

CLUBES

El Madrid ficha a un ejecutivo de los Raptors de la NBA para el área de negocio

Dave Hopkinson coordinará áreas como las de patrocinio, marketing o *ticketing*, como hacía en MLSE, grupo propietario de diversas franquicias de ligas estadounidenses.

Palco23

14 jun 2018 - 08:36

El Real Madrid no solo estrenará entrenador este verano con Julen Lopetegui. El club ha decidido reforzar su estructura ejecutiva con el fichaje de Dave Hopkinson, un ejecutivo canadiense que llega para coordinar todas las áreas de desarrollo de negocio, como patrocinio, *ticketing* o aforo, entre otros. La nueva incorporación llega procedente de Maple Leaf Sports & Entertainment (MLSE).

Este grupo canadiense es el dueño de importantes franquicias del deporte norteamericano, como los Toronto Raptors, de la NBA, los Toronto Marlies de la AHL (American Hockey League), y el equipo de fútbol Toronto Football Club. Aquí, Hopkinson era el director comercial y fue clave en la venta de los ***naming rights*** de su recinto deportivo a Scotiabank, que durante los próximos 20 años pagará 800 millones de dólares para relevar a Air Canada.

También negoció la venta de la publicidad en la camiseta de los Raptors a Sun Life Financial después de que la NBA decidiera permitir la presencia de marcas comerciales en sus equipaciones. La prensa canadiense destaca de él que ha sido uno de los ejecutivos más importantes de la industria deportiva en el país.

Hopkinson fue clave en la venta de los *naming rights* de la cancha de los Toronto Raptors a Scotiabank

Su aterrizaje en Madrid llega en un momento importante para la entidad. La ruptura del contrato de patrocinio con Ipic ha obligado a la dirección a acelerar para dar con una marca que quiera poner el apellido al Santiago Bernabéu por al menos 20 millones de euros anuales. Es lo que estaba comprometido con la petrolera de Abu Dhabi para asegurar los 400 millones de la reforma del estadio, pero el caso ha acabado en la

Corte Arbitral de París, como ya adelantó Palco23.

Por el momento, y como también avanzó este diario, lo que el Madrid ha hecho es firmar un contrato con Providence, por el que la firma de inversión participará de su negocio de patrocinios durante los próximos cuatro años a cambio de avanzar una parte del dinero. Esta operación supondrá unos ingresos de 500 millones de dólares en diez años para el Real Madrid, que en la temporada 2016-2017 facturó 254,14 millones a través de la publicidad y el departamento comercial.

Su llegada también será importante para replicar en España el concepto de experiencia de espectáculos deportivos en Norteamérica. El pabellón de MLSE fue reconstruido en 2010 con una inversión de 500 millones de dólares y tiene capacidad para 19.800 personas. Además, tiene un centenar de suites y tres restaurantes.