

## CREACION Y ORGANIZACION DE UNA ACADEMIA DE TENIS

por Miguel Crespo Celda

### 1.INTRODUCCION.

#### 1.1. Definición de academia.

Una academia de tenis es aquella organización determinada dedicada a la enseñanza del tenis, dotada de cierta estructura particular y cuya característica fundamental es que las clases se imparten en grupo.

Analicemos dicha definición:

a) Organización: Una academia puede organizarse de distintas maneras:

- + Particular: El dueño suele ser un entrenador o un empresario.
- + Privada: La academia pertenece a un club, federación, etc.
- + Pública: La academia pertenece a una localidad u organismo público

oficial.

b) Enseñanza del tenis: En los distintos niveles que se conocen:

- + Pre-tenis o mini-tenis.
- + Iniciación.
- + Perfeccionamiento.
- + Competición.
- + Alta competición.

c) Estructura particular: Todas las academias han de tener un director técnico, un equipo de profesores, el conjunto de alumnos y los colaboradores (padres, empleados, etc).

d) Clases en grupo: La academia no se entiende si no está basada principalmente en las clases en grupo, aunque esto no quiere decir que no se impartan clases particulares.

#### 1.3. Tipos de academias de tenis.

Podemos considerarlas según:

a) Nivel de juego: De Pre-tenis o mini-tenis, iniciación, perfeccionamiento, competición y alta competición.

b) Modo de financiación: Autofinanciadas y gratuitas.

c) Horarios: De fin de semana, de entre semana, academia anual, cursos o "stages".

d) Propiedad: Privadas o públicas.

e) Admisión: Abiertas o cerradas.

#### **1.4. Funciones de una academia de tenis.**

Pueden ser las siguientes:

a) Social: Proporcionar un medio de esparcimiento a aquellos que acuden a ellas y que ven en el tenis una forma de pasar su tiempo libre.

b) Educativo-formativa: Proporcionar un medio de formación social, de comunicación con los demás y de establecimiento de relaciones distinto al que supone el colegio y la familia.

c) Preventivo-Sanitaria: Proporcionar un medio de prevención de enfermedades y de crecimiento y desarrollo sano y saludable.

d) Técnico-competitiva: Proporcionar un medio de formación técnico y profesional para aquellos que decidan dedicarse al mundo del tenis de forma seria y consciente.

e) Promocional: Proporcionar un medio de promoción del deporte en general y del tenis en particular.

## **2. CARACTERISTICAS DE UNA ACADEMIA DE TENIS.**

### **2.1. Introducción.**

A continuación vamos a analizar las características básicas de toda academia de tenis, teniendo en cuenta que, en ocasiones, existen academias que no cumplen algunas de las facetas que se nombran seguidamente.

A la hora de planificar una academia de tenis hay que contar con los siguientes aspectos.

### **2.2. Medios materiales**

a) Pistas de tenis: 6 pistas de tenis, a ser posible de diferentes superficies (tierra batida y dura).

b) Vestuario: Para que los jugadores puedan asearse, bañarse y cambiarse antes o después del ejercicio. Ha de ser limpio y funcional.

c) Gimnasio: Para la realización de las sesiones de preparación física, mantenimiento, etc.

d) Aula: Donde poder llevar a cabo las charlas, coloquios, cursos, clases de entrenamiento mental, clases de táctica, idiomas, etc. Con capacidad para 40-50 personas.

e) Cafetería: Con el fin de ofrecer un servicio complementario a la actividad deportiva, tanto para los practicantes como para los acompañantes.

f) Pistas cubiertas: En un futuro, sería deseable poder contar con, al menos, 2 pistas de tenis cubiertas para garantizar el desarrollo de las actividades de forma continuada.

g) Oficinas: Contar con un espacio habilitado para desarrollar las tareas administrativas propias de esta actividad.

h) Vehículo: Puede ser conveniente tener una furgoneta de 7-9 plazas para transportar a los jugadores tanto al complejo deportivo como a las diferentes salidas en las competiciones que se programen.

i) Pelotas: De distintas marcas, tipos y usos. Siempre es importante que estén en buen uso para dar las clases con las mejores garantías.

j) Material docente: Máquinas lanza pelotas, frontones de espuma, raquetas, pelotas de goma espuma, etc.

k) Otros materiales o instalaciones: Sauna (en caso de que se disponga es un servicio más, muy valorado por los clientes), frontones, squash, paddle-tenis, campo polideportivo, etc. Otro aspecto importante es la tienda del club o pro-shop donde los clientes pueden adquirir material deportivo.

## **2.2. Medios humanos.**

La dirección ha de procurar que el personal de la academia sea totalmente profesional y posea las necesarias titulaciones expedidas por los organismos responsables.

a) Los técnicos de tenis:

+ Profesores: Hay que distinguir entre el director técnico (máximo responsable, ha de ser un profesional con prestigio y la máxima titulación) y los profesores ayudantes (jefes de pista o actividad, trabajadores, serios, profesionales titulados, etc).

+ Sparrings: Jugadores de alto nivel que acueden a la academia para pelotear con los alumnos. No enseñan ni dan clases sino que se dedican a jugar partidos y a dar ritmo de competición a los otros jugadores.

b) Otros profesionales:

+ Profesor de Ed.física: Profesional titulado, es importante que tenga experiencia en el mundo del tenis, que sepa trabajar en equipo y que acepte los consejos del director técnico.

+ Psicólogo: Profesional titulado, es importante que tenga experiencia en el mundo del tenis, que sepa trabajar en equipo, acepte los consejos del director técnico y que haga sus sesiones amenas, variadas, prácticas y aplicadas al tenis.

+ Médico: Profesional titulado, es importante que tenga experiencia en el mundo del deporte en general y del tenis en particular, que sepa trabajar en equipo, y comprenda la mentalidad del tenista. En ocasiones es mejor recurrir a un equipo de médicos (traumatólogos, ortopedas, especialistas en crecimiento y nutrición, etc.).

+ Masajista: Profesional titulado, es importante que tenga experiencia en el mundo del deporte en general y del tenis en particular, que sepa trabajar en equipo, y comprenda la mentalidad del tenista.

c) Los jugadores:

+ Adultos: Generalmente son jugadores iniciantes o de nivel intermedio que acuden a la academia a recibir clases particulares, en grupo o alquilan la pista para jugar. Su objetivo es divertirse y hacer algo de ejercicio. Son exigentes en cuanto a la calidad de las instalaciones y de las clases. Si se cumplen estos requisitos suelen ser muy agradecidos. Tienen unas horas determinadas de asistencia: a primera hora de la mañana, al mediodía, a primera y a última hora de la tarde, etc.

+ Jóvenes: Generalmente son jugadores de nivel intermedio, avanzado o de competición que acuden a la academia a recibir clases en grupo dentro del nivel más avanzado. Algunos pueden dedicarse profesionalmente al tenis. Su preocupación

básica es el nivel de las clases y de los entrenamientos. Son los que más tiempo pasan en la academia. Su horario puede ser tanto de mañana (profesionales) como de tarde (los que combinan el tenis con los estudios).

+ Niños: Generalmente son jugadores de nivel iniciante o intermedio, que acuden a la academia a recibir clases en grupo. Su objetivo es divertirse y aprender a jugar al tenis. Son exigentes en cuanto a la calidad de las clases. Si se cumplen estos requisitos suelen ser muy agradecidos. Tienen unas horas determinadas de asistencia: al mediodía y durante la tarde, los fines de semana, etc.

d) Otro personal de la academia:

+ Personal de oficina: Ha de ser eficiente, conocedor de la organización de una academia, amable con los clientes y alumnos, dispuesto y con afán de cooperación.

+ Personal de mantenimiento: Conocedores de su trabajo, como arreglar las pistas, redes, aspectos de albañilería, fontanería, etc. de esta forma se pueden solucionar muchos aspectos.

e) Otras personas.

+ Los padres o acompañantes: La dirección de la academia ha de cuidar especialmente sus relaciones con los padres o acompañantes de los alumnos asistentes. Para ello es muy importante mantenerlos informados con notas periódicas o reuniones asiduas que contribuyan a un contacto continuado con este colectivo tan importante.

### **2.3. Económicos.**

No se podrá realizar actividad alguna en la academia si no se dispone de unos medios económicos que aseguren la viabilidad del proyecto y cuya importancia es igual o mayor que los medios humanos o materiales.

a) La inversión económica:

La inversión económica para crear o planificar una academia de tenis puede ser muy variada según las situaciones. Desde el punto de vista del profesor se puede ser:

+ Propietario total: De las instalaciones y la academia. Es una situación poco habitual. Para ello hay que disponer de un patrimonio muy amplio. El riesgo es mucho mayor.

+ Co-Propietario: De las instalaciones y la academia. En régimen de sociedad, cooperativa, etc. Con porcentajes determinados. Es una situación mucho más habitual. Para ello hay que disponer de cierto patrimonio que se aporta a la sociedad propietaria de la academia. El riesgo es más controlado.

+ Profesional: El entrenador es el propietario de la academia pero no de las instalaciones. Se firma un contrato de utilización de las instalaciones por las que se paga un canon anual o mensual, se reparten beneficios o no, etc. Se trata de una situación muy habitual. El entrenador arriesga su trabajo pero no su capital.

+ Empleado: El entrenador ni es el propietario de la academia ni de las instalaciones. Se firma un contrato entre el propietario de la academia y el entrenador. Este cobra por el trabajo realizado. Puede recibir alguna parte de los beneficios o no, según los casos. El entrenador no arriesga nada. Es una situación más habitual.

#### b) Los ingresos de la academia:

Pueden ser de dos tipos:

+ Ingresos provenientes de la propia actividad: Cuotas satisfechas por todos los alumnos o beneficiarios de las actividades del complejo. En las siguientes modalidades: Por asistencia a las clases de tenis, por alquiler de las pistas, por contrata del bar o local social, por uso de salones, u otras instalaciones (saunas, etc.).

+ Ingresos provenientes de patrocinadores: Para la realización de ciertos eventos, los responsables deportivos de la academia pueden buscar patrocinadores.

#### c) Los gastos de la academia:

Pueden ser de varios tipos:

+ Sueldos y salarios: De los profesionales.

+ Fijos: De mantenimiento (limpieza, arreglos, luz, agua, teléfonos, material de pista, de oficina, etc..).

+ Otros: Publicidad, transporte, viajes, etc.

#### d) Los contratos:

Pueden ser de varios tipos.

+ Entre el profesor y el propietario: Puede ser de arrendamiento de las instalaciones o de formación de una sociedad.

+ Con los profesores y empleados: Puede ser una relación laboral estable o una prestación de servicios profesionales.

+ Con los alumnos: Especialmente con aquellos que van a recibir las clases de alta competición en la academia.

## **2.4. Medios ideológicos.**

### **a) El ideario de la academia:**

Toda organización, por pequeña que sea, ha de tener un ideario o una serie de normas que establezcan los principios éticos y morales que rigen la institución. Es importante que el director los defina, redacte y haga conocer a todos los interesados.

Algunos principios del ideario podrían ser: el fomento del tenis, de las relaciones sociales, el respeto a los demás, el alto rendimiento deportivo, etc.

### **b) Normas de comportamiento para los jugadores:**

También es conveniente establecer una serie de normas de comportamiento para los jugadores, especialmente aquellos que recibirán sus clases en la escuela de alta competición.

En esta normativa hay que incluir aspectos como el comportamiento en general, la higiene personal, vestimenta, educación, asistencia a las clases, puntualidad, relaciones con los demás, etc.

### **c) Derechos y deberes de los técnicos:**

De la misma forma que se hace con los jugadores, cada técnico ha de saber cuáles son sus derechos y obligaciones. El director de la academia ha de establecer una serie de principios en los que se valore la profesionalidad, imagen, relaciones públicas, etc.

## **3. FUNCIONAMIENTO DE UNA ACADEMIA DE TENIS: ACTIVIDADES QUE SE PUEDEN DESARROLLAR.**

### **3.1. Escuelas de tenis.**

Se pueden desarrollar actividades que contemplen la docencia y enseñanza del tenis en todos los niveles de su práctica.

Entre ellas hay que distinguir entre:

**a) Escuela de pre-tenis y mini-tenis:** Dirigida a los jugadores entre 3 y 7 años. En ella se presentan los fundamentos técnicos del juego a base de actividades lúdicas que hacen del tenis un deporte fácil y divertido.

**b) Escuela de iniciación:** Dirigida a aquellos practicantes que se inicien en el tenis y sean mayores de 7 años sin edad límite. Los ámbitos de actuación serán los siguientes:

+ Escuela para niños: Alumnos entre 8 y 12 años de edad.

+ Escuela para jóvenes: Alumnos entre 13 y 18 años de edad.

+ Escuela para adultos: Alumnos a partir de los 18 años de edad.

**c) Escuela de perfeccionamiento:** Dirigida a los jugadores de nivel intermedio que se inicien en la competición. En ella se presentan los fundamentos técnicos y tácticos del juego del tenis en la competición a distintos niveles a base de actividades competitivas que pueden resumirse en los siguientes aspectos:

+ Equipos: Equipos de todas las categorías inscritas en la Federación Nacional de Tenis.

+ Intercambios: Confrontaciones locales, provinciales, regionales, nacionales e internacionales con equipos de distintos ayuntamientos, clubs, localidades, países y federaciones.

**d) Escuela de alta competición:** Dirigida a aquellos jugadores de competición nacional profesional e internacional que se inicien en el tenis de competición internacional y nacional de alto nivel. Los ámbitos de actuación serán los siguientes:

+ Circuito profesional nacional: (torneos con premios en metálico de las distintas categorías).

+ Circuito profesional internacional: (CONTECA): categorías masculina y femenina.

+ Circuito profesional mundial: (Federación Internacional de Tenis, Asociación de Tenistas Profesionales (ATP), Asociación de Mujeres Tenistas (WTA)).



### 3.2. Otras actividades tenísticas.

**a) Programas especiales:** Clases y programas de enseñanza del tenis para colectivos determinados como por ejemplo: Empresas, colegios e institutos, tercera edad, amas de casa, otros colectivos: funcionarios, etc.

**b) Stages, concentraciones, etc:** Programación de concentraciones y stages para jugadores de los equipos del centro o aquellos que se considerara conveniente.

**c) Clinics:** Inauguración, clausura, promoción popular y fiestas en las que se hace del tenis un deporte de máxima participación. Están abiertos a todas las edades y niveles de juego.

**d) Exhibiciones:** Posibilidad de contar con la participación de las primeras figuras del tenis local, regional, nacional e internacional para la celebración de partidos de exhibición con el objetivo de promocionar el tenis a todos los niveles. Se pueden organizar partidos de exhibición semanales con los propios alumnos de la escuela y con entrada abierta para el público.

**e) Torneos:** Organización de torneos a distintos niveles, desde locales hasta competiciones internacionales.

**f) Cursos:** Cursos de formación de profesorado del tenis: profesores de tenis, árbitros, etc. Cursos para padres de tenistas, directivos, entrenamiento físico y mental, charlas para jugadores y entrenadores, monográficos, simposiums, seminarios, etc.

### 3.3. Actividades deportivas en general.

Aunque la actividad principal de la academia sea la promoción y práctica del tenis, se puede complementar con una formación integral del individuo. Para ello se pueden realizar las siguientes actividades:

**a) Clases de preparación física:** Preparación física. mantenimiento, etc.

**b) Preparación psicológica:** Entrenamiento mental, programas de establecimiento de objetivos, control mental, etc.

**c) Deportes complementarios:** Campus de verano con actividades de otros deportes como natación, fútbol, baloncesto, etc.

### 3.4. Actividades sociales y culturales.

La actividad deportiva puede complementarse con una formación cultural lo más completa posible. Para ello se pueden organizar las siguientes actividades sociales y culturales.

**a) Cursos de idiomas:** Inglés, francés, etc.

**b) Reuniones, charlas, etc:** Conseguir que la academia sea un centro de reunión de los jóvenes para que se vean cercanos a la práctica deportiva.

#### 4. EJEMPLO DE PLANIFICACION DE UNA ACADEMIA DE TENIS.

##### 4.1. Fases de la planificación.

Pueden ser las siguientes:

1º. Contar con los medios y la inversión económica (pistas, vestuarios, etc).

2º. Establecer los objetivos (tipo de academia que se desea tener; nivel de jugadores, número de entrenadores).

3º. Realizar la publicidad de la academia (folletos, pósters, TV y radio, prensa, exhibición inicial, show, etc).

4º. Abrir la inscripción a la academia (ficha de inscripción de los jugadores).

5º. Determinar un día para la prueba de los alumnos inscritos (evaluación inicial).

6º. Realizar los grupos según nivel de juego, horarios, desarrollo físico y mental, motivación, etc. de los alumnos.

7º. Establecer los programas de entrenamiento según los niveles de juego de los alumnos.

8º. Comienzo de la actividad de la academia.

##### 4.2. Horario-tipo de una academia de tenis.

Estos horarios son aproximados.

Días: De lunes a domingo. Horas: De 8.00 a 22.00.

Clases particulares: A todas horas siempre que haya profesor disponible o se haya reservado la pista y la clase.

Reserva de pistas: A todas horas siempre que haya disponibles.

Clases en grupo para adultos:

+ De 8 a 9.30

+ De 10 a 11.30

+ De 15 a 16.30

+ De 19 a 20.30

Clases en grupo para niños:

- + De 12.30 a 16.30
- + De 9 a 12 (Fin de semana)

Clases en grupo para jóvenes:

- + De 16.30 a 19.30

Clases para el grupo de alta competición:

- + De 8.30 a 12.30
- + De 19.30 a 22.00

Competiciones:

- + Por las tardes
- + Fines de semana.

El golpe del día (para adultos iniciantes)

- + Diariamente a las 8 de la mañana.

Mini-tenis:

- + Fines de semana de 10 a 11.

Clases de preparación física

- + Adultos: Mañanas y tardes (mantenimiento).
- + Jóvenes: Tardes.
- + Alta competición: Mañanas y tardes.

Conferencias y charlas (psicología, etc.)

- + Generales: 1 a la semana por la tarde.
- + Alta competición: 3 por semana mañana o tarde.

## 5. OTROS ASPECTOS IMPORTANTES

### 5.1. La publicidad y la promoción.

No ha de olvidarse la importancia de promocionar la academia a través de la publicidad, los días de "tenis para todos", los precios especiales, descuentos por grupos, la semana del tenis, exhibiciones de jugadores, campeonatos, clínicas, etc., o cualquier idea que contribuya a dar una buena imagen de la academia.

### 5.2. Imagen y relaciones externas.

Una academia de tenis depende en gran medida de su imagen y de las relaciones públicas que lleven a cabo sus directores. Hay detalles que no deben descuidarse como:

- Trato con los clientes, alumnos y patrocinadores.
- Relaciones con autoridades y dirigentes deportivos, locales, políticos, etc.

- Imagen de los profesores: Profesionalidad, buenas maneras, vestimenta, educación, etc.

## 6. CONCLUSIONES.

Las academias, sean públicas o privadas, son la forma más habitual de enseñar a jugar al tenis en todo el mundo y, aunque en cada país tienen sus particularidades, las ideas que se han presentado en esta conferencia pueden adaptarse, con más o menos cambios, a las distintas situaciones.