Nos gustaría tener algo más de material, pero el que necesitamos lo tenemos y la pista tiene lo necesario. El club empuja para que cuando se necesita algún material el ayuntamiento lo adquiera lo antes posible. Es fundamental porque en localidades donde no hay pista hay atletas, pero no clubes. Para nosotros la pista no solo es lugar de entrenamientos, sino también de reuniones y punto de encuentro. Es como si fuese una sede. Además hay una sala de reuniones en el Pabellón Esperanza Lag, que también podemos utilizar.

**29- SOCIOS CLAVE. Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.**

Son los “sponsors” de la media maratón. Tenemos uno de ellos que pone 4.500 chalecos y 4.500 camisetas. Estamos hablando de 20.000 ó 25.000 euros. No es dinero pero supone ingresos porque eso facilita más inscripciones en la media maratón. Otros patrocinadores nos regalan el agua. Tampoco es dinero lo que nos entregan pero para nosotros es lo mismo porque nos lo hubiéramos gastado igual.

El ayuntamiento también ayuda porque paga unos 15.000 euros de gastos de la media maratón. Paga eso, que es justo el coste adicional que se paga a la federación para que la media maratón tenga categoría de internacional. Si lo tuviera que pagar el club a nosotros a lo mejor no nos interesaría. En la media maratón el ayuntamiento paga también la megafonía y todo el servicio de la Policía Local, las horas extra.

El ayuntamiento también es fundamental porque pone también la instalación (pista de atletismo) a nuestra disposición.

**30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS. Mirando hacia el exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.**

La principal amenaza es la “supermediatización” del fútbol que influye mucho en los padres a la hora de elegir deporte, a los deportes minoritarios esto nos perjudica mucho. Supimos de la existencia de las secciones del Elche C.F. esta temporada pero preferimos no entrar porque son conceptos de deporte muy diferentes.

En cuanto a oportunidades el atletismo es un deporte muy puro y es difícil cambiar cosas porque es lo que hay, ganará el que más corre, el que más lanza y el que más salta. ¿Qué aditamento le puedes dar? Mezclar algunas competiciones, pero para divertirse es difícil. Ves el tenis y se pasan todo el año los mejores del mundo jugando entre ellos. En atletismo si no es una final olímpica o de campeonatos del mundo los mejores no se enfrentan entre ellos, prefieren evitarse; algo habrá que cambiar ahí. Tristemente en España traes una gran competición y un estadio de 20.000 personas se queda a medias cuando en Bélgica por ejemplo no cabe un alfiler en un estadio de 60.000 personas. Hay una cultura deportiva, una educación aparte del fútbol, aquí todo parece que se puede hacer “sin esfuerzo” y eso es imposible: para hacer un lanzador te hacen falta 10 años. Cada vez que

empieza la temporada tenemos una afluencia importante de gente nueva interesada, se produce un efecto llamada boca a boca. En Elche tenemos muchos deportes, hay muchas oportunidades, ahora hay 50 equipos de fútbol pero sus prioridades no son la formación. De mil niños de fútbol va a llegar uno, de atletismo van a llegar 50 porque hay saltos, hay lanzamientos y lo que uno hace no impide que otro llegue, están las marcas; en fútbol existen los padrinos y las presiones de los padres.

### **31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES. Mirando hacia el interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.**

Somos fuertes en el grupo humano, en entrenadores aunque nos hacen falta más entrenadores titulados para hacer grupos más pequeños de entrenamientos.

Necesitaríamos algún padre más en la junta directiva para hacer más fácil el trabajo.

Hay muchos padres participando ayudando a los que llevan categorías inferiores.

Podríamos mejorar la búsqueda de patrocinadores para el club, es más fácil conseguir un patrocinador para la media maratón que para el club.

En cuanto a recursos materiales estamos escasos de pértigas porque según el nivel y el peso del deportista necesitas una diferente.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

La primera atleta del club que fue a un campeonato nacional en 1986 (Alexandra Lozano) y el primer atleta del club que fue a un campeonato nacional, yo mismo en 1981.

En 2005/2006 se consiguió el ascenso a primera división.

El ascenso a primera del equipo femenino hace 3 años.

Este año, en 2014 han vuelto a subir a primera que fue la final en Elche, hicimos unas llamadas y conseguimos que la final fuera en Elche.

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

Para nosotros el hito es el día a día, pero podemos destacar cuando entramos en la Fundación del Deporte Illicitano que empezó a entrar dinero extra y conseguimos pasar a ser un club de élite, era un buen dinero.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

Pista de atletismo inaugurada en 1997, estadio Manolo Jaén. Yo mismo intervine en su diseño e insistí en que fuera Mondo quien la construyera, yo pedí muchas mejoras y se le adjudicó a Mondo. Pedí círculos de más para lanzamientos, parte de fuera verde.

Años después conseguimos que la reforma entrara en el “Plan E”: costó 600.000 euros pero al estar en este plan al Ayuntamiento no les supuso ningún gasto.

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

Copa de España de clubes 2004 que fue una organización compartida con el club Juventud Altética y vinieron los mejores atletas de España: cuidamos todos los detalles, recibimos felicitaciones tanto de atletas como de jueces. Vinieron los mejores atletas de España y organizamos incluso una fiesta de despedida.

Este año en la fase de ascenso a primera división absoluta de categoría femenina también hemos sido felicitados y fue un éxito organizativo, además del deportivo porque nuestro equipo ascendió.

Media maratón como evento que se está haciendo 43 años.

Campeonato de España Junior 1997 con motivo de la inauguración de la pista de atletismo (Estadio Manolo Jaén).

## 12.2.4 Club Voleibol Elche

### A- DATOS HISTÓRICOS

Santiago Gambín dedica 14 páginas, desde la 337 a la 350, al deporte del Voleibol (Gambín 2007)

Según Gambín la “primera experiencia” en este deporte llega a Elche en abril de 1968 cuando un equipo del Colegio Salesianos dirigido por el Salesiano Martín Babur Capó disputa “en Madrid la fase final de los Juegos Escolares”.

En octubre de 1969 un grupo de jugadores “donde están Menéndez, Jaén, Olivares, Pérez, Cerdá, Amorós y Paco González” consiguen que el Elche C.F. los admita como nueva sección “cubriéndoles desplazamientos y arbitrajes” participando en la temporada 1969-70 en Liga Provincial. De este modo “Salesianos se convierte en el centro y vivero del Voleibol local”. En la temporada 1971-1972, desde primera división provincial logran el “ascenso al 2ª División Nacional”, manteniendo la categoría hasta que en la temporada 1975-1976 el equipo “se aupaba a PRIMERA DIVISIÓN” (Gambín, pág. 340). En la nueva categoría “su presupuesto se eleva de las 200.000 pts. de la pasada temporada al 1.200.000 pts. que costará militar en la nueva categoría, otro hándicap” pero Pepe Quiles, responsable de las secciones deportivas del Elche C.F. “les tranquiliza, pidiéndoles que “afilan” al máximo el presupuesto, pero que el club lo asumirá”. Sin embargo la marcha de Pepe Quiles del Elche C.F. dejó sin apoyos a la sección dentro de la entidad y “el Elche C.F. de Voleibol renuncia a su plaza recién conquistada”. Así las cosas, en la temporada 1976-1977 “No hay actividad” y en la 1977-1978 “no se presenta ningún equipo en competición” (Gambín, pág. 341).

La actividad del club prosigue en la temporada 1980-1981 participando en el Grupo Sureste de la 2ª División y en dos temporadas consiguen el ascenso a 1ª División Nacional.

Desmanteladas las secciones del Elche C.F. llega el momento de “fundar un club que de cobertura federativa a los equipos y a la vez que cuente con directivas que sean operativas, administrativa y financieramente para afrontar el nuevo reto”. Con estas premisas, según Santiago Gambín nace el Club Voleibol Elche. “Nombran presidente a Roque Candel Martínez, persona muy vinculada a Salesianos, y propietario de Viajes Vinalopó, lo que garantiza los desplazamientos.”

Durante cinco temporadas, desde 1982 hasta 1987 “ya con un equipo donde sólo tienen cabida jugadores de la base, y entrenado por Juan Antonio Martínez, se mantiene en la zona media de la tabla, en una recién creada 2ª Nacional”

En la temporada 1994-1995 consiguen el “Ascenso a 1ª División” (Gambín, pág. 345) al tiempo que el equipo infantil se convierte en “Campeón de España” ese año y el siguiente.

En 2000, “Rafael Bernabéu Esclapéz se convierte en Presidente del Club. Ha sido jugador destacado y está unido por fuertes lazos de amistad con Juan Antonio Martínez, García Parres y Víctor Martí que son los que siguen soportando el peso de un club cada vez más grande y fuerte”.

En la temporada 2000-2001 consiguen la plaza para la “SUPERLIGA ACEBOL” al tiempo que el equipo femenino milita en División de Honor, de modo que “el C.V. Elche está en el grupo de los más importantes de España” (Gambín, pág. 346)

Logrado el ascenso el club inicia el proceso de fichaje de nuevos jugadores que refuerzan la plantilla, incorporando a Raúl Dávila del Guaguas y a los brasileños Rogelio Castadelli y Marcos Dreyer. Prosigue Gambín “El esfuerzo deportivo del club tiene su contrapunto en el creciente déficit, que se sitúa a final del 2002 en 72.000 euros, una cifra importante para la modestia de sus ingresos”.

En la siguiente temporada continúan los fichajes reforzando la plantilla con “Porelló, argentino, Raúl Weber, (C.V. Melilla), Fabio Bomfin y Lorenzo Vicente (Guaguas)” y también “al cubano Alexis Díaz”. El resultado es que el 2003 el equipo se proclama Campeón de la Copa del Rey de Voleibol.

En la temporada 2003-2004 juegan la competición europea denominada “Top Team Cup” superando la primera eliminatoria frente al Chênois y siendo eliminado en la siguiente por el Lokomotiv de Ucrania.

El C.V. Elche inicia la temporada 2004-2005 con tres equipos en competiciones nacionales, el “J’Hayber” en Superliga Acebol, el “Reigosa” en 1ª División Nacional y el “Gioseppo” femenino en División de Honor, este logro es según Gambín “algo que no ha logrado nunca ningún otro club español. Un orgullo y una tremenda carga” (Gambín, pág. 347). Si embargo “las dimensiones deportivas del C.V. Elche están desproporcionadas con la fortaleza de sus estructuras” de modo que a los mejores jugadores del equipo senior “se les abren las puertas” para fichar por otros clubes y la plaza del equipo de División de Honor femenino es “vendida al Club Atlético 2005 de Murcia”. Gambín describe la situación como “un fracaso del deporte ilicitano”.

En categoría femenina en la temporada 2003-2004 el equipo “Gioseppo lleva a sus vitrinas la Copa Generalitat, venciendo al Almoradí”.

La web del club se hallaba en construcción a fecha 12 de abril de 2017 y remite al perfil de facebook “[www.facebook.com/ClubVoleibolElche](http://www.facebook.com/ClubVoleibolElche)” para seguir al club. Allí

de manera muy escueta se definen los objetivos del club “Enseñar, divertir, disfrutar, etc..” (12/04/2017) y se hace referencia a los principales premios obtenidos en el apartado correspondiente, donde se recogen los siguientes, los cuales actualizan la información aportada en “Historia del Deporte Illicitano”.

“CAMPEONES DE LA COPA DEL REY 2003.

Participación en Europa en la Team Cup 2004

La mejor cantera de España 2010

Subcampeonas de España infantil 2011.

Campeones de España Infantil 2011

Subcampeones de España Infantil Masculino 2014

Campeonas de España Infantil Femenino 2014”

## **B- ENTREVISTA**

### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** Club Voleibol Elche

#### **1.2 Entrevistado**

**1.2.1 Apellidos y nombre:** Martinez Martínez, Juan Antonio

**1.2.2 Cargo en el club:** Vocal

**1.2.3 Vinculado al club desde:** Su fundación en 1969

**1.3 Lugar de la entrevista:** Sede del club voleibol Elche en el Pabellón Esperanza Lag. Avda. Universidad de Elche, 86. 03202 Elche.

**1.4 Fecha:** 17 de julio de 2014

**1.5 Horario:** De 18.00 h. a 20.30 h.

El entrevistado estuvo acompañado por el presidente del club, Álvaro Serrano Sánchez hasta las 20.00 h. quien aportó datos puntuales de la gestión del club durante esta temporada.

### **2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2015/2016. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** Club Voleibol Elche

**2.2 Forma jurídica:** Club deportivo

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Club Voleibol Elche

**2.4 Inscrito en:** Registro de entidades deportivas de la Comunidad Valenciana y Federación de voleibol de la Comunidad Valenciana.

**2.5 Estatutos:** Los estatutos fueron modificados en 2005. Inscritos como club voleibol Elche en la temporada 1969-1970.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** 1969

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** 1 de septiembre hasta 31 de agosto.

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):** Pabellón Esperanza Lag. Avda. Universidad de Elche, 86. 03202 Elche.

**2.9 Dirección del Club:** Pabellón Esperanza Lag. Avda. Universidad de Elche, 86. 03202 Elche.

**2.10 Web:** [www.clubvoleibolelche.com](http://www.clubvoleibolelche.com)

**2.11 Correo electrónico:** [info@clubvoleibolelche.com](mailto:info@clubvoleibolelche.com)

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:**

Facebook: [www.facebook.com/ClubVoleibolElche](http://www.facebook.com/ClubVoleibolElche), 1.293 seguidores, 13/04/2017.

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:** En el domicilio social los lunes, miércoles y viernes de 17.30 h. a 20.00 h.

**2.14 Teléfono del club:** 617423860

**2.15 C.I.F.** G035117521

**2.16 Deportistas federados hombres:** 48

**2.17 Deportistas federados mujeres:** 60

**3- INSTALACIONES.** Instalaciones de las que dispone el club, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.

Estamos utilizando las instalaciones del “Esperanza Lag” que es la sede de todos los equipos y para los equipos que no caben aquí utilizamos el instituto Misteri d’Elx que tiene una instalación cubierta, es un pabellón más reciente, allí entrenaba un equipo infantil. Llevamos un entrenador al equipo del “Misteri d’Elx” y a cambio nos dejan la instalación. Cuantos más equipos, más instalaciones necesitamos. Tenemos limitado el pabellón. Tenemos además disponible el pabellón de “Salesianos de Matola” que se utiliza para descargar la competición los fines de semana. Los equipos “senior” disponen de él los lunes de 20.30 h. a 22.00 h.

Para competiciones la sede preferida es el “Esperanza Lag” y de manera secundaria el Palacio de los deportes de la UMH.

Esta sede social la utilizamos por un convenio de colaboración con la concejalía, no había una limitación en el tiempo. La sede la usamos desde hace 10 ó

12 años, desde que estábamos en “superliga”, incluso antes. Se hicieron sedes para 3 ó 4 clubes más.

Utilizamos el gimnasio de aquí (“Pabellón Esperanza Lag”). No hay problemas para su uso porque no está muy saturado y lo utilizan tan solo los equipos mayores.

#### **4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

Presidente: Álvaro Serrano Sánchez.

Vicepresidente y director deportivo: David Agulló Carro.

Tesorero: Ramón Navarro Pomares

Secretaria: Alicia Lledó Poveda.

Vocal 1: Francisco J. Graciá Rico

Vocal 2: Luis González Aznar.

Vocal 3: Antonio Miralles Maciá

Vocal 4: M<sup>a</sup> Ángeles Jimenez Coll

Vocal 5: Juan Antonio Martínez Martínez.

Vocal 6: Víctor Martín Valero.

Vocal 7: Ángel Antonio Medina Pascual

Vocal 8: Manuel García Abad

Vocal 9: José García Parres.

Vocal 10: M<sup>a</sup> Rosario Latour Burruezo

Este año hemos implicado a un grupo de padres. Hay quienes nos hemos apartado algo del club: Víctor, Parres y yo como cabezas visibles lo hemos ido dejando paulatinamente, aunque no nos desvinculamos del club.

Queríamos que entrara gente nueva, no a ayudar, sino a tomar las riendas.

Hay 10 vocalías, que somos básicamente la gente que no nos desvinculamos del club.

Estamos convencidos que irán asumiendo funciones porque son personas con las que se puede colaborar y con las que se puede contar.

Los cargos de la junta directiva no están retribuidos.

Estamos intentando separar los cargos de gobierno de los de gestión.

Hay una comisión deportiva conformada por David Agulló, Juan Antonio Martínez, Rubén Hernández y Vicente Ferrández. Llevamos el deporte de base en el “Colegio Salesianos”. Vemos los entrenadores que asignar, plantillas, cuestiones

disciplinarias, eventos que han de crearse. Esta comisión funciona al margen de la Junta Directiva.

#### **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

No hay personal de gestión como tal, lo solapamos con la buena voluntad de la Junta Directiva: Alicia Lledó y Álvaro Serrano se ocupan de estos temas. Intentamos suplir esas funciones con la gente de la Junta Directiva: Ramón lleva la facturación y la contabilidad. Quienes están en la Junta directiva saben que sus funciones son además prensa, página web, internet... entre todos vamos haciendo cosas.

#### **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

Intentamos que cada equipo tenga su entrenador. Con frecuencia algún entrenador tiene más de un equipo si los horarios de partidos los fines de semana les permiten doblar. Esta temporada hemos tenido entre 8 y 9 entrenadores.

Intentamos que los equipos tengan tres sesiones de entrenamiento a la semana, al margen de eso tienen la competición del fin de semana. Para entrenamientos pueden ser 5 horas y otras 3 para el partido del fin de semana más otras 2 para preparar las sesiones. Pueden dedicar una media de 40 horas al mes. No tenemos otro personal técnico deportivo. En su día cuando estábamos en “superliga” había un preparador físico y un “fisio” que se encargaba de todos los equipos del club. Como vimos que las lesiones se podían cubrir por la Mutua General Deportiva prescindimos de él una vez finalizada la etapa de “superliga”.

Desde hace tiempo intentamos que el personal técnico esté retribuido, es una compensación por el tema de gasolina, teléfono. Ayudamos a los entrenadores en los gastos que puedan plantear desplazamientos, se les da una compensación, ni mucho menos tienen un contrato laboral. 100 o 150 euros al mes para cubrir gastos, que pueden ser 200 euros en juvenil y 250 en senior; esto es lo máximo. Los entrenadores no tienen contrato. En “superliga” había un contrato pero sin llegar a ser laboral, solo a nivel de federación, se pasaba por federación que hacía de notario del contrato.

**7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

En las categorías de base, que son los menores de edad, los socios son los padres de los jugadores. Cuando cumplen los 18 años son los jugadores quienes son socios.

Es la misma cuota a excepción de los “senior” que pagan 20 euros al mes.

Las categorías inferiores, de juvenil para abajo, pagan 330 euros anuales, 110 euros al trimestre.

A día de hoy contamos con 120 socios aproximadamente. Esta temporada fue un poco atípica, la primera reunión de socios fue informativa, que hizo las veces de la asamblea general, fue en la sala de prensa del Elche Club de Fútbol y la llenamos, serían unas 70 personas con representación amplia de todos los equipos. Allí se dieron a conocer las intenciones de crear una Junta Directiva y dejar a atrás la Junta Gestora.

#### **8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Todos los deportistas que tenemos son federados, unos por consellería inscritos en rendimiento escolar y los otros en la federación.

Normalmente en desplazamientos largos (Castellón o Valencia) lo tienen todo cubierto; cuando compiten cerca, Almoradí ó Biar van en coches y les llevan los padres, tienen su grupo de wasap. Si los desplazamientos son largos agrupamos categorías para que vayan juntos a la misma ciudad.

Cuando vienen aquí por primera vez se les deriva a un entrenador y le damos una hoja para el banco de datos con los que hacemos la licencia correspondiente. Los de deporte base tienen una licencia con su foto.

#### **9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

En este momento no tenemos deportistas profesionales. Tenemos el caso de una deportista cadete que marchó a Canarias y estaba estudiando allí, le pagaban los estudios y 200 euros para gastos, fue un traspaso y ahora ha vuelto. Jugadores profesionales no tenemos. La retribución consiste en que si tenemos 2 o 3 jugadores de fuera de Elche, se les pagan los desplazamientos por venir a entrenar.

**10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

El ámbito de nuestro de trabajo es el ambiente escolar.

**11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

Ayuntamiento, Consellería de Educación.

**12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

Philbert ascensores, Elche C.F.” y Colegio Salesianos.

Anteriormente hemos contado con J’Hayber cuando estábamos en “Superliga”.

**13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Vóley pista, vóley playa. Puntualmente se hacen eventos para darle más atractivo, hacemos vóley sentado o vóley en agua.

En el campus de verano ofertamos más deportes (bádminton, natación, deportes en la playa y otros) porque el deporte del voleibol a edades tempranas no se le puede dedicar mucho tiempo, los chicos quieren variedad.

**14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

Hace un par de años se implantó una tarjeta de comercios adheridos; el Elche C.F. ahora también nos está ofreciendo la tarjeta “franjifiel” para nuestros socios.

Un club que no tenga instalaciones y patrimonio propio puede ofrecer poco a sus socios, no como el Tiro de Pichón o el Club de Campo. Nosotros lo echamos de menos, lo suplimos con alguna cena, les ofrecemos que se practique el deporte en condiciones y que los socios se sientan importantes en el club.

Cuando estábamos en “superliga”, si había que pagar entrada, los socios lo tenían gratis.

Hemos quitado nuestra propia tarjeta para adherirnos a la tarjeta “franjifiel” que es muy interesante y tiene más de 400 comercios.

**15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Les ofrece desplazamientos, competiciones a cargo del club, se les proporciona equipación a precio subvencionado por el club o se les da un precio más asequible. Este año con la incorporación del Elche, C.F la ropa deportiva ha sido gratuita para los deportistas.

## **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

Philbert ascensores patrocina un equipo en particular. El Elche C.F. se ha convertido en nuestro principal “sponsor”; nuestros equipos han pasado a denominarse todos “Elche C.F.” Hemos llevado la imagen del Elche C.F. desde el equipo alevín femenino hasta el senior masculino. Todos se llaman Elche C.F. voleibol.

El equipo de Philbert Ascensores también se añadió el nombre “Salesianos”, que lo tienen también los equipos alevines e infantiles: “Elche C.F. voleibol Salesianos Philbert Ascensores” es su nombre completo.

Anteriormente hemos contado con J’Hayber cuando estábamos en “superliga”.

Con el Elche C.F. es la empresa con la que más nos hemos volcado a nivel de imagen, llevar sus equipaciones, acudir a los eventos que nos piden.

Realmente el Elche C.F. es un patrocinador especial porque aunque no decide en la gestión nuestra nos vemos obligados a consensuar y colaborar con las tarjetas de abonos, aunque ellos no quieren presentarse como patrocinador al uso, sino que seamos una herramienta de márketing y vender su imagen, fidelizar con su tarjeta.

A las empresas patrocinadoras se les ofrece un obsequio. Ellos hacen aportaciones económicas. Nosotros colaboramos con sus iniciativas. Como con Philbert Ascensores con ocasión de la fase de ascenso hace un par de años a la liga nacional.

La compensación es a nivel publicitario, en función del coste se les ofrece una presencia diferente.

La repercusión es prensa, radio, web, camisetas, algún evento puntual como Navibol.

Hay empresas que colaboran más en ciertos eventos que en otros, unos prefieren la playa, otros los eventos de navidad.

Para ellos la publicidad que reciben en realidad no la necesitan, es más bien altruista, por colaborar.

Los patrocinadores son buscados por los padres y entran por eso más que por objetivos comerciales, no hay nadie que se pelee por estar en nuestra camiseta, ya nos gustaría.

### **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

Normalmente lo que hacemos con el Ayuntamiento es que colaboramos en la organización de los juegos escolares y a cambio tenemos el 80% de bonificación sobre el precio público de las instalaciones. Teniendo en cuenta que son muchas horas a la semana, si no tuviéramos esta bonificación el club sería inviable. Cuando quieres ir a un colegio o centro privado igual te cuesta 40 o 50 euros la sesión. Esa colaboración hace que las tasas sean más asequibles: se incluye en las cuotas de los niños y se prorratea. Siempre reclamamos la exención total, pero el deporte “de gratis” se terminó hace tiempo y debes asumir ciertos costes.

Con la Consellería de Educación también colaboramos en ciertas competiciones infantiles y alevines. Somos sede de algunas competiciones y ponemos la infraestructura y la federación pone los árbitros; a cambio cuando vamos a otra sede la consellería pone el servicio de autobús.

### **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

Por tradición, porque es un deporte no agresivo, se ha mantenido una buena imagen, es conocido aunque sea solo por referencias. Es un deporte muy técnico que te gusta o no te gusta. Desgraciadamente en España el fútbol se lleva el premio gordo, luego el baloncesto y el balonmano. Estamos luchando con el golf por la cuarta plaza en número de licencias. Hemos tenido etapas muy buenas. Ven que hacemos las cosas medianamente serias, no un club que aparece y luego desaparece. En Elche además tenemos otro club, el ilicitano, eso es bueno, ojalá hubiera más, la competencia agudiza el ingenio para captar jugadores y entrenadores. Para nosotros si hubiera más clubes mejor.

### **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

Del mismo modo que los deportistas, ya que para ser deportista, o el padre o el propio deportista debe hacerse socio.

### **20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

A través de padres que nos ponen en contacto.

Álvaro o alguien pasan por las empresas y les llevamos un dossier con información.

## **21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

Trabajamos para los niños de colegio.

A medida que suben seguimos trabajando con ellos. Son casos puntuales quienes vienen de otros orígenes. Nos centramos en colegios de Elche, principalmente Salesianos. También otros colegios de Elche, Miguel de Cervantes, Carmelitas, Nit de L'Albá, Newton; cualquier colegio que contactas con ellos a través de juegos escolares, te dicen "¿Estas niñas por ejemplo pueden jugar con vosotros el año que viene?". Los colegios a partir de cierta categoría no pueden continuar. Esto viene de cuando los monitores (municipales) eran captados de los clubes, cada uno en su colegio trataba de orientar a sus alumnos a su deporte. También deportistas universitarios esporádicamente por traslados se dirigen a nosotros.

Los equipos cuentan con entre 12 y 14 jugadores. Si hay alguno de más o de menos es problemático porque o creas un equipo B o dejas mucho en el banquillo a algunos.

## **22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

La propia competición es la que te lleva a ellos. Cuando estábamos en liga europa, ésta era la excusa para contactar y preparar proyectos. La diputación sacó la marca Costa Blanca, con la que nos patrocinó.

A través de la federación de voleibol canalizan la información para llegar a contactar.

La fundación del deporte ilicitano también nos ayuda en estos contactos.

## **23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Cada entrenador tiene su grupo de "whatsapp", su correo electrónico, la web y Facebook. Los padres también tienen su grupo de "whatsapp" para los desplazamientos y quedan entre ellos para llevar a los deportistas.

## **24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. ¿Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Se trata de reuniones con motivo de los eventos, para organizar y presentar eventos. A nivel personal procuramos guardar buena relación con ellos. Son relaciones que por la competición y los eventos te conoces, no tienes ese protocolo exigente, es una relación bastante fluida.

## **25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. ¿Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo?**

Ofrecemos un escaparate deportivo. Somos de trato personal, cara a cara, pedimos una reunión para evitar prisas o tener que abordarles. Hay otra comunicación a través de email porque nos gusta que quede todo escrito.

## **26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

Las cuotas de los socios son la fundamental fuente de ingresos. 140 x 330 euros aproximadamente.

Hemos salido a flote esta temporada por la colaboración del Elche C.F.

No está reflejado en el presupuesto pero han sido 20.000 euros por desplazamientos, material... usamos los convenios de empresas que les trabajan a ellos y las facturas se las giran los proveedores directamente al Elche Club de fútbol, por eso no aparece en el presupuesto.

El material de uso día a día son los balones, el material de oficina y otro material de juego. Todo lo podemos valorar en unos 5000 euros.

En cuanto a efectivo con los movimientos del campus a final de temporada pueden quedar 1.000 euros echando por lo alto, aunque siempre cuadramos.

No tenemos deudas a largo ni a corto plazo.

En su día hubo deudas que asumimos personalmente la junta directiva, que se fue pagando luego con subvenciones, pero al final tuvimos que poner dinero. Se olvidaron las grandes ligas y también las grandes deudas<sup>58</sup>.

---

<sup>58</sup> El club no lleva una contabilidad de modo formalizado. De los datos aportados por Juan Antonio Martínez hemos elaborado las cuentas anuales.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB.** Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)

Actividades clave son los “Juegos deportivos” y el día a día del entrenamiento dándole calidad al entrenamiento. No podemos hablar de una actividad concreta, pero tenemos el vóley playa y el campus. Nuestra esencia es el día a día, cuantas más actividades hagamos, más te das a conocer y tienes mejores resultados. Llevamos tres ediciones continuadas del “Torneo internacional” de vóley pista y para septiembre ya veremos si se hace, pero estamos convencidos que si lo hacemos o no, esto no se va a reflejar apenas en la actividad del club. También organizamos el “Navibol” pero tampoco es esencial para que mejore el club.

**28- RECURSOS CLAVE.** Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.

Tenemos nuestro propio material, el que se necesita el día a día pero ninguno podemos considerarlo clave. Poder centrar en el “Pabellón Esperanza Lag” nuestra actividad es importante porque da comodidad a los padres, mejor que en un colegio, aquí pueden ir a la piscina, a la cafetería o pasear por la ciudad deportiva.

**29- SOCIOS CLAVE.** Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.

No tenemos ninguno que digamos que si se nos cae sería un desastre. Si el Elche CF no estuviera, no podríamos competir, sobre todo a nivel nacional. Si el Ayuntamiento no ofreciera la bonificación sería peor que si perdemos la ayuda del Elche C.F. A nivel de base el problema sería mucho peor perder al Ayuntamiento. No había pensado eso porque no lo consideramos socio, es una ayuda que la das por hecha.

**30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS.** Mirando al exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.

Podríamos seguir potenciando las actividades que tenemos como el “mundialito”, el vóley playa, nuestro campus. A corto plazo intentaríamos colocar equipos en categoría nacional o “superliga 2” para captar más gente. Es una aspiración sin ningún tipo de obsesión.

En otras modalidades, Elche es una ciudad muy abierta al deporte, quizá haya gente que no esté en ningún club que quiera hacer una modalidad. Como Elche es una ciudad muy emprendedora han surgido muchas iniciativas, que luego a lo mejor no han seguido.

Las amenazas para nuestro deporte vienen a nivel de difusión de medios. Hemos notado después de la olimpiada del 92 en que el vóley estaba más presente, que ha habido un descenso, ahora es más esporádico, retransmisiones puntuales de la selección. Eso hace que la gente nos conozca menos. A nivel de playa, base, colegios, este deporte se ha hecho popular, pero no a nivel de élite. Corremos el riesgo que se quede como un juego para niños en el colegio o en la playa pero sin mayor repercusión. La crisis también es una amenaza para nuestro deporte.

**31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES. Mirando al interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.**

Lo primero es el entusiasmo y las ganas de la gente, de los padres y los entrenadores. Esa es la principal fortaleza, mientras tengamos esto, podremos seguir organizando eventos y los equipos seguirán funcionando y organizando cosas nuevas. El tema económico y las retribuciones son secundarias.

La principal debilidad es que dependes de instalaciones municipales, de subvenciones y a veces también de los resultados. No tenemos patrimonio propio ni sede social.

En cuanto a oferta deportiva es un deporte que todo el mundo cuenta con él en los colegios, en el campus de verano todo el mundo conoce cómo es este deporte. Esto mismo también es una debilidad porque a veces no se llega más allá.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

El equipo senior absoluto, equipo de “superliga”, ganó la Copa del Rey en 2003.

El ascenso a división de honor del equipo masculino. En 2000/2001.

Fuimos finalistas de “supercopa”, perdiendo 3-2 con Unicaja.

Salvamos dos eliminatorias de la competición europea contra un equipo de suiza y otro ruso. Esto fue en la temporada 2003/2004.

Todo ello en categoría absoluta masculina.

En categoría femenina llegamos a estar en “liga cep” la competición anterior que ahora se llama “superliga 2” en la temporada 2002/2003

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

Cuando Roque Candel fue presidente del club dio una imagen de cara a la ciudad. El equipo estaba jugando en división de honor y ganamos en difusión e imagen. En otro momento Rafa Bernabéu de J'Hayber fue presidente y también fue importante en la gestión de cara a relaciones con federación, ayuntamiento y diputación: se consiguió esta sede y se dio una imagen de estructura.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

Acondicionamiento del Pabellón Esperanza Lag para el vóley como club.

Cuando empezamos había solo una pista 20x20. Cuando el club fue creciendo por la base planteamos a Vicente Pascual, concejal de deportes, poner cortinas y hacer tres pistas transversales Al principio no quería, decía que la gente se confunde con tanta raya, pero luego fue a Munich, a no se donde que los pabellones tienen cortinas y vino diciendo que había que hacerlo. Estamos hablando del año 1984 aproximadamente. De este modo centramos entrenamientos y competiciones aquí. También conseguimos el gimnasio y la sede del club, lo cual aportó muchas ventajas a partir de la temporada 1983/84. Dejamos de entrenar en otros sitios, como Salesianos, Crevillente y San Juan y lo centramos todo en el pabellón.

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

De cara a la ciudad lo mas importante fue la “supercopa” de España.

La organizamos nosotros porque jugaba el equipo del Elche, la pedimos aquí y nos la concedieron. Pagamos un canon y el Pabellón se lleno a reventar, con “chessleaders”... Esto fue el año 2003. La copa se gano en mayo de 2003 y la supercopa fue en septiembre de 2003.

Además hemos organizado muchos sectores de fase de ascenso y hemos hecho muchos torneos en la playa. El torneo de Santa Pola estábamos muy orgullosos de organizarlo allí, pero ahora lo organiza el ayuntamiento y nosotros colaboramos. Lo importante es que entonces empezamos a hacer un torneo serio

con premios en metálico y muchos equipos. Dejamos de hacerlo hace 10 años.  
Hicimos 10 o 12 torneos hasta entonces.



## 12.2.5 Elche Club de Natación

### A- DATOS HISTÓRICOS

El deporte de la natación, según Santiago Gambín (Gambín 2007, 429) surge en Elche en 1950 cuando se “inaugura la primera (piscina) en el Parque Deportivo”. Como curiosidad, la piscina mide “33.33 metros, con lo que tres vueltas representan exactamente 100 metros”.

Las primeras participaciones de nadadores ilicitanos llegan en 1952 cuando Vicente Clavel “es nombrado Delegado Provincial de la Federación Levantina de Natación y la actividad se multiplica”.

El 15 y 16 de agosto de 1962 “la Federación Española trae al Elche (...) un encuentro internacional España-Francia que obliga al Ayuntamiento a remozar la dependencias del Parque (Deportivo)”

El Elche Club Natación se crea en con el objetivo de “pedir financiación a la Delegación Nacional de Deportes para la construcción de una Ciudad Deportiva (Altabix)” y “sumar el mayor número de clubes federados en la ciudad que justificaran la necesidad de invertir en un recinto deportivo de la envergadura del que se solicitaba”.

En 1985 ya está disponible para la práctica de la natación la “piscina olímpica de la Ciudad Deportiva (50 metros aunque sin piscina de calentamiento)”. Ese mismo año el antiguo club, fundado cinco años antes, se refunda como “Club Natación Mediterráneo, promovido por José Sánchez Rosas”. Más tarde el club cambia de nombre y en “julio de 1991 se levanta acta (...) fundando el Elche Club de Natación”.

A partir de 1985 Gambín recoge numerosas participaciones de nadadores ilicitanos en diversas competiciones de nivel provincial y autonómico (pág. 431 y 432).

En diciembre de 1991 la presidencia recae en “José Picó Céspedes (...) que se mantiene hasta abril de 2000, un largo y provechoso mandato”, contando en esta época con “170 nadadores”.

En 1995 la directiva “pone en marcha el I Memorial Pascual Román” en cuya tercera edición “ya convertido en un clásico, vuelve a sobrepasarse el millar de nadadores” (pág. 432).

El relevo a José Picó Céspedes llega el 10 de abril de 2000, fecha en la que “Miguel Ángel Vives Rodríguez forma Junta Directiva”. Tras su dimisión en 2004, “El 8 de marzo se celebran las elecciones que convierten a José Teófilo Jiménez Morago en nuevo presidente” (pág. 434). Fue según Gambín un proceso con “agrias

incidencias” las cuales llevaron a que “M.A. Vives cree la sección de Natación del Club de Tenis Elche”. Como resultado “destacados nadadores cambiaron de colores, defendiendo el del Club de Tenis Elche”. Y afirma Gambín “esta división influye en participaciones y resultados”.

Hasta entonces el club había creado por delegación del Patronato Municipal de Deportes, “la infraestructura de los cursos de natación de verano por los que pasan cerca de 15.000 niños ilicitanos”, hay que entender que esta cifra se refiere a la suma de todas las ediciones organizadas por el club. Este dato lleva a Santiago Gambín a afirmar que “La natación es sin duda el deporte más expansivo en los últimos 15 años” (pág. 435)

La web oficial del club <http://elcheclubnatacion.com/historia> consultado el 14/10/2016, no aporta más datos históricos que una referencia al año de su creación: “El ELCHE CLUB NATACIÓN se fundó en el año 1.987, estando inscrito en el Registro de Clubes, Federaciones y demás Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana con el registro número 970, sección 1ª”

## **B- ENTREVISTA**

### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** ELCHE CLUB NATACIÓN

**1.2 Entrevistado**

**1.2.1 Apellidos y nombre:** Sánchez Agulló, Jaime.

**1.2.2 Cargo en el club:** Presidente desde junio de 2012

**1.2.3 Vinculado al club desde:** hace 19 años. Es el socio más antiguo.

**1.3 Lugar de la entrevista:** Sede del club: Plaza de Benidorm, 2 Entresuelo. 03202 Elche.

**1.4 Fecha:** 07/07/2014

**1.5 Horario:** De 19.00 a 21.00 h.

**2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2013/2014. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** Elche Club Natación.

**2.2 Forma jurídica:** Club deportivo de la comunidad valenciana

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Elche Club Natación.

**2.4 Inscrito en:** Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana, Federación de Natación de la Comunidad Valenciana, Federación de Salvamento y Socorrismo de la Comunidad Valenciana, Federación de Deportes Adaptados de la Comunidad Valenciana.

**2.5 Estatutos:** No disponibles.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** 1988

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** Desde 1 de septiembre.

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):** Plaza de Benidorm, 2 Entresuelo. 03202 Elche.

**2.9 Web:** [www.elcheclubnatacion.com](http://www.elcheclubnatacion.com)

**2.10 Correo electrónico:** [elcheclubnatacion@elcheclubnatacion.com](mailto:elcheclubnatacion@elcheclubnatacion.com)

**2.11 Redes sociales, número de seguidores y fecha:**

Facebook: [www.facebook.com/groups/230913200356287](http://www.facebook.com/groups/230913200356287), 493 miembros, 2/12/2014

**2.12 Lugares y horarios de atención al público:** de lunes a viernes de 9 a 14 horas en la sede del club.

**2.13 Otros datos:** El club inició sus actividades en 1988 con el nombre de Club Natación Mediterráneo. En 16 de agosto de 1993 quedó registrado en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana el cambio de nombre por Elche Club Natación.

**2.14 Teléfono del club:** 966613611

**2.15 CIF:** G03720364.

**2.16 Deportistas federados hombres:** 50

**2.17 Deportistas federados mujeres:** 50

**3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que disponéis, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

La sede es alquilada. No tenemos más instalaciones propias. Usamos sobre todo la instalación del Pabellón Esperanza Lag. También usamos la piscina de El Pla y la piscina de la universidad (Miguel Hernández).

**4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

Presidente: Jaime Sánchez Agulló

Secretario: Joaquín Peral Bernard.

Tesorero: Pedro Barnabéu Lledó.

Vocales: Antonio Carrillo.

Vocal: José Antonio Mateo.

Tenemos dividido el club en dos áreas, la económica y la deportiva, la económica, Pedro (Barnabéu Lledó) y la deportiva, Joaquín (Peral Bernard). Viendo los estatutos, no estoy obligado a reuniones de Junta Directiva, creé estas áreas y cito a algunos vocales para que nos den su opinión y ganamos agilidad, somos más operativos para tomar decisiones.

Los cargos directivos no están retribuidos.

Todos los años hacemos una asamblea y consultamos las cuestiones más importantes aunque no sea preceptivo hacerlo.

En una asamblea general con 20 o 25 que aparecen, ¿estos tienen que tomar las decisiones? Sí porque los demás no han venido, pero nosotros tenemos también en cuenta a quién no ha venido. Renovamos los cargos cada cuatro años. Tenemos dos socios que todos los años tienen que aprobar las cuentas mediante un informe de auditoría. Se reúnen con el tesorero y hacen las comprobaciones de las cuentas. Si alguien pidiese una auditoría tendríamos que convocar una asamblea para aprobar la petición, esto puede costar unos 3.000 euros.

#### **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

Todo el personal que trabaja con nosotros tiene contrato. La única persona que la estamos utilizando (para tareas de gestión) por su preparación académica, es un monitor de natación y lo tenemos por las mañanas en la oficina con su contrato. Cobra unos 10.800 euros anuales. También realiza tareas de entrenador. Trabaja 52 horas semanales y cotiza por el sueldo base. Trabaja al 50% en cada una de las tareas.

#### **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

Tenemos varios entrenadores: la entrenadora responsable que es licenciada y tenemos otros tres monitores de natación. Un monitor nos ha denunciado porque quiere que le paguemos como profesor y no como monitor. La dedicación de cada monitor varía mucho, entre 10 y 20 horas: cada cual tiene su contrato por horas, hay uno con 21,5 horas. La monitora responsable está disponible más tiempo, aunque no tenga obligación. Hay según qué contrato se hace varía mucho de unos monitores a

otros. Estamos pagando por sueldos unos 40.000 euros anuales contando al administrativo y a los monitores. De seguridad social pagamos unos 9.800 euros anuales, aparte de los sueldos. No puedo dar muchos más datos económicos sin la autorización del contable.

**7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

Tenemos varias clases de socios: los de competición que pagan 11 mensualidades de 43 euros cada una, tenemos socios de natación adaptada que pagan 30 euros y la escuela de natación, niños que pagan entre 28 y 30 euros, niños que entran y salen.

No todos los deportistas son socios. Los que llevan algún tiempo en el club sí que tienen que ser socios del club. Los niños de la escuela, no. Casi todos los de natación de competición y adaptada compiten.

**8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Tenemos 100 deportistas aproximadamente con licencia federativa.

Deportistas no federados unos 90 contando los de escuela y los deportistas mayores. Estos no son socios casi ninguno.

De los deportistas que compiten, en muchos casos no son socios, pero sí lo son los padres.

	Socios	No socios	Total
Deportistas federados	30	70	100
Deportistas no federados	5	85	90
No deportistas	35		35
<b>TOTALES</b>	<b>70</b>	<b>155</b>	<b>225</b>

**Tabla 69. Deportistas federados y no federados Elche Club de Natación. Elaboración propia a partir de los datos aportados por el entrevistado.**

Los deportistas no tienen premios por resultados en competiciones. Cuando el club tiene dinero a lo mejor vamos a una competición que la paga el club, pero normalmente los deportistas se pagan los desplazamientos y estancias a competiciones. El ayuntamiento de Elche, antes ponía los socorristas y el club

pagaba unos 4.000 euros; este año son 22.500 euros lo que paga el club por usar las piscinas municipales. Esto ha sido en un par de años. A los padres además de los 43 euros mensuales, les pasamos otra cuota anual de 75 euros. Con lo cual de 110 euros que es el cálculo de lo que tendría que pagar cada nadador por uso de piscina, hay 35 que lo asume el club.

La temporada pasada por cuotas de arbitraje, hemos tenido que pagar 11.900 euros para competiciones oficiales, no organizadas por nosotros.

De las cuotas de socios hemos destinado 8.000 euros para pagar los gastos de piscina. Hace 4 o 5 años el club pagaba los gastos a todas las competiciones; la situación actual hace que solo paguemos algunas porque los ingresos son los mismos y cada vez hay menos socios. Nosotros para funcionar bien necesitaríamos un mínimo 224 nadadores pagando su cuota todos los meses. Estamos en 190 y algunos meses en 170 lo que nos genera un desfase mensual de 1.000 o 2.000 euros que al cabo del año son más de 20.000 euros.

A partir de los 16 años, si te haces la licencia para cambiar de club, éste les tiene que firmar la baja.

Tenemos unos 40 benjamines, 30 alevines, 30 infantiles, 20 juniors, 15 absolutos y 15 masters y veteranos

De todas las categorías son mitad y mitad hombres y mujeres.

Tenemos una categoría especial que es la natación adaptada, tenemos algunos deportistas destacados como Luis Paredes Marco

**9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

No tenemos ningún deportista profesional.

**10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

Podemos distinguir escuela de natación, competición y natación adaptada, que además tienen horarios distintos.

**11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

Los tres clubes que hay en Elche colaboramos con el ayuntamiento. Nos deja un pequeño beneficio prestando el servicio de socorrismo de verano de las piscinas municipales. Con los monitores municipales colaboramos en los cursillos de enseñanza de natación. Facturamos al ayuntamiento por horas trabajadas por los monitores. Todo tiene que estar legalizado. Tiene una retribución muy pequeña porque nosotros pagamos a los monitores y esto deja al club unos beneficios de unos 10.000 euros.

## **12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

Mustang es nuestro único patrocinador, que le pone el nombre al club. Hay una empresa, la tienda de natación TNT que hace un pequeño descuento del 5% a los socios del club, pero no se puede hablar de patrocinio.

## **13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Natación en piscina y natación en aguas abierta.

## **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

No se les ofrece más que voz y voto en la asamblea general.

## **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Algunos desplazamientos en competiciones a cargo del club: la mitad de competiciones sí y la otra mitad, no. Depende. Si por ejemplo a principio de temporada nos coge con 7.000 u 8.000 euros, pagamos la mitad de las competiciones. A principio de temporada hasta marzo o abril el club lo paga todo, mientras haya disponibilidad. Sería fácil pagar el 50% todo el año, pero eso no lo quieren los socios, así que pagamos desplazamientos hasta que tenemos dinero.

## **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

El patrocinador Mustang recibe la publicidad que le hacemos, paseamos por toda España el logo Mustang en camisetas y gorros, esto es una publicidad que les sale bastante económica.

## **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

Prestamos el servicio acordado (salvamento y socorrismo en piscinas municipales en verano). Ese mismo servicio prestado por personal del ayuntamiento en plantilla, les saldría más del doble. A veces este personal se molesta con nosotros diciendo que quitamos trabajo, pero es la concejalía quien nos obliga a prestar el servicio para poder usar la piscina.

**18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

No hay una característica general que haga venir a nadie. Un patrocinador viene es porque has tenido alguien cerca, si no, no lo consigues. Otro motivo es por los resultados deportivos como por ejemplo los resultados del equipo junior el pasado año y por el equipo técnico que tenemos, también.

**19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

La mayoría llega por amistad o porque en la piscina preguntan. Por correo también preguntan por condiciones y horarios.

**20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

Mustang llegó hace muchos años a través de un socio del club.

**21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

Igual que los socios, por amistad o porque en la piscina preguntan. En los cursillos municipales a veces los monitores detectan algún alumno que destaca y se lo proponen.

**22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

No lo tenemos establecido.

**23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

En facebook socios y amigos pueden entrar, opinar y ver lo que se cuelga. Para las asambleas mandamos un escrito al menos 15 días antes con el orden del día. A los socios no les podemos pasar la información desglosada de los sueldos de monitores y personal de gestión por la ley de protección de datos. Socios y deportistas hablan con entrenadores y con miembros de la junta directiva cuando

necesitan información. Los deportistas tienen una mayor relación con los entrenadores para comunicarse.

**24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo.**

Con el ayuntamiento cuando nos requieren.

La relación es muy buena con el ayuntamiento, tenemos reuniones periódicas y para cualquier cuestión de la piscina nos consultan.

Vamos a todas las asambleas de la federación porque yo soy asambleario.

**25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo.**

Les pasamos información siempre a principio de temporada porque Mustang hace un libro con todos los clubes que ellos patrocinan. En realidad el patrocinio de Mustang es para niños entre 7 y 11 años. Lo que nos piden todos los años son fotografías nuevas para su libro de la fundación de Mustang.

**26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

No te puedo dar el documento del presupuesto porque el contable es bastante reacio. No tenemos deudas, los gastos y los ingresos para esta temporada son de 90.000 euros.

Conseguimos pensiones completas por 40 euros. No entra dentro del presupuesto del club los gastos por desplazamiento que pagan los padres. Les pedimos que guarden los tickets porque si después se les puede entregar algo, el club pueda tener un justificante. Después hacemos una entrada y una salida.

Los estatutos del club no nos dejan endeudarnos, están muy bien hechos y revisados por un magistrado. No podemos tampoco pedir préstamos, habría que hacer una asamblea general. Dentro del presupuesto estamos autorizados a utilizarlo de la manera que estimemos más oportuna. En la asamblea se da el presupuesto a todos los socios y no podemos salirnos de él ni endeudarnos, aunque podríamos hacer algún cambio de unas partidas a otras.

La fundación dejó a deber 12.000 euros y el club renunció a una parte o a toda la deuda, lo desconozco porque entonces yo no era presidente.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB.** Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)

La presencia de entrenadores y directivos del club en los entrenamientos también sirve para captar nuevos socios y deportistas.

**28- RECURSOS CLAVE.** Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.

Sede del club e instalaciones municipales.

**29- SOCIOS CLAVE**

Mustang, por la aportación económica que es un 5% del presupuesto del club.

**30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS**

Veo la oportunidad de prestar modalidades deportivas para la tercera edad, el aquagim y natación sincronizada porque las chicas buscan otra forma de hacer gimnasia. Me da la impresión que los interesados en sincronizada son de mayor poder adquisitivo.

Veo como amenaza la nueva ciudad deportiva de detrás del Hospital Vinalopó porque es una competencia: con una cuota de 30 o 35 euros al mes puedes disfrutar de todo, piscinas, pistas de tenis y pistas polideportivas. No tienen los entrenadores que tenemos que tener nosotros. Si vas a dar un servicio a los niños y otro a mayores van a pasar de clubes y entrenadores. Veo como amenaza las cuotas establecidas por las instalaciones municipales. Veo que tienen un exceso de personal técnico y administrativo, de todo. Donde antes en la concejalía veías 5 o 6 personas ahora ves el doble. Duplicidades y gente que aún no sabes qué hace ahí. Gente que todo un año una persona solo para la milla y la Media Maratón. Todo esto encarece la utilización de las instalaciones.

**31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES**

El punto fuerte de nuestros monitores y entrenadores es su preparación. Tenemos uno con nueve años en un centro de alto rendimiento.

El punto fuerte de los directivos es que somos unos enamorados de nuestro deporte.

Tenemos a los monitores todos trabajando para atraer socios, pero hay uno que no lo hace y además con un grupo de padres les hace enfrentarse a la junta directiva. Esto crea un malestar y división. Nos enteramos que hay deportistas de otros clubes que querían venir aquí y este entrenador les quitó la idea.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

2º Equipo clasificado del XXX Campeonato de España Junior de Invierno Natación Masculino (2013). Otorgado por la Real Federación Española de Natación.

2º Equipo clasificado del XXXV Campeonato de España Junior de Verano Natación Masculino (2013). Otorgado por la Real Federación Española de Natación.

Lidia Morant, nadadora del Club, participó en los Juegos Olímpicos de Pekin 2008 con el equipo español femenino.

1º Clasificado por equipos en el Campeonato de España Infantil 2011

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

Podemos citar el premio Datil D'Or que recibió de la Asociación de Informadores de Elche.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

Nada que destacar

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

Llevamos 20 años organizando el Trofeo de natación Pascual Román que cada año contamos con 600 nadadores de distintas comunidades. Lleva bastante trabajo.

## 12.2.6 Club de Campo Elche

### A- DATOS HISTÓRICOS

Los orígenes del Club de Campo vienen de una idea desarrollada personalmente por Alfredo Chazarra (1935-1988). Santiago Gambín describe en su “Historia del deporte ilicitano” (Gambín 2007) como Chazarra adquiere una finca en Bonavista con 33.000 metros cuadrados. En la página 322 habla del proceso de creación del Club de Campo: “Chazarra emprende a final del 76 otra nueva aventura de riesgo personal y económico, el Polideportivo Chazarra (Club de Campo) en Bonavista con terrenos suficientes para montar, como en sus primeros años, instalaciones para todos los deportes”. Se trata, por tanto de un proyecto privado y personal. Prosigue Gambín “El 29 de diciembre del 76, inaugura la primera fase que cuenta con 3 pistas de tenis, frontón, pista polideportiva (...) y un circuito de “footing””. El complejo “precisa una inversión económica que supera cualquier posibilidad personal” por lo que “Un grupo de personas que frecuentan el Polideportivo llegan a un acuerdo de compra” y se crea “una directiva encabezada por Emigdio Martínez” (pág. 323)

Acerca de sus orígenes como club señala Gambín que se trata de un club “más de carácter social que deportivo”. Si embargo, el fichaje de Paco González “dinamiza la actividad deportiva, especialmente en el tenis con la puesta en marcha de una Escuela y la consecuencia final de un equipo”. Prosigue Gambín señalando que los sucesivos presidentes dotaron al club de “un perfil más deportivo, formando equipos e interviniendo en competiciones”.

La web oficial [www.clubcampoelche.es](http://www.clubcampoelche.es) consultada el 01/02/2015 señala que el 24 de junio de 1987 la idea original de Alfredo Chazarra iniciada en la década de los 70 “pasó a manos de un grupo de socios que fundaron” el 24 de junio de 1987 “la asociación deportiva Club de Campo Elche, siendo D. José Villalba Martínez el primer presidente del club” y prosigue: “A finales de los 80 se le dio un gran empuje al club, inaugurando su emblemático edificio social el 6-10-1990 siendo presidente del club D. Emigdio Martínez García”.

En relación a las instalaciones Gambín destaca la inauguración en 1990 de “un hermoso local social que permite una estancia más cómoda a los socios” mencionando también los años de dificultades “provocadas por la fuerte inversión”. Incluye Gambín una lista de instalaciones: “8 pistas de tenis (seis de tierra y dos duras), campo de fútbol, pista polideportiva, frontenis, 3 pistas de squash, 2 de padel, gimnasio perfectamente equipado, piscina de 25X12 m. sala de musculación y

masaje” para finalizar con la siguiente afirmación en relación al Club de Campo Elche “Es una oferta polideportiva única y de primer orden en nuestra ciudad”.

En relación a las actividades desarrolladas en la web oficial a fecha 01/02/2015 se afirma: “Durante estos años y hasta el día de hoy el club ha cambiado en su actividad principal siendo el tenis y pádel los deportes más populares”.

En relación a la dirección del club la web aporta la siguiente información “En la actualidad el Club de Campo está presidido por “Dña. Digna Peinado Falcón que ejerce sus funciones de presidenta desde Abril del 2006. En el año 2010 renovó de nuevo su mandato por el período de 4 años” y finalmente se hace mención de quienes han sido presidentes del club: " - Don José Villalba Martínez, - Don Miguel Gelardo Aguilar - Don Emigdio Martínez García, - Don Francisco Martínez Fernández, - Don Ángel Arce Ramírez, - Don José Rodríguez Fernández, - Don Juan Martín García, - Doña Digna Peinado Falcón.”

## **B- ENTREVISTA**

### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** Club de Campo Elche

#### **1.2 Entrevistado**

**1.2.1 Apellidos y nombre:** Peinado Falcón, Digna.

**1.2.2 Cargo en el club:** Presidenta

**1.2.3 Vinculada al club desde:** desde 1995.

**1.3 Lugar de la entrevista:** Club de Campo Elche

**1.4 Fecha:** 07/10/2014

**1.5 Horario:** De 11.40 a 13.40 h.

### **2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2013/2014. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** Club de Campo Elche

**2.2 Forma jurídica:** Club deportivo

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Club de Campo Elche.

**2.4 Inscrito en:** Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana, Federación de pelota de la Comunidad Valenciana, Federación de tenis de la C.V., Federación de fútbol de la C.V.

**2.5 Estatutos:** No disponibles.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:**  
24/06/1987<sup>59</sup>

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** 1 de enero a 31 de diciembre.

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):** Bonavista, s/n. Partida de Altabix. 03207 Elche.

**2.9 Dirección del Club:** Urbanización Bonavista, s/n. Partida de Altabix. 03207 Elche.

**2.10 Web:** [www.bonavistatenisclub.com](http://www.bonavistatenisclub.com)

**2.11 Correo electrónico:** [administracion@clubcampoelche.es](mailto:administracion@clubcampoelche.es)

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:**

Facebook: <https://www.facebook.com/ClubdeCampoElche>, 530 amigos,  
01/02/2015.

Twitter: @clubcampoelche, 48 seguidores, 01/12/2015.

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:** En secretaría del club de 9 a 23 h.

**2.14 Teléfono del club:** 965450166

**2.15 C.I.F. G-03298551**

**2.16 Deportistas federados hombres:** 32 en tenis y 14 en pádel

**2.17 Deportistas federados mujeres:** 4 en tenis y 1 en pádel.

**3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que dispone el club, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

Todas las instalaciones son propias. Tenemos 8 pistas de tenis, 6 son de tierra y 2 son duras. Las pistas de tenis las usan los socios y también no socios porque tenemos unos precios mejores que otros sitios. Tenemos además 7 pistas de pádel: 5 de cristal y 2 de muro. Tenemos también 3 pistas de squash, un gimnasio y sala de aerobio. Además está el salón social, biblioteca, guardería, salón juvenil, oficinas y sala de fisioterapia.

Las instalaciones puede usarlas cualquiera pero para los no socios es más caro que para los socios.

---

<sup>59</sup> Fuente: <http://www.clubcampoelche.es> 01/02/2015

**4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

Presidente: Digna Peinado Falcón

Vicepresidente: Javier Parres Rosete

Secretario: Vicente Pérez López

Tesorero: Orlando Ferrer Hernández

Vocal: José Gómis Gálvez

Vocal: David Santa Bernal

**5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

Tenemos un administrativo a tiempo completo, de 9 a 17h. Otra chica de 16 a 23 h. y otra persona que viene los fines de semana. Hay dos personas de mantenimiento, uno por la mañana y otro por la tarde más una señora de la limpieza. Todo es personal contratado fijo. Ellos hacen su labor, los días más flojos son los que libran. En total hay 6 personas contratadas fijas.

**6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

Tenemos un monitor de pádel a comisión porque él es autónomo. Se encarga de traer gente y preparar partidos y torneos.

Para el tenis este año hemos contratado con una empresa que llevan la sección de tenis a cambio de un porcentaje.

**7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

Tenemos 120 socios propietarios. Los socios de disfrute sufren más variaciones: pueden apuntarse por el tiempo que quieran, pero cuando más socios de este tipo tenemos es en los meses de verano. En promedio tenemos 50 o 60 durante el año.

Hoy la gente joven no se quiere hacer socio porque como tienen tanto a lo que acudir, no se quedan como socios, antes se hacían socios porque venían a hacer vida social, hoy esto se ha perdido. De hecho aquí de los 120 socios que somos, unos 70 socios que seguimos jugando al tenis, el resto son personas muy mayores que a lo mejor vienen a jugar al dominó y no se dan de baja porque son mucho años

socios, otros se dan de baja porque no desean pagar una cuota por algo que luego no usan ni ellos ni los hijos. Los socios propietarios tienen una cuota familiar que sirve para ellos y los hijos hasta que cumplen los 18 años: esto en realidad nunca se ha cumplido y lo dejamos pasar, algunos se han casado, se han emancipado, pero siguen usando el club por ser los padres socios. Si siguiéramos la norma y les obligáramos a ser socios, igual perdemos al padre y al hijo. Lo que se hace es que el socio propietario con hijos emancipados, éstos se les considera como si fueran socios, pero no así al cónyuge que tiene que pagar los servicios del club como si no fuera socio.

El socio de disfrute tiene dos cuotas: individual 35 euros al mes y familiar, 50 euros al club. Solo los socios propietarios tienen derecho a voz y voto en la asamblea. Para ser socio propietario se puede comprar una acción a otro socio, que antes eran carísimas. Ahora igual se puede comprar por 50 euros o incluso se regalan. Seguimos siendo 120 socios y este año se habrán traspasado unas 10 acciones. Si alguien viene al club directamente para hacerse socio propietario puede serlo comprando una acción que ha quedado libre por algún socio que se ha ido porque se ha cansado o ya no paga sus cuotas. Por 50 o 100 euros se le puede vender una acción. A mediados de los 90, con Ángel Arce de presidente, éramos más de 300 socios y una acción se traspasaba por 75.000 o 100.000 pts. Ahora esto ha evolucionado mucho. El club siempre ha estado mal económicamente, aunque había muchos socios, y la causa es el edificio social. Los préstamos no se acababan de pagar y los intereses subieron muchísimo, entonces las personas de la junta no encontraban otra solución que pedir derramas y cada vez que se pedía una derrama se iban 50 socios. La solución de nuevo era otra derrama y menos socios. Finalmente se levantó cabeza, pero han surgido otros problemas. Los derechos de socio propietario son que para entrar en la directiva tienes que estar al menos un año, también que pueden votar en la asamblea general. La principal ventaja del socio propietario es que paga menos por el uso de las instalaciones que quienes no lo son.

#### **8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Habitualmente tenemos 36 deportistas federados en tenis y 15 en pádel.

Hasta hace 5 años teníamos un equipo de fútbol, pero ya no lo tenemos.

**9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

No tenemos.

**10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

Tenemos un grupo de adultos

Somos 10 mujeres que jugamos al tenis.

En pádel tenemos mucha gente joven, muchas chicas entre 14 y 20, en general de todas las edades.

De Squash tenemos muy pocos y sobre todo mayores de entre 30 hasta 59 años.

También tenemos un grupo de Kendo que vienen a entrenar aquí y quieren formalizar un grupo federado.

**11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

Nada, nulo.

**12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

A los trabajadores de Tempe les hacemos unos precios especiales. Tenemos un acuerdo con ellos para que utilicen las instalaciones pagando unas tarifas como si fueran socios. Además hacen algunos torneos entre ellos. Contratamos con Publi Antón los postes publicitarios, tenemos dos.

En pádel hay una empresa, Solmanía, que patrocinan torneos.

El restaurante tiene contratada publicidad. Bolsos Saira y Boutique Tema también tienen publicidad en las pistas a cambio del pago de una cantidad. También suelen colaborar en los torneos.

La asociación de jóvenes empresarios nos alquila en ocasiones instalaciones deportivas y la barbacoa y les cobramos por el uso de las instalaciones. Organizan esta actividad una vez al año y ya lo han hecho dos veces. Viene mucha gente y es un día de puertas abiertas.

### **13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Saquah, padel, tenis, kendo, spinin, yoga, zumba, fútbol, frontón, pilates.

Como otras actividades tenemos una barbacoa a la que damos mucho uso porque no lo hay en Elche en ningún sitio.

Además desde hace 20 años está funcionando la escuela de verano “Ángel Arce”; mientras hay actividades de la escuela podemos decir que el club es de los niños, ellos no tienen limitaciones para acceder a todas las instalaciones como ocurre en otras entidades que organizan estas actividades. Esta escuela la organiza una empresa exterior y vamos al 50% de los ingresos.

### **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

Uso de instalaciones a precio reducido, voz y voto en la asamblea general.

### **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Uso de las instalaciones y participar en actividades organizadas por el club.

### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

Publicidad estática.

### **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

No tenemos convenios con instituciones públicas.

### **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

La principal causa de mantener a los socios durante tantos años es porque están como en su casa. Los socios mayores que no hacen deporte juegan al dominó, al chinchón, se pueden hacer su paella. Contamos con un buen restaurante y una maravilla de chiringuito de verano. Quienes tienen hijos y nietos pueden dejar a los niños sueltos por toda la instalación, están a sus anchas. Además se encuentran a gusto porque es un trato muy familiar. En verano hay socios que hacen vida aquí: llegan a las 9, se quedan a comer, tienen la piscina. En otros clubes con instalaciones no hay esa convivencia, juegas y te vas. Esto en verano se llena. En ocasiones hemos organizado cenas alrededor de la piscina. Es una zona que tiene

un aire muy puro porque estamos en la parte alta de Elche. No tenemos inconvenientes como los mosquitos u olores de depuradoras.

### **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

Captamos socios de boca a boca, hacemos ofertas para socios de disfrute por unos meses.

Los socios propietarios es más difícil captar porque piensan que va a ser una obligación para toda la vida y no es así. Cualquier gimnasio te cobra 20 euros, aquí es el doble pero tienes una gran cantidad de cosas: instalaciones, piscina, barbacoa.

Cuando hemos organizado actividades para “jóvenes empresarios” hemos captado algunos socios.

Los más jóvenes es difícil captarlos porque parece que si se apuntan van a comprometerse.

### **20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

El monitor de pádel hace tareas de captación solo para las actividades de pádel, pero esto también llega al club.

Para el resto captar patrocinadores es muy difícil. Contamos con Pinturas Aguilar que nos ayudan desde siempre aportando un dinero para los torneos de tenis. Rotan, también socio, ha patrocinado la escuela de pádel, sufragando los gastos de chándals. Cuesta mucho conseguir patrocinadores. Se consiguen más que nada para torneos.

### **21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

No realizamos ninguna acción.

### **22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

En general no trabajamos para entidades.

### **23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Personalmente, por wasap ó por teléfonos. Todo desde la secretaría.

### **24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo.**

Normalmente concertamos una entrevista y voy yo.

## **25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo.**

A veces desde secretaría y también el monitor de pádel se ocupa a cambio de una comisión.

## **26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

La contabilidad se lleva desde secretaría y a final de año se presentan las cuentas con la ayuda del asesor.

Nosotros tenemos patrimonio a diferencia de la mayoría de clubes, pero a mí ¿de qué me sirve que me valoren esto el 3 ó 4 millones de euros si por ejemplo la zona del fútbol no la puedo vender?. Si lo hiciéramos tendríamos unos ingresos para pagar deudas y nos bajaría el IBI y no podemos hacer nada de eso. Esto está calificado como zona deportiva. Si es zona deportiva por qué tenemos que pagar tanto de IBI, que son 30.000 euros.

Nuestra principal fuente de ingresos son las cuotas de socios y las instalaciones, pero con todo esto a mí no me llega: el personal es fijo, pagamos seguridad social y aún estamos pagando un préstamo. No hubo más remedio que pedirlo para reparaciones y nuevas instalaciones de pádel. Pedimos un préstamo para tres pistas, que al final fueron cinco y todo esto lo estamos pagando. Luego con la crisis todo ha bajado. Al principio con el boom del pádel lo pagábamos todo perfectamente, incluidos los préstamos. Al empezar la crisis, el ayuntamiento empezó a autorizar el “indoor” para pistas de pádel; esto y los que montan pistas sin legalizar nos ha hecho mucho daño. No sé esto qué es lo que va a durar. Esperamos que con la competencia desleal se tomen medidas para estar todos en las mismas condiciones.

## **27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB. Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)**

Para nosotros es clave la atención personal, tener las instalaciones en buenas condiciones. Intentamos ser más baratos que otros sitios. No ganamos tanto pero tenemos afluencia de gente.

**28- RECURSOS CLAVE. Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.**

Nuestra estrella aquí es la barbacoa porque no hay ningún club que tenga esto. Mi idea es hacer una barbacoa con salida de humos, mejorarlo. Es algo que genera mucha actividad social. En verano, también la piscina.

**29- SOCIOS CLAVE. Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.**

Compramos mucho a Deportes Ibáñez; nos ayuda con buenos precios. También Match 1. El bar también es fundamental, un club sin bar es un club muerto. Pasamos muchos años que no cuajaba este servicio, ahora tenemos una empresa que funciona muy bien; el socio está muy a gusto con el servicio, lleva ocho años con nosotros y les hemos dado todas las facilidades, no les hemos cobrado alquiler pero han mejorado la instalación en la que trabajan. El último año ya sí les estamos cobrando un alquiler aunque mínimo.

**30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS. Mirando al exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.**

Ya hemos comentado la competencia desleal de determinadas instalaciones. La mayor amenaza para nosotros es tener que seguir pagando el IBI, que ha subido muchísimo estos años, estamos compitiendo con un organismo que nos está ahogando.

La mejora para atraer más socios es tener pistas cubiertas de pádel y un buen gimnasio que pudiera competir con los demás de Elche. No podemos hacerlo hasta que no terminemos de pagar el préstamo vigente.

La universidad de Elche, que la pagamos todos, vemos unas cosas... hay monitores de tenis que cuando cierra la universidad en agosto ellos se traen aquí sus alumnos pero después... hacen torneos, hacen pistas de pádel, para nosotros esto

es competencia desleal, la universidad la pagamos todos. Además han puesto techado a las pistas y es un aliciente muy grande y una competencia para nosotros. Y yo ¿qué hago? Estoy sola porque el resto de clubes parece que no les importe.

Nos vemos impotentes por lo que hay fuera del club, esa competencia desleal.

### **31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES. Mirando al interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.**

Como punto fuerte tenemos el pádel como actividad generadora de ingresos. Tenemos la idea de arreglarlo todo y acondicionarlo adecuadamente. También el tenis es un punto fuerte porque aquí se sigue jugando mucho aunque no como hace 15 o 20 años que faltaban pistas para los torneos. Aquí por las tardes se llenan las pistas de tenis. Nos falta la pista cerrada de pádel.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

Tuvimos un equipo de tenis primer clasificado en el circuito alicantino, competición por equipos e individual. Esto fue cuando era presidente Ángel Arce. Ganamos varias veces a mediados de los 90.

Por lo demás no podemos hablar de figuras que hayan conseguido otros logros destacados. Aquí tenemos el nivel de base.

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

Cada presidente ha tenido su estilo, todos lo han hecho lo mejor que han podido, pero alguno hubo que su prioridad no era el deporte, no le gustaba el deporte, hizo lo oficial de mantener el club a flote, dejando al margen la actividad deportiva. Cuando llegué yo quise fomentar el tenis, el pádel y en general el deporte. En los ocho años que llevo no he oído un mal comentario y eso que tengo muchos “agentes secretos” por ahí, pues no, ningún mal comentario, pienso que tan mal no lo estaré haciendo, aunque hay muchos problemas, eso sí. Me gustaría tener más medios para hacer más cosas. Si me dicen “hay que arreglar el squash” tengo que contestar que no puedo, me piden 10.000 euros por el arreglo de cada pista. Quiero arreglar cosas, pero no puedo. Hago aquellas cosas para las que me aplazan los pagos.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

Por ejemplo los vestuarios femeninos no estaban acondicionados y busqué una empresa a la que le hice el diseño para renovarlo todo en las duchas. Acordamos una forma de pago y arreglamos el vestuario.

Este año hemos montado una “zona vip” con carpas para el verano. Al poner el terrazo con sombra y unos sillones dentro la gente quedó contentísima.

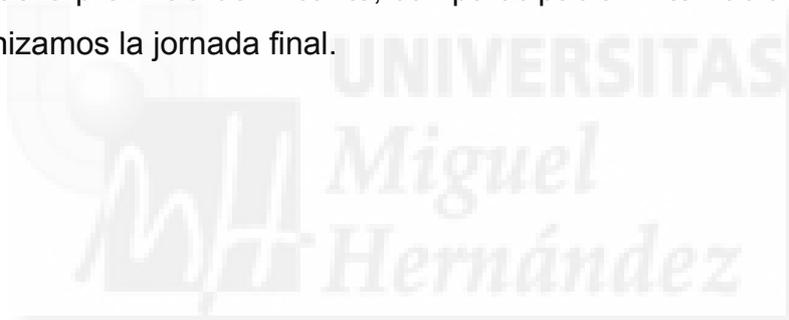
Para nosotros es fundamental no solo las instalaciones deportivas sino también lo que va alrededor.

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

Organizamos el circuito alicantino varios años.

En diciembre organizaremos el “máster” de la comunidad valenciana, esto solo lo da la Federación Valenciana y solo juegan el Club de Tenis Montemar, Gran Alacant, Club de Tenis de Torrevieja y la Academia de Ferrero.

Fuimos sede del Torneo Mediterráneo que organizamos conjuntamente con otros clubes de la provincia de Alicante, con participación internacional. En el Club de Campo organizamos la jornada final.



## 12.2.7 Elche Club Rugby Unión

### A- DATOS HISTÓRICOS

Santiago Gambín (2007: pp 379-386) relata la historia del deporte del rugby en Elche y comienza afirmando que la idea de crear un equipo de Rugby en Elche surgió de la mano de Juan Fenoll y Manolo Moreno, siendo Antonio Amorós “Palau” su primer entrenador. Prosigue: “Crean un reglamento y en 1970 piden su inscripción en el Registro. Son el primero de la provincia. “ y ““Palau” se convierte en el primer presidente del Elche Club de Rugby”.

Siguiendo a Gambín (2007, 381) en 1978 surge como escisión del Elche Club de Rugby un nuevo club denominado URES 78, de modo que hasta 1992 coexistieron dos clubes de rugby en la ciudad, año en que “se reunificó el rugby ilicitano” con el nombre de Elche Club de Rugby Unión. Su primer presidente fue José Antonio Más “Sindi”” (pág. 384).

El primer hito deportivo del reunificado club se produce el 6 de febrero de 1994 cuando en el Estadio Martínez Valero se disputa con la presencia de “seis mil aficionados” el partido “España vs Inglaterra que convierte a Elche en la capital del rugby” (pág. 384). Ese mismo año se crea la sección de féminas, pero “en dos años se extinguió por falta de rivales” (pág. 385). Tras años compitiendo a nivel autonómico, en el año 2000 “El Elche Club de Rugby Unión está en PRIMERA DIVISIÓN NACIONAL por primera vez en su historia”. En la temporada 2002-2003, tras perder 7 partidos consecutivos se producen cambios drásticos en el equipo: “ponen en la calle” a 6 jugadores y “contratan a Lobo, al neozelandés Lyons y a los ingleses Turner, King y Richard”. Como consecuencia de esta “verdadera limpieza” el club finaliza en cuarta posición en 1ª Nacional” (pág. 386)

La web del club incluye un apartado muy completo dedicado a la historia del club (<http://www.elcherugby.com/El-Club/Historia/> consultada el 17/05/2017) y allí se hace referencia al momento de la creación del Elche Club de Rugby: “El crepúsculo de 1969, los estatutos ya estaban confeccionados y el club constituido formalmente”. La misma fuente habla de los duros comienzos, pues “algunas veces en el campo de césped de la Ciudad Deportiva servía inmejorablemente como escenario” y prosigue “del césped pasaron a la tierra y a unos horarios intempestivos”. Tras la escisión de 1978, en 1992 llegó la reunificación tras unas negociaciones previas que según esta misma fuente, estuvieron a cargo de Vicente Llinares y Juan Rodríguez en representación de URES-78 y José Antonio Más en representación del Elche Club de Rugby.

La web completa el relato de Gambín, que finaliza en 2003, destacando por un lado los éxitos del equipo juvenil “Cabe reseñar las dos magnificas temporadas 2004/05 y 2005/06 realizadas por el equipo juvenil del club proclamándose campeón Autonómico y llegando a cuartos de final del Campeonato de España” y por otro la pérdida de la categoría nacional del equipo senior absoluto “En la temporada 2006/2007”.

## **B- ENTREVISTA**

### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN

#### **1.2 Entrevistado**

**1.2.1 Apellidos y nombre:** Vives Ruiz de Lope, Mariano.

**1.2.2 Cargo en el club:** Presidente

**1.2.3 Vinculado al club desde:** 1986

**1.3 Lugar de la entrevista:** Sede del Club (Campo de Rugby Manuel Amorós Palao de la Ciudad Deportiva de Elche).

**1.4 Fecha:** 8 de enero de 2015

**1.5 Horario:** de 19.00 h. a 21.00 h.

### **2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2013/2014. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** Elche Club Rugby Unión

**2.2 Forma jurídica:** Club deportivo

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Elche Club Rugby Unión.

**2.4 Inscrito en:** Registro de entidades deportivas de la Comunidad Valenciana, federación de Rugby de la Comunidad Valenciana.

**2.5 Estatutos:** No disponibles.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** 1969

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** De 1 de julio a 30 de junio.

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):** Ciudad Deportiva de Elche, ubicada en la Avenida de la Universidad de Elche 86, (03202) Elche

**2.9 Dirección del club (sede social):**

**2.10 Web:** [www.elcherugby.com](http://www.elcherugby.com)

**2.11 Correo electrónico:** [elcherugby@elcherugby.com](mailto:elcherugby@elcherugby.com)

## **2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:**

Facebook: [www.facebook.com/elcherugby](http://www.facebook.com/elcherugby), 760 “me gusta”, 08/01/2015.

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:** Desde las 19.30 hasta 20.30 tenemos horario de secretaría los martes y jueves. Además los lunes, miércoles y jueves de 21 a 23 h. también atendemos a los seniors. Los martes y jueves de 19.30 a 21.30 también estamos para atender a las categorías infantiles.

**2.14 Teléfono:** 965 452 693

**2.15 C.I.F.:** G03352614

**2.16 Deportistas federados hombres:** 60

**2.17 Deportistas federados mujeres:** 12

## **3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que disponéis, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

Esta es una instalación municipal. Tenemos el campo, la sede social, vestuarios, el almacén. No compartimos la instalación porque no hay más clubes de Rugby en Elche. En ocasiones si no tenemos competición nosotros se usa para otras actividades deportivas. Ahora no pagamos cuota por uso de instalaciones. Nosotros éramos de los pocos que las pagábamos. Durante 2014 hemos pagado las cuotas de los 8 primeros meses, luego se quitó. Pagábamos unos 750 euros al trimestre. Ahora las cuotas son cero, como estábamos originalmente hace tres años. No tenemos por tanto problemas de horarios.

## **4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

Presidente: Mariano Vives Ruiz de Lope.

Vicepresidente: Angel Ricardo Tortosa Berenguer

Tesorero: Roberto Cutillas Lopez

Secretario: Alfonso Otero García.

Vocal: Carlos Heredia Sánchez

No existe ninguna comisión, pero queremos crear una comisión disciplinaria con un directivo, un deportista, un entrenador, algún socio numerario ...

Estamos día sí y día también reunidos, la idea original era cada dos semanas o cada tres. Nos gustaría que solo fuera una vez al mes, pero es mucho más.

## **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

Solo está la administrativa. Contrato no tiene. La consellería nos ha pedido datos pero no hemos contestado. Tiene horario de 19.30 a 21.30. Su función es tramitar licencias, avisar árbitros, equipos contrarios y toda la parte burocrática o administrativa del club. Aproximadamente cobra unos 2.400 euros anuales. Es un acuerdo verbal, lleva 30 años formando parte del club.

## **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

Tenemos un entrenador de nivel 3. Los demás son tres monitores para categorías inferiores. La única retribución es en especie: sus gastos de socio, su ficha federativa o el material deportivo que puedan necesitar.

El entrenador nivel 3 le puede dedicar 10 ó 12 horas semanales con partidos. Si contamos desplazamientos y reuniones se puede llegar incluso hasta 20 o 24 horas a la semana si hay un partido en Valencia, por ejemplo. Debemos tener en cuenta que también podemos sumar también horas para charlas con los monitores.

## **7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

Tenemos 2 tipos de socios: el habitual<sup>60</sup> con derecho a voto con todos los derechos y una cuota de 10 euros al mes; luego el socio colaborador que paga 6 euros al mes o gente que quiere mantenerse vinculada al club y aportar también algo. Tenemos tres comercios asociados pero es algo que cuesta. No sabemos si los comercios han tenido por nuestra parte entradas de socios que hayan usado la tarjeta y si ha servido de algo. Los socios pueden usar la sede y la instalación. Hay socios que no son federados.

Todos los federados son socios. Tenemos unos 50 o 60 federados y otros tantos sin federar. Hay un equipo femenino con 12 chicas, lo que hace menos del 10% femenino, puede ser un 8%.

## **8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

---

<sup>60</sup> Se refiere al socio numerario.

Para entrar hay que tener la aprobación de la Junta Directiva y no suele ocurrir que se le niegue a nadie.

**9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

No tenemos, incluso a nivel nacional en ningún otro club los hay.

**10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

Tenemos los veteranos que vienen a reunirse y otros pocos a practicar deporte. Los federados que quieren competir y estar a un nivel adecuado. También los hay que vienen a pasar el rato, incluso a veces ni vienen a los partidos oficiales. Luego están los niños que lo que se pretende es que disfruten de este deporte sin la presión de tener que ser la gran estrella. Los federados pueden ser un 40%, otro 40% ó 45% son los veteranos y los niños el resto. El nivel de compromiso es bastante alto. Tenemos el problema que necesitamos un equipo de 30 jugadores porque aunque solo juegan 15 en cada partido, la temporada es muy larga.

**11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

No tenemos ninguna obligación con ninguna entidad, no tenemos convenios. Con la fundación "Pascual Roig" y "Elche Acoge" colaboramos con ellos.

**12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

No tenemos patrocinadores, cero, nadie quiere saber de rugby. A nivel personal apporto yo a través de mi empresa o a nivel particular. Cuando hemos ofrecido algún patrocinio ni siquiera nos han contestado. Esto a pesar de que el club tiene mucho potencial por el público inglés que nos visita o vive aquí, por las instalaciones y por los posibles alojamientos, por ejemplo aquí detrás hay un edificio casi terminado que podría dedicarse a alojamiento para estancias de deportistas.

El Elche C.F. nos ofreció un convenio para ser la sección de rugby como lo son otros clubes de otros deportes pero no nos interesaron las condiciones: la aportación

no era grande, teníamos que contratar con su empresa de transporte, la empresa de equipación deportiva no tenía línea de rugby. También nos conocen porque aunque somos modestos nos respetan porque organizamos bien. La oferta no era tan llamativa como para ser filiales de nadie.

### **13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Este año además del Rugby ofrecimos a los padres el gimnasio y el Rugby Touch, que es una modalidad igual que el rugby pero sin contacto, pero no hemos tenido respuesta. Finalizada la temporada de rugby 15, en abril que es el convencional, comienza la temporada de rugby 7. No hacemos otras actividades deportivas o extradeportivas.

### **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

Derecho a voz y voto en la asamblea general.

### **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Estar federado y participar como jugador.

### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

Nada porque no tenemos patrocinadores.

### **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

Tampoco les aportamos nada. El ayuntamiento nos ha facilitado el uso del Martínez Valero para partidos puntuales.

### **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

El rugby por desgracia somos el desecho de otros deportes, también porque somos uno de los deportes más económicos en Elche: los niños de hasta 16 años pagan 160 euros al año, hasta los 18 pagan 180 y los senior tienen una cuota de 260 euros al año porque la ficha federativa es mayor. Hay mucha gente que no tiene conocimiento de la cultura del rugby, hay otros que sí y traen al niño por esos valores. Hay quien trae aquí a sus hijos porque no tenían oportunidad en otros deportes, sobre todo el fútbol.

### **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

El viva voz, no hay otra cosa. Incluso amigos no te hacen mucho caso. No se hace nada en este sentido.

### **20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

Tampoco porque no tenemos a nadie encargado de esto. En ocasiones alguien tiene un contacto y hace la gestión.

### **21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

Ahora mandamos cartas a principios de temporada a colegios e institutos.

### **22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

No hacemos nada.

### **23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Los comunicados a socios se hacen todos desde secretaría a través de correo electrónico. Los socios más veteranos o que no contactan les llamamos personalmente por teléfono. El watsapp los usan los entrenadores para contactar con sus jugadores a un nivel coloquial.

En la página web se incorpora la información de partidos y otra información del club.

### **24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo.**

A través de correo electrónico o por teléfono para cuestiones administrativas, horarios, comunicación de horarios de partidos; lo que comunicamos también a la federación.

### **25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. Cómo se comunica el club con las empresas y quiénes son los responsables de hacerlo.**

No lo tenemos formalizado.

**26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

Esto es lo que presentamos a final de temporada a los socios. Esto y las hojas de gastos e ingresos. Aquí hay cosas de la temporada anterior como deudas de socios.

Nosotros hacemos la temporada desde 1 de septiembre a 31 de agosto.

Somos un club muy saneado, tenemos efectivo en bancos por más de 9.000 euros y no debíamos nada a fecha 31 de agosto de 2014.

Pagamos a la semana a los proveedores.

Tenemos unos impagados de 1.097 euros de socios que lo damos por perdido.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB. Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)**

Lo primero es estar al día con la federación comunicando horarios de partidos, sanciones, etc.

El contacto con el Ayuntamiento es fundamental porque la instalación es municipal, esta gestión es muy importante.

También la captación en colegios e institutos es importante porque hace unos años la cantera estaba a cero. Es importante porque de los que captamos una temporada llega a senior uno o dos.

**28- RECURSOS CLAVE. Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.**

El campo de juego, pero es municipal

**29- SOCIOS CLAVE. Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.**

No lo tenemos.

### **30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS. Mirando al exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.**

Como oportunidad veo la promoción del rugby 7 a través de las olimpiadas, mucha gente se verá atraída por este deporte.

La principal amenaza es el desconocimiento, lo ven como un peligro para el niño. También se desconoce que haya otro deporte además del fútbol o el balonmano en Elche.

Que se programen conciertos en la instalación también ha sido una amenaza en el pasado.

### **31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES. Mirando al interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.**

La fortaleza es que en nuestro deporte sirven todos los que quieran jugar: altos, bajos, gordos, flacos; no se les orienta hacia la alta competición. Los valores de la nuestro deporte, la sensación de ser una familia. Somos pocos en la directiva pero tenemos un buen entendimiento y una buena planificación de modo que seguimos todos la misma línea. Otra fortaleza es la continuidad de muchos deportistas y socios del club.

La principal debilidad es la captación económica a gran escala a través de patrocinios porque no tenemos a nadie dedicado a ello, es difícil porque cualquier comercial no nos sirve.

No podríamos jugar en división de honor B, de hecho el año pasado quedó una plaza vacante y nadie quiso. Si llegamos a la fase de ascenso la jugaríamos pero luego renunciaríamos al ascenso porque eso supone que el presupuesto de 60.000 euros pasaría a 150.000 euros por temporada y no nos sería posible asumirlo.

Otra debilidad es que la federación no ha tomado las riendas de este deporte, lo ha dejado todo en manos de los clubes, no se han gastado recursos para promocionar el rugby desde la federación, ni tampoco en cursos de formación para entrenadores y monitores.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

El ascenso a primera nacional en 2002.

Campeonato de España Infantil

No podemos destacar nada más en cuanto a competiciones que no sea la liga en sí.

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

En general tener los pies en el suelo y la continuidad es nuestro mayor éxito.

Algunos años hemos tenido patrocinios que nos han permitido fichar jugadores y entrenadores, como ocurrió en 2002.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

La construcción del campo de rugby fue en el 1986; lo construyó el Consejo Superior de Deportes, que durante 30 años ha sido propietario de la instalación. Ahora ya es propiedad municipal.

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

1994. Partido España – Inglaterra. Estadio Martínez Valero.

1995. Partido E.C.R.U. - Universidad de Sidney. Campo de Rugby Amorós Palao.

1995. Campeonato de España de rugby femenino. Ciudad Deportiva de Elche.

2007. Partido Selección Española - Barbarians en 2007. Estadio Martínez Valero.

## 12.2.8 Club Unión Ciclista Ilicitana

### A- DATOS HISTÓRICOS

La fundación de la Unión Ciclista Ilicitana data del año “1965 por iniciativa de un grupo de corredores y aficionados” entre los que menciona a “Ismael Calatayud, Antonio Saez Llorens y Pepe Oliva” quienes “piensan que la formación de un club fuerte inclinará a las autoridades a construir un velódromo”. El primer presidente, según la misma fuente, “es Juan Gómez Sánchez”. Fuente: (Gambín 2007, 114)

Gambín menciona la primera carrera de prestigio que consiguen traer a Elche, se trata de la etapa Alcoy-Elche de la XXVI edición de la Vuelta Ciclista a Levante, en 1967.

En 1968 la Unión Ciclista Ilicitana cambia su directiva por otra “con fuerza y prestigio” con José Sepulcre Fuentes como presidente. La primera gestión de la nueva directiva fue “traer a Elche, por primera vez, una etapa de la Vuelta a España”. Esto sucedió el 3 de marzo de 1969 con la etapa Elche-Elche. El evento es patrocinado por el empresario del calzado Miguel Hernández que asume el coste de 100.000 pts. a cambio de que la etapa salga “de la puerta de su empresa” y la posibilidad de seguir la prueba desde “su último modelo americano despampanante”. La categoría del evento queda demostrada por la presencia de Eddie Mercks que terminó en segunda posición. Ese mismo año de 1970 Gambín da protagonismo a la gesta de Manuel Ponce quien decide “a sus 52 años realizar una particular vuelta ciclista a España” en solitario quien “es portador de 48 damas de Elche que va dejando en los ayuntamientos de la ruta”. De la actividad del club destaca la temporada de 1970 que califica de “frenética” ya que “organizan hasta 22 pruebas, entre las que destaca el I Trofeo Ilicitana del Mármol, con dotación económica”.

En definitiva los años 70 “Son años de una labor intensísima, buscando patrocinadores, fomentando el ciclismo de base, organizando carreras casi semanales” (Gambín 2007, 115)

En 1984 asume la presidencia José Aceves y “En el año 89 se produce relevo de presidente, haciéndose cargo Pere V. Deltell” (pág. 116). En 1994 asume la presidencia Francisco García Murcia quien “crea equipos de montaña y cicloturismo cada vez más numerosos”. En marzo de 1997 organizan la primera etapa de la “Vuelta a la Comunidad” y en el año 2000 la Federación lee encarga “la puesta en marcha de la 1ª prueba de la Copa de España, para ciclos y Master 30”.

La web oficial es muy concisa en relación a los datos históricos, coincidentes con los que encontramos en el libro de Gambín, citando la fecha de su fundación y la fecha de inicio de su labor “formativa y educacional”, literalmente transcribimos:

“La Unión Ciclista Ilicitana es una entidad sin ánimo de lucro presente en la ciudad de Elche (Alicante) desde 1968. No es hasta 1995 cuando empieza a desarrollar una labor formativa y educacional a jóvenes con aspiraciones de convertirse en futuros profesionales de este deporte. Desde entonces, nos hemos dedicado a la promoción y docencia del ciclismo de carretera y montaña en algunas de sus modalidades, creando equipos en diferentes categorías, así como a la organización de pruebas que conforman el ciclismo base, élite y recreativo.” (<http://www.ucilicitana.com/club/historia-de-la-union-ciclista-ilicitana>, 16/04/2015).

## **B- ENTREVISTA**

### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** Club Unión Ciclista Ilicitana.

#### **1.2 Entrevistado**

**1.2.1 Apellidos y nombre:** Rodríguez Sanclemente, Rafael

**1.2.2 Cargo en el club:** Presidente

**1.2.3 Vinculado al club desde:** 1980

**1.3 Lugar de la entrevista:** Sede del Club en el Pabellón de la Ciudad Deportiva de Elche.

**1.4 Fecha:** 9/12/2014

**1.5 Horario:** De 19.30 a 21.30

### **2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2013/2014. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** Club Unión Ciclista Ilicitana

**2.2 Forma jurídica:** Club deportivo de la Comunidad Valenciana.

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** UCI

**2.4 Inscrito en:** Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana y en la Federación de Ciclismo de la Comunidad Valenciana.

**2.5 Estatutos:** No disponibles.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** 1968

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** Del 1 de enero al 31 de diciembre.

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):**

**2.9 Dirección del Club:** Pabellón Esperanza Lag.

**2.10 Web:** www.ucilicitana.com

**2.11 Correo electrónico:** info@ucilicitana.com

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:** Facebook (441 amigos a 21/04/2015) y Twitter (37 seguidores a 21/04/2015)

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:** Martes de 20 h. a 22 h. y cualquier día previa cita les atendemos.

**2.14 Teléfono del club:** 966 658 124 (Pabellón Esperanza Lag)

**2.15 C.I.F. :** G-03829512

**2.16 Deportistas federados hombres:** 84

**2.17 Deportistas federadas mujeres:** 6

**3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que disponéis, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

No tenemos ninguna instalación, ni siquiera cedidas, excepto esta sede, que es cedida.

**4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

**PRESIDENTE:** Rafael Rodríguez Sanclemente

**SECRETARIO:** Sergio Rodríguez Vicente (605940964)

**TESORERO:** Rafael Rodríguez Segarra.

**DIRECTOR DE ESCUELAS MUNICIPALES:** Francisco García Murcia.

Tenemos vocales pero los ponemos "a voleo", suelen ser padres pero luego no vienen a reuniones ni las piden, ni quieren saber nada. Aquí nunca hemos hecho esto y sin embargo tenemos escuela BMX, Escuela Municipal de Ciclismo, Equipo de Juveniles, Equipo de Bicicleta de Montaña, lo que ocurre es que lo delego todo en monitores a quienes luego los padres les pagan.

En el club no hacemos asambleas, los socios lo que quieren es asistir a las actividades y que les hagamos la licencia y no quieren saber más del club. Los casi 90 socios son todos de competición, todos son socios y tiene licencia, ellos quieren que les ayudemos. El secretario hace las cuentas mes a mes y yo no me meto para nada. Mes a mes vamos pasando los directores y los monitores los gastos y los

sponsors ponen el dinero. Muchas de las notas de gastos van directamente a los patrocinadores y estos las pagan. A las empresas que nos ayudan los gastos van directamente a ellos. El único que nos gira dinero es el Hotel Meliá. Un equipo juvenil maneja de 12.000 a 15.000 euros o 20.000 si se hace Copa de España.

#### **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

Estamos el secretario del club y yo mismo que hacemos las tareas administrativas, pero no cobramos por ello.

#### **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

Tenemos un monitor-entrenador de las escuelas que es profesor de universidad y ciclista en activo y cobra según el número de alumnos. Además tenemos otros cuatro entrenadores y una monitora. Solo uno tiene retribución y cobra según el número de alumnos: cobra 10 euros por alumno y suele tener unos 15; trabaja con sus deportistas 8 meses al año, pero hay padres que piden un entrenamiento personalizado y les cobra aparte. El entrenador de juveniles cobra 600 euros al mes; esto lo pagaba Esetec, pero este año no ha querido cobrar porque no había patrocinador y yo me he comprometido a que vuelva a cobrar cuando encontremos un patrocinador. El club no paga a los entrenadores, ellos cobran directamente a los alumnos.

#### **7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

Tenemos 90 socios en la temporada que está terminando. No queremos socios que no estén federados porque incluso en “pachangas” puede pasar cualquier cosa. Este deporte es muy peligroso. Nuestros ciclistas pagan 20 euros al año. Aparte pagan la ficha federativa, que nosotros se la tramitamos. Luego les damos la ropa y listo.

#### **8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

De las escuelas tenemos 3 niñas, en montaña hay 2, en total un máximo de 6, pero esto va en auge, hemos llegado a tener más, pero se enamoran y se acabó el ciclismo.

Les tramitamos la licencia, les hacemos algunos almuerzos y organizamos alguna marcha. Anteriormente hacíamos asambleas, ahora no. Por clubes de ciclismo con estas licencias somos los que más tenemos porque nos hemos dedicado al ciclismo base.

**9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

A fecha de hoy no tenemos ninguno. Hemos tenido uno anteriormente.

**10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

Hay deportistas que se les puede sacar punta, que tienen talento y otros que “se les ha pasado el arroz”. Yo a los chavales les miro y sé por la mirada quién puede destacar. Son muchos años, incluso cuando estoy en un velódromo les veo y les voy corrigiendo.

**11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

La escuela municipal la subvenciona en un 60% ó 70% el Ayuntamiento. El presupuesto es de 9.000 euros. Puedes hacer la foto. Es un presupuesto de escuelas bien hecho, pero ¿qué nos dan realmente? 800 euros la Fundación del Deporte Ilicitano y 2.008 euros el Ayuntamiento, los padres pagan a los monitores y después tienen que llevar a los hijos a correr. Yo no puedo hacer más, no podemos hacer todo. El gasto mayor es en Hoteles.

**12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

Esetec, la empresa de Paco García Murcia lleva 25 años con nosotros. También nos patrocinan Aliforest, la Fundación Pascual Ros Aguilar, Neumáticos

Soledad, Financar Expres, una casa rural (Casita Camino Viejo) que nos da 3.000 euros y el Hotel Meliá Alicante que es el segundo sponsor <sup>61</sup>.

### **13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

BMX (Circuito cerrado), Cicloturismo, MBT (Mountain Bike), Ciclismo en Ruta.

### **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

Lo que hemos comentado anteriormente <sup>62</sup>.

### **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Lo mismo que a los socios, porque todos los socios son deportistas.

### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

Les ofrecemos publicidad por la prensa, por la radio porque hacemos entrevistas, aparte se desgravan por la Ley del Mecenazgo Deportivo, quiere decir que una empresa que aporte menos de 60.000 euros a un club deportivo se desgrava un 40% directamente. Esto está desde el 1 de enero de 2014. Pero las fundaciones es el 65%. Hay empresas que me han dado el dinero pero que no quieren aparecer por ningún sitio, es un “dinero negro” que tienen y confían en el club. Hay una empresa que da 4.000 euros por eso, tenemos al hijo del dueño aquí.

Los patrocinadores aparecen también en la ropa deportiva, en los coches y en los periódicos, facebook y twitter.

### **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

Lo mismo que a los patrocinadores.

### **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

Son muchos años y tenemos un nombre. Tenemos una credibilidad y una trayectoria, nos han nombrado tercer equipo de España. Para esto hay que moverse, trabajar mucho.

---

<sup>61</sup> Además de los citados por el entrevistado, en la web oficial [www.ucilicitana.com](http://www.ucilicitana.com) (08/04/2015) figuran Grupo Giordana, Megaplus Nutrición, Ciclesport, Bicicletas Thompsom, Spa&Garden Instalaciones, Arrova y Dialprix.

<sup>62</sup> Se refiere, sin duda, a la oferta deportiva y otros servicios como la tramitación de la licencia federativa, ropa deportiva, organización de alguna marcha, organización de almuerzos y, anteriormente, participación en Asambleas.

### **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

No hacemos nada, vienen aquí. El ciclismo es hacerse la licencia y a correr, les damos la ropa y aquí no vienen para nada, vienen en estas fechas y en enero y febrero, porque necesitan la licencia, sin ella no puedes correr.

### **20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

Porque conoces a alguien “de billetes”, me lo presentas y personalmente le llevamos un dossier.

### **21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

Lo mismo que los socios.

### **22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

El tema del Ayuntamiento y Diputación es complicado, porque para hacer cualquier cosa te piden muchos papeles, este año nos han pedido lo mismo que el año pasado, es angustioso. Yo no me dirijo a la Diputación para nada, no me intereressa, te dan 400 o 500 euros y para eso no me muevo, me quita mucho tiempo. El Ayuntamiento de Elche nos da 2.000 euros para todo: nos presentamos a la convocatoria de Escuelas Municipales pero a lo demás nada. Le digo al concejal que para que la gente vaya al ciclismo hay que hacer carreras y ellos no las hacen.

### **23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Por wasap, correo electrónico, en las tiendas ponemos la publicidad y se apuntan. Vienen aquí y les informamos. Cada categoría tiene su encargado, yo soy el presidente de todo pero no puedo ir a todo y menos a todas las carreras, acabaría divorciándome de mi mujer.

### **24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo.**

No tenemos nada establecido.

### **25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo.**

Ya lo hemos comentado, vamos directamente a las que nos llega información de que están interesadas.

**26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

Tendremos unos 600 euros en efectivo. Tenemos un equipo de megafonía valorado en unos 300 euros. Tenemos dos vehículos propios del club valorados en unos 10.000 euros los dos. Otro material no tenemos porque va sobre pedido. Otros activos no tenemos porque lo tenemos todo cobrado. Los activos son por tanto 10.900 euros.

Tenemos que pagar la reparación de un coche. Nos van a cobrar lo mínimo, deberemos unos 400 euros. Esto es todo lo que debemos. No podemos conocer la dotación fundacional, no tengo ese dato, quizás en los estatutos que están escaneados y ahí vendrá, te los puedo pasar. Se los puedes pedir también a Sergio.

Esta temporada hemos tenido más gastos que ingresos. Nos quedan 600 euros, hemos perdido 2.500 euros. Teníamos 2.900 en efectivo a principios de año. Los gastos totales del equipo han sido más de 16.000 euros y corresponden a gastos de hoteles , Gas-oil, ropa (6.800 euros) y mantenimiento de vehículos (3.000 euros). En ropa para los socios hemos gastado otros 6.000, que se han compensado con los ingresos por ropa. Hemos tenido unos 13.500 euros de ingresos de los “sponsor”, 2008 del Ayto, 800 de la Fundación Pascual Roig, 3.000 de la lotería de navidad y el resto de Sponsors. Los socios ingresan 20 euros al año y se gasta para ellos en un almuerzo y si no, no hay socios. Los “sponsors” serán la diferencia, 3.000 nos ha dado el hotel Meliá y el resto, mitad y mitad lo han pagado Aliforest y Esetec. Los patrocinadores a veces pagan gastos que no pasan por el club porque directamente lo pagan los patrocinadores. Por lo demás no elaboramos cuentas anuales ni se las presentamos a los socios. Los sponsors van a las carreras y pagan directamente gastos que se los ponen como gastos de la empresa porque les damos las facturas. De esta forma el “sponsor” se lo desgrava todo como gasto, no solo una parte.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB. Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios**

**ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)**

Lo más importante para mí es crear deportistas. Si yo hago esto los socios ven resultados de los deportistas por televisión y periódicos y esto les llena de orgullo. Los socios los tengo contentos por los almuerzos y el servicio de hacerles la ficha federativa. Además cualquier cosa que te piden consejo para mejorar su rendimiento deportivo.

**28- RECURSOS CLAVE. Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.**

El recurso fundamental son los coches, son medio de transporte y escaparates publicitarios.

**29- SOCIOS CLAVE. Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.**

Los sponsors en general. Pero Meliá por ejemplo nos quiere un montón, nos oyen por todos sitios, nos invitan a almorzar con los niños, solo a los niños, les hemos caído bien. Aliforest también se vuelca mucho con nosotros.

**30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS. Mirando al exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.**

Como oportunidad si el ayuntamiento me hiciera caso se asfaltarían los 100 metros que le faltan al camino del pantano de Elche para entrenamientos. Se haría un buen circuito para cicloturismo y para que los niños entrenaran por allí, es una zona que pasan muy pocos coches y sería un excelente circuito cicloturista. Queda muy poco para completar, solo 150 metros de asfaltado, ahí se podrían incluso organizar carreras como mundiales de ciclismo, es espectacular aquello.

La principal amenaza es el doping, nos ha hecho mucho daño. La otra amenaza es la crisis que hace que las empresas no ayuden a nuestra actividad. Estamos contentos con los "sponsors" pero podríamos tener mucho más. Otra amenaza son los accidentes, nuestro deporte es muy peligroso porque estamos siempre en la carretera.

**31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES. Mirando al interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.**

Lo más fuerte para nosotros es que somos capaces de mantener los equipos y las escuelas, cada sección tiene una persona y tiene un nombre.

Como debilidad es la ausencia de socios antiguos que se han ido jubilando y se han cansado, no vienen ni siquiera de visita, antes sí, esto se ha perdido.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

Ha sido este año que hemos tenido un ciclista en un mundial de categoría juvenil, lo nunca visto, en Ponferrada, España. También hemos tenido un tercer puesto en el campeonato de España Juvenil, nuestro equipo ha sido campeón de la Challenge de la Comunidad Valenciana, ganando siete etapas. Hemos sido tercer mejor equipo de España. En la temporada 2008-2009, un corredor proveniente del club, Rafael Rodríguez, fue profesional, aunque este año fichó por un equipo de Murcia.

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

En 2002 tuvimos un secretario del club, Monserrate Hernández, fue el mejor secretario con mucha diferencia, aquello fue una mejora. Luego hubo un vacío porque quienes vinieron no estuvieron a la altura, si vienes aquí porque te gusta, como no se cobra, no tienes obligación, lo haces porque quieres.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

No tenemos instalaciones, te la tienes que jugar por ahí en polígonos. La única instalación es la pista BMX de la universidad, pero solo en esta modalidad.

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

Los 20 años de la marcha cicloturista. También nuestra colaboración con la organización de la Vuelta Ciclista a España de 2005 a su paso por Elche: la Policía Local recurrió a nosotros para colaborar con la organización, nos pidieron 20 colaboradores con sus petos, sus banderines.

## **12.2.9 Club Deportivo Mushing Fácil**

### **A- DATOS HISTÓRICOS**

Luis Piñol “es el primer ilicitano subyugado por el Mushing, que sólo es conocido y popular en la alta Cataluña”. Piñol “adquiere perros, realiza cruces, asesorado por veterinarios, logra razas resistentes y fuertes, para terrenos de nieve o tierra. Sale a competir con su hijo Ismael y cuando no es temporada, entrena entre La Marina y El Hondo” (Gambín 2007, 416)

Más adelante hace mención de los inicios de este deporte en Elche: “Al no existir club en Elche se une al “Alpen” de Murcia.”, aunque sin hacer mención alguna sobre el club Mushing Fácil, del cual conocemos la fecha de creación por la entrevista con el presidente del club Luis Piñol: el año 2003.

Por tanto los resultados obtenidos por Ismael Piñol a partir de esa fecha debemos entender que los consiguió representando al club Mushing Fácil. Menciona Gambín sus más destacados éxitos deportivos: “Es campeón de España (03-04 y 04-05) sobre tierra; subcampeón en el Campeonato del Mundo (03/04) (...) siempre con tiros de seis perros. Una trayectoria impresionante”.

Define Gambín a este único deportista afiliado al club en esos momentos como “Una rara perla del deporte ilicitano, un solo practicante se convierte en campeón de España, de Europa y subcampeón del mundo. Ismael Piñol y un grupo de perros adiestrados y criados en Elche. Milagroso” (Gambín 2007, 416)

La web oficial del club (<http://www.mushingfacil.com>) no aporta datos históricos más allá de los resultados en competiciones.

El perfil de facebook ([www.facebook.com/Club-mushingfacil-503575379718805](http://www.facebook.com/Club-mushingfacil-503575379718805)) consultado el 03/05/2017 en el apartado “Información” incluye unas líneas sobre su “HISTORIA” informando de lo siguiente: “El Club deportivo Mushingfácil, está formado por corredores de Mushing y Canicross con más 20 años de experiencia, entre veteranos y noveles”. Allí mismo se señalan también que “Nuestro único objetivo es divulgar y mejorar este deporte dentro de un clima de unión y compañerismo entre todas las personas que formamos el Club Mushingfácil”

### **B- ENTREVISTA**

#### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

##### **1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista: Mushingfácil**

##### **1.2 Entrevistado**

###### **1.2.1 Apellidos y nombre: Luis Piñol Oliva**

**1.2.2 Cargo en el club:** Presidente

**1.2.3 Vinculado al club desde:** 2003

**1.3 Lugar de la entrevista:** Edificio Protecnia. Partida Maitino P1, 23 03295 Elche

**1.4 Fecha:** 25/11/2014

**1.5 Horario:** De 18.30 a 20.30 h.

## **2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2013/2014. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** Mushingfácil.

**2.2 Forma jurídica:** Club Deportivo.

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Mushingfácil.

**2.4 Inscrito en:** Federación Valenciana de deportes de invierno, Registro de entidades deportivas de la Comunidad Valenciana.

**2.5 Estatutos:** No disponibles.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** 2003

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** 1 septiembre.

**2.8 Domicilio social:** Edificio Protecnia. Partida Maitino P1, 23 03295 Elche.

**2.9 Dirección del club:** Edificio Protecnia. Partida Maitino P1, 23 03295 Elche.

**2.10 Web:** <http://www.mushingfacil.com>

**2.11 Correo electrónico:** [mushing@mushingfacil.com](mailto:mushing@mushingfacil.com)

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:** Twitter (51 seguidores, 16/12/2014), Facebook (390 "me gusta", 16/12/2014)

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:** Sólo teléfono y correo electrónico.

**2.14 Teléfono del club:** 902 36 74 41

**2.15 C.I.F.** G54169214

**2.16 Deportistas federados hombres:** 16

**2.17 Deportistas federados mujeres:** 0

## **3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que disponéis, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

Usamos como oficina del club la sede de la empresa Protecnia. En cuanto a circuitos para entrenar los tenemos en Navalón en monte público que son casi

exclusivos para Mushing. Estos circuitos los acondiciona el propietario del Camping “Los Carasoles” ubicado en los montes de Navalón. En momentos puntuales, con motivo de encuentros, los corredores del club usan un terreno que es mío particular, también situado en Navalón.

**4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

Presidente: Luis Piñol Oliva

Vicepresidente: Ismael Piñol Venteo

Vocal: Joaquín Sáez Astor

Secretario: Manuel Barceló

Existen estos cargos, pero en la práctica toda la gestión del club la llevo yo.

**5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

No tenemos.

**6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

No tenemos. Cada deportista lleva su propio plan de entrenamiento. De hecho cada deportista tiene que entrenar a un equipo que es la cordada de perros. Ellos son los que corren y el deportista es su propio técnico y su propio veterinario.

**7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

Hay dos tipos de socios: los numerarios y los no numerarios. Los primeros deben pagar una cuota inicial de 1.500 euros. Hay cuatro socios numerarios. Ellos son los que siempre están en la Junta Directiva. Los socios no numerarios son ahora mismo 16 que pagan una cuota anual y tienen derecho a asistir a la asamblea de socios pero no pueden formar parte de la Junta Directiva. Somos socios numerarios Manuel Barceló, Ismael Piñol Venteo, Luis Prat y yo mismo. Para entrar en el club tan solo hay que formalizar la solicitud y pagar la cuota. Cada año lo que queda se liquida y queda beneficio cero.

**8- DEPORTISTAS “AMATEURS”.** Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.

Hay 16 deportistas todos “amateurs” y todos son hombres. Los deportistas son todos socios así que la entrada en el club es la misma que para los socios.

**9- DEPORTISTAS PROFESIONALES.** Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.

No existe.

**10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD.** No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.

Podemos distinguir aquellos que son simples aficionados y los que se preparan para ganar competiciones.

**11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD.** Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.

Ahora nada, en el pasado hicimos alguna cabalgata. Nos dedicamos plenamente a prepararnos nosotros y nuestro equipo y no tenemos tiempo para más.

**12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD.** Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.

Para Protecnia, que es el patrocinador único del club. No nos hemos dedicado a buscar más.

**13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB.** Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.

A nivel de la Comunidad Valenciana, es difícil que haya un rango superior. Tenemos 12 campeones de España, campeones de Europa, campeonato del mundo. Si comparamos los resultados de otros deportistas de Elche, nadie tiene 7 medallas de oro en un campeonato de España, como club es como si el Elche fuese 7 años campeón de la Liga o que el Elche hubiera ganado la “Champions” un año. No sé si

en la fórmula 1 llegarán al nivel de detalle que nosotros en la preparación de nuestros equipos.

Como modalidades deportivas tenemos todas las modalidades del “Mushing”:  
canicross, patín con uno o dos perros y trineo con cuatro perros, seis perros u ocho  
perros. Todo ello tanto en tierra como en nieve.

Hemos organizado el campeonato de la Comunidad Valenciana 7 u 8 años,  
últimamente por problemas con la Federación hacíamos encuentros cronometrados  
para preparar campeonatos de España o de Europa. Cuando vamos del club no  
vamos a quedar de los últimos, ya no solo está el equipo de Ismael, tenemos más  
equipos de cuatro, seis u ocho perros. Hemos organizado unos 6 encuentros al año,  
los llamamos la “Liga Mushingfácil” no son competiciones oficiales, pero tomamos  
tiempos y luego se hace una clasificación final. Participan no solo deportistas del  
club, también de otros clubes. Además organizamos una entrega de trofeos con los  
resultados de todos los encuentros.

#### **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

Los deportistas pagan 90 euros por temporada: el 50% se destina a la cuota  
federativa y el otro 50% va a la entrega de trofeos de final de temporada y si sobra,  
una chaqueta para cada uno, de manera que la cuenta queda a cero al acabar la  
temporada. Lo principal que ofrece el club es la experiencia, los conocimientos, la  
formación de inicio. Hemos aprendido a base de hacerlo mal, la gente al principio se  
desespera y lo que sí hacemos desde el club es formar a esta gente bastante bien.  
Normalmente es un deporte muy sacrificado porque si hablas de esquí llega el  
verano y cuelgas los esquís, terminas una prueba en bicicleta y la bici la dejas en el  
garage. En nuestro caso trabajamos con animales que no hablan y si cometes un  
error no te enteras enseguida. Y eso en una formación que es muy importante  
porque el animal tienes que entender qué le pasa y por qué le pasa. Imagínate un  
equipo que no hablan con el entrenador, que solo hay comunicación en un sentido,  
no hay opiniones, debes trasladarlo al sistema de gestos, a su idioma, tienes que  
saber qué te están diciendo incluso de noche en plena oscuridad. Transmitimos esa  
experiencia aunque luego cada corredor tiene su fórmula porque cada corredor es un  
equipo. En realidad no somos 16 deportistas sino 16 equipos integrados en un solo  
club. Normalmente las gestiones para inscripciones las hace el club, pero no  
proporcionamos el material deportivo. Este deporte exige mucho porque tienes que  
entrenar todos los días y cuidar los perros. En ocasiones nuestro patrocinador

Protenia sí que les ha proporcionado material: chaquetas, camisetas y otro material técnico.

#### **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Todos los socios son deportistas y por tanto se les ofrece lo mismo.

#### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

Para Protecnia el retorno publicitario es cero porque la publicidad que se ve del club es en sitios que no son puntos de venta ni en esos lugares se hace ninguna actuación publicitaria que pueda suponer un retorno o una venta. Es mucho más fácil llevar una empresa que un equipo de "mushing", con los perros siempre lo haces mal. No llegas, cometes errores, pienso en lo que he conseguido y siempre lo estoy haciendo mal, en cuanto te equivocas un milímetro pierdes una carrera. El mushing lo que tiene es que es muy trabajoso y es de lo más difícil que hay. En un nivel que vas a por todas si en un momento no estás atento es imposible que ganes. Si 20 metros antes de una curva no das la voz, te aseguras que los perros te han oído, miras las orejas de los perros o no sabes si tu voz ha sido suficiente, se te pueden ir para otro lado y has perdido la carrera. Tienes los mejores perros, todo lo has preparado, te descuidas un poco y pierdes. Tienes que ver qué le pasa a cada animal, si un perro va mal debes parar, sabes que no vas a quedar el primero pero el perro no lo vas a perder.

#### **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

No hacemos nada para instituciones.

#### **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE VUESTROS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

En el caso de Protecnia el patrocinio tiene su origen en que el presidente del club es el gerente de Protecnia. Los deportistas no tienen mucho donde elegir en otros clubes. Nosotros tenemos nuestros propios encuentros. Hay gente muy preparada dentro del club. Esto más que un club es "una secta", es muy difícil, cada corredor sería un club entero, tener 16 ya es la bomba. Existen muchos clubes, pero de canicross (corredores con un solo perro).

**19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

A través de la web, únicamente. No hacemos nada más para captarlos.

**20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

Porque el gerente de la empresa patrocinadora es el presidente del club.

**21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

Igual que para los socios porque todos los socios son deportista.

**22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

No realizamos ninguna acción.

**23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Wasap y correo electrónico. El presidente se encarga.

**24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo.**

Solo comunicamos con la federación, pero hemos pasado 10 o 15 años en que la comunicación con la federación no existía más allá de los trámites como hacer licencias. En este momento hay buena relación. El presidente es el encargado de hacerlo. Yo me voy poniendo gorras: ahora soy el presidente, ahora el secretario.

**25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo.**

Al coincidir presidente y patrocinador ...

**26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

Sí, lo tengo por aquí. Esto es así, yo no he conseguido que sea de otra forma. Esto es lo que entregamos a los socios. Fuera de esta contabilidad, Protecnia aporta directamente para pagar algunos gastos como parte de las equipaciones o camisetas en competiciones. El problema que tengo es que antes organizábamos una carrera y

lo pagaba Protecnia. De las aportaciones iniciales al crear el club, que fueron 6.000 euros, no queda nada, se ha ido gastando. Una cantidad, que en realidad la puse todo yo: socios fundadores eran mi gestor, mi hijo y un operario que tenía por aquí y se fue a Bolivia. La gestión no me supone mucho, porque llega una carrera y si necesitamos camisetas lo pone Protecnia, igual pasa con algunos desplazamientos que los asume la empresa. Propiedad del club no tenemos nada porque el club nunca ha comprado nada.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB.** Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)

Los encuentros y los entrenamientos que hacemos.

**28- RECURSOS CLAVE.** Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.

Tenemos el arco de llegadas, el equipo de megafonía, una impresora portátil, ordenares, piquetas que las hizo un operario aquí en la empresa.

**29- SOCIOS CLAVE**

Sigue siendo Protecnia porque se hace muchas cosas para el club y no se cobran. Para mí sería una ilusión el año que viene decir a los socios que ellos se encargaran.

**30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS**

Para crecer hay que orientarse al canicross, pero la gente del club no quiere porque la gente del canicross son conflictivos entre ellos. La gente que viene nueva no tiene la solera que nosotros. El canicross entrena la persona sin tener en cuenta al perro y nosotros entrenamos a los perros, son conceptos diferentes. Hay quien ha venido del atletismo y han comprado perros que profesionales les ha preparado para canicross. Pues bien, este perro les ha durado cuatro meses con ganas de correr, ¿Porqué? Porque estos corredores ya salen limitando al perro. La gente del mushing sabe que el perro tiene que ir alegre, contento, tiene que ir bien, los novatos y los de canicross solo van con la intención de llegar el primero. Entonces se lían peleas entre

ellos que no tienen que ver con el deporte, lo lees en los foros de internet. No saben entrenar al perro. No hay atletas que hagan medias de 35 km/h.

Si me preguntas hace quince días te hubiera dicho que la federación era una amenaza, ahora esto ha cambiado y hay posibilidades de mejora.

### **31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES**

Fortaleza es la unión y la camaradería que hay. Tenemos un grupo grande en comparación con otros clubes, hay muy pocos con 16 deportistas en esta modalidad. Nuestro perfil de corredores es orientado al perro.

Como punto débil, que si yo me voy se acaba el club.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES <sup>63</sup>**

#### **Ismael Piñol Venteo:**

Subcampeón del mundo 2002 en tierra, 6 perros.

Campeón de Europa 2004 en nieve, 6 perros.

7 veces campeón de España en tierra, 6 perros.

2 veces campeón de España en nieve, 6 perros.

#### **Rubén Campos Ortiz:**

Sub-campeón de España infantil, 2 perros, 2012

#### **Jorge Andrés García Sansano**

2 veces campeón de España de canicross en tierra (2007 y 2008)

Campeón de España de canicross en nieve (2008)

#### **Jaume Hervás Año:**

Campeón de España 2007 tierra, 2 perros.

#### **Javier Hervás Más**

Campeón de España 2009, 4 perros, tierra.

#### **Enrique Marco Baguena**

Subcampeón de España, 2014, 4 perros, tierra.

#### **Enrique Ortiz Martínez**

Campeón de España infantil, 2009, 2 perros, tierra.

Subcampeón de España infantil, 2010, 2 perros, tierra.

#### **Luis Piñol Oliva**

---

<sup>63</sup> Fuente: web oficial de la Real federación española de deportes de invierno, <http://rfedi.es> y datos aportados por Luis Piñol durante la entrevista.

Subcampeón de España 2007 tierra, 2 perros

**Tomás Ruiz Sánchez**

Campeón de España 2014 tierra, 6 perros

**Joaquín Sáez Astor**

3º Campeonato de España 2014 tierra, 8 perros.

8º en Pirena, 8 perros en nieve.

**Iker Sáez Ferriz**

Subcampeón de España infantil 2014 tierra, 2 perros

**Beñat Zubillaga Murguiondo**

Subcampeón de España 2009 nieve, 2 perros.

**33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

No se me ocurre nada que destacar.

**34- HITOS EN INSTALACIONES**

Tenemos un circuito casi exclusivo para nosotros que es el circuito de Navalón.

**35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

Hemos organizando 7 años el campeonato de la Comunidad Valenciana, el canicross de Rojales y otros eventos.

## 12.2.10 Unión Excursionista de Elche

### A - DATOS HISTÓRICOS

El montañismo como deporte federado en Elche llegó “de la mano de Manuel Jaén Guilló al constituir el 11 de noviembre de 1954 el CLUB MONTAÑERO ILICITANO” cuyos primeros deportistas ya habían escalado “las principales cumbres de la provincia, como las del Puig Campana, Carrasqueta, Monte Maigmó, Mariola, Benicadell, Peña de la Mina, Pico del Águila, Sierra de San Cristóbal, Sierra del Carche, Sierra de Callosa y otros puntos” (Gambín 2007, 276).

Llama la atención que en estos primeros tiempos los deportistas “alternan sus salidas a la montaña con actos sociales y didácticos. Manuel Jaén y Emilio Abadía dan conferencias sobre “Teoría montañera”, José Almela Casas sobre “El deporte y la Moral” “ iniciativas que, según Gambín marcan “un estilo que conservarán los sucesivos clubes montañeros ilicitanos de vincularse a las inquietudes culturales de la ciudad” (pág. 268).

El Centro Excursionista de Elche aparece “el 17-06-1958” como una escisión del Club Montañero Ilicitano. El nuevo club establece “una cuota mensual de cinco pesetas y en unos meses llegan al centenar de socios”.

Finalmente ambos clubes se fusionan y surge la “Unión Excursionista Ilicitana” (sic) cuya primera asamblea general “se celebra el 10 de julio de 1962” siendo el primer presidente Faustino Sánchez Almela. (En la entrevista Licinio Antón da como fecha de constitución del club el año 1960).

El nuevo club continúa realizando salidas similares a las realizadas en los antiguos clubes: “las cumbres provinciales o los desplazamientos a Sierra Nevada o La Sagra”, pero curiosamente algunas de las primeras actividades de la entidad son “unas conferencias de Rafael Ramos y José Almela -que es maestro nacional-, en los Picos del Pantano,” sobre “la población ibérica de Castellar, hace 4000 años”. Otras actividades mencionadas por Gambín en las páginas 269 y 270 son la impartición de charlas sobre la vida de los insectos y astronomía, la creación de un Museo Geológico y de Arqueología y la organización de partidas simultáneas de ajedrez.

El 22 de abril de 1967 se inaugura la nueva sede del club en un entresuelo de la Calle Reina Victoria, 37 siendo “presidente de la sociedad Antonio Picher, que a la vez es el propietario del local”.

En los años siguientes el club sigue creciendo y alcanza cada vez mayores logros deportivos que son recogidos con detalle por Gambín (pág. 270 y 271) mencionando, entre otros, los hitos que suponen coronar la cima del Mont Blanc en

agosto de 1968, la ascensión en una misma expedición en septiembre de 1971 a los principales picos de Sierra Nevada por parte de “jóvenes montañeros del club” y la exitosa expedición en julio y agosto de 1974 al Kilimanjaro y al Monte Kenya con un presupuesto de “medio millón de pesetas, el más alto jamás confeccionado” (pág. 271).

El club Unión Excursionista de Elche crece también en número de socios de manera que en marzo de 1977, cuando Mariano Ros Martínez se convierte en presidente la entidad “ya cuenta con 200 socios” (pág. 273).

Una nueva escisión llega a comienzos de los 80 motivadas por incidencias en las elecciones presidenciales; los disidentes se incorporan al G.I.M. (Grupo Illicitano de Montañismo). El “sentimiento de competencia (...) les llevará a plantearse la posibilidad de un 8.000”.

En 1988, con un presupuesto de “7 millones de pesetas” se ataca “la cumbre del Manaslu (8.163), uno de los techos del mundo.” en una cordada que culmina con éxito y en la que se unen “socios de la U.E.E. y del G.I.M.”

La página web oficial del club (<http://www.ueelche.com>) recoge en el apartado “Historia” (<http://www.ueelche.com/quienes-somos-en-la-uee/historia/>, consultado el 21/04/2016) los principales hitos deportivos y de gestión del club desde su fundación en 1960, que resumimos en las siguientes líneas de allí extraídas:

- Tras su constitución como asociación sin ánimo de lucro cuyo exclusivo objetivo fuese el fomento y la práctica de la actividad física y deportiva, y principalmente del Montañismo en general.

- Expedición al Kilimanjaro en Agosto 1.974 escalada por Juan Montesinos, Rafael Botella, Fco. García Sigüenza. Licinio Antón, Fco. Durá y José Manuel Orts.

- Desde el 24 de marzo de 2001 y a consecuencia de la necesidad de una nueva adaptación a la legislación de la Comunidad Autónoma, cuenta con nuevos estatutos en cuyo primer artículo se describe como objeto exclusivo el fomento y la práctica del montañismo y deportes de escalada, todo ello dentro de una filosofía de protección del medio ambiente y desarrollo sostenible.

- Pronto se rebasaron los límites de nuestra provincia y se ascendieron las montañas de Murcia y Granada, coronando los picos más altos de la Península: los nevados Mulhacén, Veleta y Alcazaba; los Pirineos, Picos de Europa, etc.

- Desde 1970 en que representantes de la Sociedad traspasaron nuestras fronteras para escalar el Mont Blanc en los Alpes y complementando las ascensiones

que sus socios habían realizado a prácticamente todas las montañas significativas de España y las más importantes de Europa.

## **B- ENTREVISTA**

### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** Unión Excursionista de Elche.

#### **1.2 Entrevistado**

**1.2.1 Apellidos y nombre:** Antón Tarí, Licinio

**1.2.2 Cargo en el club:** Presidente

**1.2.3 Vinculado al club desde:** febrero de 1966

**1.3 Lugar de la entrevista:** Sede de la Unión Excursionista de Elche (Passeig dels Muntanyers Il·licitans, 5 03202 Elche)

**1.4 Fecha:** 4/03/2014

**1.5 Horario:** 18.00 a 20.00

### **2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2013/2014. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** Unión Excursionista de Elche

**2.2 Forma jurídica:** Club Deportivo

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Unión Excursionista de Elche

**2.4 Inscrito en:** Federación Territorial de Espeleología, Federación Territorial de Deportes de Montaña y Escalada.

**2.5 Estatutos:** No disponibles.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** 1960

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** 1 de enero.

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):**

**2.9 Dirección del Club:** Passeig dels Muntanyers Il·licitans, 5 03202 Elche

**2.10 Web:** [www.ueelche.com](http://www.ueelche.com)

**2.11 Correo electrónico:** [dirección@ueelche.com](mailto:dirección@ueelche.com)

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:**

Facebook: 3.293 me gusta de la página (4/03/2015)

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:** Desde las 8 de la mañana hasta las 10.30 de la noche.

**2.14 Teléfono del club:** 966 633 981

**2.15 C.I.F. G-03285913**

**2.16 Deportistas federados hombres: 40**

**2.17 Deportistas federados mujeres: 40**

### **3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que disponéis, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

Cuando dejamos la anterior sede de la calle Reina Victoria en el año 1996, compramos por 20 millones de pesetas una nueva sede en Pedro Juan Perpiñán, para lo cual tuvimos que pedir un préstamo a Bankinter. Tuvimos que avalar el vicepresidente el secretario y yo con nuestras casas particulares. A los cuatro años, el vecino de al lado nos propuso comprar el edificio por 50 millones de pesetas para poder edificar. Esto se aprobó por la Junta directiva y propusimos al concejal de deportes de entonces, Alejandro Soler construir una nueva sede por valor de esos 50 millones siempre y cuando el ayuntamiento nos cediera los terrenos. Esto salió adelante para 75 años mediante un concurso que ganamos, porque no se presentó nadie más. El siguiente paso fue convocar un concurso de ideas para el edificio de manera que el Colegio de Arquitectos puso los premios. En todos los proyectos constaba el precio: 300.000 euros. El proyecto ganador fue del arquitecto sr. Cerdá, quien corroboró que con ese importe se podía hacer el edificio. Cuando nos hicieron el anteproyecto, resulta que se iba a 850.000 euros, cuando a la prensa ya habíamos dicho que eran 300.000. El arquitecto se escudó en que “todos los proyectos son igual, se pone un precio pero luego se sabe que es más”. En esta situación me planteé no hacer el edificio, pero entonces Falcó nos propuso hacerlo por 300.000 euros. El contrato consistía en pagar los 300.000 euros y el resto lo pagaríamos sin intereses, si no lo cobraba él, lo cobrarían sus hijos y si no, sus nietos. Se empezó a construir el forjado y los pilares. En esto llegó la crisis y se había construido por valor de 240.000 euros porque íbamos con certificado de obra de lo que se iba haciendo. A mi me advirtió de la situación y nos devolvió los 60.000 euros. A final conseguimos un milagro, el misteri d'Elx, que la CAM nos concediera un préstamo de 580.000 euros. Con ese préstamo terminamos el edificio, pero lo terminamos pelado, lo hemos pintado nosotros, las rejas las hemos puesto nosotros, le faltan techos, necesitábamos mobiliario y nos lo han dado la CAM y Cajamurcia. Tuvimos algún contratiempo, nos pusieron un monolito de 30 toneladas que nos regalaron pero había que traerlo e instalarlo. Esto solo lo podía hacer Grúas Illicitanas, que al ser

amigos, se prestaron a hacerlo gratis pero al irlo a instalar se rompió un cable y destrozó la cabina de la grúa, afortunadamente sin desgracias personales.

Estábamos pagando 5.000 euros mensuales de hipoteca. Pensamos en poner un gimnasio para los socios, pero poniéndolo a disposición también de la gente del barrio. Ahora mismo tenemos una sala de recepción, una oficina, un salón social, un torreón multiusos, un rokódromo, sala de spinning, sala de yoga, dos cuartos de máquinas.

#### **4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

PRESIDENTE: Licio Antón

VICEPRESIDENTE DE GESTIONES: Alfonso Rodríguez

VICEPRESIDENTE DE MONTAÑA: Ramón Pagán

VICEPRESIDENTA DE GIMNASIO: M<sup>a</sup> Jesús Baeza

TESORERO: José A. Barreto

SECRETARIA: Asunción Antón

VOCAL DE MONTAÑA: Rafael Botella

VOCAL DE CONTROL Y ARCHIVOS: Lucrecia Cantos

VOCAL DE CARRERAS POR MONTAÑA: Antonio Cayuelas

VOCAL DE GIMNASIA Y MEDIO AMBIENTE: Raquel Antón

VOCAL JURÍDICO: Estefanía Martínez

VOCAL DE SENDERISMO: Francisco José Maciá Rodríguez

Habitualmente convoco dos tipos de junta directivas, una con los vocales y otra sin ellos.

#### **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

Director del club. De 15.00 a 22.30

Administrativo. De 08.00 a 15.00

Son personas que están muy implicadas con el club, además de su horario, los fines de semana si es necesario acuden a las excursiones sin retribución adicional. Además hacen horas por encima de su contrato, esto es así porque aman al club, además que es su puesto de trabajo y también viven de él.

El director atiende al público por teléfono y en persona, hace los carnets, hace los folletos, busca patrocinadores, atiende a la gente que viene a informarse,

gestiones con el Ayuntamiento y la CAM. Todo esto es lo que hacía yo hasta que llegó él. Cobra 16.800 euros al año.

El administrativo lleva altas, bajas, mecaniza la contabilidad, manda las cuentas a la gestoría. Cobra 12.000 euros al año.

Todo lo llevamos en blanco, dinero en efectivo no cogemos, lo cobramos todo con tarjeta. Las altas en la federación cogemos el dinero pero no pasa por el club, en este caso no pueden pagarnos con tarjeta. Es complicada la gestión económica. Por ejemplo para viajes a veces es difícil que nos entreguen factura, como cuando vamos a Marruecos, tenemos que hacer nosotros mismos una nota. La lotería también es otra fuente de ingresos.

## **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

Tenemos dos a tiempo completo, uno 1.200 al mes y otro 800 al mes. También hay dos monitoras más que tienen unas horas a la semana. Hay dos más que también dan clases pero no cobran, la compensación que tienen es que no pagan cuota del club.

## **7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

Somos 180 y tantos socios.

Ahora mismo tenemos más de un millar de usuarios, Hemos distinguido entre socios y abonados. Solo el que sea montañero puede ser socio. Los abonados pagan lo mismo, tienen los mismos derechos excepto voz y voto en la asamblea general. Esto lo hacemos así para evitar que se pierda la naturaleza montañera del club.

Aquí hay muchos socios jubilados. La cuota son 23 euros al mes. También hay una cuota familiar de 30 euros al mes que incluye hasta cuatro personas de la familia excepto mayores de 18 años. Hay también socios de honor, tenemos 10, que no pagan cuota. Para entrar en el club no hay cuota de entrada.

El único derecho que no tienen los abonados es el voto. Esto es así porque la mentalidad del deporte de la montaña es no competitivo, el compañero te ayuda, porque allí no te puedes quedar, no hay marcha atrás, tienes que tomar decisiones, hay una mentalidad de superarse a sí mismo, no al compañero. Este espíritu no existe en ningún otro deporte. Por eso solo quienes de verdad están involucrados con la montaña ya sí que pueden ser socios numerarios con derecho a voto. Se

requiere el aval de dos montañeros, salir 10 veces a la montaña y mantenerse como socio abonado al menos seis meses. Así vemos que es un montañero. En la última asamblea hemos dado más de 20 carnets de socios nuevos.

**8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Todos los socios y todos los abonados son deportistas amateurs. De los 180 socios sobre 80 o 90 están federados. De los socios con derecho a voto es el 50% entre hombres y mujeres. De los abonados (no socios) un 70% son mujeres, el resto hombres.

**9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

No tenemos.

**10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

La primera distinción sería entre los que van a la montaña y los que vienen al gimnasio. Entre los que van a la montaña están los que van exclusivamente a escalar, los que hacen senderismo suave que es salir a hacer marchas de 4 ó 6, unos 18 o 20 km. Hay un grupo más reducido que hacen marchas más fuertes. También hay un grupo infantil que son padres con hijos entre 3 a 7 años que salen dos veces al mes a sitios con aliciente para los niños y funciona de maravilla ese grupo. Está también el grupo de carreras por montaña, están federados como todos los que salen a la montaña, en mayo van a ir a Madeira a una carrera. Exigimos que todos los que salen con nosotros estén federados porque un posible rescate en helicóptero son 3.000 euros y si no paga el accidentado, debe pagar el club. Todo es deporte base, deporte de élite también se han hecho cosas, como subidas a “ochomiles”. Pero nos interesaba potenciar el gimnasio y actividades similares y poder pagar el préstamo. Ahora somos conscientes que esas ochocientas o novecientas personas son las que mantienen esto y con lo que se puede pagar el

préstamo. De este modo ahora hemos podido construir el rokódromo, después de estar cuatro años aquí.

### **11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

No hacemos nada. Hemos ofrecido nuestro trabajo al Ayuntamiento para limpiar las laderas del Vinalopó, solo hemos pedido que se ponga un camión para llevarse la basura; les pareció bien y se hizo.

### **12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

Solo tenemos patrocinadores para la marcha infantil que nos patrocinan las camisetas y el almuerzo. Garbalín da una gorra y un monedero. Otro patrocinador nos da 400 euros para la marcha. Movemos a 100 niños con los padres. Todos los años damos alguna cosa para los niños: un bastón de montaña, un estuche de fósiles o una cantimplora. La marcha era gratuita, ahora cobramos 5 euros pero solo a los niños, les damos el almuerzo y vamos andando hasta el pantano; luego ponemos un autobús para la vuelta.

La marcha nació a partir del accidente de Renfe, me marqué el objetivo de 100 niños.

El club se subvenciona únicamente por las cuotas. También tenemos alguna ayuda, por ejemplo Juan de Pikolinos nos donó el aire acondicionado.

Tenemos un convenio con la UMH para hacer unos cursillos de escalada que a los alumnos les vale por 5 créditos. Por este curso no recibimos nada a cambio, solo lo que les cobramos 100 euros a los 12 o 14 alumnos. Son clases teóricas y prácticas. Los profesores también cobran y al club no le queda prácticamente nada, 100 o 200 euros.

### **13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Dentro tenemos rokódromo, vías feratas, puente tibetano, tirolina, rappel, techos de rokódromo, clases dirigidas de spinning, zumba, pilates, pam, aerobos, trx, yoga.

Fuera hacemos senderismo, escalada, carreras por montaña, alta montaña, travesías, acampadas y mountain bike, barranquismo, también estamos en la federación de espeleología pero no lo practicamos.

También organizamos viajes para hacer todas estas actividades o por ocio. Aquí hacemos cenas de cabaset, concursos de fotografía. Todos pueden participar en esto, tanto los socios como los abonados, aunque los viajes lógicamente tienen un coste adicional.

#### **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

Las actividades deportivas y sociales.

#### **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Las actividades mencionadas.

#### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

No tenemos patrocinadores excepto para las actividades que hemos mencionado.

#### **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

Nada, solo colaboraciones puntuales.

#### **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

Lo tengo muy claro. Esto es una gran familia. El último que llega tiene tantos derechos como el más veterano. Existe un muy “buen rollo” entre la gente. Acaban las clases y hay aplausos y muchas risas. Como somos un club sin ánimo de lucro, nadie gana dinero y todos venimos aquí a “arrimar el hombro” y ayudar. La cuota es muy económica, por 33 euros al mes pueden venir los cuatro de una familia tienen todas las actividades. Nosotros con esto cubrimos gastos. Estamos en un barrio joven y eso facilita la incorporación de nuevos socios, están en casa.

#### **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

No hacemos nada para captar socios, funciona el “boca a boca”. Al principio hicimos una campaña La gente puede venir y probar Hicimos al principio una

campaña para captar 300 socios más para llegar a los 500 y conseguir el crédito del banco y terminar el edificio.

**20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

No hacemos nada, no tenemos patrocinadores.

**21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

Lo mismo, el boca a boca.

**22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

No hacemos nada.

**23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

En la historia del club yo era el responsable. Hacíamos un boletín mensual. Ahora nos comunicamos mediante cartelería y Facebook, por falta de una persona exclusiva para eso. Ahora en la nueva etapa yo me libero de la presidencia y además jubilado, con lo cual me dedicaré a esto y además con mucho gusto. Necesitamos un ordenador nuevo, no tenemos y hay muchas cosas que pagar antes. Para el préstamo hemos pedido ahora dos años de carencia para pagar solo intereses y así poder renovar las bicicletas, pavimentar esto, el equipo informático, el transformador al que nos obliga el Ayuntamiento.

**24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo.**

Es que no tenemos apenas relación. El Ayuntamiento es que no nos quieren: nos hacen pagar el canon y el IBI. El concejal comunicó a los medios que estaríamos exentos de pagar el canon hasta que termináramos de pagar el préstamo dentro de 15 años y ahora nos llega el canon y además con recargo.

**25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo.**

No hacemos nada.

**26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

Esto te lo da el director o el administrativo.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB. Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)**

Lo fundamental en este club es el material humano, es el ambiente del club. Son en general todas las actividades que ofertamos.

**28- RECURSOS CLAVE. Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.**

Tenemos dos partes, una que es de montaña, que está muy bien equipado. Se lo vamos a ofrecer a los bomberos, para darle uso porque aquí solo hay dos deportistas que pueden atravesar el techo del rokódromo. Hoy lo más importante en el club es el área de gimnasia dirigida que es lo que nos permite ingresos para pagar el préstamo de 5.000 euros mensuales. Un detalle que la gente no lo ve y que yo siempre lo tengo en mente. El préstamo era para 15 años y ya han pasado 5. Dentro de 10 años nos vamos a encontrar no con 5.000 sino con 6.000 ó 7.000 euros y diremos ¿qué hacemos con esto? Porque es mucho dinero. Ahí sí que podremos decir que vamos a organizar una expedición al Everest. Este club va a ser el club más rico de España.

**29- SOCIOS CLAVE. Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.**

Siempre hemos ido como las “monjicas” a pedir. Para nosotros han sido claves los medios de comunicación locales: Información, La Verdad, Teleelx, Radio Elche; también los periodistas Santiago Gambín, Pepe Morago, Conchi Álvarez, Mayte Vilaseca.

Al Ayuntamiento siempre hemos ido a darles, no a pedir. Nos hemos ofrecido entre otras cosas a limpieza del entorno. Hasta ahora ha ido bien. Ahora parece que nos están dando palos. Somos de Elche, trabajamos mucho para Elche sin ánimo de lucro. A mí me ha dolido mucho lo que nos ha hecho Mercedes Alonso<sup>64</sup>. Lo que dijo Vicente Granero en los medios de comunicación que nos habían eximido de pagar el canon era mentira.

**30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS. Mirando al exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.**

Yo no he mirado nunca ni la competencia ni las oportunidades. Si estoy convencido llego a la meta. Por eso hemos llegado aquí. Parecía imposible tener empleados en el club y lo hemos conseguido. Lo hemos conseguido entre todos. He trabajado mucho porque nos ayuden pero no para mí, sino para la Unión Excursionista. Lo de las carreras por montaña o el barranquismo no soy partidario, prefiero un riesgo controlado, a mí no me gustan pero es una oportunidad porque la gente quiere esto. Nos han surgido oportunidades como instalar pistas de pádel anexas, pero esto no es lo nuestro, lo nuestro es la montaña. No me preocupo por las amenazas, prefiero construir.

**31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES. Mirando al interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.**

Los puntos fuertes, los pilares del club son los pilares humanos, el ambiente familiar. Lo hacemos todo bien sin dinero y con ganas. La gente defiende esto como si fuera suyo, se entrega y colabora. Es diferente a un gimnasio, esto es de los trabajadores y de los usuarios.

Flojeamos en la informática y en la comunicación, hacemos las cosas y no las vendemos.

**32- HITOS EN COMPETICIONES**

Damos por bueno lo que aparece en la web.

---

<sup>64</sup> Se refiere a la no exención del canon por uso de terreno municipal hasta terminar de pagar el préstamo.

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

La piedra filosofal de la gestión del club es adaptarse al presupuesto que tienes. La decisión de vender el edificio y crear la nueva sede era buena en principio porque se iba a construir completa a cambio del edificio antiguo, pero eso no se llevó a término porque la empresa constructora quebró y el edificio nuevo quedó sin terminar, solo los cimientos y unos pilares, cobramos en construcciones justo el valor del edificio antiguo (300.000 euros) pero no el resto para lo que habíamos pactado unas muy buenas condiciones como hemos comentado antes. Aguantamos 3 años con una pequeña oficina que nos cedió el Ayuntamiento.

Cuando estábamos en Reina Victoria, también hacíamos un campamento en La Marina que nos reportaba el equivalente a 6.000 euros de ingresos, pero costas nos quitó el permiso.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

La nueva sede con el rokódromo que hemos comentado. También el rokódromo de la Ciudad Deportiva, que fue cosa nuestra. Propusimos que se hiciera con el mismo presupuesto (5 millones de pesetas) que iba a costar acondicionar el frontón de la ciudad deportiva para ello. Quedamos a comer con el concejal de entonces, Vicente Pascual y con el arquitecto. Yo llevé una maqueta, pero la otra propuesta la llevó el otro club, dibujada en una servilleta de bar. La idea del rokódromo de la mano fue mia pero la maqueta de Manuel Antón. Me sabía mal lo de poner presas en el frontón, así tenemos una instalación.

El otro hito es el torreón “indoor” con vía ferrata; es una instalación que no tenemos noticias de algo similar en Europa; en España desde luego no lo hay.

El edificio en sí es todo un hito, vino Ramón Portilla de “Al filo de lo imposible” y confirmó que esto no lo hay en toda España.

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

Lo que hemos comentado de la marcha infantil que lleva muchos años.

Esto ha sido un lugar para que los socios se encuentren a gusto y les gusta la naturaleza y la montaña. Aquí somos millonarios en amigos.

## 12.2.11 Club Balonmano Elche

### A- DATOS HISTÓRICOS

En la entrevista, el presidente del Club, Zoilo Martín de la Sierra manifiesta: “Yo nací en el 42, y el balonmano en Elche se inició con el Frente de Juventudes, el San Fernando y el Estudiantes en el año 1954 con dos hermanos que eran D. Vicente y D. Gabriel que llevaban dos equipos con sus rivalidades. Fue entonces cuando yo me inicié en el Balonmano. Luego nos unimos con el Elche que nos patrocinaba porque al Elche Club de Fútbol se le obligaba a tener secciones deportivas. Yo estoy vinculado al club desde 1954 que estaba en el Estudiantes, se unieron los dos clubes y de ahí pasé al Elche”.

El libro de Santiago Gambín “Historia del Deporte Illicitano” (Gambín 2007) dedica 39 páginas (de la 227 a la 266) al balonmano ilicitano y data sus orígenes en la ciudad en “1954 y es introducido por el Frente de Juventudes” mencionando a Andrés Antón como “persona clave en los primeros años de su desarrollo. Fue primer cronometrador, delegado, directivo, administrador, incluso utillero.”

Prosigue Gambín recopilando datos de las primeras competiciones: “Los inicios son fulgurantes, en la 54/55 El Gran Capitan, del FF.JJ. participa en el Campeonato provincial, grupo II, ...”

Siguiendo a Gambín, los equipos existentes en la ciudad en 1957 son por una parte El Gran Capitán y San Fernando, ambos vinculados al Frente de Juventudes y por otra Estudiantes, Independiente, San José, A.C.E.E.S, Carlos I, Santa María y Olímpico. (pag. 228)

Más adelante Gambín señala cómo en 1959 el Club San Fernando es “transformado en Club Balonmano Elche” (pag. 229)

En 1963, el club pasa a ser una sección del Elche C.F. (pag. 233) “alcanzándose la necesaria fusión del San Fernando y el Estudiantes en el nuevo club”.

La relación entre Elche C.F. y el balonmano finaliza a finales de 1979 cuando “con la temporada en marcha, el Elche C.F. decide, ahora ya definitivamente, desembarazarse de las secciones deportivas. Ha cambiado la normativa, ya no existe la posibilidad legal de colocar la entrada especial pro secciones deportivas” (pag. 246).

Así prosigue Gambín “Han de crear, de prisa y corriendo, un nuevo club que responderá al nombre, ya en circulación, de CLUB BALONMANO ELCHE”. La primera directiva la componen “Zoilo Martín de la Sierra como presidente;

Vicepresidente Mariano Caballero y Ángel Candela; Secretario Paco Moreno; Tesorero, Antonio Molla” (pag. 246)

La web del club a fecha 05/05/2015 no aporta datos históricos, excepto el palmarés desde la temporada 1993-1994.

En la revista ELCHE CF BALONMANO TEMPORADA 2013-2014 editado por Club Balonmano Elche (Club Balonmano Elche 2014) no aparece el año de publicación, pero obviamente entendemos que se editó en 2014, ya que incluye el palmarés deportivo de la temporada 2013-2014 el cual incluimos a continuación:

HISTORIAL DEPORTIVO 13-14

COMPETICIÓN	SEDE	FECHA	CATEGORÍA	CLASIFICACIÓN
División de honor femenina	Esp	Mayo 2014	Senior femenino	6º
EHF liga europea	UE	Febrero 2014	Senior femenino	Octavos de final
Copa de la Reina	Esp	Marzo 2014	Senior femenino	Cuartos de final
1ª estatal masculina	Esp	Abril 2014	Senior masculino	4º de grupo
Copa Federación	C.Val	Junio 2014	Senior masculino	campeón
Campeonato de España	Valencia	Mayo 2014	Juvenil femenino	campeón
Campeonato Autonómico	C.Val	Abril 2014	Juvenil femenino	campeón
Copa Federación	C.Val	Junio 2014	Juvenil masculino	campeón
Campeonato de España	La Roca del Vallés (cat)	Junio 2014	Cadete femenino	subcampeón
Campeonato autonómico	Altea	Abril 2014	Cadete femenino	subcampeón
Copa Ranking	C.Val	Junio 2014	Cadete femenino	campeón
Copa Federación	C.Val	Junio 2014	Cadete femenino	subcampeón
Copa Ranking	C.Val	Junio 2014	Cadete masculino	subcampeón
Campeonato de España	Elche	Junio 2014	Infantil femenino	campeón
Campeonato autonómico	Altea	Abril 2014	Infantil femenino	subcampeón
Copa Ranking	C.Val	Junio 2014	Infantil femenino	subcampeón
Copa Ranking	C.Val	Junio 2014	Infantil femenino	3º
Campeonato autonómico	Altea	Abril 2014	Infantil masculino	4º
Sector Campeonato de España	Sant Joan D'Espí (cat)	Mayo 2014	Infantil masculino	subcampeón
Copa Ranking	C.Val	Junio 2014	Infantil masculino	3º

Ilustración 3. Historial deportivo Club Balonmano Elche 2013-2014.

En lo referente a gestión del club tan solo aporta la composición de la Junta directiva; estos datos fueron corroborados, y en su caso corregidos, por el presidente del club en uno de los apartados de la entrevista.

<b>Presidente</b> ZOILO MARTÍN DE LA SIERRA	<b>Otros colaboradores</b> JOSE JAVALOYES (delegado de campo) PEPITO (ASISTENTE, AUXILIAR, TAQUILLERO)
<b>Vicepresidente primero FM</b> SANTIAGO MIRALLES ANTON	<b>Cuerpo técnico</b> JOSÉ IGNACIO PRADES (SFA ENTRENADOR) JOSÉ MANUEL CANALS (SFA AYUDANTE) ISIDRE PÉREZ (SMA) LYDIA MUÑOZ (SFB) RUBÉN POVEDA (SMB) MARIO R. DOSUNA (JFA) JOSÉ MARÍA RUIZ (CHEMA) (JFB) JUAN PEDRO ESPINOSA (JMA) RAFAEL SABIDO y RAFA RUIZ (JMB) JOAQUÍN ROCAMORA (CADETE FEM A) ANDREA ALDEGUER (CADETE FEM A AYUD.) LYDIA MUÑOZ (CADETE FEM B) PEDRO ISMAEL AZNAR GIRONA (PIERO) (CADETE MASC A) FRAN AGULLÓ (CADETE MASC B) SIMÓN SEVILLA (CADETE MASC SAL) IVÁN ESCLAPEZ (CADETE MASC SAL B) PATRICIA MARTÍNEZ (INFANTIL FEM A y B) NEREA PARRAS (INFANTIL FEM SAL) OMAR GARCÍA JAÉN (INFANTIL MASC A) AITOR GARCÍA JAÉN (INFANTIL MASC B) CARLOS OLIVER (INFANTIL MASC B AYUDANTE) SERGIO BELDA (INFANTIL MASC C) SERGIO BELDA (INFANTIL MASC D) JOSÉ LUIS NAVARRO y ALEX CASTEL (INFANTIL MASC SAL)
<b>Vicepresidente segundo MSC</b> JUAN ANTONIO ASÉNCIO BOTELLA (MAIER)	
<b>Vicepresidente tercero BASE</b> ENRIQUE GUTIERREZ	
<b>Tesorero</b> JAVIER GARCÍA	
<b>Secretaria</b> ENCARNI SANZ	
<b>Vocales</b> ANDRÉS NOLASCO PAULINO VÁZQUEZ ALBENTOSA FRANCISCO VILELLA SUSI MACIÀ	
<b>Relaciones públicas</b> PATXI IRUARRIZAGA	
<b>Protocolo y prensa</b> SANTIAGO GAMBIN	
<b>Administración</b> JOSÉ IGNACIO PRADES	
<b>Coordinación de la base</b> MARIO R. DOSUNA	
<b>Coordinación escuelas</b> FRAN ORTUÑO	
<b>Colaboradores sanitarios</b> PAULINO VÁZQUEZ (MÉDICO) CASTO LAMONEDA (MÉDICO) ALEJANDRO VÁZQUEZ (FISIO)	<b>Escuela</b> JOSÉ PEDRO RUIZ "RAYO" y SERGIO BELDA (ALEVÍN MASC) ANDREA ALDEGUER y AINHOA FUENTES (ALEVÍN FEM) RAFAEL RUIZ (BENJAMÍN MASC) JOSÉ GIL (BENJAMÍN FEM) ALEJANDRO VÁZQUEZ y MANUEL VÁZQUEZ (PREB)
<b>Comunicación</b> GEMA RUBIO (PRENSA) NURIA GRAS (PRENSA BASE) ANTONIO MARTÍNEZ (WEB-RETRANSMISIÓN PARTIDOS)	

Ilustración 4. Composición Junta Directiva Club Balonmano Elche 2013-2014.

## B- ENTREVISTA

### 1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** Club de Balonmano Elche.

#### 1.2 Entrevistado

**1.2.1 Apellidos y nombre:** Martín de la Sierra Molina, Zoilo.

**1.2.2 Cargo en el club:** Presidente

**1.2.3 Vinculado al club desde:** 1954

**1.3 Lugar de la entrevista:** Sede del Club Balonmano Elche (Polideportivo de Carrús)

**1.4 Fecha:** 12/05/2015

**1.5 Horario:** De 20.30 a 22.30

**2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2013/2014. Datos aportados o corroborados por el entrevistado y datos de otras fuentes.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** Club Balonmano Elche

**2.2 Forma jurídica:** Club deportivo

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Club Balonmano Elche

**2.4 Inscrito en:** Registro de entidades deportivas de la Comunidad Valenciana, Federación de Balonmano de la Comunidad Valenciana.

**2.5 Estatutos:** No disponibles.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** 1954

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** Inicio el 1 de septiembre, tanto a nivel deportivo como de gestión.

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):** Polideportivo Municipal de Carrús, C/ Victoria Kent, s/n 03206 Elche

**2.9 Dirección del Club:** Polideportivo Municipal de Carrús, C/ Victoria Kent, s/n 03206 Elche

**2.10 Web:** www.cbmelche.es

**2.11 Correo electrónico:** balonmanoelche@cbmelche.es

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:** Twitter (3.632 seguidores, 05/05/2015); Facebook (1.901 amigos) a fecha 05/05/2015

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:** De lunes a jueves de 19 a 21 h.

**2.14 Teléfono del club:** 966672600

**2.15 C.I.F.** G03279676

**2.16 Deportistas federados hombres:** 180

**2.17 Deportistas federados mujeres:** 180

**3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que disponéis, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

No tenemos instalaciones, todas son municipales.

Utilizamos siempre Carrús, pero muchas veces utilizamos también los polideportivos de La Hoya, Torrellano, el Toscar: son 27 equipos en funcionamiento y hay que utilizar muchas instalaciones. Ahora mismo hay aquí 8 o 10 equipos entrenando.

Tenemos varios campos de modo que con el Ayuntamiento hacemos la solicitud.

Tenemos una persona dedicada en exclusiva a las solicitudes de instalaciones con el Ayuntamiento.

Hemos estado varios años que no hemos pagado nada, después hemos estado pagando un par de años que nos han cobrado la utilización de pista. Este año, esta temporada 2014-15 ya no estamos pagando tasas.

#### **4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

##### ***Presidente***

ZOILO MARTIN DE LA SIERRA

##### ***Vicepresidente Primero Femenino***

SANTIAGO MIRALLES ANTON

##### ***Vicepresidente Segundo Masculino***

J. ANTONIO ASENCIO BOTELLA

##### ***Vicepresidente Tercero Base***

ENRIQUE GUTIERREZ (está de baja en estos momentos, ahora no tenemos vicepresidente de Base)

##### ***Secretaria***

ENCARNI SANZ TREMIÑO

##### ***Tesorero***

JAVIER GARCIA GARCIA

##### ***Vocales***

ANDRES NOLASCO MENARGUES (No está desde hace dos años)

PAULINO VAZQUEZ ALBENTOSA

FRANCISCO VILELLA (en representación del Elche C.F.)

SUSI MACIA BONET

PAULINO VÁZQUEZ

##### ***Relaciones Publicas***

PATXI IRUARRIZAGA AMARICA

##### ***Protocolo y Prensa***

SANTIAGO GAMBIN

## **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

Tenemos un empleado para la administración del club y es el único que tenemos dado de alta en Seguridad Social. Está a tiempo completo en el Club. No forma parte de la directiva, es un asalariado.

Creo que está dado de alta media jornada y tiene su contrato con una nómina de unos 14.000 euros anuales.

## **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

Los entrenadores son gente de club, son gente que cobra pero muy poquito, normalmente todos han sido jugadores, solo dos vienen de fuera. Contrato oficial no tienen ninguno, ni tampoco seguridad social. Hay una normativa de la federación según la cual no hay que darles de alta en la seguridad social si no cobran más de 300 euros, como ocurre con nuestros entrenadores. Lo que tenemos es un contrato verbal entre nosotros. Hay un total de 27 entrenadores. En promedio unos cobran 150 y otros 200 euros mensuales.

Tenemos un preparador físico y otro que le ayuda, creo que gratis. Al preparador le pagamos como a un entrenador en concepto de desplazamientos. Este club no tiene disponibilidad económica, nos basamos en las cuotas de los niños que pagan los padres. Los equipos seniors gracias al Elche C.F., Pikolinos y Mustang podemos sacarlo adelante.

Hay entrenadores que pueden trabajar semanalmente entre 8 y 10 horas más los partidos, tenemos desplazamientos por toda España, pero al final cobran lo mismo. El promedio de horas es este.

En el servicio médico tenemos un médico y dos “fisios”, ninguno forma parte de la directiva; tenemos además un coordinador de la base.

## **7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

Tenemos 360 niños y estamos entre 150 y 200 socios. La cuota de socio es de 50 euros al año. Socios son los padres, un poco obligados, es un sistema de no aumentar la cuota pero casi obligarles a que uno de los padres sea socio para que vean cómo funciona el club y es involucren y vengan a las asambleas. La cuota de jugador es de 350 euros; con esa única cuota de 350 euros tienen vestimenta, instalaciones, seguros, ficha federativa, menos las zapatillas el club lo asume todo.

Indugraf por ejemplo patrocina las mochilas La cuota es una pequeña parte del presupuesto del club, el resto se consigue con patrocinadores. Lo bonito de este deporte es el tema social que es muy importante para nosotros. Susi, una de las directivas se dedica a ello, tenemos conciertos con Amacmec, la Cruz Roja.

#### **8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Tenemos federados 360 deportistas y sin federar los niños de las escuelas. Tenemos al final unos mil deportistas.

Estamos mitad y mitad entre deportistas hombres y mujeres. Todos los años tenemos problemas para tener suficientes entrenadores porque no podemos decir a nadie que no cuando quiere entrar en el club. A ser una asociación competitiva en función de su capacidad cada niño o niña va a un equipo u otro. Ellos mismos se van seleccionando, el que ve que no vale para esto él mismo se retira.

#### **9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

No tenemos ningún deportista profesional, pero las chicas que juegan en División de Honor son profesionales. Tenemos contrato con ellas pero al no pasar de los 300 euros no están de alta en la Seguridad Social porque la Federación no nos obliga a ello. Pero en la federación figuran como profesionales. Por eso su ficha deportiva es de profesional. Hay cuatro equipos en esas condiciones, ahí tenemos cadetes, juveniles y seniors. El club se divide en dos grupos de equipos. El primero consta de estos cuatro equipos con ficha profesional que son dos seniors masculinos y dos seniors femeninos<sup>65</sup> y después está el resto del que se nutren estos cuatro equipos. Por tanto entre 18 y 20 jugadores por equipo tienen la ficha profesional. Alrededor de 8 o 10 de todos los jugadores del club pertenecientes a estos cuatro equipos están cobrando algo, más o menos lo que un entrenador, los demás están pagando por jugar.

---

<sup>65</sup> Estos cuatro equipos son: Equipo Senior Femenino Elche C.F. Balonmano Mustang, Equipo Senior B Femenino Elche C.F. Balonmano, Equipo Senior Masculino Elche C.F. Balonmano y Equipo Senior B Masculino Elche C.F. Balonmano; fuente: ELCHE CF BALONMANO TEMPORADA 2013-2014 editado por Club Balonmano Elche

**10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

Todos vienen a pasárselo bien por la fama que tiene el balonmano. En los colegios se practican todos los deportes y el niño cuando llega a los 7 años ya puede decir “yo quiero jugar a balonmano”. El niño que se incorpora reúne una serie de amigos: los hay que solo vienen por eso y que no suelen llegar a nada pero también están los que tienen la ambición de parecerse a los mayores y jugar en el equipo superior, los que están en División de Honor. Ven los logros y se ilusionan.

**11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

Nosotros le damos un nombre a la ciudad. Aparte de eso prestamos el servicio de Escuelas Deportivas que nos lo paga el Ayuntamiento de Elche. Nosotros aparte si el Ayuntamiento nos requiere para alguna actividad siempre colaboramos. También participamos en la carrera de Amacmec. Colaboramos también con la Cruz Roja y Elche Acoge, para los que tenemos unas becas. Estamos firmando convenios con más instituciones a través de Mustang que son quienes no piden la colaboración; y Pikolinos igual.

Turismo de Elche también nos da una cantidad importante todos los años, anteriormente lo hacía la Fundación del Deporte Illicitano. Este año no, pero el año que viene ya se podrá recibir de nuevo. El problema de la Fundación del Deporte Illicitano es que se arrastró una deuda importante. Había unas deudas con los clubes de las cuales el Ayuntamiento se hizo cargo y ahora se ha pagado ya todo con dinero del Ayuntamiento. Ahora la Fundación es privada, yo pertenezco a ella, soy de los cinco que están ahí. Ese dinero que aportaba el Ayuntamiento se ha dedicado a pagar la deuda anterior. Este año ya empezaremos a poder funcionar con dinero del Ayuntamiento más lo que consigamos organizando por ejemplo la Media Maratón. Lo que ocurre es que las ventajas de la Fundación ya las tienen las empresas que nos patrocinan con nosotros, que tienen sus propias fundaciones como Mustang y Pikolinos. Se deducen una parte de lo que nos aportan.

**12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

Si Pikolinos hace competiciones les ayudamos o Mustang también. Hacemos cosas para Pikolinos, Mustang, Britigraph que nos regala las mochilas. La publicidad es fundamental. Tenemos vallas publicitarias con empresas colaboradoras, que aparecen en la revista que editamos todos los años<sup>66</sup>. Hay una empresa<sup>67</sup> que nos edita la revista gratis. También hay multitud de pequeñas empresas que aportan entre 100 y 200 euros.

Los fundamentales son Mustang, Pikolinos y Britigraph. En el Pabellón hay muchas empresas anunciadas, el Ayuntamiento nos cede el espacio y nosotros lo gestionamos.

El Elche Club de Fútbol es un patrocinador importante para nosotros. Las aportaciones de los patrocinadores son económicas. Pikolinos y Mustang hacen sus aportaciones al Club con sus propias fundaciones. Los datos los tendrás en el documento que te vamos a dar con el listado de administración.

El convenio con el Elche C.F. consiste en que ellos se comprometen a darnos la ropa y pagar los viajes de los cuatro equipos seniors, es un montante importante porque hay desplazamientos por toda España: Canarias, Galicia, etc. Esto lo paga directamente el Elche Club de Fútbol. Por tanto no figuran los gastos ni los ingresos por este concepto. Nosotros también utilizamos la sala de prensa del Elche Club de Fútbol, pero cuando les interesa a ellos, sino lo hacemos aquí.

En estos momentos somos Elche Club de Fútbol Balonmano pero el nombre del Club en estatutos permanece. Todos los equipos llevamos el uniforme con la equipación del Elche Club de Fútbol.

### **13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Ofrecemos el balonmano y en verano también el balonmano-playa femenino, pero cuando las chicas juegan, ellas mismas forman sus propios equipos, sin que el club intervenga en ello.

### **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

Los socios tienen derecho a participar y opinar en la asamblea con voz y voto. La ventaja para los socios es que tienen a sus hijos cuidados durante un horario determinado saben donde están y que no van a tener malos ejemplos, aquí estamos

---

<sup>66</sup> ELCHECF BALONMANO TEMPORADA 2013-2014 editado por Club Balonmano Elche

<sup>67</sup> Etimed.

creando y educando a sus hijos. Se dan cuenta que sus hijos están aquí bien en todos los sentidos, no solo en el aspecto deportivo. Yo quise que los padres formaran parte del club para colaborar en sus actividades.

Ahora tenemos la tarjeta franquiciada con la que los socios tienen unos puntos y pueden comprar con descuentos en la tienda del Elche Club de Fútbol.

#### **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Además de lo anterior hay servicio médico y de fisio.

#### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESAS PATROCINADORAS.**

Aparecen en la web, en la revista. En la camiseta solo aparecen determinados patrocinadores, los equipos más importantes tienen un patrocinador de los que hemos mencionado, Pikolinos, Britigraph o Mustang que aparecen junto a Elche Club de Fútbol, que ese sí está en todos los equipos.

Además nosotros, por ejemplo el primer miércoles de mes en mi casa en un huerto que es particular mío, ahí nos juntamos 20 o 30 antiguos jugadores de balonmano e invitamos a propietarios de las empresas patrocinadoras, pero esto lo hacemos para agradecer a aquellas personas que sin comerlo ni beberlo nos están patrocinando con una cantidad muy importante.

#### **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

Estamos haciendo Elche, estamos por Europa, cuando vamos es Elche la ciudad que aparece.

#### **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

Yo llevo muchos años en esto ¿Por qué nos da Pikolinos ayuda y por qué los padres confían en nosotros? Por la seriedad, porque tenemos un compromiso social, todo contando con que tenemos 27 equipos. Hemos demostrado que somos una entidad deportiva sin ánimo de lucro y con un compromiso social: las entidades nos atienden con agrado porque no pedimos para nosotros, sino para sus hijos, sus nietos o para gente del entorno.

Por ejemplo, el patrocinador de la revista que acabamos de editar que es la segunda en dos años, no tiene nada que ver con el deporte, simplemente un amigo que se lo pedimos y accedió porque vio que trabajamos para una buena causa.

### **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

Personalmente los directivos organizamos reuniones con amigos y conocidos y les proponemos que se hagan socios por 50 euros. En la web ofrecemos la posibilidad de inscribirse pero lo que funciona es “el sablazo” al amigo.

### **20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

Hacemos lo mismo, yo tengo relación con Juan Perán de Pikolinos y en una reunión le propongo el convenio para la próxima temporada. Con Sergio, de Mustang también, personalmente me ocupo de la negociación.

Para vender las vallas publicitarias que nos cede el ayuntamiento también lo hacemos personalmente: los directivos nos repartimos el trabajo de venderlas a amigos y conocidos.

Si sube el equipo de categoría tenemos un problema enorme porque tenemos que captar más patrocinadores o renunciar al ascenso.

### **21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

A través de las Escuelas Deportivas Municipales porque casi todos los monitores son de Balonmano y ellos arrastran a los jugadores. Casi todos los funcionarios de deportes del Ayuntamiento han salido de aquí, de la escuela de Balonmano. Yo estuve cuatro años en el Patronato cuando el concejal era Antonio Martínez Camacho, en esa época entraron muchos monitores de balonmano. El balonmano en Elche se ha hecho grande por eso.

### **22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

De la misma forma que los patrocinadores, mediante la visita personal. Es difícil porque si se consigue algo para un equipo, los padres de los jugadores de otros equipos protestan porque quieren lo mismo para ellos.

### **23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Estamos en estos momentos bastante bien preparados con la web, tenemos comunicación con los entrenadores a través de grupo de Whatsapp y del mismo modo también estamos incorporando las cartas a los padres.

Las asambleas también sirven de vía de comunicación, pero los padres vienen muy poquitos, si son 300 padres vienen solo 15 o 20.

**24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo.**

Todo personalmente por parte de la directiva. Hoy por ejemplo he estado hablando con la alcaldesa, en general estamos bastante bien relacionados.

**25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. Cómo se comunica el club con las empresas y quiénes son los responsables de hacerlo.**

Todo personalmente por parte de la directiva, les llevamos el dossier pero tiene que ser personalmente.

**26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

Nuestro presupuesto está por encima de los 300.000 euros. Suma nos da una cantidad elevada, el Ayuntamiento, a través de Turismo nos aporta 8.000 euros y los 12.000 que pagábamos de tasas municipales ya no nos lo pide. Mañana precisamente necesito ese documento de ingresos y gastos para presentarlo a la Junta Directiva. El detalle te lo pasará nuestro asesor.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB. Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)**

Cualquier tarea es fundamental, trato con empresas... para que los recursos humanos funciones lo fundamental es la base, las escuelas deportivas y la relación con el Ayuntamiento.

En la base, son los padres quienes llevan a los niños a las competiciones, excepto si hay que recorren más de 50 km., en ese caso el club pone un autobús.

**28- RECURSOS CLAVE.** Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.

El Pabellón de Carrús es fundamental por las razones que hemos visto antes y ese recurso nos lo proporciona el Ayuntamiento.

**29- SOCIOS CLAVE.** Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.

Ya los hemos mencionado, sería imposible funcionar si nos falla cualquiera de los cuatro que hemos mencionado: Ayuntamiento, Elche C.F., Mustang, Britigraph o Pikolinos.

**30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS.** Mirando al exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.

En muchos sitios se están haciendo cursillos de verano para niños, pero con nosotros esto no ha funcionado.

Nuestra amenaza para el futuro es que el Elche Club de Fútbol descienda y no continúe con nosotros, esto es lo único que me preocupa como amenaza. Si el Elche continúa, esto irá cada día a mejor; si no fuera así tenemos que buscar ideas. Yo tengo la idea de que las empresas del Polígono Industrial de Elche aportaran todas a través del Ayuntamiento una pequeña cantidad, por ejemplo 100 euros. Incluso esto sería para el deporte en general, se conseguiría medio millón de euros.

Otra idea que propusimos a El Corte Inglés era vender tarjetas de compra con un descuento para nuestros socios y un porcentaje de la venta para el club o para todos los clubes de Elche. Hablé con El Corte Inglés y con la Federación Española también para que entre ellos negociaran esta idea para todos los clubes de balonmano de España.

**31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES.** Mirando al interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.

Nuestra organización, en dos años he conseguido tener un director técnico, un director deportivo, un secretario general. Todo esto para mí es muy importante.

También estamos relacionados con Juan Antón, uno de los “sabios” del balonmano (Catedrático jubilado en la Universidad de Granada) y nos da clases magistrales. Además hemos recuperado a entrenadores que estaban fuera del club. Este año vamos a demostrar a padres y “sponsors” que somos un club muy organizado. Por otra parte tenemos un potencial humano impresionante: niños, padres, junta directiva.

En cuanto a recursos materiales no tenemos ninguna disponibilidad en especial, salvo el Pabellón de Carrús en el que habitualmente jugamos, que permite al público estar muy “encima” de la pista, es una “jaula” en la que se “comen” al equipo contrario. Los entrenadores prefieren el Pabellón de Carrús. La instalación ha mejorado bastante pero le faltan detalles de mantenimiento. Como contrapartida, la Federación no nos va a dar más fases sector porque el Pabellón no reúne las condiciones para esa categoría.

Como puntos débiles veo la falta de coordinación y mejora de la forma de actuar de los entrenadores: muchos de ellos no tienen la noción básica de lo que es el balonmano, nuestro club debe tener más nivel en los entrenadores. Con la próxima contratación de José Francisco Aldeguer como coordinador técnico nuestro objetivo es formar a los entrenadores y unificar sus criterios de actuación y espero que mejoremos mucho en este sentido.

Otro punto débil es nuestra economía, dejamos de hacer cosas por esto; por ejemplo ahora estamos clasificados para Europa y no hemos podido competir porque económicamente no podemos. Por otra parte si tuviéramos en el club todos los jugadores que se han ido fuera nuestros chicos estarían compitiendo en la Liga Asobal (Asociación de Clubes de Balonmano) y las chicas serían campeonas de España todos los años, pero no podemos competir con clubes como el Vera Vera que recibe un millón de euros y puede fichar a las chicas y pagarles unos sueldos. No podemos competir con el Vera Vera o Alcobendas porque les patrocina el Ayuntamiento y otros muchos, incluso el Mar Alicante percibía 300.000 euros de la Diputación cuando a nosotros nos daban 15.000 o 20.000 euros.

Por cuestiones económicas no podemos formar adecuadamente a los monitores para que tengan títulos de entrenador nacional por ejemplo.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

Lo más importante fue cuando el equipo masculino estaba en División de Honor durante 6 temporadas a principios de los años 60, en el libro de Santiago Gambín estará el detalle, en esa época yo aún jugaba.

Hace dos años el equipo senior femenino fue sub-campeón de España con gente de la cantera en su mayoría.

En casi todas las categorías infantiles, cadetes y juveniles hemos tenido equipos campeones de España en los últimos años.

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

Primero cuando fuimos sección deportiva del Elche Club de Fútbol en su primera etapa.

Cuando volví de la mili, estuve viviendo en Francia un par de años y cuando regresé el club estaba casi desaparecido: se incorporó Antonio Miralles de Viajes Mi-Sol como “sponsor” y ello nos ayudó a que el club sea lo que es actualmente. Entonces empezamos a jugar en segunda provincial y pasamos a primera.

En la gestión del club ha habido muchos cambios, yo mismo estuve en varias etapas.

En mi última etapa como Presidente he realizado cambios fundamentales, dedicándome a la coordinación y separando la gestión por las áreas que hemos comentado, esto ha sido de dos años a esta parte.

Antes de mi estaba de presidente Diego Agulló, director de oficina del Banco Sabadell y ahora jubilado, que se ocupaba de todo, era una barbaridad lo que ese hombre llevaba, aportaba mucho pero lo hacía todo él, para mí esto sería imposible.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

El club no tiene instalaciones, destacamos el uso de instalaciones municipales.

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

La final del campeonato de España femenino juvenil que organizamos en Elche y que ganó nuestro equipo, el mismo que este año ha vuelto a ser campeón de España.

También muy importante fue la participación nuestra en Europa, eliminamos a Luxemburgo con quien jugamos los dos partidos aquí; luego fuimos nosotros a Rusia, que nos eliminó, jugamos los dos partidos allí (Equipo ,fuente web club

También recientemente organizamos un encuentro oficial femenino internacional de la selección Española.

El encuentro Internacional de Torrellano no lo organizamos nosotros, pero siempre participamos.

Hace poco hemos organizado la fase sector y la fase final del campeonato de España.



## 12.2.12 C.D. Sociedad Tiro de Pichón de Elche

### A- DATOS HISTÓRICOS

“Historia del Deporte Illicitano” (Gambín 2007) dedica 7 páginas (35-49) a la Sociedad Tiro de Pichón datando su fundación en 1919, siendo “su primer presidente el conocido industrial Diego Ferrández Ripoll”. Gambín sintetiza la evolución del club con estas palabras: “... una de las sociedades más fuertes, exclusivas y arraigadas de la ciudad”.

Las primeras instalaciones son “un campo de tiro” que se construye “al comienzo de la carretera de Aspe” consistente en “un cercado de mampostería con unos 200 metros cuadrados que cuenta con dos fosos de tiro” y un “local social en la Glorieta”.

La primera actividad a la que Gambín hace referencia es “una becerrada benéfica” el 12 de julio de 1925, la cual generó un beneficio de “27,65 pts. que fueron para la Escuela de Obreros”.

El club Tiro de Pichón es protagonista de la primera referencia aportada por Gambín a ayudas municipales a clubes deportivos locales, afirmando que en una sesión municipal en mayo de 1923 “el ayuntamiento acuerda aceptar la petición de ayuda económica para trofeos, al tiempo que se la deniega al F.C. Elche, lo que parece indicar la fuerza del Tiro”

A continuación menciona Gambín la organización de “tiradas extraordinarias” el 2 de mayo de 1926 y de la “Copa de S.M. El Rey” el 22 de febrero de 1931.

El primer dato aportado acerca del número de socios es de 1940 cuando “se amplía el número de escopetas hasta las 20 o 25”.

En 1954 las instalaciones deportivas del club cambian de emplazamiento debido a que “Las instalaciones de la ctra. de Aspe se quedan pequeñas. Las venden y compran en 1954 terrenos en su actual emplazamiento de la carretera de Algorós”.

En las décadas de los años 50 y 60 el club desarrolla una intensa actividad organizando competiciones propias del club que se denominan “tiradas” que con profusión de datos son recogidas por Gambín: “La Sociedad mantiene su calendario de tiradas sociales y oficiales, poniendo en juego año tras año las clásicas copas Terry, Unión Española de Explosivos, Ginebra Burdons, Elche C.F., Copa Diputación o la Palma de Oro del Ayuntamiento de Elche” Los nombres de los patrocinadores dan una idea de la implantación social alcanzada por el club, contando con la ayuda de entidades oficiales, empresas reconocidas en la época e incluso del más reconocido club deportivo de la ciudad.

No menos llamativo resultan los premios en metálico repartidos en las tiradas y que son recogidos en las páginas 36 y 37: el premio Diputación de 1955 está dotado con 50.000 pesetas, el I Campeonato de Elche en 1960 con 140.000 pts.<sup>68</sup>, en la copa Terry de 1965 “se sueltan 5.000 palomos (...) por importe de 300.000 pts”<sup>69</sup> y en las tiradas extraordinarias de febrero de 1977 los premios son de seis millones de pesetas (pág. 39)<sup>70</sup>

En octubre de 1968, con Samper Marco de Presidente el club “amplía en 17.000 m2 sus instalaciones”.

En noviembre de 1973 siendo José Sepulcre Fuentes de Presidente, “se inaugura una tercera cancha y en julio del 74 un foso olímpico” y “En enero del 75 el resto de las instalaciones que han tenido un costo superior a los 50 millones de pesetas”.

En 1987 el presidente es Francisco Serrano Aznar quien “Elevó a 600 el número de socios y en su periplo el club organizó un Campeonato del Mundo, otro europeo, dos copas de España y cinco campeonatos nacionales” (pág. 40).

En 1995 siendo presidente Vicente Boix, el club se ve en la necesidad de “poner al día las cuentas del club (...) y de organizar un Campeonato de España”. El mandato de Boix finalizó, según Gambín cuando “con la ayuda del eficaz Guillermo García “Murillo”, sanea el club, “limpiando” sus 23 millones de deudas”.

Tras décadas en las que en el Tiro de Pichón tan solo se practicaba el tiro a palomos y con una sociedad cada vez “más protectora de los derechos de los animales” el club “ha de dar un giro para mantener su status” y así con la llegada de Miguel Hortelano a la presidencia, la cual ostentó hasta 2007 “impulsa la natación, instala pistas de pádel y squash, vigoriza la sección de tenis e incluso crea un circuito de “footing”” y concluye Gambín definiendo al Club Tiro de Pichón de Elche como “el referente máximo de los clubes privados ilicitanos”.

Durante la entrevista el presidente Diego Oliver afirma : “Teníamos la sede en la Glorieta y el campo de tiro en la carretera de Aspe, los primeros libros de actas desaparecieron”.

La web oficial del club [www.tiropichon.com/club](http://www.tiropichon.com/club) en su breve presentación incluye los siguientes datos históricos que resumen su casi centenaria trayectoria: “El CLUB DEPORTIVO SOCIEDAD TIRO DE PICHON DE ELCHE nació en 1919 como

---

<sup>68</sup> Equivalente a 29.613,25 Euros de enero de 2016 (Variación del Índice de Precios al Consumo de enero de 1961 a enero de 2016: 3.519,9%, fuente <http://www.ine.es/varipc/index.do>, Instituto Nacional de Estadística – INE-).

<sup>69</sup> Equivalente a 47.409,23 euros de enero de 2016 (fuente INE)

<sup>70</sup> Equivalente a 278.215,92 euros de enero de 2016 (fuente INE).

sociedad de tiro y con el paso de los años ha crecido en diferentes modalidades de deporte tanto en sala como al aire libre”.

## **B- ENTREVISTA**

### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** Club Deportivo Sociedad Tiro de Pichón de Elche.

#### **1.2 Entrevistado**

**1.2.1 Apellidos y nombre:** Diego Oliver Alonso

**1.2.2 Cargo en el club:** Presidente

**1.2.3 Vinculado al club desde:** desde pequeño, incluso en la guardería.

**1.3 Lugar de la entrevista:** Lugar de trabajo de Diego Oliver (C/ Ángel, 1 Elche)

**1.4 Fecha:** 18 de mayo de 2015 y 19 de mayo de 2015

**1.5 Horario:** De 17.00 a 19.00 y de 17.00 a 18.00

### **2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2013/2014. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** Club Deportivo Sociedad Tiro de Pichón de Elche

**2.2 Forma jurídica:** Club Deportivo.

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Tiro de Pichón

**2.4 Inscrito en:** Registro de entidades deportivas de la Comunidad Valenciana. Federación de Caza de la Comunidad Valenciana, Federación de tiro al vuelo, Federación de tenis, federación de natación, Federación de pádel, Federación de Squash y Federación de triatlón. Fuente: Listado de clubes en activo del ayuntamiento de Elche.

**2.5 Estatutos:** Están publicados en la web y también un régimen disciplinario porque hemos tenido algún caso de falta de respeto a los empleados del club.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** 1919

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** la temporada comienza en septiembre, porque el corte más importante es en verano.

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):** Partida Algorós p2 n°30  
03293 · Elche · Alicante

**2.9 Dirección del Club:** Partida Algorós p2 n°30 03293 · Elche · Alicante

**2.10 Web:** www.tiropichon.com

**2.11 Correo electrónico:** info@tiropichon.com

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:** Twitter: 343 seguidores (05/05/2015); Facebook: 3.469 (15/05/2015) Funciona mejor en Facebook y también en correo interno que se pasa a Facebook y twitter.

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:**

Lunes a viernes 07:00 - 23:00; Sábados 08:00 - 22:00; Domingos 08:00 - 22:00

**2.14 Teléfono del club:** 966 630 617

**2.15 C.I.F.** G-03067246

**2.16 Deportistas federados hombres:** 21 Padel, 11 natación, 19 tenis

**2.17 Deportistas federados mujeres:** 4 Padel, 8 natación, 8 tenis

**3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que dispone el club, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

Instalaciones tenemos las siguientes:

8 pistas de pádel de cristal

6 pistas de tenis tierra batida

1 pista tenis quick

2 pistas de squash

1 pista futbito

5 canchas de tiro de césped natural

Circuito para correr

Pabellón con piscina cubierta y una piscina de hidromasaje de 25 puestos, más cinco saunas de ellas dos de vapor y tres secas.

Gimnasio

Sala de clases dirigidas en la que vamos ampliando horarios con las actividades que más aceptación tienen.

Parking

Tenemos también restaurante, el negocio está arrendado a una empresa, anteriormente el negocio era nuestro porque tuvimos que ponerlo en marcha para que se pudiera comprobar que funcionaba. Los que vinieron después, los empleados vieron la rentabilidad, formaron una sociedad laboral y nos lo arrendaron.<sup>71</sup>

---

<sup>71</sup> La página web del club www.tiropichon.com completa la información aportada por el presidente: "Cuenta con una amplia gama de equipamientos y servicios que se encuentra ubicado en el extrarradio de la ciudad junto a la circunvalación

#### **4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

Los datos no los tenemos en la web, a fecha de hoy la junta directiva es ésta:

Presidente: Diego Oliver

Vicepresidente: Fran Gomis, que es también encargado de la sección de tiro.

Secretario: Carlos Pascual Noguero.

Tesorero: Miguel Enrique Miranda

Vocales: Tenemos Miguel Israel Oliver, Pablo Orts.

#### **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

Tenemos mucha gente, cinco personas en recepción más el gerente. A tiempo completo están el gerente y tres empleados de recepción; los otros dos empleados de recepción trabajan en fin de semana normalmente y están a tiempo parcial.

Ellos llevan todas las tareas administrativas y también la atención al cliente.

El gerente cobra 1.400 al mes con 14 pagas al año.

Además tenemos un encargado del personal de mantenimiento y de los socorristas que cobra 1.395 Euros al mes.

El personal de recepción a tiempo completo cobra 1.070 una y 1.011 otra.

De mantenimiento de instalaciones tenemos otras 9 personas.

#### **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

Tenemos contratos con profesionales de cada área. En pádel por ejemplo, tenemos un contrato de servicios con el monitor que no está en nómina sino que factura al club en función de la actividad que desarrolle, es una relación mercantil.

Tenemos otros contratos similares con natación, tenis y tiro: trabajan aquí pero no están en la nómina del club porque son autónomos. Se ocupan de entrenamientos y organizar competiciones. Nosotros les facilitamos su actividad y procuramos que no interfieran en el resto.

Además para la guardería tenemos contratadas dos o tres personas que trabajan para el club el fin de semana.

---

sur, ocupando una superficie de 54.800 m2. En el club ponemos a disposición de socios y visitantes una amplia gama de servicios deportivos y de ocio (tenis, pádel, natación, squash, etc.)” fuente: <http://tiropichon.com/club/> consultada el 18/05/2017).

Desconozco el número de socorristas, puedes pedir el dato al gerente.<sup>72</sup>

**7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

Ahora mismo tenemos 850 socios. Este número es de familias, con lo cual los usuarios son más.

Hemos llegado a tener hasta 1.200, pero aquí no se pagaba a todo el mundo, ahora con 850 pagamos a todo el mundo, algo habrá tenido que ver la gestión.

Antes había muchos usuarios, que les llamábamos latentes, los de toda la vida, pagaban pero no participaban en las actividades del club ni venían; actualizando las cuotas hemos conseguido que todos los socios sean activos y usuarios.

Para ser socio del club hay dos opciones: pagando 150 euros o comprometiéndote a un año de permanencia con una cuota mensual de 55 euros. No puedes presentarte a directivo porque hay otros requisitos de antigüedad, pero puedes votar en las elecciones del club.

Los derechos del socio son usar todas las actividades de clases dirigidas sin restricciones.

La condición de socio del Club incluye a la totalidad de la familia: socio titular y socios beneficiarios (cónyuge, así como todos los hijos/as de la pareja menores de 18 años).

El club entrega una tarjeta de socio del club para acceso a instalaciones.

**8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Todos nuestros deportistas en la actualidad son amateurs, tan solo tuvimos una deportista profesional.

Cada director deportivo tiene sus listas de deportistas federados.

En triatlón tenemos unos 50 deportistas federados, entrenan aquí pero tienen ficha por otro club<sup>73</sup>.

---

<sup>72</sup> El gerente del Club nos da el dato: 6 socorristas, de los cuales 4 trabajan a tiempo completo y 2 a tiempo parcial

<sup>73</sup> Elche Triathlon Club, ver entrevista nº 17.

**9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Con excepción de una deportista, todos son amateurs.

**10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

Los que más vienen al club son los deportistas de Triatlón porque tienen mucha variedad de entrenamientos: bicicleta, natación y carrera a pie. Además vienen a horarios muy diferentes para compaginar su trabajo.

Luego están los que vienen con la idea de pasarlo bien y escapar del trabajo jugando a pádel, tenis o nadando. Son gente que si no hiciese esto no desconectaría de su trabajo. Este grupo son mayoría, vienen por sentirse mejor y como vía de escape.

Otros vienen por conocer gente y relacionarse socialmente.

También hay mucha gente que deja a los niños en la guardería que funciona sábados y domingos y deja allí a sus hijos mientras practica deporte o va fuera a hacer la compra por ejemplo.

**11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

Organizamos dos actividades benéficas al año para entidades o personas que puedan necesitarlo. Los ingresos van íntegros al destino benéfico previsto.

Con instituciones públicas no hacemos nada, lo relacionamos siempre con política y ahí no queremos hacer nada.

**12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

Organizamos actividades con patrocinadores, pero no cedemos las instalaciones para que terceros organicen sus eventos.

Hispanovil e Ipo Networks son las dos empresas para quienes organizamos torneos, siendo ellos los principales patrocinadores.

### **13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Ofrecemos entrenamientos, competiciones e instalaciones para tenis, pádel, natación, triatlón y clases dirigidas.

### **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

Les ofrece el uso de instalaciones y servicios que principalmente son los siguientes:

Acceso a parking exclusivo socios

Gimnasio cardiovascular y musculación

Clases dirigidas: bike (spinning), aquagym, pilates, body pump, aquafit, aquafit embarazadas, stretching, bikram y baile infantil.

Sauna finlandesa (seca) y sauna turca (vapor).

Servicio de guardería durante el fin de semana.

Piscina e hidromasaje (en horario reducido) Hay un horario libre los socios en la piscina, pero no en horas de masificación porque no tendrían todos cabida. Los socios que quieran tener acceso libre en todo momento a la piscina tienen una cuota adicional de 22 euros a mes.

Precios reducidos en todos los servicios del Club: escuelas deportivas y uso de instalaciones.

### **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Les ofrecemos el uso de las instalaciones y servicios de entrenamientos incluyendo entrenador personal. Como hemos visto algunos de estos servicios se pagan aparte.

### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

Las empresas para las que organizamos torneos reciben a cambio publicidad en los medios propios del club: publicidad estática, redes sociales y correos a los socios del club.

Difundimos con nuestros propios medios y luego los propios patrocinadores hacen sus notas de prensa. Les dejamos espacio para dejar sus productos, por ejemplo a Hispamóvil les dejamos una zona de aparcamiento para que muestren sus vehículos.

## **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

Pensamos que las instituciones nunca te van a dar nada y cuando tengas el problema tampoco te van a ayudar. Si haces algún evento buscan que los invites y hacerse fotos, antes sí les invitábamos a los eventos, pero desde hace cuatro años ya no.

## **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

Hay muchos motivos, estamos muy cerca del casco urbano, estamos además muy bien comunicados; tenemos el parking muy cerca de las instalaciones. Esto no lo tienen todos los clubes y es muy valorado por nuestros socios.

La piscina climatizada es muy valorada porque complementa la natación con otras actividades deportivas. Tenemos socios que solo se han apuntado al club por la sauna y el hidromasaje, no hacen más.

La amistad también es un factor importante; hay gente que permanece en el club por mantener esas relaciones de amistad. También por venir con la familia.

En otros casos hay socios que luego hacen negocios entre ellos gracias a que se conocen y se relacionan dentro del club. Se establecen contactos que luego pueden derivar en una relación de trabajo o de negocios.

Otra causa es por la familia, puedes traer aquí a tus hijos y dejarles en la guardería o realizando alguna actividad.

## **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

Hacemos campañas con publicistas, con Render ideamos que trayendo un socio no pagas un mes, eso funcionó muy bien. Nos recomendaron no hacerlo muy seguido, que lo espaciáramos al menos un año; fue un gran éxito, hubo socios que trajeron hasta cinco socios.

No utilizamos radio ni prensa; en la web viene todo para inscribirse.

Queremos crear una instalación para fútbol 7 porque sabemos que hay demanda; esto lo tenemos aprobado y pendiente de realizar. Tenemos un técnico que estaría dispuesto a llevar esta modalidad creando los equipos del club. Así tendríamos una nueva modalidad que ofertar a los socios.

## **20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

Nosotros tenemos el sistema siguiente: el profesional de cada una sección deportiva es el que debe ocuparse de buscar los patrocinadores para sus actividades: les busca pero además, una vez finalizada la actividad les lleva el correspondiente informe y las camisetas conmemorativas y otro material promocional de las actividades que organizamos. Necesitamos por tanto profesionales que no solo sepan de su deporte, sino además deben saber promocionar sus actividades.

### **21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

No realizamos tareas en este sentido, los socios que vienen son deportistas. No buscamos deportistas que destaquen para competir.

### **22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

Ya hemos comentado que en este sentido no hacemos nada.

### **23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

De esto se encargan los directores técnicos de cada sección, quienes tienen a su cargo varios monitores y además se ocupan de la comunicación con los socios. Los directores técnicos pasan la información al gerente quien lo transmite a los socios.

Otra cosa que promueve la comunicación es organizar partidos: los directores técnicos llaman directamente a los deportistas para que jueguen partidos.

### **24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo.**

Lo hace directamente el presidente cuando se da el caso, preparamos los saludos.

### **25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo.**

Como hemos visto de esto se ocupan los directores técnicos de cada sección.

### **26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o,**

**en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

Aquí hemos cambiado muchas cosas que funcionaban por inercia, se pensaba que debía arreglarlo el siguiente que llegara. ¿Te imaginas que este club creado en 1919 no tenía ni licencia de apertura? Hasta que llegué hace cuatro años esto no se arregló. Pues así hay más cosas en las que me he encontrado mucha desidia.

En mi opinión si entras en un club para servirte te cargas el club. Estamos en una sociedad sin ánimo de lucro y mejorar es fundamental para por ejemplo bajar las cuotas o mejorar las instalaciones. Aquí no se peleaban los presupuestos que nos pasan otras empresas como ocurriría si fuera tu empresa privada.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB. Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)**

La economía es lo fundamental. En el Tiro de Pichón lo que me encontré cuando llegué era para irnos. Ten en cuenta que somos una sociedad sin ánimo de lucro y eso no quita para que la Junta directiva paguemos nuestras cuotas e incluso las comidas de trabajo.

Al llegar al club me encontré con una situación que ahora pienso que debería haberme ido: muchas deudas, usuarios que no pagaban, taquillas cedidas que no se ingresaban, la información me la daban con cuentagotas. En 2007 cuando entré y recibí el traspaso de poderes pedí las cuentas del club, me las pasaron tiempo después y teníamos 25.000 euros de descubierto en el banco y eso que acababan de pasarse las cuotas. Esto te da una idea de la gestión que se llevaba, los números rojos son lo peor porque se pagan muchos intereses, cualquier otra solución como una póliza de crédito es mejor. En un momento dado el contable a los 15 días me llegó con facturas pendientes de Iberdrola por 60.000 euros. Me propusieron incluso demandar a la anterior junta pero dije que si se hacía eso yo me iba. Debíamos mirar hacia adelante para resolver los temas He debido dedicarle mucho tiempo todos los días tenía que ir a resolver cosas, ahora estoy más descansado porque muchas cosas ya funcionan por sí solas. Lo que no voy a consentir a nadie que me vengan con quejas porque hay un procedimiento para eso. Por ejemplo los escritos que nos llegan se lee todo y se intenta resolver todo. Si me abordan por una avería por

ejemplo, les remito siempre al procedimiento establecido, si tuviera yo que resolverlo directamente todo no podría ni venir al club.

En ocasiones crees que tienes dinero para hacer cosas pero hay que ser muy cautos porque nuestras temporadas son de septiembre a junio, cuando salen los niños del cole, luego tienes meses en los que no hay nadie y es donde nos llegan más bajas. Esto debemos tenerlo en cuenta y lo que hago que funciona muy bien es conociendo que en enero es el mes de mayores altas hacemos la oferta de descontar un mes si pagas de una vez las cuotas de todo el año. Hay muchos socios que se acogen a esta oferta y así puedo mantener siempre un fondo de 20.000 euros que no se tocan para mantenerlo de cara a los meses de verano que son los de menores ingresos.

Solo con cuotas el club no se mantiene porque tenemos como ingresos los usos de diario, los patrocinios y las vallas publicitarias que son anuales.

**28- RECURSOS CLAVE. Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.**

Por ingresos por secciones la mayor rentabilidad nos la da el pádel, que es la mayor fuente de ingresos después de las cuotas. En cuanto a dotaciones el aparcamiento en la puerta y los vestuarios son fundamentales para distinguirnos del resto de clubes. Por ejemplo a los vestuarios les damos mucha importancia y tenemos sauna seca y de vapor tanto en el masculino como en el femenino; además del agua que es toda descalcificada. Próximamente vamos a poner en marcha el control de acceso a vestuarios, lo haremos en verano.

**29- SOCIOS CLAVE. Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.**

No veo ninguno, pero destacaría los directores deportivos de cada sección. Desde que estoy aquí me busqué buenos asesores tanto fiscal como laboral y jurídico. Al entrar tuve que resolver muchos contratos.

Por ejemplo me encontré con que el pabellón tenía una concesión por la que no cobrábamos nada y lo pagábamos todo (luz, agua, limpieza, gasoil,...) con la única contrapartida de que los socios podían usar el gimnasio sin pagar.

Por otra parte entraban muchos no socios que perjudicaban a los socios, algunos de los cuales acababan dejándose el club. La política de facilitar mucho al no socio entrar hace que pierdas socios. Nosotros ahora cobramos 5 euros al no socio, antes se les cobraba 1,5 euros, eso no podía ser.

El restaurante también tenía deudas brutales de alquiler; a la directiva no les cobraban por ir a comer allí y así a ver como luego les exiges, con eso hay que ser muy cuadrulado. La cantina no pagaba ni alquiler ni agua ni luz, acogiéndose a que habían hecho unos arreglos en la instalación.

También había un “broncearium” con lo que consume eso, al que se le cobraba 70 euros al mes y no pagaban ni agua ni luz. Me encontré también 3 meses antes de entrar como presidente con otros contratos a muy largo plazo, hasta 15 años. El contrato de tenis era a 10 años.

Había pistas de pádel que no eran ni del club y los monitores con un socio de la directiva lo gestionaban y organizaban torneos cobrando al margen del club. Como estaba el club la tendencia era que iba a desaparecer, así de claro.

### **30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS. Mirando al exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.**

Tuvimos una reunión los presidentes del club de campo, club de tenis y nosotros con Carlos González, candidato a alcalde entonces.

Estuve con el tesorero del club y vimos la nueva instalación Forus y para nosotros no es competencia, eso no sería una amenaza, los impuestos sí son una amenaza para nosotros. Esa nueva instalación es gestionada por una empresa privada y no tiene que pagar IBI porque son terrenos municipales. Desde el club consideramos que es competencia desleal. Nosotros estamos pagando 30.000 euros de IBI, una barbaridad. En el tribunal económico administrativo nos han dado la razón y nos deben devolver con intereses una parte del IBI porque estaba mal hecho.

Me dijeron claramente que había un pacto con esta empresa que no debían facilitar nada al resto de los clubes para ponernos en las mismas condiciones.

### **31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES. Mirando al interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.**

Como hemos comentado la gestión económica que hemos puesto en orden en los últimos años y la cercanía a la ciudad, más ahora con la ronda.

Como puntos débiles tenemos la antigüedad de las infraestructuras porque estamos construyendo las cosas sobre antiguo: ese semisótano con los escalones del edificio del restaurante es horrible y provoca continuos problemas. Si tenemos que buscar una rotura de agua vamos a ciegas para encontrarla.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

En el apartado de tiro al vuelo hemos conseguido muchos premios, incluso hemos tenido campeones del mundo. En este apartado hemos tenido lo más destacado.

Lo mejor es remitirte al libro de Santiago <sup>74</sup>. En tenis ha destacado Silvia Soler.

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

La nueva junta en 2007 la considero un hito por los cambios que hicimos en relación a lo anterior.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

El mayor cambio fue cuando se construyó el Pabellón en el año 2000 y la construcción del edificio social en 1975, con restaurante.

El Pabellón fue una idea que les di yo para que se hiciera una piscina cubierta con gimnasio en lugar de piscina descubierta y un sótano con gimnasio.

Otro hito fue la dedicación de una zona separada solo para pádel y otra para tenis, hicimos una reordenación.

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

Hemos organizado tres mundiales de tiro al vuelo, en el primero tuvimos 1.200 tiradores con Francisco Serrano de presidente, el segundo fue en 1998, antes de hacer el Pabellón y últimamente hemos hecho un tercero.

---

<sup>74</sup> El libro de Gambín destaca sucesivos hitos deportivos en la modalidad de Tiro. Campeonatos de España 1958: participación de 8 deportistas; Campeonatos del mundo años 60 (sin precisar más): participan Falcó y Sepulcre; Campeonato de Europa 1966: participan Sánchez, Pomares, Mompeán y Sepulcre; Gran Premio Ciudad de Jerez 1972: 1º clasificado Sepulcre; Campeonato del Mundo 1983: 1º clasificado Pepe Arqués; Campeonatos de España 1991: 1º clasificados Antón, Peral, Amigo, Signes, Gómis y Trigeros; Campeonatos de España 1993: 1º clasificados Zambudio, Gómez y Lidón; Campeonato de España 1995: 1º clasificados Peral, Trigueros, Fuster, Lidón y Valcarcel.

Hemos recibido muchas felicitaciones por el éxito en la organización y por la participación; cuando organizamos un campeonato de este tipo tenemos siempre que recurrir a hoteles de Alicante porque los de Elche los llenamos todos.



### 12.2.13 Club Juventud Atlética de Elche

#### A- DATOS HISTÓRICOS

“Historia del Deporte ilicitano” (Gambín 2007) dedica 8 páginas al club (desde la 175 a la 182) a lo largo de las cuales desarrolla la historia del club desde su fundación “el 11 de octubre 1983” hasta el año 2005.

La mayoría de los contenidos están referidos al historial deportivo, incorporando en ocasiones aspectos más relacionados con la gestión y la economía del club.

El club surge “...de una escisión del recientemente creado club Decatlón” siendo “su promotor, Francisco Martínez Carratalá” quien “no está de acuerdo con los mayoritarios” y crea un club que responda “a su filosofía de hacer atletismo: trabajo de base en los colegios, participación de los padres y profesores, primacía de las pruebas técnicas sobre el fondo, de los niños sobre los veteranos” (pág. 176).

Más adelante (pág. 177) menciona como hito en la gestión del club “El salto cuantitativo se produce en el momento de llegar a un acuerdo de patrocinio con Antonio Bonete Antón, muy vinculado siempre al deporte local. El equipo pasará a llamarse Juventud Atlética “AROSA”, un maridaje insólito en el deporte ilicitano al mantenerse desde su fundación hasta nuestros días”. Gambín no fija la fecha del acuerdo pero la información la incluye junto a otras de 1986.

En la temporada 1993/94, prosigue Gambín surgen dificultades económicas superadas “Gracias a la implicación en el proyecto de atletas, monitores y padres” las cuales se pueden sobrevolar “cubriendo con ingresos propios (cuotas y loterías) casi el sesenta por ciento del presupuesto, reducido en estos cuatro o cinco años en un 50%” (pág. 179).

Destaca Santiago Gambín en la página 181 el “Hecho insólito en nuestros clubes deportivos” de terminar el siglo XX con un “superávit de 475.000 pts, gracias tanto a la generación de recursos propios como al amateurismo de las personas que intervienen en el proyecto”.

Durante la entrevista Francisco Martínez Carratalá destaca que “el club lo fundamos entre profesores y padres de atletas”.

El club ha publicado la historia del club en formato pdf (Club Juventud Atlética Elche, 1983-2013, 30 años de vida, imágenes y recuerdos, autor: Paco M. Carratalá) que se distribuye en un CD y tiene formato de libro, aunque sin editar a fecha de la entrevista. Consta de 80 páginas en las que se relata con profusión de datos la historia del club a lo largo de sus primeros 30 años de andadura incluyendo los principales hitos deportivos, imágenes y eventos organizados por el club.

## **B- ENTREVISTA**

### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** Club Juventud Atlético de Elche

#### **1.2 Entrevistado**

**1.2.1 Apellidos y nombre:** Martínez Carratalá, Francisco

**1.2.2 Cargo en el club:** Secretario

**1.2.3 Vinculado al club desde:** 1983

**1.3 Lugar de la entrevista:** Sede del Club

**1.4 Fecha:** 15/04/2016 y 18/04/2016

**1.5 Horario:** De 11.00 a 13.00 y de 16.00 a 17.30

### **2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2015/2016. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** Club Juventud Atlético de Elche

**2.2 Forma jurídica:** Club Deportivo

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Juventud Atlético ó Arosa.

**2.4 Inscrito en:** Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valencia, Federación de atletismo de la comunidad valenciana.

**2.5 Estatutos:** No disponibles.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** Noviembre 1983

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** 1 de noviembre

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):** A. Soria Gabaldón, 3 Elche

**2.9 Dirección del Club:** A. Soria Gabaldón, 3 Elche y Estadio Municipal Manolo Jaén.

**2.10 Web:** [www.jaelche.com](http://www.jaelche.com)

**2.11 Correo electrónico:** [escuelaatletismo.jae@gmail.com](mailto:escuelaatletismo.jae@gmail.com)

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:** Facebook (12/04/2016), 556 seguidores.

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:** De 17 a 20 h. y sábados por la mañana en la pista de Atletismo Manolo Jaén.

**2.14 Teléfono del club:** El particular del secretario y del presidente

**2.15 C.I.F. G03244720**

**2.16 Deportistas federados hombres: 15**

**2.17 Deportistas federados mujeres: 48** (las chicas están en primera división y los chicos no).

Además hay 90 atletas con licencia escolar desde benjamines a cadetes. No hay duplicidades tan solo dos o tres casos.

### **3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que dispone el club, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

Instalación privada propia no tenemos ninguna, pero en temporadas anteriores hemos tenido un local cerca del Colegio Reyes Católicos bastante amplio que nos servía de gimnasio, sede del club y almacén. Por problemas económicos lo cerramos. Ahora solo utilizamos instalaciones públicas como la pista de atletismo o instalaciones libres como parques, laderas del río, playas o similares. La instalación fundamental es la pista de atletismo. El ayuntamiento no pone muchas pegas para usar la pista. Los atletas del club tienen libertad para usar la pista sin restricción de horario y su material. Tan solo dejamos de usarla si se cierra por vacaciones o festivos. Pero tenemos flexibilidad para usar la instalación incluso estando cerrada si se da el caso de necesidad justificada como por ejemplo entrenamientos para preparar una competición importante. Utilizamos como material accesorio una parte que es de la instalación pero otro material es del club y lo tenemos en la pista. Las condiciones de uso de la pista de atletismo son bastante favorables, tenemos un convenio que firmamos todos los años con el ayuntamiento. Además somos Escuela Municipal, de modo que no podemos restringir la entrada a nadie en la escuela. Nunca hemos pagado por usar la instalación de atletismo; se pusieron unas normas que luego se relajaron: se puso un torno para identificar a la gente que entraba pero al final cayó en desuso. La entrada es ahora demasiado libre, con un uso un poco más especializado se utilizaría mejor la instalación: hay demasiada y muy variada gente que usa la instalación no específicamente para hacer atletismo.

### **4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

Tenemos los normales en cualquier entidad pero es cierto que a la hora de trabajar y tomar decisiones esto se restringe mucho.

Tenemos el presidente, Jesús Román que también hace las veces de tesorero por su formación y trabajo. Vicepresidenta es Fini Martínez que tiene además una labor fundamental que es la de hacer de contacto o eslabón entre la dirección del club y el equipo femenino y se ocupa de las equipaciones.

El aspecto administrativo se completa con mi trabajo en el club de secretario administrativo, aunque también soy secretario técnico.

En el aspecto deportivo tenemos un director técnico, Alberto Martínez y la directora de la Escuela de Atletismo, Amparo Coves Martínez.

Por otra parte en la directiva contamos con un relaciones públicas, Mayte Pastor que es la mujer del Presidente. Tenemos también un responsable de los servicios médicos, Javier Martínez que es mi hijo y Marcial Pina. Ellos profesionalmente son médico y fisioterapeuta respectivamente.

En el CD que te he entregado vienen los datos completos al final del todo viene la junta directiva actual y sus responsabilidades.

Dentro de la modestia del club tenemos un apartado administrativo y técnico muy cualificado, son profesionales todos con titulación universitaria especializados en las mismas tareas que realizan en el club. Además todos ellos han surgido del propio club.

Cada cuatro años se elige la nueva junta directiva que casi siempre es una reelección de la que ya hay con algunos pequeños cambios.

## **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

No tenemos contratado a nadie, todo este tipo de funciones las realizamos nosotros mismos. Aunque sí es cierto que hay algunos temas administrativos que nos los lleva una asesoría.

## **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

Tenemos un conjunto de entrenadores y monitores, pero al ser un deporte individual muchos atletas del club tienen su propio entrenador que tienen una relación informal o indirecta con el club.

Como entrenadores del club con licencia federativa tenemos tres: sus funciones son dirigir los entrenamientos, acompañar a los atletas a las competiciones y colaborar en la realización del calendario y de la selección de atletas para competiciones.

El 90% de nuestros técnicos o todos ellos tienen titulación más que suficiente: son entrenadores nacionales ó licenciados en educación física.

Por lo general los entrenadores vienen por las tardes pero luego a nivel individual pueden quedar en otro momento con un atleta.

Por lo general en pista los entrenamientos son de hora y media, entre tres y cinco días a la semana.

En promedio los entrenadores dedican de 6 a 8 horas a la semana en promedio de tiempo presencial con los atletas, luego está lo que dediquen a preparar los entrenamientos.

El tema de la formalización de los contratos es muy delicado porque todo esto está cambiando mucho últimamente; formalmente tenemos un contrato de voluntariado con los entrenadores, que sabemos que no sirve para nada pero es lo que nos entregaron en la Concejalía de Deportes del ayuntamiento.

Con los monitores tenemos esto, pero con la directora de la Escuela de atletismo la tenemos dada de alta en la Seguridad Social y con un contrato; esto nos sirve para cubrirnos las espaldas y facilitar el acceso a subvenciones. El salario son 115 euros al mes y otros 60 euros al mes pagamos de seguridad social, en total 175 euros al mes.

Nuestra intención es ir dando de alta a cualquier persona que tenga una vinculación continua con el club, que es lo que se debe hacer, pero eso va en función de los ingresos del club.

Por otra parte los monitores y entrenadores tienen libertad para pactar directamente con sus atletas unas retribuciones sin que el club intervenga en ello. En algunos casos los entrenadores cobran por este concepto pero en otros no.

Los monitores después de varias experiencias y para ser justos con todos, cobran 10 euros al día en concepto de los gastos que puedan tener por cada actividad que realizan para el club, sea entrenamiento o competición. Nos falta transferir esto a la seguridad social y formalizar el contrato.

Hay municipios cuyo ayuntamiento contrata directamente a los monitores, normalmente son ayuntamientos pequeños con pocos clubes y pocas modalidades.

## **7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

El club tiene una masa social pequeña.

Tenemos entonces tres tipos de socios: primero todos los miembros de la junta directiva; el segundo grupo de socios serían todos los atletas mayores de edad que pagando su cuota de atleta ya son socios del club; tenemos casos de atletas exentos de pagar la cuota porque son atletas que al club le interesan, los fichamos, son atletas pero no son socios del club. Tenemos el caso por ejemplo de una marchadora de Zaragoza, la hemos fichado, no paga cuota, pero tampoco es socia del club. Luego tenemos socios colaboradores como padres, amigos, que son socios del club pero no se benefician del aspecto deportivo.

En la junta directiva tenemos 10 socios, atletas que pagan su cuota unos 30 y socios colaboradores poquitos, unos 15. La masa social debo decir que no es muy alta.

Normalmente los atletas que son de Elche son todos socios, porque se benefician más de las ventajas que tienen por ello y los de fuera no lo son porque no se benefician por serlo.

El 70% de los atletas son de Elche y alrededores (Alicante, Orihuela, Torrevecija); el resto, aunque no me gusta, son de fuera, procuramos que sean cercanos pero es inevitable tener atletas de Barcelona o Madrid porque aquí no tenemos cantera suficiente, tenemos incluso atletas que residen en el extranjero.

## **8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Hay dos formas de entrada al club: primero los atletas escolares que pasan a ser atletas federados del club, es el camino más natural, luego van pasando por las diferentes categorías.

Luego tenemos atletas que se ofrecen al club y otros a los que el club busca.

Todos los años tenemos ofertas de atletas que quieren estar en el club, luego tenemos otros atletas que buscamos nosotros. En este caso debemos pagar una compensación al club de origen, la cual la marca la propia federación; nosotros tratamos de evitarlo, pero todos los años entran así uno, dos o tres atletas. Este año por ejemplo hemos pagado 1.300 euros por una chica, 600 y pico por otra y 500 por otra. También hemos cobrado por una chica que se fue a otro equipo 1.300 y por otra 500. Este dinero se supone que va al club por derechos de formación.

**9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

No tenemos ninguno, ni siquiera atletas con contratos publicitarios pagados por una empresa para que esté en el club. Era el caso de Larios que pagaba contratos publicitarios a atletas con la condición de que ficharan por la Agrupación Deportiva Moratalaz.

**10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

Escuela de atletismo y equipo federado.

No tenemos grupos de aficionados, como “runners”; no tenemos porque ya hay tantos...

**11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

Más que trabajar, colaboramos con el Ayuntamiento dentro del marco de los juegos escolares en la promoción del atletismo. Por organizar estas actividades y mantener la escuela de atletismo recibimos una subvención.

También colaboramos para la federación de atletismo, organizando determinadas competiciones oficiales, no trabajamos directamente pero la federación de atletismo delega en nosotros la organización de determinadas actividades.

Nunca hemos trabajado para una entidad privada organizando algo que nos hayan pedido.

La diputación provincial no nos pide ninguna organización, participamos en competiciones subvencionadas por la diputación.

**12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

Ahora mismo con ninguna, desde que desapareció nuestro patrocinador Arosa, con ninguna.

Cuando teníamos este patrocinador, alguna vez solicitó nuestros servicios de manera anecdótica: en IFA, una vez fueron unas chicas del club a hacer de azafatas de la empresa Arosa, que era entonces nuestro patrocinador.

Ahora mismo no tenemos ningún patrocinador, nuestra camiseta no lleva ninguna publicidad privada.

La Caixa, donde tenemos nuestra cuenta, ofrece unas subvenciones para sufragar las cuotas de inscripción de algunos atletas desfavorecidos.

Viator no es nuestro patrocinador, es un proveedor que nos ofrece unas condiciones muy buenas.

Llevamos el anagrama de SUMA que es obligatorio si compites en categoría nacional y optas a sus subvenciones; también llevamos el de consellería porque si no, no podríamos tener las correspondientes subvenciones y ayudas.

### **13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Básicamente ofrecemos enseñanza y práctica del atletismo en diferentes modalidades y niveles. Practicamos todas las modalidades del atletismo por difíciles que sean; otros clubes ofrecen servicios más limitados, como el de correr.

En determinadas épocas, lo puedes ver en el libro CD, hemos ofrecido otras modalidades a nivel escolar, como baloncesto, voleibol y carreras de orientación.

### **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

El que es socio lo es por ánimo de colaboración; le ofrecemos información, alguna prenda del club y viajar gratis en los desplazamientos colectivos. Son pequeñas cosas que les podemos ofrecer, entrar al estadio de atletismo ya es libre, por lo que eso no se lo podemos ofrecer.

### **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Les ofrecemos asesoramiento técnico deportivo y también administrativo, cuando un atleta quiere competir el club debe gestionar y pagar su inscripción, porque ahora se paga por todas las competiciones: 3 euros por los controles, 10 por los campeonatos de España. Sólo en los campeonatos provinciales y autonómicos es gratis. También tramitamos las licencias.

Les ofrecemos asesoramiento médico, que no siempre quiere decir que sea gratuito cien por cien. También tienen la equipación del club.

### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

No tenemos patrocinadores pero cuando los hemos tenido les ofrecemos difusión publicitaria, tanto a través de las prendas que llevan los atletas como por otros medios de difusión, como notas de prensa y redes sociales.

Me entrevisté con un concesionario de coches y le ofrecimos todas las camisetas de los atletas pero no llegamos a un acuerdo.

## **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

Les ofrecemos una ayuda en cuanto a cosas que ellos tienen como obligación y como fines y nosotros colaboramos. También ayudamos con el mantenimiento de instalaciones como el estadio de atletismo y también con el circuito de las laderas del río porque si detectamos alguna carencia avisamos.

El personal técnico del club colabora con el ayuntamiento con tareas de asesoramiento que a veces en el ayuntamiento no tienen los especialistas.

En cuanto a trabajo directo, organizamos los juegos escolares y les pasamos los resultados; todo ello basado en convenios en los que ellos<sup>75</sup> nos ponen las condiciones.

## **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

Cuando algún niño nuevo deportista o socio viene yo le pregunto porqué y las respuestas son porque otros socios les han hablado bien del club, otros porque les satisface nuestra forma de trabajar, porque conocen que nuestro personal técnico está muy bien preparado. Pienso que son las características del club y su personal lo que les atrae.

Nuestro club con 33 años, con unas características, con un nivel, con unos atletas conocidos que han pasado por aquí, esto se conoce y cuando vienen no empiezan de cero.

También hay otros deportistas que no quieren tener obligaciones ni compromisos como competiciones en ligas y por eso no vienen, buscan otra cosa y se van a otro tipo de club.

En parte también por nuestra continuidad en las actividades a lo largo de los años.

---

<sup>75</sup> El ayuntamiento de Elche.

Cuando un deportista busca un club en el Ayuntamiento no le dicen este o aquel club, le dicen los que hay y sus características.

Si me preguntan a mí yo tampoco digo qué club es el mejor, si el nuestro o el otro, nosotros trabajamos de una manera y el otro club de otra, en una semana o dos no se va a ver la diferencia, tiene que pasar un tiempo. Nosotros les explicamos nuestros servicios y como trabajamos.

### **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

La captación de socios es muy complicada. Nosotros a través de las actividades tratamos de captar niños. Hacemos folletos y los repartimos por los colegio. Hablamos y a través de los profesores de educación física tratamos de captar niños aprovechando que muchos de nosotros venimos de los colegios y del deporte escolar.

Si en el cross escolar encontramos niños con cualidades hablamos con sus profesores o con los padres y les invitamos.

Nosotros empezamos en septiembre a entrenar y ofrecemos ese mes gratis para que prueben. Es una campaña que funciona.

Otra forma de captar socios es a través de la relación familiar, personal o de amistad y conseguimos que nos hagan este favor que es hacerse socio; pero si no tienes una relación directa con algún atleta es muy difícil que seas socio.

Por ejemplo, el propietario de la anterior empresa patrocinadora, Arosa, tenía a sus tres hijas en el club y además las tres eran alumnas mías en el colegio.

### **20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

Cada año preparamos un dossier, hacemos visitas a algunas empresas, pero el resultado es bastante pobre.

Intentas buscar algún contacto que facilite la tarea, como padres de atletas o gente que se ha movido en el ámbito deportivo.

Alguna vez nos han propuesto contratar una agencia de publicidad pero no lo hemos hecho.

En los dossieres incorporamos los éxitos del club e incluso hacemos una simulación de cómo quedaría la camiseta con el logotipo de la empresa.

Es muy difícil encontrar patrocinadores que tengan continuidad, es mucho más fácil que colaboren para un evento puntual.

## **21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

Es lo que hemos visto anteriormente.

## **22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

Nosotros solicitamos todas las subvenciones y nos presentamos a todas las convocatorias a las que tenemos acceso a todos los niveles: local, provincial, autonómico y nacional. Esto es una misión del presidente del club.

## **23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Hasta hace poco era el boca a boca en las sesiones de entrenamiento. Las redes sociales últimamente nos están ayudando muchísimo: facebook, wasap. Existe una comunicación bastante fluida. Cada monitor tiene su propio grupo de whastapp con sus atletas.

## **24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. ¿Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Nos comunicamos de dos formas: primero con el trámite administrativo normal a base de solicitudes y recepción de las respuestas o sea los puros formalismos. Y también casi todas las semanas tenemos alguna vista o entrevista con el ayuntamiento. Evitamos que la relación con estas entidades sea a través de redes sociales, preferimos la relación directa.

## **25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. ¿Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo?**

Normalmente el presidente y yo somos quienes visitamos las empresas cuando queremos organizar algo o presentarle informes.

## **26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

Tenemos un problema, no somos una empresa, la contabilidad la llevamos nosotros. Dependemos en parte de las administraciones públicas y ellas no funcionan con el mismo calendario.

Por ejemplo, las cuentas de la temporada pasada 2014/2015 no las tenemos cerradas porque tenemos concedidas unas ayudas de consellería y diputación, pero tenemos pendiente de recibir entre 9.000 y 10.000 euros.

Tenemos una forma de trabajar que no se la recomiendo a nadie y que consiste en que cuando falta dinero lo ponemos nosotros, el presidente y yo cancelamos la deuda con nuestras aportaciones particulares a la espera de recibir las subvenciones.

La cuestión está en que hoy por hoy no hemos recibido nunca inspección de nadie ni se nos pide presentar las cuentas detalladas en ningún sitio, aunque sí para recibir algún tipo de subvención.

Para nosotros los principales gastos son los desplazamientos que se llevan casi el 50% de los gastos.

Otros gastos son por gratificaciones a los atletas, equipaciones, fichas federativas, gastos bancarios y otros.

Entre Jesús y yo pusimos 15.600 euros en la temporada 2014/2015, tenemos pendiente de cobro subvenciones por valor de 10.600 más 2.000 que hay de saldo positivo, esto supone que tuvimos un déficit de 3.000 euros.

Una de las partidas que aparece es “becas ayuntamiento alumnos escuela de atletismo” y luego “pago de becas alumnos escuela de atletismo”; el ayuntamiento nos dio esta subvención para que entregáramos 100 euros a cada niño que reuniera determinados requisitos. Tenían 70.000 euros en esta partida para todas las escuelas municipales, incluida la nuestra : querían dar 100 euros a cada niño para que lo recibieran directamente pero a través de nosotros lo cual suponía que debíamos recoger las solicitudes, llevarlas al ayuntamiento, que ellos lo baremaran y dijeran a quién sí y a quién no. Luego debíamos conseguir la fotocopia de la cartilla bancaria en la que figure el nombre del niño y de los padres para que el ayuntamiento haga el ingreso y finalmente llevarles el justificante de que el niño ha recibido el dinero; “¿Y esto lo tenemos que hacer nosotros? ¿Y el club qué gana?” le preguntamos a Daniel Rubio, el concejal de deportes. Y fíjate, de todas las condiciones la primera era que los solicitantes estuvieran empadronados en Elche; pues bien este primer requisito lo quitaron porque el certificado lo debía hacer el propio ayuntamiento y nos encargaron también que respondiéramos si los niños eran o no de Elche. Por este concepto hay una entrada de 1.500 euros y una salida de 1.500 euros.

Otra partida es, por ejemplo, aportación Viator que es en realidad un descuento, así tenemos también esta información.

También puede resultar llamativo que pagar los jueces de una competición de una mañana de jueces para una jornada de división de honor supuso 1.834 euros. La licencia del club también varía en función de si estamos en primera o división de honor, lo último que pagamos fueron 1.350 euros solo porque el club esté dado de alta en la federación.

Los únicos activos que tenemos son material deportivo por valor de unos 5.000 euros; lo que debemos está en la contabilidad del club que te pasaré. A final de la temporada 2014/15 tan solo son las deudas particulares con el presidente y el secretario, lo demás está todo pagado con entidades oficiales y proveedores.

Nosotros lo pagamos todo a nuestros proveedores y si falta algo a final de la temporada lo ponemos particularmente los miembros de la junta directiva hasta que lo recuperemos; desde el principio fue así aunque es verdad que no todos los años tuvimos que poner o adelantar dinero. Al 100% nunca lo hemos recuperado, no nos importa porque disfrutamos con esto, nuestros hijos están implicados y pensamos que es una labor positiva; también depende de la situación económica de cada uno. Es como quien se dedica a la música o al teatro, porque hay otros intereses aparte del económico. Lo cierto es que yo nunca había puesto una cantidad de dinero como la de este año.

Aparte de todo miramos muy bien el tema de los gastos y por otra parte tampoco hemos querido depender nunca de una única fuente de ingresos; ha habido equipos que han desaparecido o están en riesgo de desaparecer por depender de un único patrocinador o de las subvenciones oficiales, nosotros aquí seguimos.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB. Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)**

Tendríamos que distinguir el aspecto administrativo y el deportivo.

La parte deportiva que es para nosotros lo fundamental es la enseñanza a los atletas en categorías inferiores.

En segundo lugar competiciones a todos los niveles, individual y colectivamente.

En tercer lugar estaría la organización de competiciones.

Por organizar competiciones tenemos beneficios desde el punto de vista deportivo, desde el punto de vista económico y desde el punto de vista de participar en casa: organizando el club pone el trabajo contando generalmente con alguna ayuda pública y privada. También nos interesa organizar porque esto facilita captar deportistas y patrocinadores para el club; también nos interesa organizar porque esto hace que entrenadores y deportistas interactúen y aprendan a organizar y valorar lo que hay detrás de una organización deportiva.

Desde el punto de vista administrativo hay algunas cosas que nos diferencian de otros clubes y es que estamos muy pendientes de todas las subvenciones que se convocan. Otra tarea es la búsqueda de recursos atípicos como la lotería, es un “rollo” pero hay que hacerlo. El contacto con los proveedores y la organización de desplazamientos a competiciones son otras tareas fundamentales. También es fundamental la gestión de las inscripciones. Otra tarea es la gestión de notas de prensa, no solo enviarlas sino recopilarlo todo.

**28- RECURSOS CLAVE. Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.**

Para hacer atletismo hace falta mucho material, el que usamos ahora mismo es un 70% del ayuntamiento y el 30% del club. No hablamos de la instalación de atletismo que usamos (el estadio Manolo Jaén) que es 100% municipal.

Se maneja muchísimo material y prácticamente todo es imprescindible porque en atletismo tenemos que usarlos todos. Por otra parte hay material particular de los miembros de la junta directiva que se usan para el club: ordenadores, cámaras de foto y vídeo, etc.

Cuando necesitamos algún recurso importante al final vamos a buscarlo: por ejemplo ante una competición importante tenemos que contratar un servicio médico que traiga un material específico.

**29- SOCIOS CLAVE. Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.**

Por ejemplo, desde que cerró Armería Andrés lo hemos notado muchísimo, era un proveedor de material deportivo que no llegaba a la categoría de patrocinador

pero sí colaborador en todo lo que hacíamos, nos asesoraba y nos abría muchas puertas, nos ayudaba y nos dirigía.

El caso de Arosa ya lo hemos visto, pero el Centro de Estudios Ripollés también nos ayuda, nos cede sus instalaciones para las reuniones y tenemos a nuestra disposición sus recursos reprográficos, no solo es el dinero que nos ahorramos, son las facilidades para acceder a hacer unas fotocopias o unos carteles por ejemplo.

Viator (fabricante de prendas deportivas) también es fundamental; anteriormente teníamos otro proveedor de material deportivo que al ser material de importación, cada año cambiaba el modelo y había dificultades para disponer de todas las tallas. Con Viator tenemos nuestro propio diseño, el tallaje es el que necesitamos y la reposición de tallas es casi inmediata y además disponemos del mismo modelo por tiempo ilimitado.

Ahora estamos trabajando con el Centro Médico Oriol, tenemos un sitio fijo allí para los reconocimientos y allí sabemos que nos van a atender bien.

Fisioterapia Marcial Pina es otro socio fundamental, porque conoce perfectamente el mundo del atletismo, si un atleta que tiene un problema, enseguida conoce el tipo de lesión y el tratamiento; no tenemos que preocuparnos de buscar cada vez que tenemos un problema de este tipo.

También hay que mencionar a la Agencia de Viajes “¿Dónde te llevo?”; ellos son especialistas en desplazamientos de equipos deportivos. Anteriormente había que buscar; ahora en cuanto sale una sede Patricia ya tiene los hoteles y nos los ofrece. Esto nos facilita las cosas porque a principios de temporada no sabemos cuántos atletas ni cuantos acompañantes vamos a desplazar.

En cuanto a entidades públicas la número uno es el Ayuntamiento, que es el propietario de la pista de atletismo y además es el convocante de determinadas competiciones; con el ayuntamiento debemos tener un contacto bueno con ellos. Por otra parte si queremos organizar algo debemos pedir permiso al ayuntamiento para la instalación.

### **30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS. Mirando al exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.**

Viendo noticias, el hecho de la implantación de la jornada continua escolar, hará que los escolares tengan más horas libres por las tardes y haya más niños en las

escuelas deportivas. Si los niños están hasta las dos o las dos y media, ya tienen la tarde para que los padres les busquen las actividades.

Las nuevas promociones de licenciados y graduados en educación física por la universidad del Elche también es una oportunidad para dotarnos de personal que quiera desarrollar su labor en Elche.

El interés por la salud a través de la práctica del deporte nos afecta menos porque está encaminado a personas mayores.

La recuperación económica a nivel empresarial también nos favorecería si afectara a la construcción y el calzado si pudiéramos encontrar esponsor.

Para mi es importante estar a gusto con las personas con las que trabajo en el club y llevar allí mis valores y actuar conforme a ellos, sin esas condiciones no estaría en el club. Si estoy en mi trabajo, esas cosas me las tengo que guardar, pero no en el mi club.

Una de las cosas que pude perjudicarnos es que la economía vaya a peor y la gente tenga que atender otras cosas.

Los medios de comunicación se vuelquen en otros deportes que alcancen superiores categorías: sabemos que si el equipo de fútbol (Elche, C.F.) subiera a primera, todavía acapararía más. No es que queramos lo malo para lo demás pero sería perjudicial para nosotros.

Otra posible amenaza sería que apareciera algún club fuerte y se aproveche de nuestro trabajo, llevándose atletas; a corto plazo no parece que esto vaya a suceder, pero ya ocurrió en el pasado. Ahora el Playas de Castellón es el club que siempre está “con la caña echada” y atleta que destaca van a por él; son el club número uno porque tienen más medios.

Otra amenaza sería la reducción de horas de educación física en los colegios.

El poco de interés de la universidad de Elche por el deporte a nosotros nos perjudica, por ejemplo no tienen equipos que compitan a nivel nacional con el nombre de la universidad, como ocurre por ejemplo en la universidad de Oviedo. Allí a cambio de mantener el equipo de atletismo, la universidad tiene un convenio con los clubes que aportan técnicos y atletas al equipo universitario, comprometiéndose a que al menos el 25% de sus atletas estén matriculados en esa universidad: eso favorece a ambas partes.

Nuestros atletas tampoco tienen facilidades en la Miguel Hernández, ni siquiera en el CADU (Campeonato Autonómico de Deporte Universitario) porque la universidad decidió que solo va un atleta por prueba: a nosotros se nos quedó un

atleta fuera porque había otro con una marca ligeramente mejor, las dos buenas marcas. Sin embargo en otra prueba en la que solo quiere ir uno, ése sí que va aunque no sepa ni a qué. Luego coges los resultados y hay pruebas en las que la Jaume I participa con cinco atletas.

Otra amenaza sería la desaparición de subvenciones, por ejemplo las de la Diputación, esto nos perjudicaría mucho.

### **31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES. Mirando al interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.**

Para mí si el club se mantiene es por la claridad de ideas y la cohesión del grupo humano que lo dirige. Venimos todos del mundo de la enseñanza. Además los técnicos del club han surgido del propio club, todos son antiguos atletas. Por ello existen vínculos de todo tipo de la gente que dirige el club y de los técnicos que hacen que ni siquiera mejorando las condiciones nadie quiera irse a trabajar a otro club. A mí incluso me ofrecieron una retribución por entrenar otro club y la rechacé porque a mí lo que me gusta es esto, mi club. A nosotros no nos ocurre como a otros muchos clubes deportivos que están regidos por los “papás” de los deportistas; ocurre entonces que cuando los deportistas dejan el deporte, los “papás” dejan el club, con lo cual hay una renovación cada demasiado poco tiempo. En nuestro caso es muy extraño: en treinta y tres años, tres presidentes, algo quiere decir.

La debilidad es también que la misma gente lleve mucho tiempo, la dependencia de poquitas personas, nos gustaría que la masa social y la junta directiva fuesen mucho más amplias. Si pudiéramos contratar más personal, también sería positivo.

Si me preguntan si el club puede desaparecer, siempre digo que sí, pero será cuando nosotros lo decidamos, no cuando alguien de fuera lo decida. Incluso una persona con mucho poder me dijo que sabía cómo hacer que en Elche hubiera un solo club de atletismo; le contesté que estaba muy equivocado, que eso sucedería si nosotros lo decidáramos.

Hemos pasado épocas muy buenas y muy malas, pero siempre nos hemos mantenido y hemos remontado.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

Las primeras medallas que consiguen los atletas del club en campeonatos de España.

Las primeras veces que un atleta del club es internacional.

Los “records” de España conseguidos por atletas del club.

El ascenso a primera división en 2008, que supuso nuestro primer campeonato de España, al ser campeones de segunda división.

El ascenso a división de honor en 2013, que supuso el segundo campeonato de España ya que fuimos campeones de primera división.

Los dos campeonatos de

Otro hito fue que nuestra atleta Ángela Martínez fuera portadora de la antorcha a su paso por Elche en 1992 y que esta misma atleta fuese luego campeona del mundo.

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

Léete el capítulo del libro CD “El caso Uber Aguan” un señor francés que apareció por aquí y que iba a revolucionar el club y también el balonmano, luego quedó todo en nada.

Otros hitos negativos que nos hicieron tambalear fue el cierre del gimnasio y la muerte de Fina Centenero, que era una persona muy vinculada al club.

También las dos crisis de Arosa, la primera y luego la definitiva también nos hicieron tambalear.

Solo te puedo mencionar como hito la continuidad porque siempre hemos llevado la misma filosofía, procurando diversificar ingresos y asumiendo como propias las decisiones de cada representante del club, no somos presidencialistas en absoluto.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

El más importante fue la inauguración de la pista de atletismo municipal en 1996.

A finales de los 90 tuvimos también un gimnasio, eso fue un gran hito, hasta el punto que su cierre al cabo de tres años nos perjudicó mucho.

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

El ser capaces de haber organizado durante 30 años seguidos el cross escolar.

También destacamos la carrera popular de la Hoya que la hemos hecho durante un montón de tiempo, desde que empezó el club en el 84 o el 85 u 85 hasta el 2000, más de 20 años organizando esta carrera y al final ha caído porque estaba cambiando: la gente paga por inscribirse, traen un chip que hace el control y al final el que gana se lleva un jamón; y ya dije “ahí no entro”.

Con ocasión del 20 aniversario del club hicimos un “meeting” como no se ha hecho otra competición en la vida, está indicado en el CD.

Importante también fue cuando en el año 1999 se organizó en Elche el campeonato de España Junior, que ahí también estuvimos participando en la organización.

Organizamos también en su día una jornada de liga de división de honor de categoría femenina en la que vino con el Playas de Castellón, el Simpi Scorpio de Zaragoza y el Cuevas de Nerja; estos cuatro equipos son lo mejorcito que se podía ver.

Hay otras cosas que hemos organizado, pero ya de menos importancia.



## 12.2.14 Club Baloncesto Ilicitano

### A- DATOS HISTÓRICOS

Santiago Gambín (Gambín 2007) dedica 20 páginas (193-212) al deporte del Baloncesto incluyendo 6 páginas (203-208) al Club de Baloncesto Ilicitano.

Sitúa Gambín el primer partido de baloncesto de un equipo ilicitano en la plaza de toros de Orihuela donde el 2 de febrero de 1941 el Elche F.J. de baloncesto se enfrenta al F.J. local y “ganan por 20-10” (pág. 193). Los jugadores provienen del Instituto de la Asunción y el equipo lo forman “Latour, Julio Ramón, Miguel Espinosa, Antonio Serrano y José Agulló”. Más adelante el autor menciona como preparador físico a “Pepito Ruiz, fabricante de alpargatas” y como entrenador a Manuel Mora Botella (pág. 193)

Gambín data la creación oficial del C.B. Ilicitano el 23 de febrero de 1981 con la formación de la junta directiva “presidida por Carlos Guerrero Sirvent” en la que es vicepresidente Salvador Sansano Antón, tesorero Diego Diez Navarro, secretario José Luis Martínez Ruiz y vocales Tomás Lloret Martínez y Carlos Álvarez “Fortes”. Los inicios del club son brillantes y es “Aupado a la 3ª división nacional (82-83)” de modo que los aficionados “empiezan a llenar las gradas del Parque Deportivo” (pág 204).

A lo largo de las tres primeras temporadas, se suceden “una serie de éxitos encadenados que finalizan en un emotivo ASCENSO a 2ª División Nacional que es la máxima aspiración y posibilidad de cualquier equipo amateur” (pág 205).

Tras dos temporadas en la categoría regresan a 3ª división.

Más adelante Gambín relata “La aventura” que supuso crear un equipo profesional en Elche con la adquisición de una plaza en una liga nacional profesional de “iniciativa privada”, pero el proyecto “se derrumbó en tres meses, jugándose solo los primeros partidos” , “las pérdidas fueron importantes” y “se tardó tiempo en restañar las heridas que dejó el proyecto, especialmente en Carlos Guerrero” (pág 207), en consecuencia desde el 93 al 95 el club retira de la competición a los equipos seniors. Posteriormente en la temporada 99-00 el club presenta a competición dos equipos seniors y “en la temporada 2004-05, el senior masculino logra ascender desde la 1ª categoría zonal a Preferente autonómica, con una plantilla donde se mezclan veteranos y jóvenes” (pág 208).

La web oficial del club <sup>76</sup> data la creación del mismo en 1979 “tras varios meses de múltiples reuniones entre las fuerzas vivas del baloncesto local, tratando de encontrar la mejor salida posible (...) tras la desaparición de la sección de baloncesto del Elche C.F.” Hoy los socios fundadores, “Carlos Guerrero, Tomás Lloret y José Luis Martínez fundamentalmente, siguen al pie del cañón”

Destaca el texto que encontramos en la web del club bajo el apartado denominado “HISTORIA” como principales éxitos del club “el ascenso y permanencia durante algunas temporadas en la Segunda División Nacional, por aquel entonces la categoría de bronce del baloncesto español”. Destaca asimismo la concesión en 1984 del Dâtil d’Or, “lo que llenó de orgullo y satisfacción a todos los componentes de este Club”. El texto describe al club como “no profesional” debido a lo cual “no ha podido mantener siempre una línea regular a la hora de dar continuidad a entrenadores y proyectos” describiendo su propia trayectoria como de “dientes de sierra”. Por último se hace mención a los “protagonistas que desde distintas parcelas” dejaron su “sello particular en nuestra historia” citando a “a Diego Díez, el coach de los ascensos consecutivos hasta la Segunda División, a Julio Ramón, con su “*fábrica*” de baloncestistas instalada en el Instituto de Carrús, a José Carlos Liria, que consiguió con sus chicos una Copa Generalitat, a Paco Maciá que llevó a los cadetes a estar luchando con Pamesa y Etosa, a tantos y tantos más...” <sup>77</sup>

## **B- ENTREVISTA**

### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** Club Baloncesto Ilicitano

**1.2 Entrevistado:**

**1.2.1 Apellidos y nombre:** Guerrero Sirvent, Carlos

**1.2.2 Cargo en el club:** Presidente

**1.2.3 Vinculado al club desde:** Desde el inicio en 1979.

**1.3 Lugar de la entrevista:** Parque Deportivo

**1.4 Fecha:** 26/09/2014

**1.5 Horario:** De 20.00 a 22.00

**2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2015/2016. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.**

---

<sup>76</sup> [www.cbillicitano.es](http://www.cbillicitano.es)

<sup>77</sup> <http://www.cbillicitano.es/el-club/historia/> consultado el 21/11/2016

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** Club Baloncesto Ilicitano

**2.2 Forma jurídica:** Club deportivo

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Ilicitano

**2.4 Inscrito en:** Registro de entidades deportivas de la Comunidad Valenciana, Federación de Baloncesto de la Comunidad Valenciana.

**2.5 Estatutos:** No disponibles.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** 1979

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** 1/09/2013 al 31/08/2014

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):** Antonio Machado, 6. Elche

**2.9 Dirección del Club:** Antonio Machado, 6. Elche

**2.10 Web:** www.cbillicitano.es

**2.11 Correo electrónico:** info@cbillicitano.es, jenajas@gmail.com

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:** Facebook 451 “me gusta” (23/11/2016), twitter 1.157 seguidores (23/11/2013)

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:** Pabellón de la UMH y en el Colegio Ferrández Cruz. Lunes, miércoles y viernes a partir de las 19 h. Martes y jueves en el Colegio Luis Cernuda a partir de las 19 h.

**2.14 Teléfono del club:** 661091703

**2.15 C.I.F.** G-03682069

**2.16 Deportistas federados hombres:** 72 (6 equipos x 12)

**2.17 Deportistas federados mujeres:** 36 (3 equipos x 12)

**3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que dispone el club, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

Utilizamos las instalaciones del Parque Deportivo, Pabellón de la UMH, Colegio Ferrández Cruz y Colegio Luis Cernuda. Utilizamos las instalaciones de manera gratuita y no siempre tenemos las que necesitamos. Creemos que se debería pagar algo, porque cuando tu pagas, tu exiges. En las instalaciones nos tratan como en nuestra casa. También nosotros cuidamos la instalación como si fuese nuestra. No tenemos instalaciones propias.

#### **4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

Presidente, Carlos Guerrero.

Vicepresidente, Bernabé Guzmán

Secretario: José Miguel Berbegal

Tesorero, Óscar Sánchez

Vocales: Manuel Andreu, Alberto Valera, José Marín, Francisco Garlito, José Luis Martínez, José Carlos Bartet, José Eugenio Najas y Joaquín.

El club está abierto a la participación de cualquier socio.

#### **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

Cero, lo hacemos todo nosotros, los directivos del club. Intentamos hacer todos de todo. Hay muchos padres que se preocupan.

#### **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

Tenemos un coordinador deportivo o coordinador de entrenadores y 10 ó 11 entrenadores.

Hay un entrenador para cada uno de los siguientes equipos: senior autonómico masculino, senior autonómico femenino, senior masculino B, junior masculino, 2 equipos femeninos cadetes, 3 equipos masculinos cadetes. Tenemos fisio que dos días a la semana va al pabellón.

Los entrenadores cobran 150 euros por equipo, excepto los que vienen de fuera que cobran 200 euros al mes. El “fisio” cobra 150 euros al mes.

Vienen a entrenar 4 ó 5 días a la semana más el partido.

El coordinador cobra 550 euros al mes porque lleva varios equipos y la coordinación.

La relación con el club no está formalizada, estamos viendo el llamado “contrato de voluntario” porque queremos tener cierta seguridad, nos hemos planteado hacer contrato pero el presupuesto que tenemos de unos 27.000 euros anuales en entrenadores sería el doble; el club no puede asumirlo. No podemos pedir en vez de 300, 500 euros al año a cada niño; aunque esto quizás sería lo lógico.

**7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

Tenemos unos 60 socios que pagamos 50 euros al año; solo hay una clase de socio.

Por otra parte están los deportistas, independientemente de los socios. La cuota para los que son deportistas es de 320 euros al año y se puede pagar en dos plazos. Los beneficios del socio es que los hijos de los socios en vez de pagar 320 euros al año paga 300 y, si hay campus, también se le descuenta 20 euros, en vez de 130, pagan 110.

Los niños más pequeños, de 5, 6 ó 7 años pagan 10 euros al mes y vienen solo los viernes. Si alguno hay bueno ahí también puede jugar en benjamines.

Los socios son padres y tienen además algunos descuentos en tiendas.

Los deportistas no tienen la condición de socios.

Tenemos además establecida una beca para los niños que no pueden pagar, que supone un descuento en la cuota de deportistas, la cual es sufragada por las cuotas de los socios, por patrocinadores, que ellos mismos nos piden que no les mencionemos en ningún sitio, y por el ayuntamiento de Elche.

Hay que cuadrar que si hay 200 niños a 300 euros, 60.000 euros.

**8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Todos son deportistas son “amateurs”. Primero están los niños de 5 y 6 años que solo vienen los viernes. Luego están el resto, de benjamines para arriba que vienen 3 días a la semana.

**9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

No tenemos ninguno.

**10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

Primero los pequeñitos de 5 y 6 años y luego Benjamín, alevín, infantil, cadete, junior y senior. También tenemos los veteranos, que hemos competido incluso en el extranjero, donde estamos imbatidos.

#### **11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

No trabajamos para ninguna institución. La diputación convoca unas subvenciones a las que nos presentamos. Actualmente llevamos escuelas deportivas para el ayuntamiento por lo que percibimos 1.547 euros al año. Para la federación no trabajamos, la federación es una máquina de sacar dinero.

#### **12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

Las empresas que colaboran con nosotros realmente nos hacen un favor, poco hacemos por ellas en publicidad. Gioseppo, MGS Seguros, Administración de loterías nº 4, Departamento Alberto, 39 Escalones, Bolsos las 3B, Cascanueces, Cartoelx, Arroba Comunicaciones y Río Safari.

Después de los partidos, nosotros mismos televisamos los partidos y vamos a hacer un Photocall con los logotipos

Los que más ponen son MGS Seguros y Gioseppo que aportan 1.500 euros cada uno; el resto aportan 500, unos en dinero y otros en productos que de todas formas tendríamos que pagar.

#### **13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Solo baloncesto, vamos a torneos que nos invitan fuera o los organizamos nosotros.

#### **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

No tenemos nada que ofrecerles, ellos lo hacen solo por ayudar. Estamos tramitando algunos descuentos especiales. Les ofrecemos voz y voto en la asamblea general pero la mayoría ni van. La mayoría son antiguos jugadores o padres de jugadores, incluso patrocinadores que también se hacen socios.

#### **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Les ofrecemos un ambiente familiar, les tratamos como a nuestros hijos. Les ofrecemos aparte de los entrenamientos y competiciones su equipación y los desplazamientos a competiciones, excepto los pequeños que juegan por aquí cerca y les llevan los padres.

#### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

Publicitariamente hacemos que aparezcan en nuestra web, hemos hecho un photocall, también en las redes sociales facebook y twitter, en los comunicados de prensa y en el nombre del propio equipo al que cada uno participa.

#### **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

El problema de las instituciones es que ni te piden ayuda ni nada, por ejemplo hay unos juegos escolares y no interesa si se hacen bien o mal, solo interesa que hay 5.000 niños jugando, no importa si un partido no se juega porque hay una incomparecencia. Esto está establecido así desde hace 25 años y ni siquiera puedes ayudarles, te ofrecen a colaborar en algo y enseguida te paran. Nos gustaría colaborar en lo que sea pero se lo toman como si quisieras algo de ellos. Otros años el ayuntamiento nos daban 3.000 o 4.000 euros, este año han sido 1.547, si a todos les han dado lo mismo me parece bien, pero eso yo no lo sé. El dinero del deporte en Elche en los últimos 20 años va siempre al mismo sitio, si sacas, un 75% va al balonmano y un 25% va al resto de deportes. Les he pedido que pongan una norma y si este año yo no llego, ya llegaré otro año, pero no esas normas no existen. Me gustaría saber qué ha recibido el balonmano, incluso los demás clubes. Yo solo le dije al concejal, que si somos igual todos me da lo mismo. Nos gustaría que hubiera un baremo y no lo hay.

#### **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

Vienen porque de cada 10 niños que entran sólo se va uno. Llevamos muchos años aquí y no obligamos a nadie, primero nos preocupamos de saber si a los niños que entran les gusta antes de comprometerse. Perciben que es un club familiar, por ejemplo los entrenadores se conocen los nombres de todos los niños y de los padres. Transmitimos a los padres que lo primero son los estudios.

Para nosotros lo fácil sería poner una cuota de 500 euros y los problemas se nos quitarían.

## **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

Casi todos los socios son los padres y les captamos por compromiso. Cuanto más subimos de categoría, peor porque los viajes son a Valencia. Solo captamos los socios a través de los padres. En la web hay un apartado para ello y de vez en cuando te llama algún loco que quiere ayudar y le proponemos hacerse socio.

## **20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

Igual, lo hacemos a través de conocidos o gente vinculada al club, así entró Gioseppo y MGS Seguros. Si alguien pregunta hay una persona del club que se ocupa de hacer la visita.

## **21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

Tenemos una suerte bárbara, todo el mundo quiere venir, incluso alumnos de la universidad se apuntan aunque su categoría es superior al equipo que entran, pero aún así todos entran en las mismas condiciones, ni siquiera hacemos exención de cuotas. Debemos hacer así porque necesitamos las cuotas y porque no queremos hacer distinciones entre unos y otros.

## **22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

Ya lo hemos comentado, si nos piden algo colaboramos.

## **23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Tenemos la figura del coordinador de socios que habla con ellos y trata de conocer sus necesidades. Cada equipo tiene un padre que se encarga de todos los problemas del equipo, por ejemplo si hay algún problema con el entrenador y preferimos resolverlo dentro.

Cada equipo tiene su grupo de wasap para que el entrenador pueda por ejemplo quedar a los partidos o cambios que pueda haber en entrenamientos. Este año hemos puesto sanciones para los que llegan tarde.

## **24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. ¿Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Pedimos cita por correo electrónico o hacemos las solicitudes por carta o por registro, según corresponda en cada caso. A veces voy sin cita previa. Incluso si es necesario, la alcaldesa nos recibe.

## **25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. ¿Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo?**

Con las empresas por correo electrónico. Las empresas hacen sus ingresos, a veces les visitamos y nos enseñan la empresa. Les invitamos también a la presentación que este año será el sábado día 4 en el Pabellón de la universidad. Estamos teniendo suerte con los entrenadores, vienen entrenadores de primer nivel.

## **26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

Tenemos un presupuesto anual de 70.000 euros y terminamos a cero, pagando todo. De la lotería sacamos 8.000 euros de la temporada 2013/2014. De cuotas de socios, sacamos unos 2.000 euros, de cuotas de deportistas, que tuvimos cerca de 100 en la temporada pasada, unos 30.000 euros. Tenemos todos los datos pero no sabemos si te lo podremos pasar porque la semana pasada vino un padre, le di toda la información y el que lleva esto casi me pega. Pero te puedo pasar los datos de memoria aproximados. Unos 4.000 euros de patrocinadores, la liga local nos deja 2.000 euros. De subvenciones tenemos adjudicadas 1.487 euros del ayuntamiento y 2.000 de la diputación. Tuvimos unos ingresos netos por organizar el campus de 1.000 euros, es el primer año porque hasta ahora se perdía.

En cuanto a gastos tuvimos 22.000 de entrenadores y 24.000 de la federación que incluye fichas de jugadores, arbitrajes, seguros y cuota del club. 4.000 euros de transportes y desplazamiento y 6.000 de ropa deportiva. Luego en gastos varios tenemos 4.000 euros. Este año hemos perdido algún dinero porque empezamos el año en positivo. De becas hemos recibido 1.400 euros. Si vemos esto podemos afirmar que hubo pérdidas pero el año pasado hubo beneficios, hemos perdido dinero pero lo teníamos. De esta forma el global no hay deudas.

En cuanto a los activos, tenemos dos canastas por valor de 300 euros cada una, son de minibasket. En material deportivo tenemos alrededor 100 balones cuyo valor es de 1.000 euros. En cuanto a pasivos no tenemos ninguna deuda a final del

ejercicio 2013-2014. En dinero en efectivo en caja para empezar la siguiente temporada teníamos 500 euros.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB.** Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)

La clave es conseguir entrenadores que se preocupen de los críos y encima que sean buenos, pero sobre todo que se preocupen por ellos.

En segundo lugar esta tarde es un momento clave porque es el día que recibimos a los deportistas.

Hemos crecido porque no teníamos entrenadores porque todos se pasaron al Illice y sin embargo hemos conseguido este año tener 150 o 200 críos. Aún así necesitamos más entrenadores. Hemos tenido suerte que los entrenadores tienen buena comunicación. Por otra parte nos preocupamos que lo poco que cobran sea puntual.

**28- RECURSOS CLAVE.** Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.

Como recursos materiales, las instalaciones municipales.

**29- SOCIOS CLAVE.** Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.

Tenemos el equipo de veteranos que son socios obligados y colaboran mucho con el club, pero aparte no hay nada que destacar.

**30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS.** Mirando al exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.

Hay dos clubes más de baloncesto en Elche, antes éramos 150 jugando al baloncesto y ahora somos 500, una alegría. Soy amigo de todos, aunque seguramente haríamos cosas mal y por eso se fueron. Si yo supiese que dejándolo siguen los 150 críos en el club yo lo dejaba.

**31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES. Mirando al interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.**

Se podrán hacer cosas cuando tengamos una pista propia, esto es una debilidad. Nosotros hemos ido a Málaga y tienen dos ó tres pistas cubiertas y 20 pistas por fuera. Si tuviéramos eso, ese día tendríamos 1.000 niños más jugando a Baloncesto y tendríamos 10 personas con un sueldo digno y sus seguros. Entonces el que entre ya sabe lo que tiene que pagar. Pero para eso necesitamos una instalación de 4 pistas cubiertas y otras 10 fuera, descubiertas.

Con dinero se consiguen muchas cosas aunque no las pongas; cuando nosotros jugamos en segunda, el Valencia de básquet jugaba en segunda con nosotros, a él los cogió Roy y han subido, a los de mi club los cogí yo y estamos donde estamos; teniendo dinero aunque no lo pongas, el dinero llama a dinero. Teniendo una instalación con 4 pistas dentro y 10 fuera, todo centralizado, que todos sepamos que allí hay baloncesto y la gente sepa qué ofrecemos. Teniendo una pista propia es una forma de conseguir dinero, pones cuatro máquinas de agua, coca cola y otras cosas, ahí consigues todos los meses 2.000 euros. Sería también más fácil encontrar patrocinadores, sería negocio incluso para empresas de fuera del club que nos propusieran colaborar, todos saldríamos ganando. Tal y como estamos si llego al Pabellón de la universidad y me invento algo, igual mañana me dicen que no puedo.

Como punto fuerte tenemos el trato a los niños, anteponeamos estudiar al baloncesto. Llevamos muchos años y todos los clubes que llegan nos hacen más fuertes, los que van otro club han salido de aquí. Si vas a la concejalía y discutes con alguien verás que es hablar con una pared, nosotros no somos nadie porque no tenemos instalaciones, haríamos actividades para hacer rentables las pistas, independientemente de que hubiera allí más clubes: a las pistas se les pondría un precio porque cuando pagas tu exiges; las pistas se harían rentables para el club y para los entrenadores. Este es un objetivo que tengo desde hace tiempo; si hace algunos años Alejandro Soler, el anterior concejal de deportes, nos hubiera cedido un terreno lo hubiéramos hecho. Ahora, con la actual situación, es imposible porque no hay empresas de amigos que entren en el proyecto. Nos arriesgamos que nos pase lo que a los chicos del montañismo porque hay que pagar cuotas para amortizar todo esto.

Otra fortaleza es el manejo del presupuesto que se multiplica por el doble. La honradez es otra fortaleza de nuestro club, esto lo hago porque quiero. Otra debilidad es nuestro poco acceso a las subvenciones, se necesitarían unas condiciones claras e iguales para todos pero es que nadie las quiere poner. En el mundo del periodismo nadie tiene interés en conocer el dinero del deporte a donde va, esto tendría que estar en algún sitio. El Club de Baloncesto Ilicitano recibe 1.547 euros, no sé si es mucho o poco. Si las condiciones fueran igual para todos, eso me parece bien, pero no lo sabemos, pero si hay otro club que recibe 30.000 euros aquí hay algún error. Que me digan ese otro club de base qué hace que no hagamos nosotros, el dinero ha ido al mismo sitio en los últimos 20 años, se lo dije a la alcaldesa.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

Desde 1979 está funcionando el club, aunque yo estoy en clubes desde 1964.

Un hito importante fue cuando subimos a segunda división en 1984, entonces solo había división de honor, primera división y segunda división, y jugamos 2 temporadas. Como allí nadie cobraba se iba a Madrid 9 veces, a Guadalajara, Cuenca, pero estaba yo solo, nadie ayudaba, no teníamos junta directiva de verdad.

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

Llevamos 3 ó 4 años con 10 personas que cada uno hacemos un poquito y vamos mejor. Ese ha sido el momento más destacable en la gestión pero a los representantes de la junta directiva les cuesta dinero a todos.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

Siempre hemos tenido problemas de instalaciones. Concretamente nosotros hemos pasado de 16 a 18 equipos y nos van a dar menos instalaciones, nos parece bien pero la reducción debería ser equitativa entre todos los clubes. El problema es que esto se hace en la concejalía y si no les dejan hacer la distribución adecuada no les importa.

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

Hicimos el primer memorial Juan Carlos Soler Leguey con más de 3.000 personas en el Pabellón Esperanza Lag; hemos ido haciendo el memorial los años que hemos podido, hemos traído equipos de primer nivel como la Yugoplástica, pero los equipos cada vez piden más y no nos podemos permitir el lujo de perder dinero,

tampoco hay ninguna pista realmente buena en todo Elche; jugamos en el Toscar pero no reúne las condiciones para la liga Adecco porque te piden parket.

Nos metimos en una liga profesional de baloncesto a nivel nacional a principios de los noventa, nos dieron un millón de pesetas, jugábamos con gente de aquí y fichamos tres americanos, aunque no les pudimos pagar, iban unas mil personas al Pabellón. Nos trataban como profesionales, pero el ayuntamiento no nos ha ayudado en nada. De hecho el año pasado el Elche C.F. creó las secciones deportivas y a nosotros no nos dijeron nada, se lo dieron a otro club, no estamos porque la concejalía decidió que estuviera el otro club, nosotros nos enteramos por el periódico, a nosotros no nos dieron la oportunidad de entrar en el proyecto. El Elche C.F aceptó lo dijo la concejalía porque al balonmano le interesaba porque tenía que entrar en Europa, al final el dinero va siempre al mismo sitio; sin embargo la idea es buena.



## 12.2.15 Kelme Club de Fútbol

### A- DATOS HISTÓRICOS

El libro de Santiago Gambín “Historia del Deporte ilicitano” (Gambín 2007) dedica las páginas 102 y 103 al club Kelme Club de Fútbol señalando que en 1979 los hermanos Quiles (propietarios de la firma de calzado ilicitana Kelme) “arropan y potencian al Grupo, dotándolo de un hermoso polideportivo en la partida de Altabix, frente a la Ciudad Deportiva, lo que añade atractivo a la oferta”.

En referencia a la organización del club, Gambín elogia la labor de Enrique Cervera “que conoce todas las claves y resortes del fútbol base, quien crea un amplio grupo de técnicos y ojeadores que primero igualan y después superan a la organización canterana del Elche C.F.”

El nivel deportivo alcanzado por el club es destacado así por Gambín: “Los mejores jugadores que surgen de sus filas, sin la atadura de un equipo profesional, quedan libres y fichan, con más o menos éxito, por clubes españoles de primera división” para seguir más adelante “Dominan todas las categorías, en pista y campo grande, desde benjamines hasta juveniles, creando una cadena fuerte que se autoabastece que para sí querrían los clubes profesionales”, “en su cúspide llegan a contar con fichas de 500 futbolistas. Una macro organización. Ascenden a División de Honor, superan al Elche Juvenil, jugadores que surgen de sus equipos militan en los equipos R. Madrid, Gijón, Valencia o Atlético de Madrid. Durante años son un equipo a batir en División de Honor, manteniendo Enrique Cervera la dualidad de entrenador y director de un grupo que ya es pieza codiciada por los grandes. La municipalización del Polideportivo Kelme y los avatares de la empresa le restan potencia.”

Resume Gambín el trabajo de Cervera con estas palabras: “durante 30 años realizó un trabajo ingente, convirtiendo un mínimo equipo de infantiles en una de las cinco mejores organizaciones canteranas de España.”

En la web no aparecen datos históricos del club. En la entrevista Enrique Cervera desvela algunos datos de interés:

“Antiguamente no se podía ser presidente y entrenador a la vez, de presidente puse a mi hermano Vicente y el primer secretario cuando se fundó el club era Germá. Cuando empezamos a funcionar, a partir de “Torneo”<sup>78</sup>, empecé a trabajar en la empresa (Kelme) así ya me tenían indirectamente controlado y entonces se puso

---

<sup>78</sup> Programa deportivo de TVE del cual el club se proclamó ganador en la edición de 1979, (Gambín 2007, 102)

Diego Quiles de presidente porque ellos eran patrocinadores. Yo le puse el nombre de Kelme al Club porque cuando el anterior patrocinador lo dejó, Vicente Cañizares Riquelme, que de ahí viene lo de Kelme, dijo “pues os patrocino yo”. Después Cañizares y sus socios le vendieron la marca a los hermanos Pepe y Diego Quiles. A partir de ahí nos clasificamos para jugar “Torneo” y vieron eso tan bien y tan bonito que lo apoyaron incluso con material deportivo que llevábamos para repartir en las competiciones en Málaga, Valladolid, Cuenca. Fue entonces cuando me contrataron como trabajador de la empresa, pero yo entraba y salía libremente para gestiones del club. No cobraba del club, pero para compensar mi dedicación, me ofrecieron el contrato con la empresa y así he estado cotizando 38 años. En realidad el club era mío, lo fundé yo, lo único que hacía Kelme era patrocinarlo, pero los hermanos Quiles me ponían los presidentes, primero me pusieron a Antonio Quiles y después a Antonio Borja, pero el que hacía y deshacía era yo. En sus orígenes a finales de los años 60, esto lo llevaba el Frente de Juventudes y por eso el club no se dio de alta en ningún registro. El club originalmente era Garcivela. En 1973 pasó a denominarse Kelme. Posteriormente se registró como Kelme Club de Fútbol y ya no tiene nada que ver con la marca. En ocasiones me han venido a comprar el club, pero en mi caso puede más el amor por los colores.

Antiguamente cuando Kelme era el patrocinador, Kelme C.F. le pasaba los gastos a la empresa y lo pagaba: local, arbitrajes, material deportivo, lavado de ropa, todo. Pero hubo un momento que la empresa se devinculó y entonces empezamos a funcionar como un club”.

## **B- ENTREVISTA**

### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** Kelme Club de Fútbol

**1.2 Entrevistados** <sup>79</sup>

**1.2.1 Apellidos y nombre:**

- a) Cervera Galindo, Enrique
- b) Morales Martínez, Miguel

**1.2.2 Cargo en el club:**

- a) Presidente

---

<sup>79</sup> En este caso fueron dos los entrevistados. Las respuestas de Miguel Morales aparecen en *cursiva*.

b) Secretario

**1.2.3 Vinculado al club desde:**

a) 1969 (fundación del club bajo el nombre Garcivela)

b) 1974.

**1.3 Lugar de la entrevista:** Sede del club, Calle Latorre, 59 Elche.

**1.4 Fecha:** 16/dic/2016 y 05/abril/2017

**1.5 Horario:** De 11 a 13 y de 10.30 a 12.30

**2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2015/2016. Datos aportados o corroborados por el entrevistado y datos de otras fuentes.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** Kelme Club de Fútbol

**2.2 Forma jurídica:** Club Deportivo

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Kelme

**2.4 Inscrito en:** Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valencia, Federación de fútbol de la Comunidad Valenciana.

**2.5 Estatutos:** Fecha de los estatutos actuales.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** 1969 (bajo el nombre Garcivela).

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** 1 de julio.

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):** Vicente Blasco Ibañez, 3 sótano.

**2.9 Dirección del Club:** Vicente Blasco Ibañez, 3 sótano.

**2.10 Web:** www.kelmecf.com

**2.11 Correo electrónico:** cerveraenrique@hotmail.com, miguel.kelme@hotmail.es

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:** Facebook, 1.191 amigos y 286 seguidores (20/06/2016); Twitter, 1.056 seguidores (20/06/2016).

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:** En los lugares de entrenamiento por las tardes, en la sede no atienden a prácticamente nadie.

**2.14 Teléfono del club:** 965430053

**2.15 C.I.F.** G03327897

**2.16 Deportistas federados hombres:** 320

**2.17 Deportistas federados mujeres:** 0

### **3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que disponéis, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

Usamos las instalaciones del Ayuntamiento, previa solicitud. Solicitamos en mayo o junio las que necesitamos pero luego te dan las que consideran que te pueden dar, no siempre te dan lo que pides. El problema de Elche es que lleva muchos años sin hacer un campo de fútbol. Normalmente nos dan la mayoría en el polideportivo de Altabix, nos interesa tener las instalaciones centralizadas en un sitio y no que nos manden a lugares distintos. Para nosotros tener una sede es secundario porque donde se trabaja es sobre el terreno y es ahí donde se hace la vida social del club, cuando el padre llega y deja al niño es cuando se resuelven los problemas.

Ahora no pagamos nada, pero cuando entró el PP (Gobierno municipal del PP entre 2011 y 2015) hemos pasado de recibir una pequeña subvención de unos 1.000 o 2.000 euros a pagar 6.000 euros al año por usar las instalaciones cuando entró la anterior Alcaldesa (Mercedes Alonso del PP). Usamos las que nos dan, pedimos siempre Altabix, pero no siempre podemos elegir. Menos mal que con el plan E se remodelaron los campos con césped artificial, porque antes eran todos de tierra.

### **4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

Presidente: Enrique Cervera

Vicepresidente: Vicente Cervera

Secretario: Miguel Morales Martínez

Tesorero: José Miguel López

Hay además unos vocales, no los puedo concretar porque a lo mejor ni ellos mismos saben que están.

Las funciones las tenemos repartidas entre el secretario y el presidente. Miguel lo hace todo y yo estoy de presidente y llevo los temas con la federación y el ayuntamiento. El secretario coordina todo el club y el resto de los temas.

### **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución. (Indicar modalidad de contratación formal o informal y/o alta en SS)**

*Tenemos una chica que le dedica dos o tres horas diarias, que es secretaria del Kelme y cobra 8 euros la hora. Además tenemos otros dos colaboradores que se ocupan de las gestiones de cobro de las cuotas y también realizan algunas tareas de gestión a las que dedican unas dos horas diarias, pero no cobran por ello. Tenemos otro colaborador que cobra 200 euros al mes para gastos y puede trabajar hasta 5 ó 6 horas diarias para el club.*

*También tenemos colaborando con nosotros al padre de un jugador, que tiene una empresa de informática y le dedica unas dos horas diarias para manejar internet, twitter y facebook, es un padre que se siente feliz de colaborar sin cobrar nada porque aprecia cómo se trabaja en el club y quiere ayudar. Como este caso, hemos tenido más colaboradores; si dentro de dos años este padre se va, tendremos que buscar otro o dejar la página web.*

*Para nosotros la conclusión es que no tenemos infraestructura ni cadena de trabajo, eso aquí no existe, lo hacemos todo las mismas personas. El rendimiento que se saca está en la solera, las ganas y la ilusión de gente que le gusta. Las carencias económicas y de personal en el club son atroces, lo que pasa es que la cara que da es otra.*

## **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución (Indicar modalidad de contratación formal o informal y/o alta en SS)**

*Tenemos un coordinador de fútbol 8, cobra 400 euros al mes y trabaja más de 20 horas a la semana.*

*A los entrenadores les pagamos muy poco pero a cambio les ofrecemos una plantilla para trabajar, un prestigio y una categoría que te ensalza como entrenador, preparador físico o director deportivo. De hecho ha habido muchos casos así: los tres últimos directores deportivos del Elche Club de Fútbol han sido gente que ha salido de aquí, se los llevan porque han estado en el Kelme. Nosotros lo que no permitimos es que gente entre en el club para sacar beneficio personal, permitimos que se colabore.*

*El cuerpo técnico del equipo juvenil A son 5 personas y cobran entre todos 700 euros al mes, trabajando una media de 5 horas diarias.*

*El equipo Juvenil B tiene preparador físico que cobra 150 euros al mes y el entrenador 300 euros al mes.*

*En el equipo Juvenil A el entrenador cobra 250 euros y el preparador físico, 150 euros al mes.*

*A partir de ahí, de cadete para abajo cada jugador paga directamente 15 euros al entrenador, aparte de las cuotas del club. Esto lo hacemos así para que el entrenador dé cancha a todos los jugadores de esas categoría porque nos interesa que jueguen todos; así él mismo se preocupa de tenerles contentos jugando partidos y que no se le vaya nadie cuando tiene, por ejemplo 20 jugadores. En las categorías superiores, pagamos directamente a los entrenadores porque lo que interesan son los resultados del equipo.*

*Tenemos en total unos 40 técnicos entre entrenadores y preparadores físicos, aproximadamente mitad y mitad.*

*Además hay ocho personas de captación viendo partidos con sueldos muy variados, desde los que solo reciben material deportivo, como chandall, zapatillas, sudaderas hasta quien cobra 200 euros al mes. Esas ocho personas de captación están viendo partidos y le cuestan al club unos 800 euros mensuales, abarcan desde el fútbol 8 al fútbol 11, las coordino yo y son personas de máxima confianza, son auténticos infiltrados, espías que la gente no sabe ni quienes son; si la gente sabe que están ahí se bloquean en su trabajo, se les niega la información, se torpedea al padre para que el niño no venga con nosotros. Su misión es señalar los niños para luego verlos y decidir si los ficho o no.*

*Al final tenemos una nómina de 4.000 euros mensuales para personal técnico, ninguno con contrato, todo son gratificaciones; si los tuviéramos que dar de alta sería inviable.*

*El año pasado de los 120.000 euros que tenían que haber entrado por cuotas solo entraron 103.000 euros porque dejamos de ingresar 17.000 euros por jugadores que había becados; jugadores que no pueden pagar pero que nos interesa que estén, entonces el club asume este gasto.*

*Los gastos que tenemos son ropa, arbitrajes, seguros. Al año nos gastamos 40.000 euros en nóminas. Esta actividad jamás hará rico a nadie. Si yo cobrase la parte que me gano tendría un buen sueldo, pero el club está por encima y solo cobramos algunos gastos que tenemos.*

*Nos duele no poder pagar a los chicos del juvenil A 2.000 euros al mes, pero no podemos hacerlo y además tampoco Enrique en 40 años que lleva aquí lo ha cobrado nunca. A cambio ofrecemos a los técnicos una promoción y el prestigio de haber estado con nosotros.*

**7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

*Los socios no existen, no tenemos ningún socio. El club se sustenta de donativos de los padres, es un formato legal. En la junta directiva estamos nosotros<sup>80</sup> y los demás son todos familiares nuestros. La junta directiva somos los únicos socios. Cuando se hace el cambio y la empresa Kelme se desvincula del club, entonces Enrique monta su propia junta directiva con ocho o diez directivos. Esa junta se ha ido renovando desde entonces con la aprobación de la propia junta directiva. El club se mueve por las donaciones de los padres. No hay cuotas de socios. En la actualidad somos 6 personas, presidente, secretario, vicepresidente, tesorero y dos vocales.*

*No existen cuotas de socio*

**8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Miramos que los jugadores sean buenos futbolistas ¿por qué no tenemos niñas mezcladas? por eso, porque miramos el nivel deportivo y son ellas mismas las que lo dejan, no es que nosotros las rechazemos, es por el nivel que pedimos. Hasta los 12 años no habría problema pero los padres saben que a partir de ahí no tenemos categorías femeninas, por eso no tenemos niñas con nosotros.

Todo son hombres, en total tenemos 500 deportistas, contando la escuela.

Juveniles, 50; cadetes, 60; infantiles, 60; alevines, 50; benjamines, 50; prebenjamines, 50 y el resto son jugadores de la escuela, unos 180.

Los jugadores entran seleccionándolos nosotros, los vemos y les hacemos una prueba, nosotros exigimos que los jugadores sean conocidos y destacados.

En la escuela los niños se apuntan, vienen y los inscribimos, pero a partir de ahí ya somos nosotros quienes los seleccionamos para los equipos.

En los equipos mayoritariamente los recogemos de otras competiciones, hay cientos de competiciones, traemos jugadores desde Benidorm hasta Murcia; son menos los que vienen de la escuela.

---

<sup>80</sup> Enrique Cervera y Miguel Morales

En la escuela pagan 15 euros al mes. A medida que van pasando de categoría, el nivel de exigencia va aumentando. Tienen material deportivo, seguro deportivo, instalaciones, va todo incluido.

En promedio un deportista del club paga 400 euros al año, que es el gasto medio; esto es válido para todas las categorías, excepto el equipo juvenil que tenemos en división de honor, que no pagan, este club se alimenta con los pluses que cobra el club por otros conceptos como loterías y patrocinios.

**9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

No tenemos ninguno.

**10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

Distinguiríamos entre tres grupos diferentes: los niños de la escuela, los equipos desde pre-benjamins hasta juveniles y luego el equipo juvenil de división de honor.

**11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

No trabajamos para ninguna entidad pública.

**12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

Tenemos una colaboración con el Villarreal C.F. que consiste en que pagan las cuotas de los jugadores que ellos eligen, pero que ellos no fichan. Esto lo hacen por el prestigio de nuestro club. Este año han elegido a 10. Estos deportistas juegan en el Kelme C.F. pero están a disposición del Villarreal para cuando ellos deciden. Nosotros tenemos también la ventaja de que los jugadores buenos quieran venir a nuestro club por la expectativa de jugar en el Villarreal.

Los patrocinios para hacerse publicidad o colaborar. A L'Aljub le damos una imagen positiva, pagan las 400 equipaciones, si las valoramos a 15 euros, esto supone 6.000 euros y también asumen los gastos de la presentación que hacemos a

principio de temporada, que pueden ser 1.000, 2.000, 3.000 euros. Kelme sigue pagando la ropa del Juvenil A. Mantenemos el nombre de Kelme, no por ellos, por nosotros pero le estamos haciendo una publicidad gratis.

Luego hay otras firmas que aportan cada una 1.000 ó 2.000 euros a cambio de publicidad.

### **13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Solo fútbol, aunque hemos tenido fútbol sala femenino.

Tenemos fútbol desde los 4 años hasta 19 años.

### **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

No tenemos socios, solo está la junta directiva.

### **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

A los deportistas les ofrecemos todo lo necesario: entrenamientos, material deportivo, desplazamiento, todo va incluido en la cuota.

### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

Les ofrecemos publicidad. Además L'Aljub utiliza la imagen del club con las fotos de las presentaciones en su página web y están autorizados a eso.

Otro patrocinador es una empresa de mármol "Blue Marble" que con 1.500 euros lo está rentabilizando bien en su página web.

Tenemos otro patrocinador que se llama "Urban" fabrican plantillas que venden a todas las firmas como Nike y Adidas. Su aportación la dedicamos a pagar cuotas de jugadores que nos interesan pero que ellos no pueden pagarlas.

### **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

No trabajamos con instituciones, pero si el ayuntamiento nos llama para algo estamos a su disposición para lo que nos pida, pero el ayuntamiento tampoco tiene iniciativa. Se puede tomar como subvención al club que no pagemos las instalaciones. Se puede considerar un servicio al ayuntamiento que los críos estén entrenando sin que al propio ayuntamiento le cueste nada.

Estuvimos pagando tres años por las instalaciones: pasamos de recibir una pequeña subvención a no recibir nada y pagar entre 6.000 y 7.000 euros al año por usar las instalaciones (entre 2011 y 2014, ver apartado nº 3-INSTALACIONES)

### **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

*Somos, junto con la escuela Damm de Barcelona, la escuela no profesional de fútbol más prestigiosa de España.*

*También porque militamos en las máximas categorías y por el historial. Por eso el Kelme es un buen “satélite” del Villarreal, que les queda muy bien tener ese montón de niños de 8, 10, 12 años controlados para cuando los necesite. Por ejemplo, esta semana santa son casi 30 jugadores del Kelme los que van a jugar en torneos con el Villarreal; los jugadores más destacados de nuestros equipos van con ellos. El interés es mutuo.*

### **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

Como hemos comentado no tenemos socios.

### **20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

*Los patrocinadores surgen por la gente del club; lo comentamos a los padres y ellos nos ayudan o nos ponen en contacto; otras veces son los propios padres que tienen una empresa y patrocinan. En el caso de L'Aljub fue una gestión directa mía hace muchos años.*

*En el caso de Blue Marble y Urban fue a través de padres de jugadores que tenían esos contactos y me los pasaron.*

### **21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

*Nosotros tomamos la iniciativa, como hemos comentado, pero también por el boca a boca de los padres.*

*En el caso de la escuela son los niños quienes vienen y para el resto de categorías, como hemos comentado, tomamos la iniciativa y buscamos nosotros a los jugadores.*

### **22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

*En el caso del Villarreal, fue el propio club quien se acercó a nosotros para pedirnos jugadores para torneos y para ficharlos. A partir de ahí se creó una relación que se formalizó oficialmente con los acuerdos que hemos comentado. Me hubiera gustado que nos apoyaran también desde el punto de vista económico, pero como necesitábamos el apoyo del Villarreal no pusimos pegas, porque tenemos un beneficio deportivo, nos interesaba.*

**23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

*La Junta directiva nos vemos todos los días, la gente de la junta aparece por los entrenamientos. También utilizamos mucho el correo para intercambiar información entre nosotros, sobre todo la información que llega de la federación y del ayuntamiento nos la transmitimos, también información que llega del Villarreal o para informar a los entrenadores que los jugadores deben ir a tal sitio. Cualquier cosa que se les pide a los entrenadores va por correo.*

*En el club para comunicar con los deportistas lo hace a través de los coordinadores: se les comunica por correo electrónico y luego ellos comunican a los jugadores a través de wasap.*

**24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. ¿Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo?**

*Con el ayuntamiento y la federación hay un trato personal de Enrique Cervera con ellos, acude personalmente a menudo.*

**25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. ¿Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo?**

*También por lo general personalmente me ocupo yo, como hemos comentado antes.*

**26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

*Nosotros tenemos un presupuesto 400 euros de media por cada niño, tenemos 300, así que son 120.000 euros. Enrique y yo podíamos haber planteado esto como*

*un negocio, como hace mucha gente con las escuelas de fútbol. Lo que hace grande al club es que existen beneficios que en su totalidad se reinvierten; aunque sería legítimo que personas que estamos trabajando muchas horas por el club cobrásemos por ello, pero no lo hacemos así.*

No buscamos tener muchos jugadores, nosotros seleccionamos y elegimos porque siempre queremos competir a nivel máximo, no buscamos tener más equipos para tener más ingresos.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB.** Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)

Miramos que los jugadores sean buenos futbolistas, los jugadores entran seleccionándolos nosotros, los vemos y les hacemos una prueba, nosotros exigimos que los jugadores sean conocidos y destacados.

En la escuela los niños vienen y se apuntan, pero a partir de ahí para jugar en las siguientes categorías ya los seleccionamos para los equipos.

**28- RECURSOS CLAVE.** Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.

Las instalaciones municipales, es donde realizamos toda nuestra actividad.

**29- SOCIOS CLAVE.** Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.

Los patrocinadores y el ayuntamiento, sin instalaciones no podemos entrenar.

**30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS.** Mirando al exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.

La oportunidad de conseguir algo es trabajo y más trabajo. Más de lo que estamos consiguiendo no se puede. Nuestra ilusión es que los críos estén bien y cuando surja la oportunidad se marchen las categorías superiores. Hemos sido de

los pocos que han tenido instalaciones propias por la empresa Kelme, pero tener instalaciones propias es una utopía para nosotros.

La oportunidad de mejorar es que haya gente como estuve yo mismo y gente a mi lado.

### **31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES. Mirando al interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.**

Que haya relevo sería importante, mientras Miguel tenga ilusión seguirá marchando bien; para después seguir tendría que venir alguien con la ilusión y las ganas de un loco.

Nos gustaría tener más y mejores instalaciones y más horarios para entrenar en mejores condiciones, esto sería un punto débil, que las instalaciones no son propias.

Como puntos fuertes tenemos ojeadores, estamos muy pendientes de todo, nos movemos mucho, tenemos muchas categorías y ello hace que sea más fácil recoger buenos jugadores. También como punto fuerte la historia del club y el nombre que nos hemos hecho, esto nos facilita a la hora de fichar, les hablas de Kelme y parece que se vayan al Barça o al Madrid.

Organizativamente somos un club muy peculiar y buscamos gente que le guste esto mucho, como me pasó a mí, que desde los 17 años prefería organizar el club antes que jugar. No podemos aspirar a más de donde estamos: Liga autonómica cadete y División de Honor Juvenil. Esto te tiene que gustar mucho para hacerlo.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

El primer puesto en “Torneo” de Televisión Española en 1979 para categoría de 13 años.

Cuando se creó la primera liga nacional sub-19, subimos nosotros, el Levante y el Murcia; el Elche C.F. se quedó fuera, se llamaba división de honor, era como la primera división del fútbol, pero para menores de 19 años. Posteriormente se hizo una liga sub-19 pero dividida en 6 por grupos. Ahora nosotros estamos en el grupo de Murcia, Valencia y Castilla La Mancha.

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

Nos han considerado siempre como una de las mejores canteras de España, nos dieron el premio medalla de oro a la mejor cantera.

En Elche, cuando ganamos “Torneo” nos dieron el Dátil de Oro.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

En el año 1980 la empresa Kelme creó el Polideportivo Kelme, que ha sido nuestra sede hasta que se lo quedó el ayuntamiento. Las instalaciones las hicieron para que las usáramos nosotros. Mis jefes en el año 2000 se lo vendieron al ayuntamiento, a partir de ese momento ya teníamos que ir a otras instalaciones.

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

Al principio organizamos el torneo “Viajes Vinalopó” que era por tener un torneo en verano, duró unos pocos años entre el 84 y el 85.



## 12.2.16 C.D. Chamara

### A- DATOS HISTÓRICOS

“Historia del Deporte ilicitano” (Gambín 2007) dedica las páginas 408, 409 y 410 al Club Deportivo Chamara creado en 1983, “aunque hasta el 85 no se inscribe en el Registro de clubes deportivos”. Menciona Gambín la primera instalación del Club en la Calle Luis Lorente “amplio aunque con dificultades para entrenar algunos de los ejercicios de la rítmica. Pero es espacioso para recoger un número cada vez mayor de alumnas que se acercan a las 160 niñas unos años después”.

Fruto del trabajo del club “En 1985 la Gimnasia rítmica es ya muy popular (en Elche)” lo que es corroborado por Santiago Gambín mencionando dos eventos: “El Pabellón de la Ciudad Deportiva es inaugurado con la exhibición de la Selección Española. El Campeonato Autonómico del 86 se organiza en Elche.” (pág. 408).

Fruto de los numerosos éxitos deportivos que son recogidos profusamente por Gambín, “En 1993 la Diputación Provincial, en sus premios anuales, elige al Gimnasio Chamara como el mejor club de la provincia, (...) Se premian sus éxitos deportivos y también su decisión de crear instalaciones propias, en contra de la corriente habitual de exigir las a los poderes públicos” (pág. 408)

En la actualidad el Gimnasio “continúa con su trabajo en (Gimnasia) rítmica, ahora colaborando con las Escuelas Deportivas (Municipales de Elche) en el Pabellón de Altabix” (pág. 410)

De la web oficial del club recogemos completo el apartado “Introducción histórica del club”: “El Club Deportivo Chamara fue fundado en el año 1.983. Desde la fecha de su fundación, este club ha dirigido sus esfuerzos hacia la promoción del deporte en general y, muy especialmente, la Gimnasia Rítmica. Durante su prolongada trayectoria deportiva, el Club Deportivo Chamara, ha conseguido crear una verdadera cantera de gimnastas, de las cuales se van seleccionando aquellas que pasan a participar en competiciones oficiales a diversos niveles (desde campeonatos locales hasta nacionales e internacionales). Fruto de esta labor constante, a lo largo de estos años, ha sido la consecución de varios campeonatos de España, así como innumerables galardones a nivel autonómico. Incluso contamos en nuestro palmarés con el honor de haber conseguido que nuestras gimnastas representen a España en competiciones internacionales”.<sup>81</sup>

---

<sup>81</sup> <http://www.clubchamara.com> (consultado el 30/05/2016)

## **B- ENTREVISTA**

### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** Club Deportivo Chamara

#### **1.2 Entrevistada**

**1.2.1 Apellidos y nombre:** Chazarra Cámara, Laura

**1.2.2 Cargo en el club:** Entrenadora, directora técnica y secretaria del club.

**1.2.3 Vinculada al club desde:** Su fundación.

**1.3 Lugar de la entrevista:** Aula Leonardo Da Vinci en Academia Mega (Avda. Juan Carlos I, 53 - Elche)

**1.4 Fecha:** 19/07/2016

**1.5 Horario:** De 17.00 a 19.30

**2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2015/2016. Datos aportados o corroborados por la entrevistada y datos de otras fuentes.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** C.D. Chamara

**2.2 Forma jurídica:** Club Deportivo

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Club Chamara

**2.4 Inscrito en:** Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valencia. Federación Española de Gimnasia.

**2.5 Estatutos:** No disponibles.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** 1983 (anteriormente estuvo funcionando como Gimnasio Laura en la Calle Cristóbal Sanz).

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** Hay una temporada de enero a junio y desde después del verano hasta diciembre. 1 de enero.

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):** Plaza de Castilla, nº 7 (este es el oficial, el que figura en los estatutos es otro)

**2.9 Dirección del Club:** No tenemos sede como tal, las reuniones las hacemos en la sala de formación en el Pabellón de la UMH.

**2.10 Web:** [www.clubchamara.com](http://www.clubchamara.com)

**2.11 Correo electrónico:** [grchamara@hotmail.com](mailto:grchamara@hotmail.com)

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:** Facebook, 1.257 “me gusta de la página”; Twitter, 180 seguidores (19/0/2016). Twitter lo llevan las niñas, pero no es el oficial del club.

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:** Para información, todos los días en el Pabellón de la UMH (Palacio de los Deportes de Elche) pueden preguntar por mí, que es donde estamos para entrenar.

**2.14 Teléfono del club:** 676 703 794

**2.15 C.I.F.** G03687258

**2.16 Deportistas federados hombres:** 0

**2.17 Deportistas federados mujeres:** 40 Además hay otras 20 que no están federadas.

### **3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que disponéis, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

Ahora entrenamos en las instalaciones del Palacio de los Deportes de la UMH.

En años anteriores hemos usado el Pabellón Esperanza Lag, el de El Toscar y el Frontón Cubierto. Anteriormente mis padres por necesidades hicieron sus instalaciones privadas, y construyeron un Pabellón en Carrús, pensando en la gimnasia rítmica, con techos altos. Por circunstancias mis padres se jubilaron y solo quedó la gimnasia rítmica así que pasamos a utilizar las instalaciones municipales como el resto de clubes de Elche.

Nuestro horario, espero que este año nos lo mantengan. Ahora estamos todos los días de 17.30 a 19.30 o hasta las 20.00 h., depende de los días. Hubo un año en el que nos cobraron las instalaciones, pero a los clubes deportivos nos descontaban el 80%. Nosotros pagábamos unas horas para uso del club durante dos años, pero solo para las actividades del club. Después nos volvieron a decir que no cobraban instalaciones. Además llevamos la Escuela Deportiva Municipal de Gimnasia rítmica, con precios y otras condiciones fijadas por el Ayuntamiento de manera que por estas horas no nos las han cobrado nunca. Ahora el sistema consiste en que el club no paga las instalaciones y ello se considera una subvención o ayuda del Ayuntamiento a los clubes deportivos, aunque tampoco nos da dinero en efectivo.

Utilizamos media pista de fútbol sala de las dos de que dispone el Palacio de los Deportes de Elche.

#### **4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

Presidenta: Laura Cámara

Secretaria: Laura Chazarra,

Tesorero: Manuel Chazarra.

Vicepresidente: Vicente Valero.

Es un club familiar, pero a día de hoy. En otros momentos hubo más personas en la directiva.

No convocamos juntas, dada la naturaleza, la dimensión y las actividades del club.

Aunque hay presidenta, lo tiene prácticamente todo delegado en mí.

#### **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

No tenemos, lo llevamos todo nosotros mismos.

#### **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

Tengo dos monitoras que vienen todos los días. Yo estoy como directora técnica y también entreno.

Hay otras chicas que vienen más esporádicamente y otras que pueden ser antiguas alumnas del club, están sacándose el título de entrenadores y que vienen aquí a hacer sus prácticas.

Yo tengo un contrato con el club a media jornada, estoy dada de alta desde hace muchos años; de las dos monitoras una está de alta y la otra no quería que le hicieran contrato, pero ahora con mi baja por maternidad, como ves me quedan unos días para dar a luz, le haremos un contrato por horas. Otra profesora de ballet viene un día a la semana, le pagamos por horas, pero no está dada de alta. Otras chicas también colaboran esporádicamente con el club. Las entrenadoras contratadas le suponen un gasto al club en seguridad social de unos 200 euros cada una, que paga el club.

Las retribuciones son las siguientes:

Media jornada directora técnica: 900 Euros/mes (con contrato)

Media jornada entrenadora: 650 Euros/mes (con contrato)

Media jornada entrenadora: 400 Euros/mes (sin contrato)

Todas las entrenadoras tenemos más trabajo en el club, además del horario de entrenamientos, como preparar los entrenamientos y algunas tareas administrativas como inscripciones y organizar los viajes. En temporada hay días que los dedico a tiempo completo. Además firmamos menos de lo que realmente cobramos, que son las cantidades que te he indicado.

#### **7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

Las niñas, casi todas, el 90%, entran por la escuela municipal, pagan sus 17 euros al mes, sin matrícula ni nada más. De ellas las que tienen predisposición a competir las derivamos a otro grupo que pagan algo más y entrenan 3 horas a la semana y las consideramos alumnas del club, pero no tienen la condición de socias y los padres tampoco, es un error tener a los padres en la junta directiva. Las cuotas aumentan conforme van subiendo el número de horas y el nivel, desde los 17, 25, 38 hasta los 52 euros. Les consideramos exclusivamente usuarias, no son por tanto socias.

Hacemos dos reuniones informativas al año con los padres, les mantenemos informados de todo y muchos también colaboran, pero no tienen condición de socios. En definitiva oficialmente somos socios tan solo los componentes de la junta directiva.

En nuestro deporte la vida deportiva es muy corta y los padres solo están en el club mientras están sus hijas, por eso no podemos contar socios que tomen decisiones aparte de la junta directiva.

#### **8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Todas nuestras deportistas son amateurs, Nuestras deportistas son todas mujeres y el 90% entran a través de las escuelas municipales. Tienen el deber de pagar sus cuotas y el derecho a asistir a competiciones y entrenamientos.

Cuando funcionaba la fundación del deporte ilicitano, había una ayuda bastante considerable y teníamos deportistas que solo se pagaban su maillot, ni cuotas ni desplazamientos a campeonatos de España, ahora todas se pagan todo.

**9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

No tenemos ninguna, incluso si hablamos de otras deportistas a nivel nacional tan solo las gimnastas del equipo olímpico perciben una ayuda.

**10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

El primer grupo es el de las escuelas municipales, este año hemos tenido unas 50. Otro grupo es de nivel avanzado que vienen de las escuelas municipales o de colegios y tenemos unas 30. El último nivel es el de competición con otras 60 alumnas, 40 federadas y 20 no federadas. En total tenemos unas 160 alumnas. La distribución de grupos es aproximada porque durante la temporada van cambiando de uno a otro.

Este año como es olímpico, para la próxima temporada, que empieza después del verano, seguro que tendremos más que esta temporada.

**11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

Trabajamos el Ayuntamiento de Elche; nosotros llevamos la escuela municipal de gimnasia rítmica. Tenemos un convenio por el que llevamos la escuela durante más de 15 años por ser nosotros el club más representativo de este deporte.

**12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

No tenemos patrocinador como tal. Hemos tenido colaboraciones puntuales con el centro comercial L'Aljub y otras empresas que nos han llamado para presentaciones y actuaciones por las cuales hemos recibido alguna ayuda económica.

Esta temporada también hemos contado con la colaboración del centro deportivo Cosmopolitan que nos ha proporcionado los últimos chandals que han recibido las niñas. A cambio nosotros también les hicimos una exhibición.

Hace muchos años nos pedían muchas colaboraciones para cosas como comisiones de fiestas o inauguraciones; íbamos de manera gratuita. Llegó un

momento en el que nos planteamos que ya no podíamos ir a cambio de nada. Para el Ayuntamiento vamos sin retribución, pero ahora si nos llaman de empresas queremos darle un valor a lo que hacemos y solemos pedir una contraprestación para las niñas aunque sea pequeña, la última vez en la cabalgata de Reyes les dieron 20 euros a cada una.

### **13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Solo ofrecemos gimnasia rítmica en sus diferentes versiones, que es una de las disciplinas incluidas en la Federación Española de Gimnasia.

Empezamos enseñando una base que es común a todas las gimnasias y luego seguimos con gimnasia rítmica.

### **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

No tenemos socios aparte de la Junta directiva, solo alumnas.

### **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Les ofrecemos los entrenamientos y actuamos de educadoras porque el tema emocional lo tenemos siempre muy presente. Les organizamos la asistencia a competiciones y también organizamos una cena a final de año.

### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

Hemos tenido patrocinadores, pero ahora mismo no hay. Hemos comprado una moqueta y ahí sigue con el nombre del patrocinador y también material deportivo como chandals y camisetas. A cambio hemos incluido la publicidad del patrocinador en el material y hemos organizado para estos patrocinadores exhibiciones.

### **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

Colaboramos con el ayuntamiento en lo que nos piden, por ejemplo hemos hecho actuaciones en la gala del deporte.

También hace unos 3 ó 4 años, en la “Fair Play Cup” hicimos una actuación porque nos lo pidieron a través del ayuntamiento. Ni cobramos ni pedimos nada.

### **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

Por norma general cuando se trata de gimnasia rítmica la gente busca el club Chamara, es lo que más les suena.

### **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

No hacemos nada en este sentido por lo que hemos comentado anteriormente.

### **20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

Normalmente no vamos tocando puertas, pero ha habido años que los padres nos han facilitado la llegada a empresas. Pero últimamente nos encontramos siempre con la misma respuesta: “Para el deporte de competición, no, porque sois muchos y pedís mucho”. Si nos dan algo prefieren que no se sepa porque luego pueden venir otros a pedir patrocinios. Hace poco una empresa bastante importante de Elche nos dio unos chandals a través de la Fundación del Deporte Illicitano, con la condición de que no apareciera su nombre en ningún sitio. Las empresas prefieren patrocinar obra social o por ejemplo deporte para discapacitados, pero no el deporte de élite o de competición.

Cuando nos han dado algo ha sido por la intervención de los padres: nos han dado dinero en efectivo, en una ocasión 3.000 euros, pero nos han pedido expresamente no aparecer en carteles. Son personas que solo quieren ayudar al club porque su hija o su nieta es alumna.

### **21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

En una ocasión hace muchos años nos dedicamos a repartir unos panfletos por los colegios.

Afortunadamente no tengo que ir a captar alumnas. Sí es cierto que cuando estábamos en el Esperanza Lag aquello era como un escaparate, era como un reclamo, estábamos en el centro de todo y teníamos muchas más niñas que ahora, las madres nos veían y bajaban a hablar conmigo. En el Palacio de los Deportes que es donde estamos ahora me contactan sobre todo por teléfono pero la ubicación es peor, no saben donde estamos ni siquiera cuando les damos el nombre de la instalación; tenemos que decir “el de los rombos de colores”; además allí tampoco llegan los autobuses. Llevamos allí seis años y el problema es que hay que ir en coche.

### **22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

No tenemos más contacto con otras entidades públicas aparte del ayuntamiento. La diputación de Alicante parece que se centra más en los clubes de la capital.

**23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Los socios somos la junta directiva nos comunicamos de manera muy directa.

Con las deportistas hago mínimo dos reuniones al año con los cambios de temporada. Si hay alguna competición importante convoco a una reunión a los padres. La comunicación más rutinaria es por wasap, supone una gran ventaja para comunicar competiciones, cambios de horarios, etc. Antes me costaba mucho comunicar, ahora según me llega la información de competiciones de la federación se la mando a los padres. De esa comunicación me ocupo yo.

**24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. ¿Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Cualquier tema administrativo me ocupo yo por correo electrónico o bien lo envío por registro, según exige el ayuntamiento, que es la principal institución con la que trabajamos. Voy mucho por la concejalía porque prefiero resolverlo personalmente que llamar por teléfono que a veces no te lo cogen o correos electrónicos que tardan en responder.

Con el Pabellón de la UMH (Palacio de los Deportes) me he encontrado con cambios de horarios para los que no me han avisado porque hubo falta de comunicación, y no hemos podido entrenar, me he quedado en la puerta con 50 niñas sin entrenar. Soy muy exigente con los padres y con las niñas, por eso me pongo muy nerviosa cuando sucede algo así.

El año pasado tuve que cambiar una competición con las acreditaciones hechas y horarios entregados. Tuve que cambiarlo todo porque me dijeron que había un concierto y menos mal que conseguí hacerlo un domingo. Claro como la instalación es gratis no podemos quejarnos. Es una gestión compartida entre la UMH y el ayuntamiento y por problemas entre ellos lo pagamos nosotros.

**25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. ¿Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo?**

Ya lo hemos comentado anteriormente, las pocas cosas que hacemos en este sentido me ocupo yo.

**26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2015/2016. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

Deudas en este momento no tenemos ninguna, cero euros. Ahora mismo tenemos una moqueta de entrenamiento en el Palacio de los deportes que tiene unos 17 años y puede valer unos 800 euros. Tenemos otra moqueta igual en una nave y que la utilizamos de vez en cuando y que puede valer otros 800, aunque nueva podría costar unos 3.000 euros. Tenemos un material que está en el Pabellón de la Universidad, en un almacén, se hizo la gestión mal porque el material que teníamos en nuestro gimnasio de Carrús lo llevamos a instalaciones municipales sin hacer inventario ni nada por escrito y por tanto no aparece en ningún registro, pero por ejemplo en el Palacio de los Deportes, en la sala de fitness, las espalderas de la pared son nuestras. Y los dos espejos con ruedas que hay en la instalación de El Clot también son nuestros y no podemos disponer de ellos, estaban en el Palacio de los Deportes a pie de pista, los utilizábamos y ahora se los han llevado, este año los pedí y no me los dejan, son míos y no los puedo utilizar. En el Pabellón de El Toscar también hay espalderas. En total son 15 espalderas, 10 en el Pabellón de la UMH y otras 5 en El Toscar, que son nuestras y no las podemos utilizar, cada una puede valer unos 100 euros. Las llevamos y se instalaron allí porque entonces era nuestra sede de entrenamientos. Otros tres espejos con ruedas también siguen allí, en la sala de pesas de El Toscar. El valor de cada uno, cinco en total, es de unos 500 euros.

En definitiva todo este material es nuestro, se lo comuniqué al concejal y se sorprendió que esto fuera así.

Además tenemos otro material que el ayuntamiento nos facilita para la escuela, todo es nuestro y se puede valorar en 800 euros las pelotas, las mazas y los aros.

También tenemos un armario para material valorado en 50 euros, dos equipos de música, uno de 50 euros y otro de unos 200 euros.

En efectivo conservamos siempre a final de temporada unos 5.000 euros, siempre tenemos que tener superávit porque lo pagamos todo en efectivo y porque en verano los ingresos bajan mucho, como un 40%, y hay gastos que hay que seguir

atendiendo. Las entrenadoras cobran siempre, toco madera pero nunca se han quedado sin cobrar.

En cuanto a gastos e ingresos pásame la tabla con el formato y te la devuelvo por correo electrónico.

Cuando había subvención de la fundación nunca nos hemos gastado más de lo que hemos tenido, hasta que no lo recibíamos no lo gastábamos. Incluso nosotros fuimos de los primeros que renunciemos a la subvención para cubrir lo que la fundación había dejado de pagar porque no debíamos nada.

Este año la fundación del deporte ilicitano ha vuelto a ponerse en marcha y a 12 equipos nos han dado una subvención, hay a quienes les han dado mil y a otros dos mil; aunque en teoría es para los equipos de élite, yo lo reparto de manera equitativa entre todo el club.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB. Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)**

Hay dos actividades fundamentales: el festival de fin de curso y el festival de navidad. Es la manera que tengo de que los padres vean el trabajo de sus hijas, lo que han aprendido y como han evolucionado, porque nosotros hemos conseguido que los padres no entren a los entrenamientos, crea problemas y es lo mejor para todos.

A nivel competición hacemos algunas jornadas de puertas abiertas previas a los campeonatos. También organizamos un campeonato de Elche, que también permite obtener dinero para el club a través de rifas y por colaboraciones en los carteles, aunque también hay gastos para jueces y otros. Al final del campeonato nos pueden quedar 500 euros por un campeonato; en los festivales gastos e ingresos se equilibran. Esto no lo hacemos siempre por cuestiones de fechas y disponibilidad de pabellón.

**28- RECURSOS CLAVE. Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.**

El recurso clave es un pabellón cubierto y cerrado como el que estamos usando en el Palacio de los Deportes. También es imprescindible la moqueta. Por otra parte

el “hándicap” en la gimnasia rítmica es la altura, por eso nos pasamos de El Toscar a aquí. Además ahora podemos organizar campeonatos en este pabellón de la UMH. Para la base no se necesita tanto, se puede entrenar casi en cualquier sitio.

**29- SOCIOS CLAVE. Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.**

Necesitamos una instalación y eso nos lo está proporcionando el Ayuntamiento y la Universidad, si no dispusiéramos sería un desastre, nos tendríamos que buscar la vida.

En cuanto a proveedores de material deportivo hay muchos, también tenemos algunos modistas que nos hacen los maillots, pero a ninguno de ellos lo consideramos imprescindible, cambiamos mucho de proveedores.

**30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS. Mirando al exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.**

Los años olímpicos son muy buenos, esto se aprovecha mucho, ahora en agosto si el equipo español tiene éxito será un “boom” en septiembre y aunque no tenga éxito, siempre se nota un aumento de las inscripciones.

Como amenaza veo mucho intrusismo, me da mucha rabia la venta de gimnasia rítmica mezclado con otras cosas, esto nos está perjudicando porque dan pie a que la gente se confunda, incluso algunas niñas se han pasado a estos deportes porque además los ofrecen en la misma instalación.

Por eso ver la gimnasia rítmica en televisión, en las olimpiadas, ayuda a que la gente sepa realmente lo que es.

**31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES. Mirando al interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.**

Como fortaleza tenemos mucha unidad entre el equipo técnico, estoy muy contenta porque somos una piña, tenemos mentalidad y objetivos muy similares, todas las decisiones técnicas las tomamos conjuntamente para ir todas a una. El objetivo es que las niñas tengan una experiencia positiva de esta parte de su vida.

A veces como debilidad, al ser un deporte que te lo juegas todo en dos minutos y medio, tenemos miedo al fracaso, cuando eres un club con una buena trayectoria si llega un año malo, nos afecta mucho.

Me erosiona mucho también que los padres se metan en el trabajo de las entrenadoras, que tengas que estar continuamente dando explicaciones de por qué una niña entra o no en un equipo. Me preocupa que esto cree mal ambiente entre los padres. En ocasiones he tenido que invitar a irse a algún padre.

Para mi es una debilidad no tener capacidad para encontrar patrocinadores para que las niñas solo paguen su cuota y nada más.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

Hemos obtenido 40 podiums nacionales en las diferentes categorías y modalidades a lo largo de más de 30 años que estamos trabajando, una media de más de un título por año.

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

En 2006 conseguimos un patrocinio por 24.000 euros, que fue Balcón de Arenales, esto lo conseguimos a través del padre de una niña. Ese año precisamente el campeonato de España fue en Canarias y gracias a este patrocinio pudimos enviar a las 12 niñas a la competición con un coste de 600 euros cada una. Con ello también compramos una nueva moqueta que costó 6.000 euros y aún en los dos años siguientes estiramos el dinero para equipaciones y otros gastos.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

El pabellón que mis padres hicieron en Carrús fue una inversión faraónica, fue duro, se pagaban muchos intereses de la hipoteca. Allí se montó un gimnasio preparado para la gimnasia rítmica, pero también para otros deportes y actividades. Luego la gimnasia rítmica pegó un bajón y la principal fuente de ingresos eran los otros deportes. Se consiguieron títulos porque se disponía de una buena instalación, cosa que no era posible en la anterior. A partir de entonces me ocupé más del club tomando el relevo a mi madre (Laura Cámara).

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

Tenemos mucho apoyo por parte de los padres a nivel organizativo.

Todos los años desde 2008 organizamos el Dama d'Elx en abril o mayo y el Ciudad de Elche en la modalidad de conjuntos en noviembre. No todos los años hacemos ediciones de los dos, normalmente alternamos cada año.

No hemos organizado campeonatos de España porque es muy difícil conseguir una instalación y además no compensa, porque los requisitos son muy exigentes y luego se lo lleva todo la federación, preferimos organizar nuestros propios campeonatos.



## **12.2.17 Elche Triatlón Club**

### **A- DATOS HISTÓRICOS**

“Historia de Deporte Illicitano” (Gambín 2007) dedica las páginas 183 y 184 de su libro a las modalidades deportivas del duatlón y triatlón. Allí se nombra a los pioneros ilicitanos de este deporte, Pedro Ortuño, Manuel Baeza y poco después Jesús Sánchez Bas, todos ellos con ficha “de un club de Gandía”. Prosigue Gambín mencionando a José Ramón Vives como el único triatleta en Elche que después de 2001 se anima a competir.

Siguiendo a Gambín “En el 2002 Rafael Aledo Vives crea el primer club ilicitano: Elche Triatlón Club” que con un “creciente número de adeptos le anima a montar en Elche primero el Duatlón urbano y en el 2004, el de montaña, en el cauce del Vinalopó”. El primer triatlón de Elche se organiza el 8 de mayo de 2005 y es definido por Gambín como un “proyecto de envergadura” que constituye un “éxito deportivo y de participación, además de un impulso para el club que logra alcanzar la inimaginable cifra de 40 licencias federativas”.

Toda la información que aparece en medios propios la encontramos en el perfil de facebook del Club que contiene la siguiente referencia “Club decano de triatlón de la ciudad de Elche, paraíso del triatlón”

### **B- ENTREVISTA**

#### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** Elche Triatlón Club

#### **1.2 Entrevistado**

**1.2.1 Apellidos y nombre:** Vives Bonete, José Ramón

**1.2.2 Cargo en el club:** Presidente

**1.2.3 Vinculado al club desde:** 2001

Miembro del ELCHE TRIATLON CLUB desde su fundación en 2001. Miembro de la Junta Directiva del club desde 2005, y presidente del club desde 2013.

**1.3 Lugar de la entrevista:** Academia Mega

**1.4 Fecha:** 24/11/2016

**1.5 Horario:** 19.00 a 21.00

**2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2015/2016. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** Elche Triatlón Club

**2.2 Forma jurídica:** Club Deportivo

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** A300W ETC, así aparece en la Federación de la Comunidad Valenciana.

**2.4 Inscrito en:** Registro de entidades deportivas de la Comunidad Valenciana y Federación de Triatlón y deporte combinado de la Comunidad Valenciana.

**2.5 Estatutos:** No disponibles.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** 2001

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** Por años naturales, desde el 1 de enero a 31 de diciembre.

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):** Mariano Benlliure, 22 entlo, dcha

**2.9 Dirección del Club:** Mariano Benlliure, 22 entlo, dcha

**2.10 Web:** www.triatlondeelche.org

**2.11 Correo electrónico:** joserravives@hotmail.com, ximo@triatlondeelche.org

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:** Facebook: a300welchetcp (1.243 seguidores a 24/11/2016)

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:**

**2.14 Teléfono del club:** 675 513 980

**2.15 C.I.F.** G53609970

**2.16 Deportistas federados hombres:** 68

**2.17 Deportistas federados mujeres:** 17

Los datos sobre deportistas federados suponen más del 40% del total de licencias de la Federación Triatlón y deporte combinado de la Comunidad Valenciana que existen en Elche.

### **3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que dispone el club, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

Cuando se fundó el gimnasio Naturasport, el club tenía allí unas instalaciones. Luego nos desvinculamos de Naturasport, hasta que recientemente hemos firmado un acuerdo con el Tiro de Pichón. A partir de ahora podremos utilizar estas instalaciones, ahora lo que hacemos es que por ejemplo el tesorero trabaja para el club desde su asesoría y los demás miembros de la Junta Directiva desde su casa o lugar de trabajo.

En nuestro deporte utilizamos la pista de atletismo de de la Ciudad Deportiva de manera gratuita. También utilizamos las piscinas municipales para la que tenemos un

descuento del 50% de descuento en los bonos, tanto si pides 10, 20 o 30 bonos, en relación al precio al público en general. En la piscina del Polideportivo de Carrús utilizamos una calle que el ayuntamiento nos ceden a un precio especial. Para la bicicleta hay velódromos en la provincia, pero no los utilizamos, usamos carreteras, caminos y circuitos de montaña.

#### **4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

Presidente: José Ramón Vives Bonete.

Vicepresidente: Raúl Martínez

Tesorero: Juan Serrano Torres

Secretario: Francisco Juan Llorens Costa

Vocales: Ximo Rubert, Juan Ramón Clement, Antonio Espinosa, José Juan Antón, Juan Manuel Morante y Javier López Alonso.

Yo me encargo de la gestión de la ropa del club, esta es mi principal función. Ximo se encarga de todas las gestiones del club con el Ayuntamiento y Federación. Raúl Martínez ejerce de jefe de prensa y “speaker” en el Triatlón de Arenales. La gestión de Facebook la llevamos entre cinco personas, sobre todo Ximo y también yo mismo. José Juan Llorens se encarga de actualizar datos de socios, convocar las juntas preparar el orden del día y hacer las actas. Juan Ramón Clement se encarga de gestionar el uso de la calle que nos cede el ayuntamiento en la piscina del Polideportivo de Carrús para la que nos hacen un precio especial; se ocupa de pasar la lista de los usuarios del club, el seguimiento del uso, cobrar a los nadadores y pagar al Ayuntamiento. A partir del año que viene usaremos seguramente las instalaciones del Tiro de Pichón. Ximo Rubert se encarga de muchas cuestiones en la gestión del club, pero no está remunerado, igual que el resto de componentes de la junta directiva.

#### **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

No tenemos figura de gestión remunerada, es todo altruista, lo único que se remunera es la organización del Triatlón de Elche.

#### **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

El club cuenta con Ximo Rubert Alemañ y José Juan Antón Campillo. Ellos son los que llevan la escuela de triatlón del club y entrenamientos de natación. Ellos tienen título de entrenador de Triatlón. En Orihuela tenemos una escuela de chavales que lleva Ximo con la ayuda de José Juan Antón pero la gestiona el Club. Ellos tienen la retribución de la escuela de Triatlón, cobran unos honorarios y establecen ellos mismos sus horarios y retribuciones, pero esto lo gestionan ellos directamente. Con la unión con el Tiro de Pichón se incorporarán más personas como entrenadores.

Hay más entrenadores que dirigen a deportistas del club porque en Triatlón casi todo el mundo tiene entrenador o asesor nutricionista. Tenemos a Juan Pablo Saavedra y Esteban Prieto, ellos están en el club y como hay gente que les conocen, les buscan y les retribuye, pero el club no interviene en ello.

#### **7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

Tenemos socios federados y no federados. Los no federados con solo ser socios tienen derecho a una serie de beneficios con una cuota de tan solo con 50 euros al año que es la cuota de socio y otra que es una cuota familiar de 75 euros para familias y parejas. Tenemos gente que no está federada, que son solo socios, incluso tenemos socios de otros clubes lo son también del nuestro por estos beneficios. En la asamblea está establecido que tienen voz y voto los socios tanto federados como no federados.

Otra cosa importante es que cada año los socios pueden acumular un saldo a su favor, que nunca se devuelve en efectivo salvo si te vas del club, para consumir en inscripciones, uso de instalaciones que gestiona el club o en material deportivo durante toda la temporada, excepto para el pago de la cuota social. El saldo se puede ir acumulando por participar en pruebas o en la organización del Triatlón. Si a final de año no lo has consumido todo, lo puedes aplicar para que el club te pague en todo o en parte la ficha federada, nunca la cuota social que es de 50 euros y siempre hay que pagarla.

Hay tres categorías para acumular saldo según la colaboración en el Triatlón de Arenales, los de primera categoría perciben saldo por valor de 100 euros y las otras dos categorías.

En el Triatlón de Elche utilizamos entre 450 y 500 voluntarios que son no retribuidos porque tenemos acuerdos con clubes deportivos y con el Centro IVADIS de Elche; también con la Universidad Miguel Hernández y con la Universidad de Alicante que nos mandan estudiantes a cambio les reconocen unos créditos para su expediente. Además en el club todos recurrimos a amigos, pedimos favores y a nivel interno también remuneramos a los pocos que le dedican más tiempo. De 90 que somos en el club colaboran 30 ó 35. Tenemos que organizarnos para que deportistas del club colaboren en la organización, lo cual obliga a renunciar a participar en el Triatlón de Elche a algunos.

Para ser socio del club no ponemos ningún requisito, tenemos un formulario de inscripción y contactar con nosotros es fácil a través de la web o foros sociales.

#### **8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Todos nuestros deportistas son “amateurs” y pagan sus cuotas, pero hay un reducido grupo que por su nivel nos interesa que estén en el club y no pagan cuotas ni tampoco las inscripciones en competiciones ni la ropa deportiva, pero a ninguno se le retribuye por lo que no se les puede considerar profesionales.

#### **9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

No tenemos deportistas profesionales.

#### **10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

Según lo que hemos visto podemos hacer la distinción entre deportistas “pro” que no pagan la ficha federativa, ni equipación ni inscripciones en las competiciones que organiza A300w; son 10 y son todo hombres; de ellos hay 7 que son socios y 3 que no lo son y por tanto no tienen derecho a voz y voto en la asamblea, tampoco les interesa porque son de fuera de Elche. Los otros 75 son deportistas federados “no pro”. De los deportistas federados el 40% son de Elche.

## **11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

No hacemos nada que yo sepa, tampoco escuela deportiva municipal. Para la federación española y la valenciana sí que hemos organizado alguna prueba a través de A300w, pero no como club.

## **12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

Somos de los pocos clubes que no tenemos patrocinadores. Nuestro principal fuente de ingresos es el Triatlón de Elche, recibimos una retribución en función de las inscripciones a través de A300w, que en este sentido sería el patrocinador principal, pero esto es exclusivamente para el Triatlón de Elche. (min. 55)

## **13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Además del Triatlón ofrecemos como eventos, el Triatlón y una concentración con marcha en Sierra Espuña.

El club puede preparar para cualquiera de las modalidades del Triatlón: natación, ciclismo y carrea a pie. También para las modalidades combinadas que ofrece la federación que son triatlón, duatlón (ciclismo y carrera a pie), acuatlón (natación y carrera a pie) y binatlón (natación, ciclismo y nadar).

## **14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

Derecho a voz y voto en la asamblea general, participar en la marcha ciclista a Sierra Espuña que organizamos todos los años que incluye almuerzo y comida, participar en otra marcha ciclista en verano que es en el Sella e incluye la comida y por último la cena de navidad.

## **15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Los socios federados tienen los mismos derechos que los no federados y además bonificación del 50% en las instalaciones municipales, entrenamientos guiados en el club, adquisición bonificada de equipaciones, gestión de licencias federativas, gestión de la inscripción en muchas pruebas, descuento del 20% en los servicios de entrenamiento de la empresa A300w, que la lleva Ximo. También el socio federado tiene derecho a una parte de los ingresos generados por el Triatlón de

Elche, lo cual acordamos en la junta directiva y se somete a la asamblea, en forma de descuento en inscripciones en pruebas que el club considera interesantes, pago de licencia federativa. También los socios federados tienen un 25% de descuento en las pruebas que organiza A300w. Los federados, además de la cuota de socio, pagan otros 75 euros.

#### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

No tenemos patrocinadores, pero les ofreceríamos la imagen de un club que organiza uno de los mejores eventos de Triatlón de España y muchos deportistas de alto nivel nacional e internacional, que son conocidos dentro del mundillo.

#### **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

Todo lo que hacemos para las instituciones es a través de A300w, pero solo eventos para la federación.

#### **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

Nos eligen porque hay muy buen “rollo”, no obligamos a nadie a competir y porque detrás de nosotros está la organización del Triatlón de Elche. Además organizamos muchas cosas a nivel de entrenamientos o competiciones no formalizadas en circuitos que preparamos nosotros, cualquier “sarao” deportivo sobre todo en fines de semana, siempre estamos organizando cosas como salidas en bici y esto nos lo dicen quienes vienen al club. A través del foro del club transmitimos cuando quedar para sesiones de entrenamientos. La gente de toda España nos conoce a través de la organización del Triatlón de Elche y son simpatizantes nuestros.

#### **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

No tenemos un mecanismo, vienen a través de los socios y a través de A300w que la gente se piensa que todo lo que organiza la empresa lo organiza el club y contactan con nosotros. El Triatlón de Elche también nos hace captar socios, pero no tenemos un programa para captar socios. También a través de las redes sociales, Ximo hace muchas cosas y la gente sabe que lo pasamos bien y eso llama a la gente.

## **20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

Es nuestra asignatura pendiente, lo hemos tratado en el club, pero todos trabajamos y sería necesario que uno se moviera. Lo que hacemos los socios por el club es porque nos gusta, pero lo de buscar patrocinadores no es lo más atractivo.

## **21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

Lo mismo que para los socios.

## **22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

Tampoco hacemos nada, solo contactamos con la federación según hemos visto antes.

## **23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Contactamos a través de un foro de correo electrónico sobre todo y también a través de las redes sociales. Por Wasap no porque elimina mucha vidilla, se pierde mucho el tiempo, es mejor las cosas escribirlas en el foro de correo electrónico que en realidad es una lista de correo porque se pueden enviar documentos adjuntos a todos los socios del club y lo hacemos a través de google. Cada mensaje se le asigna un título y todos los socios tienen acceso a todos los mensajes que enviamos y recibimos bajo ese título. Para la junta directiva sí tenemos un grupo de wasap en el que estamos ocho. El correo electrónico lo maneja Ximo y ocho personas de la junta directiva manejamos las redes sociales.

## **24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. ¿Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Personalmente y por correo electrónico. Esto normalmente lo hace Ximo y también yo mismo.

## **25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. ¿Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo?**

Yo me comunico con el proveedor de textil que es Viator, para otras necesidades del club se encarga Ximo.

**26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2013/2014. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

[Recibido por correo electrónico el 31/10/2016]

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB. Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)**

La principal actividad es el Triatlón de Elche, que comenzó con 4 “amiguets” y 100 inscritos y que con el tiempo ha llegado a ser de los mejores triatlones de España, aunque ahora se organiza a través de una empresa, no se parece a ningún otro porque quienes están detrás son triatletas; lo que hemos hecho desde el primer día es incorporar cosas que hemos visto en otras pruebas y que nos han gustado entonces esas pequeñas mejoras al final te dan un nivel de calidad que pocas pruebas tienen. Otra sello particular es que siempre hemos puesto algo duro y diferenciador en el trazado, como la subida al puerto de Albaterra en los primeros años, luego la cuesta en el río Vinalopó en Elche y después al centrarlo todo en Arenales incorporamos un tramo de dunas y otro de 55 escalones. Con los avituallamientos hemos buscado espacios grandes y con muchos voluntarios. Aunque hay gente que se queja de la dureza del circuito, los hechos nos dicen que esto hace aumentar la participación, hasta el punto que lo tenemos limitado a 1.000 inscritos.

Otra actividad clave es la expedición al Ironman de Lanzarote; también la concentración en Sierra Espuña que es una de nuestras mejores ideas; pasamos allí el fin de semana y en la última edición hubo 40 personas de las cuales eran casi todos gente del club, con algunos invitados.

**28- RECURSOS CLAVE. Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.**

No porque antes teníamos los boxes del Triatlón, pero luego se los vendimos a A300w que es la empresa que se dedica a esto.

**29- SOCIOS CLAVE. Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.**

Sobre todo se trata de los colaboradores nuestros en el Triatlón de Elche. Tenemos a Viator que nos proporciona la equipación a un precio bastante ventajoso, a veces patrocina eventos, cualquier problema con la ropa lo soluciona, sirve pedidos especiales, nos sirve fuera de plazo, se les remunera pero tienen unas condiciones favorables.

Los más especiales son Viator, Skill Logos, Alaleña y Transportes Morell que en sus instalaciones tenemos toda la logística del Triatlón sin coste y luego les contratamos a ellos para el transporte que son varios furgones.

El ayuntamiento colabora con el Triatlón de Arenales cediendo la Policía Local, el uso de la vía pública y la iluminación, pagaban el servicio médico hasta el año pasado. Como subvención al club no hemos recibido ninguna.

**30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS. Mirando al exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.**

Nuestro deporte es relativamente nuevo y en los últimos cuatro o cinco años tiene un crecimiento bastante importante; crecer como masa social es lo más positivo de cara a próximos años. Esta tendencia nos puede permitir establecer unos grupos más profesionales de entrenamientos y la posibilidad de incorporar algún gestor que pueda contactar con empresas patrocinadoras, de hecho ya hay empresas interesadas. Otra tendencia es el auge del deporte en la sociedad, gente de mi edad, de cuarenta años o así, que no hacía nada se está incorporando a hacer carreras, triatlones y maratones; esto nos puede permitir aumentar la masa social y así organizar más actividades.

Una amenaza son los problemas que por motivos institucionales están surgiendo para organizar el Triatlón de Elche, como la aparición de nuevas tasas. También otra amenaza es que debido a la aparición de nuevos clubes haya deportistas que nos dejen. En Elche por ejemplo hay ocho clubes de Triatlón, aunque nosotros tenemos el 40% de los deportistas de esta modalidad, siempre existe la posibilidad de que se vayan deportistas.

### **31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES. Mirando al interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.**

Somos buenos organizando cosas y montando actividades del día a día, casi todos las semanas se monta algo. También organizando grandes eventos más serios y organizando la comida de navidad. Organizamos también muy bien las salidas ciclistas, las documentamos con su recorrido, paradas y sus desniveles.

Como puntos débiles tenemos la búsqueda de patrocinadores y somos muy dejados de algunas cosas de la gestión del día a día, que sería necesario llevarla de manera más profesionalizada.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

Fuimos quintos clasificados por clubes de la Copa de España de Triatlón 2007.

En el Triatlón de Elche, casi todos los años hemos sido ganadores por clubes y también hemos hecho pódium casi todos los años en categoría individual.

A nivel de campeonato de España no hemos tenido pódiums en campeonatos de España absolutos.

A nivel individual nuestros deportistas han ganado muchas carreras importantes por ejemplo Diego Paredes ganó el Ironman de Vitoria el año pasado, Doménico Pasuelo ganó dos Ironman el año pasado, incluyendo el de Malasia.

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

Lo más importante fue el cambio de gestión en el Triatlón de Elche que en el año 2011 pasó a gestionarlo una empresa externa, lo cual fue una mejora para el club. Se firmó un acuerdo con A300w por el cual el club recibía una retribución en función de los voluntarios que aportaba el club.

El trabajo en el club siempre ha estado muy repartido, intercambiando tareas entre nosotros de un año a otro.

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

Desde hace unos dos meses hemos llegado a un acuerdo con el Tiro de Pichón con bonificaciones especiales y la posibilidad de usar las instalaciones para organizar en enero las “6 horas de natación solidarias” por relevos que antes lo hacíamos en Orihuela. Ahora la comida de esta próxima navidad la organizaremos también en el Tiro de Pichón.

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

Campeonato de España de Triatlón de larga distancia en 2008.

Esto lo organizamos como club. Después ya lo que hemos organizado ha sido con A300w.



## **12.2.18 Club Deportivo Altet**

### **A- DATOS HISTÓRICOS**

En <http://www.futbolbaseillicitano.com> presentan al C.D. El Altet como “el club decano de Elche, cuyos objetivos principales son trabajar en equipo” y “crear compromiso con la máxima transparencia”.

En la entrevista a Sergio Monroy, secretario del club, éste afirma “Utilizamos bastante twitter; la página nuestra en internet y el perfil de facebook del club no están actualizados”. En el perfil de facebook del club la única información que aparece es la fecha de fundación del club: 1 de enero de 1936.

### **B- ENTREVISTA**

#### **1- DATOS GENERALES DE LA ENTREVISTA**

**1.1 Entidad deportiva objeto de la entrevista:** Club Deportivo El Altet

#### **1.2 Entrevistado**

**1.2.1 Apellidos y nombre<sup>82</sup>:**

- a) Sergio Monroy Ramos
- b) José Marcos Barragán Pérez

**1.2.2 Cargo en el club:**

- a) Secretario
- b) Presidente

**1.2.3 Vinculado al club desde:**

- a) 9 años
- b) 20 años

**1.3 Lugar de la entrevista:** Campo de fútbol de El Altet

**1.4 Fecha:** 18/10/2016

**1.5 Horario:** 20.00 a 22.30

**2- DATOS GENERALES DE LA ENTIDAD DURANTE LA TEMPORADA 2015/2016. Datos aportados o corroborados por el entrevistado.**

**2.1 Nombre con el que aparece en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana:** No consta

**2.2 Forma jurídica:** Club deportivo Altet

**2.3 Nombre con el que se conoce el club:** Club Deportivo Altet

---

<sup>82</sup> En este caso fueron dos los entrevistados. Las respuestas de José Marcos aparecen en *cursiva*.

**2.4 Inscrito en:** Federación de fútbol de la Comunidad Valenciana y Federación de Baloncesto de la Comunidad Valenciana <sup>83</sup>.

**2.5 Estatutos:** No disponibles.

**2.6 Fecha de inicio de actividades de manera continuada hasta hoy:** 1936

**2.7 Fecha inicio y fin de temporada:** 1 julio

**2.8 Domicilio social (el que figura en los estatutos):** Avda Dama de Elche, 23 El Altet-Elche

**2.9 Dirección del Club:** Avda Dama de Elche, 23 El Altet-Elche

**2.10 Web:** <http://clubdeportivoelaltet.wixsite.com/cd-el-altet>

**2.11 Correo electrónico:** [sergio.monroy@seur.net](mailto:sergio.monroy@seur.net)

**2.12 Redes sociales, número de seguidores y fecha:** Facebook (Club Deportivo Altet), 283 personas les gusta. Facebook (Carrera Popular El Altet), 837 personas les gusta (13/10/2016). Twitter, 644 seguidores (13/10/2016)

**2.13 Lugares y horarios de atención al público:** Tenemos unas oficinas en el Pabellón del Polideportivo El Altet. Martes y jueves de 19.30 a 20.30. Tenemos un ordenador y nuestros archivos.

**2.14 Teléfono del club:** 607347815 y **697139468**

**2.15 C.I.F.** G03891777

**2.16 Deportistas federados hombres:** 186, de los cuales 175 en fútbol y 11 en baloncesto.

**2.17 Deportistas federados mujeres:** 3 en fútbol, ninguna en baloncesto.

**3- INSTALACIONES. Instalaciones de las que dispone el club, si son propias o ajenas y las condiciones de uso.**

El campo de fútbol que utilizamos es municipal <sup>84</sup> pero en origen la obra la iniciaron un grupo de socios que estaban en la directiva del club, posteriormente vieron que no llegaban y el Ayuntamiento de Elche hizo toda la instalación completa. Esto lleva 24 años abierto, pero hace cinco años firmamos un convenio con el Ayuntamiento por el que nos cedía toda la instalación del campo de fútbol y dependencias anexas como la cantina; todo era para uso exclusivo nuestro y a

---

<sup>83</sup> No figura en el registro de entidades deportivas de la Comunidad Valenciana. Tampoco en el de la Región de Murcia:

[http://www.regiondemurciadeportes.es/#./jspComponents/listadoClubsRegistradosReg.jsp?codigo=177\\*./jspComponents/frameEnlaceNavegacion.jsp?codigo=177](http://www.regiondemurciadeportes.es/#./jspComponents/listadoClubsRegistradosReg.jsp?codigo=177*./jspComponents/frameEnlaceNavegacion.jsp?codigo=177), consultado el 14/12/2016 No obstante el club fue originariamente inscrito en la federación de fútbol de la Región de Murcia, según consta en la entrevista.

<sup>84</sup> Campo de fútbol del Polideportivo El Altet, Avda. de la Ciudad deportiva, 13 El Altet-Elche

cambio nosotros debíamos ocuparnos del mantenimiento, la limpieza, abrir, cerrar, todo; no había personal del ayuntamiento porque nosotros nos encargábamos de todo. La instalación era cedida, pero como si fuera nuestra. Cuando llegó la nueva concejala de deportes<sup>85</sup> nueva dijo que nos quitaba la cantina; por dicha decisión hemos tenido un agujero de cerca de 12.000 euros porque de toda la vida, los 24 años que llevamos aquí, la cantina ha sido explotada por el club y era una fuente de ingresos. Ello conllevaba que podíamos becar a chavales que por recursos no podían pagar y así podíamos completar equipos que de otra manera quedarían incompletos y los demás tampoco podrían jugar. Esa decisión conlleva que hay que pujar por la cantina y de esa forma hay un dinero que dejas de becar. Ahora tenemos un canon que hay que pagar al Ayuntamiento porque se sacó a subasta cuando nosotros no contábamos con ese gasto, lo cual trastocó nuestro presupuesto. Lo mismo ha sucedido en La Hoya y La Marina.

La situación actual es que estas instalaciones son municipales, este campo de fútbol y anexos, son municipales. Estamos pendientes con Jesús Pareja, el nuevo concejal de deportes, de volver a la situación previa de uso de las instalaciones en condiciones similares de manera que el uso y disfrute del Club Deportivo Altet sea del 70% del horario y el resto para que clubes de otros puntos de Elche puedan usar las instalaciones. Ahora no estamos pagando nada por las instalaciones, nunca hemos pagado porque nosotros ahorrábamos costes en conserjes al encargarnos de abrir, cerrar, mantener y limpiar la instalación. Ahora lo único que pagamos es el canon de la cantina.

La otra instalación que usamos es el Pabellón<sup>86</sup> para el baloncesto. Por usar esta instalación sí que estamos pagando aunque es muy poco; tenemos martes y jueves para el baloncesto y otras dos horas para la escuela de fútbol sala del club Deportivo Altet. Por el pabellón pagamos 5 ó 6 euros la hora; solo pagamos por los entrenamientos y no por los partidos.

#### **4- ÓRGANOS DE GOBIERNO Y REPRESENTACIÓN. Cargos individuales y colectivos y sus funciones. Qué cargos hay y quienes los ostentan. Qué órganos colegiados existen y quién forma parte de ellos.**

Presidente: José Marcos Barragán Pérez

Vicepresidente: José Martínez Casanova

---

<sup>85</sup> Cristina Martínez

<sup>86</sup> Pabellón Polideportivo de El Altet

Tesorero y secretario: Sergi Monroy Ramos

Vocal 1: Maite Martínez

Vocal 2: Sandra Novoa

Vocal 3: Eva

Vocal 4: Daniel Segura

Aquí todos hacemos de todo, esto es un club familiar, modesto, de pueblo, todos nos conocemos, todos tenemos voz y voto y tomamos decisiones entre todos, todos participan, aunque luego haya dos o tres personas en “punta de lanza”.

#### **5- PERSONAL DE GESTIÓN. Funciones, horarios y retribución.**

No hay personal de gestión, todo lo que se hace es “por amor al arte”. Estas funciones las hacen los miembros de la directiva, nos dividimos el trabajo entre nosotros.

#### **6- PERSONAL TÉCNICO DEPORTIVO. Funciones, horarios y retribución.**

En fútbol 8 hay dos personas como coordinadores y en Fútbol 11 el tenemos otro coordinador. Los dos primeros tienen una retribución de 300 euros mensuales y el coordinador de fútbol 11, Daniel Segura, como forma parte de la directiva no cobra nada. Esta decisión se toma porque había 6 equipos y quisimos delegar en ellos este trabajo que antes llevaba la directiva. Esto está funcionando con magníficos resultados. Tenemos en total 17 equipos y 30 entrenadores; todos cobran lo mismo: 50 euros al mes. Entrenan dos veces a la semana y el partido. Esto es el primer año que lo hacemos, hasta ahora no cobraban nada. Precisamente ahora van a cobrar el primer mes, será sin contrato y sin alta en seguridad social. Solo cobran los 15 primeros entrenadores, el resto no.

Luego tenemos un primer equipo en el que entrenador, segundo entrenador y preparador físico que entre todos cobran 400 euros mensuales. Nosotros lo que hacemos es entregar la cantidad al entrenador y él lo distribuye entre los tres. La semana que viene tenemos una reunión con un “fisio” que va a estar un día para el primer equipo y otro para el resto de equipos.

**7- SOCIOS. Socios, número y clases de socios, quienes pueden ser socios, derechos y deberes. Cuotas de socios y formalización de su entrada en el club.**

La cuota de deportista de 325 euros anuales; en esta modalidad tenemos 189 deportistas.

Además de ello tenemos una cuota de socios de 10 euros que sirve para que toda una familia pueda asistir a todos los partidos del primer equipo, de manera que todos nuestros deportistas la tienen.

Deportistas de la escuela tenemos 15 inscritos y pagan 175 euros. Por últimos también hay otros 15 ó 20 son socios sin ser deportistas, son familiares, amigos o miembros de la directiva que se apuntan y así van a los partidos del primer equipo. En total tenemos unos 220 socios.

Ser socio solo te da derecho a ver los partidos del primer equipo; con tu cuota de deportista este año hemos entregado chándal, primera equipación, segunda equipación, traje de paseo, balones, botiquín, ficha federativa... con esta cuota entregamos un taco de lotería de 150 euros, 75 papeletas a 2 euros, de forma que si lo vende, en realidad la cuota es de solo 175 euros.

Además hacemos tres jornadas de convivencia al año, en cada una coincidiendo el partido del primer equipo organizamos una fiesta y una comida en la vemos el partido del primer equipo y juntamos cerca de 700 personas entre jugadores, familiares y demás; de esta manera lo tenemos todo lleno. Nuestro objetivo es que el club sea accesible para todo el mundo, que el deporte no sea elitista.

**8- DEPORTISTAS “AMATEURS”. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

Todos son amateurs, pero para el primer equipo tenemos 2.000 euros mensuales como gratificación. Con ello cada jugador cobra mensualmente entre 50 y 150 euros, no todos cobran lo mismo.

**9- DEPORTISTAS PROFESIONALES. Deportistas, número y clases de deportistas. Proporción entre hombres y mujeres. Derechos y deberes. Como se formaliza su entrada en el club.**

No tenemos deportistas profesionales.

**10- DESCRIPCIÓN DE GRUPOS DE DEPORTISTAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. No necesariamente nos referimos a categorías oficiales.**

Tenemos que distinguir entre primer equipo con 20 deportistas, federados con unos 100 deportistas, liga local con 50 deportistas y escuela con 15 deportistas.

**11- INSTITUCIONES PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Entidades públicas a quienes prestamos algún servicio.**

Nosotros pertenecemos a la Asociación de clubes de Elche, estamos en ella y llevamos la secretaría. Somos club convenido del Elche C.F. de manera que damos preferencia al Elche C.F. en el fichaje de nuestros jugadores.

Con el ayuntamiento no organizamos nada, pero nos han llamado porque ahora quieren que la competición “Fair Play” que antes la llevaba una empresa, la organicemos los clubes.

**12- EMPRESAS PARA QUIENES TRABAJA LA ENTIDAD. Puede ser a través de patrocinio o prestación de servicios del club a empresas.**

No existen empresas que nos encarguen cosas. Como patrocinadores tenemos Exclusivas Fresada, Hippo Soluciones, Fundación Seur, Talleres Belka, Aledamo construcciones y reformas y Mar Guzmán Fotografía. Después tenemos otra categoría que son los 60 colaboradores aproximadamente que aparecen en el cartel por una aportación de 100 euros cada uno; esto es un sistema “vivo”, o sea, que a medida que surgen nuevos colaboradores vamos incorporándolos al cartel.

**13- OFERTA DEPORTIVA DEL CLUB. Modalidades deportivas y otras actividades que ofrece el club.**

Fútbol, baloncesto y atletismo. Además organizamos 3 jornadas de convivencia anuales con el objetivo de hacer piña. Otro proyecto es organizar unas “jornadas de tecnificación” para fútbol, principalmente de fútbol 8, que consiste en dos horas semanales y el objetivo es mejorar las carencias físicas que pueda tener un jugador.

**14- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS SOCIOS**

Lo que hemos comentado antes, asistencia a los partidos del primer equipo.

**15- QUÉ OFRECE EL CLUB A LOS DEPORTISTAS.**

Lo que hemos comentado antes. Los desplazamientos los asumen los propios jugadores y sus padres, aunque en ocasiones ponemos autobús, por ejemplo si hay que ir a Pinoso y la trayectoria de los últimos partidos ha sido buena. Ha habido ocasiones en las que esto se ha hecho.

#### **16- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS EMPRESA PATROCINADORAS.**

Les ofrecemos visión de su marca en las presentaciones de los equipos, paramos y hablamos de la empresa, incluso durante la presentación un responsable de la empresa puede bajar y hablar él personalmente si hay algo que pueda vender de la empresa. En otras ocasiones el patrocinador nos acompaña a Radio Elche Cadena Ser, al programa de Pepe Morago. Como estamos en la Asociación de Clubes, cada dos meses y medio nuestro club va y puede acompañarnos un patrocinador.

Dependiendo de la aportación también preparamos una placa para hacer un agradecimiento público durante las jornadas de convivencia.

#### **17- QUÉ OFRECE EL CLUB A LAS INSTITUCIONES**

Ahora mismo no hacemos nada para las instituciones, el ayuntamiento nos quitó todas las subvenciones, incluso hemos pedido a la diputación rellenando millones de papeles que no sirven de nada.

#### **18- ¿POR QUÉ PIENSAS QUE LOS USUARIOS (SOCIOS, DEPORTISTAS, INSTITUCIONES Y PATROCINADORES) ELIGEN VUESTRA ENTIDAD?**

Principal y fundamental: porque es la única que hay en El Altet; si no estuviera el Club Deportivo Altet no habría nada. Lo fundamental y primordial es que esto sigue siendo familiar y cercano. Hay censados en El Altet 4.500 personas y nosotros tenemos en el club más de 200 personas, lo que supone que cerca del 5% de la población está en nuestro club; aunque si contamos solo los que están en condiciones de hacer deporte el porcentaje sería mucho mayor.

#### **19- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN SOCIOS?**

No existe campaña de captación como tal, pero inundamos la pedanía de carteles con los horarios del fin de semana de todos los partidos. Hacemos 30 carteles y los colocamos en las partes más estratégicas. Por otra parte está el boca a

boca de los jugadores y los padres, en total más de 600 personas que ayudan a captar socios. Además el cartel de campaña de socios lo lanzamos en septiembre.

## **20- CANALES DE VENTA. ¿CÓMO SE CAPTAN PATROCINADORES?**

Tenemos un dossier del club que repartimos entre posibles empresas interesadas. Por mi profesión como subdirector comercial de Seur conozco muchos empresarios, trato con ellos y les llevo el dossier aprovechando mis visitas comerciales.

En la reunión inicial con los entrenadores les explicamos las condiciones que ofrecemos a los patrocinadores. A los entrenadores les ofrecemos un 10% si consiguen un patrocinio.

Daniel Moreno es otro vocal de la directiva y se encarga exclusivamente del cartel y hemos pasado de 32 colaboradores a 60, ha hecho un gran trabajo.

## **21- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN DEPORTISTAS?**

Distribuimos carteles en Urbanova, El Altet y Gran Alacant. Los coordinadores que hemos mencionado antes, este año se han estado moviendo en el colegio de aquí y de Gran Alacant para captar también gente de allí que están partidos entre Santa Pola y nosotros que tenemos como elemento diferenciador la cuota que es bastante más baja que la de Santa Pola.

Hicimos también este verano en agosto una jornada de puertas abiertas que vinieron niños para probar estuvieran o no en el club.

## **22- CANALES DE VENTA ¿CÓMO SE CAPTAN ENTIDADES?**

Aquí no hacemos nada, cero.

## **23- COMUNICACIÓN CON LOS SOCIOS Y DEPORTISTAS ¿Cómo se comunica el club con los socios y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Toda la directiva y entrenadores estamos en un grupo de wasap. Dentro de ese grupo si hay alguna comunicación para un entrenador, se le manda un wasap y él lo distribuye en su grupo, porque cada entrenador tiene su propio grupo de wasap. Para nosotros es fundamental. Luego los coordinadores tienen cada uno un grupo con sus entrenadores. Este es nuestro principal canal de comunicación con socios y deportistas, con todos. Luego por las tardes siempre hay alguien de la directiva en el campo si no es a las 7, es a las 8 para que estemos al tanto de todo.

## **24- COMUNICACIÓN CON LAS INSTITUCIONES. ¿Cómo se comunica el club con las instituciones y quiénes son los responsables de hacerlo?**

Tenemos muy buen “feeling” con Carlos González, el alcalde y con Jesús Pareja, el concejal de deportes. En el mes de julio estuvieron en la fiesta de cumpleaños del club deportivo Altet, después cuando montamos el “grand prix” con la comisión de fiestas y también cuando hicimos la carrera popular el alcalde fue uno de los participantes y el concejal entregó los premios.

Aunque con ellos tenemos hilo directo para cualquier consulta especial, no queremos saltarnos el protocolo. Lo que hacemos es a través de la Asociación de Clubes hacemos reuniones periódicas, en una de ellas vamos a plantear el tema de la organización del “Fair Play”.

Con la Diputación el contacto es cero.

## **25- COMUNICACIÓN CON EMPRESAS. ¿Cómo se comunica el club con las empresas y quienes son los responsables de hacerlo?**

Exceptuando una que es Ipo que no está aquí presente y le mandamos fotos de los partidos y los resultados; el resto de patrocinadores casi todos son padres con los que tenemos comunicación directa y personal para comentar como va el club. De esta tarea nos encargamos todos, este es uno de los secretos para que esto funcione.

## **26- BALANCE DE SITUACIÓN Y CUENTA DE INGRESOS Y GASTOS DE LA TEMPORADA 2015/2016. ¿Podríamos tener una copia de estos documentos o, en su defecto, nos podría aportar de algún modo las principales partidas de gastos e ingresos y las principales partidas de activos y pasivos?**

Aquí tenemos un extracto de movimientos bancarios desde el 22 de septiembre de 2015 hasta febrero de 2016 para que te hagas una idea. Nosotros trabajamos exclusivamente con el banco, para todos los cobros y todos los para pagos. Si alguna vez necesitamos algo de contabilidad lo tenemos aquí.

Tenemos ordenador, impresora; el material deportivo puede ser unos 2.500 euros; en balones, unos 2.500 más en otro material como vallas, cintas, conos y otros. 2.000 euros en equipaciones de pico que se puedan ir necesitando. 300 euros en mobiliario. A fecha de final de temporada quedan unos 2.000 euros en la cuenta

corriente. A fecha 30 de junio nuestras deudas eran cero. En este club podemos afirmar que no debemos nada a ningún proveedor a final de temporada.

Esto no deja de ser una empresa; en el mes de julio nos juntamos la directiva y hacemos el presupuesto a partir del número de socios y deportistas que tenemos.

**27- ACTIVIDADES CLAVE PARA EL CLUB.** Indicar aquellas que son fundamentales para desarrollar vuestras propuestas de valor o servicios ofertados (eventos, competiciones, entrenamientos), relacionaros con los usuarios y desarrollar canales de venta (patrocinios, nuevos socios)

Las jornadas de convivencia; esto lo que ha hecho ha sido unir, compartir y hacernos fuertes; de esta manera mostramos a los padres nuestro trabajo.

Las otra actividad clave es la presentación porque traemos jugadores de segunda división; en una ocasión tuvimos a Asensi como padrino.

Se trata de trasladar lo que hacemos a deportistas, socios y patrocinadores.

**28- RECURSOS CLAVE.** Recursos materiales de los que dispone la entidad deportiva para crear y desarrollar los servicios prestados y de los que no se puede prescindir.

En lo material tenemos la gran suerte de tener estas instalaciones, somos afortunados y muchas veces no nos damos cuenta. Otros clubes de Elche también disponen de instalaciones pero esta es para nosotros prácticamente a tiempo completo y podemos hacer muchas cosas que otros clubes no pueden. Esto nos da mucha autonomía para planificar; además por cercanía la gente viene andando.

La gestión de la instalación, mantenimiento, apertura y cierre la lleva el ayuntamiento; ahora estamos en la fase para que el Ayuntamiento nos la ceda otra vez. Ahora solo hay un bedel para el pabellón y el campo, de manera que los fines de semana nosotros tenemos que abrir, cerrar y recoger cosas.

Hace 7 años se puso el césped artificial, el 20 de noviembre hará 7 años.

**29- SOCIOS CLAVE.** Colaboradores externos del club que son fundamentales para desarrollar la actividad. Pueden ser entidades públicas o privadas o personas físicas.

Para nosotros Jumel, nuestro proveedor de ropa, nos ofrece muy buenas condiciones con precios super competitivos; es además patrocinador.

Esclusivas Fersada es mecenas en todos los ámbitos deportivos, hace un gran esfuerzo y patrocina un equipo completo con su aportación económica; su patrocinio, como todos, va al club que luego los destina a los equipos que lo necesitan, pero también aporta productos para la jornada de convivencia y ha patrocinado la carrera popular.

### **30- OPORTUNIDADES Y AMENAZAS. Mirando al exterior y hacia el futuro, determinar las principales oportunidades y amenazas para el club y las actividades que desarrolla.**

En cuanto a oportunidades, el hecho de que el Alcalde sea corredor nos va a facilitar el crecimiento de la Carrera Popular. Por otra parte que venga tanta gente a pasar aquí el día de la Carrera Popular, ello facilita que encontramos patrocinadores para el club.

Como amenaza tenemos la reciente creación de un nuevo club porque ellos van a crear una nueva escuela de fútbol sala y porque con ellos vamos a tener que compartir el Pabellón. En consecuencia tenemos que ser autocríticos con lo que estamos haciendo y no bajar la guardia.

### **31- FORTALEZAS Y DEBILIDADES. Mirando al interior y al presente, determinar las principales fortalezas y debilidades del club y las actividades que desarrolla.**

El punto fuerte es que quienes estamos en el club somos como una familia, vamos todos a una y las diferencias o problemas que puedan surgir son muy fáciles de solucionar.

En cuanto a debilidades para nosotros todo es mejorable: con los entrenadores lo hablamos todo.

### **32- HITOS EN COMPETICIONES**

En los últimos años el ascenso a primera regional del primer equipo de fútbol hace tres años; en esta categoría llevamos tres años.

Uno de los dos equipos infantiles que tenemos el año pasado subió a primera regional.

### **33- HITOS EN LA GESTIÓN DEL CLUB**

*Hace nueve años entró Sergio y eso fue el salto definitivo porque enseguida nos entendimos muy bien; teníamos las mismas ideas y cambiamos muchas cosas del club, que hasta entonces como estaba yo solo, no podía hacer.*

### **34- HITOS EN INSTALACIONES**

*El cambio más importante fue que un grupo de personas de El Altet compraron los terrenos del antiguo campo de fútbol sin que el ayuntamiento tuviera que pagar nada; fueron 6 personas que lo compraron, se hizo con recursos de aquí, del pueblo y se lo cedieron al club, luego nos trasladamos y ahora ni se sabe de quién es aquel terreno.*

*Históricamente el primer campo fue el campo de la aviación, que estaba cerca del aeropuerto y yo no lo he conocido; luego hubo otro campo donde se hacen las paellas; el tercer campo fue el de las salinas y el actual en el que estamos ahora es el cuarto.*

Este campo lo empezó a mover la directiva, entonces el presidente del club era el alcalde pedáneo. El ayuntamiento terminó la instalación y lo que iba a ser un campo de tierra vallado y poco más, ha terminado con una grada, vestuarios y césped artificial.

### **35- HITOS EN ORGANIZACIÓN DE EVENTOS.**

Hacemos muchas cosas.

La Carrera Popular de El Altet la organizamos la semana anterior al inicio de las fiestas, es decir a finales de septiembre o principios de octubre, la semana anterior al inicio de las fiestas. Llevamos tres ediciones y esto da a conocer mucho al club y contamos con unos mil participantes.

El club lleva también organizando ocho años seguidos haciendo torneos de fútbol 8 en navidad, semana santa y el mes de junio todo el mes, que es el más largo con 5 fines de semana y hacemos torneo de todas las categorías; esto supone unos 2.100 participantes en los tres torneos.

Otra cuestión importante fue la organización de un partido de segunda división B del Club Deportivo Ilicitano, hace cuatro años.

## 12.3 Cuentas Anuales de los clubes

### 12.3.1 Íllice Basket Club

<b>ILLICE BASKET CLUB</b>		CIF: G54513080	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situaci3n)			
Ejercicio: 2013, Perodo: Julio-Junio (Euros)			
<b>Activos</b>		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
A) ACTIVO NO CORRIENTE.		1.330,00	
III. Inmovilizado material		1.330,00	
214 UTILLAJE		500,00	
1 214.01 Material deportivo		500,00	
216 MOBILIARIO		750,00	
1 216.01 Mobiliario		750,00	
217 EQUIPOS PARA PROCESOS DE INFORMACION		80,00	
1 217.01 Equipos para proceso de informaci3n		80,00	
B) ACTIVO CORRIENTE.		6.500,00	
VIII.Efectivo y otros activos liquidos equivalentes		6.500,00	
572 BANCOS E INSTIT. DE CR3DITO C/C VISTA, 		6.500,00	
1 572.01 Bancos, Euros		6.500,00	
TOTAL ACTIVOS (A+B)		7.830,00	
<b>Pasivos</b>		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
A) PATRIMONIO NETO			7.830,00
A-1) Fondos propios			7.830,00
I. Dotaci3n fundacional/Fondo social			3.790,00
101 FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL			3.790,00
1 101.01 Fondo social o dotaci3n fundacional			3.790,00
IV. Excedentes del ejercicio.			4.040,00
B) PASIVO NO CORRIENTE			0,00
C) PASIVO CORRIENTE			0,00
TOTAL PASIVOS (A+B+C)			7.830,00

<b>ILLICE BASKET CLUB</b>				
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y ganancias)				
Ejercicio: 2013, Periodo: Julio-Junio (Euros)				
<b>Gastos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD		6.160,00	
1	600.02 Compra de equipaciones		4.160,00	
2	600.03 Compras de material deportivo		2.000,00	
621	ARRENDAMIENTOS Y CANONES		4.000,00	
1	621.03 Alquiler de instalaciones deportivas		4.000,00	
624	DESPLAZAMIENTOS Y ESTANCIAS DEPORTISTAS		4.100,00	
1	624.01 Desplazamientos y estancias deportistas		4.100,00	
625	PRIMAS DE SEGUROS		660,00	
1	625.05 Otros seguros		660,00	
629	OTROS SERVICIOS		34.690,00	
1	629.02 Licencias federativas		22.000,00	
2	629.06 Gastos varios		9.650,00	
3	629.11 Cuota federativa del club		40,00	
4	629.12 Inscripciones en competiciones		3.000,00	
640	SUELDOS Y SALARIOS		46.350,00	
1	640.01 Personal administrativo y de gestión		550,00	
2	640.02 Personal técnico entrenadores y monitores		38.400,00	
3	640.04 Personal técnico fisioterapeutas		3.200,00	
4	640.06 Personal técnico, otros servicios prestados al club		4.200,00	
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>95.960,00</b>	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
705	PRESTACIONES DE SERVICIOS			10.210,00
1	705.01 Ingresos por organización de eventos propios			10.210,00
720	CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS			68.550,00
1	720.01 Cuotas de socios y deportistas			68.550,00
722	PROMOCIONES PARA CAPTACION DE RECURSOS			3.500,00
1	722.01 Ingresos netos por ventas de lotería y rifas			3.500,00
723	INGRESOS DE PATROCINADORES Y COLABORACIONES			15.000,00
1	723.01 Ingresos por patrocinio al club			15.000,00
740	SUBVENCIONES A LA ACTIVIDAD			2.740,00
1	740.01 Subvenciones Ayuntamiento de Elche			1.980,00
2	740.06 Otras subvenciones			760,00
	<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>100.000,00</b>
	Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos			4.040,00

### 12.3.2 Club Tennis Mesa Dama de Elche

CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE		CIF: G03893203	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2013, Periodo: Septiembre-Agosto (Euros)			
<b>Activos</b>		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
A) ACTIVO NO CORRIENTE.		6.000,00	
III. Inmovilizado material		6.000,00	
214 UTILLAJE		6.000,00	
1 214.01 Material deportivo		6.000,00	
B) ACTIVO CORRIENTE.		1.764,44	
VII. Periodificaciones a corto plazo		667,00	
480 GASTOS ANTICIPADOS		667,00	
1 480.01 Gastos anticipados		667,00	
VIII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		1.097,44	
572 BANCOS E INSTIT. DE CREDITO C/C VISTA, €		1.097,44	
1 572.01 Bancos, Euros		1.097,44	
	TOTAL ACTIVOS (A+B)	7.764,44	
<b>Pasivos</b>		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
A) PATRIMONIO NETO			7.184,44
A-1) Fondos propios			7.184,44
I. Dotación fundacional/Fondo social			5.874,67
101 FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL			5.874,67
1 101.01 Fondo social o dotación fundacional			5.874,67
IV. Excedentes del ejercicio.			1.309,77
B) PASIVO NO CORRIENTE			0,00
C) PASIVO CORRIENTE			580,00
VII. Periodificaciones a corto plazo			580,00
485 INGRESOS ANTICIPADOS			580,00
1 485.01 Ingresos anticipados			580,00
	TOTAL PASIVOS (A+B+C)		7.764,44

<b>CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE</b>				
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y Ganancias)				
Ejercicio: 2013, Periodo: Septiembre-Agosto (Euros)				
<b>Gastos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD		640,2	
1	600.02 Compra de equipaciones		150	
2	600.03 Compras de material deportivo		490,2	
621	ARRENDAMIENTOS Y CANONES		95,4	
1	621.03 Alquiler de instalaciones deportivas		95,4	
622	REPARACIONES Y CONSERVACION		34	
1	622.01 Reparaciones y conservación		34	
623	SERVICIOS DE PROFESIONALES INDEPENDIENT .		336,8	
1	623.01 Gastos arbitrajes y jueces competiciones		336,8	
624	DESPLAZAMIENTOS Y ESTANCIAS DEPORTISTAS		430,58	
1	624.01 Desplazamientos y estancias deportistas		430,58	
627	PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RELACIONES PUBL		268,11	
1	627.02 Obsequios y detalles		268,11	
629	OTROS SERVICIOS		2.360,00	
1	629.02 Licencias federativas		2.200,00	
2	629.21 Gastos portes de material		160	
640	SUELDOS Y SALARIOS		200	
1	640.02 Personal técnico entrenadores y monitores		200	
641	INDEMNIZACIONES		75	
1	641.03 Gastos de voluntarios		75	
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>4.440,09</b>	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
700	VENTAS DE MERCADERIAS			203,00
1	700.01 Venta de material deportivo			203,00
705	PRESTACIONES DE SERVICIOS			256,00
1	705.01 Ingresos por organización de eventos propios			256,00
720	CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS			3.105,00
1	720.01 Cuotas de socios y deportistas			3.105,00
721	CUOTAS DE USUARIOS			97,00
1	721.04 Ingresos por servicios de entrenamiento			97,00
740	SUBVENCIONES A LA ACTIVIDAD			1.778,86
1	740.01 Subvenciones Ayuntamiento de Elche			1.144,00
2	740.02 Subvenciones Diputación Provincial SUMA			634,86
778	INGRESOS EXCEPCIONALES			310,00
1	778.01 Ingresos excepcionales sin especificar			310,00
	<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>5.749,86</b>
Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos				1.309,77

### 12.3.3 Club de Atletismo Elche Decatlón

CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLON		CIF: G03230596	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2013, Periodo: Noviembre-Octubre (Euros)			
<b>Activos</b>		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
A) ACTIVO NO CORRIENTE.		15.000,00	
III. Inmovilizado material		15.000,00	
214 UTILLAJE		15.000,00	
1 214.01 Material deportivo		15.000,00	
B) ACTIVO CORRIENTE.		18.436,00	
VIII.Efectivo y otros activos liquidos equivalentes		18.436,00	
572 BANCOS E INSTIT. DE CRÉDITO C/C VISTA, €		18.436,00	
1 572.01 Bancos, Euros		18.436,00	
TOTAL ACTIVOS (A+B)		33.436,00	
<b>Pasivos</b>		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
A) PATRIMONIO NETO			33.436,00
A-1) Fondos propios			33.436,00
I. Dotación fundacional/Fondo social			43.957,00
101 FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL			43.957,00
1 101.01 Fondo social o dotación fundacional			43.957,00
IV. Excedentes del ejercicio.			-10.521,00
B) PASIVO NO CORRIENTE			0,00
C) PASIVO CORRIENTE			0,00
TOTAL PASIVOS (A+B+C)			33.436,00



<b>CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLON</b>				
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y Ganancias)				
Ejercicio: 2013, Periodo: Noviembre-Octubre (Euros)				
			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
<b>Gastos</b>				
	600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD	6.700,00	
	1	600.02 Compra de equipaciones	5.740,00	
	2	600.05 Compras de material de oficina	960	
	624	DESPLAZAMIENTOS Y ESTANCIAS DEPORTISTAS	29.146,00	
	1	624.01 Desplazamientos y estancias deportistas	29.146,00	
	629	OTROS SERVICIOS	15.695,00	
	1	629.02 Licencias federativas	15.695,00	
	640	SUELDOS Y SALARIOS	8.205,00	
	1	640.02 Personal técnico entrenadores y monitores	6.800,00	
	2	640.07 Retribuciones y gratificaciones deportistas	1.405,00	
	669	OTROS GASTOS FINANCIEROS	560	
	1	669.01 Gastos financieros diversos	560	
		<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>60.306,00</b>	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	705	PRESTACIONES DE SERVICIOS		19.800,00
	1	705.01 Ingresos por organización de eventos propios		19.800,00
	720	CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS		16.854,00
	1	720.01 Cuotas de socios y deportistas		16.854,00
	722	PROMOCIONES PARA CAPTACIÓN DE RECURSOS		960,00
	1	722.01 Ingresos netos por ventas de lotería y rifas		960,00
	723	INGRESOS DE PATROCINADORES Y COLABORACIONES		5.000,00
	1	723.01 Ingresos por patrocinio al club		5.000,00
	740	SUBVENCIONES A LA ACTIVIDAD		7.171,00
	1	740.01 Subvenciones Ayuntamiento de Elche		4.450,00
	2	740.03 Subvenciones Federaciones		2.721,00
		<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>49.785,00</b>
		Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos		-10.521,00

### 12.3.4 Club Voleibol Elche

CLUB VOLEIBOL ELCHE		CIF: G035117521	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2013, Periodo: Septiembre-Agosto (Euros)			
<b>Activos</b>		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
A) ACTIVO NO CORRIENTE			0,00
B) ACTIVO CORRIENTE.		6.000,00	
II. Existencias		5.000,00	
300 MERCADERÍAS A		5.000,00	
1 300.01 Material deportivo		5.000,00	
VIII.Efectivo y otros activos liquidos equivalentes		1.000,00	
572 BANCOS E INSTIT . DE CRÉDITO C/C VISTA, €		1.000,00	
1 572.01 Bancos, Euros		1.000,00	
TOTAL ACTIVOS (A+B)		6.000,00	
<b>Pasivos</b>		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
A) PATRIMONIO NETO			6.000,00
A-1) Fondos propios			6.000,00
I. Dotación fundacional/Fondo social			9.096,00
101 FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL			9.096,00
1 101.01 Fondo social o dotación fundacional			9.096,00
IV. Excedentes del ejercicio.			-3.096,00
B) PASIVO NO CORRIENTE			0,00
C) PASIVO CORRIENTE			0,00
TOTAL PASIVOS (A+B+C)			6.000,00



<b>CLUB VOLEIBOL ELCHE</b>				
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y Ganancias)				
Ejercicio: 2013, Periodo: Septiembre-Agosto (Euros)				
<b>Gastos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD		800	
1	600.03 Compras de material deportivo		500	
2	600.05 Compras de material de oficina		300	
601	COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS		2.710,00	
1	601.01 Licencias y seguros federación		2.710,00	
602	COMPRAS DE OTROS APROVISIONAMIENTOS		800	
1	602.02 Compra agua mineral		500	
2	602.03 Compra productos farmacia		300	
607	TRABAJOS REALIZADOS POR OTRAS EMPRESAS		1.500,00	
1	607.01 Gastos diseño e imagen		1.500,00	
624	DESPLAZAMIENTOS Y ESTANCIAS DEPORTISTAS		33.050,00	
1	624.01 Desplazamientos y estancias deportistas		33.050,00	
628	SUMINISTROS		1.000,00	
1	628.02 Telefonía e internet		1.000,00	
629	OTROS SERVICIOS		13.076,00	
1	629.02 Licencias federativas		3.200,00	
2	629.04 Arbitrajes de competiciones		5.600,00	
3	629.06 Gastos varios		500	
4	629.12 Inscripciones en competiciones		3.576,00	
5	629.14 Correos y paquetería		200	
640	SUELDOS Y SALARIOS		21.700,00	
1	640.01 Personal administrativo y de gestión		3.000,00	
2	640.02 Personal técnico entrenadores y monitores		15.700,00	
3	640.06 Personal técnico, otros servicios prestados al club		3.000,00	
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>74.636,00</b>	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
720	CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS			29.040,00
1	720.01 Cuotas de socios y deportistas			29.040,00
722	PROMOCIONES PARA CAPTACION DE RECURSOS			2.000,00
1	722.01 Ingresos netos por ventas de lotería y rifas			2.000,00
723	INGRESOS DE PATROCINADORES Y COLABORACIONES			37.500,00
1	723.01 Ingresos por patrocinio al club			34.500,00
2	723.03 Otras colaboraciones con el club			3.000,00
740	SUBVENCIONES A LA ACTIVIDAD			3.000,00
1	740.06 Otras subvenciones			3.000,00
	<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>71.540,00</b>
Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos				-3.096,00

### 12.3.5 Elche Club de Natación

ELCHE CLUB DE NATACIÓN		CIF: G03720364	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2013, Periodo: Septiembre-Agosto (Euros)			
Activos		Debe	Haber
A) ACTIVO NO CORRIENTE.		3.000,00	
	III. Inmovilizado material	3.000,00	
	216 MOBILIARIO	3.000,00	
	1 216.01 Mobiliario	3.000,00	
B) ACTIVO CORRIENTE.		2.000,00	
	III. Usuarios y otros deudores de la actividad propia	2.000,00	
	448 PATROCINADORES, AFILIADOS Y OTROS DEUDORES	2.000,00	
	1 448.31 Socios de dudoso cobro	2.000,00	
	TOTAL ACTIVOS (A+B)	5.000,00	
Pasivos		Debe	Haber
A) PATRIMONIO NETO			5.000,00
	A-1) Fondos propios		5.000,00
	I. Dotación fundacional/Fondo social		5.000,00
	101 FONDO SOCIAL		5.000,00
	1 101.01 Fondo social o dotación fundacional		5.000,00
	IV. Excedentes del ejercicio.		0,00
B) PASIVO NO CORRIENTE			0,00
C) PASIVO CORRIENTE			0,00
	TOTAL PASIVOS (A+B+C)		5.000,00



<b>ELCHE CLUB DE NATACIÓN</b>				
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y ganancias)				
Ejercicio: 2013, Periodo: Septiembre-Agosto (Euros)				
<b>Gastos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
621	ARRENDAMIENTOS Y CANONES		27.500,00	
1	621.02 Alquiler oficinas y/o sede del club		5.000,00	
2	621.03 Alquiler de instalaciones deportivas		22.500,00	
624	TRANSPORTES		12.000,00	
1	624.01 Desplazamientos y estancias deportistas		12.000,00	
629	OTROS SERVICIOS		1.700,00	
1	629.01 Gastos mantenimiento sede		1.700,00	
640	SUELDOS Y SALARIOS		39.000,00	
1	640.01 Personal administrativo y de gestión		5.400,00	
2	640.02 Personal técnico entrenadores y monitores		33.600,00	
642	SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DE LA EMPRESA		9.800,00	
1	642.01 Seguridad social a cargo del club		9.800,00	
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>90.000,00</b>	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
705	PRESTACIONES DE SERVICIOS			10.000,00
1	705.01 Ingresos por organización de eventos propios			10.000,00
720	CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS			70.000,00
1	720.01 Cuotas de socios y deportistas			70.000,00
723	INGRESOS DE PATROCINADORES Y COLABORACIONES			4.500,00
1	723.01 Ingresos por patrocinio al club			4.500,00
759	INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS			5.500,00
1	759.01 Servicios prestados no especificados			5.500,00
	<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>90.000,00</b>
	<b>Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos</b>			<b>0,00</b>

### 12.3.6 Club de Campo Elche

<b>CLUB DE CAMPO ELCHE</b>		CIF: G03298551	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2013, Periodo: Enero-Diciembre (Euros)			
		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
<b>Activos</b>			
A) ACTIVO NO CORRIENTE.		2.350.144,98	
I. Inmovilizado intangible.		413,62	
203	PROPIEDAD INDUSTRIAL	413,62	
1	203.01 Marca registrada	413,62	
III. Inmovilizado material		2.349.731,36	
210	TERRENOS Y BIENES NATURALES	274.366,49	
1	210.01 Terrenos	274.366,49	
211	CONSTRUCCIONES	2.075.364,87	
1	211.01 Edificaciones	859.272,26	
2	211.02 Instalaciones deportivas	137.310,18	
3	211.03 Otras construcciones	1.078.782,43	
B) ACTIVO CORRIENTE.		9.984,37	
II. Existencias		2.264,00	
325	MATERIALES DIVERSOS	2.264,00	
1	325.01 Existencias sin determinar	2.264,00	
III. Usuarios y otros deudores de la actividad propia		6.584,22	
440	DEUDORES	6.584,22	
1	440.01 Deudores	6.584,22	
VIII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		1.136,15	
572	BANCOS E INSTIT. DE CREDITO C/C VISTA, €	1.136,15	
1	572.01 Bancos, Euros	1.136,15	
TOTAL ACTIVOS (A+B)		2.360.129,35	
<b>Pasivos</b>			
A) PATRIMONIO NETO			1.964.371,33
A-1) Fondos propios			1.964.371,33
I. Dotación fundacional/Fondo social			484.545,96
101	FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL		484.545,96
1	101.01 Fondo social o dotación fundacional		484.545,96
II. Reservas.			1.487.673,16
112	RESERVAS		1.487.673,16
1	112.01 Reservas		1.487.673,16
IV. Excedentes del ejercicio.			-7.847,79
B) PASIVO NO CORRIENTE			296.547,94
II. Deudas a largo plazo.			296.547,94
1. Deudas con entidades de crédito.			220.139,24
170	DEUDAS A LARGO P. CON ENTIDADES CREDITO		220.139,24
1	170.01 Deudas a largo plazo con entidades de crédito		220.139,24
3. Otras deudas a largo plazo			76.408,70
171	DEUDAS A LARGO PLAZO		76.408,70
1	171.01 Deudas a largo plazo		76.408,70
C) PASIVO CORRIENTE			99.210,08
III. Deudas a corto plazo			69.185,05
2. Deudas con entidades de crédito			19.920,00
520	DEUDAS CORTO PLAZO ENTIDADES CREDITO		19.920,00
1	520.01 Deudas a corto plazo con entidades de crédito		19.920,00
4. Otras deudas a corto plazo			49.265,05
465	REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO		7.247,87
1	465.01 Remuneraciones pendientes de pago		7.247,87
475	HAC. PUB. ACREEEDORA POR CONC. FISCALES		42.017,18
1	475.01 Hacienda Pública Acreedora		42.017,18
VI. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar			30.025,03
1. Proveedores			30.025,03
400	PROVEEDORES		30.025,03
1	400.01 Proveedores		30.025,03
TOTAL PASIVOS (A+B+C)			2.360.129,35

<b>CLUB DE CAMPO ELCHE</b>				
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y Ganancias)				
Ejercicio: 2013, Periodo: Enero-Diciembre (Euros)				
<b>Gastos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD		3.782,04	
1	600.03 Compras de material deportivo		2.001,97	
2	600.04 Compras varias		1.316,24	
3	600.05 Compras de material de oficina		463,83	
602	COMPRAS DE OTROS APROVISIONAMIENTOS		5.753,46	
1	602.01 Compras bebidas		1.114,37	
2	602.02 Compra agua mineral		2.530,19	
3	602.04 Compras material de limpieza		2.108,90	
607	TRABAJOS REALIZADOS POR OTRAS EMPRESAS		2.499,38	
1	607.02 Gastos asesoría laboral, fiscal y jurídica		2.499,38	
610	VARIAC. DE EXIST. DE BIENES DEST. A LA ACTIVIDAD		-106	
1	610.01 Variación de existencias		-106	
625	PRIMAS DE SEGUROS		5.617,74	
1	625.05 Otros seguros		5.617,74	
627	PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RELACIONES PUBL		1.086,92	
1	627.03 Publicidad propaganda y relaciones públicas		1.086,92	
628	SUMINISTROS		48.061,17	
1	628.02 Telefonía e internet		1.453,99	
2	628.03 Agua		5.711,50	
3	628.04 Electricidad		30.869,37	
4	628.05 Gas		9.055,50	
5	628.06 TV digital		901,45	
6	628.07 Gasolina y gasoil		69,36	
629	OTROS SERVICIOS		44.244,46	
1	629.05 Gastos por secciones deportivas		7.509,91	
2	629.06 Gastos varios		854,35	
3	629.13 Gastos mantenimiento de instalaciones		15.853,96	
4	629.14 Correos y paquetería		174,87	
5	629.15 Basura y contenedores		2.081,32	
6	629.16 Servicios de socorrismo		3.370,05	
7	629.20 Gastos Escuela de verano		14.400,00	
630	IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS		1.387,50	
1	630.01 Impuesto sobre beneficios		1.387,50	
631	OTROS TRIBUTOS		27.438,98	
1	631.01 Impuesto sobre Bienes Inmuebles		27.438,98	
640	SUELDOS Y SALARIOS		72.929,37	
1	640.01 Personal administrativo y de gestión		36.154,25	
2	640.08 Sueldos personal limpieza y mantenimiento instalaciones		36.775,12	
642	SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DE LA EMPRESA		30.077,86	
1	642.01 Seguridad social a cargo del club		30.077,86	
669	OTROS GASTOS FINANCIEROS		23.666,19	
1	669.01 Gastos financieros diversos		23.666,19	
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>266.439,07</b>	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
700	VENTAS DE MERCADERIAS			8.461,34
1	700.01 Venta de material deportivo			2.622,90
2	700.02 Venta bebidas			5.838,44
705	PRESTACIONES DE SERVICIOS			142.290,39
1	705.01 Ingresos por organización de eventos propios			20.123,13
2	705.04 Alquiler de instalaciones			91.635,19
3	705.05 Prestaciones de otros servicios			30.532,07
720	CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS			94.746,76
1	720.01 Cuotas de socios y deportistas			94.746,76
722	PROMOCIONES PARA CAPTACION DE RECURSOS			1.552,40
1	722.01 Ingresos netos por ventas de lotería y rifas			1.552,40
723	INGRESOS DE PATROCINADORES Y COLABORACIONES			5.550,00
1	723.04 Ingresos por publicidad			5.550,00
759	INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS			5.990,39
1	759.01 Servicios prestados no especificados			5.990,39
	<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>258.591,28</b>
	Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos			-7.847,79

### 12.3.7 Elche Club Rugby Unión

<b>ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN</b>		CIF: G03352614	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2013, Periodo: Septiembre-Agosto (Euros)			
<b>Activos</b>		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
<b>A) ACTIVO NO CORRIENTE.</b>		8.198,00	
III. Inmovilizado material		8.198,00	
213 MAQUINARIA		2.000,00	
1 213.01 Maquinaria		2.000,00	
214 UTILLAJE		4.480,00	
1 214.01 Material deportivo		2.500,00	
2 214.02 Material de gimnasio		1.980,00	
216 MOBILIARIO		318,00	
1 216.00 Mobiliario		318,00	
217 EQUIPOS PARA PROCESOS DE INFORMACION		1.400,00	
1 217.01 Equipos para proceso de información		1.400,00	
<b>B) ACTIVO CORRIENTE.</b>		10.742,03	
III. Usuarios y otros deudores de la actividad propia		1.100,53	
448 PATROCINADORES, AFILIADOS Y OTROS DEUDORES		1.100,53	
1 448.30 Socios de dudoso cobro		1.100,53	
VIII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		9.641,50	
572 BANCOS E INST. DE CRÉDITO C/C VISTA, €		9.641,50	
1 572.01 Bancos, Euros		9.641,50	
TOTAL ACTIVOS (A+B)		18.940,03	
<b>Pasivos</b>		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
<b>A) PATRIMONIO NETO</b>			12.882,75
A-1) Fondos propios			12.882,75
I. Dotación fundacional/Fondo social			6.458,52
101 FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL			6.458,52
1 101.01 Fondo social o dotación fundacional			6.458,52
IV. Excedentes del ejercicio.			6.424,23
<b>B) PASIVO NO CORRIENTE</b>			0,00
<b>C) PASIVO CORRIENTE</b>			6.057,28
III. Deudas a corto plazo			6.057,28
4. Otras deudas a corto plazo			6.057,28
410 ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS			2.412,08
1 410.01 Acreedores por prestaciones de servicios			2.412,08
465 REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO			3.645,20
1 465.01 Remuneraciones pendientes de pago			3.645,20
TOTAL PASIVOS (A+B+C)			18.940,03

<b>ELCHE CLUB RUGBY UNIÓN</b>				
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y Ganancias)				
Ejercicio: 2013, Periodo: Septiembre-Agosto (Euros)				
<b>Gastos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD		2.455,00	
1	600.03 Compras de material deportivo		2.455,00	
602	COMPRAS DE OTROS APROVISIONAMIENTOS		17.044,06	
1	602.03 Compra productos farmacia		2.464,06	
2	602.04 Compra bienes destinados a la venta		14.580,00	
621	ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES		3.544,05	
1	621.03 Alquiler de instalaciones deportivas		3.544,05	
624	DESPLAZAMIENTOS Y ESTANCIAS DEPORTISTAS		6.840,00	
1	624.01 Desplazamientos y estancias deportistas		6.840,00	
625	PRIMAS DE SEGUROS		453,93	
1	625.01 Seguros rc		453,93	
626	SERVICIOS BANCARIOS Y SIMILARES		505,08	
1	626.01 Servicios bancarios y similares		505,08	
628	SUMINISTROS		2.295,91	
1	628.01 Suministros diversos		2.295,91	
629	OTROS SERVICIOS		18.292,92	
1	629.01 Gastos mantenimiento sede		1.538,01	
2	629.02 Licencias federativas		10.527,15	
3	629.06 Gastos varios		6.227,76	
640	SUELDOS Y SALARIOS		4.753,80	
1	640.01 Personal administrativo y de gestión		2.700,00	
2	640.02 Personal técnico entrenadores y monitores		2.053,80	
678	GASTOS EXCEPCIONALES		1.487,00	
1	678.01 Devoluciones y errores		1.487,00	
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>57.671,75</b>	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
700	VENTAS DE MERCADERIAS			4.177,50
1	700.01 Venta de material deportivo			4.177,50
720	CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS			31.255,04
1	720.01 Cuotas de socios y deportistas			31.255,04
722	PROMOCIONES PARA CAPTACION DE RECURSOS			14.467,00
1	722.01 Ingresos netos por ventas de lotería y rifas			14.467,00
740	SUBVENCIONES A LA ACTIVIDAD			3.514,00
1	740.01 Subvenciones Ayuntamiento de Elche			3.514,00
759	INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS			10682,44
1	759.01 Servicios prestados no especificados			8.407,44
2	759.02 Ingresos por desplazamientos			2.275,00
	<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>64.095,98</b>
	<b>Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos</b>			<b>6.424,23</b>

### 12.3.8 Club Unión Ciclista Illicitana

CLUB UNION CICLISTA ILICITANA		CIF: G03829512	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2014, Periodo: Enero-Diciembre (Euros)			
Activos		Debe	Haber
A) ACTIVO NO CORRIENTE.		10.300,00	
I. Inmovilizado intangible.		0,00	
III. Inmovilizado material		10.300,00	
213 MAQUINARIA		300,00	
1 213.01 Maquinaria		300,00	
218 ELEMENTOS DE TRANSPORTE		10.000,00	
1 218.01 Vehículos y otros elementos de transporte		10.000,00	
B) ACTIVO CORRIENTE.		600,00	
VIII.Efectivo y otros activos liquidos equivalentes		600,00	
572 BANCOS E INSTIT. DE CREDITO C/C VISTA, €		600,00	
1 572.01 Bancos, Euros		600,00	
TOTAL ACTIVOS (A+B)		10.900,00	
Pasivos		Debe	Haber
A) PATRIMONIO NETO			10.500,00
A-1) Fondos propios			10.500,00
I. Dotación fundacional/Fondo social			12.992,00
101 FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL			12.992,00
1 101.01 Fondo social o dotación fundacional			12.992,00
IV. Excedentes del ejercicio.			-2.492,00
B) PASIVO NO CORRIENTE			0,00
C) PASIVO CORRIENTE			400,00
III. Deudas a corto plazo			400,00
4. Otras deudas a corto plazo			400,00
410 ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS			400,00
1 410.01 Acreedores por prestaciones de servicios			400,00
TOTAL PASIVOS (A+B+C)			10.900,00

<b>CLUB UNION CICLISTA ILICITANA</b>				
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y Ganancias)				
Ejercicio: 2014, Periodo: Enero-Diciembre (Euros)				
			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
<b>Gastos</b>				
	600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD	12.800,00	
	1	600.03 Compras de material deportivo	12.800,00	
	622	REPARACIONES Y CONSERVACION	3.000,00	
	1	622.01 Reparaciones y conservación	3.000,00	
	624	DESPLAZAMIENTOS Y ESTANCIAS DEPORTISTAS	7.600,00	
	1	624.01 Desplazamientos y estancias deportistas	6.200,00	
	2	624.02 Gastos concentraciones deportistas y/o socios	1.400,00	
	629	OTROS SERVICIOS	4.900,00	
	1	629.02 Licencias federativas	4.900,00	
		<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>28.300,00</b>	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	700	VENTAS DE MERCADERIAS		6.000,00
	1	700.01 Venta de material deportivo		6.000,00
	720	CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS		6.300,00
	1	720.01 Cuotas de socios y deportistas		6.300,00
	723	INGRESOS DE PATROCINADORES Y COLABORACIONES		8.500,00
	1	723.01 Ingresos por patrocinio al club		8.500,00
	740	SUBVENCIONES A LA ACTIVIDAD		2.008,00
	1	740.01 Subvenciones Ayuntamiento de Elche		2.008,00
	759	INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS		3.000,00
	1	759.03 Ingresos por venta de lotería		3.000,00
		<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>25.808,00</b>
		Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos		-2.492,00

### 12.3.9 Club Deportivo Mushing Fácil

<b>CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL</b>		CIF: G54169214	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2013, Periodo: Septiembre-Agosto (Euros)			
		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
<b>Activos</b>			
A) ACTIVO NO CORRIENTE.		0,00	
B) ACTIVO CORRIENTE.		67,64	
VIII.Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		67,64	
572 BANCOS E INSTIT. DE CRÉDITO C/C VISTA, €		67,64	
1 572.01 Bancos, Euros		67,64	
TOTAL ACTIVOS (A+B)		67,64	
		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
<b>Pasivos</b>			
A) PATRIMONIO NETO			67,64
A-1) Fondos propios			67,64
I. Dotación fundacional/Fondo social			6.000,00
101 FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL			6.000,00
1 101.01 Fondo social o dotación fundacional			6.000,00
II. Reservas.			0,00
III. Excedentes de ejercicios anteriores.			-6.000,00
121 EXCEDENTES NEGATIVOS DE EJERCICIOS ANTERIORES			-6.000,00
1 121.01 Excedentes negativos de ejercicios anteriores			-6.000,00
IV. Excedentes del ejercicio.			67,64
B) PASIVO NO CORRIENTE			0,00
C) PASIVO CORRIENTE			0,00
TOTAL PASIVOS (A+B+C)			67,64

<b>CLUB DEPORTIVO MUSHING FÁCIL</b>			
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y ganancias)			
Ejercicio: 2013, Periodo: Septiembre-Agosto (Euros)			
		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
<b>Gastos</b>			
600 COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD		425,36	
1 600.01 Compras de trofeos		150	
2 600.03 Compras de material deportivo		275,36	
629 OTROS SERVICIOS		497	
1 629.02 Licencias federativas		250	
2 629.03 Mantenimiento web		247	
TOTAL GASTOS		922,36	
		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
<b>Ingresos</b>			
720 CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS		990,00	
1 720.01 Cuotas de socios y deportistas		990,00	
TOTAL INGRESOS		990,00	
Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos			67,64

### 12.3.10 Club Unión Excursionista de Elche

CLUB UNION EXCURSIONISTA DE ELCHE		CIF: G03285913	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2014, Periodo: Enero-Diciembre (Euros)			
Activos		Debe	Haber
A) ACTIVO NO CORRIENTE.		1.120.673,81	
I. Inmovilizado intangible.		253.684,49	
202 CONCESIONES ADMINISTRATIVAS		253.684,49	
1 202.01 Concesiones administrativas		253.684,49	
III. Inmovilizado material		836.158,02	
212 INSTALACIONES TECNICAS		836.158,02	
1 212.00 Instalaciones deportivas		836.158,02	
VI. Inversiones financieras a largo plazo.		30.831,30	
265 DEPOSITOS CONSTITUIDOS ALARGO PLAZO		30.831,30	
1 265.01 Inversiones financieras a lp		30.831,30	
B) ACTIVO CORRIENTE.		4.171,33	
VIII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		4.171,33	
572 BANCOS E INSTIT. DE CREDITO C/C VISTA, €		4.171,33	
1 572.01 Bancos, Euros		4.171,33	
TOTAL ACTIVOS (A+B)		1.124.845,14	
Pasivos		Debe	Haber
A) PATRIMONIO NETO			642.599,03
A-1) Fondos propios			642.599,03
III. Excedentes de ejercicios anteriores.			640.619,46
121 EXCEDENTES DE EJERCICIOS ANTERIORES			640.619,46
1 121.01 Excedentes de ejercicios anteriores			640.619,46
IV. Excedentes del ejercicio.			1.979,57
B) PASIVO NO CORRIENTE			472.048,18
II. Deudas a largo plazo.			472.048,18
1. Deudas con entidades de crédito.			467.503,18
170 DEUDAS ALARGO P. CON ENTIDADES CREDITO			467.503,18
1 170.01 Deudas a largo plazo con entidades de crédito			467.503,18
3. Otras deudas a largo plazo			4.545,00
171 DEUDAS ALARGO PLAZO			4.545,00
1 171.02 Otras deudas a largo plazo			4.545,00
C) PASIVO CORRIENTE			10.197,93
III. Deudas a corto plazo			12.888,51
4. Otras deudas a corto plazo			12.888,51
410 ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS			12.888,51
1 410.01 Acreedores por prestaciones de servicios			12.888,51
VI. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar			-2.690,58
1. Proveedores			-2.690,58
400 PROVEEDORES			-2.690,58
1 400.01 Proveedores			-2.690,58
TOTAL PASIVOS (A+B+C)			1.124.845,14

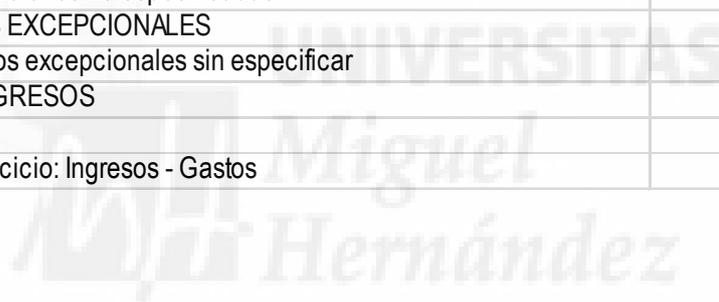
<b>CLUB UNION EXCURSIONISTA DE ELCHE</b>				
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)				
Ejercicio: 2014, Periodo: Enero-Diciembre (Euros)				
<b>Gastos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD		139,07	
1	600.05 Compras de material de oficina		139,07	
622	REPARACIONES Y CONSERVACION		12.737,90	
1	622.01 Reparaciones y conservación		12.737,90	
623	SERVICIOS DE PROFESIONALES INDEPENDIENT.		10.357,60	
1	623.02 Servicios de profesionales independientes no especificados		10.357,60	
625	PRIMAS DE SEGUROS		3.843,09	
1	625.05 Otros seguros		3.843,09	
626	SERVICIOS BANCARIOS Y SIMILARES		6.487,57	
1	626.01 Servicios bancarios y similares		6.487,57	
627	PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RELACIONES PUBL		4.071,35	
1	627.01 Relaciones públicas		2.410,66	
2	627.03 Publicidad propaganda y relaciones públicas		1.660,69	
628	SUMINISTROS		12.973,39	
1	628.02 Telefonía e internet		1.811,45	
2	628.03 Agua		5.018,56	
3	628.04 Electricidad		4.851,35	
4	628.05 Gas		944,19	
5	628.07 Gasolina y gasoil		347,84	
629	OTROS SERVICIOS		45.874,27	
1	629.02 Licencias federativas		125	
2	629.06 Gastos varios		30.937,48	
3	629.14 Correos y paquetería		81,78	
4	629.22 Gastos alarma		670,6	
5	629.23 Cursos de formación		632,29	
6	629.24 Gastos en viajes organizados		13.427,12	
631	OTROS TRIBUTOS		5.385,99	
1	631.02 Otros tributos sin especificar		5.385,99	
640	SUELDOS Y SALARIOS		72.534,50	
1	640.10 Sueldos y salarios sin especificar		72.534,50	
642	SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DE LA EMPRESA		18.367,14	
1	642.01 Seguridad social a cargo del club		18.367,14	
649	OTROS GASTOS SOCIALES		420	
1	649.01 Otros gastos sociales sin especificar		420	
662	INTERESES DE DEUDAS		8.292,18	
1	662.01 Intereses de deudas con entidades de crédito		8.292,18	
669	OTROS GASTOS FINANCIEROS		362,77	
1	669.01 Gastos financieros diversos		362,77	
680	AMORTIZACION DEL INMOVILIZADO INTANGIBLE		10.510,24	
1	680.01 Amortización del inmovilizado intangible		10.510,24	
681	AMORTIZACION DEL INMOVILIZADO MATERIAL		19.365,22	
1	681.01 Amortización del inmovilizado material		19.365,22	
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>231.722,28</b>	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
705	PRESTACIONES DE SERVICIOS			31.702,60
1	705.01 Ingresos por organización de eventos propios			18.380,00
2	705.04 Alquiler de instalaciones			15,00
3	705.05 Prestaciones de otros servicios			7.915,60
4	705.06 Prestaciones servicios entrenamientos			5.392,00
720	CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS			195.304,08
1	720.01 Cuotas de socios y deportistas			195.304,08
722	PROMOCIONES PARA CAPTACION DE RECURSOS			4.381,00
1	722.01 Ingresos netos por ventas de lotería y rifas			4.381,00
769	OTROS INGRESOS FINANCIEROS			1.894,17
1	769.01 Otros ingresos financieros			1.894,17
778	INGRESOS EXCEPCIONALES			420,00
1	778.01 Ingresos excepcionales sin especificar			420,00
	<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>233.701,85</b>
	Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos			1.979,57

### 12.3.11 Club Balonmano Elche

CLUB BALONMANO ELCHE		CIF: G03279676	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2014, Periodo: Agosto-Julio (Euros)			
Activos		Debe	Haber
A) ACTIVO NO CORRIENTE.		1.217,75	
III. Inmovilizado material		1.217,75	
213 MAQUINARIA		81,21	
2 213.01 Maquinaria		81,21	
217 EQUIPOS PARA PROCESOS DE INFORMACION		1.740,00	
2 217.01 Equipos para proceso de información		1.740,00	
281 AMORT. ACUM. DEL INMOVLIZADO MATERIAL		-603,46	
1 281.01 Amortización acumulada del inmovilizado material		-603,46	
B) ACTIVO CORRIENTE.		55.738,79	
III. Usuarios y otros deudores de la actividad propia		19.335,50	
430 CLIENTES		16.595,50	
1 430.01 Clientes		16.595,50	
440 DEUDORES		2.740,00	
1 440.01 Deudores		2.740,00	
VIII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		36.403,29	
570 CAJA, EUROS		41,19	
1 570.01 Caja, Euros		41,19	
572 BANCOS E INSTIT. DE CREDITO C/C VISTA, €		36.362,10	
1 572.01 Bancos, Euros		36.362,10	
TOTAL ACTIVOS (A+B)		56.956,54	
Pasivos		Debe	Haber
A) PATRIMONIO NETO			4.348,49
A-1) Fondos propios			4.348,49
III. Excedentes de ejercicios anteriores.			-43.376,39
121 EXCEDENTES NEGATIVOS DE EJERCICIOS ANTERIORES			-43.376,39
2 121.01 Excedentes negativos de ejercicios anteriores			-43.376,39
IV. Excedentes del ejercicio.			47.724,88
B) PASIVO NO CORRIENTE			0,00
C) PASIVO CORRIENTE			52.608,05
III. Deudas a corto plazo			25.480,55
4. Otras deudas a corto plazo			25.480,55
410 ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS			25.480,55
1 410.01 Acreedores por prestaciones de servicios			25.480,55
VI. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar			27.127,50
1. Proveedores			-7.872,50
400 PROVEEDORES			-14.872,50
2 400.01 Proveedores			-14.872,50
401 PROVEEDORES, EFECTOS COMERCIALES A PAGAR			7.000,00
1 401.01 Proveedores, efectos comerciales a pagar			7.000,00
2. Otros acreedores			35.000,00
438 ANTICIPOS DE CLIENTES			35.000,00
1 438.01 Anticipos de clientes			35.000,00
TOTAL PASIVOS (A+B+C)			56.956,54

<b>CLUB BALONMANO ELCHE</b>				
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y ganancias)				
Ejercicio: 2014, Periodo: Agosto-Julio (Euros)				
	<b>Gastos</b>		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	600 COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD		28.514,60	
1	600.02 Compra de equipaciones		21.996,52	
2	600.03 Compras de material deportivo		3.920,98	
3	600.04 Compras varias		2.017,27	
4	600.05 Compras de material de oficina		579,83	
	606 DESCUENTOS SOBRE COMPRAS POR PRONTO PAGO		-133,25	
1	606.01 Descuentos sobre compras por pronto pago		-133,25	
	607 TRABAJOS REALIZADOS POR OTRAS EMPRESAS		2.139,00	
1	607.01 Gastos diseño e imagen		150	
2	607.02 Gastos asesoría laboral, fiscal y jurídica		1.689,00	
3	607.03 Reportajes foto y video		300	
	621 ARRENDAMIENTOS Y CANONES		3.080,00	
1	621.05 Alquiler pisos jugadores		3.080,00	
	622 REPARACIONES Y CONSERVACION		188,04	
1	622.01 Reparaciones y conservación		188,04	
	623 SERVICIOS DE PROFESIONALES INDEPENDIENT.		25.375,00	
1	623.01 Gastos arbitrajes y jueces competiciones		25.375,00	
	624 DESPLAZAMIENTOS Y ESTANCIAS DEPORTISTAS		15.215,87	
1	624.01 Desplazamientos y estancias deportistas		15.215,87	
	626 SERVICIOS BANCARIOS Y SIMILARES		323,03	
1	626.01 Servicios bancarios y similares		323,03	
	627 PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RELACIONES PUBL		2.155,60	
1	627.01 Relaciones públicas		1.780,60	
2	627.02 Obsequios y detalles		375	
	628 SUMINISTROS		2.432,79	
1	628.01 Suministros diversos		2.432,79	
	629 OTROS SERVICIOS		7.512,23	
1	629.02 Cuota federativa deportistas		29.076,00	
2	629.06 Gastos varios		2.486,33	
3	629.07 Mantenimiento página web		400	
4	629.08 Servicio médico del club		400	
5	629.09 Servicios prensa club		850	
6	629.10 Servicios de retransmisión por TV		3.375,90	
	640 SUELDOS Y SALARIOS		112.448,99	
1	640.01 Personal administrativo y de gestión		10.150,00	
2	640.02 Personal técnico entrenadores		69.800,00	
3	640.03 Personal técnico preparadores físicos		6.950,00	
4	640.04 Personal técnico fisioterapeutas		1.625,00	
5	640.05 Personal técnico arbitros		2.486,00	
6	640.06 Personal técnico, otros servicios prestados al club		6.337,99	
7	640.07 Retribuciones deportistas		15.100,00	
	641 INDEMNIZACIONES		950	
1	641.01 Indemnizaciones		950	
	642 SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DE LA EMPRESA		1.139,35	
1	642.01 Seguridad social a cargo del club		1.139,35	
	659 OTRAS PÉRDIDAS EN GESTIÓN CORRIENTE		700	
1	659.01 Otras pérdidas en gestión corriente		700	
	662 INTERESES DE DEUDAS		49,26	
1	662.31 Intereses de deudas con entidades de crédito		49,26	
	669 OTROS GASTOS FINANCIEROS		157,01	
1	669.01 Otros gastos financieros		157,01	
	678 GASTOS EXCEPCIONALES		5.014,54	
1	678.01 Gastos excepcionales		5.014,54	
	681 AMORTIZACION DEL INMOVILIZADO MATERIAL		1.125,71	
1	681.01 Amortización del inmovilizado material		1.125,71	
	691 PÉRD. POR DETER. DEL INMOV. MAT. Y DE BIENES DEL PATRIM. F		349	
1	691.01 Pérdidas por deterioro del inmovilizado material		349	
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>237.812,77</b>	

	Ingresos	Debe	Haber
	700 VENTAS DE MERCADERÍAS		204,00
	1 700.01 Venta de material deportivo		204,00
	705 PRESTACIONES DE SERVICIOS		11.071,90
	1 705.01 Ingresos por organización de eventos propios		1.351,40
	2 705.02 Prestacion de servicios a entidades públicas		9.720,50
	708 DEVOLUCIONES DE VENTAS Y OPERAC. SIMILAR		-950,00
	1 708.01 Devoluciones de ventas y operaciones similares		-950,00
	709 RAPPELS y OTROS DESCUENTOS SOBRE VENTAS		-1.250,00
	1 709.01 Rappels y otros descuentos sobre ventas		-1.250,00
	720 CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS		116.781,39
	1 720.01 Cuotas de socios y deportistas		108.590,49
	2 720.02 Cuotas por escuelas deportivas		8.190,90
	721 CUOTAS DE USUARIOS		1.465,00
	1 721.01 Venta de entradas a competiciones deportivas propias		1.465,00
	722 PROMOCIONES PARA CAPTACION DE RECURSOS		3.598,38
	1 722.01 Ingresos netos por ventas de lotería y rifas		3.598,38
	723 INGRESOS DE PATROCINADORES Y COLABORACIONES		117.300,00
	1 723.01 Ingresos por patrocinio al club		102.500,00
	2 723.03 Otras colaboraciones con el club		5.300,00
	3 723.04 Ingresos por publicidad		9.500,00
	740 SUBVENCIONES A LA ACTIVIDAD		28.203,88
	1 740.06 Subvenciones no especificadas		28.203,88
	778 INGRESOS EXCEPCIONALES		9.113,10
	1 778.01 Ingresos excepcionales sin especificar		9.113,10
	TOTAL INGRESOS		285.537,65
	Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos		47.724,88



### 12.3.12 C.D. Sociedad Tiro de Pichón de Elche

CLUB DEPORTIVO SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE		CIF: G03067246	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2006, Periodo: Enero-Diciembre (Euros)			
Activos		Debe	Haber
A) ACTIVO NO CORRIENTE.		1.837.057,40	
III. Inmovilizado material		1.835.855,38	
211 CONSTRUCCIONES		1.835.855,38	
1 211.02 Instalaciones deportivas		1.835.855,38	
VI. Inversiones financieras a largo plazo.		1.202,02	
258 IMPOSICIONES A LARGO PLAZO		1.202,02	
1 258.01 Inmovilizaciones financieras a largo plazo		1.202,02	
B) ACTIVO CORRIENTE.		83.395,69	
II. Existencias		2.038,00	
325 MATERIALES DIVERSOS		2.038,00	
1 325.01 Existencias sin determinar		2.038,00	
III. Usuarios y otros deudores de la actividad propia		54.245,29	
440 DEUDORES		54.245,29	
1 440.01 Deudores		54.245,29	
VIII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		27.112,40	
572 BANCOS E INSTIT. DE CREDITO C/C VISTA, €		27.112,40	
1 572.01 Bancos, Euros		27.112,40	
TOTAL ACTIVOS (A+B)		1.920.453,09	
Pasivos		Debe	Haber
A) PATRIMONIO NETO			917.205,83
A-1) Fondos propios			917.205,83
I. Dotación fundacional/Fondo social			533.752,98
101 FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL			533.752,98
1 101.01 Fondo social o dotación fundacional			533.752,98
II. Reservas.			277.461,67
112 RESERVAS			277.461,67
1 112.02 Resto de reservas			277.461,67
IV. Excedentes del ejercicio.			105.991,18
B) PASIVO NO CORRIENTE			913.626,39
II. Deudas a largo plazo.			913.626,39
1. Deudas con entidades de crédito.			913.626,39
170 DEUDAS A LARGO P. CON ENTIDADES CRÉDITO			913.626,39
1 170.01 Deudas a largo plazo con entidades de crédito			913.626,39
C) PASIVO CORRIENTE			89.620,87
III. Deudas a corto plazo			89.620,87
4. Otras deudas a corto plazo			89.620,87
410 ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS			89.620,87
1 410.01 Acreedores por prestaciones de servicios			89.620,87
TOTAL PASIVOS (A+B+C)			1.920.453,09

<b>CLUB DEPORTIVO SOCIEDAD TIRO DE PICHÓN DE ELCHE</b>				
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y ganancias)				
Ejercicio: 2006, Periodo: Enero-Diciembre (Euros)				
<b>Gastos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD		24.859,08	
1	600.06 Consumos de explotación sin determinar		24.859,08	
629	OTROS SERVICIOS		346.260,72	
1	629.25 Otros gastos de explotación		346.260,72	
640	SUELDOS Y SALARIOS		147.683,85	
1	640.10 Sueldos y salarios sin especificar		147.683,85	
642	SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DE LA EMPRESA		43.925,11	
1	642.01 Seguridad social a cargo del club		43.925,11	
669	OTROS GASTOS FINANCIEROS		22.980,36	
1	669.01 Gastos financieros diversos		22.980,36	
678	GASTOS EXCEPCIONALES		19.109,76	
1	678.01 Gastos extraordinarios		19.109,76	
681	AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO MATERIAL		128.261,78	
1	681.01 Amortización del inmovilizado material		128.261,78	
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>733.080,66</b>	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
759	INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS			837.542,26
1	759.05 Importe neto de la cifra de negocios (CUOTAS SOCIOS: 561.000)			715.702,56
2	759.06 Otros ingresos de explotación			121.839,70
769	OTROS INGRESOS FINANCIEROS			203,96
1	769.01 Otros ingresos financieros			203,96
778	INGRESOS EXCEPCIONALES			1.325,62
1	778.01 Ingresos excepcionales sin especificar			1.325,62
	<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>839.071,84</b>
	<b>Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos</b>			<b>105.991,18</b>

### 12.3.13 Club Juventud Atlético de Elche

CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE		CIF: G03244720	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2014, Periodo: Noviembre-Octubre (Euros)			
Activos		Debe	Haber
A) ACTIVO NO CORRIENTE.		5.000,00	
	III. Inmovilizado material	5.000,00	
	214 UTILLAJE	5.000,00	
	1 214.01 Material deportivo	5.000,00	
B) ACTIVO CORRIENTE.		10.748,83	
	III. Usuarios y otros deudores de la actividad propia	10.598,83	
	448 PATROCINADORES, AFILIADOS Y OTROS DEUDORES	10.598,83	
	1 448.03 Deudores por subvenciones autonómicas pendientes de recibir	9.809,00	
	2 448.04 Deudores por subvenciones de federaciones pendientes de recibir	789,83	
	VIII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	150,00	
	572 BANCOS E INSTIT. DE CREDITO C/C VISTA, €	150,00	
	1 572.01 Bancos, Euros	150,00	
	TOTAL ACTIVOS (A+B)	15.748,83	
Pasivos		Debe	Haber
A) PATRIMONIO NETO			148,83
	A-1) Fondos propios		148,83
	I. Dotación fundacional/Fondo social		2.636,87
	101 FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL		2.636,87
	1 101.01 Fondo social o dotación fundacional		2.636,87
	IV. Excedentes del ejercicio.		-2.488,04
B) PASIVO NO CORRIENTE			0,00
C) PASIVO CORRIENTE			15.600,00
	III. Deudas a corto plazo		15.600,00
	4. Otras deudas a corto plazo		15.600,00
	551 CUENTA CORRIENTE CON PATRONOS Y OTROS		15.600,00
	1 551.01 Cuenta corriente con socios del club		15.600,00
	TOTAL PASIVOS (A+B+C)		15.748,83

<b>CLUB JUVENTUD ATLÉTICA DE ELCHE</b>				
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y ganancias)				
Ejercicio: 2014, Periodo: Noviembre-Octubre (Euros)				
<b>Gastos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD		13.275,90	
1	600.02 Compra de equipaciones		11.919,50	
2	600.03 Compras de material deportivo		1.356,40	
621	ARRENDAMIENTOS Y CANONES		250	
1	621.03 Alquiler de instalaciones deportivas		250	
623	SERVICIOS DE PROFESIONALES INDEPENDIENT.		1.834,60	
1	623.01 Gastos arbitrajes y jueces competiciones		1.834,60	
624	DESPLAZAMIENTOS Y ESTANCIAS DEPORTISTAS		15.083,75	
1	624.01 Desplazamientos y estancias deportistas		15.083,75	
625	PRIMAS DE SEGUROS		362,49	
1	625.01 Seguros rc		362,49	
629	OTROS SERVICIOS		10.557,20	
1	629.02 Licencias federativas		9.938,00	
2	629.12 Inscripciones en competiciones		619,20	
640	SUELDOS Y SALARIOS		18.155,79	
1	640.01 Personal administrativo y de gestión		2.155,79	
2	640.02 Personal técnico entrenadores y monitores		5.700,00	
3	640.07 Retribuciones y gratificaciones deportistas		10.300,00	
641	INDEMNIZACIONES		2.187,50	
1	641.02 Compensación a otros clubes por fichajes		2.187,50	
669	OTROS GASTOS FINANCIEROS		146,60	
1	669.01 Gastos financieros diversos		146,60	
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>61.853,83</b>	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
700	VENTAS DE MERCADERIAS			2.252,50
1	700.01 Venta de material deportivo			2.252,50
720	CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS			19.787,50
1	720.01 Cuotas de socios y deportistas			6.992,50
2	720.02 Cuotas por escuelas deportivas			12.795,00
722	PROMOCIONES PARA CAPTACION DE RECURSOS			3.276,00
1	722.01 Ingresos netos por ventas de lotería y rifas			3.276,00
723	INGRESOS DE PATROCINADORES Y COLABORACIONES			450,00
1	723.03 Otras colaboraciones con el club			450,00
740	SUBVENCIONES A LA ACTIVIDAD			31.875,79
1	740.01 Subvenciones Ayuntamiento de Elche			5.126,35
2	740.02 Subvenciones Diputación Provincial SUMA			12.794,05
3	740.03 Subvenciones Federaciones			2.651,39
4	740.04 Subvenciones Generalitat Valenciana			10.304,00
5	740.06 Otras subvenciones			1.000,00
759	INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS			874,00
1	759.02 Ingresos por desplazamientos			874,00
778	INGRESOS EXCEPCIONALES			850,00
1	778.02 Premios al club en competiciones			850,00
	<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>59.365,79</b>
Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos				-2.488,04

### 12.3.14 Club Baloncesto Illicitano

<b>CLUB BALONCESTO ILICITANO</b>		CIF: G03682069	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2013, Periodo: Septiembre-Agosto (Euros)			
<b>Activos</b>		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
A) ACTIVO NO CORRIENTE.		600,00	
III. Inmovilizado material		600,00	
214 UTILLAJE		600,00	
1 214.01 Material deportivo		600,00	
B) ACTIVO CORRIENTE.		1.500,00	
II. Existencias		1.000,00	
300 MERCADERIAS A		1.000,00	
1 300.01 Material deportivo		1.000,00	
VIII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		500,00	
572 BANCOS E INSTIT. DE CRÉDITO C/C VISTA, €		500,00	
1 572.01 Bancos, Euros		500,00	
	TOTAL ACTIVOS (A+B)	2.100,00	
<b>Pasivos</b>		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
A) PATRIMONIO NETO			2.100,00
A-1) Fondos propios			2.100,00
I. Dotación fundacional/Fondo social			8.213,00
101 FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL			8.213,00
1 101.01 Fondo social o dotación fundacional			8.213,00
IV. Excedentes del ejercicio.			-6.113,00
B) PASIVO NO CORRIENTE			0,00
C) PASIVO CORRIENTE			0,00
	TOTAL PASIVOS (A+B+C)		2.100,00

<b>CLUB BALONCESTO ILICITANO</b>				
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y Ganancias)				
Ejercicio: 2013, Periodo: Septiembre-Agosto (Euros)				
			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
<b>Gastos</b>				
	600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD	6.000,00	
	1	600.02 Compra de equipaciones	6.000,00	
	624	DESPLAZAMIENTOS Y ESTANCIAS DEPORTISTAS	4.000,00	
	1	624.01 Desplazamientos y estancias deportistas	4.000,00	
	629	OTROS SERVICIOS	28.000,00	
	1	629.02 Licencias federativas	24.000,00	
	2	629.06 Gastos varios	4.000,00	
	640	SUELDOS Y SALARIOS	22.000,00	
	1	640.02 Personal técnico entrenadores y monitores	20.200,00	
	2	640.04 Personal técnico fisioterapeutas	1.800,00	
		<b>TOTAL GASTOS</b>	<b>60.000,00</b>	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
	705	PRESTACIONES DE SERVICIOS		3.000,00
	1	705.01 Ingresos por organización de eventos propios		3.000,00
	720	CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS		34.000,00
	1	720.01 Cuotas de socios y deportistas		34.000,00
	722	PROMOCIONES PARA CAPTACION DE RECURSOS		8.000,00
	1	722.01 Ingresos netos por ventas de lotería y rifas		8.000,00
	723	INGRESOS DE PATROCINADORES Y COLABORACIONES		5.400,00
	1	723.01 Ingresos por patrocinio al club		4.000,00
	2	723.03 Otras colaboraciones con el club		1.400,00
	740	SUBVENCIONES A LA ACTIVIDAD		3.487,00
	1	740.01 Subvenciones Ayuntamiento de Elche		1.487,00
	2	740.02 Subvenciones Diputación Provincial SUMA		2.000,00
		<b>TOTAL INGRESOS</b>		<b>53.887,00</b>
		Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos		-6.113,00

### 12.3.15 Kelme Club de Fútbol

KELME CLUB DE FÚTBOL		CF: G03327897	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2015, Periodo: Julio-Junio (Euros)			
Activos		Debe	Haber
A) ACTIVO NO CORRIENTE.		0,00	
B) ACTIVO CORRIENTE.		6.000,00	
VIII.Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		6.000,00	
572	BANCOS E INSTIT. DE CRÉDITO C/C VISTA, €	6.000,00	
1	572.01 Bancos, Euros	6.000,00	
TOTAL ACTIVOS (A+B)		6.000,00	
Pasivos		Debe	Haber
A) PATRIMONIO NETO		-3.300,00	
A-1) Fondos propios		-3.300,00	
I. Dotación fundacional/Fondo social		2.950,00	
101	FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL	2.950,00	
1	101.01 Fondo social o dotación fundacional	2.950,00	
IV. Excedentes del ejercicio.		-6.250,00	
B) PASIVO NO CORRIENTE			0,00
C) PASIVO CORRIENTE			9.300,00
III. Deudas a corto plazo			6.000,00
4. Otras deudas a corto plazo			6.000,00
465	REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO		6.000,00
1	465.01 Remuneraciones pendientes de pago		6.000,00
VI. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar			3.300,00
1. Proveedores			3.300,00
400	PROVEEDORES		3.300,00
1	400.01 Proveedores		3.300,00
TOTAL PASIVOS (A+B+C)			6.000,00

<b>KELME CLUB DE FÚTBOL</b>				
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y ganancias)				
Ejercicio: 2015, Periodo: Julio-Junio (Euros)				
<b>Gastos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD		37.300,00	
1	600.02 Compra de equipaciones		11.750,00	
2	600.03 Compras de material deportivo		25.550,00	
624	DESPLAZAMIENTOS Y ESTANCIAS DEPORTISTAS		7.200,00	
1	624.01 Desplazamientos y estancias deportistas		7.200,00	
627	PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RELACIONES PUBL		2.000,00	
1	627.01 Relaciones públicas		2.000,00	
629	OTROS SERVICIOS		45.050,00	
1	629.01 Gastos mantenimiento sede		1.850,00	
1	629.02 Licencias y seguros federación		24.300,00	
2	629.13 Gastos mantenimiento de instalaciones		18.900,00	
640	SUELDOS Y SALARIOS		43.000,00	
1	640.01 Personal administrativo y de gestión		8.000,00	
2	640.02 Personal técnico entrenadores y monitores		17.500,00	
3	640.03 Personal técnico preparadores físicos		17.500,00	
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>134.550,00</b>	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
721	CUOTAS DE USUARIOS			105.000,00
1	721.03 Cuotas deportistas y usuarios no socios			105.000,00
722	PROMOCIONES PARA CAPTACION DE RECURSOS			10.300,00
1	722.01 Ingresos netos por ventas de lotería y rifas			10.300,00
723	INGRESOS DE PATROCINADORES Y COLABORACIONES			13.000,00
1	723.01 Ingresos por patrocinio al club			13.000,00
	<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>128.300,00</b>
	<b>Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos</b>			<b>-6.250,00</b>

### 12.3.16 C.D. Chamara

<b>CLUB DEPORTIVO CHAMARA</b>		CIF: G03687258	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2015, Periodo: Enero-Diciembre (Euros)			
<b>Activos</b>		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
A) ACTIVO NO CORRIENTE.		2.700,00	
III. Inmovilizado material		2.700,00	
214 UTILLAJE		6.400,00	
1 214.01 Material deportivo		6.400,00	
216 MOBILIARIO		50,00	
1 216.01 Mobiliario		50,00	
219 OTRO INMOVLIZADO MATERIAL		250,00	
1 219.01 Equipos de sonido		250,00	
291 DETER. DE VALOR INMOVLIZADO MATERIAL		-4.000,00	
1 291.21 Provisiones por pérdida de material deportivo		-4.000,00	
B) ACTIVO CORRIENTE.		5.000,00	
VIII.Efectivo y otros activos liquidos equivalentes		5.000,00	
572 BANCOS E INSTIT. DE CREDITO C/C VISTA A, €		5.000,00	
1 572.01 Bancos, Euros		5.000,00	
	TOTAL ACTIVOS (A+B)	7.700,00	
<b>Pasivos</b>		<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
A) PATRIMONIO NETO			7.700,00
A-1) Fondos propios			7.700,00
I. Dotación fundacional/Fondo social			7.940,00
101 FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL			7.940,00
1 101.01 Fondo social o dotación fundacional			7.940,00
IV. Excedentes del ejercicio.			-240,00
B) PASIVO NO CORRIENTE			0,00
C) PASIVO CORRIENTE			0,00
	TOTAL PASIVOS (A+B+C)		7.700,00

<b>CLUB DEPORTIVO CHAMARA</b>				
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)				
Ejercicio: 2015, Periodo: Enero-Diciembre (Euros)				
<b>Gastos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD		300,00	
1	600.03 Compras de material deportivo		300,00	
629	OTROS SERVICIOS		950,00	
1	629.02 Licencias federativas		300,00	
2	629.11 Cuota federativa del club		400,00	
3	629.12 Inscripciones en competiciones		250,00	
640	SUELDOS Y SALARIOS		25.650,00	
1	640.02 Personal técnico entrenadores y monitores		23.400,00	
2	640.06 Personal técnico, otros servicios prestados al club		2.250,00	
642	SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DE LA EMPRESA		7.200,00	
1	642.01 Seguridad social a cargo del club		7.200,00	
	TOTAL GASTOS		34.100,00	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
705	PRESTACIONES DE SERVICIOS			1.000,00
1	705.01 Ingresos por organización de eventos propios			1.000,00
721	CUOTAS DE USUARIOS			31.860,00
1	721.03 Cuotas deportistas y usuarios no socios			31.860,00
722	PROMOCIONES PARA CAPTACION DE RECURSOS			1.000,00
1	722.01 Ingresos netos por ventas de lotería y rifas			1.000,00
	TOTAL INGRESOS			33.860,00
Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos				-240,00

### 12.3.17 Elche Triatlón Club

ELCHE TRIATLON CLUB		CIF: G53609970	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2015, Periodo: Enero-Diciembre (Euros)			
Activos		Debe	Haber
B) ACTIVO CORRIENTE.		9.609,56	
II. Existencias		907,00	
300 MERCADERIAS A		907,00	
1 300.01 Material deportivo		907,00	
III. Usuarios y otros deudores de la actividad propia		2.943,49	
430 CLIENTES		-1.774,69	
2 430.02 Socios, saldos deudores		598,50	
3 430.03 Socios saldos acreedores		-2.373,19	
440 DEUDORES		4.718,18	
1 440.01 Deudores		4.718,18	
VII. Periodificaciones a corto plazo		196,50	
480 GASTOS ANTICIPADOS		196,50	
1 480.01 Gastos anticipados		196,50	
VIII. Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		5.562,57	
572 BANCOS E INSTIT. DE CRÉDITO C/C VISTA, €		5.562,57	
1 572.01 Bancos, Euros		5.562,57	
TOTAL ACTIVOS (A+B)		9.609,56	
Pasivos		Debe	Haber
A) PATRIMONIO NETO			5.638,56
A-1) Fondos propios			5.638,56
I. Dotación fundacional/Fondo social			7.527,68
101 FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL			7.527,68
1 101.01 Fondo social o dotación fundacional			7.527,68
IV. Excedentes del ejercicio.			-1.889,12
B) PASIVO NO CORRIENTE			0,00
C) PASIVO CORRIENTE			3.971,00
III. Deudas a corto plazo			1.071,00
4. Otras deudas a corto plazo			1.071,00
475 HAC. PUB. ACREEEDORA POR CONC. FISCALES			1.071,00
1 475.01 Hacienda Pública Acreedora			1.071,00
VII. Periodificaciones a corto plazo			2.900,00
485 INGRESOS ANTICIPADOS			2.900,00
1 485.01 Ingresos anticipados			2.900,00
TOTAL PASIVOS (A+B+C)			9.609,56

<b>ELCHE TRIATLON CLUB</b>				
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y Ganancias)				
Ejercicio: 2015, Periodo: Enero-Diciembre (Euros)				
<b>Gastos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD		10.053,89	
1	600.02 Compra de equipaciones		10.053,89	
621	ARRENDAMIENTOS Y CANONES		835,00	
1	621.01 Cuota federativa del club		190,00	
2	621.03 Alquiler de instalaciones deportivas		645,00	
624	DESPLAZAMIENTOS Y ESTANCIAS DEPORTISTAS		1.350,00	
1	624.01 Desplazamientos y estancias deportistas		1.350,00	
627	PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RELACIONES PUBL		3.638,15	
1	627.03 Publicidad propaganda y relaciones públicas		3.638,15	
629	OTROS SERVICIOS		47,25	
1	629.06 Gastos varios		47,25	
641	INDEMNIZACIONES		4.495,00	
1	641.03 Gastos de voluntarios		4.495,00	
655	PÉRD. DE CRÉD. INCOBR. DERIV. DE LA ACTIVIDAD		232,00	
1	655.01 Pérdidas por cuotas sociales incobrables		232,00	
669	OTROS GASTOS FINANCIEROS		69,83	
1	669.01 Gastos financieros diversos		69,83	
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>20.721,12</b>	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
700	VENTAS DE MERCADERIAS			8.773,00
1	700.01 Venta de material deportivo			8.773,00
705	PRESTACIONES DE SERVICIOS			5.758,00
1	705.03 Ingresos por prestación de servicios a entidades privadas			5.102,00
2	705.06 Prestaciones servicios entrenamientos			656,00
720	CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS			4.300,00
1	720.01 Cuotas de socios y deportistas			4.300,00
778	INGRESOS EXCEPCIONALES			1,00
1	778.01 Ingresos excepcionales sin especificar			1,00
	<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>18.832,00</b>
	Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos			-1.889,12

### 12.3.18 Club Deportivo Altet

CLUB DEPORTIVO ALTET		CIF: G03891777	
Listado de cuentas anuales (Balance de Situación)			
Ejercicio: 2015, Periodo: Julio-Junio (Euros)			
Activos		Debe	Haber
A) ACTIVO NO CORRIENTE.		7.800,00	
III. Inmovilizado material		7.800,00	
214 UTILLAJE		7.000,00	
1 214.01 Material deportivo		7.000,00	
216 MOBILIARIO		300,00	
1 216.01 Mobiliario		300,00	
217 EQUIPOS PARA PROCESOS DE INFORMACIÓN		500,00	
1 217.01 Equipos para proceso de información		500,00	
B) ACTIVO CORRIENTE.		2.000,00	
VIII.Efectivo y otros activos líquidos equivalentes		2.000,00	
572 BANCOS E INSTIT. DE CRÉDITO C/C VISTA, €		2.000,00	
1 572.01 Bancos, Euros		2.000,00	
TOTAL ACTIVOS (A+B)		9.800,00	
Pasivos		Debe	Haber
A) PATRIMONIO NETO			4.010,00
A-1) Fondos propios			4.010,00
I. Dotación fundacional/Fondo social			-13.710,00
101 FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL			-13.710,00
1 101.01 Fondo social o dotación fundacional			-13.710,00
IV. Excedentes del ejercicio.			17.720,00
B) PASIVO NO CORRIENTE			0,00
C) PASIVO CORRIENTE			5.790,00
III. Deudas a corto plazo			790,00
4. Otras deudas a corto plazo			790,00
410 ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS			790,00
1 410.02 Federación de Fútbol, acreedora por sanciones			790,00
VI. Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar			5.000,00
1. Proveedores			5.000,00
400 PROVEEDORES			5.000,00
1 400.01 Proveedores			5.000,00
TOTAL PASIVOS (A+B+C)			9.800,00

<b>CLUB DEPORTIVO ALTET</b>				
Listado de cuentas anuales (Pérdidas y Ganancias)				
Ejercicio: 2015, Periodo: Julio-Junio (Euros)				
<b>Gastos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD		11.500,00	
1	600.02 Compra de equipaciones		11.000,00	
2	600.03 Compras de material deportivo		500,00	
602	COMPRAS DE OTROS APROVISIONAMIENTOS		900,00	
1	602.02 Compra de agua mineral		900,00	
624	DESPLAZAMIENTOS Y ESTANCIAS DEPORTISTAS		900,00	
1	624.01 Desplazamientos y estancias deportistas		900,00	
625	PRIMAS DE SEGUROS		500,00	
1	625.05 Otros seguros		500,00	
628	SUMINISTROS		5.000,00	
2	628.04 Electricidad		5.000,00	
629	OTROS SERVICIOS		9.990,00	
1	629.02 Licencias federativas		990,00	
2	629.04 Arbitrajes de competiciones		9.000,00	
640	SUELDOS Y SALARIOS		30.000,00	
1	640.02 Personal técnico y entrenadores		6.000,00	
2	640.07 Retribuciones y gratificaciones deportistas		24.000,00	
641	INDEMNIZACIONES		790,00	
1	641.04 Sanciones en competiciones deportivas		790,00	
	<b>TOTAL GASTOS</b>		<b>59.580,00</b>	
<b>Ingresos</b>			<b>Debe</b>	<b>Haber</b>
700	VENTAS DE MERCADERIAS			1.800,00
1	700.03 Ventas de otros productos			1.800,00
705	PRESTACIONES DE SERVICIOS			2.500,00
1	705.01 Ingresos por organización de eventos propios			2.500,00
720	CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS			61.000,00
1	720.01 Cuotas de socios y deportistas			61.000,00
722	PROMOCIONES PARA CAPTACIÓN DE RECURSOS			5.400,00
1	722.01 Ingresos netos por ventas de lotería y rifas			5.400,00
723	INGRESOS DE PATROCINADORES Y COLABORACIONES			6.000,00
1	723.01 Ingresos por patrocinio al club			6.000,00
740	SUBVENCIONES A LA ACTIVIDAD			600,00
1	740.03 Subvenciones Federaciones			600,00
	<b>TOTAL INGRESOS</b>			<b>77.300,00</b>
	Resultado del ejercicio: Ingresos - Gastos			17.720,00

## 12.4 Otros anexos

### 12.4.1 Federaciones deportivas españolas (CSD)

- 1 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ACTIVIDADES SUBACUÁTICAS**  
Dirección: Aragón, 517 - 5º 1ª (BARCELONA) 08013  
Teléfono: 93 2006769  
Fax: 93 2411680  
Web: <http://www.fedas.es>  
Mail: [fedas@fedas.es](mailto:fedas@fedas.es)
- 2 **REAL FEDERACIÓN AERONÁUTICA ESPAÑOLA**  
Dirección: Arlabán, 7, 3º, oficinas 38-39 (MADRID) 28014  
Teléfono: 91 5082950  
Fax: 91 5110310  
Web: <http://www.rfae.es>  
Mail: [fae@rfae.es](mailto:fae@rfae.es)
- 3 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE AJEDREZ**  
Dirección: Coslada, 10 - 4º Dcha. (MADRID) 28028  
Teléfono: 91 3552159  
Fax: 91 7256963  
Web: <http://www.feda.org>  
Mail: [info@feda.org](mailto:info@feda.org)
- 4 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ATLETISMO**  
Dirección: Av. Valladolid, 81 - Esc. Dcha. 1ª Pta. (MADRID) 28008  
Teléfono: 91 5482423  
Fax: 91 5476113  
Web: <http://www.rfea.es>  
Mail: [secgeneral@rfea.es](mailto:secgeneral@rfea.es)
- 5 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE AUTOMOVILISMO**  
Dirección: Escultor Peresejo, 68 bis -(Aravaca) (MADRID) 28023  
Teléfono: 91 7299430  
Fax: 91 3570070  
Web: <http://www.rfeda.es>  
Mail: [isarub@rfeda.es](mailto:isarub@rfeda.es)
- 6 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE BÁDMINTON**  
Dirección: FERRAZ, 16 – 5º IZDA. (MADRID) 28008  
Teléfono: 91 5428384  
Fax: 91 5352343  
Web: <http://www.badminton.es>  
Mail: [info@badminton.es](mailto:info@badminton.es)
- 7 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE BAILE DEPORTIVO**  
Dirección: Medes, 4-6 Local. Of. 23 (BARCELONA) 08023  
Teléfono: 93 4565167  
Fax: 93 2134627  
Web: <http://www.febd.es>  
Mail: [info@febd.es](mailto:info@febd.es)
- 8 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE BALONCESTO**  
Dirección: Av. Burgos, 8-A - Edif. Bronce 9º (MADRID) 28036  
Teléfono: 91 3832050  
Fax: 91 3027431  
Web: <http://www.feb.es>  
Mail: [secretaria@feb.es](mailto:secretaria@feb.es)
- 9 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE BALONMANO**  
Dirección: Ferraz, Nº 16 - 2º (MADRID) 28008  
Teléfono: 91 5481355  
Fax: 91 5427049  
Web: <http://www.rfebm.com>  
Mail: [rfebm@rfebm.com](mailto:rfebm@rfebm.com)

- 10 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE BÉISBOL Y SÓFBOL**  
 Dirección: Coslada, 10 - 4º Izda (MADRID) 28028  
 Teléfono: 91 3552844  
 Fax: 91 3551206  
 Web: <http://www.rfebs.es>  
 Mail: [rfebs@rfebs.es](mailto:rfebs@rfebs.es)
- 11 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE BILLAR**  
 Dirección: Alcántara, 48 (MADRID) 28006  
 Teléfono: 91 4024856  
 Fax: 91 3090547  
 Web: <http://www.rfeb.org>  
 Mail: [santos@rfeb.org](mailto:santos@rfeb.org)
- 12 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE BOLOS**  
 Dirección: Fernando El Católico, 54 (MADRID) 28015  
 Teléfono: 91 5492370  
 Fax: 91 5492376  
 Web: <http://www.febolos.es>  
 Mail: [info@febolos.es](mailto:info@febolos.es)
- 13 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE BOXEO**  
 Dirección: Ferraz, 16 - Entr. Dcha (MADRID) 28008  
 Teléfono: 91 5477758  
 Fax: 91 5474297  
 Web: <http://www.feboxeo.com>  
 Mail: [feboxeo@feboxeo.com](mailto:feboxeo@feboxeo.com)
- 14 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CAZA**  
 Dirección: Francos Rodriguez, 70 - 2º (MADRID) 28039  
 Teléfono: 91 3111411  
 Fax: 91 4506608  
 Web: <http://www.fecaza.com>  
 Mail: [rfec@fecaza.com](mailto:rfec@fecaza.com)
- 15 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE CICLISMO**  
 Dirección: Ferraz, 16 - 5º Dcha (MADRID) 28008  
 Teléfono: 91 5400841  
 Fax: 91 5420341  
 Web: <http://www.rfec.com>  
 Mail: [alejandromartin@rfec.com](mailto:alejandromartin@rfec.com)
- 16 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE COLOMBICULTURA**  
 Dirección: Ximénez de Sandoval, 8 - 2ª (VALENCIA) 46003  
 Teléfono: 96 3514351  
 Fax: 96 3940573  
 Web: <http://www.realfec.es>  
 Mail: [secretaria@realfec.es](mailto:secretaria@realfec.es)
- 17 **REAL FEDERACIÓN COLOMBÓFILA ESPAÑOLA**  
 Dirección: Eloy Gonzalo, 34 - 7º Izq (MADRID) 28010  
 Teléfono: 91 4488842  
 Fax:  
 Web: <http://www.realfedec.com>  
 Mail: [realfedec@realfedec.com](mailto:realfedec@realfedec.com)
- 18 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE DEPORTES DE PERSONAS CON DISCAPACIDAD FÍSICA** MULTIDEPORTE  
 Dirección: Ferraz 16 - 1º Izda (MADRID) 28008  
 Teléfono: 91 5471718  
 Fax: 91 5419961  
 Web: <http://www.feddf.es>  
 Mail: [feddf@feddf.es](mailto:feddf@feddf.es)
- 19 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE DEPORTES PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD INTELECTUAL** MULTIDEPORTE  
 Dirección: Pº de la Esperanza, 2A - 1º pta.2 (MADRID) 28005  
 Teléfono: 91 5651437  
 Fax: 91 5651347  
 Web: <http://www.feddi.org>  
 Mail: [feddi@telefonica.net](mailto:feddi@telefonica.net)

- 20 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE DEPORTES PARA CIEGOS** MULTIDEPORTE  
Dirección: Paseo de la Habana, 208 (MADRID) 28036  
Teléfono: 91 3536161  
Fax: 91 3536179  
Web: <http://www.fedc.es>  
Mail: [fedc@once.es](mailto:fedc@once.es)
- 21 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE DEPORTES PARA SORDOS** MULTIDEPORTE  
Dirección: Puerto Príncipe, 46 - Local 1 (BARCELONA) 08027  
Teléfono: 93 1642217  
Fax:  
Web: <http://www.feds.es>  
Mail: [feds@feds.es](mailto:feds@feds.es)
- 22 **FED. ESP. DEPORTES PERSONAS CON PARÁLISIS CEREBRAL Y DAÑO CEREBRAL ADQUIRID** MULTIDEPORTE  
Dirección: Donoso Cortés, 8 - 2º A. (MADRID) 28015  
Teléfono: 91 5624415  
Fax:  
Web: <http://www.fedpc.org>  
Mail: [fedpc@fedpc.org](mailto:fedpc@fedpc.org)
- 23 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE DEPORTES DE HIELO**  
Dirección: Tusset, 28 - 2º 1ª (BARCELONA) 08006  
Teléfono: 93 3683761  
Fax: 93 3683759  
Web: <http://www.fedhielo.com>  
Mail: [info@fedhielo.com](mailto:info@fedhielo.com)
- 24 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DEPORTES INVIERNO**  
Dirección: Calle Benisoda, 3 (MADRID) 28042  
Teléfono: 91 3769930  
Fax: 91 3769931  
Web: <http://www.rfedi.es>  
Mail: [rfedi@rfedi.es](mailto:rfedi@rfedi.es)
- 25 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ESGRIMA**  
Dirección: Ferraz, 16 - 6º Dcha (MADRID) 28008  
Teléfono: 91 5597400  
Fax: 91 5476835  
Web: <http://www.esgrima.es>  
Mail: [rfee@esgrima.es](mailto:rfee@esgrima.es)
- 26 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ESPELEOLOGÍA**  
Dirección: Ignacio Ellacuría, 8 (local 4) (MADRID) 28017  
Teléfono: 91 3093674  
Fax: 91 3093674  
Web: <http://www.fedespeleo.com>  
Mail: [fedespeleo@fedespeleo.com](mailto:fedespeleo@fedespeleo.com)
- 27 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ESQUÍ NÁUTICO**  
Dirección: Avda. Canal Olímpic, s/n (BARCELONA) 08860  
Teléfono: 93 4520895  
Fax:  
Web: <http://www.feew.es>  
Mail: [info@feew.es](mailto:info@feew.es)
- 28 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE FÚTBOL**  
Dirección: Ramón y Cajal, s/n -(Las Rozas).Ap.C. 385 (MADRID) 28230  
Teléfono: 91 4959800  
Fax: 91 4959801  
Web: <http://www.rfef.es>  
Mail: [secretaria@rfef.es](mailto:secretaria@rfef.es)
- 29 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE FÚTBOL AMERICANO**  
Dirección: Provenza 537 Entlo. A (BARCELONA) 08025  
Teléfono: 93 6398170  
Fax: 93 4460946  
Web: <http://www.fefa.es>  
Mail: [presidente@fef.es](mailto:presidente@fef.es)

- 30 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE GALGOS**  
Dirección: Barquillo, 38 - 1º (MADRID) 28004  
Teléfono: 91 3198262  
Fax: 91 7024046  
Web: <http://www.fedegalgos.com>  
Mail: [info@fedegalgos.com](mailto:info@fedegalgos.com)
- 31 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE GIMNASIA**  
Dirección: Ferraz, 16 - 7º Dcha. (MADRID) 28008  
Teléfono: 91 5401078  
Fax: 91 5400990  
Web: <http://www.rfegimnasia.es>  
Mail: [rfeg@rfegimnasia.es](mailto:rfeg@rfegimnasia.es)
- 32 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE GOLF**  
Dirección: Arroyo del Monte, 5 (MADRID) 28049  
Teléfono: 91 3769130  
Fax: 91 5563290  
Web: <http://www.rfegolf.es>  
Mail: [rfegolf@rfegolf.es](mailto:rfegolf@rfegolf.es)
- 33 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE HALTEROFILIA**  
Dirección: Numancia, 2 Local 1 (MADRID) 28039  
Teléfono: 91 4594224  
Fax: 91 4502802  
Web: <http://www.fedehalter.org>  
Mail: [fehalterofilia@hotmail.com](mailto:fehalterofilia@hotmail.com)
- 34 **REAL FEDERACIÓN HÍPICA ESPAÑOLA**  
Dirección: Monte Esquinza, nº 28. 3º izquierda (MADRID) 28010  
Teléfono: 91 4364200  
Fax: 91 5750770  
Web: <http://www.rfhe.com>  
Mail: [info@rfhe.com](mailto:info@rfhe.com)
- 35 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE HOCKEY**  
Dirección: Segovia, 71 - Local A (MADRID) 28005  
Teléfono: 91 3541386  
Fax: 91 3659361  
Web: <http://www.rfeh.com>  
Mail: [rfeh@rfeh.com](mailto:rfeh@rfeh.com)
- 36 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE JUDO Y D.A.**  
Dirección: Ferraz, 16 - 7º Izda (MADRID) 28008  
Teléfono: 91 5594876  
Fax: 91 5476139  
Web: <http://www.rfejudo.com>  
Mail: [info@rfejudo.com](mailto:info@rfejudo.com)
- 37 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE KÁRATE**  
Dirección: Juan Alvarez Mendizabal, 70 - 1º1 (MADRID) 28008  
Teléfono: 91 5359587  
Fax: 91 5345490  
Web: <http://WWW.RFEK.ES>  
Mail: [RFEK@RFEK.ES](mailto:RFEK@RFEK.ES)
- 38 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE KICKBOXING**  
Dirección: Av. Castillo de Villaviciosa de Odón, 109 (Alcorcón) (MADRID) 28922  
Teléfono: 91 6169810  
Fax: 91 6169810  
Web: <http://www.kickboxing-fek.es>  
Mail: [fek.secretaria@gmail.com](mailto:fek.secretaria@gmail.com)
- 39 **LUCHAS OLÍMPICAS**  
Dirección: Amos de Escalante, 12 Bajo (MADRID)  
Teléfono: 91 4061666  
Fax: 91 4061675  
Web: <http://felucha.com>  
Mail: [fel@felucha.com](mailto:fel@felucha.com)

- 40 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE DEPORTES DE MONTAÑA Y ESCALADA**  
Dirección: Floridablanca, 84 (BARCELONA) 08015  
Teléfono: 93 4264267  
Fax: 93 4262575  
Web: <http://www.fedme.es>  
Mail: [fedme@fedme.es](mailto:fedme@fedme.es)
- 41 **REAL FEDERACIÓN MOTOCICLISTA ESPAÑOLA**  
Dirección: General Pardiñas, 71 - 1º (MADRID) 28006  
Teléfono: 91 5625342  
Fax: 91 5613507  
Web: <http://www.rfme.com>  
Mail: [rfme@rfme.com](mailto:rfme@rfme.com)
- 42 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE MOTONÁUTICA**  
Dirección: Av. América, 33 - 4ºB (MADRID) 28002  
Teléfono: 91 4153769  
Fax: 91 5190469  
Web: <http://www.rfem.org>  
Mail: [info@rfem.org](mailto:info@rfem.org)
- 43 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE NATACIÓN**  
Dirección: Juan Esplandiú, 1 (MADRID) 28007  
Teléfono: 91 5572006  
Fax: 91 4097062  
Web: <http://www.rfen.es>  
Mail: [rfen@rfen.es](mailto:rfen@rfen.es)
- 44 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE ORIENTACIÓN**  
Dirección: Calle Alemania 30, entresuelo derecha (ALICANTE) 03003  
Teléfono: 96 5134079  
Fax: 96 5134079  
Web: <http://www.fedo.org>  
Mail: [secretaria.fedo@gmail.com](mailto:secretaria.fedo@gmail.com)
- 45 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE PÁDEL**  
Dirección: Francisco Guerrero, 6 - B, clalet 29. Urbanización Club de Campo (MADRID) 28706  
Teléfono: 91 5103400  
Fax: 91 6287845  
Web: <http://www.padelfederacion.es>  
Mail: [info@padelfederacion.es](mailto:info@padelfederacion.es)
- 46 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE PATINAJE**  
Dirección: Albasanz, 52 - 1º Izda. (MADRID) 28037  
Teléfono: 91 3270062  
Fax: 91 3043110  
Web: <http://www.fep.es>  
Mail: [mad@fep.es](mailto:mad@fep.es)
- 47 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE PELOTA**  
Dirección: C/ Ferraz, 16 - 5º Izda (MADRID) 28008  
Teléfono: 91 5214299  
Fax: 91 1634673  
Web: <http://www.fepelota.com>  
Mail: [info@fepelota.com](mailto:info@fepelota.com)
- 48 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE PENTATLÓN MODERNO**  
Dirección: Rosari, 5 Entrs. 1ª (BARCELONA) 08017  
Teléfono: 93 4730591  
Fax: 93 4706310  
Web: <http://www.pentatlon.info>  
Mail: [pentatlon@pentatlon.info](mailto:pentatlon@pentatlon.info)
- 49 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE PESCA Y CASTING**  
Dirección: Navas de Tolosa, 3 -1º Dcha. (MADRID) 28013  
Teléfono: 91 5328352  
Fax: 91 5326538  
Web: <http://www.fepyc.es>  
Mail: [fepyc@fepyc.es](mailto:fepyc@fepyc.es)

- 50 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE PETANCA**  
Dirección: Gerona, 2 - Planta 2ª - Local 84-B- (Fuenlabrada) (MADRID) 28945  
Teléfono: 91 6856350  
Fax: 91 6901709  
Web: <http://www.fepetanca.com>  
Mail: [fep@fepetanca.com](mailto:fep@fepetanca.com)
- 51 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE PIRAGÜISMO**  
Dirección: Antracita, 7 - 3º (MADRID) 28045  
Teléfono: 65 1139763  
Fax: 91 5305825  
Web: <http://www.rfep.es>  
Mail: [correorfep@rfep.es](mailto:correorfep@rfep.es)
- 52 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE POLO**  
Dirección: Avda. S. Francisco Javier, 9 Edif. Sevilla II. Planta 7ª, oficina 28 (SEVILLA) 41018  
Teléfono: 95 4999365  
Fax: 95 5137080  
Web: <http://www.rfepolo.org>  
Mail: [info@rfepolo.org](mailto:info@rfepolo.org)
- 53 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE REMO**  
Dirección: Ferraz, 16 - 4º Izda (MADRID) 28008  
Teléfono: 91 4314709  
Fax: 91 5775357  
Web: <http://www.federemo.org>  
Mail: [e-mail@federemo.org](mailto:e-mail@federemo.org)
- 54 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE RUGBY**  
Dirección: Ferraz, 16 - 4º Dcha (MADRID) 28008  
Teléfono: 91 5414978  
Fax: 91 5590986  
Web: <http://www.ferugby.es>  
Mail: [secretaria@ferugby.es](mailto:secretaria@ferugby.es)
- 55 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE SALVAMENTO Y SOCORRISMO**  
Dirección: Avda. Fte. Nueva, 14 - nave 8-A. Políg. Industrial Sur.(S.SEbastian REYES) (MADRID) 28703  
Teléfono: 91 7252234  
Fax: 91 3564771  
Web: <http://www.rfess.es>  
Mail: [administracion@rfess.es](mailto:administracion@rfess.es)
- 56 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE SQUASH**  
Dirección: Cochabamba, 5 Bajo (MADRID) 28036  
Teléfono: 91 6587104  
Fax: 91 3440541  
Web: <http://www.realfederaciondesquash.com>  
Mail: [rfes@infonegocio.com](mailto:rfes@infonegocio.com)
- 57 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE SURF**  
Dirección: Estrada de Catabois (CEIP Juan de Langara) - nº 45 - 71 - Ferrol (LA CORUÑA) 15405  
Teléfono: 98 1311666  
Fax: 88 2124187  
Web: <http://www.fesurf.es>  
Mail: [902fesurf@fesurf.es](mailto:902fesurf@fesurf.es)
- 58 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE TAEKWONDO**  
Dirección: Alvarado, 16 Bajo. (ALICANTE) 03009  
Teléfono: 96 5370063  
Fax: 96 5453208  
Web: <http://www.fetaekwondo.net>  
Mail: [secretaria@fetaekwondo.net](mailto:secretaria@fetaekwondo.net)
- 59 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE TENIS**  
Dirección: Passeig Olímpic, 17-19. Estadi Olímpic (BARCELONA) 08038  
Teléfono: 93 2005355  
Fax: 93 2021279  
Web: <http://www.rfet.es>  
Mail: [rfet@rfet.es](mailto:rfet@rfet.es)

- 60 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE TENIS DE MESA**  
Dirección: Ferraz, 16 - 1º Izda (MADRID) 28008  
Teléfono: 91 5477726  
Fax: 91 5429205  
Web: <http://www.rfetm.com>  
Mail: [rfetm@rfetm.com](mailto:rfetm@rfetm.com)
- 61 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE TIRO A VUELO**  
Dirección: Juan Álvarez Mendizábal, 69 (MADRID) 28008  
Teléfono: 91 5472357  
Fax: 91 5421784  
Web: <http://www.rfetav.com>  
Mail: [fetavm@gmail.com](mailto:fetavm@gmail.com)
- 62 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE TIRO CON ARCO**  
Teléfono: 91 5773633  
Web: <http://www.federarco.es>  
Mail: [rfeta@federarco.es](mailto:rfeta@federarco.es)  
Teléfono: 91 5062830  
Web: <http://www.tirolimpico.org>
- 63 **TIRO OLÍMPICO**  
Dirección: Tinamus, nº 20 (acceso c/Benito Prieto 4) (MADRID)  
Teléfono: 91 5062830  
Fax: 91 5273721  
Web: <http://www.tirolimpico.org>  
Mail: [federacion@tirolimpico.org](mailto:federacion@tirolimpico.org)
- 64 **FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE TRIATLÓN**  
Dirección: Ferraz, 16 - 3º Dcha. (MADRID) 28008  
Teléfono: 91 5599305  
Fax: 91 5425202  
Web: <http://www.triatlon.org>  
Mail: [federacion@triatlon.org](mailto:federacion@triatlon.org)
- 65 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE VELA**  
Dirección: Luis de Salazar, 9 (MADRID) 28002  
Teléfono: 91 5195008  
Fax: 91 4164504  
Web: <http://www.rfev.es>  
Mail: [info@rfev.es](mailto:info@rfev.es)
- 66 **REAL FEDERACIÓN ESPAÑOLA DE VOLEIBOL**  
Dirección: Augusto Figueroa, 3 - 2º (MADRID) 28004  
Teléfono: 91 7014090  
Fax: 91 7014094  
Web: <http://www.rfevb.com>  
Mail: [correo@rfevb.com](mailto:correo@rfevb.com)

Fuente: Consejo Superior de Deportes

[http://www.csd.gob.es/csd/asociaciones/1fedagclub/federaciones\\_nacionales/](http://www.csd.gob.es/csd/asociaciones/1fedagclub/federaciones_nacionales/)

Consultado el 23/03/2016

## 12.4.2 Modalidades – especialidades deportivas

<b>ACTIVIDADES SUBACUATICAS</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación Internac.</b>	<b>Olimpica</b>	<b>No Olimpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
PESCA SUBMARINA	CMAS	No	Sí	No	No
NATAACION CON ALETAS	CMAS	No	Sí	No	No
NATAACION CON ALETAS	CMAS	No	Sí	No	No
ORIENTACION	CMAS	No	Sí	No	No
BUCEO DEPORTIVO CON	CMAS	No	Sí	No	No
HOCKEY SUBACUATICO	CMAS	No	Sí	No	No
APNEA	CMAS	No	Sí	No	No
TIRO SUBACUATICO	CMAS	No	Sí	No	No
FOTOGRAFIA	CMAS	No	Sí	No	No
CAZAFOTO APNEA	CMAS	No	Sí	No	No
VIDEO SUBACUATICO	CMAS	No	Sí	No	No
RUGBY SUBACUATICO	CMAS	No	Sí	No	No
BUCEO DE COMPETICION	CMAS	No	Sí	No	No
<b>AERONAUTICA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olimpica</b>	<b>No Olimpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
AEROMODELISMO	FAI	No	Sí	No	No
AEROSTACION	FAI	No	Sí	No	No
PARACAIDISMO	FAI	No	Sí	No	No
VUELO ACROBATICO	FAI	No	Sí	No	No
ALA DELTA	FAI	No	Sí	No	No
VUELO CON MOTOR	FAI	No	Sí	No	No
VUELO A VELA	FAI	No	Sí	No	No
ULTRALIGEROS	FAI	No	Sí	No	No
PARAPENTE	FAI	No	Sí	No	No
PARAMOTOR	FAI	No	Sí	No	No
<b>AJEDREZ</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olimpica</b>	<b>No Olimpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
AJEDREZ DE	FIDE	No	Sí	No	No
AJEDREZ POR MEDIOS	FIDE	No	Sí	No	No
AJEDREZ POSTAL	FIDE	No	Sí	No	No
AJEDREZ A LA CIEGA	FIDE	No	Sí	No	No
AJEDREZ DE	FIDE	No	Sí	No	No
<b>ATLETISMO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olimpica</b>	<b>No Olimpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
PISTA AIRE LIBRE	IAAF	Sí	No	No	No
CAMPO A TRAVES	IAAF	No	Sí	No	No
RUTA	IAAF	No	Sí	No	No
PISTA CUBIERTA	IAAF	No	Sí	No	No
MONTAÑA	IAAF	No	Sí	No	No
<b>AUTOMOVILISMO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olimpica</b>	<b>No Olimpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
RALLYES	FIA	No	Sí	No	No
CIRCUITO PERMANENTE	FIA	No	Sí	No	No
MONTAÑA	FIA	No	Sí	No	No

<b>BADMINTON</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
BADMINTON	BWF	Sí	No	No	No
PARABADMINTON	BWF	No	No	No	Sí
<b>BAILE DEPORTIVO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
BAILES LATINOS	IDSF	No	Sí	No	No
BAILES ESTANDAR	IDSF	No	Sí	No	No
BAILE EN SILLA DE	IDSF	No	No	No	Sí
HIP HOP	IDSF	No	Sí	No	No
LINE DANCE&CWD	IDSF	No	Sí	No	No
TWIRLING BATON	WBTF	No	Sí	No	No
<b>BALONCESTO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
BALONCESTO	FIBA	Sí	No	No	No
<b>BALONMANO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
BALONMANO	IHF	Sí	No	No	No
BALONMANO PLAYA	IHF	No	Sí	No	No
<b>BEISBOL Y SOFBOL</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
BEISBOL	IBAF	No	Sí	No	No
SOFTBOL	ISF	No	Sí	No	No
<b>BILLAR</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
CARAMBOLA	UMB y WCBS	No	Sí	No	No
POOL	IBSF y WCBS	No	Sí	No	No
SNOOKER	IBSF y WCBS	No	Sí	No	No
QUILLAS	UMB y WCBS	No	Sí	No	No
<b>BOLOS</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
BOWLING	FIQ	No	Sí	No	No
BOLO LEONES		No	Sí	No	No
BOLO PALMA		No	Sí	No	No
CUATREADA		No	Sí	No	No
PASABOLO TABLON		No	Sí	No	No
TRES TABLONES		No	Sí	No	No
BATIENTE		No	Sí	No	No
BOLO BURGALES		No	Sí	No	No
BOLO CELTA		No	Sí	No	No
PASABOLO LOSA		No	Sí	No	No
BOLO CESPED	WB	No	Sí	No	No
<b>BOXEO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
BOXEO AMATEUR	AIBA	Sí	No	No	No
BOXEO PROFESIONAL	WBC, WBA, WBO y	No	Sí	No	No
<b>CAZA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
PICHON A BRAZO	FEDECAT	No	Sí	No	No

CAZA MENOR CON	FEDECAT	No	Sí	No	No
RECORRIDOS DE CAZA	FITASC	No	Sí	No	No
CAZA SAN HUBERTO	FEDECAT	No	Sí	No	No
PERROS DE CAZA Y	FEDECAT	No	Sí	No	No
CETRERIA	FEDECAT	No	Sí	No	No
PAJAROS DE CANTO	FEDECAT	No	Sí	No	No
CAZA CON ARCO	FEDECAT	No	Sí	No	No
TIRO A CAZA LANZADA	FEDECAT	No	Sí	No	No
COMPAK SPORTING	FITASC	No	Sí	No	No
PERDIZ CON RECLAMO	FEDECAT	No	Sí	No	No
<b>CICLISMO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
CARRETERA	UCI	Sí	No	No	No
PISTA	UCI	Sí	No	No	No
BICICLETA MONTAÑA	UCI	Sí	No	No	No
BMX	UCI	Sí	No	No	No
ADAPTADO CARRETERA	UCI	No	No	Sí	No
ADAPTADO PISTA	UCI	No	No	Sí	No
CICLO-CROSS	UCI	No	Sí	No	No
TRIAL-BICI	UCI	No	Sí	No	No
CICLISMO EN SALA	UCI	No	Sí	No	No
CICLOTURISMO	UCI	No	Sí	No	No
<b>COLOMBICULTURA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
PALOMOS DEPORTIVOS		No	Sí	No	No
BUCHONAS RAZAS		No	Sí	No	No
<b>COLOMBOFILIA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
COLOMBOFILIA	FCI	No	Sí	No	No
<b>DEP. DISCAPACIDAD FISICA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
SLALOM EN SILLA DE		No	No	No	Sí
ATLETISMO DF (PISTA	IWAS	No	No	Sí	No
BALONCESTO (SILLA DE	IWBF	No	No	Sí	No
BIATHLON (DF)	IPC	No	No	Sí	No
BOCCIA (SILLA DE	CP-ISRA	No	No	Sí	No
ESGRIMA (SILLA DE	IWAS	No	No	Sí	No
ESQUI ALPINO (DF)	IPC	No	No	Sí	No
ESQUI NORDICO (DF)	IPC	No	No	Sí	No
HALTEROFILIA (DF)	IWAS	No	No	Sí	No
NATACION DF (P. 50 M)	IWAS	No	No	Sí	No
TENIS (SILLA DE RUEDAS)	ITF	No	No	Sí	No
TENIS DE MESA (DF)	IWAS	No	No	Sí	No
TIRO CON ARCO (DF)	IWAS	No	No	Sí	No
TIRO OLIMPICO (DF)	IPC	No	No	Sí	No
VOLEIBOL (DF)	IPC	No	No	Sí	No
ACTIV. SUBACUATICAS		No	No	No	Sí
AUTOMOVILISMO (DF)		No	No	No	Sí
BADMINTON (DF)	IWAS	No	No	No	Sí

HOCKEY (SILLA RUEDAS)	IWAS	No	No	No	Sí
HOCKEY HIELO (DF)		No	No	No	Sí
PATINAJE VELOCIDAD	IPC	No	No	No	Sí
FUTBOL EN SILLA DE		No	No	No	Sí
ATLETISMO DF ( INDOOR)	IPC	No	No	No	Sí
NATAACION DF (P. 25 M)	IWAS	No	No	No	Sí
RUGBY EN SILLA DE		No	No	Sí	No

#### DEP. DISCAPACIDAD INTELECTUAL

Especialidad	Federación	Oímpica	No Olímpica	Paralímpica	No Paralímpica
ATLETISMO DI (PISTA)	INAS-FID	No	No	Sí	No
ATLETISMO DI (CAMPO A)	INAS-FID	No	No	No	Sí
NATAACION DI (P. 50 M.)	INAS-FID	No	No	Sí	No
ATLETISMO DI (PISTA)	INAS-FID	No	No	No	Sí
TENIS DE MESA (DI)	INAS-FID	No	No	Sí	No
BALONCESTO (DI)	INAS-FID	No	No	No	Sí
BALONMANO (DI)	INAS-FID	No	No	No	Sí
ESQUI ALPINO (DI)	INAS-FID	No	No	No	Sí
ESQUI NORDICO (DI)	INAS-FID	No	No	No	Sí
FUTBOL (DI)	INAS-FID	No	No	No	Sí
FUTBOL SALA (DI)	INAS-FID	No	No	No	Sí
GIMNASIA RITMICA (DI)	INAS-FID	No	No	No	Sí
NATAACION DI (P. 25 M.)	INAS-FID	No	No	No	Sí
TENIS (DI)	INAS-FID	No	No	No	Sí
GOLF (DI)	INAS-FID	No	No	No	Sí
PADEL ADAPTADO (DI)		No	No	No	Sí

#### DEP. PARA CIEGOS

Especialidad	Federación	Oímpica	No Olímpica	Paralímpica	No Paralímpica
ATLETISMO DC (PISTA)	IBSA	No	No	Sí	No
BIATHLON (DC)	IBSA	No	No	Sí	No
ESQUI ALPINO (DC)	IBSA	No	No	Sí	No
ESQUI NORDICO (DC)	IBSA	No	No	Sí	No
FUTBOL SALA (DC)	IBSA	No	No	Sí	No
GOALBALL	IBSA	No	No	Sí	No
JUDO (DC)	IBSA	No	No	Sí	No
NATAACION DC (P. 50 M)	IBSA	No	No	Sí	No
NATAACION DC (P. 25 M.)	IBSA	No	No	No	Sí
AJEDREZ (DC)	IBCA	No	No	No	Sí
CARRERAS DE MONTAÑA	IBSA	No	No	No	Sí
TIRO (DC)	IBSA	No	No	No	Sí

#### DEP. PARA SORDOS

Especialidad	Federación	Oímpica	No Olímpica	Paralímpica	No Paralímpica
MOUNTAIN BIKE (DS)		No	No	No	No
AJEDREZ (DS)	CISS	No	No	No	Sí
ATLETISMO DS (PISTA)	CISS	No	No	No	Sí
ATLETISMO DS (CAMPO)	CISS	No	No	No	Sí
ATLETISMO DS (PISTA)	CISS	No	No	No	Sí
BALONCESTO (DS)	CISS	No	No	No	Sí
CICLISMO (DS)	CISS	No	No	No	Sí
FUTBOL (DS)	CISS	No	No	No	Sí

FUTBOL SALA (DS)	CISS	No	No	No	Sí
PETANCA (DS)	CISS	No	No	No	Sí
TENIS (DS)	CISS	No	No	No	Sí
TENIS DE MESA (DS)	CISS	No	No	No	Sí
ESQUI ALPINO (DS)		No	No	No	Sí
ESQUI DE FONDO (DS)		No	No	No	Sí
CURLING (DS)		No	No	No	Sí
HOCKEY HIELO (DS)		No	No	No	Sí
SNOWBOARD (DS)		No	No	No	Sí
BADMINTON (DS)		No	No	No	Sí
BALONMANO (DS)		No	No	No	Sí
BOWLING (DS)		No	No	No	Sí
JUDO (DS)		No	No	No	Sí
KARATE (DS)		No	No	No	Sí
LUCHA LIBRE (DS)		No	No	No	Sí
LUCHA GRECORROMANA		No	No	No	Sí
NATAACION (DS)		No	No	No	Sí
A PIE (DS)		No	No	No	Sí
TAEKWONDO (DS)		No	No	No	Sí
TIRO OLIMPICO (DS)		No	No	No	Sí
VOLEIBOL (DS)		No	No	No	Sí
VOLEY-PLAYA (DS)		No	No	No	Sí
WATERPOLO (DS)		No	No	No	Sí
BILLAR (DS)		No	No	No	Sí
BOXEO (DS)		No	No	No	Sí
PELOTA (DS)		No	No	No	Sí
PADEL (DS)		No	No	No	Sí
PENTATLON MODERNO		No	No	No	Sí
PESCA (DS)		No	No	No	Sí
SURF (DS)		No	No	No	Sí
TIRO CON ARCO (DS)		No	No	No	Sí
TRIATLON (DS)		No	No	No	Sí

#### DEP. PARALISIS CEREBRAL Y DAÑO CEREBRAL ADQUIRIDO

Especialidad	Federación	Oímpica	No Olímpica	Paralímpica	No Paralímpica
ATLETISMO PC (PISTA)	CP-ISRA	No	No	Sí	No
BOCCIA	CP-ISRA	No	No	Sí	No
FUTBOL 7	CP-ISRA	No	No	Sí	No
NATAACION PC (P. 50 M)	CP-ISRA	No	No	Sí	No
NATAACION PC (P. 25 M.)	CP-ISRA	No	No	No	Sí
TENIS DE MESA (PC)	CP-ISRA	No	No	Sí	No
ESQUI ALPINO (PC)	CP-ISRA	No	No	Sí	No
ESQUI NORDICO (PC)	CP-ISRA	No	No	Sí	No
HALTEROFILIA (PC)	CP-ISRA	No	No	No	Sí
TIRO CON ARCO (PC)	CP-ISRA	No	No	No	Sí
FUTBOL SALA (PC)	CP-ISRA	No	No	No	Sí
SLALOM EN SILLA DE	CP-ISRA	No	No	No	Sí
HOCKEY EN SILLA	CP-ISRA	No	No	No	Sí

#### DEPORTES DE HIELO

Especialidad	Federación	Oímpica	No Olímpica	Paralímpica	No Paralímpica
--------------	------------	---------	-------------	-------------	----------------

HOCKEY HIELO	IIHF	Sí	No	No	No
PATINAJE ARTISTICO	ISU	Sí	No	No	No
PATINAJE DE VELOCIDAD	ISU	Sí	No	No	No
BOBSLEIGH Y SKELETON	IBSF	Sí	No	No	No
CURLING	WCF	Sí	No	No	No
LUGE	FIL	Sí	No	No	No
<b>DEPORTES DE INVIERNO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
ESQUI ALPINO	FIS	Sí	No	No	No
ESQUI DE FONDO	FIS	Sí	No	No	No
SALTOS DE ESQUI	FIS	Sí	No	No	No
COMBINADA NORDICA	FIS	Sí	No	No	No
BIATLON	IBU	Sí	No	No	No
FREESTYLE-ESTILO LIBRE	FIS	Sí	No	No	No
SNOWBOARD	FIS	Sí	No	No	No
MUSHING	IFSS	No	Sí	No	No
TELEMARK	FIS	No	Sí	No	No
ESQUI DE VELOCIDAD	FIS	No	Sí	No	No
<b>ESGRIMA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
FLORETE	FIE	Sí	No	No	No
ESPADA	FIE	Sí	No	No	No
SABLE	FIE	Sí	No	No	No
<b>ESPELEOLOGIA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
ESPELEOLOGIA	UIS	No	Sí	No	No
<b>ESQUI NAUTICO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
CLASICAS	IWSF	No	Sí	No	No
CARRERAS	IWSF	No	Sí	No	No
CABLESQUI	IWSF	No	Sí	No	No
WAKE BOARD	IWSF	No	Sí	No	No
PIES DESNUDOS	IWSF	No	Sí	No	No
<b>FUTBOL</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
FUTBOL	FIFA	Sí	No	No	No
FUTBOL SALA	FIFA	No	Sí	No	No
<b>FUTBOL AMERICANO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
FUTBOL AMERICANO	IFAF	No	Sí	No	No
FUTBOL FLAG	IFAF	No	Sí	No	No
<b>GALGOS</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
CARRERAS EN CAMPO	WGRF	No	Sí	No	No
CARRERAS EN PISTA	WGRF	No	Sí	No	No
<b>GIMNASIA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
GIMNASIA ARTISTICA	FIG	Sí	No	No	No
GIMNASIA RITMICA	FIG	Sí	No	No	No

GIMNASIA TRAMPOLIN	FIG	Sí	No	No	No
GIMNASIA ACROBATICA	FIG	No	Sí	No	No
GIMNASIA AEROBICA	FIG	No	Sí	No	No
GIMNASIA PARA TODOS	FIG	No	Sí	No	No
<b>GOLF</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Oímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
GOLF	IGF	Sí	No	No	No
PICH AND PUTT	IPPA	No	Sí	No	No
GOLF ADAPTADO	IGF	No	No	No	Sí
<b>HALTEROFILIA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Oímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
HALTEROFILIA	IWF	Sí	No	No	No
<b>HIPICA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Oímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
SALTOS DE OBSTACULOS	FEI	Sí	No	No	No
DOMA CLASICA	FEI	Sí	No	No	No
CONCURSO COMPLETO	FEI	Sí	No	No	No
ENGANCHES	FEI	No	Sí	No	No
DOMA VAQUERA	FEI	No	Sí	No	No
RAID	FEI	No	Sí	No	No
VOLTEO	FEI	No	Sí	No	No
HORSE BALL	FIHB	No	Sí	No	No
TREC	FITE	No	Sí	No	No
REINING	FEI	No	Sí	No	No
PARAEQUESTRIAN	FEI	No	No	Sí	No
<b>HOCKEY</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Oímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
HOCKEY	FIH	Sí	No	No	No
HOCKEY SALA	FIH	No	Sí	No	No
HOCKEY PLAYA	FIH	No	Sí	No	No
<b>JUDO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Oímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
JUDO	IJF	Sí	No	No	No
KENDO	IKF	No	Sí	No	No
WU-SHU	IWUF	No	Sí	No	No
JIU-JITSU	JJIF	No	Sí	No	No
AIKIDO	IAF	No	Sí	No	No
<b>KARATE</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Oímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
KARATE-KUMITE	WKF	No	Sí	No	No
KARATE-KATAS	WKF	No	Sí	No	No
KENPO		No	Sí	No	No
KUNG-FU		No	Sí	No	No
TAI-JITSU		No	Sí	No	No
KARATE ADAPTADO	WKF	No	No	No	Sí
<b>KICKBOXING</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Oímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
TATAMI SPORT	W.A.K.O.	No	No	No	No
TATAMI SPORT	W.A.K.O.	No	No	No	No

TATAMI SPORT	W.A.K.O.	No	No	No	No
TATAMI SPORT FORMAS	W.A.K.O.	No	No	No	No
TATAMI SPORT FORMAS	W.A.K.O.	No	No	No	No
TATAMI SPORT	W.A.K.O.	No	No	No	No
TATAMI SPORT	W.A.K.O.	No	No	No	No
RING SPORT	W.A.K.O.	No	No	No	No
RING SPORT LOWKICK	W.A.K.O.	No	No	No	No
RING SPORT K1-RULES	W.A.K.O.	No	No	No	No
MUAY THAI (THAI		No	No	No	No
<b>LUCHAS OLIMPICAS</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
LIBRE OLIMPICA	FILA	Sí	No	No	No
GRECORROMANA	FILA	Sí	No	No	No
SAMBO	FIAS	No	Sí	No	No
LUCHA LEONESA		No	Sí	No	No
LUCHA PLAYA	FILA	No	Sí	No	No
LUCHA GRAPPLING	FILA	No	Sí	No	No
ARTES MARCIALES	FILA	No	Sí	No	No
<b>MONTAÑA Y ESCALADA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
ALPINISMO	UIAA	No	Sí	No	No
ESCALADAS EN ROCA	UIAA	No	Sí	No	No
ESCALADA DEPORTIVA	IFSC-CLIMBING	No	Sí	No	No
ESCALADA EN HIELO	UIAA	No	Sí	No	No
CARRERAS POR	ISF	No	Sí	No	No
ESQUI DE MONTAÑA	ISMF	No	Sí	No	No
PARAESCALADA	IFSC-CLIMBING	No	No	No	Sí
MARCHA NORDICA	Pendiente	No	Sí	No	No
<b>MOTOCICLISMO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
VELOCIDAD	FIM	No	Sí	No	No
ENDURO	FIM	No	Sí	No	No
ENDURO INDOOR	FIM	No	Sí	No	No
MOTO CROSS	FIM	No	Sí	No	No
TRIAL	FIM	No	Sí	No	No
TRIAL INDOOR	FIM	No	Sí	No	No
SUPERCROSS	FIM	No	Sí	No	No
MOTO-BALL	FIM	No	Sí	No	No
RAID (RALLY-TT)	FIM	No	Sí	No	No
MOTO NIEVE	FIM	No	Sí	No	No
SPEEDWAY	FIM	No	Sí	No	No
TURISMO	FIM	No	Sí	No	No
SUPERMOTARD	FIM	No	Sí	No	No
QUADS	FIM	No	Sí	No	No
FREESTYLE	FIM	No	Sí	No	No
RESISTENCIA	FIM	No	Sí	No	No
<b>MOTONAUTICA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
MOTOS ACUATICAS	UIM	No	Sí	No	No

OFFSHORE	UIM	No	Sí	No	No
CATAMARANES	UIM	No	Sí	No	No
BARCAS NEUMATICAS	UIM	No	Sí	No	No
RADIOCONTROLADAS	UIM	No	Sí	No	No
NAVEGACION DE	UIM	No	Sí	No	No
<b>NATACION</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
NATACION	FINA	Sí	No	No	No
SALTOS	FINA	Sí	No	No	No
WATERPOLO	FINA	Sí	No	No	No
SINCRONIZADA	FINA	Sí	No	No	No
AGUAS ABIERTAS	FINA	Sí	No	No	No
PISCINA CORTA	FINA	No	Sí	No	No
<b>ORIENTACION</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
ORIENTACION A PIE	IOF	No	Sí	No	No
CON ESQUIS	IOF	No	Sí	No	No
EN BICICLETA DE	IOF	No	Sí	No	No
RAIDS DE AVENTURA		No	Sí	No	No
O-PRECISION	IOF	No	Sí	No	No
ULTRAESCORE-ROGAIN	IOF	No	Sí	No	No
<b>PADEL</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
PADEL	FIP	No	Sí	No	No
<b>PATINAJE</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
HOCKEY SOBRE PATINES	FIRS	No	Sí	No	No
HOCKEY SOBRE PATINES	FIRS	No	Sí	No	No
PATINAJE ARTISTICO	FIRS	No	Sí	No	No
PATINAJE DE VELOCIDAD	FIRS	No	Sí	No	No
ALPINO EN LINEA	FIRS	No	Sí	No	No
DESCENSO EN LINEA	FIRS	No	Sí	No	No
ROLLER DERBY	FIRS	No	Sí	No	No
SKATEBOARDING	FIRS	No	Sí	No	No
FREESTYLE	FIRS	No	Sí	No	No
<b>PELOTA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
FRONTON CORTO 36 M.	FIPV	No	Sí	No	No
FRONTON LARGO 54 M.	FIPV	No	Sí	No	No
FRONTON 30 METROS	FIPV	No	Sí	No	No
TRINQUETE	FIPV	No	Sí	No	No
<b>PENTATLON MODERNO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
PENTATLON MODERNO	UIPM	Sí	No	No	No
TETRTLON	UIPM	No	Sí	No	No
TRIATLON MODERNO	UIPM	No	Sí	No	No
BIATLON MODERNO	UIPM	No	Sí	No	No
<b>PESCA Y CASTING</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>

AGUA DULCE	FIPS-ED y CIPS	No	Sí	No	No
MAR-COSTA	FIPS-MER y CIPS	No	Sí	No	No
CASTING	ICSF y CIPS	No	Sí	No	No
ALTURA	FIPS-MER y CIPS	No	Sí	No	No
BLACK-BASS	FIPS-MER y CIPS	No	Sí	No	No
EMBARCACION	FIPS-MER y CIPS	No	Sí	No	No
SALMONIDOS	FIPS-MOUCHE y CIPS	No	Sí	No	No
<b>PETANCA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
PETANCA	FIPJP	No	Sí	No	No
BOCHAS	FIB	No	Sí	No	No
<b>PIRAGÜISMO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
AGUAS TRANQUILAS -	ICF	Sí	No	No	No
SLALOM	ICF	Sí	No	No	No
AGUAS BRAVAS	ICF	No	Sí	No	No
RAFTING	ICF	No	Sí	No	No
MARATHON	ICF	No	Sí	No	No
KAYAK DE MAR	ICF	No	Sí	No	No
KAYAK POLO	ICF	No	Sí	No	No
ASCENSOS, DESCENSOS	ICF	No	Sí	No	No
PIRAGÜISMO	ICF	No	Sí	No	No
ESTILO LIBRE	ICF	No	Sí	No	No
KAYAK-SURF	ICF	No	Sí	No	No
BARCOS DE DRAGON	ICF	No	Sí	No	No
PIRAGÜISMO ADAPTADO	ICF	No	No	Sí	No
<b>POLO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
POLO	FIP	No	Sí	No	No
<b>REMO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
BANCO MOVIL	FISA	Sí	No	No	No
BANCO FIJO	FISA	No	Sí	No	No
REMO DE MAR	FISA	No	Sí	No	No
REMO ADAPTADO	FISA	No	No	Sí	No
<b>RUGBY</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
RUGBY	IRB	No	Sí	No	No
RUGBY A 7	IRB	Sí	No	No	No
RUGBY REAJUSTADO	IRB	No	Sí	No	No
<b>SALVAMENTO Y SOCORRISMO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
SALVAMENTO Y	ILS	No	Sí	No	No
<b>SQUASH</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
SQUASH	WSF	No	Sí	No	No
<b>SURF</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
SURF	ISA	No	Sí	No	No

<b>TAEKWONDO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
TAEKWONDO	WTF	Sí	No	No	No
TECNICA	WTF	No	Sí	No	No
HAPKIDO		No	Sí	No	No
PARA-TAEKWONDO	WTF	No	No	No	Sí
<b>TENIS</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
TENIS	ITF	Sí	No	No	No
TENIS PLAYA	ITF	No	Sí	No	No
TENIS EN SILLA DE	ITF	No	No	Sí	No
<b>TENIS DE MESA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
TENIS MESA	ITTF	Sí	No	No	No
TENIS DE MESA	ITTF	No	No	Sí	No
<b>TIRO A VUELO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
PICHON	FEDECAT	No	Sí	No	No
HELICES	FEDECAT	No	Sí	No	No
<b>TIRO CON ARCO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
DIANA AIRE LIBRE	FITA	Sí	No	No	No
DIANA EN SALA	FITA	No	Sí	No	No
TIRO DE CAMPO	FITA	No	Sí	No	No
TIRO 3D	FITA	No	Sí	No	No
LARGA DISTANCIA	FITA	No	Sí	No	No
CARRERA ARCO	FITA	No	Sí	No	No
ESQUI ARCO	FITA	No	Sí	No	No
ARCO DISCAPACITADOS	FITA	No	No	Sí	No
<b>TIRO OLIMPICO</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
PRECISION	ISSF	Sí	No	No	No
PLATO ISSF	ISSF	Sí	No	No	No
PLATO FITASC	FITASC	No	Sí	No	No
ARMAS HISTORICAS	MLAIC	No	Sí	No	No
RECORRIDOS DE TIRO	IPSC	No	Sí	No	No
ALTA PRECISION (BENCH	WBRSA	No	Sí	No	No
ALTA PRECISION	WRABF	No	Sí	No	No
RIFLE LARGA DISTANCIA	ICFRA	No	Sí	No	No
<b>TRIATLON</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
TRIATLON	ITU	Sí	No	No	No
TRIATLON INVIERNO	ITU	No	Sí	No	No
DUATLON	ITU	No	Sí	No	No
ACUATLON	ITU	No	Sí	No	No
CUADRIATLON	ITU	No	Sí	No	No
PARATRIATLON	ITU	No	No	Sí	No
<b>VELA</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>

VELA LIGERA	ISAF	Sí	No	No	No
WINDSURF	ISAF	Sí	No	No	No
VELA DE CRUCEROS	ISAF	No	Sí	No	No
KITEBOARDING	ISAF	No	Sí	No	No
VELA ADAPTADA	ISAF	No	No	Sí	No
<b>VOLEIBOL</b>					
<b>Especialidad</b>	<b>Federación</b>	<b>Olímpica</b>	<b>No Olímpica</b>	<b>Paralímpica</b>	<b>No Paralímpica</b>
VOLEIBOL	FIVB	Sí	No	No	No
VOLEY-PLAYA	FIVB	Sí	No	No	No
MINIVOLEY	FIVB	No	Sí	No	No

Fuente: Consejo Superior de Deportes

[http://www.csd.gob.es/csd/asociaciones/1fedagclub/modalidades\\_especialidades/](http://www.csd.gob.es/csd/asociaciones/1fedagclub/modalidades_especialidades/)

Consultado el 23/03/2016



### 12.4.3 Plano ciudad deportiva de Elche

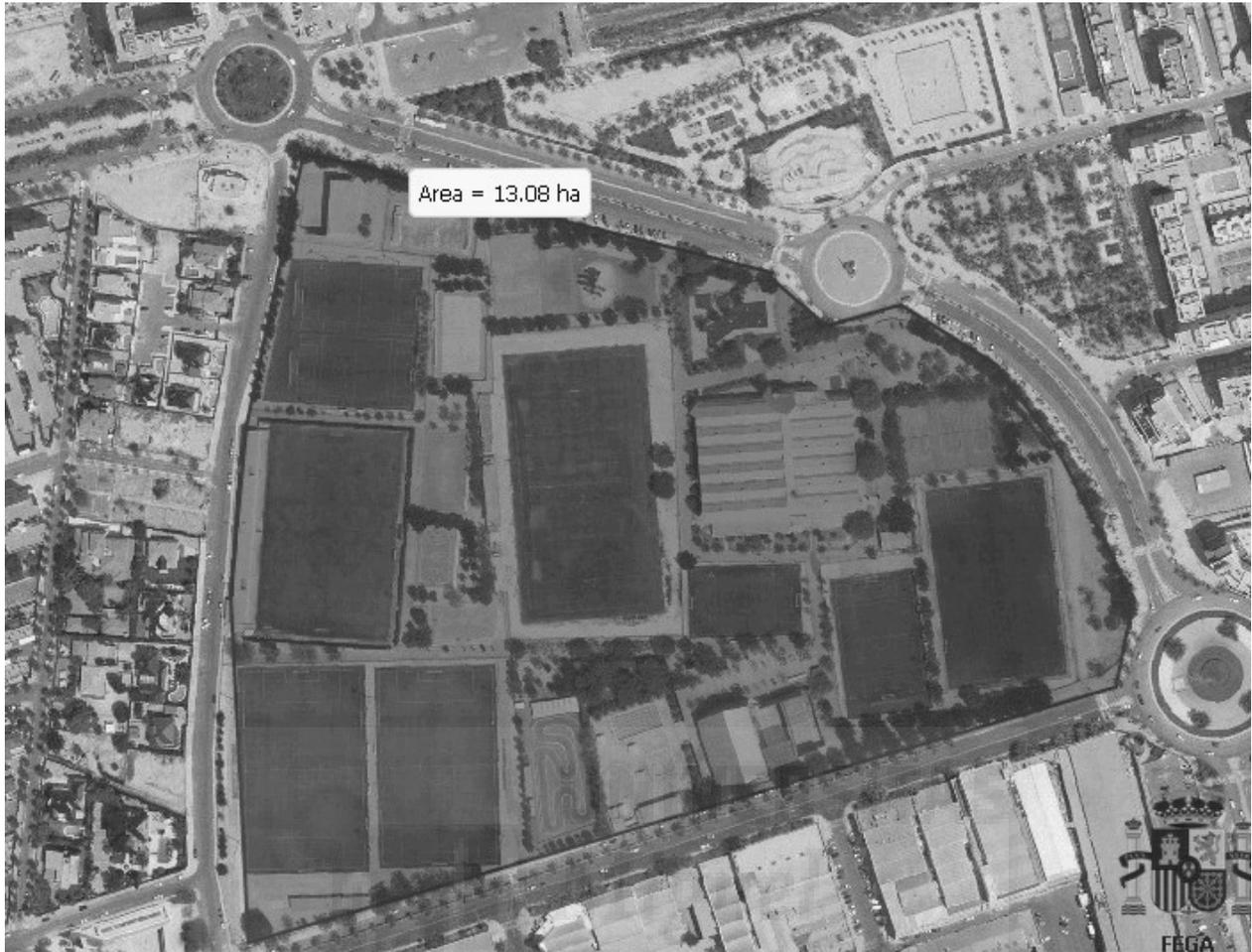


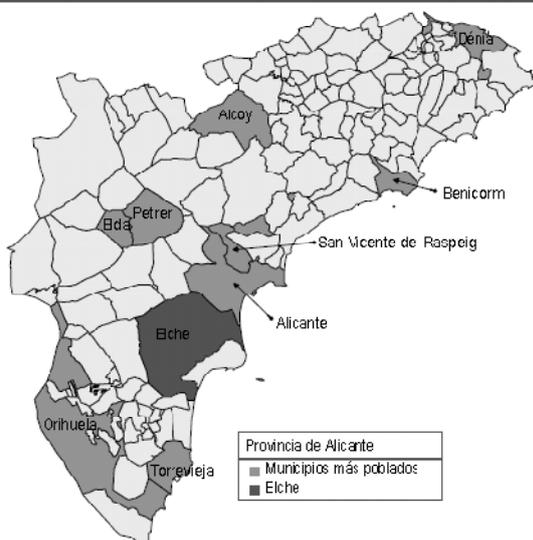
Ilustración 5. Plano Ciudad Deportiva de Elche (Fuente VisorSigpac)

## 12.4.4 Ficha municipal Elche actualización 2016. Generalitat Valenciana

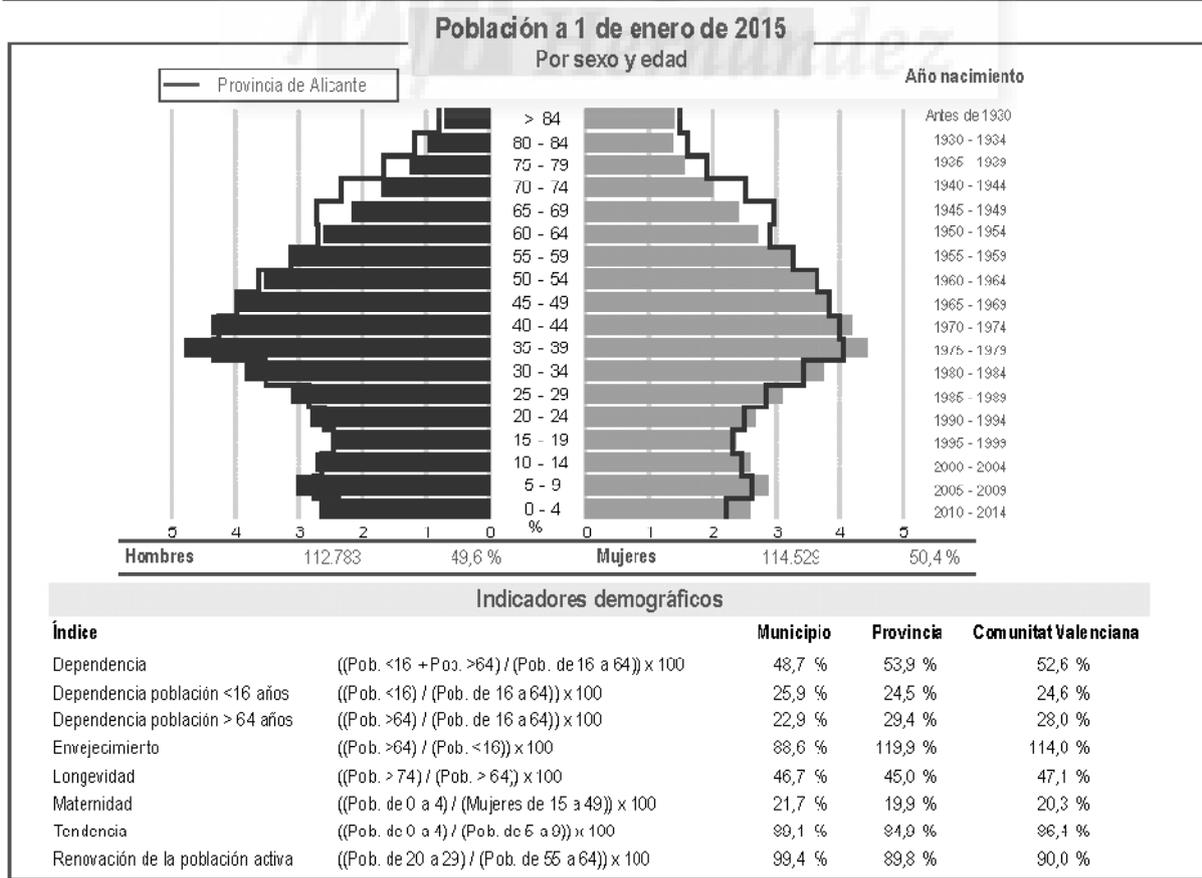
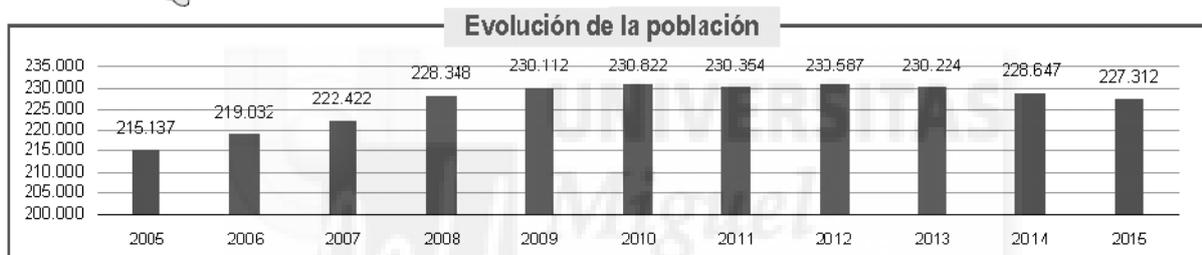

**GENERALITAT VALENCIANA**  
 CONSELLERIA D'ECONOMIA SOSTENIBLE,  
 SECTORS PRODUCTIUS, COMERÇ I TREBALL

**Ficha municipal**  
**Actualización 2016**

Elche

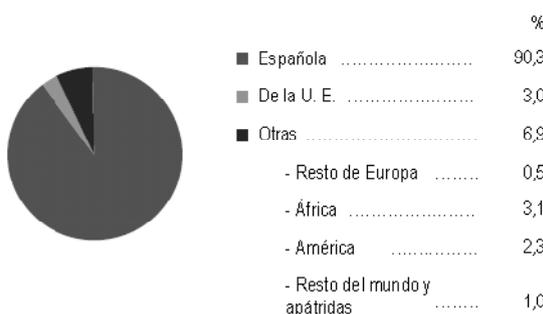


Código NE .....	03065
Provincia .....	Alicante
Comarca .....	CI Daix Vinalopó
Distancia a la capital de provincia (Km) .....	23,0
Altitud (m) .....	82
Superficie (Km²) .....	326,07
Densidad de población (hab/Km²) - 2015 .....	697,13
Municipio costero .....	Sí
Banderas azules playas - 2016 .....	5
Banderas azules puertos deportivos - 2016 .....	0
Población a 1 de enero 2015 .....	227.312
Entidades singulares .....	21 Hab.
Nucleos .....	26 206.398
Diseminados .....	19 20.914

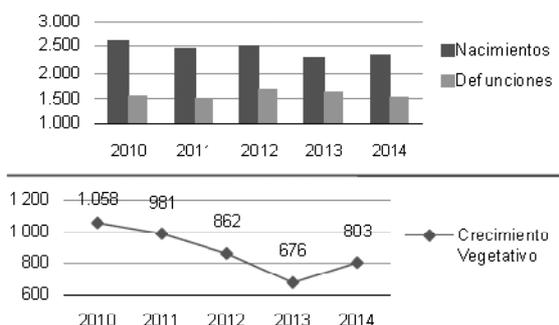


Página 1 de 3

### Población por nacionalidad - 2015

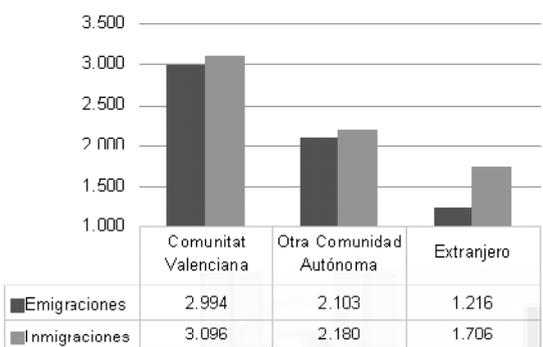


### Movimiento natural de la población

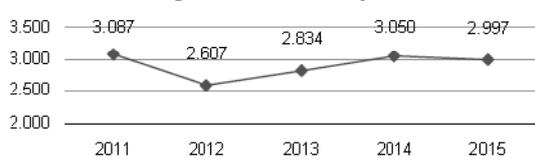


### Variaciones residenciales

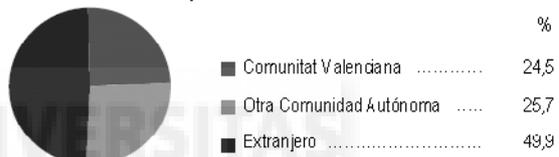
#### Migraciones - 2015



#### Inmigraciones de extranjeros

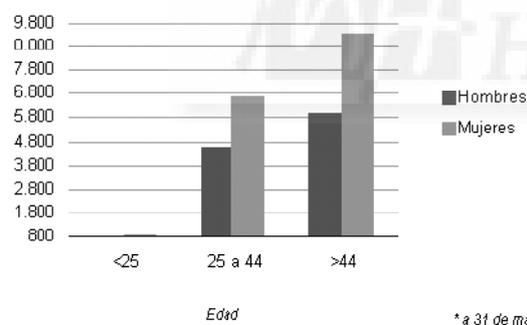


#### Por procedencia - 2015

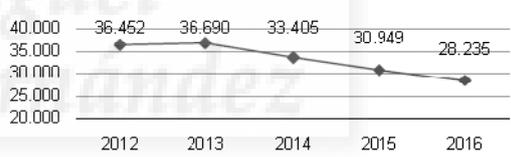


### Paro registrado\*

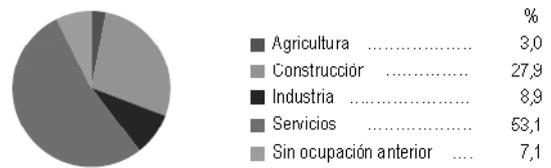
#### Por edad y sexo - 2016



#### Evolución



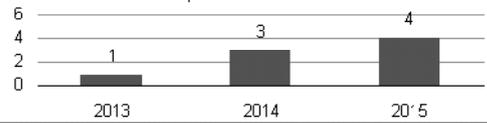
#### Por sectores de actividad - 2016



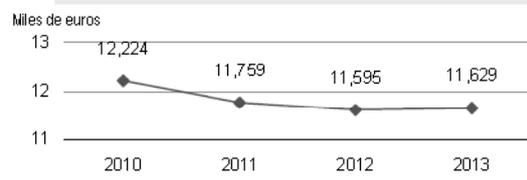
### Oferta turística - 2015

Tipología	Nº de establecimientos	Número de plazas
Hoteles	11	1.378
Hostales	8	367
Apartamentos	88	430
Campings	1	1.215
Casas rurales	0	0
Albergues	0	0
Pensiones	1	33
Restaurantes	376	24.818

#### Empresas de turismo activo



### Renta familiar disponible



### Empresas activas - 2016

\* excepto sector primario

Industria	1.910
Construcción	1.944
Servicios	12.444
<b>Total</b>	<b>16.298</b>

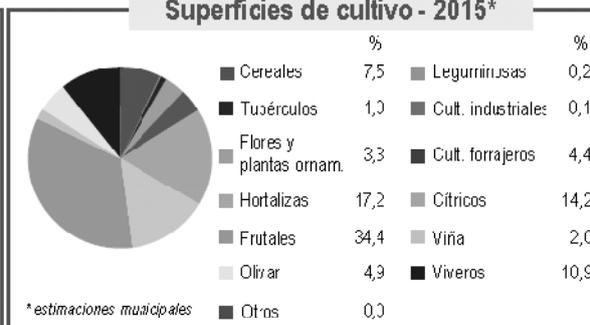
**Censo de Población y Viviendas 2011**

<b>Edificios</b> .....	28.821	<b>Establecimientos colectivos</b> % 
<b>Hogares</b> .....	86.118	
<b>Viviendas</b> .....	113.336	
<b>principales</b> .....	86.118	
<b>secundarias</b> .....	13.660	
<b>vacías</b> .....	13.558	

**Censo Agrario 2009**

<b>Explotaciones</b>	
<b>Con agricultura y ganadería</b> .....	186
<b>Con agricultura y sin ganadería</b> .....	1.961
<b>Sin agricultura y con ganadería</b> .....	16

**Superficies de cultivo - 2015\***



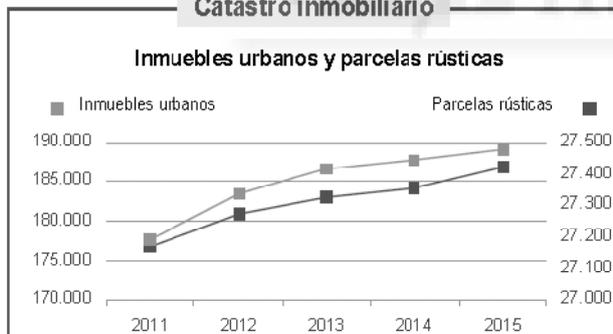
**Licencias concedidas por tipo de obra**



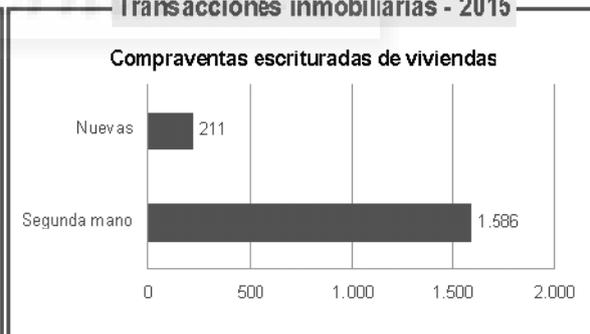
**Parque nacional de vehículos**



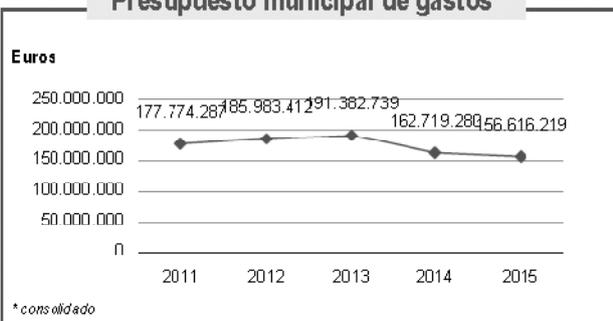
**Catastro inmobiliario**



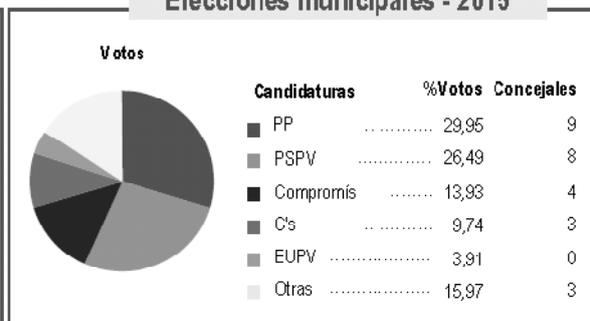
**Transacciones inmobiliarias - 2015**



**Presupuesto municipal de gastos\***



**Elecciones municipales - 2015**



## 12.4.5 “Listado de todos los clubes” del Registro de Entidades Deportivas de la comunidad Valenciana

1	A.D. ESCOLAR DON BOSCO	FEDERACION DE ATLETISMO DE LA C.V.
2	A.D. GITANA CAMINEMOS JUNTOS	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
3	AEROCLUB GIRO-LEVANTE	FEDERACION DE DEPORTES AEREOS DE LA C.V.
4	AUTOMOVIL CLUB ELCHE	FEDERACION DE AUTOMOVILISMO DE LA C.V.
5	C.D. CAJA DE ELCHE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
6	C.D. CHAMARA	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V. Y OTRA/S
7	C.D. CULTURAL LA MARINA	FEDERACION DE BALONCESTO DE LA C.V. Y OTRAS/S
8	C.D. EQUESTRE ELX	FEDERACION DE HIPICA DE LA C.V.
9	C.D. HERMES	FEDERACION DE HALTEROFILIA DE LA C.V.
10	C.D. LAS BAYAS	FEDERACION DE BALONMANO DE LA C.V. Y OTRA/S
11	C.D. PALMERA IMPERIAL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
12	C.D. SOCIEDAD TIRO DE PICHON DE ELCHE	FEDERACION DE CAZA DE LA C.V.
13	C.D. SORDOS DE ELCHE	FEDERACION DE DEPORTES ADAPTADOS DE LA C.V.
14	C.D. Y CULTURAL LA HOYA	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
15	C.F. ELCHE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
16	C.F. ELCHE S.A.D	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
17	CENTRO CULTURAL DE ARTES MARCIALES OKINAWAN TEMPLE	FEDERACION DE LUCHA OLÍMPICAS Y DISCIPLINAS ASOCIA DE LA C.V.
18	CERO COMA CLUB DE COMETAS	FEDERACION DE DEPORTES AEREOS DE LA C.V.
19	CIUTAT DELX RACING CLUB DE FUTBOL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
20	CLUB A.D. CONSTRUCCIONES FABIAN	FEDERACION DE CICLISMO DE LA C.V.
21	CLUB ACQUA DELX	FEDERACION DE ACTIVIDADES SUBACUATICAS DE LA C.V.
22	CLUB AEROMODELISMO DAMA DE ELCHE4	FEDERACION DE DEPORTES AEREOS DE LA C.V.
23	CLUB AEROMODELISMO SAF-15	FEDERACION DE DEPORTES AEREOS DE LA C.V.
24	CLUB AEROSTACION MEDITERRANEA	FEDERACION DE DEPORTES AEREOS DE LA C.V.
25	CLUB AJEDREZ ELCHE	FEDERACION DE AJEDREZ DE LA C.V.
26	CLUB AJEDREZ ELX	FEDERACION DE AJEDREZ DE LA C.V.
27	CLUB ALTAMIRA	FEDERACION DE HALTEROFILIA DE LA C.V. Y OTRA/S
28	CLUB AMIGOS DEL CABALLO DE ELCHE	FEDERACION DE HIPICA DE LA C.V.
29	CLUB ARQUEROS DE ILICE	FEDERACION DE TIRO CON ARCO DE LA C.V.
30	CLUB ARTES MARCIALES DE ELCHE	FEDERACION DE JUDO Y DISCIPLINAS ASOCIADAS DE LA C.V. Y OTRA/S
31	CLUB ATLETICO EL ALTET	FEDERACION DE BADMINTON DE LA C.V. Y OTRA/S
32	CLUB ATLETISMO CHAZARRA	FEDERACION DE ATLETISMO DE LA C.V.
33	CLUB BADMINTON EL ALTET	FEDERACION DE BADMINTON DE LA C.V.
34	CLUB BALONCESTO EL ALTET	FEDERACION DE BALONCESTO DE LA C.V.
35	CLUB BALONCESTO ELCHE	FEDERACION DE BALONCESTO DE LA C.V.
36	CLUB BALONCESTO ILICITANO	FEDERACION DE BALONCESTO DE LA C.V.
37	CLUB BALONCESTO MINUSVALIDOS DAMA DE ELCHE	FEDERACION DE DEPORTES ADAPTADOS DE LA
38	CLUB BALONMANO ALCUDIA ELCHE	FEDERACION DE BALONMANO DE LA C.V.
39	CLUB BALONMANO ELCHE	FEDERACION DE BALONMANO DE LA C.V.
40	CLUB BALONMANO PROMESAS ELCHE	FEDERACION DE BALONMANO DE LA C.V.
41	CLUB BALONMANO SPORTING ELIKE	FEDERACION DE BALONMANO DE LA C.V.
42	CLUB BALONMANO TORRELLANO	FEDERACION DE BALONMANO DE LA C.V.
43	CLUB BALONMANO VINALOPO ELIKE	FEDERACION DE BALONMANO DE LA C.V.
44	CLUB BASQUET ATLETIC CIUTAT DELX	FEDERACION DE BALONCESTO DE LA C.V.
45	CLUB BILLAR CASINO ELCHE	FEDERACION DE BILLAR DE LA C.V.
46	CLUB BILLAR ELCHE	FEDERACION DE BILLAR DE LA C.V.
47	CLUB BILLAR FANTASIA ELX	FEDERACION DE BILLAR DE LA C.V.
48	CLUB BILLAR ILICITANO	FEDERACION DE BILLAR DE LA C.V.
49	CLUB CAZA EL HONDO	FEDERACION DE CAZA DE LA C.V.
50	CLUB CICLISTA EL ALTET	FEDERACION DE CICLISMO DE LA C.V.
51	CLUB CICLISTA ELCHE	FEDERACION DE CICLISMO DE LA C.V.
52	CLUB CICLISTA EUROLOSA	FEDERACION DE CICLISMO DE LA C.V.
53	CLUB CICLISTA GRUPO DEPORTIVO KELME COSTA BLANCA	FEDERACION DE CICLISMO DE LA C.V.
54	CLUB CICLISTA IMARA-KONDY DE ELCHE	FEDERACION DE CICLISMO DE LA C.V.
55	CLUB CICLISTA LAS CHIMENEAS ELX	FEDERACION DE CICLISMO DE LA C.V.
56	CLUB CICLISTA SANTA BARBARA	FEDERACION DE CICLISMO DE LA C.V.
57	CLUB CINEGETICO ILICITANO	FEDERACION DE CAZA DE LA C.V.
58	CLUB COLOMBICULTURA ILICITANA	FEDERACION DE COLOMBICULTURA DE LA C.V.
59	CLUB COLOMBOFILO LA DAMA DE ELCHE	FEDERACION DE COLOMBOFILIA DE LA C.V.
60	CLUB COLUMBICULTOR LA TORRELLANENSE	FEDERACION DE COLOMBICULTURA DE LA C.V.

61	CLUB D'ESCALADA I MUNTANYISME EL ALTET	FEDERACIO D'ESPORTS DE MUNTANYA I ESCALADA DE LA C.V.
62	CLUB DE ACTIVIDADES SUBACUATICAS SALT WATERPUERTO I	FEDERACION DE ACTIVIDADES SUBACUATICAS DE LA C.V.
63	CLUB DE AEROMODELISMO RADIO CONTROL LA SARGANTANA	FEDERACION DE DEPORTES AEREOS DE LA C.V.
64	CLUB DE AJEDREZ ATENEU PABLO IGLESIAS-ELX	FEDERACION DE AJEDREZ DE LA C.V.
65	CLUB DE AMIGOS CICLISTAS DEL ALTET	FEDERACION DE CICLISMO DE LA C.V.
66	CLUB DE ATLETISMO ELCHE DECATLON	FEDERACION DE ATLETISMO DE LA C.V.
67	CLUB DE ATLETISMO EVASION RUNNING ELCHE BIRKENSTOCK	FEDERACION DE ATLETISMO DE LA C.V.
68	CLUB DE AUTOMOVILISMO TODO TERRENO EVEN NATURA 4X4	FEDERACION DE AUTOMOVILISMO DE LA C.V.
69	CLUB DE BALL ESPORTIU DANCING ELX	FEDERACION DE BAILE DEPORTIVO DE LA C.V.
70	CLUB DE BILLAR LA TERRAZA POOL	FEDERACION DE BILLAR DE LA C.V.
71	CLUB DE BOXA DEFENSA PERSONAL ELX	FEDERACION DE BOXEO DE LA C.V.
72	CLUB DE BOXEO ELCHE	FEDERACION DE BOXEO DE LA C.V. Y OTRAS
73	CLUB DE BOXEO FRANK	FEDERACION DE BOXEO DE LA C.V. Y OTRAS
74	CLUB DE BOXEO LAST ROUND	FEDERACION DE BOXEO DE LA C.V.
75	CLUB DE BOXEO TEAM SAEZ	FEDERACION DE BOXEO DE LA C.V.
76	CLUB DE CAMPO ELCHE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V. Y OTRAS
77	CLUB DE CAZA BUHO REAL LA MARINA DE ELCHE	FEDERACION DE CAZA DE LA C.V.
78	CLUB DE CAZADORES DE ELCHE	FEDERACION DE CAZA DE LA C.V.
79	CLUB DE COLOMBICULTURA EL ALTET	FEDERACION DE COLOMBICULTURA DE LA C.V.
80	CLUB DE COLOMBICULTURA SAN ANTONIO DE LA HOYA	FEDERACION DE COLOMBICULTURA DE LA C.V.
81	CLUB DE DEPORTES DE MONTANA Y ESCALADA LOS MACHACA	FEDERACIO D'ESPORTS DE MUNTANYA I ESCALADA DE LA C.V.
82	CLUB DE ESGRIMA ILLICE EL VALLE	FEDERACION DE ESGRIMA DE LA C.V.
83	CLUB DE FISICOCULTURISMO BERNAD GYM	
84	CLUB DE FISICOCULTURISMO GIMNASIO CANON CLUB	
85	CLUB DE FISICOCULTURISMO INTERNACIONAL	
86	CLUB DE FUTBOL ALTABIX	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
87	CLUB DE FUTBOL ATLETICO ILCITANO	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
88	CLUB DE FUTBOL BRAVE ELCHE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
89	CLUB DE FUTBOL CELTIC ELCHE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
90	CLUB DE FUTBOL DAMA DE ELCHE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
91	CLUB DE FUTBOL ESPORTMA IL-LICITANA	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
92	CLUB DE FUTBOL ILLICE AUGUSTA	FEDERACION DE BALONCESTO DE LA C.V. Y OTRAS/S
93	CLUB DE FUTBOL INDEPENDIENTE DE ELCHE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
94	CLUB DE FUTBOL INTERNACIONAL DE ELCHE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
95	CLUB DE FUTBOL LA MARINA DEL PINET	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
96	CLUB DE FUTBOL MISTERI	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
97	CLUB DE FUTBOL PROMESAS ELCHE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
98	CLUB DE FUTBOL RAYO ELCHE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
99	CLUB DE FUTBOL SALA FEMENINO JOVENTUT D'ELX	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
100	CLUB DE FUTBOL UNION DEPORTIVA ILCITANA	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
101	CLUB DE GOLF FONT DEL LLOP	FEDERACION DE GOLF DE LA C.V.
102	CLUB DE HALTEROFILIA VITALIQUE	FEDERACION DE HALTEROFILIA DE LA C.V.
103	CLUB DE JINETES ELCHE	FEDERACION DE HIPICA DE LA C.V.
104	CLUB DE KARATE ILCITANO	FEDERACION DE KARATE DE LA C.V.
105	CLUB DE KARATE SHOTOKAN CARRUS	FEDERACION DE KARATE DE LA C.V.
106	CLUB DE KENDO SUTEMI NO KAI	FEDERACION DE JUDO Y DISCIPLINAS ASOCIADAS DE LA C.V.
107	CLUB DE MONTAÑA JOVENES ILCITANOS	FEDERACIO D'ESPORTS DE MUNTANYA I ESCALADA DE LA C.V.
108	CLUB DE MONTANA RETO 8000	FEDERACIO D'ESPORTS DE MUNTANYA I ESCALADA DE LA C.V.
109	CLUB DE MONTANA Y ESCALADA DESAFIO ALPINO	FEDERACIO D'ESPORTS DE MUNTANYA I ESCALADA DE LA C.V.
110	CLUB DE MOTOCICLISMO SUPER KIDS ALICANTE	FEDERACION DE MOTOCICLISMO DE LA C.V.
111	CLUB DE PESCA VARADERO ELX	FEDERACION DE PESCA DE LA C.V.
112	CLUB DE PRECISION DE TIRO OLIMPICO	REAL FEDERACION DE TIRO OLIMPICO DE LA C.V.
113	CLUB DE SUBMARINISME L'ILLA D'ELX	FEDERACION DE ACTIVIDADES SUBACUATICAS DE LA C.V.
114	CLUB DE TAEKWONDO-DO TRADICIONAL ELCHE	FEDERACION DE KICK-BOXING Y DISCIPLINAS ASOCIADAS DE LA C.V.
115	CLUB DE TENIS LOS PALMERALES	FEDERACION DE TENIS DE LA C.V.
116	CLUB DE TENIS OSCAR BORRAS	FEDERACION DE TENIS DE LA C.V.
117	CLUB DE TIRO OLIMPICO DAMA DE ELCHE	REAL FEDERACION DE TIRO OLIMPICO DE LA C.V.
118	CLUB DE TIRO Y CAZA LA DAMA	FEDERACION DE CAZA DE LA C.V.
119	CLUB DE TRIATLON TRIELX	FEDERACION DE TRIATLON Y DEPORTE COMBINADO DE LA C.V.
120	CLUB DELIART F.S.	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
121	CLUB DEPORTES DE MONTANA Y ESCALADA GAME	FEDERACIO D'ESPORTS DE MUNTANYA I ESCALADA DE LA C.V.

122	CLUB DEPORTIVO ALGAR	FEDERACION DE GIMNASIA DE LA C.V. Y OTRA/S
123	CLUB DEPORTIVO ANALCO	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
124	CLUB DEPORTIVO ANEF-ELCHE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
125	CLUB DEPORTIVO ARCAZA	FEDERACION DE CAZA DE LA C.V.
126	CLUB DEPORTIVO BIKE AVENTURA ELX	FEDERACION DE CICLISMO DE LA C.V.
127	CLUB DEPORTIVO BIMIL.LENARI FUTBOL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
128	CLUB DEPORTIVO BODY PERFECT	FEDERACION DE HALTEROFILIA DE LA C.V.
129	CLUB DEPORTIVO COBADOR	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
130	CLUB DEPORTIVO COLEGIO AITANA	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
131	CLUB DEPORTIVO CULTURAL CARRUS	FEDERACION DE BALONMANO DE LA C.V. Y OTRA/S
132	CLUB DEPORTIVO DE ACONDICIONAMIENTO FISICO	FEDERACION DE HALTEROFILIA DE LA C.V.
133	CLUB DEPORTIVO DE CAZADORES ALTABIX	FEDERACION DE CAZA DE LA C.V.
134	CLUB DEPORTIVO DE KARATE DO SHOTOKAN Y TAJITSU DE EL	FEDERACION DE KARATE DE LA C.V.
135	CLUB DEPORTIVO DE LUCHAS OLIMPICAS JESUS MOYA	FEDERACION DE LUCHAS OLIMPICAS Y DISCIPLINAS ASOCIADAS DE LA C.V.
136	CLUB DEPORTIVO DE SORDOS DE ELCHE	FEDERACION DE DEPORTES ADAPTADOS DE LA C.V.
137	CLUB DEPORTIVO DEPORTES SIN ADJETIVOS	FEDERACION DE DEPORTES ADAPTADOS DE LA C.V.
138	CLUB DEPORTIVO ESADE	FEDERACION DE GIMNASIA DE LA C.V.
139	CLUB DEPORTIVO FALER	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
140	CLUB DEPORTIVO FRAN DE ELCHE	FEDERACION DE KARATE DE LA C.V.
141	CLUB DEPORTIVO GETISA	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
142	CLUB DEPORTIVO GRUPO DEPORTIVO	FEDERACION DE CICLISMO DE LA C.V.
143	CLUB DEPORTIVO GUANTITOS	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
144	CLUB DEPORTIVO ILCITANO SAN JOSE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
145	CLUB DEPORTIVO ILLICE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
146	CLUB DEPORTIVO JAYAN	FEDERACION DE TAEKWONDO DE LA C.V.
147	CLUB DEPORTIVO KANAE ELX	FEDERACION DE SALVAMENTO Y SOCORRISMO DE LA C.V.
148	CLUB DEPORTIVO KARATE HABITTO CENTER	FEDERACION DE KARATE DE LA C.V.
149	CLUB DEPORTIVO KARATE-DO SHOTOKAN CHAZARRA	FEDERACION DE KARATE DE LA C.V.
150	CLUB DEPORTIVO LA GALIA	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
151	CLUB DEPORTIVO LADERAS DE ALICANTE	FEDERACION DE DEPORTES AEREOS DE LA C.V.
152	CLUB DEPORTIVO MINUSVALIDOS ELCHE	FEDERACION DE DEPORTES ADAPTADOS DE LA C.V.
153	CLUB DEPORTIVO MUSHING FACIL	FEDERACION DE DEPORTES DE INVIERNO DE LA C.V.
154	CLUB DEPORTIVO PABLO IGLESIAS	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
155	CLUB DEPORTIVO PHOENIX CLUB DE FUTBOL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
156	CLUB DEPORTIVO PLA NOU 4X4 ELCHE	FEDERACION DE AUTOMOVILISMO DE LA C.V.
157	CLUB DEPORTIVO PONY-CLUB ELCHE	FEDERACION DE HIPICA DE LA C.V.
158	CLUB DEPORTIVO SAN ANDRES	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
159	CLUB DEPORTIVO SANTA MARIA ELCHE	FEDERACION DE BALONCESTO DE LA C.V. Y OTRAS/S
160	CLUB DEPORTIVO SHIN-GI-TAI	FEDERACION DE KARATE DE LA C.V.
161	CLUB DEPORTIVO SYSTEM BOXING ELCHE	FEDERACION DE BOXEO DE LA C.V.
162	CLUB DEPORTIVO TORRENTS DE ELCHE	FEDERACION DE LUCHA OLÍMPICAS Y DISCIPLINAS ASOCIA DE LA C.V.
163	CLUB DEPORTIVOS PALMA BLANCA	FEDERACION DE TENNIS-TAULA DE LA C.V.
164	CLUB D'ESPORTS DE MUNTANYA I ESCALADA I ORIENTACIO	FEDERACION DE DEPORTE DE ORIENTACION DE LA C.V. Y OTRA/S
165	CLUB EDUCATIVA DEPORTIVO ELCHE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
166	CLUB ELCHE PESCA MARITIMA CON CAÑA	FEDERACION DE PESCA DE LA C.V.
167	CLUB ELCHE WONDERS FUTBOL SALA	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
168	CLUB ENICA	FEDERACION DE GIMNASIA DE LA C.V.
169	CLUB EQUITACION DELVIC	FEDERACION DE HIPICA DE LA C.V.
170	CLUB ESCUDERIA COSTA BLANCA	FEDERACION DE MOTOCICLISMO DE LA C.V.
171	CLUB ESGRIMA ELCHE	FEDERACION DE ESGRIMA DE LA C.V.
172	CLUB FEMESALA ELCHE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
173	CLUB FISICOCULTURISMO ALCUDIA GIM	
174	CLUB FRONTENIS ASESORIA MORA DE ELCHE	FEDERACION DE PELOTA DE LA C.V.
175	CLUB FRONTENIS ELCHE	FEDERACION DE PELOTA DE LA C.V.
176	CLUB FRONTENIS ELIKE	FEDERACION DE PELOTA DE LA C.V.
177	CLUB FRONTENIS ILCITANO	FEDERACION DE PELOTA DE LA C.V.
178	CLUB FRONTENIS LA DAMA	FEDERACION DE PELOTA DE LA C.V.
179	CLUB GIMNASIA RITMICA ALTELLANO ELX	FEDERACION DE GIMNASIA DE LA C.V.
180	CLUB GIMNASIO ANA	FEDERACION DE GIMNASIA DE LA C.V.
181	CLUB GIMNASIO CAROL	FEDERACION DE GIMNASIA DE LA C.V.
182	CLUB GIMNASIO ELCHE	FEDERACION DE GIMNASIA DE LA C.V.

183	CLUB GIMNASIO LOLI	FEDERACION DE GIMNASIA DE LA C.V.
184	CLUB GIMNASTICO ESPERANZA LAG ELCHE	FEDERACION DE GIMNASIA DE LA C.V.
185	CLUB GRUPO ESPELEOLOGICO MEDITERRANEO	FEDERACION DE ESPELEOLOGIA DE LA C.V.
186	CLUB GYM SUNBWAY SPORT	FEDERACION DE TAEKWONDO DE LA C.V.
187	CLUB HIPICO CENTRO ECUESTRE VALVERDE	FEDERACION DE HIPICA DE LA C.V.
188	CLUB HIPICO ELCHE VARGAS Y CUTILLAS	FEDERACION DE HIPICA DE LA C.V.
189	CLUB HIPICO LOS ARABES	FEDERACION DE HIPICA DE LA C.V.
190	CLUB HOCKEY ELCHE 1980	FEDERACION DE HOCKEY DE LA C.V.
191	CLUB ILICITANO CAZA CON ARCO	FEDERACION DE CAZA DE LA C.V. Y OTRA/S
192	CLUB ILICITANO DE BOWLING	FEDERACION DE BOLOS DE LA C.V.
193	CLUB ILICITANO DE LUCHA DEPORTIVA	FEDERACION DE LUCHA OLIMPICAS Y DISCIPLINAS ASOCIA DE LA C.V.
194	CLUB ILICITANO DE TENIS	FEDERACION DE TENIS DE LA C.V.
195	CLUB ILICITANO LA ALCUDIA	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
196	CLUB ILICITANO SUBACUATICO	FEDERACION DE ACTIVIDADES SUBACUATICAS DE LA C.V.
197	CLUB ILICITANO TRIATLON	FEDERACION DE NATACION DE LA C.V. Y OTRA/S
198	CLUB ILLICE DE NATACIO I WATERPOLO	FEDERACION DE NATACION DE LA C.V.
199	CLUB INTERMEZZO	FEDERACION DE GIMNASIA DE LA C.V.
200	CLUB JUVENTUD ATLETICA DE ELCHE	FEDERACION DE ATLETISMO DE LA C.V.
201	CLUB KODOKAN	FEDERACION DE JUDO Y DISCIPLINAS ASOCIADAS DE LA C.V.
202	CLUB LA GAVIOTA	FEDERACION DE CAZA DE LA C.V.
203	CLUB LOCAL AEROMODELISMO ELCHE	FEDERACION DE DEPORTES AEREOS DE LA C.V.
204	CLUB MEDITERRANEO DEPORTES AEREOS	FEDERACION DE DEPORTES AEREOS DE LA C.V.
205	CLUB MODELISMO R.C. ELCHE	FEDERACION DE DEPORTES AEREOS DE LA C.V.
206	CLUB MOTOCICLISMO IMR-RACING	FEDERACION DE MOTOCICLISMO DE LA C.V.
207	CLUB MU DJK KWAN NIETO	FEDERACION DE TAEKWONDO DE LA C.V.
208	CLUB NATACION GUARDAMAR SERVISPORT	FEDERACION DE NATACION DE LA C.V.
209	CLUB PADEL INDOOR ELX	FEDERACION DE PADEL DE LA C.V.
210	CLUB PATINAJE ELCHE	FEDERACION DE PATINAJE DE LA C.V.
211	CLUB PATINAJE SOBRE HIELO ELCHE SQUASH	FEDERACION DE DEPORTES DE INVIERNO DE LA C.V.
212	CLUB PENA NAVARRO	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
213	CLUB PESCA ILICITANO	FEDERACION DE PESCA DE LA C.V.
214	CLUB PETANCA ELCHE	FEDERACION DE PETANCA DE LA C.V.
215	CLUB PETANCA MISTERI	FEDERACION DE PETANCA DE LA C.V.
216	CLUB PETANCA SAN ANTON	FEDERACION DE PETANCA DE LA C.V.
217	CLUB POLIDEPORTIVO ILICITANO	FEDERACION DE HALTEROFILIA DE LA C.V.
218	CLUB PUMA MEDITERRANEO	FEDERACION DE ATLETISMO DE LA C.V.
219	CLUB REEBOK RACING CLUB	FEDERACION DE ATLETISMO DE LA C.V.
220	CLUB RUGBY ELS BOUS	FEDERACION DE RUGBY DE LA C.V.
221	CLUB S.C.D. INTAGCO	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
222	CLUB SANTA ANA DE VALVERDE	FEDERACION DE COLOMBICULTURA DE LA C.V.
223	CLUB SATORI ELCHE	FEDERACION DE KARATE DE LA C.V.
224	CLUB SENDERO DE ALZABARES	FEDERACION D'ESPORTS DE MUNTANYA I ESCALADA DE LA C.V.
225	CLUB SPORMAN ILICITANO	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
226	CLUB SUN	FEDERACION DE TAEKWONDO DE LA C.V.
227	CLUB TAEKWONDO ILLICE SHIN GI TAI	FEDERACION DE TAEKWONDO DE LA C.V.
228	CLUB TAEKWONDO YOUNG CLUB II	FEDERACION DE TAEKWONDO DE LA C.V.
229	CLUB TENIS DE MESA ILICITANO	FEDERACION DE TENNIS-TAULA DE LA C.V.
230	CLUB TENIS DE MESA LUIS VIVES	FEDERACION DE TENNIS-TAULA DE LA C.V.
231	CLUB TENIS ELCHE	FEDERACION DE TENIS DE LA C.V.
232	CLUB TENIS MESA DAMA DE ELCHE	FEDERACION DE TENNIS-TAULA DE LA C.V.
233	CLUB TENIS MESA ELCHE	FEDERACION DE TENNIS-TAULA DE LA C.V.
234	CLUB TIRO INTERNACIONAL ELCHE	REAL FEDERACION DE TIRO OLIMPICO DE LA C.V.
235	CLUB TRIATLON BAEZA	FEDERACION DE TRIATLON Y DEPORTE COMBINADO DE LA C.V.
236	CLUB TRIATLON CALZADOS ELCHE	FEDERACION DE TRIATLON Y DEPORTE COMBINADO DE LA C.V.
237	CLUB TRIATLON TRAVESIAS MITOS	FEDERACION DE TRIATLON Y DEPORTE COMBINADO DE LA C.V.
238	CLUB UNION CICLISTA ILICITANA	FEDERACION DE CICLISMO DE LA C.V.
239	CLUB UNION EXCURSIONISTA DE ELCHE	FEDERACION DE ESPELEOLOGIA DE LA C.V. Y OTRA/S
240	CLUB URES 78	FEDERACION DE RUGBY DE LA C.V.
241	CLUB VOLEIBOL ELCHE	FEDERACION DE VOLEIBOL DE LA C.V.
242	CLUB VOLEIBOL SENDA NOVA	FEDERACION DE VOLEIBOL DE LA C.V.
243	CLUB VOLEYBOL ILICITANO CARRUS	FEDERACION DE VOLEIBOL DE LA C.V.

244	CLUB WATERPOLO ELX	FEDERACION DE NATACION DE LA C.V.
245	ELCHE CLUB DE NATACION	FEDERACION DE ACTIVIDADES SUBACUATICAS DE LA C.V. Y OTRA/S
246	ELCHE CLUB FUTBOL SALA-SUELAS ASENCIO AZNAR	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
247	ELCHE CLUB RUGBY UNION	FEDERACION DE RUGBY DE LA C.V.
248	ELCHE DATILERS CLUB DE BEISBOL Y SOFTBOL	FEDERACION DE BEISBOL, SOFTBOL Y FUTBOL A. DE LA C.V.
249	ELCHE DREAM CLUB DE FUTBOL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
250	ELCHE SPORTING CLUB DE FUTBOL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
251	ELCHE TRIATLON CLUB	FEDERACION DE TRIATLON Y DEPORTE COMBINADO DE LA C.V.
252	ELX KAYAK CLUB	FEDERACION DE PIRAGUISMO DE LA C.V.
253	GRUP D'ESPLAI DE FUTBOL LOS DELFINES	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
254	GRUP D'ESPLAI DE PILOTA VALENCIANA D' ELX	
255	GRUP D'ESPLAI ESPORTIU BAILE DEPORTIVO	
256	GRUP D'ESPLAI BAILE DEPORTIVO DANCING ELCHE	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
257	GRUP D'ESPLAI DE BALL ESPORTIU STOP AND GO	
258	GRUP D'ESPLAI ESPORTIU ATLETISME A DESTEMPO BURGUER	FEDERACION DE ATLETISMO DE LA C.V.
259	GRUP D'ESPLAI ESPORTIU AVENTURELX	FEDERACION D'ESPORTS DE MUNTANYA I ESCALADA DE LA C.V. Y OTRA/S
260	GRUP D'ESPLAI ESPORTIU DOCE PASOS	
261	GRUP D'ESPLAI ESPORTIU KM 21 ELX	FEDERACION DE ATLETISMO DE LA C.V.
262	GRUP D'ESPLAI ESPORTIU PEÑA DESMO ILCITANA	FEDERACION DE MOTOCICLISMO DE LA C.V.
263	GRUP D'ESPLAI ESPORTIU SAN RAFAEL DE LA POLICIA LOCAL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V. Y OTRA/S Y OTRA/S
264	GRUP D'ESPLAI PER AL FOMENT DE L'ESPORT	FEDERACION DE ATLETISMO DE LA C.V. Y OTRA/S
265	GRUPO DE RECREACION DEPORTIVA CICLISMO LAS CHIMENEAS	
266	GRUPO DE RECREACION DEPORTIVA DE ATLETISMO NEWTON COLLEGE	
267	GRUPO DE RECREACIÓN DEPORTIVA DE FÚTBOL GALAXY ELX	
268	GRUPO DE RECREACION DEPORTIVA DE FUTBOL LOS LEONES	
269	GRUPO D'ESPLAI BALONCESTO ALTABIX	FEDERACION DE BALONCESTO DE LA C.V.
270	GRUPO D'ESPLAI ESPORTIU LOS CORRECAMINOS 4X4	FEDERACION DE AUTOMOVILISMO DE LA C.V.
271	GRUPO ILCITANO DE MONTANISMO	FEDERACION DE DEPORTES DE INVIERNO DE LA C.V. Y OTRA/S
272	HELIKE ATHLETIC CLUB DE FUTBOL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
273	HELIKE CLUB DE TENIS	FEDERACION DE TENIS DE LA C.V.
274	ILICITANO SPORTING CLUB DE FUTBOL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
275	ILLICE BASKET CLUB	FEDERACION DE BALONCESTO DE LA C.V.
276	JUDO CLUB ELCHE	FEDERACION DE JUDO Y DISCIPLINAS ASOCIADAS DE LA C.V.
277	JUDO CLUB TORRELLANO	FEDERACION DE JUDO Y DISCIPLINAS ASOCIADAS DE LA C.V.
278	KELME CLUB DE FUTBOL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
279	LA PINADA CLUB HIPICO	FEDERACION DE HIPICA DE LA C.V.
280	MARINA INMOGESTION, C.D.	FEDERACION DE BALONCESTO DE LA C.V.
281	MOTO CLUB EL ALTET	FEDERACION DE MOTOCICLISMO DE LA C.V.
282	MOTO CLUB EL MISTERI	FEDERACION DE MOTOCICLISMO DE LA C.V.
283	MOTO CLUB ELCHE	FEDERACION DE MOTOCICLISMO DE LA C.V.
284	MOTO CLUB ESCUDERIA MOTO RACING	FEDERACION DE MOTOCICLISMO DE LA C.V.
285	MOTO CLUB TEAM NAVARRO	FEDERACION DE MOTOCICLISMO DE LA C.V.
286	MOTO CLUB TEY RACING	FEDERACION DE MOTOCICLISMO DE LA C.V.
287	MOTO CLUB TORRELLANO	FEDERACION DE MOTOCICLISMO DE LA C.V.
288	MOTO CLUB VUELO RASANTE	FEDERACION DE MOTOCICLISMO DE LA C.V.
289	MOTOCLUB LA DAMA	FEDERACION DE MOTOCICLISMO DE LA C.V.
290	MR. FROG BOWLING CLUB	FEDERACION DE BOLOS DE LA C.V.
291	PARA CLUB ELCHE	FEDERACION DE DEPORTES AEREOS DE LA C.V.
292	PEÑA CULTURAL DPTVA.ILICITANA ARRABAL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
293	PEÑA ILCITANA FEMENINA MASCULINA	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
294	PEÑA MOTORISTA CHARLIE-69	FEDERACION DE MOTOCICLISMO DE LA C.V.
295	PEÑA MOTORISTA CIUDAD DE ELCHE	FEDERACION DE MOTOCICLISMO DE LA C.V.
296	PROMESAS ELCHE CLUB DE FUTBOL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
297	SANTACREMAS WAKEBOARD CLUB DEPORTIVO	FEDERACION DE ESQUI NAUTICO DE LA C.V.
298	SDAD. CAZADORES EL LOBO DE ELCHE	FEDERACION DE CAZA DE LA C.V.
299	SDAD. CAZADORES ILCITANA	FEDERACION DE CAZA DE LA C.V.
300	SECTOR V CLUB DE FUTBOL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
301	SILEX CLUB DE CAZA CON ARCO TRADICIONAL	FEDERACION DE CAZA DE LA C.V.
302	SPORT COLISEO CLUB	FEDERACION DE HALTEROFILIA DE LA C.V.
303	TACO'S CLUB BILLAR	FEDERACION DE BILLAR DE LA C.V.
304	TORRELLANO ATHLETIC CLUB DE FUTBOL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.

305	TORRELLANO CLUB DE FUTBOL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
306	TORRELLANO CLUB DE FUTBOL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.
307	U.D. ELCHE - DAMA IMPERIAL	FEDERACION DE FUTBOL DE LA C.V.

Fuente: Elaboración propia a partir de "Listado de todos los clubes" emitido por el Registro de entidades deportivas de la Comunidad Valenciana  
 Conselleria de Educación, Cultura y Deporte  
 Av. Campanar, 32 46015 - Valencia  
 Datos del registro a fecha 03/10/2014



## 12.4.6 “Informe entidades Elche” de la concejalía de deportes del ayuntamiento de Elche

MODALIDAD	ENTIDAD	CIF
Aeromodelismo	CLUB AEROMODELISMO DAMA DE ELCHE	G-53227716
Aeromodelismo	CLUB AEROMODELISMO ELCHE	G-53045720
Ajedrez	CLUB AJEDREZ ATENEO PABLO IGLESIAS ELX	G-03410123
Artes Marciales	ASOCIACIÓN ESPAÑOLA KUBOTAN IKA KUBOTAN ESPAÑA	G54438130
Artes Marciales	CLUB DE BOXEO Y ARTES MARCIALES FRANK	G-54167796
Artes Marciales	CLUB GIMNASIO CHAZARRA	B-21996613
Atletismo	CLUB ATLETISMO DECATLON	G-03230596
Atletismo	CLUB JUVENTUD ATLETICA DE ELCHE	G-03244720
Atletismo	GRUP D'ESPLAI ESPORTIU KM 21	G-54073481
Automodelismo	AUTOMOVIL CLUB DE ELCHE	G-50338878
Automodelismo	CARSOL	G53555371
Badminton	CLUB BADMINTON EL ALTET	G-54568597
BAILE DEPORTIVO	GRUP D'ESPLAI DE BAILE DEPORTIVO DANCING ELCHE	G-53713962
Baloncesto	CLUB BALONCESTO ILICITANO	G-03682069
Baloncesto	CLUB DEPORTIVO MINUSVALIDOS ELCHE	G-03689676
Baloncesto	ILLICE BASKET CLUB	G-54513080
Balonmano	BALONMANO SPORTING ELIKE	G54700158
Balonmano	CLUB BALONMANO ALCUDIA ELCHE	G54409875
Balonmano	CLUB BALONMANO ELCHE	G-03279676
Balonmano	CLUB BALONMANO TORRELLANO	G-03694759
Balonmano	CLUB BALONMANO VINALOPO ELIKE	G54790761
Béisbol	ELCHE DATILERS CLUB DE BEISBOL Y SOFBOL	G54669114
Bolos	CLUB ILICITANO DE BOWLING DE ELCHE	G-54054101
BOXEO	CLUB DE BOXEO LAST ROUND DE ELCHE	G-54240577
Ciclismo	CLUB BIKE AVENTURA ELX	G 53616090
Ciclismo	CLUB CICLISTA ELCHE	G-03466877
Ciclismo	UNION CICLISTA ILICITANA	G-03829512
Colombicultura	CLUB COLOMBICULTURA ILICITANA	G-53229498
Colombicultura	CLUB COLOMBICULTURA LA TORRELLANENSE	G-03866159
Colombicultura	CLUB DE COLOMBICULTURA EL ALTET	G-03537289
Colombicultura	CLUB DE COLOMBICULTURA SAN ANTONIO	G-03931136
Dardos	ASOCIACIÓN ILICITANA DE DARDOS ELECTRONICOS	G53554663
Fitness	CLUB DEPORTIVO ESADE	G54313150
Frontenis	CLUB FRONTENIS ELCHE	G-03334703
Fútbol	ASOCIACIÓN TORRELLANO SOCIAL	G54640099
Fútbol	ASOCIACIÓN VETERANOS ELCHE C.F.	G-53090171
Fútbol	BRAVE ELCHE C.F.	
Fútbol	C.D. PABLO IGLESIAS	G-03818556
Fútbol	C.D.C. CARRÚS	G-53122107
Fútbol	C.D.C. LA MARINA	G-03893377
Fútbol	C.F. ALTABIX	G54784111
Fútbol	C.F. ILLICE AUGUSTA	G54794938
Fútbol	C.F.E. ILICITANA RAVAL	G-54671714
Fútbol	CDC LA HOYA	G53671624
Fútbol	CELTIC ELCHE	G54716790
Fútbol	CIUTAT D'ELX RACING CLUB DE FUTBOL	G54642608
Fútbol	CLUB DE FUTBOL DAMA DE ELCHE	G54347240
Fútbol	CLUB DE FUTBOL UNION DEPORTIVA ILICITANA	G54613344
Fútbol	CLUB DEPORTES SIN ADJETIVOS	G05468137
Fútbol	CLUB DEPORTIVO EL ALTET	G-03891777
Fútbol	CLUB DEPORTIVO ILICITANO SAN JOSÉ	G-54312285
Fútbol	CLUB DEPORTIVO LAS BAYAS	G-03971371

Fútbol	CLUB FÚTBOL INDEPENDIENTE DE ELCHE	G- 53,832,762
Fútbol	COMITÉ ARBITROS. FEDERACIÓN TERR.FUTBOL C.V. ELCHE	
Fútbol	ELCHE C.F.	A-03039104
Fútbol	ELCHE DREAM CLUB DE FUTBOL	G54688684
Fútbol	ELCHE JUNIORS CF	G54576905
Fútbol	ELCHE SPORTING C.F.	G- 54183009
Fútbol	FEDERACION DE FUTBOL DE C.V. - DELEGACION DE ELCHE	
Fútbol	HELIKE ATHLETIC CF	G54710231
Fútbol	ILICITANO SPORTING CLUB DE FUTBOL	G-54528773
Fútbol	JOVENTUT D ELX FSF	G54662143
Fútbol	KELME C.F.	G- 03327897
Fútbol	PROMESAS ELCHE C.F.	G54514856
Fútbol	S.C.D. INTANGCO	G-03664828
Fútbol	TORRELLANO ATHLETIC C.F.	
Fútbol Americano	CLUB DE FUTBOL AMERICANO BLACK SAILS	G-54841499
Fútbol Sala	ASOCIACIÓN PARA LA PROMOC. DE FUTBOL SALA DE ELCHE	
Fútbol Sala	CLUB DEPORTIVO BIMIL.LENARI F.S.	G 53509691
Fútbol Sala	CLUB DEPORTIVO DE SORDOS DE ELCHE	G-03284714
Gimnasia Artística	CLUB GIMANSTICO GELX	V53989224
Gimnasia Rítmica	CLUB DEPORTIVO ALGAR	G-54170345
Gimnasia Rítmica	CLUB DEPORTIVO CHAMARA	G-03687258
Gimnasia Rítmica	CLUB GIMNASIA RÍTMICA ALTELLANO ELX	G54638788
Hípica	CLUB DE EQUITACION DELVIC	G-03999927
Hípica	CLUB HIPICO LOS ARABES	B 53287744
Hípica	CLUB JINETES ELCHE	G-53125910
Judo	JUDO CLUB ELCHE	G-53468302
Judo	JUDO CLUB TORRELLANO	G-03756046
Karate	C.D. DE KARATE-DO SHOTOKAN Y TAI-JITSU DE ELCHE	G54392493
Karate	CLUB DEPORTIVO SHIN-GI-TAI	G54455522
Karate	KARATE SHOTOKAN CARRUS	G-54724570
Lucha Olímpica	CLUB ILICITANO DE LUCHA DEPORTIVA	
Modelismo	CLUB MODELISMO RC ELCHE	G03730421
Montañismo	CLUB de ESCALADA I MUNTANYSME EL ALTET	G-37779544-F
Montañismo	CLUB DE MONTAÑA RETO 8000	
Montañismo	CLUB DEPORTES DE MONTANA Y ESCALADA GAME	G54623525
Montañismo	CLUB ESCALADA DESAFIO ALPINO	G54650320
Montañismo	FEDERACIO ESPORTS DE MUNTANYA I ESCALADA C.V.	
Montañismo	GRUPO ILICITANO DE MONTAÑISMO	G-03216314
Montañismo	UNION EXCURSIONISTA ELCHE	G-03285913
Montañismo	VIVIENDO EN LAS NUBES	
Multideporte	ASOCIACION JUVENIL TAFAD D'ELX	
Multideporte	CLUB ATLETICO EL ALTET	G53924866
Multideporte	CLUB DE CAMPO	
Mushing	CLUB MUSHING FACIL ELCHE	g54169214
Natación	CLUB NATACION ELCHE	G-03720364
Natación	CLUB TENIS ELCHE	G-03147964
Ornitología	ASOC. ORNITOLÓGICA SILVESTRISTA VIRGEN ASUNCIÓN	G54175500
Patinaje	CLUB PATINAJE ELCHE	G53026761
Pelota	GRUP D'ESPLAI PILOTA VALENCIANA D'ELX	
Pesca	CLUB ELCHE DE PESCA MARITIMA DEPORTIVA CON CAÑA	G-03884707
Pesca	CLUB ILICITANO DE PESCA DEPORTIVA	G-03650249
Petanca	ASOCIACION VETERANOS DE PETANCA POLID. EL TOSCAR	
Petanca	CLUB PETANCA ELCHE	G-03565561
Petanca	CLUB PETANCA SAN ANTON	G-03154663
Rugby	ELCHE CLUB DE RUGBY UNIÓN	G-03352614
Submarinismo	ELIG-SUB	G53454195
Tenis	CLUB DE TENIS ELCHE	G-03147964
Tenis	CLUB ILICITANO DE TENIS	G53806287
Tenis de Mesa	CLUB DE TENIS DE MESA DAMA DE ELCHE	G-03893203
Tenis de Mesa	CLUB TENIS DE MESA ELCHE	G-03893294

Tenis de Mesa	TENIS DE MESA ILICITANO ELCHE INFORMÁTICA	G54633052
Tiro	CLUB DE PRECISIÓN DE TIRO OLIMPICO ELCHE	G03523321
Tiro	CLUB DE TIRO INTERNACIONAL DE ELCHE	G-03888831
Tiro	CLUB DEPORTIVO SOCIEDAD TIRO DE PICHON DE ELCHE	G-030067246
Tiro con Arco	ARCO MEDITERRANEO	21990970
Triatlón	CLUB ILICITANO TRIATLON	
Triatlón	CLUB DE MONTAÑA RUNNING TEAM	G54205521
Triatlón	CLUB DE TRIATLÓN TRIELX	G-53952784
Triatlón	CLUB TRIATLON BAEZA	
Triatlón	CLUB TRIATLON TRAVESIAS MITOS	G54640545
Triatlón	ELCHE TRIATLON CLUB	G-53609970
Triatlón	TRIATLON CALZADOS ELCHE	G54760350
Voleibol	CLUB VOLEIBOL ELCHE	G-035117521
Voleibol	CLUB VOLEIBOL ILICITANO CARRUS	G53388336
Waterpolo	CLUB WATERPOLO ELX	G54645387

Elaboración propia a partir de "Informe entidades Elche" emitido por la concejalía de deportes del ayuntamiento de Elche (20/11/2015)



## 12.4.7 Entidades deportivas con sede en Elche según su forma jurídica

	MODALIDADES	CLUBES DEPORTIVOS (CLUBES BÁSICOS)	CIF
1	Aerodelismo	CLUB AERODELISMO DAMA DE ELCHE	G-53227716
2	Aerodelismo	CLUB AERODELISMO ELCHE	G-53045720
3	Ajedrez	CLUB AJEDREZ ATENEO PABLO IGLESIAS ELX	G-03410123
4	Artes Marciales	CLUB DE BOXEO Y ARTES MARCIALES FRANK	G-54167796
5	Atletismo	CLUB ATLETISMO DECATLON	G-03230596
6	Atletismo	CLUB JUVENTUD ATLETICA DE ELCHE	G-03244720
7	Automodelismo	AUTOMOVIL CLUB DE ELCHE	G-03338878
8	Badminton	CLUB BADMINTON EL ALTET	G-54568597
9	Baloncesto	CLUB BALONCESTO ILICITANO	G-03682069
10	Baloncesto	CLUB DEPORTIVO MINUSVALIDOS ELCHE	G-03689676
11	Baloncesto	ILLICE BASKET CLUB	G-54513080
12	Balonmano	CLUB BALONMANO SPORTING ELIKE	G54700158
13	Balonmano	CLUB BALONMANO ALCUDIA ELCHE	G54409875
14	Balonmano	CLUB BALONMANO ELCHE	G-03279676
15	Balonmano	CLUB BALONMANO TORRELLANO	G-03694759
16	Balonmano	CLUB BALONMANO VINALOPO ELIKE	G54790761
17	Béisbol	ELCHE DATILERS CLUB DE BEISBOL Y SOFBOL	G54669114
18	Bolos	CLUB ILICITANO DE BOWLING DE ELCHE	G-54054101
19	BOXEO	CLUB DE BOXEO LAST ROUND DE ELCHE	G-54240577
20	Ciclismo	CLUB BIKE AVENTURA ELX	G 53616090
21	Ciclismo	CLUB CICLISTA ELCHE	G-03466877
22	Ciclismo	UNION CICLISTA ILICITANA	G-03829512
23	Colombicultura	CLUB COLOMBICULTURA ILICITANA	G-53229498
24	Colombicultura	CLUB DE COLOMBICULTURA EL ALTET	G-03537289
25	Colombicultura	CLUB COLOMBICULTURA TORRELLANENSE	REG ENT ID.
26	Colombicultura	CLUB DE COLOMBICULTURA SAN ANTONIO	G-03931136
27	Fitness	CLUB DEPORTIVO ESADE	G54313150
28	Frontenis	CLUB FRONTENIS ELCHE	G-03334703
29	Fútbol	CLUB DE FÚTBOL BRAVE ELCHE	REG ENT ID.
30	Fútbol	C.D. PABLO IGLESIAS	G-03818556
31	Fútbol	C.D.C. CARRÚS	G-53122107
32	Fútbol	C.D.C. LA MARINA	G-03893377
33	Fútbol	C.F. ALTABIX	G54784111
34	Fútbol	C.F. ILLICE AUGUSTA	G54794938
35	Fútbol	C.F.E. ILICITANA RAVAL	G-54671714
36	Fútbol	CDC LA HOYA	G53671624
37	Fútbol	CLUB CELTIC ELCHE	G54716790
38	Fútbol	CIUTAT D'ELX RACING CLUB DE FUTBOL	G54642608
39	Fútbol	CLUB DE FÚTBOL DAMA DE ELCHE	G54347240
40	Fútbol	CLUB DE FÚTBOL UNION DEPORTIVA ILICITANA	G54613344

41	Fútbol	CLUB DEPORTES SIN ADJETIVOS	G05468137
42	Fútbol	CLUB DEPORTIVO EL ALTET	G-03891777
43	Fútbol	CLUB DEPORTIVO ILICITANO SAN JOSÉ	G-54312285
44	Fútbol	CLUB DEPORTIVO LAS BAYAS	G-03971371
45	Fútbol	CLUB FÚTBOL INDEPENDIENTE DE ELCHE	G- 53,832,762
46	Fútbol	ELCHE DREAM CLUB DE FUTBOL	G54688684
47	Fútbol	ELCHE JUNIORS CF	G54576905
48	Fútbol	ELCHE SPORTING C.F.	G- 54183009
49	Fútbol	HELIKE ATHLETIC CF	G54710231
50	Fútbol	ILICITANO SPORTING CLUB DE FUTBOL	G-54528773
51	Fútbol	CLUB JOVENTUT D'ELX FSF	G54662143
52	Fútbol	KELME C.F.	G- 03327897
53	Fútbol	PROMESAS ELCHE C.F.	G54514856
54	Fútbol	TORRELLANO ATHLETIC C.F.	REG ENT ID.
55	Fútbol Americano	CLUB DE FUTBOL AMERICANO BLACK SAILS	G-54841499
56	Fútbol Sala	CLUB DEPORTIVO BIMILLENARI F.S.	G 53509691
57	Fútbol Sala	CLUB DEPORTIVO DE SORDOS DE ELCHE	G-03284714
58	Gimnasia Rítmica	CLUB DEPORTIVO ALGAR	G-54170345
59	Gimnasia Rítmica	CLUB DEPORTIVO CHAMARA	G-03687258
60	Gimnasia Rítmica	CLUB GIMNASIA RÍTMICA ALTELLANO ELX	G54638788
61	Hípica	CLUB DE EQUITACION DELVIC	G-03999927
62	Hípica	CLUB JINETES ELCHE	G-53125910
63	Judo	JUDO CLUB ELCHE	G-53468302
64	Judo	JUDO CLUB TORRELLANO	G-03756046
65	Karate	C.D. DE KARATE-DO SHOTOKAN Y TAI-JITSU DE ELCHE	G54392493
66	Karate	CLUB DEPORTIVO SHIN-GI-TAI	G54455522
67	Karate	CLUB KARATE SHOTOKAN CARRÚS	G-54724570
68	Lucha Olímpica	CLUB ILICITANO DE LUCHA DEPORTIVA	REG ENT ID.
69	Modelismo	CLUB MODELISMO RC ELCHE	G03730421
70	Montañismo	CLUB de ESCALADA I MUNTANYSMES EL ALTET	G-37779544-R
71	Montañismo	CLUB DE MONTAÑA RETO 8000	REG ENT ID.
72	Montañismo	CLUB DEPORTES DE MONTAÑA Y ESCALADA GAME	G54623525
73	Montañismo	CLUB ESCALADA DESAFIO ALPINO	G54650320
74	Montañismo	C.D. GRUPO ILICITANO DE MONTAÑISMO	G-03216314
75	Montañismo	UNION EXCURSIONISTA ELCHE	G-03285913
76	Multideporte	CLUB ATLETICO EL ALTET	G53924866
77	Multideporte	CLUB DE CAMPO	G-03298551
78	Mushing	CLUB MUSHING FACIL ELCHE	G-54169214
79	Natación	CLUB NATACION ELCHE	G-03720364
80	Natación	CLUB TENIS ELCHE	G-03147964
81	Patinaje	CLUB PATINAJE ELCHE	G53026761
82	Pesca	CLUB ELCHE DE PESCA MARITIMA DEPORTIVA CON CAÑA	G-03884707
83	Pesca	CLUB ILICITANO DE PESCA DEPORTIVA	G-03650249
84	Petanca	CLUB PETANCA ELCHE	G-03565561
85	Petanca	CLUB PETANCA SAN ANTON	G-03154663

86	Rugby	ELCHE CLUB DE RUGBY UNIÓN	G-03352614
87	Submarinismo	ELIG-SUB	G53454195
88	Tenis	CLUB DE TENIS ELCHE	G-03147964
89	Tenis	CLUB ILICITANO DE TENIS	G53806287
90	Tenis de Mesa	CLUB DE TENIS DE MESA DAMA DE ELCHE	G-03893203
91	Tenis de Mesa	CLUB TENIS DE MESA ELCHE	G-03893294
92	Tenis de Mesa	CLUB TENIS DE MESA ILICITANO ELCHE INFORMÁTICA	G54633052
93	Tiro	CLUB DE PRECISIÓN DE TIRO OLIMPICO ELCHE	G03523321
94	Tiro	CLUB DE TIRO INTERNACIONAL DE ELCHE	G-03888831
95	Tiro	CLUB DEPORTIVO SOCIEDAD TIRO DE PICHON DE ELCHE	G-030067246
96	Triatlón	CLUB ILICITANO TRIATLON	REG ENTID.
97	Triatlón	CLUB DE MONTAÑA RUNNING TEAM	G54205521
98	Triatlón	CLUB DE TRIATLÓN TRIELX	G-53952784
99	Triatlón	CLUB TRIATLON BAEZA	REG ENTID.
100	Triatlón	CLUB TRIATLON TRAVESIAS MITOS	G54640545
101	Triatlón	ELCHE TRIATLON CLUB	G-53609970
102	Triatlón	CLUB TRIATLON CALZADOS ELCHE	G54760350
103	Voleibol	CLUB VOLEIBOL ELCHE	G-035117521
104	Voleibol	CLUB VOLEIBOL ILICITANO CARRUS	G53388336
105	Waterpolo	CLUB WATERPOLO ELX	G54645387

MODALIDADES	GRUPS D'ESPLAI (CLUBES ELEMENTALES)	CIF	
1	Atletismo	GRUP D'ESPLAI ESPORTIU KM 21	G-54073481
2	Baile deportivo	GRUP D'ESPLAI DE BAILE DEPORTIVO DANCING ELCHE	G-53713962
3	Pelota	GRUP D'ESPLAI PILOTA VALENCIANA D'ELX	

MODALIDADES	FEDERACIONES TERRITORIALES	CIF	
1	Montañismo	FEDERACIÓ ESPORTS DE MUNTANYA I ESCALADA C.V.	

MODALIDADES	DELEGACIONES DE FEDERACIONES TERRITORIALES	CIF	
1	Fútbol	FEDERACION DE FUTBOL DE C.V. - DELEGACION DE ELCHE	
2	Fútbol	COMITÉ ARBITROS. FEDERACIÓN TERR.FUTBOL C.V. ELCHE	

MODALIDADES	EMPRESAS DE SERVICIOS DEPORTIVOS	CIF	
1	Montañismo	VIVIENDO EN LAS NUBES	
2	Tiro con Arco	ARCO MEDITERRANEO	21990970
3	Artes Marciales	CLUB GIMNASIO CHAZARRA	B21996613
4	Gimnasia Artística	CLUB GIMANSTICO GELX	V53989224
5	Hípica	CLUB HIPICO LOS ARABES	B 53287744

MODALIDADES	SOCIEDADES CULTURALES DEPORTIVAS	CIF	
1	Fútbol	S.C.D. INTANGCO	G-03664828

MODALIDADES	ASOCIACIONES	CIF	
1	Artes Marciales	ASOCIACIÓN ESPAÑOLA KUBOTAN IKA KUBOTAN ESPAÑA	G54438130

2	Automodelismo	CARSOL	G-53555371
3	Dardos	ASOCIACIÓN ILICITANA DE DARDOS ELECTRÓNICOS	G53554663
4	Fútbol	ASOCIACIÓN TORRELLANO SOCIAL	G54640099
5	Fútbol	ASOCIACIÓN VETERANOS ELCHE C.F.	G-53090171
6	Fútbol Sala	ASOCIACIÓN PARA LA PROMOC. DE FUTBOL SALA DE ELCHE	
7	Multideporte	ASOCIACION JUVENIL TAFAD D'ELX	
8	Ornitología	ASOC. ORNITOLÓGICA SILVESTRISTA VIRGEN ASUNCIÓN	G54175500
9	Petanca	ASOCIACION VETERANOS DE PETANCA POLID. EL T OSCAR	

	MODALIDADES	S.A.D.	CIF
1	Fútbol	ELCHE C.F.	A-03039104

*Elaboración propia a partir de "Informe entidades Elche" emitido por la concejalía de deportes de Elche (20/11/2015) y "listado de todos los clubes" emitido por el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana (03/10/2014). Se incluyen como Clubes deportivos ilicitanos (clubes básicos) aquellos que al mismo tiempo figuran en ambos listados. El C.D. Altet no figura en el "Registro de entidades deportivas de la Comunidad Valenciana" porque originariamente se inscribió en la Federación Murciana de Fútbol (ver entrevista nº 18)*



## 12.4.8 Licencias federativas en la Comunidad Valencia por deportes

Licencias federadas en la Comunidad Valenciana año 2014

Modalidad	Nº licencias	Clubes de la muestra con licencias en la modalidad	
* 1 Fútbol	91.624	Kelme C.F.	C.D. Altet
2 Caza	40.271		
* 3 Baloncesto	30.905	C.B. Ilicitano	Íllice Basker Club
4 Golf	19.648		
* 5 Montaña y escalada	16.297	U. Excursionista de Elche	
6 Vela	15.413		
* 7 Tenis	10.982	C.D.S. Tiro de Pichón	Club de Campo
* 8 Balonmano	9.968	Club Balonmano Elche	
9 Pesca y casting	9.101		
10 Colombicultura	8.700		
* 11 Ciclismo	8.305	Unión Ciclista Ilicitana	
12 Karate	8.230		
* 13 Voleibol	6.623	C.V. Elche	
* 14 Natación	6.230	C.D.S. Tiro de Pichón	Elche Club Natación
15 Tiro olímpico	5.323		
16 Judo	4.962		
* 17 Atletismo	4.761	C.A. Decatlón	Juventud Atlética
* 18 Pádel	4.561	C.D.S. Tiro de Pichón	Club de Campo
19 Actividades subacuáticas	3.578		
* 20 Triatlón	3.461	Elche Triatlón Club	
21 Taekwondo	3.375		
22 Patinaje	3.097		
23 Surf	2.582		
* 24 Rugby	2.561	Elche CRU	
25 Motociclismo	2.529		
26 Remo	2.529		
27 Hípica	2.409		
28 Ajedrez	1.832		
29 Aeronáutica	1.780		
30 Orientación	1.401		
* 31 Gimnasia	1.224	C.D. Chamara	
32 Petanca	1.082		
* 33 Salvamento y socorrismo	1.058	Elche Club Natación	
34 Hockey	909		
35 Pelota	866		
36 Bolos	778		
37 Luchas olímpicas	714		
38 Piragismo	628		
39 Bádminton	600		
* 40 Tenis de mesa	587	CTM Dama de Elche	
41 Automovilismo	513		
42 Tiro con arco	473		
43 Tiro a vuelo	420		
44 Billar	417		
45 Fútbol americano	415		
46 Baile deportivo	390		
47 Halterofilia	384		
48 Béisbol y sófbol	359		
49 Esgrima	338		
* 50 Deporte discapacidad intelectual	331	Elche Club Natación	
51 Boxeo	271		
52 Colombófila	271		
* 53 Deporte parálisis y daño cerebral	247	Elche Club Natación	
* 54 Deporte discapacidad física	241	Elche Club Natación	
* 55 Deporte para ciegos	163	Elche Club Natación	
56 Kickboxing	131		
57 Squash	113		
* 58 Deporte para sordos	60	Elche Club Natación	
59 Motonáutica	41		
60 Esquí náutico	31		
* 61 Deportes de invierno	24	C.D. Mushing Fácil	
62 Galgos	20		
63 Espeleología	3		
64 Deportes de hielo	0		
65 Pentatlón moderno	0		
66 Polo	0		
TOTAL LICENCIAS C.V.	347.140		
Licencias en la C.V. de los deportes con clubes en este estudio	200.213		
Porcentaje	57,7%		

\* Deporte con licencia federativa en al menos un club de los 18 de la muestra.

Elaboración propia a partir de: <http://www.mcu.es/deportebase/cgi/um> (CSD, 30/09/2016)

y de los datos recogidos en las entrevistas (apartado 2.4 de cada entrevista)

En la Comunidad Valenciana las modalidades 50, 53, 54, 55 y 58 están incluidas en la Federación de Deporte Adaptado de la C.V.

## 12.4.9 Modelo de estatutos de club deportivo para su inscripción en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunidad Valenciana

### MODELO DE ESTATUTOS DE CLUB DEPORTIVO

Para su inscripción en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunitat Valenciana

## CAPÍTULO I Principios generales

**Artículo 1.-** El \_\_\_\_\_ es una asociación privada sin ánimo de lucro, con personalidad jurídica y capacidad de obrar, que tiene como fin exclusivo la promoción o práctica de una o varias modalidades deportivas y la participación en actividades o competiciones en el ámbito federado.

**Artículo 2.-** El \_\_\_\_\_ se constituye al amparo de la Ley 2/2011, de 22 de marzo, de la Generalitat, del Deporte y la Actividad Física de la Comunitat Valenciana, y se regirá por esta ley, por el Real Decreto 177/1981, de 16 de enero, sobre Clubes y Federaciones Deportivas, en lo que sea de aplicación, y por todas las demás disposiciones de ámbito autonómico y estatal que estén vigentes y resulten aplicables; asimismo, se regirá por los presentes estatutos y por los reglamentos y disposiciones de la federación o federaciones deportivas de la Comunitat Valenciana a las que se adscriba, y, en su defecto, por los de las federaciones españolas, así como por los reglamentos de régimen interior u otros que pueda aprobar la asamblea general.

El club acata y reconoce los estatutos y reglamentos de la federación o federaciones deportivas de la Comunitat Valenciana a las que se adscribe y, en su defecto, los de la federación o federaciones españolas correspondientes.

**Artículo 3.-** El \_\_\_\_\_ practica como principal modalidad deportiva la de \_\_\_\_\_, y está adscrito a la Federación de \_\_\_\_\_ de la Comunitat Valenciana

Otras modalidades y federaciones deportivas a las que se adscribe:

Modalidad deportiva:

Federación:

\_\_\_\_\_  
\_\_\_\_\_

**Artículo 4.-** La asamblea general, o en su caso la junta directiva debidamente autorizada, podrá acordar la creación de tantas secciones deportivas como modalidades específicas se practiquen en el club, debiendo adscribirse a las federaciones respectivas y dar cuenta de dicha creación al Registro de Entidades Deportivas de la Comunitat Valenciana, mediante certificación expedida por el secretario o secretaria con el visto bueno del presidente o presidenta.

### **Artículo 5.- Domicilio social**

El domicilio social se fija en la localidad de \_\_\_\_\_, CP \_\_\_\_\_, provincia \_\_\_\_\_, calle \_\_\_\_\_, teléfono \_\_\_\_\_, fax \_\_\_\_\_, correo electrónico \_\_\_\_\_, debiendo dar cuenta, en caso de variación, al Registro de Entidades Deportivas de la Comunitat Valenciana.

**Artículo 6.-** El ámbito territorial de actuación es \_\_\_\_\_, sin perjuicio de integrarse en organizaciones de ámbito superior si así se acordara, así como de actuar fuera de este ámbito territorial en competiciones deportivas.

**Artículo 7.-** En su funcionamiento, el club se regirá por principios democráticos y representativos, y la soberanía plena residirá en la asamblea general.

## **CAPÍTULO II** **De los socios y socias**

**Artículo 8.-** El número de socios y socias será ilimitado. No obstante, la junta directiva podrá suspender la admisión temporal de nuevos socios o socias cuando razones de aforo o de capacidad física de las instalaciones así lo aconsejen.

### **Artículo 9.- Clases de socios y socias**

El club se compondrá de las siguientes clases de socios y socias: de número, de honor, familiares y deportivos:

- a) Son socios y socias de número todas las personas mayores de edad que previa solicitud sean admitidas y satisfagan la cuota social establecida.
- b) Son socios y socias de honor aquellas personas a quienes la asamblea general del club conceda esta distinción, y tendrán un lugar de preferencia en los actos oficiales de la entidad.
- c) Son socios y socias familiares todas las personas que dependan económicamente de un socio o socia de número, convivan con él o ella en el mismo domicilio y tengan parentesco por consanguinidad o afinidad de primer grado.
- d) Son socios y socias deportivos las personas menores de 25 años, que por sus méritos deportivos sean reconocidas como tales por la asamblea general o por la junta directiva del club. Pagarán las cuotas que a tal fin se establezcan, tendrán derecho al uso de las instalaciones sociales y una vez cumplidos los 25 años de edad pasarán automáticamente a ser socios y socias de número.

Los socios y socias de número gozarán de la plenitud de derecho que les confieren los presentes estatutos, siendo todos ellos y ellas miembros integrantes de la asamblea general.

### **Artículo 10.- Derechos y obligaciones de los socios y socias**

1. Los socios y socias de número tendrán los siguientes derechos:
  - a) A participar en el cumplimiento de los fines específicos del club.
  - b) A exigir que la actuación del club se ajuste a lo dispuesto en la Ley del Deporte y la Actividad Física de la Comunitat Valenciana, a sus normas de desarrollo y a las demás normas autonómicas o estatales que estén vigentes y resulten aplicables en materia deportiva y a lo dispuesto en los presentes estatutos.
  - c) A separarse libremente del club.
  - d) A conocer sus actividades y examinar su documentación.
  - e) A exponer libremente sus opiniones en el ámbito del club.
  - f) A que puedan elegir y ser elegidos para los órganos de gobierno y representación, siempre que tengan 18 años y plena capacidad de obrar.
  - g) A que se les informe acerca de la composición de los órganos de gobierno y representación del club, de su estado de cuentas y del desarrollo de su actividad.
  - h) A impugnar los acuerdos de los órganos de gobierno y representación del club que estimen contrarios a la ley o a los estatutos.
  - i) A que se les oiga con carácter previo a la adopción de medidas disciplinarias contra ellos o ellas, y a que se les informe de los hechos que den lugar a tales medidas, debiendo ser motivado el acuerdo que, en su caso, imponga la sanción.

2. Son obligaciones de los socios y socias de número:

- a) Abonar las cuotas que exija la junta directiva, previamente aprobadas por la asamblea general.
- b) Contribuir al sostenimiento del club, así como a la promoción, difusión y práctica de las modalidades deportivas que se practiquen en el club.
- c) Acatar todas las disposiciones que dicten la asamblea general o la junta directiva para el buen gobierno del club.
- d) Y todas las demás obligaciones que se desprendan de lo que disponen los presentes estatutos.

**Artículo 11.-** Los socios y socias deportivos tendrán derecho a disfrutar de los servicios e instalaciones sociales del club, teniendo como contrapartida la obligación de representarlo en los eventos deportivos que éste decida. Los socios y socias familiares tendrán derecho a disfrutar de aquellos servicios e instalaciones que se determinen, previo pago de la cuota fijada.

**Artículo 12.-** Se establece el principio de igualdad de todos los socios y socias, sin discriminación por razón de raza, sexo, religión, ideología o cualquier otra condición o circunstancia personal o social.

**Artículo 13.-** Para la admisión como socio o socia será necesario:

- a) Reunir las condiciones señaladas para ello.
- b) Solicitarlo por escrito a la junta directiva.
- c) Satisfacer la cuota de ingreso correspondiente.

**Artículo 14.-** La condición de socio o socia se pierde:

- a) Por voluntad propia.
- b) Por falta de pago de las cuotas sociales establecidas.
- c) Por acuerdo de la junta directiva, fundado en faltas de carácter muy grave, previa incoación de expediente sancionador y con audiencia de la persona interesada; acuerdo que habrá de ser ratificado en la primera asamblea general que se celebre.

### **CAPÍTULO III Órganos de gobierno y representación**

**Artículo 15.-** Son órganos de gobierno y representación del club: la asamblea general, la junta directiva y el presidente o presidenta.

**Artículo 16.- La asamblea general**

1. La asamblea general es el máximo órgano de representación y gobierno del club, está integrada por todos los socios y socias con derecho a voto.
2. Si el número de socios y socias es inferior a dos mil podrán intervenir directamente todos los socios y socias.
3. Cuando el número de socios y/o socias sea mayor de dos mil, la participación de la asamblea general se hará por el procedimiento de representantes, en cuya elección se estará a lo dispuesto en el artículo 15 del Real Decreto 177/1981, de 16 de enero, sobre Clubes y Federaciones Deportivas.

### **Artículo 17.- Convocatoria**

La asamblea general deberá ser convocada en sesión ordinaria al menos una vez al año, para la aprobación de cuentas y presupuestos, y en sesión extraordinaria siempre que se trate de modificación de estatutos, autorización para la convocatoria de elección de la junta directiva, toma de dinero a préstamo, emisión de títulos transmisibles, representativos de deuda o parte alícuota patrimonial, enajenación de bienes inmuebles o cuando lo soliciten al menos un 10% de los socios y/o socias.

Entre la fecha de la convocatoria y el día señalado para la celebración de la asamblea, en primera convocatoria, habrán de mediar como mínimo quince días naturales.

### **Artículo 18.- Quórum y adopción de acuerdos**

1. Las asambleas generales, tanto ordinarias como extraordinarias, quedarán válidamente constituidas en primera convocatoria cuando concurren a ellas, presentes o representados, la mayoría de sus socios y/o socias.

En segunda convocatoria será suficiente la concurrencia de la cuarta parte de sus socios y/o socias.

En tercera convocatoria será válida cualquiera que sea el número de asistentes.

2. Los acuerdos de la asamblea general se adoptarán en general por mayoría simple de los votos de los socios y socias asistentes, es decir, cuando los votos afirmativos superen a los negativos. No obstante, requerirán una mayoría cualificada de 2/3 de los votos de los socios y socias asistentes los acuerdos relativos a: disolución del club, modificación de estatutos, disposición o enajenación de bienes y remuneración de los miembros de cualquier órgano de gobierno o representación.

### **Artículo 19.- Competencias de la asamblea general**

Son competencias de la asamblea general:

- a) Elegir el presidente o presidenta y los miembros de la junta directiva mediante sufragio universal, personal, libre, igual, directo y secreto de todos los socios y socias con derecho a voto.
- b) Discutir y aprobar, si procede, la memoria anual, la liquidación del ejercicio social, el balance y la rendición de cuentas.
- c) Aprobar el presupuesto de ingresos y gastos y la fijación de las cuotas sociales.
- d) Conocer, debatir y aprobar, en su caso, las propuestas de la junta directiva o de los socios y socias, formuladas con la debida antelación.
- e) Señalar las condiciones y formas de admisión de nuevos socios y socias, y acordar la cuantía de las cuotas que han de satisfacer las personas asociadas.
- f) Elaborar los reglamentos de régimen interior del club, así como proponer y aprobar las modificaciones de los mismos y de los presentes estatutos.
- g) Disponer y enajenar los bienes del club, tomar dinero a préstamo y emitir títulos transmisibles representativos de deuda o parte alícuota patrimonial.
- h) Crear servicios en beneficio de los socios y socias.
- i) Conocer y ratificar las altas y bajas de las personas asociadas, así como las de la junta directiva si las hubiere.
- j) Y cualesquiera otras no atribuidas expresamente al presidente o presidenta o a la junta directiva.

Los apartados a), f), g) y h) serán competencia de la asamblea general extraordinaria.

#### **Artículo 20.- De la junta directiva**

1. La junta directiva es el órgano de gobierno del club encargado de ejecutar los acuerdos adoptados por la asamblea general y ejercerá las funciones que estos estatutos le confieren.
2. La junta directiva estará formada por un número de miembros no inferior a 3 ni superior a 20, al frente de la cual habrá un presidente o presidenta y de la que formarán parte, al menos, un vicepresidente o vicepresidenta y un secretario o secretaria.
3. Todos los cargos de la junta directiva serán elegidos por la asamblea general, mediante sufragio personal, libre, igual, directo y secreto.
4. La duración del mandato de la junta directiva será de cuatro años desde su proclamación, pudiendo presentarse todos los miembros a la reelección conjuntamente o por separado en otras candidaturas.
5. Durante el mandato de la junta directiva, en caso de vacantes que no superen el 50% de sus miembros, el presidente o presidenta podrá nombrar sustitutos que deberán ser ratificados en la primera asamblea general que se convoque.
6. La junta directiva la convocará el presidente o presidenta, como mínimo con dos días de antelación a la fecha de su celebración. También la podrá convocar a petición de la mitad de sus miembros.
7. La junta directiva quedará válidamente constituida cuando estén presentes todos sus miembros, aunque no haya habido convocatoria previa, si así lo acuerdan por unanimidad. Asimismo, quedará válidamente constituida en primera convocatoria cuando concurren la mitad más uno de sus miembros, y en segunda convocatoria será suficiente que concurren al menos 1/3 de sus miembros y como mínimo que sean dos.

En todos los casos, deberán estar presentes el presidente o presidenta -o el vicepresidente o vicepresidenta-, y el secretario o secretaria -o persona de la junta directiva que lo sustituya en caso de ausencia justificada.

#### **Artículo 21.- Funciones de la junta directiva.**

En especial, corresponden a la junta directiva las siguientes funciones:

- a) Dirigir la gestión del club, velando por el cumplimiento de su objeto social.
- b) Mantener el orden y la disciplina en el club, y en las competiciones que se organicen.
- c) Convocar, por medio de su presidente o presidenta, a la asamblea general cuando lo crean necesario, y cumplir los acuerdos y decisiones de la misma.
- d) Redactar el inventario, el balance, la cuenta de resultados y la memoria anual de actividades que hayan de ser sometidos a la aprobación de la asamblea general.
- e) Proponer la redacción o reforma del reglamento de régimen interior, fijando las normas de uso de las instalaciones, así como la modificación de estatutos.
- f) Nombrar a las personas que hayan de dirigir las diferentes comisiones que se creen, así como organizar las actividades del club.
- g) Aplicar todas las medidas deportivas, económicas y administrativas necesarias para el fomento y desarrollo del deporte dentro del club.
- h) Señalar las condiciones y forma de admisión de nuevos socios y/o socias, así como las cuotas de ingresos y las cuotas periódicas que deberán satisfacerse, que habrán de ser aprobadas por la asamblea general.

**Artículo 22.- Funciones del presidente o presidenta**

1. El presidente o presidenta del club es su representante legal y actuará en su nombre, teniendo la obligación de ejecutar los acuerdos válidamente adoptados por la asamblea general y la junta directiva.
2. En particular le corresponden las siguientes funciones:
  - a) Dirigir el club.
  - b) Presidir y dirigir los debates, tanto en la asamblea general como en la junta directiva.
  - c) Emitir voto de calidad en caso de empate.
  - d) Convocar las reuniones de la asamblea general y de la junta directiva.
  - e) Visar las actas y los certificados confeccionados por el secretario o secretaria.
  - f) Las restantes atribuciones propias del cargo y las que le delegue la asamblea general o la junta directiva.
3. El presidente o presidenta será sustituido/a, en caso de ausencia, vacante o enfermedad, por el vicepresidente o vicepresidenta que proceda por su orden o, en su caso, por el vocal o la vocal de mayor edad.

**Artículo 23.- Del secretario o secretaria**

El secretario o secretaria de la junta directiva expide las certificaciones con el visto bueno del presidente o presidenta, cuidará del archivo de la documentación, redactará los documentos que afecten la marcha administrativa del club y llevará el libro de registro de asociados y asociadas y el libro de actas.

**Artículo 24.- Del tesorero o tesorera**

El tesorero o tesorera, o quien realice sus funciones, será la persona depositaria de los fondos del club, firmará los recibos y autorizará los pagos y llevará los libros de contabilidad. Durante el primer mes de cada año formalizará un balance de situación y la cuenta de resultados que se pondrán en conocimiento de todas las personas asociadas para su aprobación por la asamblea general.

**Artículo 25.-** El ejercicio de cualquier cargo en los órganos de gobierno y representación del club tendrá carácter gratuito.

**CAPÍTULO IV  
Patrimonio fundacional y régimen económico**

**Artículo 26.-** El club se somete al régimen de presupuesto y patrimonio propios, con las limitaciones legales que correspondan.

**Artículo 27.- Patrimonio fundacional**

1. El patrimonio fundacional del club en el momento de su constitución es el siguiente:

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_

2. En el futuro dicho patrimonio estará integrado por:

- a) Las aportaciones económicas de los socios y socias.
- b) Las donaciones o subvenciones que reciba.

- c) Los resultados económicos que puedan producir las actividades que organice la entidad.
- d) Las rentas, frutos o intereses de su patrimonio.
- e) Cualesquiera otros recursos, de conformidad con sus estatutos y la legislación vigente.

#### **Artículo 28.- Régimen económico**

1. Queda expresamente excluido como fin del club el ánimo de lucro, y no podrá destinar sus bienes a fines industriales, comerciales, profesionales o de servicios, ni ejercer actividad de igual carácter con la finalidad de repartir los beneficios obtenidos entre sus socios y/o socias.
2. La totalidad de sus ingresos deberá aplicarse al cumplimiento de sus fines sociales. Cuando se trate de ingresos procedentes de competiciones o actividades deportivas dirigidas al público, estos ingresos deberán aplicarse exclusivamente al fomento y desarrollo de las actividades deportivas de los socios y socias.
3. El club podrá gravar y enajenar sus bienes inmuebles, tomar dinero a préstamo y emitir títulos representativos de deuda o de parte alícuota patrimonial, siempre que cumpla los siguientes requisitos:
  - a) Que sean autorizadas tales operaciones por mayoría de 2/3 de los miembros asistentes a la asamblea general extraordinaria.
  - b) Que dichos actos no comprometan de modo irreversible el patrimonio del club o la actividad físico-deportiva que constituye su objeto social. En este supuesto, siempre que lo solicite al menos un 5% de los socios y/o socias, podrá exigirse el oportuno dictamen económico actuarial, firmado por un técnico o técnica titulados.
  - c) Cuando se trate de tomar dinero a préstamo en cuantía superior al 50% del presupuesto anual del club, o que represente un porcentaje igual al valor del patrimonio, así como en los supuestos de emisión de títulos, será imprescindible la aprobación del Consell Valencià de l'Esport y el informe de la federación de la modalidad principal.
4. En cualquier caso, el producto obtenido de la enajenación de instalaciones deportivas o de los terrenos en que se encuentren deberán invertirse íntegramente en la adquisición, construcción o mejora de bienes de la misma naturaleza.
5. El ejercicio económico coincidirá con el año natural y, por tanto, el cierre del ejercicio asociativo se producirá el 31 de diciembre de cada año.

#### **Artículo 29.- Títulos de deuda o de parte alícuota patrimonial**

1. Los títulos de deuda o parte alícuota patrimonial que emita el club serán nominativos.
2. Los títulos se inscribirán en un libro que llevará al efecto el club, en el que se anotarán las sucesivas transferencias.
3. En todos los títulos constará el valor nominal, la fecha de emisión y, en su caso, el interés y plazo de amortización.
4. Los títulos de deuda sólo podrán ser suscritos por los socios y/o socias y su posesión no conferirá derecho alguno especial, salvo la percepción de los intereses establecidos conforme a la legislación vigente, y no podrán autorizarse emisiones de títulos liberados.

5. Los títulos de parte alícuota patrimonial serán, asimismo, suscritos por los socios y/o socias.
6. En ningún caso estos títulos darán derecho a la percepción de dividendos o beneficios.
7. Los títulos de deuda o de parte alícuota patrimonial serán transferibles de acuerdo con los requisitos y condiciones que en cada caso establezca la asamblea general.

## **CAPÍTULO V** **Régimen documental**

**Artículo 30.-** El régimen documental constará de los libros siguientes:

- a) Libro registro de socios y socias, en el que deberán constar sus nombres y apellidos, el número de DNI y, en su caso, cargos de representación, gobierno o administración que ejerzan en el club. También se especificarán las fechas de altas y bajas y de toma de posesión y cese de los cargos aludidos.
- b) Libro de actas, donde se consignarán las reuniones que celebre la asamblea general, la junta directiva y los demás órganos colegiados del club, con expresión de la fecha, asistentes, asuntos tratados y acuerdos adoptados. Las actas serán suscritas, en todo caso, por el presidente o presidenta y el secretario o secretaria del órgano colegiado.
- c) Libros de contabilidad, que permitan un seguimiento cronológico de todas sus operaciones, así como obtener una imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados del club.
- d) El balance de situación y las cuentas de sus ingresos y gastos, que el club deberá formalizar durante el primer mes de cada año y que pondrá en conocimiento de todos sus socios y socias.
- e) Cualesquiera otros legalmente exigibles por normativas específicas o cuya llevanza acuerde el propio club.

## **CAPÍTULO VI** **Modificación de los estatutos y disolución del club**

**Artículo 31.-** Modificación de los estatutos

1. Los presentes estatutos sólo podrán ser modificados, reformados o derogados en la asamblea general convocada al efecto, mediante acuerdo que deberá adoptarse por una mayoría cualificada de 2/3 de los socios y/o socias de número asistentes.
2. La modificación de estatutos se presentará en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunitat Valenciana en el plazo de un mes desde su aprobación, no surtiendo efectos, tanto para las personas asociadas como para los terceros, hasta su inscripción en el mismo registro.
3. Presentado el proyecto de modificación de estatutos en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunitat Valenciana, y para el caso en el que el Consell Valencià de l'Esport estimase la necesidad o conveniencia de realizar modificaciones al texto presentado, la junta directiva queda autorizada a incorporarlas sin necesidad de someterlas a la aprobación de la asamblea general.

**Artículo 32.-** Disolución del club

1. El club se disolverá por las siguientes causas:

- a) Por acuerdo de 2/3 de los socios y/o socias de número asistentes.
  - b) Por las causas determinadas en el artículo 39 del Código Civil.
  - c) Por sentencia judicial firme.
2. En caso de disolución, el patrimonio neto resultante de la liquidación, si lo hubiere, se destinará a fines de carácter deportivo y no lucrativo, dándose cuenta de ello justificadamente al Registro de Entidades Deportivas de la Comunitat Valenciana.
  3. La disolución del club abrirá el periodo de liquidación, hasta el fin del cual la entidad conservará su personalidad jurídica.
  4. Una vez acordada la disolución del club y salvo que la asamblea general disponga otra cosa o el juez que, en su caso, la acordase, la junta directiva se constituirá en órgano liquidador.
  5. Entre las funciones de los liquidadores estará la de solicitar la cancelación de los asientos en el Registro de Entidades Deportivas de la Comunitat Valenciana.

## **CAPÍTULO VII**

### **Procedimiento de elección de cargos representativos y de gobierno**

**Artículo 33.-** El presidente o presidenta y la junta directiva serán elegidos mediante sufragio universal, personal, libre, igual, directo y secreto de todos los socios y socias con derecho a voto, en candidatura abierta o cerrada.

**Artículo 34.-** La elección del presidente o presidenta y demás miembros de la junta directiva tendrá lugar en los siguientes supuestos:

- a) Por expiración del mandato.
- b) Por dimisión, renuncia, fallecimiento o incapacidad física de más del 50% de los miembros de la junta directiva, de tal forma que no pueda ejercer debidamente sus funciones.
- c) Por moción de censura al presidente o presidenta y/o a la junta directiva.

**Artículo 35.-** Si cesare el presidente o presidenta con anterioridad a la duración de su mandato, por dimisión, renuncia, fallecimiento, incapacidad física o incompatibilidad, lo sustituirá el vicepresidente o vicepresidenta que corresponda por orden de prelación durante el tiempo que reste hasta la conclusión del mandato.

**Artículo 36.-** Para ser elegible se habrán de reunir los siguientes requisitos:

- a) Ser socio o socia de número del club.
- b) Ser mayor de edad.
- c) Hallarse en el pleno uso de los derechos civiles.
- d) Ser de nacionalidad española, nacional de un estado miembro de la Unión Europea o extranjero residente en España.
- e) No haber sido inhabilitado para cargo público por sentencia judicial firme, ni para cargo deportivo por resolución firme dictada por un órgano disciplinario.
- f) No ostentar el cargo de presidente o presidenta en otra entidad deportiva de la misma modalidad principal.

**Artículo 37.-** Serán electores todos aquellos socios y socias de número que integren la asamblea general con derecho a voto.

**Artículo 38.-** La junta directiva convocará la asamblea general en sesión extraordinaria mediante comunicación escrita a todos los miembros de la misma, especificándose como orden del día de la convocatoria los siguientes puntos:

- a) Calendario electoral.
- b) Sorteo de los miembros componentes de la junta electoral.
- c) Elección y nombramiento de los componentes de la mesa electoral.
- d) Elección, en su caso, de la junta gestora.

#### **Artículo 39.- Calendario electoral**

En el calendario electoral habrán de figurar, al menos, las fechas y plazos de:

- a) Convocatoria de las elecciones.
- b) Exposición pública del censo y presentación de reclamaciones al mismo.
- c) Presentación de candidaturas (abiertas o cerradas) y su publicación.
- d) Impugnaciones de las candidaturas presentadas y su resolución.
- e) Celebración de las elecciones: lugar, día y hora para las votaciones.
- f) Impugnaciones de las votaciones y su resolución.
- g) Proclamación de las candidaturas electas.

#### **Artículo 40.- Exposición del censo**

La convocatoria electoral permanecerá expuesta en la sede del club durante un periodo mínimo de 10 días y un máximo de 15, en la cual figurará la lista de socios y/o socias con derecho a voto, para que las personas interesadas puedan interponer las reclamaciones oportunas.

#### **Artículo 41.- Presentación de candidaturas**

1. Expirado el plazo de exposición al público del censo electoral, tendrá lugar la presentación de candidaturas, que se cerrará a los cinco días hábiles siguientes.
2. Transcurrido ese plazo y durante los tres días siguientes, la junta electoral estudiará la validez de las candidaturas presentadas, aceptando únicamente las que cumplan los requisitos exigidos.
3. Si no existe ninguna candidatura o si las presentadas no reúnen los requisitos establecidos, la junta directiva o junta gestora, en su caso, continuará en sus funciones y en colaboración con la junta electoral, formalizándose en un plazo de 15 días como mínimo y 30 como máximo un nuevo calendario electoral que pondrá en marcha el nuevo periodo electoral.
4. En caso de que existiera una única candidatura que reuniera todos los requisitos exigidos, sus componentes serán proclamados como miembros de la nueva junta directiva, sin necesidad de celebrar votaciones.
5. Si son varias las candidaturas válidas, se celebrarán las elecciones en la forma prevista. En caso de empate, se dará como ganadora la candidatura encabezada por quien tiene el número de socio o socia más antiguo.
6. Finalizado el plazo de estudio y aceptación de las candidaturas por la junta electoral, se concederá un plazo mínimo de tres días y máximo de seis, en el que se harán públicas las candidaturas aceptadas y rechazadas, pudiéndose efectuar durante ese plazo las oportunas reclamaciones, que serán resueltas por la junta electoral en el plazo de tres días, comunicándose el acuerdo que adopte a los interesados.

#### **Artículo 42.- Votaciones**

1. Las votaciones se efectuarán mediante papeleta previamente confeccionada por la junta electoral, que se entregará a los socios y socias para que la cumplimenten sin tachaduras ni enmiendas.
2. Las reclamaciones que se produzcan con motivo de la votación deberán formularse dentro de los tres días siguientes ante la junta electoral, siempre que las personas interesadas lo hubieran hecho constar en el acta de la asamblea.
3. La junta electoral resolverá las impugnaciones presentadas en el plazo de tres días, transcurridos los cuales expondrá en el tablón de anuncios de la sede del club la proclamación de la candidatura que haya sido elegida.

#### **Artículo 43.- Mesa electoral**

1. La mesa electoral se constituirá una hora antes de la establecida para el comienzo de la asamblea general, y estará integrada por:
  - a) La persona de más edad miembro de la asamblea que no forme parte de ninguna candidatura y que actuará como presidente o presidenta de la mesa.
  - b) Dos representantes de los asambleístas elegidos por sorteo.
  - c) La persona de menor edad miembro de la asamblea, que actuará como secretario o secretaria.

En su caso, también podrán estar presentes en calidad de interventores, una persona representante designada por cada una de las candidaturas que se presenten a la elección. Dicha representación habrá de estar debidamente acreditada por quien encabece la candidatura.

2. Son funciones de la mesa electoral:
  - a) Comprobar la identidad de los votantes.
  - b) Recoger las papeletas de voto e introducirlas en una urna debidamente cerrada y preparada a tal efecto.
  - c) Redactar, por medio del secretario o secretaria, el acta correspondiente, donde constará: número de electores, número de votos válidamente emitidos, número de votos nulos, resultado de la votación e incidencias o reclamaciones que se produzcan.
  - d) Remitir una copia de dicha acta a la junta electoral dentro de las 24 horas siguientes.

#### **Artículo 44.- Junta electoral**

1. La junta electoral se constituirá en la sede del club al iniciarse el proceso electoral y permanecerá hasta su finalización.
2. Estará integrada por cinco miembros elegidos por sorteo entre las personas que componen la asamblea general, que no vayan a presentarse como candidatos, los cuales elegirán de entre ellos al presidente o presidenta y al secretario o secretaria de la junta electoral.
3. Son funciones de la junta electoral:
  - a) Admitir y proclamar las candidaturas.
  - b) Resolver las impugnaciones que se presenten, relativas al censo electoral, a candidatos, plazos, etc., así como las relativas a la celebración de las elecciones y resultados de las mismas.

- c) Decidir sobre cualquier cuestión que afecte directamente a las elecciones.

#### **Artículo 45.- Las reclamaciones**

1. Las reclamaciones en materia electoral se formularán ante la junta electoral en el plazo de tres días desde que se notificó la decisión impugnada, siendo resueltas también en el plazo de tres días desde que fueron presentadas.

2. Contra las resoluciones dictadas en esta materia por los clubes se estará a lo dispuesto en el artículo 19.2 del Real Decreto 177/81, de 16 de enero, o en cualquiera otra normativa autonómica o estatal vigente que resulte aplicable.

#### **Artículo 46.- Constitución de la junta gestora**

1. Los miembros de la junta directiva que no se presenten a la reelección continuarán en sus cargos, con funciones de junta gestora, hasta que resulte elegida una candidatura.

2. Si todos los miembros de la junta directiva se presentan a la reelección, en la asamblea que apruebe el calendario electoral se procederá a la elección de una junta gestora que supla las funciones de la junta directiva durante el transcurso del procedimiento electoral, funciones que se iniciarán una vez comience la fase de presentación de candidaturas y continuarán hasta que finalice el período electoral.

#### **Artículo 47.- Elecciones**

1. Si las candidaturas son cerradas, tendrá que figurar en las mismas la lista o relación de sus componentes, con la designación del cargo que cada persona habrá de ostentar en la junta directiva, debiendo estar formada por un número de miembros igual al de cargos a cubrir.

2. Las candidaturas cerradas deberán estar avaladas, como mínimo, por el 5% de los miembros de la asamblea, debiendo constar el nombre y apellidos de los candidatos, su número de asociado o asociada y de DNI, y su aceptación.

3. Los miembros de la asamblea que avalen las candidaturas cerradas harán constar debajo de sus firmas, su nombre y apellidos, número de DNI y número de socio o socia. Ningún socio o socia podrá presentar ni avalar más de una candidatura; en caso de duplicidad de firmas se tendrá por no puestas.

4. Si las candidaturas fuesen abiertas se actuará de la siguiente forma:

a) En la asamblea en la que se realice la convocatoria electoral se procederá a designar el número de miembros que formarán la junta directiva, señalándose el orden en que los candidatos ocuparán los cargos, debiendo figurar como mínimo y por este orden los tres primeros cargos:

1. Presidente o presidenta
2. Vicepresidente(s) o vicepresidenta(s)
3. Secretario o secretaria
4. Tesorero o tesorera
5. Vocales

b) El candidato o candidata que obtenga el mayor número de votos será el presidente o presidenta, y así sucesivamente por el orden señalado. En caso de empate se resolverá a favor de la persona que figure con el número de asociado o asociada más antiguo.

- c) También se podrán efectuar las elecciones a puestos específicos de la junta directiva. En este caso, las candidaturas serán por cargos, adjudicándoseles a aquellas personas que en cada caso obtengan más votos.
- d) En ambos supuestos, los candidatos se presentarán de forma individual.

**Artículo 48.-** Cada vez que se produzcan unas elecciones o cambios en la junta directiva deberá comunicarse al Registro de Entidades Deportivas de la Comunitat Valenciana la nueva composición, mediante el certificado correspondiente.

#### **Artículo 49.- Moción de censura**

1. La moción de censura al presidente o presidenta y/o a la junta directiva deberá ser constructiva, incorporando la propuesta de candidato(s) alternativo(s) a aquellos que se censuran.
2. La propuesta de moción de censura deberá ser presentada mediante escrito firmado por al menos un 30% de los miembros de pleno derecho de la asamblea.
3. Presentada la moción de censura, el presidente o presidenta tendrá la obligación de convocar la asamblea general extraordinaria, para debatirla y aprobarla si procede, en el plazo máximo de 30 días naturales.
4. Para la aprobación de la moción de censura se requerirá el voto favorable de la mitad más uno de los miembros de pleno derecho de la asamblea general.

### **CAPÍTULO VIII Régimen disciplinario**

#### **Artículo 50.- Régimen disciplinario**

1. A los efectos disciplinarios en relación con los asociados será de aplicación directa, en tanto y cuanto la asamblea general no haya aprobado un reglamento específico, lo dispuesto en la Ley 2/2011, del Deporte y la Actividad Física de la Comunitat Valenciana, en el Real Decreto 1591/1992, de 23 de diciembre, sobre Disciplina Deportiva, y demás normas reglamentarias que resulten de aplicación.
2. En todo caso, para imponer cualquier sanción será preceptiva la instrucción de un expediente disciplinario con audiencia de la persona interesada.

### **CAPÍTULO IX Actividades, acuerdos y su impugnación**

**Artículo 51.-** Las actividades del club deberán acomodarse en todo momento a sus fines estatutarios.

**Artículo 52.-** Los actos y acuerdos del club que sean contrarios a lo dispuesto en la Ley 2/2011, del Deporte y la Actividad Física de la Comunitat Valenciana, y disposiciones que la desarrollen, así como a las demás normas estatales o autonómicas que sean aplicables y a lo dispuesto en los presentes estatutos, podrán ser suspendidos o anulados por la autoridad judicial a instancia de parte interesada o del ministerio público con arreglo a los trámites establecidos en la Ley de Enjuiciamiento Civil.

**Artículo 53.-** La impugnación de acuerdos y actos de clubes ante la autoridad judicial no impedirá la adopción de aquellas resoluciones federativas o de la autoridad deportiva que fueran pertinentes.

D./Dña. \_\_\_\_\_,  
secretario/a del club \_\_\_\_\_, del cual  
es presidente/a D./Dña. \_\_\_\_\_.

CERTIFICA:

Que en la asamblea general extraordinaria celebrada el día (1)  
\_\_\_\_\_, se aprobaron por (2) \_\_\_\_\_ los  
presentes estatutos.

En \_\_\_\_\_, a \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_ de \_\_\_\_\_.

EL SECRETARIO O LA SECRETARIA

Vº Bº  
EL PRESIDENTE O LA PRESIDENTA

- (1) fecha igual o posterior a la del acta de constitución.  
(2) unanimidad o mayoría superior a 2/3 de los asistentes.

## NOTAS PARA LA CUMPLIMENTACIÓN DEL MODELO DE ESTATUTOS

Modelo de estatutos: La potestad autoorganizativa forma parte del contenido esencial del derecho de asociación, por lo tanto, el modelo proporcionado por el Consell Valencià de l'Esport es susceptible de cualquier modificación, siempre y cuando no sea contraria a la Ley 2/2011, de 22 de marzo, de la Generalitat, del Deporte y la Actividad Física de la Comunitat Valenciana, al R.D. 177/1981, sobre Clubes y Federaciones Deportivas, en lo que resulte de aplicación, a la Constitución Española y al resto de la normativa aplicable.

Artículo 1. Denominación completa del club que figure en el acta de constitución, no se admiten siglas o abreviaturas.

Artículo 2: Ídem.

Artículo 3: Ídem.  
La modalidad principal debe corresponderse con la de la federación principal a la que se adscribe el club.

Artículo 5: No se aceptan apartados de correo.

Artículo 6: Local, comarcal, provincial o autonómico.

Artículo 16: Tienen derecho a voto los socios y socias de número, es decir, las personas físicas mayores de edad o menores de 18 años legalmente emancipadas, con capacidad de obrar y no inhabilitadas para ello.

Artículo 27: Se indicarán los bienes y derechos de titularidad del club en el momento de su constitución, pudiendo ser inexistente.

**Nota: No se admiten tachaduras, correcciones o enmiendas en el texto. Los miembros fundadores deberán firmar en todas las páginas de los estatutos con bolígrafo de tinta azul.**

#### 12.4.10 Plan de cuentas utilizado para las Cuentas Anuales de los clubes

Cuenta	Descripción
101	FONDO SOCIAL O DOTACION FUNDACIONAL
101.01	Fondo social o dotación fundacional
112	RESERVAS
112.01	Reservas
121	EXCEDENTES NEGATIVOS DE EJERCICIOS ANTERIORES
121.01	Excedentes negativos de ejercicios anteriores
129	EXCEDENTE DEL EJERCICIO
129.01	Excedente del ejercicio
170	DEUDAS A LARGO P. CON ENTIDADES CRÉDITO
170.01	Deudas a largo plazo con entidades de crédito
171	DEUDAS A LARGO PLAZO
171.01	Deudas a largo plazo
171.02	Otras deudas a largo plazo
203	PROPIEDAD INDUSTRIAL
203.01	Marca registrada
205	DERECHOS DE TRASPASO
206	APLICACIONES INFORMÁTICAS
207	DERECHOS SOBRE ACTIVOS CEDIDOS EN USO
209	ANTICIPOS PARA INMOV. INTANGIBLES
210	TERRENOS Y BIENES NATURALES
210.01	Terrenos
211	CONSTRUCCIONES
211.01	Edificaciones
211.02	Instalaciones deportivas
211.03	Otras construcciones
212	INSTALACIONES TÉCNICAS
212.00	Instalaciones deportivas
213	MAQUINARIA
213.01	Maquinaria
214	UTILLAJE
214.01	Material deportivo
216	MOBILIARIO
216.01	Mobiliario
217	EQUIPOS PARA PROCESOS DE INFORMACIÓN
217.01	Equipos para proceso de información
218	ELEMENTOS DE TRANSPORTE
219	OTRO INMOVILIZADO MATERIAL
219.01	Equipos de sonido
281	AMORT. ACUM. DEL INMOVILIZADO MATERIAL
281.01	Amortización acumulada del inmovilizado material
291.2	DETERIORO DE VALOR DE INSTAL. TÉCNICAS
291.21	Provisiones por pérdida de material deportivo
300	MERCADERÍAS A
300.01	Material deportivo
325	MATERIALES DIVERSOS
325.01	Existencias sin determinar
400	PROVEEDORES
400.01	Proveedores
401	PROVEEDORES, EFECTOS COMERCIALES A PAGAR

401.01	Proveedores, efectos comerciales a pagar
410	ACREEDORES POR PRESTACIONES DE SERVICIOS
410.0	ACREED. POR PRESTACIONES DE SERV (EUROS)
410.01	Acreedores por prestaciones de servicios
410.4	ACREED. POR PRESTAC. DE SERV (MON.EXTR)
410.9	ACREED. PREST. DE SERV, FAC.PTE.REC FORM
430	CLIENTES
430.0	CLIENTES (EUROS)
430.01	Cientes
430.02	Socios, saldos deudores
430.03	Socios saldos acreedores
438	ANTICIPOS DE CLIENTES
438.01	Anticipos de clientes
440	DEUDORES
440.0	DEUDORES (EUROS)
440.01	Deudores
448	PATROCINADORES, AFILIADOS Y OTROS DEUDORES
448.0	PATROCINADORES
448.01	Patrocinadores
448.02	Afiliados o socios
448.03	Deudores por subvenciones autonómicas pendientes de recibir
448.04	Deudores por subvenciones de federaciones pendientes de recibir
448.05	Deudores por subvenciones municipales pendientes de recibir
448.2	AFILIADOS
448.30	Socios de dudoso cobro
448.31	Socios de dudoso cobro
448.9	OTROS DEUDORES
448.90	Otros deudores
465	REMUNERACIONES PENDIENTES DE PAGO
465.01	Remuneraciones pendientes de pago
475	HAC. PUB. ACREEDORA POR CONC. FISCALES
475.0	HACIENDA PÚBLICA, ACREEDORA POR IVA
475.01	Hacienda Pública Acreedora por IVA
477	HACIENDA PÚBLICA, IVA REPERCUTIDO
478.01	Deudas a corto plazo con Administraciones públicas
480	GASTOS ANTICIPADOS
480.01	Gastos anticipados
485	INGRESOS ANTICIPADOS
485.01	Ingresos anticipados
520	DEUDAS CORTO PLAZO ENTIDADES CREDITO
520.0	PRÉSTAMOS A C.P. DE ENTIDADES DE CRÉDITO
520.01	Deudas a corto plazo con entidades de crédito
551	CUENTA CORRIENTE CON PATRONOS Y OTROS
551.01	Cuenta corriente con socios del club
570	CAJA, EUROS
570.01	Caja, Euros
571	CAJA, MONEDA EXTRANJERA
572	BANCOS E INSTIT. DE CRÉDITO C/C VISTA, €
572.01	Bancos, Euros
600	COMPRAS DE BIENES DESTINADOS A LA ACTIVIDAD
600.01	Compras de trofeos
600.02	Compra de equipaciones
600.03	Compras de material deportivo
600.04	Compras varias
600.05	Compras de material de oficina

601	COMPRAS DE MATERIAS PRIMAS
602	COMPRAS DE OTROS APROVISIONAMIENTOS
602.01	Compra bebidas
602.02	Compra agua mineral
602.03	Compra productos farmacia
602.04	Compras material de limpieza
604.06	Otro personal técnico
606	DESCUENTOS SOBRE COMPRAS POR PRONTO PAGO
606.0	DESC. S/COMP. POR PRONTO PAGO DE BIENES DEST. A LA ACT.
606.01	Descuentos sobre compras por pronto pago
606.1	DESCUENTOS SOBRE COMPRAS P/P MAT. PRIMAS
606.2	DESCUENTOS SOBRE COMPRAS P/P OTROS APROV
607	TRABAJOS REALIZADOS POR OTRAS EMPRESAS
607.01	Gastos diseño e imagen
607.02	Gastos asesoría laboral, fiscal y jurídica
607.03	Reportajes foto y video
610	VARIAC. DE EXIST. DE BIENES DEST. A LA ACTIVIDAD
610.01	Variación de existencias
621	ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES
621.0	ARRENDAMIENTOS Y CÁNONES
621.02	Alquiler oficinas y/o sede del club
621.03	Alquiler de instalaciones deportivas
621.05	Alquiler pisos jugadores
622	REPARACIONES Y CONSERVACIÓN
622.01	Reparaciones y conservación
623	SERVICIOS DE PROFESIONALES INDEPENDIENT.
623.01	Gastos arbitrajes y jueces competiciones
623.02	Servicios de profesionales independientes no especificados
624	DESPLAZAMIENTOS Y ESTANCIAS DEPORTISTAS
624.01	Desplazamientos y estancias deportistas
625	PRIMAS DE SEGUROS
625.01	Seguros rc
625.05	Otros seguros
626	SERVICIOS BANCARIOS Y SIMILARES
626.01	Servicios bancarios y similares
627	PUBLICIDAD, PROPAGANDA Y RELACIONES PUBL
627.01	Relaciones públicas
627.02	Obsequios y detalles
627.03	Publicidad propaganda y relaciones públicas
628	SUMINISTROS
628.01	Suministros diversos
628.02	Telefonía e internet
628.03	Agua
628.04	Electricidad
628.05	Gas
628.06	TV digital
628.07	Gasolina y gasoil
629	OTROS SERVICIOS
629.01	Gastos mantenimiento sede
629.02	Licencias federativas
629.03	Mantenimiento web
629.04	Arbitrajes de competiciones
629.05	Gastos por secciones deportivas
629.06	Gastos varios
629.07	Mantenimiento página web

629.08	Servicio médico del club
629.09	Servicios prensa club
629.10	Servicios de retransmisión por TV
629.11	Cuota federativa del club
629.12	Inscripciones en competiciones
629.13	Gastos mantenimiento de instalaciones
629.14	Correos y paquetería
629.15	Basura y contenedores
629.16	Servicios de socorrismo
629.20	Gastos Escuela de verano
629.21	Gastos portes de material
629.22	Gastos alarma
629.23	Cursos de formación
629.24	Gastos en viajes organizados
630	IMPUESTO SOBRE BENEFICIOS
630.0	IMPUESTO CORRIENTE
630.01	Impuesto sobre beneficios
631	OTROS TRIBUTOS
631.01	Impuesto sobre Bienes Inmuebles
631.02	Otros tributos sin especificar
640	SUELDOS Y SALARIOS
640.01	Personal administrativo y de gestión
640.02	Personal técnico entrenadores y monitores
640.03	Personal técnico preparadores físicos
640.04	Personal técnico fisioterapeutas
640.05	Personal técnico arbitros
640.06	Personal técnico, otros servicios prestados al club
640.07	Retribuciones y gratificaciones deportistas
640.08	Sueldos personal limpieza y mantenimiento instalaciones
640.10	Sueldos y salarios sin especificar
641	INDEMNIZACIONES
641.01	Indemnizaciones
641.02	Compensación a otros clubes por fichajes
641.03	Gastos de voluntarios
642	SEGURIDAD SOCIAL A CARGO DE LA EMPRESA
642.01	Seguridad social a cargo del club
649	OTROS GASTOS SOCIALES
649.01	Otros gastos sociales sin especificar
655	PÉRD. DE CRÉD. INCOBR. DERIV. DE LA ACTIVIDAD
655.01	Pérdidas por cuotas sociales incobrables
662	INTERESES DE DEUDAS
662.0	INTERESES DEUDAS, EMPRESAS DEL GRUPO
662.01	Intereses de deudas con entidades de crédito
669	OTROS GASTOS FINANCIEROS
669.01	Gastos financieros diversos
670	PÉRDIDAS PROC. INMOVILIZADO INTANGIBLE
680	AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO INTANGIBLE
680.01	Amortización del inmovilizado intangible
681	AMORTIZACIÓN DEL INMOVILIZADO MATERIAL
681.01	Amortización del inmovilizado material
700	VENTAS DE MERCADERÍAS
700.01	Venta de material deportivo
700.02	Venta bebidas
700.03	Ventas de otros productos
705	PRESTACIONES DE SERVICIOS

705.01	Ingresos por organización de eventos propios
705.02	Prestacion de servicios a entidades públicas
705.03	Ingresos por prestación de servicios a entidades privadas
705.04	Alquiler de instalaciones
705.05	Prestaciones de otros servicios
705.06	Prestaciones servicios entrenamientos
708	DEVOLUCIONES DE VENTAS Y OPERAC. SIMILAR
708.0	DEVOLUCIONES DE VENTAS DE MERCADERÍAS
708.01	Devoluciones de ventas y operaciones similares
709	RAPPELS y OTROS DESCUENTOS SOBRE VENTAS
709.0	RAPPELS SOBRE VENTAS DE MERCADERÍAS
709.01	Rappels y otros descuentos sobre ventas
720	CUOTAS DE ASOCIADOS Y AFILIADOS
720.01	Cuotas de socios y deportistas
720.02	Cuotas por escuelas deportivas
721	CUOTAS DE USUARIOS
721.01	Venta de entradas
721.02	Cuotas por uso de instalaciones
721.03	Cuotas deportistas y usuarios no socios
721.04	Ingresos por servicios de entrenamiento
722	PROMOCIONES PARA CAPTACIÓN DE RECURSOS
722.01	Ingresos netos por ventas de lotería y rifas
723	INGRESOS DE PATROCINADORES Y COLABORACIONES
723.0	PATROCINIO
723.01	Ingresos por patrocinio al club
723.02	Ingresos por patrocinio de eventos
723.03	Otras colaboraciones con el club
723.04	Ingresos por publicidad
740	SUBVENCIONES A LA ACTIVIDAD
740.01	Subvenciones Ayuntamiento de Elche
740.02	Subvenciones Diputación Provincial SUMA
740.03	Subvenciones Federaciones
740.04	Subvenciones Generalitat Valenciana
740.05	Subvenciones Consejo Superior de Deportes
740.06	Otras subvenciones
759	INGRESOS POR SERVICIOS DIVERSOS
759.01	Servicios prestados no especificados
759.02	Ingresos por desplazamientos
769	OTROS INGRESOS FINANCIEROS
769.01	Otros ingresos financieros
778	INGRESOS EXCEPCIONALES
778.01	Ingresos excepcionales sin especificar
778.02	Premios al club en competiciones