

#juntosycomprometidos

Candidatura para

Presidencia y Junta Directiva del

CNCR



PROGRAMA

ELECTORAL

ÍNDICE

1. Presentación. Quiénes somos.

2. Área Deportiva. Objetivos. Equipo Técnico.

2.1. OBJETIVOS DEPORTIVOS.

2.2. ÁREA TÉCNICA

2.3. FORMACIÓN DEL EQUIPO TÉCNICO Y DE NUESTROS SOCIOS.

3. Gestión Económica y Administrativa.

3.1. SITUACIÓN ACTUAL DEL CLUB

3.2. OPTIMIZACIÓN DEL BALANCE INGRESOS-GASTOS

4. Área Social.

4.1. INSTALACIONES DEPORTIVAS.

4.2. CAPTACIÓN DE SOCIOS.

4.3. RELACIONES INSTITUCIONALES.

4.4. RELACIONES INTERNAS.

4.5. RELACIONES SOCIALES:

1. PRESENTACION. Quiénes somos.

Os presentamos la Candidatura para las próximas elecciones a Presidente/a y Junta Directiva del club Natación Ciudad Real. Las personas que formamos ésta candidatura creemos firmemente que el CNCR no es solo un club deportivo. Es una escuela, una segunda casa en la que crecer como deportista y madurar como persona. **DEPORTE, COMPAÑERISMO, RESPETO, FAMILIA Y AMISTAD DEBEN SER PILARES FUNDAMENTALES** en los que sustentarse y en los que se deben basar los valores que lo hacen grande, teniendo como prioridad la mejora continua y la obtención de resultados deportivos, **#juntosycomprometidos** podemos conseguirlo.

Somos conscientes del **ESFUERZO Y EL SACRIFICIO QUE SUPONEN PARA NUESTROS HIJOS E HIJAS** los entrenos diarios, las competiciones prácticamente semanales, las ilusiones puestas y las caídas para volver a levantarse y , por eso hemos de luchar, para que ésta escuela de vida les enseñe a ser **EJEMPLARES DEPORTISTAS Y MEJORES PERSONAS**. Queremos que el Club Natación Ciudad Real sea un **CLUB POTENTE Y FUERTE, ÚNIDO Y MIRANDO TODOS Y TODAS A UNA MISMA DIRECCIÓN**.

Queremos y creemos que debe ser una **DIRECTIVA ABIERTA** a todos los socios que quieran integrarse y que consideren que pueden aportar ideas y sugerencias a este grupo de trabajo, siempre basadas en esos pilares fundamentales, para que nuestro club siga con el crecimiento y los resultados de los últimos tiempos, con un **FIRME COMPROMISO DE TRANSPARENCIA Y CLARIDAD**.

Os dejamos a continuación con un resumen de nuestras propuestas y con el convencimiento de que todos queremos que el **#GorroRojo** sea un **REFERENTE EN NUESTRA CIUDAD, PROVINCIA Y REGIÓN**.

2. OBJETIVOS DEPORTIVOS. EQUIPO TÉCNICO.

2.1. OBJETIVOS DEPORTIVOS.

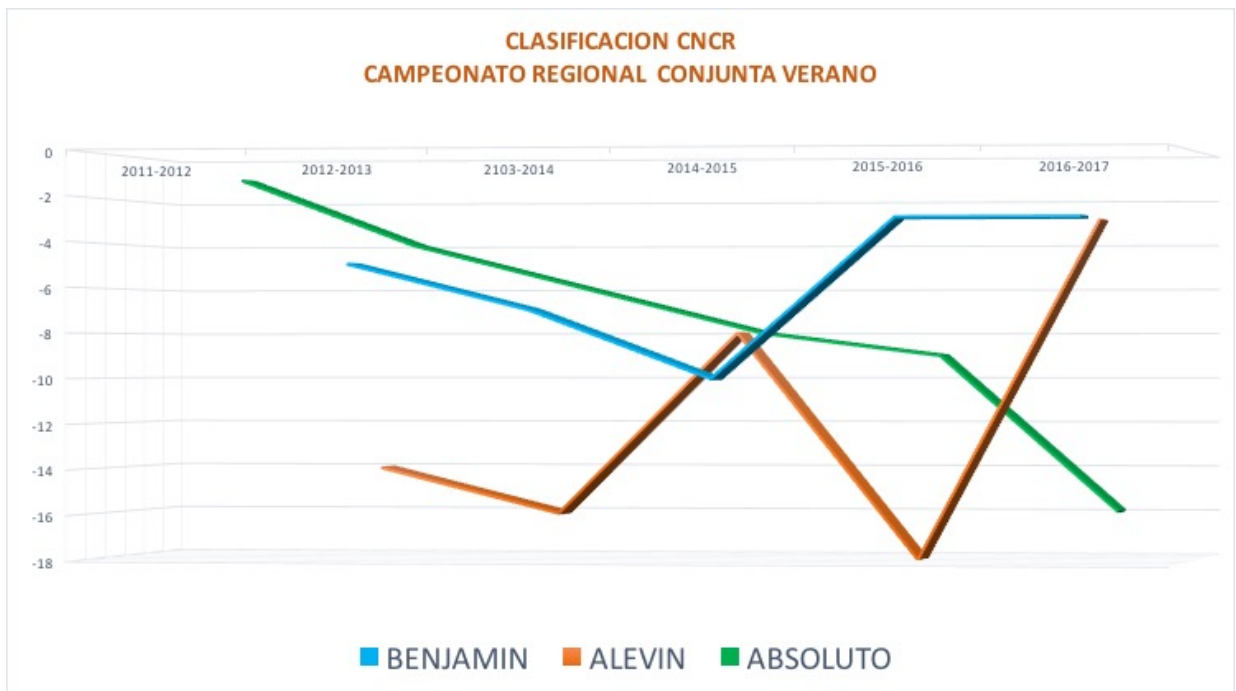
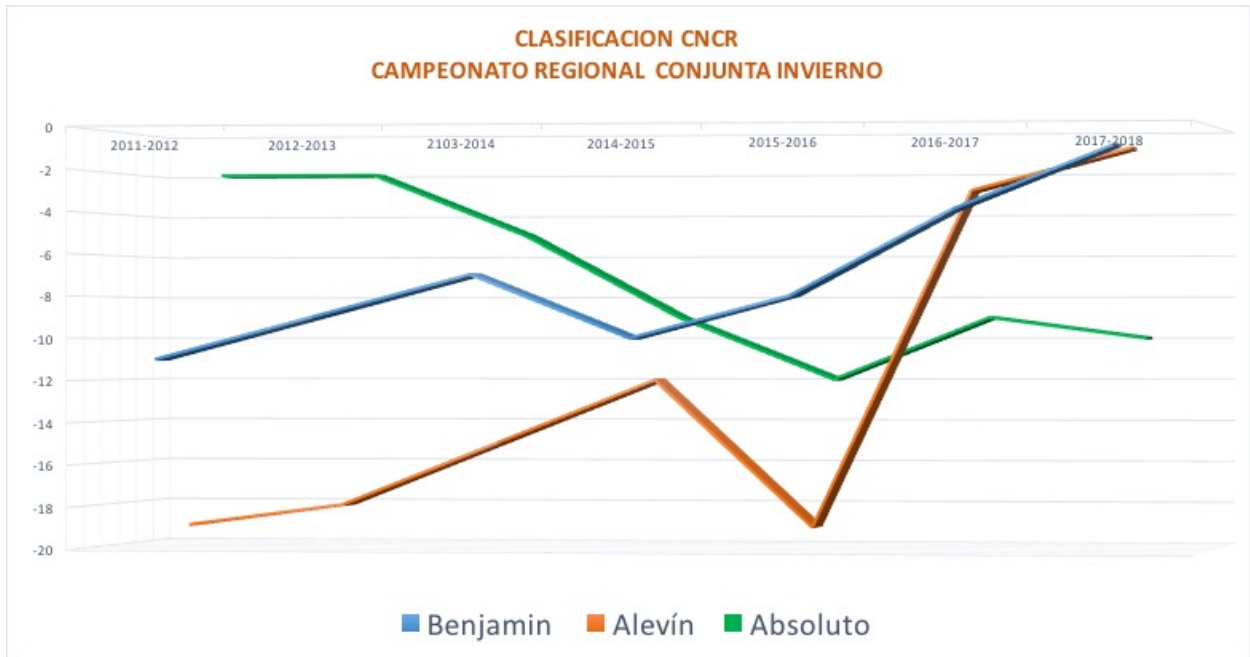
- Seguir trabajando en la misma línea de estos últimos años; trabajo, esfuerzo, constancia, empeño, unión, respeto y **COMPROMISO**, para poder conseguir llevar al CLUB al puesto que se merece tanto a nivel provincial como regional.
- CONTINUAR, MOTIVAR, FOMENTAR Y COLABORAR EN LA CONTINUA FORMACIÓN Y PROGRESIÓN DE TODOS Y CADA UNO DE LOS NADADORES**, independientemente de su categoría para intentar conseguir que todos alcancen sus metas y **SE SIENTAN MOTIVADOS**.

2.2. ÁREA TÉCNICA

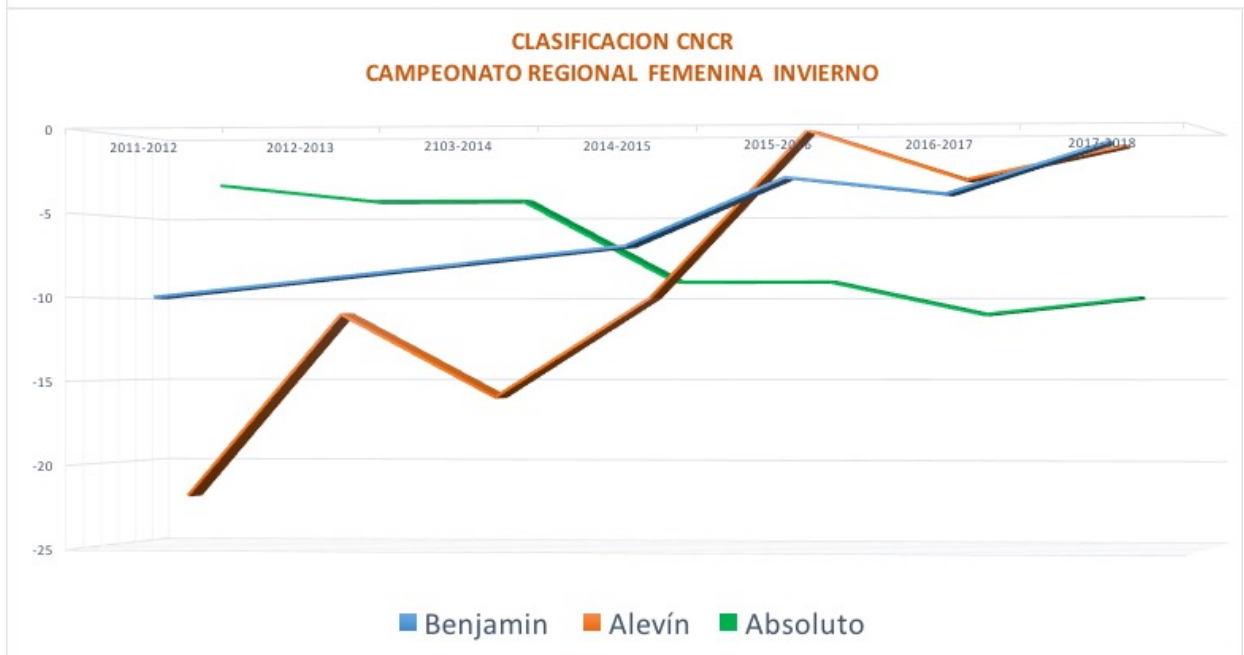
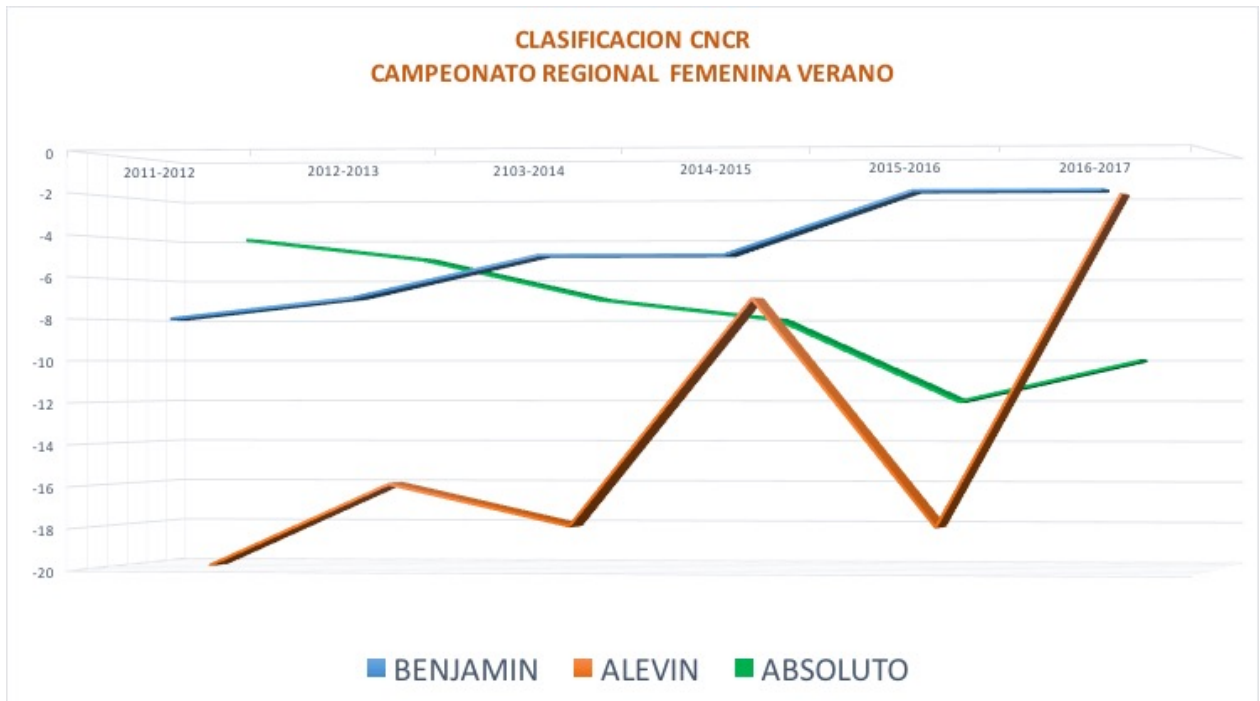
- Contamos con la **CONTINUIDAD DEL EQUIPO TÉCNICO** que ha conseguido los **RESULTADOS HISTÓRICOS DE LOS ÚLTIMOS AÑOS**, como así reflejan los gráficos adjuntos en las siguientes páginas.

2.3. FORMACIÓN DEL EQUIPO TÉCNICO Y DE NUESTROS SOCIOS.

- Creemos en la **FORMACIÓN Y RECICLAJE** continuo del equipo técnico mediante cursos relacionados con nuestra disciplina deportiva (entrenamiento en agua y seco).
- **FORMACIÓN COMPLEMENTARIA** en cuanto a lo relacionado con **NUTRICIÓN Y CUIDADOS** del deportista, equipo técnico, socios, tutores.







3. GESTIÓN ECONOMICA Y ADMINISTRATIVA.

3.1. INFORME DE LA SITUACIÓN ACTUAL DEL CLUB

Partimos del convencimiento de que la **GESTIÓN ECONÓMICA Y FINANCIERA DEBE SER CLARA Y TRANSPARENTE**, por lo que habrá que:

- Analizar el **ESTADO ACTUAL DE LAS CUENTAS, POSIBLES DEUDAS Y ESTABLECER UNA ESTRATEGIA VIABLE DE AMORTIZACIÓN DE LA MISMA QUE NO COMPROMETA A LOS ACTUALES Y FUTUROS SOCIOS**. El club debe mantenerse con un superávit que le permita ir afrontando compromisos deportivos de sus socios con solvencia y claridad, logrando una **ESTABILIDAD FINANCIERA CONSTANTE**.
- Estudiar los contratos y acuerdos en vigor, si los hay, con sus condiciones y vigencia.

3.2. OPTIMIZACIÓN DEL BALANCE INGRESOS-GASTOS

- **INGRESOS**: Incrementarlos utilizando tres vías fundamentales: **SUBVENCIONES, PATROCINIOS Y COLABORACIONES** con instituciones y/o con empresas privadas que compartan nuestros valores y pasión por el deporte, y, evidentemente el aporte fundamental de las cuotas de los socios. Para conseguirlo se deberá:
 1. Buscar y solicitar todo tipo de **SUBVENCIONES** que nos ofrezcan todas las instituciones públicas (**Ayuntamientos, Diputaciones, Junta de comunidades, etc.**). Para esto habrá que mejorar las relaciones institucionales manteniendo una **comunicación cercana con las mismas** y ofrecerles acuerdos de colaboración que nos permita aumentar nuestros ingresos.

2. Búsqueda de **PATROCINIOS Y SPONSOR** de instituciones y/o empresas privadas que compartan nuestros valores. Para este fin, **elaboraríamos un PORTFOLIO, con el ideario, valores y logros del Club**, que nos sirva de presentación para la exploración de acuerdos económicos con agentes externos con el objetivo de incrementar los ingresos.
 3. Mediante las **CUOTAS DE LOS SOCIOS, QUE DEBEN SER LAS MÁS ÓPTIMAS PARA LOS MISMOS**. Se estipularan en función de un **PRESUPUESTO ANUAL, que estará relacionado con el proyecto deportivo de cada temporada, y que TENDRÁ QUE APROBAR LA ASAMBLEA DE SOCIOS**. Para que estas cuotas sean lo menos gravosas posibles, sería conveniente la realización de actividades de **PROMOCIÓN Y CAPTACIÓN** en aquellos colectivos con especial potencial de generación de base de socios (colegios, asociaciones, academias, universidad etc.), fijando, en caso que fuese necesario e interesante, condiciones especialmente atractivas para llevarlo a buen fin.
- **GASTOS:**
 1. **GASTOS EN SUMINISTROS Y SERVICIOS EXTERNOS: RACIONALIZACIÓN** de los gastos estableciendo prioridades. Justificar la necesidad de cada gasto, eligiendo la modalidad más conveniente para satisfacer esa necesidad (adquisición o medios propios, alquiler, externalización, etc).
 2. **CREACION DE UN CUADERNO DE PROVEEDORES PREFERENTES:** Elaborar, anticipadamente, un **plan de contratación donde se contemplen los gastos previstos en la temporada** (hoteles, desplazamientos, restauración, etc), basado en el calendario de competiciones, para negociar y solicitar ofertas donde sean partidas más "jugosas" para nuestros proveedores y que a nosotros nos aporten un beneficio en el precio final.

- 3. ACUERDO COLECTIVOS:** Presentación del Club como colectivo con un elevado potencial de consumo donde se puedan negociar y conseguir **DESCUENTOS Y CONDICIONES ESPECIALES EN DISTINTAS ÁREAS DE INTERÉS:** Material deportivo, material escolar, descuentos con profesionales deportivos, ofertas culturales, etc., **ELABORANDO UN CARNÉ DE SOCIO QUE PERMITA LA IDENTIFICACIÓN PARA BENEFICIARSE DE LOS MISMOS.**
- 4. COMPROMISO CON PROVEEDORES HABITUALES:** Introducir, en la base de los acuerdos actuales, la condición de colaboración con el Club, independientemente y ajeno al acuerdo que exista como proveedor, presentando las ventajas que le puedan reportar como colaborador activo y visibilidad y publicidad del acuerdo.

EN DEFINITIVA, TRATAREMOS DE BUSCAR UN EQUILIBRIO ENTRE GASTOS E INGRESOS DE FORMA QUE EL CLUB FINALICE CADA UNA DE LAS TEMPORADAS CON **#DEUDACERO.**

4. **ÁREA SOCIAL**

4.1. **INSTALACIONES DEPORTIVAS.**

- Desde esta candidatura, nos comprometemos a **FORMAR UN EQUIPO DE TRABAJO** que pueda **CONSEGUIR AUNAR ESFUERZOS PARA QUE LA CONSTRUCCIÓN DE UNA PISCINA CUBIERTA DE 50 METROS SEA UNA REALIDAD**, indispensable para poder competir en igualdad de condiciones con los equipos nacionales de mayor tradición.
- Conseguir el compromiso por parte del Ayuntamiento del **CORRECTO MANTENIMIENTO DE LAS INSTALACIONES** en las que actualmente se desarrollan los entrenamientos del club.

4.2. **CAPTACIÓN DE SOCIOS:**

- Establecimiento de un **CALENDARIO DE TRABAJO PARA PROMOCIONAR EL CLUB NATACIÓN CIUDAD REAL** por los diferentes colegios, institutos y universidad con el propósito de lograr aumentar el conocimiento de nuestro club y conseguir un aumento de socios.

4.3. **RELACIONES INSTITUCIONALES:**

- Utilizar el equipo de trabajo mencionado en el primer apartado con el objetivo de tener un **CANAL DE COMUNICACIÓN ABIERTO Y CONSTANTE CON LAS DIFERENTES INSTITUCIONES PÚBLICAS QUE GESTIONAN EL DEPORTE** (Ayuntamiento, Diputación y Comunidad) y poder conseguir los mayores beneficios posibles para nuestro club, tanto a nivel económico como deportivo.

4.4. RELACIONES INTERNAS:

- Desde nuestra candidatura queremos hacer partícipes a todos los socios del día a día de nuestro club. Para ello, **CREAREMOS UNA FIGURA EN LA DIRECTIVA QUE CANALIZARÁ TODAS LAS SUGERENCIAS, IDEAS O QUEJAS POR PARTE DE LOS SOCIOS PARA SEGUIR MEJORANDO EL CLUB.**
- Establecimiento de una **POLÍTICA DE ÉTICA Y VALORES** cuyo eje principal serán los socios y sus familias.

4.5. RELACIONES SOCIALES:

- Establecimiento de **CONVENIOS COMERCIALES** con diferentes empresas que supongan un beneficio para los socios del club, tanto a nivel deportivo como de salud (Equipamiento deportivo y profesionales de la salud).

