



PINATARARENA
sportclub

x



PINATARARENA PADEL

06

DOCUMENTO 06 · PROPUESTA DE PARTNERSHIP · DOCUMENTO PARA CONVERSACIÓN

Por qué y para qué

Las razones de un nuevo enfoque para cada perfil de cliente

Por qué dos sedes *necesitan un mismo método.*

Padel Place y Pinatar Arena Padel compiten en un mercado en plena expansión y cada vez más competido. En 2025 se construyeron 7.898 pistas nuevas en el mundo y ya hay 58.334, seis veces más que en 2016 (Playtomic, 2026). Cuando la oferta crece, un club que solo alquila pistas acaba compitiendo por precio. Con dos sedes complementarias —una al aire libre y otra cubierta— y una sola gestión, Diego puede competir por valor: desarrollo, experiencia y resultados adaptados a lo que de verdad necesita cada perfil de cliente.

DE DOS INSTALACIONES

→ a un sistema de desarrollo

DE RESERVAS SUELTAS

→ a relaciones de largo plazo

DE COMPETIR POR PRECIO

→ a competir por valor

- 01 Empresas
- 02 Grupos de turismo deportivo
- 03 Jugadores que quieren mejorar
- 04 Colegios y comunidad educativa
- 05 Equipo de las dos sedes

Empresas

39 %

de las competencias clave cambiará antes de 2030

59 / 100

trabajadores necesitarán formarse

21 %

de los empleados del mundo está comprometido

POR QUÉ UN NUEVO ENFOQUE

Las empresas no buscan un día de pádel: buscan resolver sus problemas, y hoy su gran problema son las personas ante la IA. Según el Foro Económico Mundial, el 39 % de las competencias clave de los trabajadores cambiará antes de 2030, 59 de cada 100 necesitarán formarse y el 63 % de los empleadores ve la falta de competencias como la principal barrera para transformarse (WEF, 2025). A la vez, solo el 21 % de los empleados del mundo está comprometido con su trabajo (Gallup, 2025). Un evento aislado no toca nada de esto; un proyecto sostenido, sí.

PARA QUÉ

- Para posicionar a las dos sedes como socio estratégico del desarrollo de personas de las empresas de Alicante y de Murcia.
- Para construir relaciones anuales y plurianuales, con ingresos recurrentes y previsibles.
- Para llenar las pistas en días laborables y en horas valle.
- Para convertir a los clientes y colaboradores actuales en clientes de proyectos.
- Para que las personas de esas empresas se conviertan en jugadores y socios de los clubes.

POR QUÉ ESTA PROPUESTA

Porque responde a lo que preocupa a las direcciones. TalentOS aporta el diagnóstico y los datos para decidir. La investigación muestra que la satisfacción con una formación apenas predice si se aplica (Blume et al., 2010): por eso el proyecto mide la transferencia al puesto a 14, 30 y 90 días. Las prácticas de gestión de personas funcionan mejor como sistema que aisladas (Combs et al., 2006): por eso es un proyecto por fases y no una acción suelta. El pádel es un laboratorio natural de liderazgo, fácil de empezar para todo el equipo, y las pistas cubiertas de Pinatar garantizan cada sesión.

Grupos de turismo deportivo

+41 %

gasto por viaje del turista de bienestar internacional

18,7 %

del gasto turístico con solo el 7,8 % de los viajes

49 / 18

equipos y países en Pinatar Arena en el verano de 2026

POR QUÉ UN NUEVO ENFOQUE

Entre la Costa Blanca y la Costa Cálida, cada vez más grupos viajan para jugar al pádel, y la oferta de destinos crece cada año: cualquiera puede ofrecer pistas, sol y partidos. Las dos sedes juntas tienen algo poco común —sol y terraza en Pilar, pistas cubiertas en Pinatar y un complejo que este verano acogió a 49 equipos de 18 países (Pinatar Arena, 2026)— y pueden añadir lo difícil de copiar: una semana que cuida cuerpo y mente. Ese es el viajero que más gasta: el turista de bienestar internacional gasta de media un 41 % más por viaje que el turista medio, y los viajes de bienestar son el 7,8 % de los viajes pero el 18,7 % del gasto turístico (Global Wellness Institute, 2024).

PARA QUÉ

- Para captar grupos con un producto que nadie más ofrece en la zona.
- Para ocupar las pistas en horas valle y en temporada baja.
- Para crear alianzas locales con alojamiento y restauración.
- Para ganar visibilidad internacional en dos regiones a la vez.
- Para alargar la relación más allá de la semana: seguimiento en casa y la opción de Miami.

POR QUÉ ESTA PROPUESTA

Porque convierte la combinación de sedes en una promesa: al sol cuando apetece, bajo techo cuando hace falta, y la agenda se cumple en cualquier época. Porque incluye en el paquete los pilares físico y mental —fisioterapia, funcional, yoga y meditación—, y lo que va incluido lo vive y lo recuerda todo el grupo. Porque las charlas en las cenas (psicología positiva, neurociencia y ciencias de la felicidad) convierten el momento social en el más memorable de la semana. Y porque la plataforma JF2 y el informe personal hacen de la semana el inicio de un proceso, mientras que Miami da a los grupos más fieles un siguiente destino.

Jugadores que quieren mejorar

1 de cada 3

intervenciones de feedback empeora el rendimiento si está mal diseñada

$d = 0,65$

efecto de los planes concretos “si-entonces” en el logro de objetivos

POR QUÉ UN NUEVO ENFOQUE

El jugador que quiere mejorar es el más valioso de un club —viene más, gasta más y trae a otros— y también el que antes se va si se estanca. Hoy aprende de forma fragmentada: clases sueltas, partidos sin revisión y ninguna medida de su progreso. La evidencia señala qué falla: más de un tercio de las intervenciones de feedback empeoran el rendimiento cuando no están bien diseñadas (Kluger y DeNisi, 1996), y los objetivos sin un plan concreto rara vez se cumplen. Con más clubes cada año en la zona, una clase más no diferencia a ninguna de las dos sedes.

PARA QUÉ

- Para fidelizar a los jugadores y alumnos que ya entrenan en las dos sedes.
- Para vender un proceso con membresía, no horas sueltas.
- Para dar a los equipos técnicos de las dos sedes un método y herramientas comunes.
- Para que entrenar en Pilar o en Pinatar sea la misma experiencia.
- Para posicionar a Padel Place y Pinatar Arena Padel como los clubes donde de verdad se mejora.

POR QUÉ ESTA PROPUESTA

Porque trabaja los cuatro pilares y no solo la técnica: muchos partidos se deciden en lo físico y en lo mental. Porque estructura lo que ocurre antes, durante y después de cada sesión y partido —objetivo, foco y revisión—, que es donde se produce el aprendizaje. Porque usa planes de partido concretos —los planes “si-entonces” tienen un efecto medio-alto en el logro de objetivos (Gollwitzer y Sheeran, 2006)— y un feedback diseñado, no improvisado. Porque la plataforma JF2 hace visible el progreso. Y porque el método lo firma JF2 Academy, cuyo director deportivo ha sido número 1 de EE. UU. y campeón del US Open 2025.

Colegios y comunidad educativa

81 %

de los adolescentes no hace la actividad física recomendada

19,4 M

jugadores de pádel en el mundo

2032

candidatura olímpica del pádel (Brisbane)

POR QUÉ UN NUEVO ENFOQUE

Los colegios son un cliente que los clubes de la zona apenas trabajan, y su necesidad es real: el 81 % de los adolescentes de 11 a 17 años no hace la actividad física recomendada (Guthold et al., 2020). Las familias buscan actividades con valores y con proyección, y los colegios necesitan diferenciarse. El pádel es un deporte joven y en plena expansión —19,4 millones de jugadores en el mundo (Playtomic, 2026)— con un objetivo olímpico declarado: Brisbane 2032 como candidatura. Con una escuela que ya funciona en Padel Place y pistas cubiertas en Pinatar, las dos sedes pueden atender a colegios de dos provincias todas las tardes del curso.

PARA QUÉ

- Para crear una base de clientes estable, curso tras curso.
- Para que cada alumno traiga a su familia: padres y hermanos también juegan.
- Para construir una cantera que dé prestigio y continuidad a los dos clubes.
- Para posicionar a las dos sedes en la comunidad educativa de Alicante y de Murcia, también la internacional.
- Para ofrecer a los jóvenes con talento un camino real, deportivo y académico.

POR QUÉ ESTA PROPUESTA

Porque no es una extraescolar más: une tres niveles —escuela de base, competición y universidad— en un itinerario coherente. Porque parte de la escuela que ya existe en Padel Place y le añade el método de alto rendimiento de JF2 adaptado a cada edad, con los valores por delante del resultado. Porque conecta con universidades de EE. UU. a través de la red de JF2 en Los Ángeles y Miami, presentado con transparencia: una oportunidad que se construye, no una promesa. Y porque las pistas cubiertas de Pinatar garantizan las sesiones durante todo el curso.

Equipo de las dos sedes

0,5–2×

el salario anual: coste de sustituir a un empleado

21 %

de los empleados del mundo está comprometido

POR QUÉ UN NUEVO ENFOQUE

Ninguna de estas propuestas funcionará sin las personas que la hagan realidad, y con dos sedes cada decisión sobre personas se multiplica por dos. Los nuevos servicios exigen perfiles nuevos —entrenadores certificados, preparación física, fisioterapia, yoga, coordinación de grupos, relación con empresas y colegios— y el cliente espera la misma experiencia en Pilar y en Pinatar.

Equivocarse cuesta: sustituir a un empleado puede costar entre la mitad y el doble de su salario anual (Gallup). Y el compromiso está en mínimos: solo el 21 % de los empleados del mundo se siente comprometido (Gallup, 2025).

PARA QUÉ

- Para elegir bien a las personas que van a sostener el crecimiento de los dos clubes.
- Para tener una estructura de puestos, salarios y carrera coherente entre sedes.
- Para compartir talento entre sedes, cubrir horarios y evitar la rotación.
- Para ofrecer la misma experiencia a cada cliente: empleados comprometidos generan clientes leales (Heskett et al., 1994).
- Para que las dos sedes sean un lugar donde los mejores quieran trabajar.

POR QUÉ ESTA PROPUESTA

Porque trata selección, formación, compensación y carrera como un sistema común a las dos sedes, que es como las prácticas de RR. HH. más impactan en los resultados (Combs et al., 2006). Porque cada formación incluye seguimiento en el puesto con el Sistema M+D: lo que no se aplica no cambia nada. Porque cuida el diseño de la compensación y del reconocimiento —el feedback positivo refuerza la motivación, mientras que algunas recompensas mal diseñadas la debilitan (Deci, Koestner y Ryan, 1999)—. Y porque lo aporta una experiencia real en recursos humanos en multinacionales, aplicada a la escala de dos clubes con ambiente familiar.

FUENTES

Fuentes

1. Playtomic (2026). *Global Padel Report 2026*.
2. World Economic Forum (2025). *Future of Jobs Report 2025*.
3. Gallup (2025). *State of the Global Workplace 2025*.
4. McFeely, S. & Wigert, B. *This Fixable Problem Costs U.S. Businesses \$1 Trillion*. Gallup.
5. Global Wellness Institute (2024). *A Decade of Wellness Tourism: First-Ever Compilation of 10+ Years of Market Data*.
6. Guthold, R. et al. (2020). Global trends in insufficient physical activity among adolescents. *The Lancet Child & Adolescent Health*, 4(1), 23–35.
7. Blume, B. D., Ford, J. K., Baldwin, T. T. & Huang, J. L. (2010). Transfer of training: A meta-analytic review. *Journal of Management*, 36(4), 1065–1105.
8. Combs, J., Liu, Y., Hall, A. & Ketchen, D. (2006). How much do high-performance work practices matter? *Personnel Psychology*, 59(3), 501–528.
9. Kluger, A. N. & DeNisi, A. (1996). The effects of feedback interventions on performance. *Psychological Bulletin*, 119(2), 254–284.
10. Gollwitzer, P. M. & Sheeran, P. (2006). Implementation intentions and goal achievement. *Advances in Experimental Social Psychology*, 38, 69–119.
11. Deci, E. L., Koestner, R. & Ryan, R. M. (1999). *Psychological Bulletin*, 125(6), 627–668.
12. Heskett, J. L. et al. (1994). Putting the Service-Profit Chain to Work. *Harvard Business Review*, 72(2).
13. Pinatar Arena (2026). *Pinatar Arena reunió a 49 equipos de 18 países en un verano de récord (23-10-2026)*; datos del complejo en pinatararena.com.
14. International Padel Federation (FIP): Olympic bid for Brisbane 2032; IOC decision expected in 2027 (specialist press).



PINATARARENA
sportclub

x



Una conversación en persona para decidir por dónde empezar.

Este documento forma parte de la propuesta de partnership entre Padel Place Club, Pinatar Arena Padel y JF2 Academy. No incluye todavía la parte económica: su objetivo es preparar una reunión con Diego González, responsable de las dos sedes.

FERNANDO FERMOSELL · CEO Y FUNDADOR, JF2 ACADEMY

FFERMOSELL@JF2ACADEMY.COM · JF2ACADEMY.COM ·

LINKTR.EE/JF2ACADEMY

PINATARARENA.COM · @PADELPLACECLUB