

## COMPETICIONES

# Servando Revuelta (Asobal): “Vamos a dejar de mirar al pasado y a dar un paso adelante”

La asamblea general extraordinaria de Asobal eligió el martes al directivo, quien hasta ahora era presidente de la junta gestora, nuevo presidente de la entidad.

M. L-E.  
8 abr 2021 - 04:56



La asamblea general extraordinaria de Asobal eligió el martes a Servando Revuelta como nuevo presidente de la entidad tras ocupar la presidencia de la junta gestora desde el pasado 16 de septiembre. Los dieciséis clubes eligieron al ejecutivo por unanimidad. El directivo es partidario de tener en un futuro una competición con “más ingresos, más presencia y más accesible”, aunque reconoce que el principal reto a corto plazo es salvar la temporada de la mejor manera posible. También afirma que tras su elección por unanimidad, está dando pasos para volver a la unidad. Asimismo, considera que “hay que dar sensación de normalidad, de que se están cumpliendo los objetivos” y que también se está apostando por reducir las diferencias con la Real Federación Española de Balonmano (Rfeb).m).

Pregunta: ¿En qué situación se encuentra el balonmano tras la pandemia?

Respuesta: Siendo prudentes, no es malo. La valoración la podremos hacer cuando salgamos del estado de alarma pero, de momento, vamos cumpliendo etapas y sacando la competición adelante.

P.: ¿Y Asobal?

R.: Es importante que acabe este ejercicio. Estamos bastante esperanzados porque es importante para nuestros *partners* y para LaLiga Sports. Los clubes han sido responsables y dentro de los problemas que tienen y de las pérdidas, no han generado más gasto. En una circular, ya les explicamos que habría pérdidas en patrocinios, tanto como entidad como en clubes, pero lo sacaremos adelante. Hay incertidumbre, pero sabiendo que habrá pérdidas.

P.: ¿Cuáles son los principales retos para el balonmano tras el Covid-19?

R.: A corto plazo, acabar y cerrar lo mejor posible, evitando que se dañen las estructuras. Después, volver a una dinámica alcista, dentro de nuestras posibilidades. Tenemos que hacer el deporte más atractivo y captar nuevos aficionados para crecer también en ingresos. Ahora ya damos cinco o seis partidos por semana de media.

P.: ¿Por dónde pasa 2021 en cuanto a inversión? ¿Dónde hay que crecer?

R.: Primero habrá que hacer un balance de lo que se puede invertir en promoción o en acciones para llegar más al público. Hay que aumentar la difusión de la liga, que vaya en aumento para ser más atractivos a los *partners*. Se podrán dar unos 150 partidos en abierto contando GoTV y los de LaLiga Sports al año. Cada vez tenemos más partidos: la situación es distinta de cuando teníamos Movistar, por lo que estamos contentos en cuanto a difusión.

## “Hay incertidumbre pero sabiendo que habrá pérdidas”

P.: Usted habló de “remar unidos”. ¿Se han solucionado los problemas internos? ¿Volverán los clubes?

R.: La fuerza de la asociación reside en ir todos en la misma dirección. Una asociación fuerte tiene un valor mucho mayor. Ha habido situaciones de bastante división pero, entre todos, hemos puesto los cimientos para esa unión. Al final, todos tenemos la misma preocupación. Si como asociación no podemos estar unidos y damos la sensación de problemas, perderemos muchas cosas y tendremos problemas con los *partners*

. Ahora mismo estamos trabajando en ir todos de la mano en cuanto a la difusión y hacer más atractiva la competición. De momento, hemos sido elegidos por unanimidad, por lo que da pie a creer que vamos a dejar de mirar al pasado y a dar un paso adelante. Da la sensación, poco a poco, ya que no puede ser de la noche a la mañana, de que estamos más unidos y en armonía. Todo será más fácil.

P.: ¿Cuál es la relación con la Real Federación Española de Balonmano (Rfeb) teniendo en cuenta el complicado 2020?

R.: Tenemos situaciones pendientes de resolver y tenemos que intentar llegar a acuerdos. Hay que arreglar las cosas lo mejor posible, pero salvaguardando los derechos que tenemos adquiridos como asociación. Y volver a una situación de normalidad. Esperemos que con el día a día, todos los recelos vayan desapareciendo. Se tiene que mirar hacia delante porque son tiempos complicados. No hay que buscar culpables y sacar el trabajo adelante. Hemos logrado sacar un calendario por la necesidad de todos y tenemos unos compromisos con los patrocinadores.

P.: ¿Cómo está el rescate por parte del Consejo Superior de Deportes (CSD) por la ausencia de *ticketing*?

R.: Con el cambio de dirección, parado. Lo tienen sobre la mesa. Había voluntad porque tenemos muchos trabajadores entre todos los clubes. Al final, de una manera u otra, tengo la esperanza de que nos ayude. Pero no sé en qué sentido. Se hizo una valoración, pero no es cuestión de pedir. Pero no me aventuro en cómo nos pueden ayudar porque hay muchas maneras y fórmulas.

## “Esperemos que con el día a día, con la federación, todos los recelos vayan desapareciendo”

P.: ¿Cómo ha afectado la pandemia a los ingresos de Asobal?

R.: Hay clubes que tienen un gran volumen de socios, por lo que gran parte de sus ingresos vienen del *ticketing*. El problema es ahora, con los contratos que hay que renovar. Habrá que ver en qué situación quedamos con los *partners*. Estamos esperanzados en poder renovar con Sacyr como patrocinador principal, así como con algunos espónsores técnicos y de menor cuantía. Por ahora, con Sacyr, hay predisposición. Somos optimistas y creo que hay voluntad por ambas partes.

P.: ¿Cerraron la temporada anterior con pérdidas altas?

R.: En la última cumplimos todos los compromisos pero tuvimos una pequeña quita

porque jugamos 19 de 30 jornadas. En algunos casos se hizo un prorrateo: estamos hablando de haber perdido hasta un 30% de patrocinio.

P.: Hay muchos clubes con una situación financiera complicada. ¿Cómo se puede fortalecer la estructura empresarial de los clubes de balonmano?

R.: Los clubes han hecho previsiones que no se podrán cumplir porque la mayoría han podido dejar entrar público, pero de manera testimonial. Lo más importante es que la mayoría ha tenido bastante previsión para no tener graves problemas económicos.

## “Hay predisposición para renovar con Sacyr”

P.: Se llegó a plantear la desaparición de Asobal, ¿es posible en un futuro?

R.: Fue por el malestar. Como no se iba a tener autonomía para decidir en muchas de las decisiones que afectan, algunos cuestionaban para qué servía la asociación. Pero es viable, atractiva y hay que luchar para tener más ingresos, más presencia y más acceso. Si somos capaces, esta temporada no tendrá nada que ver con la anterior.

P.: ¿Cómo puede ser más rentable este deporte?

R.: Haciéndolo más visual y accesible. Hay que lograr que se pueda acceder al producto.

P.: ¿Qué importancia tiene hoy el patrocinio y cómo se puede mejorar?

R.: Con contratos más longevos, con ellos se podrá hacer una hoja de ruta para hacer una inversión en difusión. Si no son duraderos en el tiempo, lo que ocurre es que tampoco puedes apostar por otras situaciones de riesgo ni invertir dinero en hacer acciones de marketing.

P.: El FC Barcelona es el club más rentable de la competición, ¿cómo afecta esto?

R.: La marca Barça es fundamental, igual que la apuesta que hace el club. Tenerlo es un lujo porque se pueden ver parte de los mejores jugadores del planeta.

## “Como no se iba a tener autonomía para poder decidir en muchas de las decisiones que afectan, alguno cuestionaba para qué servía la asociación”

P.: ¿Cómo se puede generar más competitividad?

R.: Con el crecimiento de la liga y de los clubes. Asobal se había recuperado de una situación complicada. Ahora nos tenemos que acercar a los espónsores y crecer. Como asociación, tenemos que ayudar de la mejor manera posible a paliar el golpe del Covid-19 en los clubes. Hay que tener una hoja de ruta en la que se puedan atisbar las líneas de inversión, crecimiento y visibilidad y ver de qué manera podemos seguir con la evolución que teníamos. No hay que hablar de crecimiento, hay que hablar de salvar la situación de los clubes para cerrar la temporada de la mejor manera posible. Después tocará intentar expandir la difusión y la marca, y tratar de que vuelvan los ingresos. Hay que dar sensación de normalidad, de que se están cumpliendo los objetivos.

P.: ¿Se debe cambiar el modelo de competición?

R.: El modelo es el correcto. Se pueden explorar otras vías para mejorar el espectáculo o dar algún partido de más, pero no es una de las prioridades.