

CLUBES

El Divina Joventut ficha talento de Baskonia y CaixaBank para superar los 5 millones de ingresos

El club verdinegro aumenta su estructura de gestión para lanzar nuevos productos de *ticketing* y vender más patrocinios, con el objetivo de incrementar un 25% su facturación.

Guillermo G. Recio
14 sep 2017 - 05:00

El Divina Joventut ficha talento del Baskonia y de CaixaBank para superar los 5 millones

El Divina Seguros Joventut quiere montar un contraataque comercial que acabe en canasta. Según ha podido saber *Palco23*, *La Penya* ha fichado a dos nuevos ejecutivos para reforzar el área comercial, que hasta ahora sólo estaba compuesto por Quim Arqué. Su objetivo es poder superar los cinco millones de euros en ingresos.

El club verdinegro ha captado talento de uno de sus rivales en la Liga Endesa, el Baskonia, ya que ha contratado a Daniel Prat, encargado del equipo de *ticketing* del Buesa Arena. En el Joventut, Prat se encargará de elaborar la estrategia de venta de entradas, una tarea que hasta el momento no realizaba ningún empleado del club.

Además, la entidad de Badalona ha fichado a Emilio Peralta, que hasta hace unos meses era el director de compras de Promocaixa, la financiera de gran consumo de CaixaBank. Peralta será el encargado de diseñar nuevos paquetes de patrocinio enfocado a empresas más modestas.

El club verdinegro quiere aumentar su presupuesto anual en un 25%, hasta conseguir cinco millones de euros

El nuevo presidente de La Penya, Juanan Morales, explica a este diario que “se están sentando las bases de productos nuevos”, como puede ser en el área de *ticketing*. En la pasada temporada, el club tuvo una media cercana a los 5.000 espectadores por partido, el séptimo más bajo de la ACB aun teniendo un pabellón de 12.000.

espectadores. “Hay un público fiel pero limitado”, admite el directivo.

“Cuanto más aficionados tengamos en el pabellón más atractivo tendremos para las marcas, ya que hay algunas empresas pequeñas que están muy interesadas en hacer acciones puntuales en los días de partido”, detalla Morales.

El objetivo de estas contrataciones es alcanzar los cinco millones de euros en facturación a corto plazo, lo que supondría elevar en un 25% sus ingresos. El presidente de *La Peña* avanza ya que no cerrarán esta temporada con este volumen de ventas pero esperan lograrlo en 2018-2019. Ahora, más allá de las dos nuevas incorporaciones, entrarán también a formar parte de este equipo comercial algunas personas dedicadas únicamente a las ventas de los activos publicitarios.

Ejecutivos de Bimbo y Divina Pastora entraron en el consejo del Joventut, mientras que Morales relevó a Villacampa

La nueva estrategia comercial se ha definido tras el cambio en la presidencia. Morales relevó a Jordi Villacampa al frente del club hace unos meses, poniendo fin a una etapa marcada por los pactos con Hacienda y el Ayuntamiento para asegurar la viabilidad del club.

Cabe destacar la nueva junta directiva, que tal y como desveló este diario, está compuesta por Armando Nieto Ranero, presidente de Divina Pastora Seguros; José Ramón Cagigas Díaz, de Bimbo; Xavier Villanueva Criado, entrenador de la sección femenina del club, y el abogado Óscar Manuel Valero.

También se renovó a Jordi Mach, que hasta el momento se hacía cargo del área social y que ahora es el nuevo vicepresidente, y José Carlos Pliego, exjugador y responsable del departamento jurídico que dejará próximamente su puesto para dar entrada a un “técnico” del Ayuntamiento, como se acordó en el pacto con el consistorio.