



ENCUESTA DE INDICADORES DE GESTIÓN 2022.

RESULTADOS DEL TRABAJO DE INVESTIGACIÓN ENTRE LOS ASOCIADOS.

PROYECTO: INDICADORES DE GESTIÓN 2022



¿POR QUÉ?

- **Objetivos estratégicos de la encuesta**
 - Ser de utilidad y generar valor a los asociados.
 - Poner en común buenas prácticas entre asociados.
 - Poner en valor la profesión del gerente / director.
 - Innovar y mejorar la gestión del deporte en el ámbito del Golf.



INDICADORES DE GESTIÓN 2022



**A continuación se exponen los resultados de una encuesta de investigación que nos ayuda a poner en común determinados temas que afectan al desempeño del Director/Gerente.
Las respuestas son anónimas.**



**La línea de trabajo seguida en la investigación ha dependido, del tiempo de elaboración de la encuesta, de su envío y posterior recogida.
Se ha desarrollado desde Mayo a Noviembre de 2022.
La elaboración de la encuesta fue hecha mediante Google Drive, como herramienta de envío y análisis de los datos.**

INDICADORES DE GESTIÓN 2022



Temporalización del estudio

METODOLOGÍA

• EN RESUMEN...

- 1º •Se analizaron las referencias bibliográficas vinculadas al marco teórico del proyecto. Posteriormente se identificaron y definieron los factores claves, así como aquellos aspectos a tener en cuenta en su gestión.
- 2º •Fueron establecidas las relaciones existentes entre los aspectos generales de gestión, los ingresos y los gastos, a través del análisis de las encuestas realizadas.
- 3º •Se modeló un instrumento técnico que permite evaluar la relación entre factores, para utilizarlo en el análisis de los resultados y discusión del estudio.
- 4º •Fueron diseñadas y realizadas las encuestas, con la elaboración de un cuestionario propio, contrastado junto con expertos.
- 5º •Se validaron dichos cuestionarios con un grupo experimental.
- 6º •Tras esta primera encuesta, se perfiló la misma, para diseñar el modelo definitivo.
- 7º •Se pasaron las encuestas a un grupo de (212) gerentes de Clubes de Golf de todo el territorio Nacional. Obteniendo un 51,4% de respuestas de la muestra.
- 8º •Los resultados obtenidos fueron tabulados.
- 9º •Con los resultados, se realiza un resumen, que facilita la comprensión y aplicación práctica de los resultados.

INDICADORES DE GESTIÓN 2022



El estudio se ha dividido en 3 partes :

1ª Parte

Datos Generales - Mayo

2ª Parte

Datos Vinculados a los Ingresos- Junio

3ª Parte

Datos relativos a los Gastos - Septiembre



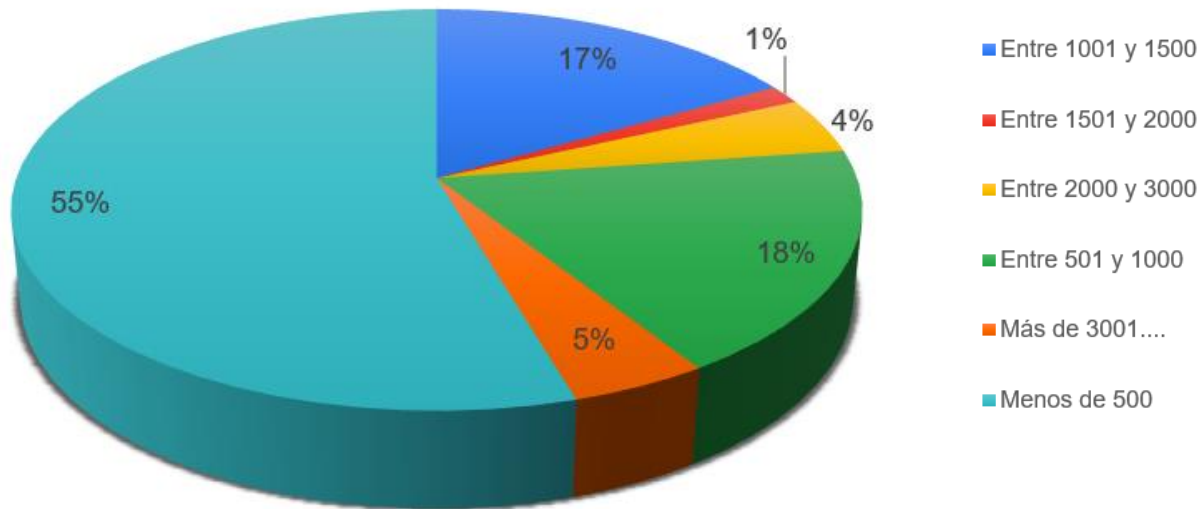
1ª FASE

ANALISIS DE DATOS GENERALES

Mayo



Nº de SOCIOS / ABONADOS

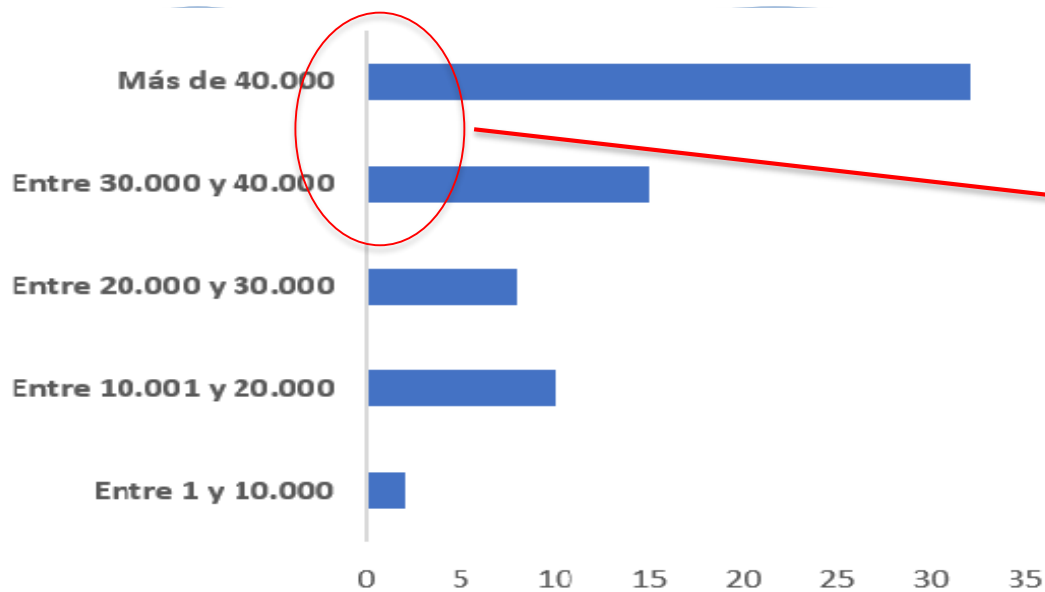


El 85% de campos no supera los 1.500 asociados

Nº de HOYOS

Un 71% de campos tienen 18 hoyos. Y un 11% tiene 9 hoyos.

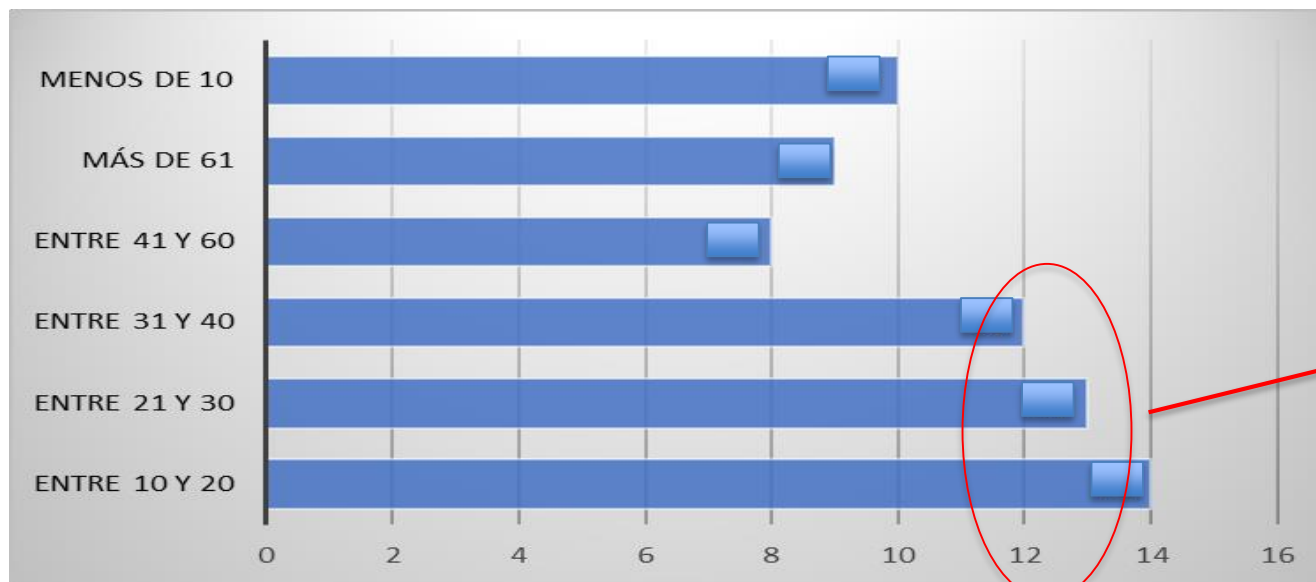
Número de SALIDAS ANUALES



Un 75% de campos han tenido **más de 30.000 salidas el último año.**

Un 73,5 % de los Campos tienen un 26% de salidas de jugadores socios o abonados.

NÚMERO DE EMPLEADOS



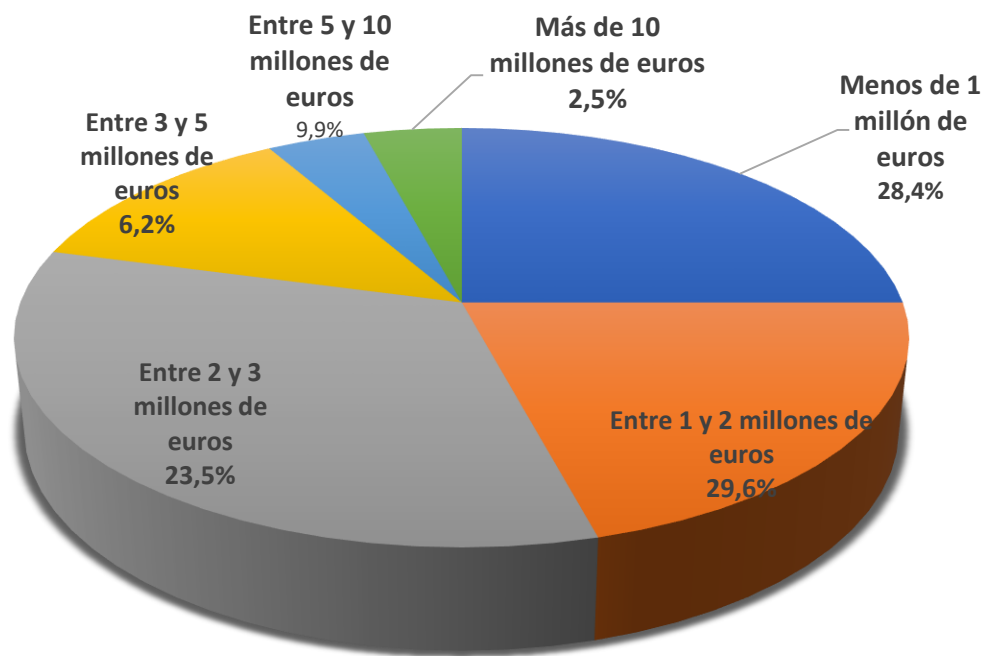
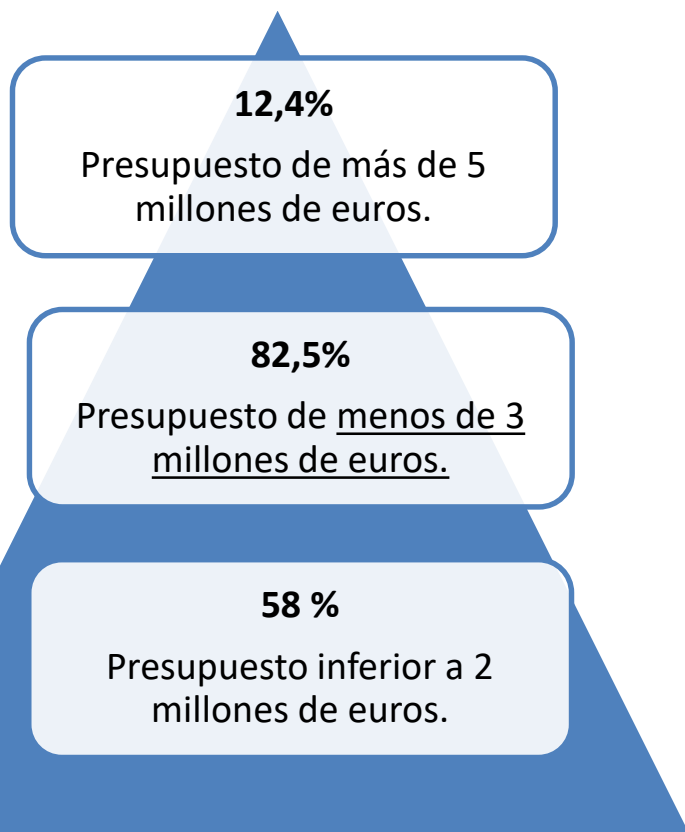
El número de empleados por campo, entre 10 y 40.

El 82,4% de los campos tiene un 90% del personal contratado de forma indefinida.

IMPORTANCIA DE LA INTERACCIÓN CON SUS GRUPOS DE INTERÉS

Los socios, empleados y juntas directivas/propiedad, son los principales grupos de interés para los gerentes.

PRESUPUESTO TOTAL DEL CAMPO/CLUB



GESTIÓN DEL SERVICIO DE RESTAURACIÓN



62% tiene una gestión externalizada

Casi un 33% tiene una gestión directa con el personal contratado por el propio Club.

Un 5% la tiene mixta

BUENA PRÁCTICA A DESTACAR



¿QUÉ BUENA PRÁCTICA DE SU GESTIÓN DESTACARÍA EN 2021 Y 2022?

- Innovación en servicios o actividades
- Planificación y anticipación en la gestión
- Adaptación rápida ante los cambios
- Formación propia o de su equipo
- Digitalización de los servicios
- Políticas de sostenibilidad
- Otra



Claramente la adaptación, la planificación y la anticipación, son los elementos clave en estos dos últimos años para la mayoría de gestores. La Digitalización, la Sostenibilidad y la Innovación, les siguen.

¿EL CAMPO HA SIDO RENTABLE?

Un 74,6% de los campos han contestado que han tenido un **resultado neutro, rentable o muy rentable.**

CONCLUSIONES SOBRE: DATOS GENERALES



El 85% de campos no supera los 1.500 asociados

Un 71% de campos tienen 18 hoyos. Y un 11% tiene 9 hoyos.

Un 75% de campos han tenido más de 30.000 salidas el último año.

Un 73,5 % de los Campos tienen un 26% de salidas de jugadores socios o abonados.

El 82,4% de los campos tiene un 90% del personal contratado de forma indefinida.

El número medio de empleados por campo, está entre 10 y 40.

Un 82,5% de Campos, tiene un presupuesto de menos de 3 millones de euros. Sólo un 12,4%, tiene un presupuesto de más de 5 millones de euros.

El número de empleados por campo, entre 10 y 40.

Gestión del servicio de restauración: 62% externalizada, 33% gestión directa y 5% mixta.

Mejores prácticas: La adaptación, la planificación y la anticipación, son los elementos clave en estos dos últimos años para la mayoría de gestores. La Digitalización, la Sostenibilidad y la Innovación, les siguen.

Un 74,6% de los campos han contestado que han tenido un **resultado neutro, rentable o muy rentable**.



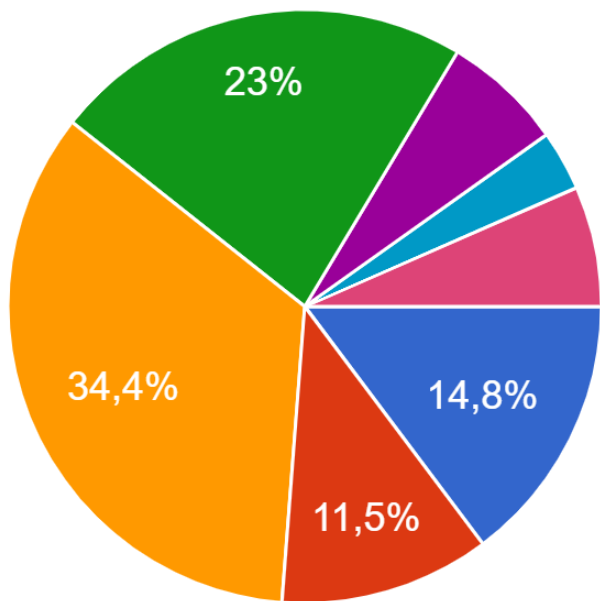
2ª FASE

ANALISIS DE INGRESOS

Junio



INGRESOS TOTALES AÑO



- Menos de 500.000 euros
- Entre 500.000 y 1 millón de euros
- Entre 1 y 2 millones de euros
- De 2 a 3 millones de euros
- De 3 a 4 millones de euros
- De 4 a 5 millones de euros
- Entre 5 y 10 millones de euros
- Más de 10 millones de euros

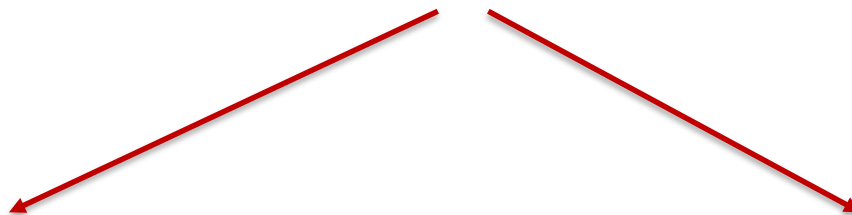
Un 83% de los campos no superan los 3 millones de euros de ingresos.

**Un 75% de los campos han tenido un resultado equilibrado o positivo.
Y un 25% ha tenido resultados deficitarios.**

¿ CUAL ES EL PORCENTAJE DE MENORES DE EDAD O DE MAYORES DE 65 AÑOS ENTRE LOS CLIENTES/SOCIOS ?



¿ CUAL ES EL PORCENTAJE DE MENORES DE EDAD O DE MAYORES DE 65 AÑOS ENTRE LOS CLIENTES/SOCIOS ?



En un 70,8% de Campos, el porcentaje de menores de 18 años no supera el 10%.

En un 57%, es inferior al 5%.

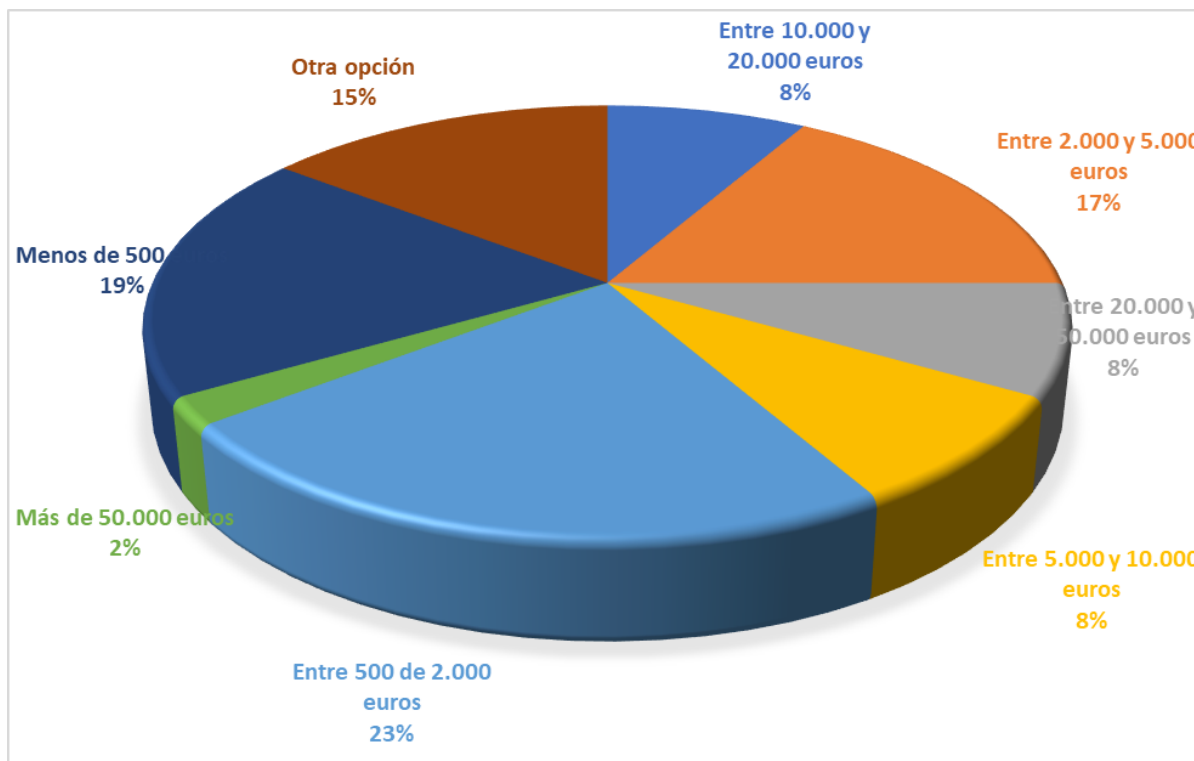
Sólo en un 5% tienen más de un 20% de socios o clientes menores de 18 años.

En un 38,3%, el porcentaje de mayores de 65 años supera el 40%.

En un 60%, supera el 30%.

Sólo en un 19,1% tienen menos de un 20% menores de 65 años.

CUOTA DE ENTRADA



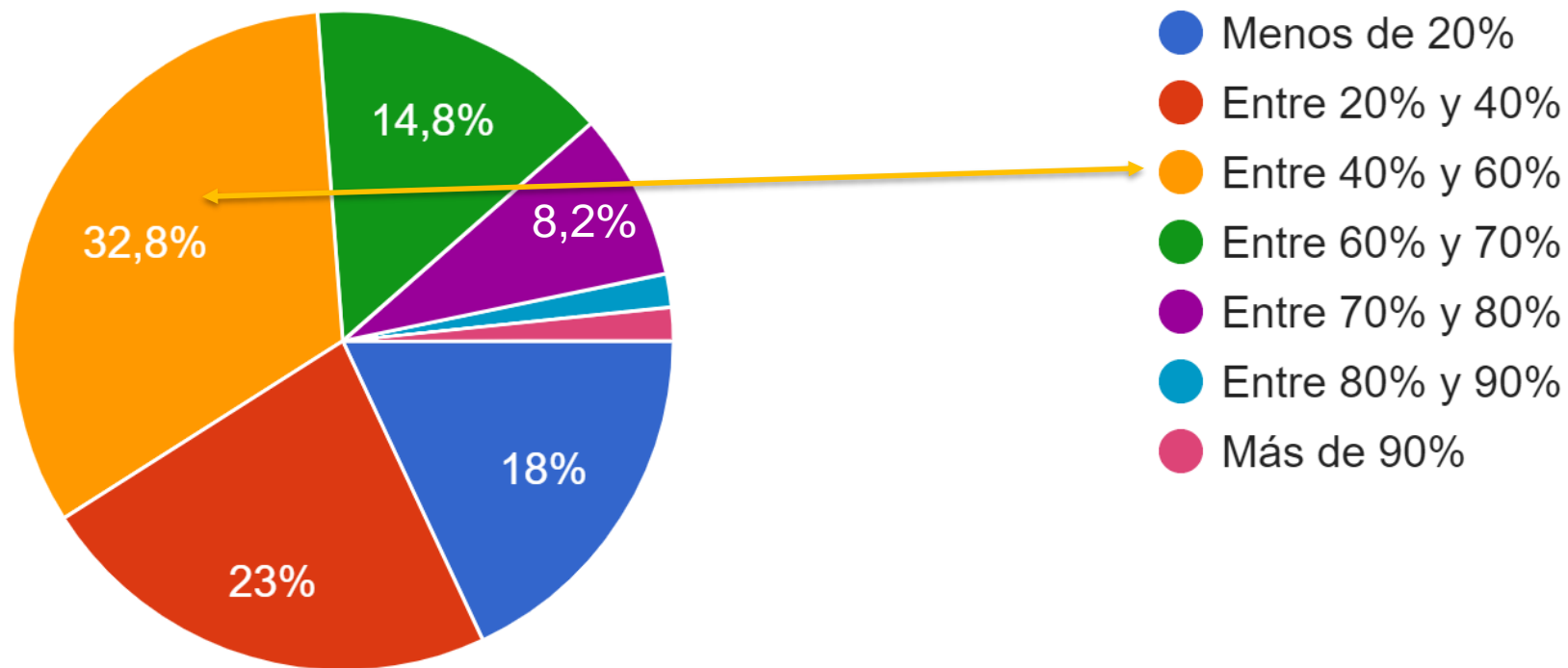
A un 31,3% la cuota de entrada le supone entre el 40% y el 60% de sus ingresos.

Sólo a un 20%, le supone menos del 20% de sus ingresos.

Un 41,7% tiene una cuota de entrada inferior a 2.000 euros.

Un 14,6% no tiene cuota de entrada.

INGRESOS TOTALES POR CUOTAS SOCIALES



OTROS INGRESOS



PATROCINIO

En un 58% supone menos de 10.000 €/año.

En un 38% entre 10.000 y 40.000 €.

Y sólo más de 40.000 € en un 3,6%.

ALQUILER DE BUGGYES

Un 31,6 % han ingresado más de 10.000 euros.

CUARTO DE PALOS

Un 57% entre 10.000 y 80.000 euros/año.

ESCUELA DE GOLF

La mitad está entre 10.000 y 40.000 euros

La gestión es EXTERNA en un 42 % y un 40 % interna y un 18% mixta.

Escuela de Verano: 68% menos de 10.000 euros.

OTROS

Alquiler de carros eléctricos: 2 de cada 3 club ingresa menos de 15.000 €.

Y la gran mayoría ingresan muy poco en alquiler de salas, locales, motos

....

OTROS INGRESOS II



Actividades ofrecidas diferentes a Golf

Sólo el 42,6% de los campos las ofrecen.

Un 57,4% de campos ofrece sólo Golf.



Precios alquiler pista de Pádel 1,5h y Tenis 1h

Entre 5 y 15 euros.



Clases Particulares al mes:

60%, menos de cien clases/mes.

25%, entre 100 y 200 clases al mes.



Nº DE PROFESORES A JORNADA COMPLETA:

47% tienen menos de dos profesores.

Un 32,7% tienen entre 2 y 4 profesores.



PRECIO EXTRA PARA INVITADOS A RESTAURANTE

Un 31% menos de 5 euros.

Un 53% no cobra nada extra.

OTROS INGRESOS III



IMPORTE MEDIO DEL GREEN FEE PARA VISITANTE

- Un 37,5 % tiene un coste menor a 50 €.
- En un 75 % es inferior a los 70 €.



IMPORTE MEDIO DE LA HORA DE CLASE PARTICULAR GOLF

- La mayoría está entre 30 y 45 €.
- Un 60% da menos de 100 clases al mes y sólo un 8,8 da más de 600.



OTRAS ACTIVIDADES OFRECIDAS

- En el 80% de los campos los ingresos de estas actividades no superan el 5%
- El 57% incluye el Fitness en la cuota de socio
- Las actividades dirigidas, se cobran entre 20 y 45 euros

INGRESOS: RESTAURANTE/CAFETERÍA



PRECIO DEL MENÚ

Entre semana



Un 62%, tiene un menú
entre
15 y 25 euros.

Fin de semana



Un 55%, tiene un menú
entre
20 y 30 euros.
Un 7% ofrece sólo carta.

CONCLUSIONES SOBRE: ANÁLISIS DE INGRESOS



Un **83%** de los campos **no superan los 3 millones de euros de ingresos**.

Un **75%** de los campos han tenido un **resultado equilibrado** o positivo. Y un 25% ha tenido resultados deficitarios.

Menores de 18 años: Muy pocos, en un 70,8% de Campos, no superan el 10%.

Mayores de 65 años: En un 38,3%, el porcentaje de mayores de 65 años supera el 40%. En un 60%, supera el 30%.

Cuota de entrada: Un 41,7% tiene una cuota de entrada inferior a 2.000 euros. Un 14,6% no tiene cuota de entrada.

Ingresos totales por cuotas: Para un 47,6% de los campos, los ingresos por cuotas suponen entre el 40% y el 70% de sus ingresos totales.

Ingresos por **patrocinio**. En un 58% supone menos de 10.000 €/año

Ingresos por **alquiler de buggies**: Un 31,6 % han ingresado más de 10.000 euros.

Ingresos por el **cuarto de palos**: Un 57% entre 10.000 y 80.000 euros/año.

Ingresos por **escuelas de Golf**: La mitad está entre **10.000 y 40.000 euros anuales**. La gestión es **EXTERNA** en un **42 %** y un **40 %** interna y un **18%** mixta.

Importe medio del **green fee para visitante**: En un 75 % es inferior a los 70 €.

El precio del **menú del restaurante**, un 62%, tiene un **menú entre semana entre 15 y 25 euros**. Y el **fin de semana**, Un 55%, tiene un **menú entre 20 y 30 euros**. Un 7% ofrece sólo carta.



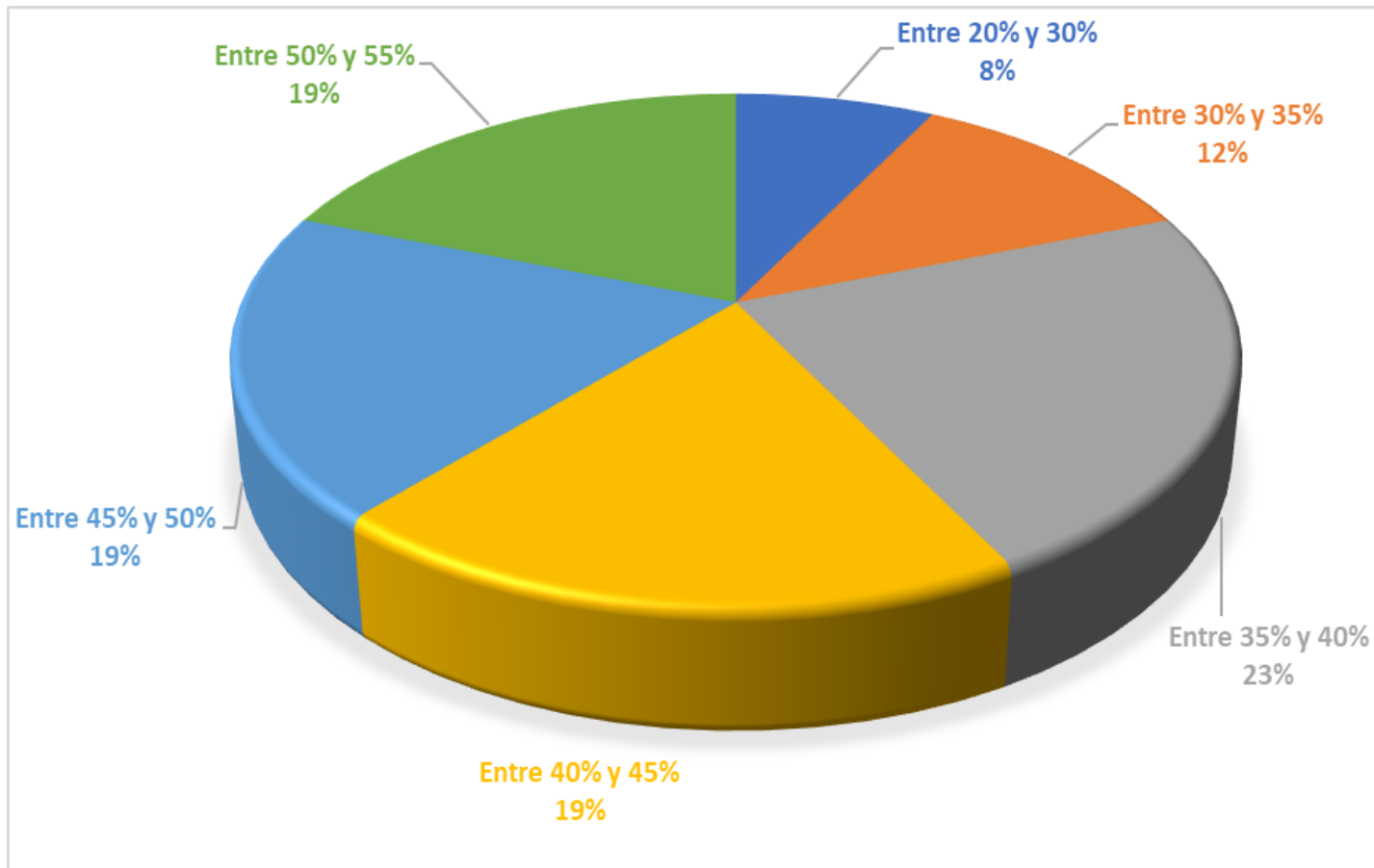
3ª FASE

ANALISIS DE GASTOS

Octubre



COSTE DEL PERSONAL, RESPECTO AL GASTO TOTAL



Un 61% no llega al 45%.
Un 19,2% está entre un 50% y 55%.
Muy pocos superan el 55%.

PORCENTAJE DE SUMINISTROS, RESPECTO AL GASTO TOTAL.



ELECTRICIDAD

- Un 60% está entre el 5% y el 15%.
- Un 13% está entre un 20% y 30%.
- Se han tomado diversa medidas para el ahorro: Placas fotovoltaicas, LED, ajustar horarios , cambio compañías



GAS

- Para 77 % supone un gasto menor el 5% del gasto total.
- Para el 13 % supone entre el 5- 10% .
- Las medidas para el ahorro suele ser cambio de caldera.



AGUA

- Para un 47% de los Club supone un gasto del total menor del 5%, y para un 24% entre un 5 y 10 %.
- Es donde más acciones de mejora se han realizado.

ACCIONES QUE SE HAN LLEVADO A CABO PARA REDUCIR GASTO DE AGUA



1. Fertiirrigación.
2. Anular el riego en el campo de prácticas.
3. Reducir el riego del rough.
4. Riego con agua reciclada.
5. Naturalización de campos.
6. Nuevas bombas desaladoras.
7. Mejora en las tuberías de riego y aspersores.
8. Limitar el campo de juego creando zonas desérticas.
9. Instalación de programas de riego más ajustados.



CONCLUSIONES SOBRE: ANÁLISIS DE GASTOS



Coste de personal, respecto a Gasto Total: Un 61% no llega al 45%.
Un 19,2% está entre un 50% y 55%.
Muy pocos superan el 55%.

Gasto en Electricidad: Un 60% está entre el 5% y el 15%.
Se han tomado diversas medidas para el ahorro: Placas fotovoltaicas, LED, ajustar horarios, cambio compañías

Gasto en Gas: Para el 77 % supone un gasto menor al 5% del gasto total.
Las medidas para el ahorro suelen ser cambio de caldera.

Gasto en Agua: Para un 47% de los Club supone un gasto del total menor del 5% y para un 24% entre un 5 y 10 %. Es donde más acciones de mejora se han realizado:

- Fertiirrigación.
- Anular el riego en el campo de prácticas.
- Reducir el riego del rough.
- Riego con agua reciclada.
- Naturalización de campos.
- Nuevas bombas desaladoras.
- Mejora en las tuberías de riego y aspersores.
- Limitar el campo de juego creando zonas desérticas.
- Instalación de programas de riego más ajustados.

Colaboradores de la AEGG

