

Conversas para Re-diseñar el mundo

por A.C.A.G.E.D.E

(Asociación Canaria de Profesionales de la Gestión del Deporte)



ACAGEDE



“El cambio es incesante e implacable, por tanto, la mejor estrategia es aceptarlo y evolucionar”

Seth Godin

Introducción



Ya tenemos un nuevo “término” en nuestro diccionario, después de crisis sanitaria, confinamiento y desescalada va a ser uno de los más utilizados, y durante más tiempo. Se trata de la **“nueva normalidad”**, que siendo lo menos normal del mundo, se hará nuestro día a día hasta que la normalidad sea precisamente, que no la hay.

Con el objetivo de definir lo que para nosotros, los que estamos alrededor del mundo de la práctica deportiva, significa ese término y qué cosas irremediablemente van a modificarse, ya sea de manera puntual, temporal o permanente y como afecta a nuestras decisiones al frente de nuestras organizaciones, la **Asociación Canaria de Profesionales de la Gestión del Deporte (A.C.A.G.E.D.E)** inicia durante el mes de mayo la vuelta a la socialización de los “problemas” para que las soluciones vengan más rápido y de forma conjunta.

Eso siempre ha sido más fácil en buena compañía, compartiendo un café o té, un queque o una fruta, lo que viene siendo una agradable merienda.



ENTORNO 1:



**Servicios deportivos públicos /
privados después del
COVID-19**

ACAGEDE

Problema 1

En entornos abiertos o cerrados, el uso de materiales no propios, sino de uso por parte de una gran cantidad de personas, evidenciará una necesidad de aseguramiento de las condiciones higiénicas en el desarrollo de las sesiones. La lucha contra el miedo al contagio será una continua necesidad durante los próximos meses hasta que aparezca una vacuna.

Problema 2

La irrupción en el mercado de forma contundente de la facilidad de los videos guiados, los "directos" y otras formas de desarrollo de clases virtuales, también será una opción que necesitará la implementación en este tipo de servicios, ser "familiar" sin la cercanía de la presencia y aprender a direcciones las sesiones en la distancia.

Problema 3

La capacidad comunicativa de las empresas de distribución de material deportivo y los grandes márgenes con los que cuentas harán que muchos usuarios permanezcan fuera de las esferas de los servicios deportivos y gracias a la accesibilidad por precio y tipología de material de gran variedad y facilidad de uso promoverá que haya un aumento gradual pero significativo de la práctica libre y no supervisada.





ENTORNO 2:



Concesiones de instalaciones y servicios deportivos después del COVID-19

ACAGEDE

Problema 1

¿Qué pasará justo después de que acabe el Estado de Alarma y las condiciones que se desprenden del mismo?, ¿Qué pasará con las Concesiones en los siguientes meses/años posteriores al reinicio de la actividad?.

Será fundamental para las operadoras cuantificar el coste de operativo del periodo Estado de Alarma y el de reinicio, soportando financieramente hasta que se den las soluciones definitivas.

Problema 2

¿Las condiciones bajo las que se desarrollan estos contratos de larga duración y amplia inversión privada habrán cambiado lo suficiente para que las Administraciones se vean obligadas a la modificación de las condiciones del Contrato?.

Problema 3

Si las Administraciones locales no pueden hacer frente a sus responsabilidades, será necesario tomar decisiones sobre Re-equilibrios económicos, ampliaciones de plazo, condonaciones de cánón, rescates,.....





ENTORNO 3:



Eventos deportivos después del COVID-19

ACAGEDE

Problema 1

La masificación de participantes en la mayor parte de las pruebas deportivas populares será un desafío importante para las empresas organizadoras de eventos. Muchas de las decisiones no supondrán un coste pero otras generan gastos imposibles de soportar, a priori.

Problema 2

La masificación de público en los grandes eventos deportivos será una prueba definitiva de la creatividad, puesto que en muchas ocasiones este público es la razón de que el marketing incluya al deporte en su podium de impacto / retorno. Si ese público no puede estar habrá que buscar alternativas.

Para otras pruebas, el público permite un desarrollo de la pequeña empresa local y ayuda a la generación de riqueza en las zonas de desarrollo de la prueba deportiva.

Problema 3

El turismo de eventos deportivos (ya sea de manera interna, nacional o internacional) se verá mermado durante mucho tiempo, ¿qué pasará con aquellas pruebas cuya razón de ser es la atracción de turismo...?





ENTORNO 4:



Gym Boutiques / Salas de Entrenamiento después del COVID-19

ACAGEDE

Problema 1

Será para algunos un auténtico quebradero de cabeza la falta de espacio para asegurar la distancia social entre los usuarios que asisten a las sesiones. Ciertamente es que la capacidad de adaptación de los Servicios en este tipo de entidades y la confianza que depositan los usuarios será una poderosa fortaleza, pero tendrán que luchar contra el miedo y la necesidad de aseguramiento de condiciones higiénicas.

Problema 2

La irrupción en el mercado de forma contundente de la facilidad de los videos guiados, los "directos" y otras formas de desarrollo de clases virtuales, también será una opción que necesitará la implementación en este tipo de negocios, ser "familiar" sin la cercanía de la presencia y aprender a direccionar las sesiones en la distancia.

Problema 3

Los costes fijos de estos negocios suelen ser de gran importancia debido a la búsqueda de una ubicación adecuada, y a pesar de que las inversiones no suelen ser de gran cuantía es verdad que una ligera bajada en los ingresos puede suponer un problema para mantener la economía del negocio.





ENTORNO 5:



Deporte federado / institucional después del COVID-19

ACAGEDE



Problema 1

La obligada necesidad de mantener el distanciamiento social hará que en muchas modalidades deportivas no sea posible el entrenamiento ni la competición, si no es aportando una seguridad absoluta de higiene, e incluso, a diferentes niveles, aportación de certificados de no contagio.

Los deportes de contacto se verán avocados a un cambio de paradigma.

Problema 2

El acopio de elementos de higiene y seguridad en todas las etapas de práctica deportiva necesitará de unos recursos que las entidades deportivas tendrán que integrar en su organización, y por tanto en sus presupuestos.

Problema 3

La financiación de las entidades deportivas federadas (clubes y asociaciones) que venía siendo, en un porcentaje variable por parte de tejido empresarial, a partir de ahora estarán en dudosa disposición a mantener el nivel de patrocinio pre-coronavirus . Esto hará tambalear las estructuras asociativas y por lo tanto es previsible la desaparición de algunas de estas entidades junto con la disminución del número de licencias y el efecto que esto puede causar en los resultados deportivos.





ENTORNO 6:



Material y equipamiento deportivo después del COVID-19

ACAGEDE



Problema 1

La capacidad comunicativa de las empresas de distribución de material deportivo y los grandes márgenes con los que cuentan harán que muchos usuarios permanezcan fuera de las esferas de los servicios deportivos y gracias a la accesibilidad por precio y tipología de material de gran variedad y facilidad de uso promoverá que haya un aumento gradual pero significativo de la práctica libre y no supervisada.

Problema 2

Ciertos equipamientos necesariamente deberán suministrarse con un cuidado exquisito en cuanto a capacidad de limpieza, materiales antibacterianos, los compradores necesitan vender a sus usuarios mejores calidades y el mercado de materiales debe adaptarse.

Problema 3

El aumento de práctica libre y la disminución de práctica en grandes instalaciones hará migrar la demanda de un tipo de materiales a otro, ¿están los fabricantes y distribuidores estudiando esas posibles modificaciones de demanda/oferta?





ACAGEDE

**ASOCIACIÓN CANARIA
DE PROFESIONALES DE
LA GESTIÓN DEL DEPORTE**

WWW.ACAGEDE.COM