

ESTUDIO DE INSTALACIONES: Conclusiones sobre la encuesta telefónica

Club Tenis Pamplona se encuentra desde el año pasado inmerso en un estudio de servicios e instalaciones que servirá como base para definir las futuras inversiones del Club. Dentro de este proyecto, el Club encargó a CIES un estudio de demanda de los socios.

Este estudio consta de dos partes: una cualitativa, que recoge información en profundidad de socios compromisarios mediante la realización de grupos de discusión, y una cuantitativa, que analiza información recabada mediante encuestas telefónicas a una muestra representativa de los socios.

El objetivo principal del estudio es conocer la satisfacción actual y las demandas futuras de los socios respecto a las actividades deportivas, recreativas y sociales, teniendo en cuenta el proceso de envejecimiento de la sociedad y las nuevas tendencias.

Objetivos de la encuesta telefónica:

- Conocer la satisfacción con las instalaciones deportivas y sociales.
- Evaluar la satisfacción con las actividades organizadas por el Club y la probabilidad de participar en nuevas actividades.
- Medir el alcance de las comunicaciones del Club.
- Determinar las prioridades de los socios en las futuras inversiones de reforma o nuevas instalaciones.
- Recabar ideas para los nuevos terrenos.

1. Muestra de la encuesta telefónica

CIES realizó un total de **400 entrevistas telefónicas** del 11 al 14 de marzo de 2025. La muestra fue seleccionada según la distribución de la base societaria por sexo y edad de personas mayores de 14 años. Teniendo en cuenta estos datos, **el margen de error de la encuesta es del 4,83%**.

La población objeto de este estudio se compone de mujeres fundamentalmente (52,5%). El grupo más importante son los adultos maduros que tienen entre 50 y 64 años (28%), seguido de los adultos jóvenes (26%), los jóvenes (25%) y los mayores (21%).

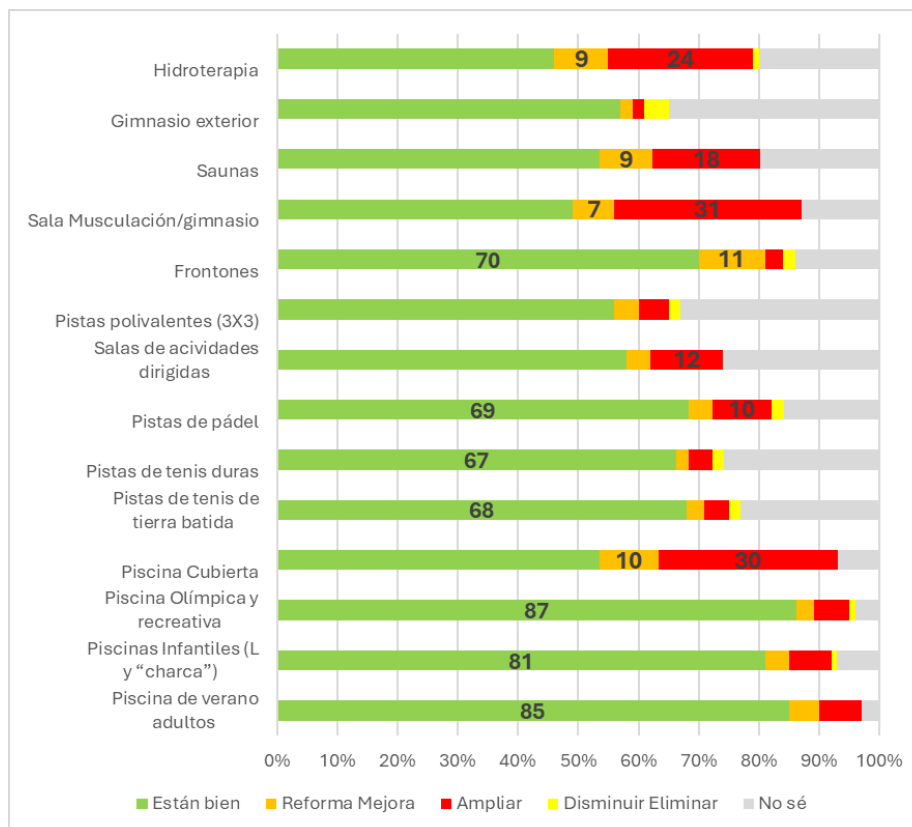
Conclusiones iniciales sobre el uso del Club de la muestra:

- La composición media de los hogares es de **3,3 personas**.
- La mitad de los encuestados (52%) acuden al Club con frecuencia, todas las semanas del año.

- Un 19% hacen un uso estacional de verano, y un 10% hace un uso estacional en invierno.
- El usuario frecuente es un **perfil de hombre de entre 30 y 49 años**.
- Los socios recientes utilizan el club con mayor frecuencia.
- El principal motivo para no acudir al Club en invierno es por **pereza o por falta de hábito**. En segundo lugar, los socios no acuden en invierno por residir fuera, lo que se traduce en un aumento de las **bajas temporales**.

2. Satisfacción con las instalaciones

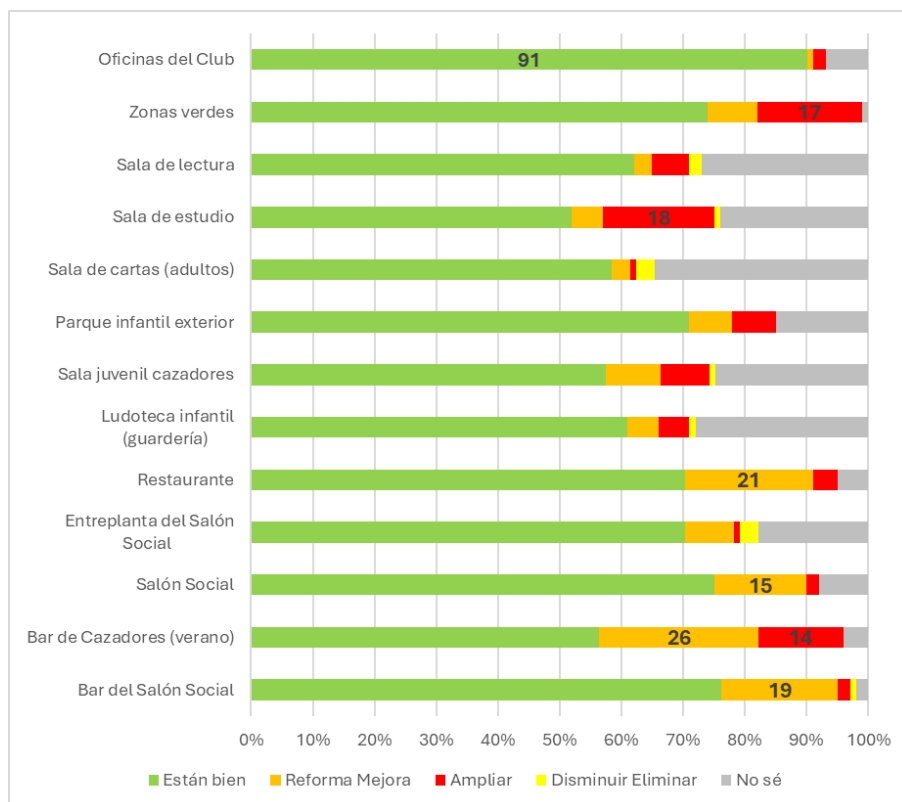
Valoración de las instalaciones deportivas (en %)



La gran mayoría de las instalaciones deportivas del Club cuenta con un nivel de satisfacción superior al 50%. Destacan especialmente las **piscinas exteriores con niveles superiores al 80%** y las pistas de tenis, pádel, y frontones con niveles cercanos al 70%.

Los mayores porcentajes de demanda de ampliación se concentran en el gimnasio (31%), la piscina cubierta (30%) y la hidroterapia (24%).

Valoración de las instalaciones sociales (en %)



Como se observa en la tabla, las instalaciones sociales generan un mayor nivel de satisfacción en comparación con las deportivas.

Las oficinas del Club son las instalaciones más adecuadas en la actualidad según los socios. Las instalaciones sociales que más demanda de ampliación tienen son la sala de estudio (18%) y las zonas verdes (17%). Además, uno de cada cuatro socios considera que habría que reformar el bar de Cazadores y el 15% renovaría el Salón Social.

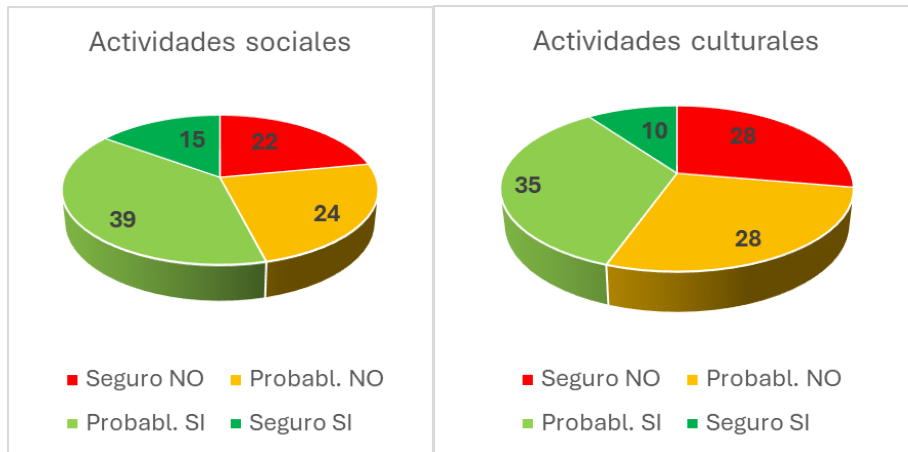
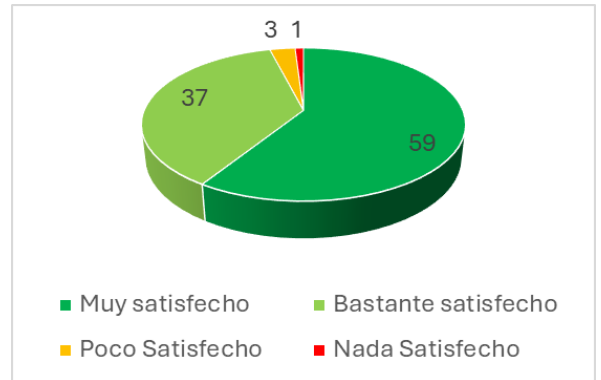
3. Satisfacción con las actividades

La mayor parte de los socios **no participa en ninguna actividad** que organiza el Club. Respecto a quienes sí participan, **el 59% está muy satisfecho con esta participación, mientras que el 37% se muestra bastante satisfecho.**

Las clases de **actividades dirigidas son las más comunes (17%)**, seguidas por el uso del gimnasio (12%). Tras éstas, figuran los cursos de pádel, de tenis y natación (entre 5-6%), las cenas (4%) y los rankings (3%). Seis de cada diez socios están muy satisfechos con la actividad que realizan.

Satisfacción con las actividades realizadas (en %)

Entre las diferentes propuestas de actividades no deportivas que puede organizar el club, las **actividades sociales tendrían mejor recepción que las actividades culturales**. La mayor parte de los socios (54%) responde que participaría en actividades sociales como charlas, talleres de cocina o cenas temáticas. Algo menos de la mitad (45%) lo haría en actividades culturales como club de lectura, cinefórum o taller de fotografía.

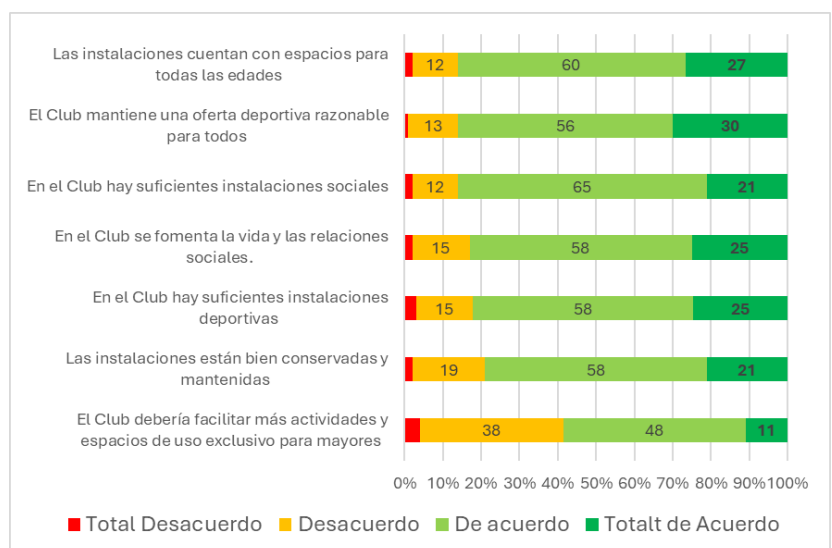


Según los encuestados, las **instalaciones del Club cuentan con espacios para todas las edades** (un 26% está muy de acuerdo con esta afirmación y un 60% está de acuerdo).

Los socios están de acuerdo con que en **el Club se fomenta la vida social y las relaciones** (25% muy de acuerdo y el 58% de acuerdo).

Los socios comparten la opinión de que en el Club **hay suficientes instalaciones deportivas** (82%). Además, la percepción de **8 de cada 10 socios es que las instalaciones están bien conservadas** y mantenidas.

Grado de acuerdo con las afirmaciones (en %)

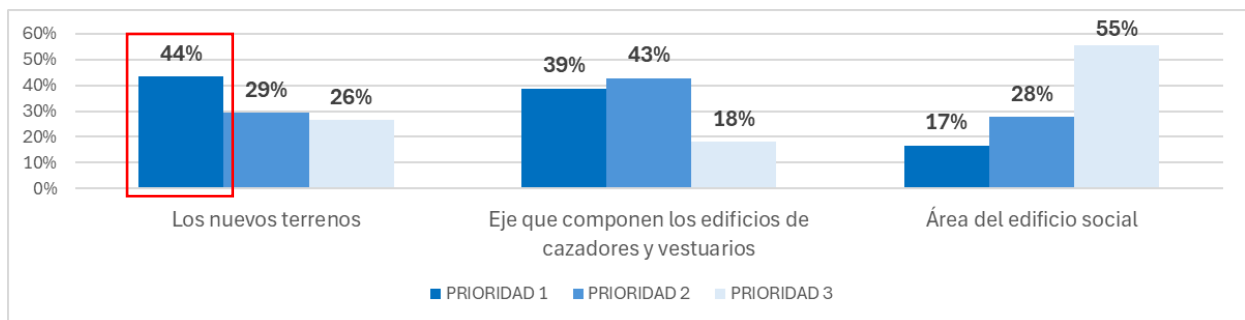


4. Mejora de instalaciones

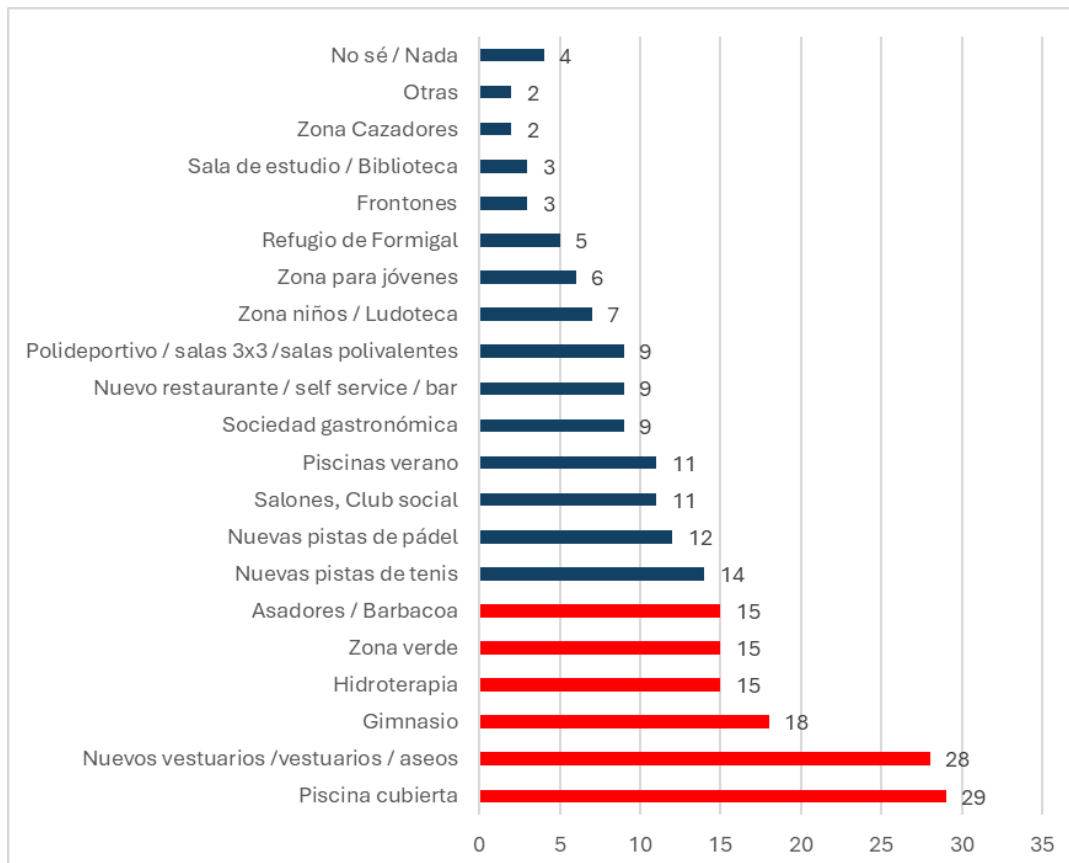
Tres de cada diez socios conocen el estudio de costes y consumos que ha desarrollado el Club. Entre los jóvenes el estudio es poco conocido (solo el 11%). Aumenta su conocimiento entre los adultos (40%), los socios compromisarios (72%) y los usuarios frecuentes (37%).

En relación con las futuras inversiones del Club, de las tres áreas estratégicas, los **nuevos terrenos constituyen la primera prioridad para el 44%** de los socios, junto con el área del edificio de cazadores y vestuarios para el 39%, quedando el área del edificio social como la menos prioritaria con un 17%.

Prioridades de inversión por espacios estratégicos (en %)



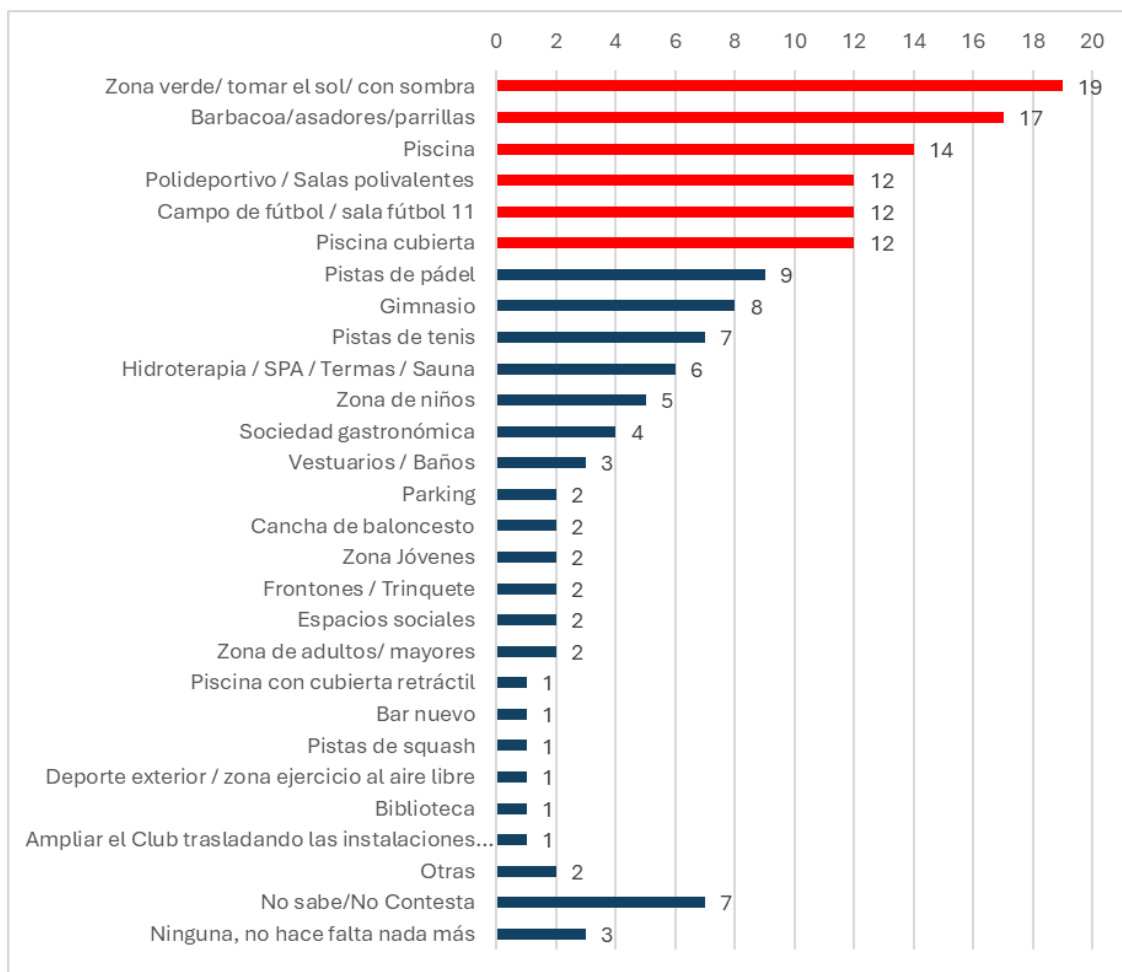
Instalaciones en las que es prioritario actuar (en %)



En cuanto a las prioridades de actuación en las instalaciones del Club, los socios consideran que es **prioritario actuar en la piscina cubierta** (29%) y en los **vestuarios** (28%). Además, 1 de cada 5 socios estima que es prioritario actuar en el gimnasio.

La hidroterapia, la zona verde y la instalación de asadores y barbacoa serían las siguientes instalaciones en las que los socios desean que se actúe.

Instalaciones propuestas para los nuevos terrenos (en %)



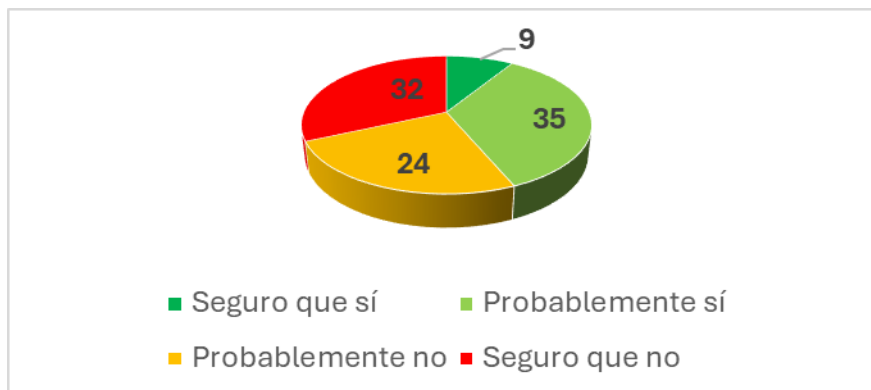
En cuanto a las futuras inversiones **en los nuevos terrenos**, las **instalaciones al aire libre** son las más mencionadas. Un **19% pondría zonas verdes**, un **17% barbacoas** o asadores y un **14% piscinas exteriores**. La instalación de un polideportivo, un campo de fútbol o una piscina cubierta son otras de las instalaciones más demandadas.

La solicitud de pistas de tenis, gimnasio o pistas de pádel no alcanza el 10%.

Las preferencias sobre las instalaciones en nuevos terrenos varían según la edad, el conocimiento del estudio y el tipo de socio:

- **Zonas verdes:** más apoyadas por los **socios adultos (30-64 años)** y aquellos que conocen el estudio, siendo menos populares entre los jóvenes y los que no lo conocen.
- **Asadores:** atraen principalmente a **socios estacionales de verano** y adultos jóvenes (30-49 años), quienes también favorecen las zonas infantiles y una sociedad gastronómica.
- **Polideportivo:** más apoyado por **hombres, socios de 30-49 años** y aquellos que conocen el estudio.
- **Instalaciones para fútbol:** preferidas por los **jóvenes** y los que no conocen el estudio.
- **Piscina cubierta:** preferida por **los mayores** y los que conocen el estudio.
- **Gimnasio:** más solicitado por **jóvenes y usuarios estacionales de invierno.**
- **Pistas de tenis y pádel:** preferidas por los **socios habituales.**
- **Hidroterapia:** aumenta el apoyo con la edad, especialmente entre los usuarios estacionales de invierno, con una clara diferencia a los 50 años.

Instalaciones propuestas para los nuevos terrenos (en %)



Otro de los puntos preguntados en la encuesta, es la aportación de derramas. La **mayoría de los socios no estaría dispuesto a aportar derramas (32% seguro que no y 24% probablemente no)**. Un 35% probablemente sí estaría dispuesto a aportar derramas y un 9% totalmente dispuesto.