



Inauguramos Foro 6,25

Iniciamos una serie de encuentros de análisis y reflexión en torno al baloncesto navarro

El primer FORO 6,25 reunió a Miguel Santos, Gorka Ramoneda y Germán Cea, por GBC; Vicente Santesteban y Javier Sobrino, por UNB y BNC; Juan Ustárroz, presidente de CBN; Juanjo Urdiáin,

exjugador; Santi Zuza, redactor de Diario de Navarra; y Agustín Alonso, presidente de la FNB.

Sobre la mesa, la afluencia de público a los partidos de nuestros primeros equipos.



¿Acude poca gente a los pabellones navarros?

Esta es la pregunta que originó un encuentro con varios rostros conocidos del baloncesto navarro y otros que podrían arrojar luz sobre el tema. ¿Por qué no va suficiente público a los encuentros de Grupo Iruña Navarra y UNB Obenasa

Lacturale?. Otras cuestiones como la utilidad de las invitaciones para fidelizar al público, cobrar o no entrada, el papel de los medios de comunicación, la profesionalización de la estructura del club... también fueron objeto de debate.

¿Porqué acude poca gente a los pabellones?

Miguel Santos fue el primero en tomar la palabra para ofrecer su punto de vista. "Nuestra idea es poder aportar para ayudar al baloncesto navarro. Lo más importante de todo es ser autocríticos y ver qué se está haciendo



Miguel Santos

aquí. Tenemos que entrar en el fondo de la cuestión y ver si hay demanda actualmente de baloncesto tanto masculino como femenino. ¿Cuando se llenaron tanto

Anaitasuna como Arrosadía, se pagaba? Si no hubiese otros deportes como fútbol sala o balonmano me recordaría a casos como Salamanca o Burgos, pero no considero un fracaso que se haya conseguido meter a más de 1.000 personas en un pabellón en el caso de las chicas".

Santos incidió en la idea de que las cifras que se manejan no son malas. "Tenéis la oportunidad histórica de decir que ya lo habéis llenado. Con esas cifras, yo sinceramente me quito el sombrero, porque con los aforos que manejamos, el aspecto de los pabellones tanto de Arrosadía como Anaitasuna debería ser magnífico".

En la misma línea opinaron otros invitados, como es el caso de **Gorka Ra-**

moneda, quien apuntaba que "1.300 es una media muy buena". **Juanjo Urdiain** recordaba que "en Navarra en este sentido venimos de las cavernas, ya que hasta hace unos pocos años no teníamos absolutamente nada. Afortunadamente han surgido estos dos proyectos que están teniendo además una continuidad que antes no había. Poco a poco se va sumando más gente".

Otro dato interesante lo apuntaba **Agustín Alonso**, presidente de la FNB. "A mí me pasa una cosa curiosa y es



Agustín Alonso

que antes iba a los pabellones y de 100 conocía a 95. Pero hoy en día hay mucha gente a la que no conozco de nada. Creo que es un aspecto positivo que acuda gente que antes no lo hacía. Viene gente que no es la habitual del mundo del baloncesto y de un sector que es mayor de 30 años".

Miguel Santos apostaba por realizar una labor de investigación de mercados y analizar qué demanda el aficionado. "Lo que tenemos que averiguar es qué ratio de gente podríamos llevar a los pabellones. Esto se consigue investigando, mediante encuestas o cuestionarios. ¿Qué quiere la gente para ir al baloncesto? ¿Sabemos por qué no ha vuelto la gente que vino

cuando se llenaron los pabellones? Nosotros tenemos claro que el deporte profesional hay que pagarlo. Creo que es mejor llenar un poco menos pero con gente que paga, a que haya más gente en el pabellón que ha entrado gratis. Esto nos servirá para ver por dónde nos movemos a efectos presupuestarios, y para ello tenemos que saber cuál es el ratio máximo de gente que puede venir al pabellón y



Juan Ustárrroz

qué es lo que demandan".

Por su parte, **Juan Ustárrroz** opinaba que "hay que hacer valoraciones distintas respecto al masculino del femenino, aunque luego las medidas

sean las mismas. Es esencial que estemos dispuestos a invertir para poder conocer el baloncesto navarro. La impresión desde fuera es que ambos proyectos están muy bien. Un factor importante es el tiempo, para poder ver todo con más perspectiva. Pero la clave es saber exactamente a dónde queremos llegar y cuál es el objetivo. Mi sensación es que se está trabajando muy bien. Mi único temor es que se haya concebido una estrategia o por el contrario se vaya trabajando por impulsos. Hay que buscar una regularidad. El concepto "dinero" es algo que depende de la capacidad de inversión".



"En una temporada normal teníamos una media de 1.000 y luego fuimos subiendo.



Germán Cea

Al principio el abonado pagaba por un compromiso con el baloncesto guipuzcoano, ya que no conocía a los jugadores, a los rivales, etc.

*Plantearnos todo el partido como un espectáculo para toda la familia y a partir de eso íbamos creciendo" explica **Germán Cea**.*

El presidente de BNC, **Javier Sobrino**, afirmaba que *"nosotros hemos observado un incremento de unas 400 personas más o menos respecto a la temporada pasada, algo que no es suficiente. Creo que tanto UNB como nosotros estamos haciendo la suficiente inversión como para que haya un poquito más"*.

¿Son efectivas las invitaciones?

El siguiente tema en salir a la palestra fue las iniciativas que hacen los

clubes para llenar sus pabellones.

Vicente Santesteban

explicó que *"nosotros desde el principio teníamos la dificultad de partir de un proyecto*



Vicente Santesteban

femenino y la idea clara de hacer partícipes a los clubes. La gente tiene que identificarse. Hacemos visitas cada semana que tenemos partido en casa en las que vamos a los clubes con jugadoras de la primera plantilla, hacemos concursos y les llevamos balones. Nos gustaría más, pero creemos que es la única manera, intentar

aglutinar a todos los clubes navarros".

Javier Sobrino narró su experiencia al llenar Anaitasuna. *"Hicimos una iniciativa hablando con todos los coordinadores de los distintos clubes navarros para que en un partido en concreto todo niño o niña que acudiese al encuentro con el chándal de su club entraría gratis"*.

Fue entonces cuando entró a colación la conveniencia de repartir invitaciones. Los dos protagonistas de los clubes de elite se mostraron firmes: *"nosotros hemos cortado el tema de*

o poco pero algo hay que pagar. Se puede conseguir llenar el pabellón en una ocasión esporádica, pero hay que lograr que sea algo constante. En cualquier caso, y lo he comentado con Tente en más de una ocasión, somos los dos clubes jóvenes, con apenas cuatro años de historia, y no hay por qué tener excesiva prisa, ya que estamos compitiendo con muchos deportes de élite".

"Yo no tengo ningún problema en invitar, pero lo que no puede suceder nunca es que alguien continuamente



La afición de Navarro Villoslada animando a UNB Obenasa Lacturale

*invitaciones porque veíamos que realmente no funcionaba" afirma **Sobrino**. **Santesteban** por su parte explica que "en nuestro caso sólo repartimos invitaciones a los clubes que acuden como invitados especiales en un determinado partido"*.

Sobrino sostiene que *"lo malo de las iniciativas gratuitas es que son pan para hoy y hambre para mañana, por lo que pienso que en un espectáculo de este nivel hay que pagar. Mucho*



Javier Sobrino

*consiga invitaciones. Si me llaman de un colegio y me piden 100 o 150 invitaciones, se las doy. Hay que controlar también la forma en que se dan, porque puede pasar que sólo se aprovechen un 20% de esos pases. Pero primero tienen que tener interés en ir, porque que una entrada sea gratis no significa que la gente la vaya a aprovechar. Luego tienen que asimilar que hay que pagar para poder ver un espectáculo profesional. Lo que no puede ser es que sepa que si le pido entradas a alguien siempre voy a tener, porque nunca me hará socio y además otros se enfadarán" explicaba **Germán Cea**, según la experiencia del GBC.*

En ese sentido, **Miguel Santos** dijo que *"hay una cosa muy importante*



Juanjo Urdiáin junto a Juan Ustárrroz y Santiago Zuza

que es sembrar para que la gente después pague, ya que cada vez que subimos un escalón de categoría mis jugadores cobran el doble y tenemos que pagarles. Tenéis que aprovechar el tirón que tenéis ahora. Seguro que en otras ciudades se mueren de envidia al veros”.

Gorka Ramoneda sostenía que “hay que incentivar porque la gente no



Gorka Ramoneda

sabe muy bien donde va. En ese sentido, las invitaciones son un buen instrumento. El baloncesto es extremadamente técnico y hay mucha gente que no lo entiende porque son muchas normas. Hay que dar invitaciones, pero como algo controlado. El que paga no puede ver que otro, sin esfuerzo, entra gratis”.

¿Realmente hay afición en Navarra al baloncesto ?

Al abordar este punto de la charla, el periodista del Diario de Navarra **Santi Zuza** ofreció algunos datos reveladores. “Yo creo que sí que hay afición al baloncesto, lo que pasa es que hay varios factores a tener en cuenta. El primero de ellos es que la competencia que hay en Pamplona respecto a otros deportes es brutal. En la LEB Oro sólo hay una ciudad que tenga un equipo en Primera División de fútbol, que es Pamplona; sólo hay dos o tres que tengan equipos en primera categoría de balonmano, como son León y Pamplona; solo hay tres que tengan fútbol sala en primera categoría y Pamplona es una de ellas. Con estos datos, Anaitasuna es uno de

los pabellones más flojos en cuanto a asistencia, estamos en una media de 1.300 espectadores y por debajo estarían sólo Melilla y Gerona”.

“Otro dato interesante es el porcentaje total sobre la población de espectadores que acuden a Anaitasuna. En Pamplona estamos en un 0’65%, estando



Santiago Zuza

la media de la liga en 1’5%. Creo que no es una cifra negativa, ya que ha habido partidos en los que se han superado los 2.000 espectadores”.

Juanjo Urdiáin replicó que, a su juicio, “en cuanto a la competencia de otros



Juanjo Urdiáin

deportes, yo no lo veo tanto como una amenaza. Cuando la gente vea que es un espectáculo completamente distinto se irán animando a ir a ver los partidos y en ese sentido superaremos a otros deportes como balonmano”.

A su vez, **Juan Ustárrroz** afirmaba que “mi opinión es que en Navarra, y en el caso masculino, sólo se va a producir un aumento importante si se llega a

ACB, mientras no haya una pérdida de expectativas. En el caso femenino, que ya está en la élite, sólo se puede producir un nuevo pico si se producen unos resultados deportivos extraordinarios”.

Ante estas opiniones, **Miguel Santos** ofreció otras alternativas que habían tenido éxito en su época de presidente en San Sebastián. “Nosotros teníamos muy claro que nuestro objetivo era consolidar el baloncesto guipuzcoano a través de la familia. Eso no entra en competencia con nada, porque no lo ha hecho nadie. Otros quieren más dinero para fichar y conseguir trofeos, pero Lagun Aro como patrocinador nuestro quiere que vayan más jóvenes al pabellón y poder implantar un nuevo producto”.

“Para nosotros fue clave la implantación del abono familiar. Porque en el fútbol el que va normalmente es el hombre. Nosotros hemos notado que de esta forma van todos. Los niños van creciendo y atraen a más gente. Es un plan familiar que, a un precio muy popular, convence a la gente y nos ha dado muy buen resultado, siendo un gran acierto” apostillaba **Gorka Ramoneda**.

El papel de los medios

Sin duda todos coincidieron en que los medios de comunicación desempeñan un papel fundamental, pero las opiniones sobre la situación actual fueron distintas.

“En el CBN tuvimos momentos muy buenos, en los que conseguimos llenar Arrosadía a 1.500 pesetas la entrada. La ACB reporta pero, en femenino, además de estar arriba, tenemos que conseguir muy buenos resultados. En aquella época recuerdo que hubo reportajes de dos páginas pero porque jugábamos contra el Parma, no porque jugaba el CBN. Para mí



José Ignacio Roldán junto a Germán Cea y Vicente Santesteban

es muy importante los datos que se han ofrecido de espectadores, pero lo fundamental es poder ofrecer siempre algo al aficionado. Las estructuras son imprescindibles para poder seguir creciendo” explicaba **Juan Ustároz**.

Juanjo Urdiáin señalaba que “creo que se debería hacer captación en otros medios, como baloncesto de base. El baloncesto, como deporte, parece que está desprestigiado en comparación con otros como el fútbol. Para esto, es muy importante el apoyo de los medios”.

“Yo para defender a la prensa, cuando entré a hacer el baloncesto hace cuatro años en el Diario de Navarra, ni siquiera existía una sección específica. Ahora sí la hay, y si quitamos el fútbol y la pelota es el siguiente deporte que más espacio tiene, superando al balonmano” afirmaba **Santi Zusa**.

Gorka Ramoneda explicó su experiencia en GBC. “El apoyo de la prensa es fundamental, ya que con una portada son capaces de hacer que la gente se interese por un determinado deporte o evento. En ese sentido, nosotros hacemos desayunos con la prensa, que es una forma de fomentar una relación”.

Profesionalización de las estructuras

Finalmente, el último tema que se abordó fue la necesidad de profesionalizar las estructuras de los clubes, a raíz de un comentario de **Vicente Santesteban**. “Yo creo que hay que dar importancia a dos palabras que son vitales en un proyecto, que son presupuesto y estructura. Nosotros tenemos la suerte de que en nuestra junta estamos nueve personas completamente altruistas. Sin una estructura como la del GBC en la que hay varios profesionales es complicado porque el tiempo que puede dedicar

la gente es limitado. Hay gente que colabora, pero creo que el éxito es que la gente se identifique. Si no se puede profesionalizar la estructura, es muy complicado”.

Miguel Santos insistió en este punto. “Cuando retomamos el proyecto teníamos claro que, en nuestro presupuesto, tenía que haber sitio para la gente

no profesionalizáis el deporte, cuando os marchéis dejaréis un buen jaleo montado” explicaba **Santos**.

Javier Sobrino replicaba que “el problema es que, tanto un club como el otro, estamos con los presupuestos al límite”.

“Os aseguro que es un gasto totalmente rentable. Es una inversión”



La afición de Grupo Iruña animando a su equipo en el pabellón Anaitasuna

del club. Porque, en caso contrario, en lugar de funcionar como una empresa, lo haces como un grupo de amigos. Creo que es un error grande. No entro a valorar si el presidente tiene que cobrar, pero creo que creas un mal proyecto si no profesionalizas el club en la élite, ya que requiere ese esfuerzo y dedicación exclusiva para hacer iniciativas como las que estamos hablando”.

“Un proyecto no puede funcionar porque alguien lo haga altruistamente. Si

apostilló **Santos**.

Y para finalizar, **Miguel Santos** ofreció dos consejos a los presidentes de Basket Navarra Club y Unión Navarra Basket: “No os obsesionéis con la élite. ¿Estáis preparados para descender? Mayor fracaso que descender es que una vez que bajáis de categoría, no continuéis. Tenéis que ser aglutinadores del baloncesto en vuestra comunidad. Como os identifiquen como individualistas, no tenéis mucho futuro”.