

CLUBES

Un ejecutivo de Mediapro y La Liga, nuevo director general del Girona FC

Palco23

9 jul 2015 - 20:33

Los nuevos propietarios poco a poco van dando a conocer los nombres de las personas que asumirán el día a día del Girona FC. Después de anunciar que Pere Guardiola, hermano del entrenador del Bayern de Munich, se convertiría en asesor externo de los máximos accionistas, TV Sport Events ha comunicado hoy que el nuevo director general será Ignacio Mas-Bagà, que en los dos últimos meses ha trabajado como asesor externo en el proceso de venta del club y anteriormente trabajó en Mediapro y La Liga.

Mas-Bagà dependerá del exjugador Delfi Geli, que releva en la presidencia a Patxi Otamendi. Geli, que militó en el Girona FC como jugador durante varias temporadas y también llegó a Primera División con el FC Barcelona y el Atlético de Madrid, entre otros, era actualmente entrenador del fútbol base. El relevo en el máximo cargo institucional se debe a la fuerte vinculación que existía entre Otamendi y Josep Delgado, que ha vendido el 80% del capital a TV Sport Events por un precio que rondaría los dos millones de euros.



El exfutbolista Delfi Geli, nuevo presidente del Girona FC.

La salida de Otamendi ha ido acompañada de la de Javier Pequeño como director

general. La intención de los nuevos propietarios, encabezados por dos exdirectivos de Canal+ Francia, pasa por dar un impulso al negocio comercial de la entidad y creen que para ese reto está mucho más preparado Mas-Bagà. El joven ejecutivo trabajó seis en Media Sports Marketing, una de las filiales de Mediapro desde de la que participó en la asesoría y organización de giras internacionales de grandes clubes europeos, así como en acciones comerciales vinculadas a la Fórmula-1. En 2014 fichó por La Liga para asumir la dirección de eventos deportivos de la LFP World Challenge, programa para la internacionalización del fútbol español.

Uno de sus primeros objetivos para por reforzar “las sinergias empresariales y sociales para incrementar al máximo la esponsorización del club y aumentar así la vía de ingresos”. Para el ejercicio que ahora termina, la dirección presupuestó unos 500.000 euros de facturación por publicidad y comercialización, cifra que ahora buscarán aumentar.



Ignacio Mas-Bagà ya asesoró al Girona FC durante el proceso de venta.

Este bajo nivel de ingresos es el que hace clave para la viabilidad del proyecto la entrada en vigor del nuevo modelo de venta centralizada de los derechos de televisión, que generarán unos recursos “muy superiores a los que tenemos hasta ahora”. En la última temporada, la entidad percibió 2,5 millones de euros por este concepto, más del 50% de todos los ingresos.

En el aspecto deportivo, los nuevos accionistas quieren dar mucha importancia al fútbol base y a la formación “como uno de los pilares del proyecto”. En este sentido se quiere establecer una metodología en la que se reconozca un “estilo Girona”: unas

estructuras de juego comunes para todos los equipos siempre de acuerdo con las líneas de trabajo que marque la dirección deportiva.

El acuerdo, tras levantar el concurso de acreedores

El relevo en la propiedad del Girona FC se produce después de que el club levantara el concurso de acreedores y lograra un convenio con la Agencia Tributaria después de realizar un pago inicial de 380.000 euros. La deuda total asciende a 4,5 millones de euros, después de haberse acordado unas quitas del 40% y el pago del 60% en cuotas idénticas durante seis años. Entre los afectados no sólo están los proveedores del club, sino también jugadores. La negociación durante el concurso fue dirigida por Francesc Rebled, cesado como presidente dos semanas antes de abandonar la tutela judicial.

La temporada 2013-2014 se cerró con un patrimonio neto negativo de 2,9 millones de euros. Los ingresos se situaron en 4 millones de euros, frente a los 4,4 millones del ejercicio anterior. Las pérdidas se incrementaron en este mismo periodo, al pasar de 1,64 millones a 1,88 millones de euros. Para la campaña que ahora ha terminado, se presupuestó una cifra de negocio de 4,7 millones, lo que habría supuesto un resultado operativo de menos de 100.000 euros.