

LOS DIRECTOS DE LA FEBD

FORO PARA RESPONSABLES DE CLUBES Y ESCUELAS

Luis Vañó

ABRIL DE 2020

UNO DE LOS OBJETIVOS DE LA FEBD DURANTE ESTE PERIODO VA A SER:

CONVERTIRNOS EN UN ESPACIO COLABORATIVO

Que aglutine, intercambie y comparta los conocimientos, experiencias y vivencias de las personas que configuran sus diferentes colectivos

LINEA DE TRABAJO

3

3ª Actuaciones que ayuden a los Clubes y Escuelas a sobrellevar la crisis económica que se plantea como resultado de esta situación.

OBJETIVO:

Ante la situación que se ha generado por el Estado de Alarma impuesto por el Gobierno Español en la FEBD somos conscientes de los problemas que esto genera a los Clubes y Escuelas que forman parte del tejido más cercano a esta Federación.

En la mayoría de los casos estamos hablando de Autónomos con personal fijo discontinuo o con contratos parciales que se mantienen a partir de la posibilidad de girar cuotas mensuales y de clases extras.

En la FEBD no tenemos la solución pero si que podemos ayudar a poner en común ideas al respecto. Proponemos un Foro para, en pequeños grupos intercambiar ideas. Nos comprometemos a ir publicando todo lo que vaya generándose y que haga referencia a las preocupaciones que, como responsables de estas organizaciones, tenéis en este momento.

Participantes:

- Roman Romero (A Coruña)
- Albert Mota (Barcelona)
- Manuel Ángel Pinilla (Zaragoza)
- Javier Felip (Castellón)
- Juan Albelda (Valencia)
- Luca Marchesi (Gerona)
- Pablo Chao (Pontevedra)
- Diego Navarro (Madrid)
- Rafael Alonso (Málaga)
- Carles Cirera (Barcelona)
- Eva Nieto (Barcelona)
- Piedra Escrita (Valencia)
- Adrián Esperón (Pontevedra)
- Noemí Abal (Pontevedra)
- Graciela Toba (A Coruña)
- Marta Bermejo (Madrid)
- Christian Sánchez (Barcelona)
- Mirian Sánchez (Barcelona)
- Araceli Castaño (Guadalajara)
- Juan Vicente Giner (Valencia)
- Luis Vañó (Valencia)

Tres reuniones desarrolladas los días 16, 17 y 20 de abril con una duración de 1 ½ horas

CONCLUSIONES GENERALES DE LAS REUNIONES DEL FORO

- Necesidad de mantener la fidelización del colectivo de las diferentes organizaciones,
- Todas las actuaciones que se desarrollan tienen un periodo máximo de vigencia a partir de cual decae el interés. DETERIORO DE LA ILUSIÓN POR LA MONOTONÍA. NO CANSA EL CANAL SINO EL CONTENIDO.
- Es imprescindible estar activo poniendo en marcha canales de comunicación con el colectivo.
- Se entiende que habrá un % de usuarios de nuestros servicios (**Tipo A**) que aprovecharán esta “oportunidad” para desvincularse de nuestras actividades de forma casi definitiva, pero al mismo tiempo se está produciendo un gran movimiento de personas (**Tipo B**) que están consumiendo diferentes “opciones” a través de internet y nos estaban conociendo y podemos atraerlos. Y hay un tercer grupo de personas (**Tipo C**) que son usuarios habituales y que no se plantean un cambio. Es importante conseguir adecuar el resultado de esta ecuación:

$$\text{Tipo A} < \text{Tipo B} + \text{Tipo C} = \text{ÉXITO}$$

- Mas seguimiento y continuidad de las actividades puestas en marcha en los colectivos con poca o ninguna implicación con objetivos deportivos y menor en colectivos de categorías “deportivas” de mayor nivel.
- Es importante no quemar etapas a través de “bombardear” en este momento con gran cantidad de actividades dejando desasistidos los próximos meses.
- Posible impacto en el nivel técnico de los deportistas de competición en el momento en que se reanude el Calendario. Necesidad de una estructuración seria y continua de las actividades.

CONCLUSIONES SOBRE ASPECTOS ORGANIZATIVOS Y ECONÓMICOS

6

- Es un buen momento para plantear una negociación sobre los precios de alquileres y otros contratos de servicios con propuestas de desescalado.
- Los ceses de actividad y ERTE' s dan derecho a los autónomos a una contraprestación económica oficial.
- Dependiendo de las ciudades/poblaciones, los propios Ayuntamientos han habilitado medidas particulares de ayuda a estos colectivos.
- La dificultad de adherirse a la ayuda de 2.000 euros para autónomos que justifiquen una bajada de facturación del 75% respecto a marzo de 2019. En marzo muchas cuotas ya estaban cobradas. Existe la intención de referenciar esta bajada de facturación a abril de 2019.
- Tener cuidado con compatibilizar los ceses de actividad y el ofrecimiento de clases online con cobro.
- Si se cese puntualmente la relación contractual con personal fijo discontinuo y se abonan los finiquitos, se evita el pago de los seguros sociales durante el tiempo que dure.
- Con ciertas entidades publicas, sobre todo locales, y a través de un informe que justifique que se puede continuar la actividad con un formato diferente, se puede llegar al acuerdo de mantenerlo.
- Mantener activo el propio equipo de profesores mediante reuniones para generar alternativas para abordar en diferentes escenarios temporales.
- Es imprescindible ir comunicando los planes de trabajo semanales con antelación, dándose casos en que la incorporación o no es libre.
- Se ha introducido en algún caso el concepto de “donativo” como medio de contraprestación.
- Se ha cuantificado el coste de mantenimiento de la escuela y se ha comunicado a los usuarios buscando su ayuda.

CONCLUSIONES SOBRE ACTIVIDADES PUESTAS EN MARCHA

7

- Se han identificado tres grandes perfiles:
 1. Se publican actividades de todo tipo sin que se pida ninguna contraprestación económica,
 2. Se planifican actividades de todo tipo, técnicas y lúdicas, sobre los que se establece una cuota mínima.
 3. Se generan plataformas más estructuradas, incluso con diferentes salas, se planifican y desarrollan clases grupales y clases particulares en las que existe una cuota mayor al tipo 2, pero siempre menor a las habituales antes del Estado de Alarma.
 4. Se sigue ingresando la cuota habitual con todas las actividades ya enunciadas en los modelos anteriores y además se plantea una sistemática de compensaciones una vez se recupere una actividad presencial
- En los perfiles 2, 3 y 4 se generan informes de Feedback individualizados a los participantes sobre sus realizaciones.
- Generación de un vídeo diario con noticias para los grupos de padres.
- Puesta en marcha de alianzas entre Escuelas/Clubes para reducir costos en la puesta en marcha de algunas actividades que pueden utilizarse por todos (profesores internacionales con vídeos grabados, ...)
- Organización de “quedadas”, “Charlas/café”, a través de plataformas. Cadenas de preguntas y respuestas.
- Oferta de contenidos transversales inter-especialidades trabajadas por diferentes profesores y dirigidas a todos los colectivos.
- Formación online de Grados de Evolución Deportiva asegurándose una parte presencial posteriormente para practica y para los exámenes.
- Creación de grupos para otras actividades diferentes al Baile. Grupo de Nutrición con retos.
- Celebraciones de cumpleaños.
- Cuestionario para conocer el estado actual anímico y de utilización de servicios y la predisposición del colectivo a continuar a corto/medio plazo.

INCORPORACIÓN EN EL DIA A DIA POSTERIOR DE NUEVAS FORMAS DE TRABAJO

- Incorporación del formato online como complementario por razones de:
 - Coste
 - Facilitación en caso de integrantes de una pareja con ubicaciones geográficas diferentes.Pero es necesario la utilización de Plataformas bien estructuradas.
- La utilización de las redes sociales de forma estructurada como canal para mantener contactos continuos con los diferentes colectivos

COMO PUEDE AYUDAR LA FEBD

9

- Aportación de Protocolos en el Ámbito de la Salud para Escuelas y Clubes en las siguientes Etapas.
- Ampliar a otras Etapas los Foros de Intercambio para analizar la evolución y anticipar actuaciones.
- Mantener la dinámica iniciada por la FEBD como actividades habituales en siguientes Etapas.
- Repensar la Clasificación de los Clubes “L” y el coste de su Licencia.
- Avalar las peticiones de los Clubes Federados ante Instituciones Municipales.
- Incorporación del sistema Online en la Formación de Técnicos/Entrenadores/Jueces FEBD de las diferentes Especialidades.
- Abrir un Foro para Organizadores de Competiciones.
- Fomentar Competiciones y Trainings.
- Crear Coreografías y etiquetar y retar con recompensas.
- Realizar match análisis con jueces/entrenadores nombrados por la FEBD. Incorporar a Deportistas en los DIRECTOS DE LA FEBD.

VAMOS A SALIR DE ESTA SITUACIÓN Y VAMOS A SALIR MÁS REFORZADOS..... PERO POR TI MISMO Y POR TODOS.....

