

Campo de Deportes
Larraina

**BOLETIN INFORMATIVO
2009**

**El Campo de
Deportes
Larraina
del Futuro**



APERTURA

La junta directiva de Larraina presentó durante la asamblea de junio las líneas estratégicas que regirán el destino del club en los próximos 4 años.

■ ■ ■ págs. 6 - 8

ENTREVISTA

Juan Carlos Múgica, presidente del CD Larraina: "Un 46% de los socios del club está insatisfecho con la limpieza y el mantenimiento del mismo".

■ ■ ■ págs. 9 - 13

www.larraina.es

Larraina se ha subido al carro de las nuevas tecnologías de la información con la creación y puesta en marcha de una moderna página web.

■ ■ ■ págs. 22 - 23



Sumario

PRESENTACIÓN	04
APERTURA	06
ENTREVISTA	09
MEMORIA DE ACTIVIDADES	14
CHARLAS CULTURALES	18
OBITUARIO	20
NUEVA PÁGINA WEB	22

Dirección y diseño:

YourConcept Comunicacion

Redacción:

Asier Berraondo Azparren
Alberto Zabalza Olcoz

Fotografías:

Mauricio Olite Azcona / Ceditas

Impresión:

Gráficas Ona S.A.

Junta Directiva:

Presidente: Juan Carlos Múgica
Vicepresidente: Juan Jesús Manrique
Tesorero: Jesús Baquedano
Secretario: Javier Suescun
Vocales: Iñaki Pascual, Javier Berraondo, Aitor Gorospe, Daniel Narro y Manuel Goicoechea.

Colaboradores:

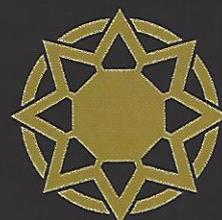
Junta Directiva de Larraina, Patxi Berraondo, Miguel Ángel Monreal, Fermín Costanilla, Iñaki Zabalza, Jorge Sanz, Eneko Calonge, Sergio Ochoa y Alfonso López Vallejo.

Patrocinadores:

Agip, Irusa Ford, Caldenor, Urbiola, Licores Baines, Berna Joyería y Relojería, Eddeg Construcciones, Duar Andamios, Restaurante Urdax y Bar El Molino.

BERNA JOYERÍA
BERNA RELOJERÍA

Conscientes en todo momento de ofrecer siempre a nuestros clientes los más selectos modelos con excelentes precios y con absoluta garantía, desde el año 2000 formamos parte de la más importante central de compras a nivel nacional, su nombre:



TIENDAS ORO

Se trata de una cooperativa que agrupa a los más cualificados joyeros y relojeros que seleccionan entre las mejores firmas del mercado las piezas de mayor calidad al precio más competitivo posible, todo ello con el objetivo de hacer llegar a sus clientes unas ofertas imposibles de igualar.

Para Joyería – Relojería BERN A supone una gran satisfacción pertenecer, como único cooperativista en Pamplona, a tan prestigioso grupo.

**¡ COMPARE
NUESTROS PRECIOS !**

BERNA *Francisco Mendivil*
BERNA *Mercedes Ariza*

Calle Mayor, 39 - PAMPLONA
Tels. 948 22 12 03 - 948 22 71 91

■ ■ ■ Presentación

Queridos Socios:
 El pasado domingo, 7 de junio, celebramos la Asamblea General de Socios de 2009. Fue una Asamblea apacible, tranquila, conducida por todos los presentes con la más exquisita educación y respeto. Sin embargo, resultó muy intensa.

Hubo novedades realmente significativas: presentamos los resultados de la primera Encuesta de Satisfacción de Socios en la historia de nuestro club. Inauguramos oficialmente y mostramos a los asistentes nuestra primera página web que, sin duda, va a convertirse en un canal de comunicación extraordinariamente fructífero y fecundo.

Tuve el honor de presentar ante los socios asistentes el primer Plan Estratégico que en nuestro club se ha formulado. No sólo lo presenté sino que, además, expliqué las razones que subyacen en su formulación. Y en este punto de la Asamblea pasó algo realmente sorprendente: sentí que era profundamente escuchado; percibí con absoluta claridad que los socios estaban realmente interesados en el futuro común que la Junta Directiva les estaba proponiendo.

Queridos socios, estoy convencido de que tenemos mucho futuro compartido (qué distinto suena esto de la expresión "pasado dividido").

Larraina merece que nos esforcemos en visualizar y lograr ese futuro común en el que seamos más prósperos, estemos más unidos y nos encontremos más satisfechos.

A ello os invito; en esta tarea os necesita, sin duda, la Junta Directiva.

Juan Carlos Múgica
Presidente del CD Larraina

■ ■ ■ Aurkezpena

Bazkide agurgarriok:
 Pasaden igandean, ekainak 7, 2009ko bazkide batzar orokorra izan genuen. Batzar atsegina, lasaia, han geudenen artean bideratua izan zen edukazio eta errespetu handiz. Hala ere, oso sakona suertatu zen.

Berri garrantzitsuak izan ziren: gure elkartearen historian lehendabiziko bazkideen asetasun inkesta aurkeztu zen. Han zeudenei web orrialde berria erakutsi genien eta horrela inaguratutzat eman genuen; zalantzarik gabe, web orrialde hau komunikatzeko bide emankorreak bihurtzea espero dut.

Elkartean inoiz egindako lehen plan estrategikoa aurkezteko ohorea izan nuen han geudenen aurrean. Aurkezteaz gain sustraian dauden arazoak ere azaldu nituen. Eta batzarraren puntu hontan zerbait berezia pasa zen: denek atentzio handiz entzuten nindutela nabaritu nuen; argi eta garbi somatu nuen nola elkarkide guztiak interesatuak zeuden zuzendari batzordeak aurkezten ari zen amankomun etorkizunean.

Elkarkideok, argi daukat elkarrekin etorkizun handia dugula (ze desberdina entzuten den "banatutako iragana" espioan).

Larrainak merezi du guztiak ahaleginak egitea etorkizun komun hori ikusi eta lortu al izateko, elkartuagoak egoteko eta asetuagoak sentitzeko.

Horretara gonbidatzen zaituztet; lan hontan, dudarik gabe, batzar orokorrak behar zaituzte.

Juan Carlos Múgica
Larrainako presidentea



Un plan estratégico por y para el socio

La junta directiva del CD Larraina presentó el pasado domingo 7 de junio, en el transcurso de la Asamblea General Ordinaria, las líneas estratégicas que regirán el destino del club en los próximos 4 años. Un plan basado en una encuesta de satisfacción a través de la cual los socios han esbozado su Campo de Deportes Larraina del futuro.

Había expectación por conocer el plan estratégico 2009-2013 que, en los últimos meses, estaba preparando la actual junta del club capitaneada por Juan Carlos Múgica. Y la verdad es que los objetivos planteados por el presidente no defraudaron. Tras la aprobación del acta de la última junta general ordinaria y de los presupuestos de 2008 y 2009, y una vez que el secretario Javier Suescun y los directivos responsables de cada sección resumieron los hechos deportivos más destacables del año, Múgica expuso el plan a partir del cual se pretende mejorar la situación económica del club.

Durante una hora, los socios escucharon atentamente un riguroso plan basado en datos y con pocas fisuras. La junta hizo un planteamiento basado en ocho objetivos estratégicos y entre los que destaca el proyecto de captar 250 nuevos socios, mejorar en dos puntos la satisfacción media de los socios con la limpieza, cuidado y mantenimiento de las instalaciones o conseguir la igualdad jurídica con el resto de los clubes deportivos privados de Navarra.



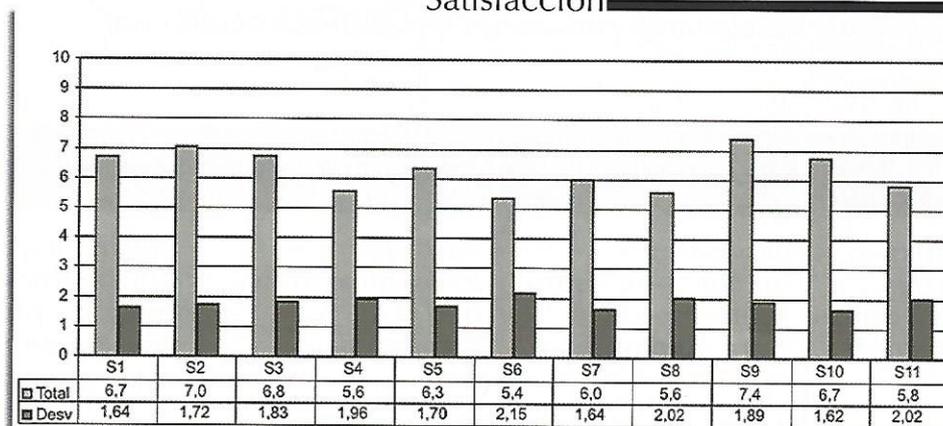
Del mismo modo, la asamblea fue el marco de presentación de la primera encuesta de satisfacción de la historia del club en la que los socios plasmaron sus inquietudes y prioridades en torno a la sociedad. Entre otros aspectos, los socios bajaron en sus respuestas la posibilidad de crear una sociedad gastronómica en Larraina, ampliar las pistas de pádel (además de cubrirlas) o mejorar las máquinas del gimnasio. Así mismo, cabe destacar la insatisfacción mostrada por los socios en el ámbito de la limpieza y mantenimiento del club, y el deseo de que aumenten las posibilidades de ocio y cultura en la piscina.

En el presente número se profundiza, a través de una interesante entrevista, en todos los aspectos sobre los que respondieron los socios en la encuesta de satisfacción, así como en los objetivos estratégicos del club para el periodo 2009-2013. ¡No se la pierdan!

Resultados Encuesta de Satisfacción CD Larraina

2009

Satisfacción



1. Tu nivel de satisfacción general con el club
2. El cuidado y mantenimiento de los espacios verdes
3. El cuidado y mantenimiento de la piscina
4. El cuidado y mantenimiento del vestuario, saunas y jacuzzi
5. El cuidado y mantenimiento de los frontones
6. El equipamiento del gimnasio
7. Las actividades deportivas organizadas para adultos
8. Las actividades deportivas organizadas para socios infantiles
9. El trato que recibes de los trabajadores del club
10. El servicio de bar y restaurante
11. Las oportunidades de ocio y vida social en el club



2009-2013

Objetivos del plan estratégico

1. Contar con un asesor-gerente externo que ponga orden en la gestión del club siguiendo las líneas de acción de la Junta Directiva.
2. Mejorar en dos puntos la satisfacción media de los socios con la limpieza, cuidado y mantenimiento de las instalaciones.
3. Captar 250 nuevos socios.
4. Aumentar en dos puntos la satisfacción media de los socios con las actividades deportivas para socios infantiles.
5. Mejorar en punto y medio la satisfacción media de los socios con respecto a las oportunidades de ocio y vida social en el club.
6. Mejorar y modernizar la eficacia de la comunicación en el club y sus socios.
7. Conseguir la igualdad jurídica con el resto de clubs deportivos privados de Navarra.
8. Modernizar los estatutos.

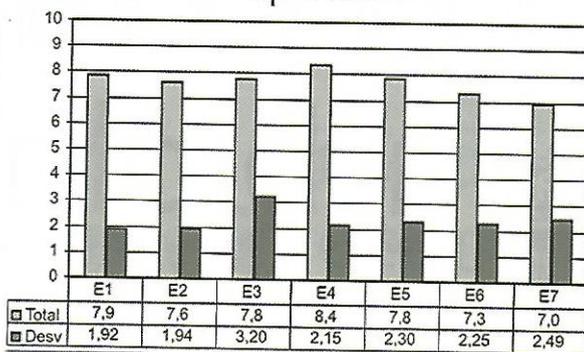
Tendencia a la baja en el número de socios

Durante la asamblea, la junta llamó la atención sobre la preocupante espiral de pérdida de socios en la que ha entrado el club desde el año 1994. Así, si en 1994 Larraina contaba con 1.807 socios, en la actualidad el total de abonados del club es de 1.422. En esa tendencia imparable en el capítulo de bajas, sólo el año 2007 arroja un balance positivo en el aumento de socios (+ 13), si bien la junta puntualizó que el resultado vino motivado por la reducción del entrático del club a 1.000 €.

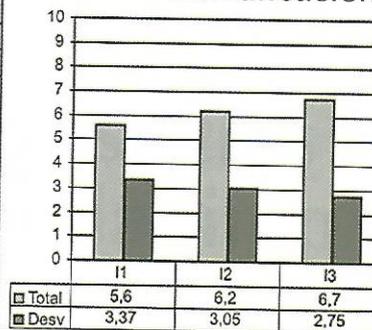
Nivel de satisfacción: De 0 a 2 muy insatisfecho, de 3 a 6 insatisfecho, de 6 a 8 satisfecho y de 9 a 10 muy satisfecho.

Abril 2009

Expectativas



Identificación



1. El club debe fomentar la práctica deportiva de socios
2. El club debe fomentar actividades de ocio y sociales
3. El club debe seguir siendo exclusivamente masculino
4. El club debe intentar alcanzar el número de socios que le permita la absoluta solvencia económica
5. Para conseguir lo anterior se debería captar preferentemente socios
6. Las escuelas deportivas infantiles deben competir para que su práctica deportiva sea completa
7. Para que el club resulte más atractivo a potenciales socios se debería apostar por deportes emergentes como, por ejemplo el padel.

1. Cobrar por los consumos de luz en frontones, padel, zona spa, etc.
2. Permitir la entrada parcial a no socios para determinadas actividades: "Abonado deportivo"
3. Creación de una sociedad gastronómica en el local social

La masa social de Larraina envejece

El espectro social del Campo de Deportes Larraina, en la actualidad, forma lo que en demografía se conoce como una *Pirámide invertida*. Es decir, la mayoría de los socios se sitúa en la franja de edad de mayores de 60 años.

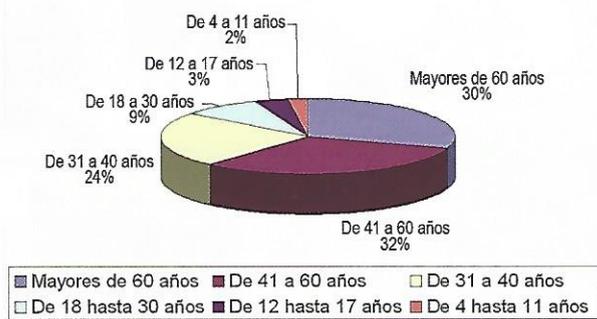
La realidad es que, en el Campo de Deportes Larraina, aproximadamente el 30 por ciento (alrededor de 430) tiene más de 60 años. Y de esos 430, 76 son mayores de 70. Sólo el 14 por ciento de los socios se encuentra en la franja comprendida entre los 4 y los 30 años. De hecho, si segmentamos todavía más la muestra, sólo el 2 por ciento tiene entre 4 y 11 años, y el 3 por ciento entre 12 y 17. Con estos datos en la mano, y con el objetivo de rejuvenecer y garantizar el futuro del club, resulta lógico que la junta apueste en uno de sus objetivos estratégicos por captar socios con hijos o en edad de tenerlos.

430 socios de Larraina cuentan con más de 60 años



Eso sí, en definitiva, y atendiendo al estudio de edades presentado por la junta en la última asamblea, el 54% de los socios tiene entre 31 y 60 años.

Estudio de edades C. D. Larraina



Sólo el 14% de los socios se encuentra en la franja comprendida entre los 4 y los 30 años



Los socios que deseen consultar los presupuestos aprobados para el ejercicio 2009 o las cuentas aprobadas de 2008, pueden hacerlo dirigiéndose a las oficinas del club situadas en la segunda planta.

Próximamente nos trasladamos al Parque Empresarial La Estrella en Tajonar (Calle Berroa, 6)



urbiola
maquinaria alimentación y hostelería
pesaje y frío industrial

Estamos en Pamplona (Avenida del Ejército, 32)

Tel. 948 22 30 08 - info@urbiolasl.com - www.urbiolasl.com



ENTREVISTA EN PROFUNDIDAD

Juan Carlos Múgica, presidente del CD Larraina

**“Un 46% de los socios
está insatisfecho con la limpieza
y el mantenimiento del club”**

ENTREVISTA Juan Carlos Múgica, presidente del CD Larraina

“La mayor satisfacción de la Asamblea fue que todos los socios presentes hablamos del futuro”

Juan Carlos Múgica es, desde el 27 junio de 2008, el presidente del Campo de Deportes Larraina. En la historia del club, la de Múgica y su junta directiva es la trigésimo sexta presidencia. Una junta que pretende acometer un plan estratégico de cinco años para mejorar la situación económica del club y que ha llevado a cabo la primera encuesta de satisfacción en la historia del mismo con el objetivo de saber el modelo de club que quiere el conjunto de socios de Larraina.

Como usted ha repetido en más de una ocasión, los socios eligen a sus juntas directivas para gestionar el club. ¿Qué acciones tienen previsto llevar a cabo?

Efectivamente, gestionar es hacer cosas para que algo vaya bien. Sin embargo, preguntarnos “qué cosas debemos hacer” es, en sí misma, una pregunta absurda. Como puede leerse en *Alicia en el país de las maravillas*, si no sabes hacia dónde vas da igual qué camino escojas. Desde la junta directiva creemos que la pregunta tiene que ser otra, en este caso: ¿hacia dónde?

Sin embargo, no cree que con esa pregunta hay socios que podrían preguntarle ¿hacia dónde debemos ir? ¿Por qué no nos quedamos como estamos?

Cierto. Pero esa objeción era plenamente sensata en el Larraina de los años 70, la década que podríamos denominar de la *vacas gordas*: verbenas, superávit económico, lista de espera para hacerse socios, éxito apabullante ante la sociedad general. Los tiempos han cambiado. Si al presidente de los años 70 su asamblea general le hubiera sugerido hacer algo diferente, la sugerencia en sí no habría tenido sentido: ¡Larraina en aquél entonces estaba a punto de morir de éxito! Está claro que el contexto ha cambiado, y si seguimos haciendo lo mismo iremos a peor.

Entonces, ¿hacia dónde cree que debe encaminar sus pasos el CD Larraina?

La respuesta correcta a esa pregunta no la tiene ninguna junta directiva por más talento personal que atesore. Para dar una respuesta adecuada hay que buscarla y fundamentarla sólidamente y de manera rigurosa. Y ese rigor existe, se trata de aplicar una serie de principios básicos de gestión: un pensamiento estratégico que determine los pasos, maniobras y acciones que damos para elegir la dirección correcta.

¿Cuáles son los pilares de ese pensamiento estratégico?

En primer lugar, es necesario conocer las necesidades actuales y las expectativas de futuro de los socios. Saber su opinión, preguntarles lo que quieren y posteriormente estar dispuesto a contestarles con hechos en aquello que indican. Por eso se ha llevado a cabo una encuesta de satisfacción, que han contestado 253 socios (un 17% de los mismos), y en la que se les ha preguntado sobre aspectos clave del club. Al fin y al cabo, se puede decir que han respondido los socios que vienen habitualmente a la piscina.

¿Se puede decir que es un muestreo interesante?

Sin duda. Es un muestreo interesante, de todas las edades. Esta encuesta de satisfacción, obviamente, no es el ABC de la gestión del club, pero es parte muy importante.

¿Qué es lo que más valoran los socios de Larraina?

La tranquilidad, la ubicación (a pesar de que muchos socios muestren su malestar con las dificultades de aparcar en la zona), el buen ambiente (a pesar de que algunos comenten que se rompió con los últimos acontecimientos, y que hay que reconstruir), la disponibilidad para practicar deporte, la no masificación, los espacios verdes y la “idiosincrasia” del club.

¿Y en cuáles muestran mayor insatisfacción?

El cuidado y mantenimiento de vestuarios, saunas y jacuzzi; el equipamiento del gimnasio; las actividades deportivas para socios infantiles y las oportunidades de ocio y vida social del club. El plan estratégico, evidentemente, se basará en esta insatisfacción.

¿Qué más aspectos destacaría de los resultados de la encuesta de satisfacción?

Resulta destacable el hecho de que un 46% de los socios está insatisfecho con la limpieza y el mantenimiento; un 44% se muestra insatisfecho con el mantenimiento del gimnasio; un 43% con las actividades para niños, y un 33% con las actividades de ocio y vida social. ¿Qué empresa puede permitirse mantener estos porcentajes de clientes insatisfechos? Ninguna, sería un desastre. También resulta un dato interesante que el 78% de los socios se muestre satisfecho, o muy satisfecho, con que el club sea exclusivo para hombres. Del mismo modo, se muestra muy de acuerdo con que el club alcance el número de socios que le



“Los socios no están de acuerdo con pagar por el uso de las instalaciones”



“La mayoría de los encuestados vería con buenos ojos la creación de una sociedad gastronómica”



“Queremos conocer el tiempo de respuesta de arreglar desperfectos en la piscina”



permita la absoluta solvencia económica. Por otro lado, con respecto a cómo generar recursos atípicos, los socios no están de acuerdo con pagar por el uso de las instalaciones, se muestran dispuestos a permitir la entrada de abonados deportivos y de crear una sociedad gastronómica en Larraina. Sobre esta última posibilidad, son el 74% los que verían con buenos ojos esta posibilidad.

Con estos datos, ¿qué es lo que esperan los socios?

El equipamiento y ampliación del gimnasio en maquinaria; pádel cubierto (sobre todo el segmento 30-50 años, es lo que más demanda, una apuesta clara por este deporte) y ampliar las actividades deportivas y sociales del club.

Una vez que, a través de la encuesta de satisfacción, ya se conocen las necesidades actuales y las expectativas de futuro de los socios, ¿cuál es el próximo paso?

Estudiar a fondo el rendimiento interno de todos los aspectos del club. Pero manejando datos objetivos y no impresiones subjetivas. Sin embargo saber cuesta. Hay que conocer la evolución de la masa social, analizar la viabilidad, los costes de rendimiento y personal (que en la actualidad es el 28% del presupuesto), costes y utilización de las distintas instalaciones y servicios, análisis y selección de proveedores, optimización de consumos, problemas legales de crecimiento y diversificación, análisis sobre el coste y el tiempo del mantenimiento... Precisamente la primera campaña que vamos a llevar a cabo desde la junta es la de *Colabora tú con el man-*

tenimiento. Vamos a dejar un parte de incidencias en la portería para que los socios apunten lo que ven mal. Se trata de conocer el tiempo de respuesta que tenemos. Lo poco que sabemos es terrible (grifos goteando meses...).

Dentro de todos los aspectos que he comentado, quiero destacar que la junta ha instalado en el bar una máquina para saber exactamente el consumo del bar. Y alguien, ha habido un *runrún* en la piscina, ha interpretado que con esta medida se quería fiscalizar o indiscretamente entrar en un terreno privado de la encargada del bar. Nada más lejos de la realidad. Creemos que es obligación de la junta saber cuánto gana el bar restaurante, cuánto cuesta... Si en el día de mañana tenemos que buscar un sustituto para el bar, habrá que saber el volumen de negocio. Es la primera pregunta. Hoy en día se conoce el volumen de negocio del bar; es un dato confidencial pero la junta debe conocerlo. Pero, además, la segunda razón por la que hay que conocer este dato es porque los socios no pueden pagar dos veces una misma consumición. El encargado del bar de Larraina no paga luz, maquinaria, agua... la pagamos los socios, así que al pagar una cerveza no se puede pagar por segunda vez. Esa cerveza debe costar menos, y es una obligación de la junta que así sea.

Y después de haber estudiado cada uno de estos aspectos, ¿que habría que hacer?

Analizar a la competencia. En la actualidad, desde que Larraina está dentro de la Asociación de Entidades Deportivas y de Ocio de Navarra (AEDONA), tenemos reuniones periódicamente.

cas con ellos y conocemos muy bien a la competencia.

Con todo esto, ¿qué objetivos estratégicos se han planteado?

En primer lugar, contar con un asesor gerente que ponga orden en la gestión del club siguiendo las líneas de acción de la junta directiva. Gran parte de lo que ahora sabemos se lo debemos a Javier Castro, que ha estudiado durante horas el funcionamiento del club y está poniendo orden. Eso sí, con la clara intención de que, cuando todo esté bajo control, irá alejándose. El objetivo es que esa labor gerencial pase a ser supervisora (asesora) y no ejecutora.

¿Qué más objetivos se han planteado?

Antes de continuar quiero aclarar que los objetivos deben ser medibles, alcanzables, realistas y en el tiempo. En este sentido, que mejore la situación del socio no puede ser un objetivo, al no ser medible. En todo caso, decir que se quiere mejorar en dos puntos sería algo realista; es decir, como ahora (según los datos extraídos de la encuesta de satisfacción) estamos en un 5,6 queremos llegar en dos años a un 7,6.

¿Es fácil levantar una insatisfacción dos puntos?

No. Pero por eso mismo es un objetivo realista que se consiga en cuatro años. Costará, pero creo que se conseguirá.

¿Y qué se puede hacer para mejorar esos dos puntos?

Lo primero de todo, redimensionar y reorientar la plantilla de personal. Teniendo en cuenta que representan el 28% del presupuesto, tienen que ser "servicios múltiples": todos limpian, mantienen, etc. Pero además tienen que cumplir todos los aspectos del Convenio de Piscinas que actualmente no se cumplen. En este caso, el convenio de piscinas da posibilidad de mayor flexibilidad organizativa para el club en cuanto a sus empleados (trabajar tramos horarios durante el fin de semana o compensación de las horas extras con días y no con dinero). Eso sí, esta junta ni quiere, ni debe ni va a hacer nada ilegal referente al convenio. Como no puede ser de otra manera, se van a respetar los derechos de los trabajadores.

¿Y en cuanto a la portería?

Vamos a implantar de manera inmediata el control de acceso digitalizado, como tienen todas las piscinas. Hay mirados varios presupuestos, con tarjeta, huella digital... Algo que permitirá no tener a dos personas paradas. Por supuesto, se colocarán cajas de seguridad para guardar las cosas, y estamos estudiando la viabilidad de cajas expendedoras de toallas. Siempre, eso sí, sin desatender la conserjería ante la llegada de proveedores, etc. Pero además queremos extender el acceso digitalizado a todas las instalaciones para tener datos de uso de sauna, jacuzzi, frontón... y llegado el caso (es una decisión de los socios) se podría cobrar por consumos. A este respecto, creo personalmente que los que venimos al club y lo utilizamos de verdad lo usamos por los que no vienen y pagan. Por otro lado, pretendemos construir una dependencia en la entrada que permita la presencia del jefe de Administración y del personal de servicios múltiples, centralizado y controlando el servicio de limpieza y mantenimiento. Queremos saber dónde está en

"Vamos a implantar de manera inmediata el control de acceso digitalizado al club"



"Uno de los objetivos estratégicos de esta junta es captar 250 nuevos socios"



"Queremos crear un grupo de trabajo de ex presidentes de Larraina para revisar los estatutos"



cada momento el personal.

¿Qué se puede hacer ante la continua pérdida de socios anual del club?

En 1994 Larraina contaba con 1.807 socios, y en la actualidad 1.428. La tendencia a la baja es demoledora, en continuo descenso. Una tendencia descendente mantenida durante tantos años significa que no hay manera de pararla. Hemos intentado captar socios sin conseguir el éxito de compensar altas con bajas. A los socios nos gusta el club como es: sus frontones, zonas verdes, jacuzzi, sauna... pero eso por la razón que sea, se nos escapan, no capta socios. O hacemos algo distinto o estamos abocados a esa tendencia inexorable. Del mismo modo, los socios están insatisfechos con la idea de pagar por consumos (luz en los frontones, zona spa, pádel...), y se ve con malos ojos los incrementos de cuotas y las derramas..., vamos, algo así como la cuadratura del círculo.

¿Y cuál es la salida?

Captar 250 nuevos socios, principalmente de 30 ó 40 años. Ése es el socio que va a tener mucha vida social, que además tendrá niños. Tenemos que ir a por ese socio. Y este segmento de población, si nos fijamos en la encuesta de satisfacción, lo que quiere es mejorar el equipamiento del gimnasio, cubrir la pista de pádel actual y construir una o dos más (en la pista polideportiva), ampliar un 75% el gimnasio y modernizar la maquinaria, y realizar un estudio de viabilidad e impacto sobre la creación de una sociedad gastronómica en el club. Sabemos cuánto cuesta todo lo relacionado con la estructura del pádel, así como el gimnasio. Y legalmente se puede. En cuanto a la sociedad gastronómica, somos cautos pero optimistas en cuanto a su materialización.

¿Y cómo pueden materializarse tanto los proyectos del pádel como de la sociedad gastronómica?

Queremos contar con el mejor asesoramiento legal y profe-



sional. Nos está ayudando el socio y arquitecto Pedro Pastor, trabajamos con el mejor abogado urbanista de Pamplona sobre la mejor edificabilidad de las pistas de pádel... y por otro lado, en cuanto a la sociedad gastronómica, queremos crear grupos de trabajo de socios expertos en este ámbito. Merece la pena estudiarlo, puede llegar a ser una fuente de recursos importante. Eso sí, cuando esas nuevas instalaciones estén en marcha el entrático para hacerse socio no podrá ser, como ahora, de 1.000 €, sino que será perfectamente de 3.000 (aunque establezcamos condiciones de pago aplazado). En definitiva, hoy hay en Pamplona muchos jóvenes de 40 años que pagan al año 400 € por un lado por jugar al pádel, y 600 por ser de una sociedad gastronómica. Imagínate poder ofrecer un pack de pádel, más piscina, jacuzzi, sociedad gastronómica, gimnasio...

¿Y en cuanto a los socios infantiles?

Nos hemos marcado como otro objetivo estratégico aumentar dos puntos la satisfacción media de los socios con las actividades deportivas para socios infantiles. Éste es un punto importante, porque si queremos captar socios de 30 ó 40 años no podemos desatender a sus hijos, no sería coherente. Para ellos, hay que potenciar las escuelas de natación, pelota y waterpolo. Pero cuando tengamos pádel cubierto habrá que potenciar la escuela de pádel, seguro que los niños se apuntarán a ello. Y, sobre todo, crear un plan de actividades infantiles para el verano.

¿Qué puede decir de las oportunidades de ocio y vida social en el club?

Queremos mejorar este aspecto en un punto y medio. Actualmente la satisfacción está en el 5,8. Querríamos llegar a un 7,3. Para ello queremos potenciar las charlas culturales puestas en marcha en 2008-2009; impulsar la sección de viajes culturales y paisajísticos o incluso gastronómicos, e impulsar la sección de cicloturismo. Todas estas propuestas vienen de las sugerencias de la encuesta de satisfacción.

“En el proceso judicial iniciado por el club para alcanzar la igualdad jurídica con el resto de clubes deportivos privados de Navarra vamos a ir hasta Estrasburgo”



¿Qué más objetivos estratégicos se plantean?

Mejorar y modernizar la eficacia de la comunicación entre el club y sus socios. Para ello se ha creado una web: www.larraina.es. Un canal de comunicación moderno que pueda servir para interactuar a los socios (que puedan mostrar sus inquietudes). Se trata de una página dinámica, moderna y flexible.

¿Para cuándo la igualdad jurídica con el resto de clubes deportivos privados de Navarra? ¿Volverá Larraina a optar a las subvenciones del Gobierno del Navarra?

Es otro de los objetivos estratégicos que nos hemos planteado. Ahora mismo, como todos saben, no tenemos derecho a ninguna subvención porque el Gobierno de Navarra considera que somos un club que discrimina a la mujer. Pero vamos a conseguir igualarnos a todos los clubes deportivos jurídicamente. Vamos a seguir hasta el final el proceso jurídico iniciado con el contencioso administrativo contra la denegación de la subvención a la instalación de placas solares. En su día se consiguió la subvención (aunque se perdió porque no se llegó a tiempo), se volvió a pedir y se nos denegó por discriminar. Según el decreto foral de sociedades no teníamos derecho. Hicimos un Recurso de Alzada y nos lo volvieron a denegar. Como este último no podía hacer el contencioso administrativo por tener incompatibilidad laboral (es profesor de la Universidad Pública de Navarra), acudimos a una abogada y lo hicimos con ella.

Tenemos un argumento que puede ser fulminante: hay una directiva de igualdad del consejo europeo de diciembre de 2004 que vincula y obliga a todas las legislaciones europeas según la cual se pueden permitir las asociaciones de un solo sexo si su propósito es legítimo, y uno de esos propósitos legítimos es la libertad de asociación en los casos de afiliación a clubes privados para un solo sexo. Seguir hasta el final significa ir hasta Estrasburgo, el último nivel. Somos libres y no tenemos nada de lo que avergonzarnos.

Para todos estos objetivos estratégicos, ¿hará falta modernizar los estatutos del club?

Sin duda alguna, habrá que revisarlos. Para ello queremos crear un grupo de trabajo de ex presidentes de Larraina. No es del siglo XXI que en este club sólo pueda haber socios, tiene que haber como en todas las piscinas socios infantiles, adultos y abonados deportivos. Y así otras cosas, como por ejemplo poder convocar para las asambleas generales a través de la página web, correos electrónicos, todos los canales de comunicación de los que dispone el club, etc.

Memoria de actividades del Club

Waterpolo

La Escuela de Waterpolo, en la actualidad dirigida por Iñaki Zabalza, ha desarrollado sus entrenamientos de lunes a viernes de 18:15 a 19:30 horas. Los jóvenes jugadores han defendido al club en los Juegos Deportivos de Navarra consiguiendo una meritoria tercera posición tanto en categoría cadete como infantil. El resultado ha sido muy positivo si se tiene en cuenta que para muchos ha sido la primera toma de contacto con este deporte. Algunos de ellos ya han sido llamados para realizar diversos entrenamientos con la Selección Navarra. De cara a la próxima temporada el deseo del club es que el equipo compita en la Liga Vasco-Navarra en categoría cadete. Éstos son los jugadores que han participado en los Juegos Deportivos de Navarra:

Categoría Cadete: David Santiago, Javier Erro, Rubén Caballero, Xabier Echeverría, Miguel Echarte, Martín Ferradas y Alain Percaz.

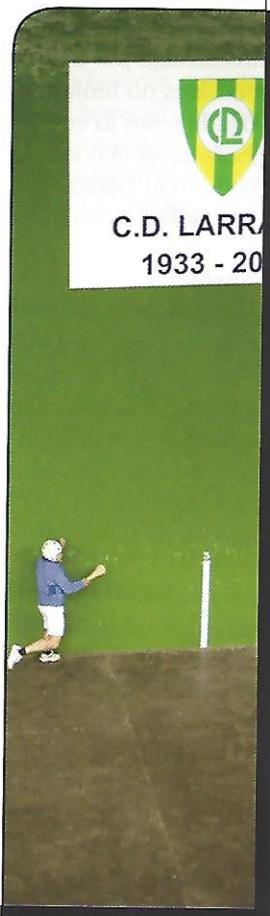
Categoría Infantil: Ignacio Jiménez, Naoki Manso, Ander Eugui, Xabier Huarte, Martín e Iñigo Chocarro, Ibai Arrastia, Alberto Munárriz, Ivan Zulaica, Iker Erviti, Asier Herrera, Rubén Eguinoa, Álvaro Rodríguez, Javier Basterra, Iván Jaume, Jorge Ruiz de Erenchun, Fernando y Javier Munárriz, Alberto Aristu, Raúl Tejada y Julen Izkué.



Pelota

La Escuela de Pelota del CD Larraina se ha marcado como reto para esta temporada aumentar su número de participantes. En la actualidad, cuenta con siete chavales (todos ellos socios) con edades comprendidas entre los 6 y los 14 años.

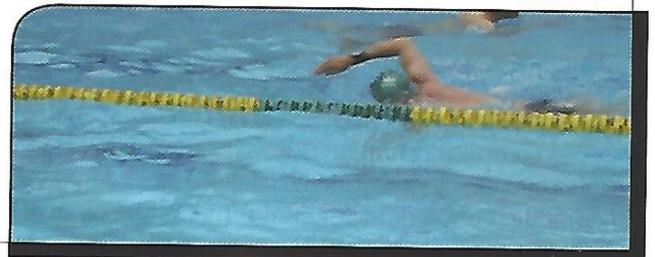
El horario es lunes y miércoles de 19 a 20 horas. Todos aquellos pelotaris tendrán la oportunidad de participar en el Campeonato del Turrón y los Campeonatos Individual y Fin de Temporada del club, así como disputar en Navidad y Semana Santa el Campeonato Navarro de los Juegos Deportivos. Cabe destacar que, en este último, Marcos Pérez y Xabier Huarte quedaron campeones de su edad. ¡Nuestra más sincera enhorabuena!



Natación

Desde que en el año 1996 la Escuela de Natación del CD Larraina iniciase su andadura, han sido muchos los nadadores y fundamentalmente los waterpolistas que han contribuido a enseñar a nadar a los más jóvenes: Mikel Garay, Iñaki y Javier Zabalza, Imanol y Lucas Pueyo, César García ... Ellos se han esforzado por iniciar e incidir en el perfeccionamiento de estilo de los chavales.

En la actualidad, Sergio Ochoa se encarga de formar en esta disciplina a niños a partir de los cuatro años. Su labor no es otra que enseñarles a mantenerse en el agua, a respirar e iniciarse en ese aprendizaje del saber nadar bien. Desde estas líneas queremos animar a los jóvenes a seguir formándose en la natación y, por qué no, competir con otros clubes. ¡Os esperamos!





Futbito

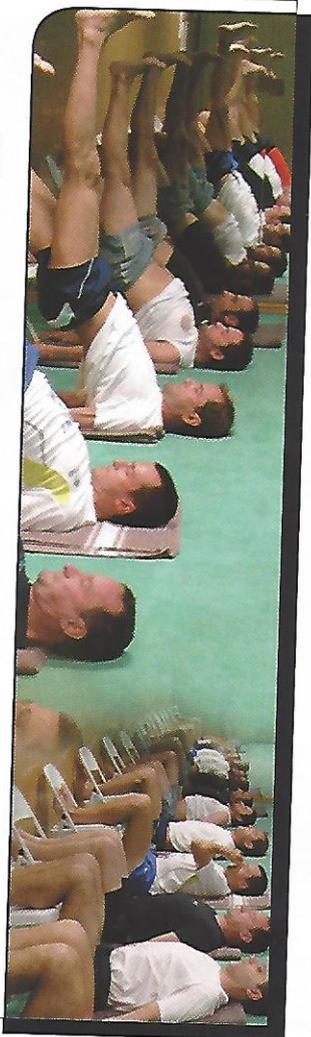
La modalidad de futbito ha conseguido establecerse en los últimos años como un referente en el club, sobre todo desde que se creara esta sección en el año 2004 compitiendo en la liga del campeonato HKA. Desde entonces y hasta estos momentos se ha ido ascendiendo año tras año en todas las categorías y en la actualidad el equipo se ha ido renovando y compite en la primera división del campeonato. Asimismo, no queda ahí la cosa, ya que también un segundo conjunto que milita en el campeonato navarro federado lo está haciendo fenomenal jugando sus partidos entre semana.

¡Ánimo a los dos equipos!

Yoga

El Yoga es un ejercicio de atención continuada que se lleva a cabo a través de una práctica física y respiratoria. Las posturas de Yoga fortalecen el cuerpo y aportan elasticidad, equilibrio y simetría; extienden la espalda, estiran los miembros anquilosados por la vida sedentaria y abren el pecho expandiendo los pulmones y permitiendo la plena entrada de aire en los mismos.

En Larraina un grupo de veinte personas, en su mayoría jóvenes y dirigidas por Fermín Costanilla, practican Yoga desde 1996. Si deseas conocer esta disciplina o simplemente sientes curiosidad por sus posibilidades, puedes venir en cualquier momento a probar sin ningún compromiso una de las clases que se imparten los lunes y los miércoles de 20 a 21'30 h.



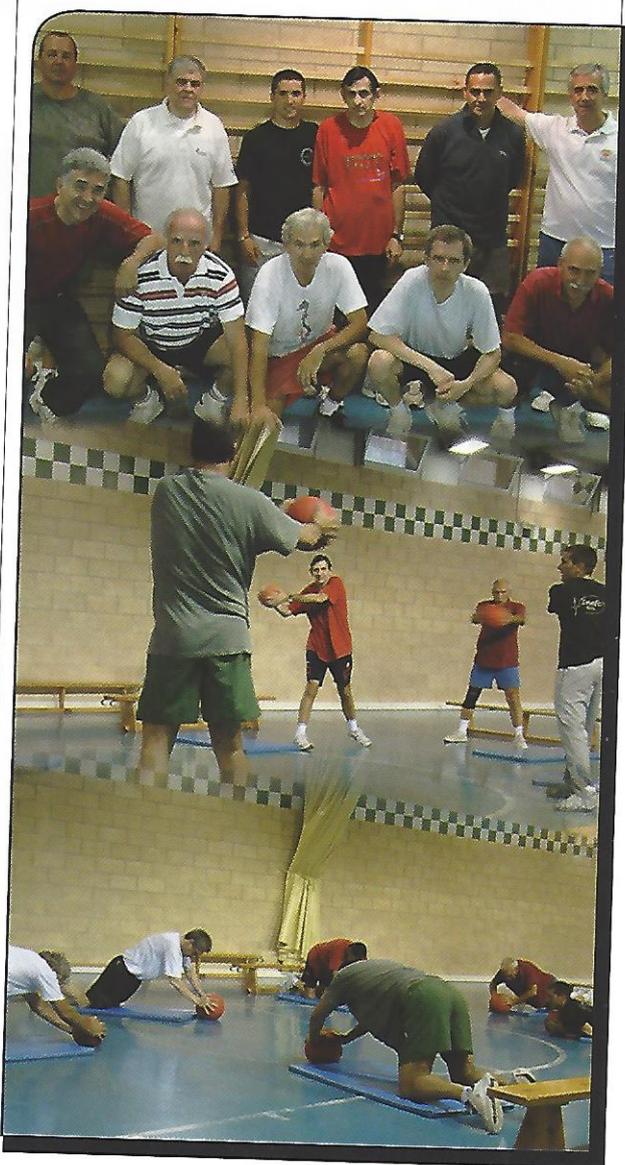
Gimnasia mantenimiento

La gimnasia de mantenimiento tiene como objetivo lo que la propia palabra "mantenimiento" indica: mantenerse en forma. Actualmente es Jorge Sanz Unzué, que "debuta" este año en sustitución de Raúl López, antiguo profesor, el responsable de la actividad más numerosa del club que se imparte dos días a la semana en tres franjas horarias diferentes: los martes y jueves de 12.00 a 13.00, de 19.00 a 20.00 y de 20.00 a 21.00 desde el 1 de octubre hasta finales de junio.

Los socios actuales rondan desde los 30 años hasta los 70 "pasaditos", por lo que es una actividad muy abierta a todas las edades y condiciones.

No olvidemos una de las finalidades de esta actividad: el carácter social; para ello se organizan cenas y/o comidas en Navidad y final de temporada en las que intercambiamos las diferentes anécdotas dentro de la actividad...y fuera de ella!!!

Desde aquí queremos animar a todos los interesados ¡Os esperamos!



Aikido

El practicante de Aikido mejora los hábitos posturales así como el control de sus propios movimientos. Esta destreza se va adquiriendo en el trabajo continuado de las diferentes técnicas que requieren movimientos armónicos y sincronizados ante el ataque del contrario. Como este arte marcial está exento de competición no se dan rivalidades entre compañeros. No se establecen grupos de práctica de Aikido en relación al nivel de los alumnos. Así, el ambiente de clase es cordial y colaborador.

En la práctica de las diferentes técnicas se trabajan aspectos como lateralidad, orientación espacial... y otros que favorecen el desarrollo de la psicomotricidad del alumno.

El responsable de la sección de Aikido no es otro que Miguel Ángel Monreal, un incondicional de este arte marcial que anima a todos los socios a practicar esta modalidad todos los martes y jueves en horario de 20:00 a 21:00 horas.



Artesanos desde 1844

Pacharán Etiqueta Oro: Edición Limitada




P.I. COMARCA 2, C/ B N6
 31191 BARBATAIN-NAVARRA
 948 30 35 45
www.pacharan.com

CHARAN AVARRO
 Artesano
BAINES
 Etiqueta Oro

PACHARAN NAVARRE
BAINES
 Etiqueta Oro

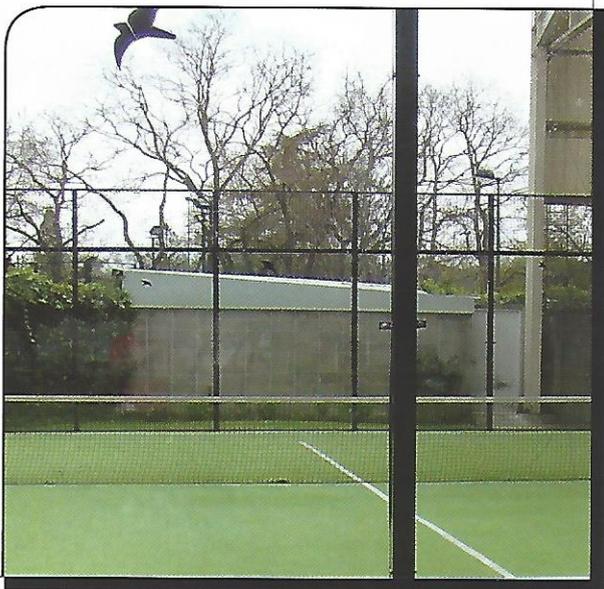
DISFRUTA DE UN CONSUMO RESPONSABLE (ORO 30°)

Pádel

El pádel es un deporte en auge. Ello lo demuestra la sección de pádel del CD Larraina que la forman actualmente 20 personas, que compiten en el Campeonato Navarro y en la Copa Reyno de Navarra.

El club compite en el Campeonato Navarro en la categoría de 2º División en la Copa Reyno de Navarra donde existen dos equipos: uno en la categoría de primera y otro en tercera. En este sentido, es digno destacar el éxito de todo el equipo de haber subido a primera y poder competir con la élite del pádel navarro.

A día de hoy, son más de 50 socios los que juegan habitualmente en la única pista que dispone el club. Esto implica que la gente que practica este deporte tenga que buscar otras instalaciones con el consiguiente gasto económico. Desde esta sección consideran que es el momento en el que el club y los socios hagan un esfuerzo para solucionar este problema y que además sirva como gancho para la captación de nuevos socios.



Mus

“Cuando al mus juego dejo las penas para luego”

El mus, el juego de naipes por antonomasia inventado en nuestra tierra, tiene en nuestro club un nutrido grupo de entusiastas practicantes.

Al “muslari” que se precie, le motiva la gloria y prestigio que da la victoria. Prestigioregonado por el propio vencedor y bien recordado a los perdedores.

El pasado otoño se celebró, como es habitual, el campeonato social de mus. En este caso en su 35ª edición, con la participación de 18 parejas. Dufur-Villanueva se alzaron con el triunfo final en una reñida partida contra Graz-Hernández. La pareja vencedora (de reciente aparición en el campeonato) promete dar mucha guerra en las próximas ediciones. El tercer puesto se lo adjudicaron los temibles Mendivil-Segura, tras derrotar a los experimentados Berraondo (Javier) - Pascual.

En vísperas navideñas tuvo lugar la entrega de premios a los ganadores, en una concurrida cena animada, ¡como no!, por el conocido *showman* Javito.

Texto: Patxi Berraondo

URDAX
RESTAURANTE

Casa fundada en 1971

Javier García León

*Calle Monasterio de Urdax, 45
Pamplona (Navarra)
Tel. 948 254 477*

*visite nuestra web
www.restauranteurdax.com*

Nueva actividad:

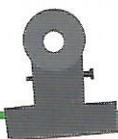
Charlas coloquio

El CD Larraina, como sabemos, tiene como objetivo además de la práctica del deporte, **promocionar todo tipo de actividades sociales culturales y recreativas.**

La junta (comisión de cultura), debido a la demanda de algunos socios interesados en este tema, pensó que había llegado el momento en que se promocionasen una serie de charlas coloquio.

Después de ponernos en contacto con varios de ellos y hacer un sondeo de nuestras posibilidades, creímos que era el momento adecuado para intentar realizar una nueva experiencia en nuestro club y en Navarra creando un foro cultural dirigido por socios amantes no sólo del deporte sino también en este otro tipo de actividades.

Nuestra sociedad cuenta con un fuerte potencial cultural (entre los socios) y con instalaciones preparadas al efecto. Se pensó y se realizaron cuatro charlas, tocando diferentes temas en función de las demandas de los socios.



AVISO

La junta del club desea que todo socio que quiera participar en esta comisión de cultura o simplemente desea que se le avise cuando haya charlas, nos proporcione su correo electrónico o teléfono móvil en la secretaría del club, para que se le avise personalmente.



bla
bla
bla bla



Las charlas

Deporte y salud

Orientador - Presentador: Pascual Larumbe.

Ponente: Doctor Eduardo Alegría.

Resultado: Sorprendente por ser la primera charla en la historia del club. La sala de conferencia estaba totalmente llena. El tema muy interesante. El conferenciante, magnífico.

Retazos de la historia de Pamplona

Ponente: Juan José Martinena Ruiz.

Orientador: Tomas Guerra. **Presentador:** Juan Carlos Múgica.

Resultado: Bajo nuestro punto de vista tan sorprende como el anterior. Teniendo en cuenta que el tema era sobre la historia y costumbres de Pamplona, a los socios se les hizo corto el tiempo. La charla fue muy amena demostrando Juan José, una vez más, el profundo conocimiento sobre la historia de Pamplona y su dominio sobre el arte de agradar al público.

El vino

Orientador - Presentador: José Javier Aznárez Mozaz.

Ponente: Gonzalo Celayeta (Consejo Regulador del Vino de Navarra).

Resultado: Excelente la presentación, el contenido y perspicacia del ponente. Se hicieron catas de diferentes vinos de Navarra. Los asistentes quedaron encantados.

Las energías renovables

Orientador - Presentador: Juan Jesús Manrique Larralde.

Ponente: José Javier Oyarbide Amillano (socio de club).

Resultado: Magnífica descripción del tema, del problema, de la situación de Navarra como líder mundial en EE.RR. El tiempo se hizo corto pues las preguntas eran muchas. José Javier está muy puesto en el tema. La charla fue acertada en el tiempo, clara de exposición y ampliamente documentada. Los socios salieron mentalizados sobre el tema, y conocedores de las ventajas e inconvenientes de la aplicación de este tipo de energías.

bla bla bla
bla bla bla
bla bla bla
bla bla bla

Texto: Juan Jesús Manrique

El desarrollo tecnológico de todas las disciplinas deportivas es el futuro de nuestros deportistas.

EDEG es desde hace más de 25 años la garantía de calidad y seguridad en sus trabajos de **rehabilitación**, de todo tipo de edificios e instalaciones deportivas, sociales, culturales, municipales o particulares, gracias a su desarrollo tecnológico en estos años.

Polígono Industrial Comarca 2, Calle F, 14 · 31191 Galar (Navarra) · Teléfono 948 316 605 · Fax 948 316 275 · www.edegsl.com · edegcon@edegsl.com

ISO 9001:2000
ACREDITADO POR ENAC
CALIDAD

Adiós a...



En el transcurso del último año, varios fueron los socios que desgraciadamente nos dejaron para siempre.

Porque contaron con muchas amistades en el club, mencionamos a los más significados: José María Iturriz, Aurelio Lázaro, Antonio Ciauriz, Patxi Egaña (fue presidente de la 26ª junta), José Luis Taberna (uno de los más antiguos), Felix Oneca, Santiago Eseberri, Pedro Irujo, Santiago Martinicorena y Rafael Aparicio. Su recuerdo y el de los demás fallecidos, permanecerá siempre en nuestra memoria. Descansen en paz.

Todos ellos fueron despedidos el pasado sábado, 6 de junio, con la celebración de una misa en el Colegio Carmelitas Vedruna.



Jose Luis Taberna Rubio, perteneciente a la saga de los Taberna, apellido fuertemente ligado a la historia de Larraina, fue el encargado de descubrir el pasado verano la placa conmemorativa del 75º aniversario de la fundación de la sociedad.

Texto: Patxi Berraondo




CALDENOR

Nuestro objetivo: LA CALIDAD

- Construcciones Metálicas
- Naves Multiport
- Naves Industriales
- Construcciones Singulares


MULTIPORT®

Estructuras en acero

Pol. Indust. Noain-Esquiroz c/Nº15
31110 NOAIN (Navarra)
Tel. 948 31 60 07
Fax 948 31 61 60
comercial@caldenor.com

www.caldenor.com



Tu opinión cuenta

Ayúdanos a mejorar nuestro club

Con el objetivo de que el club se acerque cada vez a lo que los socios queremos, la junta directiva del CD Larraina ha puesto en marcha una serie de canales de comunicación para mantener un contacto continuo y fluido con éstos.

WEB

Un canal que marcará la actualidad del club y que surge con un afán participativo.

BLOG

La opinión del socio es lo que interesa. Una herramienta a la que puede accederse a través de la página web y desde la que plantear, siempre desde el respeto y decoro, los temas de mayor interés.

BOLETÍN ELECTRÓNICO

El club va a poner en marcha en los próximos meses un *newsletter* de actualidad a través del cual, vía correo electrónico, comunicar a los socios las noticias más relevantes que suceden cada mes en torno al club. Si quieres recibirlo, facilita tu mail al secretario del club a través del correo electrónico info@larraina.es o en el número de teléfono 948 25 01 48.

CORREO ELECTRÓNICO

Con el objetivo de ir eliminando paulatinamente el correo ordinario y aportar ese granito de arena a la conservación del planeta, la junta directiva de la piscina se ha planteado como objetivo a corto plazo el de conseguir el mayor número de correos electrónicos de los socios para mantenerles informados. Facilita tu mail al secretario del club a través del correo electrónico info@larraina.es o en el número de teléfono 948 25 01 48.

BUZÓN SUGERENCIAS

No olvides que, en el hall del club, sigue disponible un buzón de sugerencias donde puedes dejarnos tus inquietudes, críticas constructivas, etc.





WWW.

Nueva web del CD Larraina

www.larraina.es

Larraina se ha subido al carro a las tecnologías de la información. Y lo ha hecho con la creación y puesta en marcha de una moderna página web que pretende convertirse en el canal de comunicación referencia para los socios del club y, del mismo modo, en escaparate de sus instalaciones y actividades para la sociedad en general.

www.larraina.es es una página funcional y de fácil navegabilidad que alberga toda la información que puede resultar de interés referente al club: la historia del club, una amplia galería de sus instalaciones, las secciones deportivas que componen el Campo de Deportes Larraina, una sección de actualidad y noticias, datos referentes a la junta directiva del club y sus responsables deportivos...



Galería de fotos

Descubre rincones de la piscina desde diferentes perspectivas. Imágenes en muchos casos inéditas que contribuyen a conocer mejor la piscina y sus instalaciones. Desde los frontones hasta la sauna, pasando por las pistas de pádel, pista de squash o gimnasios, no dejes de darte un garbeo virtual por nuestras instalaciones. Además, si quieres contribuir a alguna de las galerías de fotos (tanto de instalaciones como de secciones deportivas), ¡mándanos tus mejores instantáneas!

Larraina.es

Opinión

La nueva web de la piscina cuenta con un blog en el que los socios podrán expresar su opinión sobre cualquier cuestión que consideren de interés. Periódicamente se irán introduciendo temas de actualidad sobre los que poder discutir virtualmente. Del mismo modo, y con el fin de hacer más fluida la comunicación entre junta, socios y sociedad en general, se ha habilitado un correo electrónico info@larraina.es al efecto.



Secciones deportivas

Todas las secciones deportivas del club a un solo clic. Pelota, natación, futbito, pádel, gimnasia de mantenimiento, yoga, squash, aikido, mus... conoce la actualidad de cada sección, horarios de las actividades, responsables, calendario, etc., y anímate a formar parte de alguno de los grupos.



duar andamos

Con Duar, más seguridad y estabilidad para alcanzar grandes metas.

Duar con el deporte navarro



Polígono Industrial Comarca 2, calle F, 14 · 31191 Galar (Navarra) · Teléfono 948 316 274