

ENTREVISTA

con



JORDI VILLACAMPA

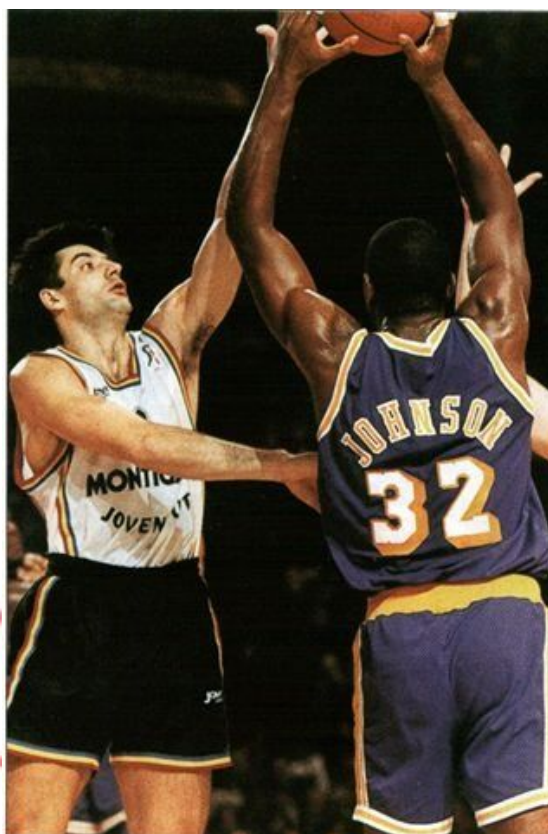
Presidente

JOVENTUT BADALONA



Carlos Campos-ManagingSport.com: Tu conexión con el deporte es sobradamente conocida. Ahí está tu exitosa trayectoria como jugador del Joventut de Badalona y de la selección española de baloncesto. Debutaste en el primer equipo de la Peña con 16 años y te retiraste con 34. Lo que ya no es tan conocido es el porqué de tu interés por la gestión deportiva. He leído alguna entrevista tuya en la que decías que cuando eras jugador, tú única preocupación era hacerlo lo mejor posible como jugador y que tu único acercamiento a temas de presidencia era cuando negociabas contratos, que era algo que hacías tú directamente. Además, manifestabas que no te afectaban mucho las decisiones de presidencia en tu etapa de jugador.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: En mi caso creo que ha sido pura adaptación. Yo no tenía pensado nada de esto para un futuro. Yo me dedicaba a jugar al baloncesto. El baloncesto como deporte era mi vida y me dedicaba en cuerpo y alma a intentar mejorar, a ser lo mejor posible, a dar lo más que pudiera. Como gestión, como tú decías, aunque sí que habían representantes, yo intentaba asesorarme por otra parte para negociar yo con el club. Y sólo eso. Lo que pasa es que no es lo mismo cuando tienes 18, cuando tienes 20 o 24 que cuando tienes 34 o 36 años. La vida ya la ves de otra manera. Cuando yo jugaba, en mi vida no había más que baloncesto. Y luego aprendí que había otras cosas aparte del baloncesto que quizás te podían llegar a llenar tanto, cuando antes pensabas que no te podían llenar nada. Fue cuando me retiré. Estuve un par de años haciendo un par de cosas que me apetecían mucho. Tenía una página en un periódico, escribía, comentaba para la radio y hacía mis cosas. Y fue un poco también de casualidad que el presidente que había aquí tuvo que dejarlo por motivos personales y pensaron que yo podía ser un buen candidato para sustituirle. Fue un poco arriesgado, la verdad. Yo venía del mundo deportivo, no del mundo de la gestión y me adapté al medio. Tenía muchas ventajas pero tenía muchos inconvenientes. Y como te decía al principio, mi caso fue pura adaptación .



© Joventut Badalona

A mí me unen vínculos sentimentales muy profundos con este club, y tuve la valentía o la insensatez de ponerme al frente de este club un poco sólo conociendo el club y conociendo como funcionaba el baloncesto, el vestuario, el equipo y sabiendo poco de gestión. Lo que hice rápidamente fue asesorarme bien y rodearme de gente que sí sabía del mundo de la gestión

Carlos Campos-ManagingSport.com: Ahora se habla de ciertas dificultades económicas en la Peña, pero ya entonces en tu época de jugador también se hablaba de la existencia de las mismas. Recuerdo que se escribió que a ti incluso se te debía dinero por parte del club.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: No, no me acuerdo pero no es muy relevante eso. Pero lo que sí es relevante...

Carlos Campos-ManagingSport.com: Perdona que te interrumpa, pero alguien pudo pensar en aquel momento: “Como le deben dinero, éste acepta el cargo de presidente para ser así el primero que cobre”.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: No, no es así.

En el transcurso de estos 11 años he hecho varios “masters” porque me ha pasado de todo, como tiene que pasar. Un poco la vida te enseña lo que es la práctica de las cosas... Lo más importante es estar aquí cada día y saber cómo funciona un patrocinio, saber lo que es una gestión, saber lo que es leer unas cuentas, saber lo que es una explotación, saber lo que son los auditores y bueno, ahora, ya lo sé

Carlos Campos-ManagingSport.com: Estoy viendo aquí en esta sala en la que estamos esa papelería de Montigalá, la empresa del grupo Banesto que fuera patrocinador de tu club. Luego vinieron otros patrocinadores...

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Cuando yo entré aquí había un patrocinador que se llamaba Pinturas Bruguer, que cuando se fue el presidente, también se fue el patrocinador a media temporada. Y nos encontramos un poco con un club desestructurado a nivel social. A nivel deportivo, era una mala época. Y a nivel económico el club estaba muy, muy mal. Yo tampoco sabía muy bien el alcance ni cuanto de mal estaba el club. En aquella época hicimos una mini auditoría interna para ver cómo estaba el tema. Pero a mí me unen vínculos sentimentales muy profundos con este club, y tuve la valentía o la insensatez de ponerme al frente de este club un poco sólo conociendo el club y conociendo como funcionaba el baloncesto, el vestuario, el equipo y sabiendo poco de gestión. Lo que hice rápidamente fue asesorarme bien y rodearme de gente que sí sabía del mundo de la gestión. En un club deportivo hay dos brazos que son fundamentales. Uno es el tema deportivo y el otro es el tema de la gestión. En el tema de la gestión no llegaba a tanto, pero sí que ahí me asesoré. Y en el otro sí sabía a donde venía, sabía como funcionaba el club, había estado aquí 20 años, conocía qué exigencias tenía, cuáles no y así empecé



© Joventut Badalona

un poco. Y en el transcurso de estos 11 años he hecho varios “masters”...

Carlos Campos-ManagingSport.com: “Masters” de estar aquí..

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Así es, porque me ha pasado de todo, como tiene que pasar. Un poco la vida te enseña lo que es la práctica de las cosas. En la teoría hice un MBA Executive Management en La Salle, pero yo creo que eso no es lo más importante. Lo más importante es estar aquí cada día y saber cómo funciona un patrocinio, saber lo que es una gestión, saber lo que es leer unas cuentas, saber lo que es una explotación, saber lo que son los auditores y bueno, ahora, ya lo sé.

Yo ya no creo en el presidente que tiene sus negocios o tiene su empresa o tiene su trabajo y cuando sale, va al club a ver qué pasa, cómo va el tema.... Yo creo en los presidentes ejecutivos que tengan responsabilidad y que se les pueda exigir por esa responsabilidad... Yo pienso que con una buena negociación y con dedicación, el sueldo queda muy minimizado respecto de lo que tú puedas repercutir en facturación. Seguro

Carlos Campos-ManagingSport.com: Viniendo para aquí, para el pabellón, me estaba acordando del que fuera escolta de los Detroit Pistons, Joe Dumars, en la actualidad presidente de operaciones de esta franquicia. Tú también jugaste de escolta. Apuntaba Dumars que sus conversaciones con el propietario del equipo y uno de los más reputados dirigentes de la historia del deporte profesional norteamericano, Bill Davidson -recientemente fallecido- eran para él una clase de Administración de Empresas. Y recuerdo que Dumars hizo público que antes de aceptar el cargo que Davidson le ofreció, solicitó a éste un año para distanciarse del vestuario e introducirse en la tarea de gestionar la política salarial del equipo. Solicitud que fue atendida por Davidson. Pero, ¿cuántos se hubieran comportado con tanta honestidad? Y estamos hablando de alguien que había sido muchas veces All Star.

En tu caso, ¿todo el tiempo, todos estos 11 años has sido presidente profesional, ejecutivo?

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Sí, cuando entré aquí pensé: “Me voy a dedicar en cuerpo y alma, las 24 horas”. Yo ya no creo en el presidente que tiene sus negocios o tiene su empresa o tiene su trabajo y cuando sale, va al club a ver qué pasa, cómo va el tema.... Yo creo en los presidentes ejecutivos que tengan responsabilidad y que se les pueda exigir por esa responsabilidad. Me parece que una empresa que mueve seis, siete u ocho millones de euros -y algunos quince o dieciséis- tiene que estar gestionada por alguien que esté continuamente en el club y que pueda cobrar. ¡No pasa nada! Yo pienso que con una buena negociación y con dedicación, el sueldo queda muy minimizado respecto de lo que tú puedas repercutir en facturación. Seguro.

Carlos Campos-ManagingSport.com: Dicho esto. Hay una pregunta que hacerte que resulta obligada. Se ha venido hablando estos últimos tiempos de si sigues o no al frente de la Peña.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Pues no lo sé. Ahora estamos en un momento muy delicado del club. Estamos en un concurso de acreedores y lo que no voy a hacer es irme, ya por ética y responsabilidad. Cuando salgamos, ya se verá. Mi intención ha sido siempre no estar tanto tiempo

en los cargos. Me parece que es importante que en una entidad que está viva, que haya gente con empuje. Y me parece que aquí en Badalona el club tendría que tener gente detrás que tuviera ideas, que tuviera ganas, que tuviera inquietudes en cuanto al club. Yo no estoy ni mucho menos perpetuamente. Todo lo contrario. Yo he estado aquí para ayudar al club y no tengo ningún objetivo...

Carlos Campos-ManagingSport.com: Es que en los últimos tiempos se han hecho tantas quinielas. Se ha hablado de una intención tuya de ir a la FEB, incluso de José Luis Sáez al frente de la ACB, de Rafa Jofresa como sustituto tuyo al frente de la Peña...

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Bueno, ya sabes. Hay siempre muchos rumores en el mundo del deporte. Lo que sí te digo, de verdad, es que lo que yo quiero ahora mismo es sacar al club de la situación donde está y poner todos los medios para ello.

Ahora estamos en un momento muy delicado del club. Estamos en un concurso de acreedores y lo que no voy a hacer es irme, ya por ética y responsabilidad. Cuando salgamos, ya se verá. Mi intención ha sido siempre no estar tanto tiempo en los cargos



© Joventut Badalona

Carlos Campos-ManagingSport.com: ¿Y piensas que esta situación se prolongará durante mucho tiempo?

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Pues, no lo sé. Igual la situación se prolonga un tiempo. Igual nos va bien que se prolongue algún tiempo más. A nivel de concurso es importante a lo mejor que no salgamos rápido. Quizás es mejor que tardemos un tiempo. Nos irá mejor para la economía el poder hacerlo poco a poco.

Igual la situación se prolonga un tiempo. Igual nos va bien que se prolongue algún tiempo más. A nivel de concurso es importante a lo mejor que no salgamos rápido. Quizás es mejor que tardemos un tiempo. Nos irá mejor para la economía el poder hacerlo poco a poco

Carlos Campos-ManagingSport.com: Y desde que accedes a la presidencia, digamos de un modo un poco virgen, a ahora, ¿qué aspectos de la gestión te han sorprendido más o qué aspectos consideras que no debieran tener la incidencia que luego te has dado cuenta que sí que la tiene?

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Básicamente, tengo una cosa muy clara. Yo creo que soy muy operativo. Creo que las cosas que se pueden hacer ya, se tienen que hacer ya. No se tienen que dejar

para mañana. Lo que he aprendido en este mundo es que parece que lo que se puede hacer hoy, es muchas veces para el mes que viene. Eso me cuesta asimilarlo pero es así. De alguna manera, ya estoy más experimentado en el tema y lo razono todo más, relativizo los problemas mucho más. Antes los problemas me quemaban. Ahora me queman igual pero soy capaz de soportarlos mucho mejor durante el tiempo.

De alguna manera, ya estoy más experimentado en el tema y lo razono todo más, relativizo los problemas mucho más. Antes los problemas me quemaban. Ahora me queman igual pero soy capaz de soportarlos mucho mejor durante el tiempo

Carlos Campos-ManagingSport.com: Y centrándonos en el club, y para que nuestros lectores se hagan una idea, ¿cuál es la estructura de propiedad de la Peña, cómo se distribuye el capital de la SAD, cómo se desarrolló la conversión del club en SAD, qué evolución ha habido? En el caso del Saski Baskonia -Caja Laboral-, cuando entrevistamos a su presidente Josean Querejeta, nos comentaba que se abrió el abanico a todos los que eran abonados del club y se vinculaba de algún modo el abono con la acción, pero que con eso evidentemente no se cubría el capital. Y nos habló de un paquete en sus manos de más del 80%.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: A nosotros nos tocó una época muy buena en la que cambiamos de pabellón. Nos fuimos del Ausiàs March donde cabían 5.000 espectadores al actual Palacio Olímpico con capacidad para 12.500, y además, con una demanda de socios brutal. Llegamos a hacer 12500 socios. Fue entonces cuando aprovecharon para hacer la sociedad anónima deportiva y a cada socio le dieron una acción pequeña porque la filosofía del club era que no cayera en manos de un principal accionista sino que el club fuera de todos. El accionariado básicamente está compuesto por una sociedad que se llama Baspenya, que tiene el 24%, que es de gente vinculada históricamente al Joventut. Son socios de muchos años y que compraron un paquete de 24% de acciones, precisamente para que nadie pudiera venir y comprar el club. Esa fue la idea que tuvieron en el año 91. Luego, el club, no la SAD, tiene el 14% o el 15%. Y el resto está repartido en pequeño accionariado, que se ha ido diluyendo en el tiempo porque muchos ya no se han abonado, se han dado de baja pero que siguen manteniendo la acción. Básicamente, aquí quien domina es la sociedad que se llama Baspenya, que tiene el 24%, junto con el club.

Carlos Campos-ManagingSport.com: Otro tema al que tú mismo has aludido en alguna que otra declaración, es el de los agravios comparativos entre clubes...

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Perdona, te iba a decir que el caso de Josean Querejeta es un poco distinto al nuestro, y como todo, tiene sus ventajas y sus inconvenientes. Aquí un presidente puede decidir dejarlo porque quizás aparece otro



© Saski Baskonia – Josean Querejeta

grupo que tiene mejores ideas y se produce el relevo. En nuestro club todo tiene un curso y todo tiene un término. Y me parece que ya he cumplido con el término que tengo. Pero, Josean no puede hacer eso. Josean, le guste o no le guste, se va a tener que quedar ahí, a no ser que dé sus acciones a otro. No voy a decir que ese es su problema pero es una idiosincrasia que tiene su club, en el que él es el máximo accionista y pase lo que pase -a no ser que venda- se va a tener que quedar.

Dentro de la competición de la ACB nadie juega con las mismas armas. Hay distintos modelos de negocio, distintos modelos de club y esto es un poco insostenible a nivel de realmente qué genera un club de baloncesto y qué presupuestos tienes.... Ya te digo yo que no hay ningún club de baloncesto que pueda generar más de 6 o 7 millones de euros... Y sin embargo, hay presupuestos de 16, 17, 30 millones de euros. Algo ya falla ahí

Carlos Campos-ManagingSport.com: Y centrándonos en el asunto de los agravios comparativos, en el caso del fútbol, los dirigentes del Atlético de Madrid han incidido muy mucho en las desigualdades que se generan en lo que respecta a capacidad de endeudamiento entre aquellos clubes que son SAD y aquellos que no lo son. En nuestra última entrevista, el Director General del club colchonero, Emilio Gutiérrez, nos apuntaba que los clubes no funcionan en competencia perfecta y que están medidos por una vara diferente. Nos manifestaba que ellos están controlados por la Ley de Sociedad Anónimas que limita su capacidad de explotación y, sobre todo, su capacidad de endeudamiento. Añadía además que el Real Madrid y el Barcelona tienen otro modelo, más apoyado en ayudas de otra índole. Relacionado con esto, recientemente en el Parlamento español se ha hablado de la posibilidad de que la transformación en SAD no fuera obligatoria sino opcional. Por su parte, en el ámbito del deporte de la canasta, tú has subrayado el hecho de que los presupuestos de otros equipos están muy complementados de ayudas que vienen de fuera. También, preguntado sobre la posibilidad de que el Ayuntamiento de Badalona entrara en el club, manifestabas que no es bueno municipalizar los clubes. Algo que sí sucede en otras entidades.

Jordi Villacampa-DKV Joventut:

Básicamente es eso. Aparte los pactos que hay en las diferentes ligas (en la liga ACB, por ejemplo, no puedes estar dos años con fondos propios negativos porque no puedes jugar en ella), en los clubes que

tenemos sociedad anónima deportiva pasas una auditoría en la cual te ponen salvedades o no o te pueden poner que estás en causa de disolución. Sin embargo, en un club, mientras tú generes y factures y tengas capacidad de endeudarte, pues puedes endeudarte hasta donde puedas. También puedes hacer una recalificación como hizo el Madrid en su tiempo y de un plumazo lo resuelves



© Joventut Badalona

todo. Y no pasa nada, pero es que el deporte es así. No todos jugamos con las mismas armas. Dentro de la competición de la ACB nadie juega con las mismas armas. Hay distintos modelos de negocio, distintos modelos de club y esto es un poco insostenible a nivel de realmente qué genera un club de baloncesto y qué presupuestos tienes. Esa es la gran pregunta. Porque en un club de baloncesto hay derechos de televisión, hay patrocinación, hay “ticketing”, hay merchandising, hay publicidad, ... y poca cosa más porque son habas contadas. Ya te digo yo que no hay ningún club de baloncesto que pueda generar más de 6 o 7 millones de euros, ni con los derechos de televisión que además paga muy poco TVE. Y sin embargo, hay presupuestos de 16, 17, 30 millones de euros. Algo ya falla ahí. Los modelos son distintos. En Cataluña no se entendería que la Obra Social de una Caja de Ahorros estuviese detrás de un club deportivo profesional. En otros sitios sí que se da esta situación, y lo digo con envidia sana. Nosotros tampoco tenemos un hermano mayor, un equipo de fútbol que hace posible que si bien el equipo de baloncesto genera 7 y, sin embargo, resulta que luego éste gaste 30. ¿Cómo puede ser eso? Competir con eso es muy difícil. En nuestro caso tratamos de ser imaginativos y generar lo que podamos generar con lo que es el baloncesto y hacer otras cosas: hacer un centro comercial, hacer operaciones urbanísticas... y nos hemos ido saliendo así durante 11 años. Y este año pasado no nos ha salido. Y como no nos ha salido, estamos donde estamos. Yo soy partidario de que todo el mundo jugara con las mismas normas. Me gustaría que todos fuéramos iguales. Me gustaría que el tratamiento con todos los patrocinadores fuera el mismo. No estoy de acuerdo con el ADO. Quiero decir estoy de acuerdo, pero me gustaría que DKV pudiera verse de alguna manera beneficiado a nivel fiscal de la misma forma que otros eventos o temas deportivos. Todos vemos en los anuncios de televisión esos recuadritos de patrocinadores que cuentan con un tratamiento fiscal favorable.

En Cataluña no se entendería que la Obra Social de una Caja de Ahorros estuviese detrás de un club deportivo profesional. En otros sitios sí que se da esta situación, y lo digo con envidia sana. Nosotros tampoco tenemos un hermano mayor, un equipo de fútbol que hace posible que si bien el equipo de baloncesto genera 7 y, sin embargo, resulta que luego éste gaste 30. ¿Cómo puede ser eso? Competir con eso es muy difícil

Carlos Campos-ManagingSport.com:
Yo personalmente reflejando los vicios del patrocinio, hablo del “Ponga un ADO en su vida”. Ahora la cosa parece un poco calmada, pero hace no mucho parecía que varias comunidades autonómicas querían impulsar su propio ADO, a semejanza del del Estado español. Y no me parece mal, pero siempre que se haga bien y que no genere situaciones de competencia desleal.



© Joventut Badalona

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Yo también estoy de acuerdo con ayudar con becas. No digo que no a estas ayudas. Pero es que si miramos a nuestro club, nosotros también damos ayuda a los

jugadores de la cantera. Les dotamos de todos los medios, de todos los recursos. Y de 100, sale 1. Y para esto no tenemos ninguna ayuda.

Carlos Campos-ManagingSport.com: Un inciso, hace dos años el presupuesto fue de 8,5 millones de euros.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Así es.

Carlos Campos-ManagingSport.com: ¿Y el último aprobado?

Jordi Villacampa-DKV Joventut: De 6,4 millones.

Nosotros llevamos la “senyera” gratis en nuestra camiseta, cuando el Madrid lleva su bandera por 800.000. Fuenlabrada, Estudiantes o Madrid también la llevan pero cotizada. Y me parece muy bien, porque su Comunidad así lo cree. Aquí en Cataluña, ¡es así!, el deporte va tan bien: campeones del mundo de todo... Además, a nivel profesional tenemos también un equipo tan grande, tan fuerte y tan apisonador como es el FC Barcelona

Carlos Campos-ManagingSport.com: Se ha visto reducido ostensiblemente. Y volviendo a los agravios comparativos, ¿piensas que alguna vez llegarán a implantarse en el ámbito del deporte normas digamos de “fair-play” financiero, regulaciones o mecanismos de defensa de la competencia en la línea de lo que existe en otros sectores? En los círculos políticos se habla en ocasiones del deporte profesional pero no parece haber una voluntad firme y decidida en cuestiones como ésta. Tú mismo has hablado de la necesidad de una reflexión profunda de cómo funciona el deporte profesional en general. Entiendo que ahí entraría este tema que te planteo.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Por eso digo que hay distintos modelos. Cada región y cada comunidad es distinta. Y entiendo que el deporte es un referente para poder armonizar bien.

Badalona es una marca a través de Joventut. La marca está ahí... pero la damos casi, casi gratis. Esa

marca no está pagada, e igual se enfada alguien cuando digo esto, porque el Ayuntamiento nos ayuda en otras cosas. Puntualmente nos ha ayudado pero no a nivel monetario. Nosotros llevamos la “senyera” gratis en nuestra camiseta, cuando el Madrid lleva su bandera por 800.000. Fuenlabrada, Estudiantes o Madrid también la llevan pero cotizada. Y me parece muy bien, porque su Comunidad así lo cree. Aquí en Cataluña, ¡es así!, el deporte va tan bien:

campeones del mundo de todo... Además,

a nivel profesional tenemos también un equipo tan grande, tan fuerte y tan apisonador como es el FC Barcelona. Es el equipo icono de Cataluña y los demás mientras duran, duran... Ya no dura el



© Joventut Badalona

Lleida de baloncesto, ya no dura el Girona de baloncesto, ya no dura el Granollers de baloncesto... El Manresa está ahí, luchando... El deporte que yo conozco en Cataluña es así. Y el Barcelona de baloncesto por la grandeza que tiene y porque tiene un hermano mayor como el fútbol, es capaz de competir muy bien... Es así. Es lo que hay.

Con 5 millones de euros no se puede competir en la liga ACB. Pero yo prefiero morir siendo medianamente competitivo que no morir porque resulta que tengo 4 “pobres” chicos de la cantera y 2 malos americanos... ¿Y qué hemos hecho?... Pues, siendo imaginativos, hemos buscado ingresos extraordinarios aparte de los propios recursos que da el baloncesto

Carlos Campos-ManagingSport.com: Y en el caso vuestro, nuestros lectores se preguntarán cómo la Peña ha llegado a la actual situación de estar inmersa en un concurso de acreedores.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Nosotros básicamente hemos tenido una generación de ingresos, a nivel de lo que son los ingresos ordinarios del club, de unos 5 millones de euros. Nosotros ingresamos 5 y cualquier club mediano va a ingresar lo mismo. No hay más secreto. Eso sí, hay que hacerlo bien. Hay que encontrar patrocinador, que es muy difícil. Hay que llevar gente al pabellón, que es muy difícil. Y si lo haces más o menos bien, vas a obtener eso. Y con 5 millones de euros no se puede competir en la liga ACB. Pero yo prefiero morir siendo medianamente competitivo que no morir porque resulta que tengo 4 “pobres” chicos de la cantera y 2 malos americanos. Porque además, no voy a tener sponsors, no voy a tener gente que vaya al campo, no voy a poder ofrecer un buen producto. Y eso es así. Prefiero ser arriesgado en este aspecto. ¿Y qué hemos hecho?... Pues, siendo imaginativos, hemos buscado ingresos extraordinarios aparte de los propios recursos que da el baloncesto. Y en eso hemos estado durante muchos años, aparte de la venta de jugadores que hemos hecho durante el camino porque hemos sido un club formador y vendedor, pero vendedor a la fuerza. Y entonces, ha habido un momento que nos han fallado dos temas urbanísticos que teníamos pactados, regularizados, contratados y firmados. Y por lo que haya sido -y no quiero entrar-, no se han podido hacer. Y como no se han podido hacer, como ingresamos 5 y gastamos 8, te fallan 3. Así de fácil. Y como no podemos hacer frente a las deudas, es mejor proteger al club y entrar en concurso de acreedores. Además de eso también se ha registrado otro hecho muy importante. Y es que como somos socios del Magic Badalona y como nuestro socio en el Magic Badalona, Sacresa, también está en concurso, todas las reclamaciones que iban a través del Magic Badalona hacia los socios, nos van para nosotros. Y entonces, nos hemos tenido que proteger con un concurso de acreedores. La deuda me parece que es de unos 10 millones de euros, pero como yo siempre digo: “Es muy importante lo que debes pero es mucho más importante lo que te deben”. La gente lo tiene que entender, porque si tú debes 10 y lo que te deben



© Joventut Badalona

es 20, no está tan mal el tema. Para poder salir de esta situación, lo que hace falta es realizar algunos activos que no hemos podido realizar. Un 60% de esta deuda está garantizada con garantías reales. Y estas garantías reales son terrenos y patrimonio. Y estamos en este proceso y por eso hemos llegado a este punto, básicamente.

Ha habido un momento que nos han fallado dos temas urbanísticos que teníamos pactados, regularizados, contratados y firmados. Y por lo que haya sido -y no quiero entrar-, no se han podido hacer. Y como no se han podido hacer, como ingresamos 5 y gastamos 8, te fallan 3. Así de fácil. Y como no podemos hacer frente a las deudas, es mejor proteger al club y entrar en concurso de acreedores

Carlos Campos-ManagingSport.com: Y no es que yo quiera hacer lecturas simplistas y además es muy fácil decirlo a posteriori, pero alguien podría decir que qué hacía la Penya embarcada en temas urbanísticos y que qué relación guarda el baloncesto con el negocio inmobiliario. Sí que, por el contrario, encontraría relación entre el club y Magic Badalona porque se trata de un proyecto de ocio con una componente deportiva ligada al baloncesto. E insisto, no es que quiera juzgar ahora, a posteriori.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: No, si yo no me arrepiento de nada. Yo he tenido dos contratos firmados. Y nosotros no somos tan irresponsables como para “vamos a hacer un presupuesto de 8 y vamos a ver qué nos encontramos por el camino”. Cuando hacemos el presupuesto es porque ya tenemos un contrato firmado con un operador que era un colegio y otro con otro operador que era un supermercado. Y eso nos daba los ingresos extraordinarios para pasar dos o tres años. Cuando esto no se realiza y no se realiza por lo que sea... Pero no es que nos tiremos a la piscina y a ver qué pasa por el camino. En absoluto hemos sido irresponsables. Hemos sido muy responsables. Y por otro lado, la pregunta te la devuelvo: ¿qué solución hay cuando los clubes de baloncesto generan 4 o 5 y gastan 18? Todo el mundo puede decir: “Oye, tú por qué te dedicas a hacer estas cosas...” Y yo les contestaría: “Dime algo que pueda hacer para que pueda competir”.

Carlos Campos-ManagingSport.com: Está claro que hay que diversificar. Y muchos lo están haciendo. Por ejemplo, en la Fórmula 1, la escudería McLaren no ha querido caer en manos de Mercedes-Benz y para poder seguir compitiendo en la primera línea de la parrilla, ha puesto en marcha un proyecto de fabricación de automóviles de lujo. Se ha creado una división llamada McLaren Automotive y su presidente ejecutivo, máximo responsable de la escudería durante tantísimo tiempo, Ron Dennis, lo explicaba diciendo que al objeto de sobrevivir y prosperar en la Fórmula 1 del siglo XXI, un equipo debe llegar a ser mucho más que un mero equipo. Y en ese caso, la conexión entre la actividad F1 y la actividad venta de automóviles es muy obvia. En el caso vuestro, yo personalmente pienso que hacéis algo y muy bien, y de mucho valor social, que es la formación y la educación de jugadores a través del deporte del baloncesto. El problema es que en ocasiones se habla mucho de lo social y vosotros que hacéis un bien social, no se os valora.

Jordi Villacampa-DKV Joventut. En absoluto. Pero que lo valoren económicamente. No que me digan que bueno es lo que haces.

Carlos Campos-ManagingSport.com: Otro tema. Y no es que tenga un deseo especial de volver a sacar el asunto Ricky Rubio. Pero entiendo que quizás cuando eras jugador podías ver el tema de la relación jugador-club de un modo. Y me preguntaba si ahora lo ves de otra forma. Me refiero a si, desde tu punto de vista, la relación jugador-club está en la actualidad desequilibrada en favor del jugador y en perjuicio del club. Y cuando hablo del club, estoy pensando no sólo en el club como empresa sino en el club como aglutinador de los anhelos y deseos de los aficionados. A nadie se le escapa que un club es una empresa muy singular cuyo principal objetivo no es el de hacer dinero. En cierta ocasión, dijo Jorge Valdano: “El fútbol es una comunión entre los aficionados y sus únicos representantes: los jugadores. Ahí empieza todo... Incluido el negocio”. Y esto mismo se puede hacer extensivo a otros deportes como el baloncesto. Y mi personal opinión es que se trata de una comunión desequilibrada en exceso a favor de los jugadores. También en cierta ocasión, Johan Cruyff dijo que ahora los jugadores hacen lo que les da la gana. Se refería a la relación con los clubes. Y muy recientemente el diario deportivo Marca publicaba una entrevista con el comisionado de la NBA, David Stern. Una de las preguntas que se le formulaba giraba en torno a la situación de Rudy Fernández en los Portland Trail Blazers y el deseo manifestado por el jugador de volver a Europa. Y Stern se limitó a señalar que Rudy eligió firmar un contrato que ahora tiene que cumplir. Y añadió que él sabía que en Europa las cosas son diferentes en ese aspecto, que los jugadores pueden romper contratos. También se ha podido oír a determinados dirigentes deportivos españoles decir que no hay sindicato mejor tratado que los de los futbolistas profesionales y de los baloncestistas profesionales. Obviamente, siempre me estoy refiriendo a los de máximo nivel. Ahí también podría entrar el tema de los cupos de los jugadores en el caso del baloncesto.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Si te refieres a la ABP, la ABP defiende sus intereses, que son los de los jugadores que son las estrellas de la liga. Los clubes somos lo que gestionamos y los que tenemos que pagar a esos jugadores. Yo creo que la mayor parte de la culpa si pasa algo, es de los clubes, no de los jugadores. Los clubes somos los patrones y los jugadores son los sindicatos. Hay unas normas y un convenio colectivo y nos tenemos que entender con ellos, pero yo creo que al final la gran decisión de cómo tiene que ir la liga, qué estructura tiene que tener, dónde tiene que ir el baloncesto profesional español... es de los clubes. Los clubes son los que, en definitiva, van a hacer mayores o menores contratos con los jugadores. Otra cosa puede ser que miremos si tienen que haber cupos para



© Joventut Badalona

abaratar o si nos equivocamos, y resulta que los cupos, en lugar de abaratar, lo que hacen es encarecer. Al final, lo que queremos hacer es una liga equilibrada, un producto bueno, que la gente se enganche y que tengamos los mejores jugadores, y que los buenos jugadores estén muy bien pagados y que los jugadores mediocres estén pagados a su nivel. Sí que es verdad que ellos son las

estrellas de la liga, pero los que generamos y los que pagamos, los que depositamos ese dinero somos los clubes. Y a veces nos tiramos piedras contra nosotros mismos. Cuando un club se vuelve loco y paga por encima del mercado, esto repercute en los otros clubes.

Que los buenos jugadores estén muy bien pagados y que los jugadores mediocres estén pagados a su nivel... Y a veces nos tiramos piedras contra nosotros mismos. Cuando un club se vuelve loco y paga por encima del mercado, esto repercute en los otros clubes

Carlos Campos-ManagingSport.com: Pero habrá que avanzar a nivel de liga. Por ejemplo, en la NBA se ha hablado de la posibilidad cara a las negociaciones del convenio colectivo de que cada equipo nombre un “jugador franquicia”, a modo y manera de cómo sucede en la NFL, la liga de fútbol americano. Su comisionado Stern calificó esta idea de un concepto interesante. Se trata de una prerrogativa de los equipos. Éstos pueden asignar esa etiqueta a sus jugadores. Se ha apuntado al respecto que se trataría de una medida que podría resultar muy del agrado de los propietarios de las franquicias después de un verano en el que algunos de los jugadores estrellas como LeBron James, Chris Bosh y Amare Stoudemire cambiaran de equipo, y de que otros como Carmelo Anthony o Chris Paul expresaran públicamente su deseo de hacer lo mismo. También en el fútbol italiano uno de los puntos de conflicto entre liga y sindicato de jugadores es una disposición que contempla que un jugador en su último año de contrato con un club tenga que aceptar un traspaso o ver reducida su ficha de ese último año en un 50%. Cambiemos de tema. Ya se publicado que vuestro actual patrocinador, DKV Seguros, no va a seguir. Vosotros no habéis hecho comunicado alguno al respecto. Ellos sí que lo han hecho público en declaraciones de su directivo ocupado de temas de comunicación y RSC, Miguel García, al que también entrevistamos en **ManagingSport.com.**

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Así es. DKV Seguros no va a seguir. Y no hemos hecho ningún comunicado porque tampoco hemos hecho nunca ningún comunicado de gente que se va. Además, me parece que no es bueno hacerlo ahora. Y lo haremos si acaso a final de temporada. Pero así es, no van a seguir. Ellos han desarrollado su estrategia de negocio que les ha ido fantásticamente bien. Eran una marca poco conocida y con el vínculo nuestro estos años han conseguido un posicionamiento de marca muy importante. Y nosotros hemos tenido esos años más capacidad de generar dinero. O sea, que ha sido un buen “win-



© DKV Seguros – Miguel García

to-win”. Estamos encantados con ellos y ahora nos toca trabajar para encontrar otro compañero de viaje. Es lo que tenemos encima de la mesa.

Carlos Campos-ManagingSport.com: Pasemos ahora a un tema ciertamente polémico en el baloncesto: el conflicto ACB-Euroliga y la pretensión de esta última de “cerrar” la competición; en el caso español, a cuatro clubes: Caja Laboral, FC Barcelona, Real Madrid y Unicaja. Conozco tu postura totalmente contraria a esta idea. Recuerdo que tu club junto a los otros clubes ACB, con la excepción de los reseñados, firmó un escrito en el que tildabais a éstos de egoístas. Bertomeu parece preferir no utilizar el término “cerrar”. Prefiere hablar de dar estabilidad. Tengo aquí conmigo estas palabras con las que trata de justificar la necesidad de un nuevo modelo: “La NBA es nuestro competidor y ya está aquí. Nos está quitando jugadores, patrocinadores y eventos y en el 2010 ya disputará en Europa partidos de su Liga. Nosotros tenemos que saber ocupar nuestro espacio y crear una alternativa y eso tiene que ser a base de nuestros grandes clubes y nuestras grandes ligas. Es como un colmado al que le colocan una gran superficie comercial al lado; o cierra o tiene que cambiar la estructura. El mundo está cambiando y por ello hay que cambiar”. Hablaba de nuestros grandes clubes. Parece lógico pensar que no se refería a todos. A vuestro todavía patrocinador, a DKV Seguros, en la persona de su Director de Comunicación, Miguel García, le pregunté sobre el tema. Compartió tu opinión contraria al citado proyecto. Y le hice la pregunta porque no hacía mucho que uno de los más poderosos patrocinadores del baloncesto español, Pamesa Cerámica, había decidido retirarse del Valencia Basket. Y uno de los motivos es que no les encajaba tanto el patrocinio si, como parecía, no iban a poder disputar la Euroliga.



© Euroleague Basketball – Jordi Bertomeu

¡Qué duda cabe que es un asunto que puede afectar al patrocinio!

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Pero, está jugando ahora la Euroliga (risas en referencia al hecho de que Pamesa se haya retirado y que ahora Valencia Basket, ahora Power Electronics Valencia, esté disputando la Euroliga).

Carlos Campos-ManagingSport.com: Así es. Entiendo que el conflicto ACB-Euroliga sigue igual.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: El tema ahora está parado. El Tribunal de Arbitraje Deportivo, el TAS, dictaminó que no estaba capacitado para decidir. Me parece que han recurrido pero a mí me

parece que lo más importante es la filosofía que queremos para el baloncesto. La Euroliga quiere que estén unos equipos y punto, y ya está. Pretende que estén siempre los mismos equipos, hagas lo que hagas deportivamente con tu club.

Carlos Campos-ManagingSport.com: ¿Y sobre el comunicado que firmasteis tildando a esos cuatro clubes de egoístas? Yo compartiría esa acusación respecto al Barça y el Real Madrid de baloncesto, porque están ahí en gran medida por el hermano mayor, el fútbol. También respecto de Unicaja Málaga porque, como tú indicabas antes refiriéndote a la percepción en Cataluña, resulta muy discutible que el presupuesto de una Obra Social de una Caja de Ahorros se destine a un club profesional. Pero si hablamos de Caja Laboral, Saski Baskonia, también quizás haya que tener en cuenta que en temas de gestión ha trabajado más duramente y con más sentido que otros. Y no estoy pensando en vuestro club. Quiero decir habrá que ir tener en cuenta también la meritocracia en el apartado de gestión. Más si cabe, si tenemos en cuenta que inicialmente el Baskonia era un club que era una sección de un club de fútbol que militaba en la Regional. Mi reflexión gira en torno al hecho que de cara a formar parte de una competición habrá que considerar la meritocracia deportiva pero también la meritocracia de gestión.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: La estructura de gestión es muy relativa y yo no quiero ir en contra de Querejeta. Además me parece que lo hace muy bien pero en el País Vasco hay un régimen foral distinto, hay unas Diputaciones, hay unos Ayuntamientos que están insuflando dinero a manta. Y él hace muy buena gestión. Pero yo también la haría. Ya te lo aseguro. Si a mí me dan 30 millones de euros -y no digo el caso de Querejeta-. Te aseguro que si yo te doy a ti 10 y yo me quedo 20, sin entender más que tú, voy a fichar mucho mejor que tú, porque esto no es de ser muy listo. Es igual que si tú tienes 10 y yo tengo 20 millones de euros y vamos a comprar una casa. Tú igual te la compras arriba en la montaña o en un barrio malo y yo me la compro en primera línea de mar. No voy a fracasar. Casi, casi seguro. El tema de la gestión, con estabilidad funciona mucho mejor. Porque si un club está indefinidamente en la Euroliga, pase lo que pase deportivamente, la gestión siempre va a ser más fácil. Sabe que su patrocinador va a estar muy tranquilo porque siempre va a estar en el mejor escaparate. Y yo, todo lo contrario. Yo aunque lo haga muy bien, no lo voy a tener igual de bien que el otro club para gestionar porque el jugador que venga me va a preguntar: ¿Usted va a jugar la Euroliga?... Y le tendré que decir no. Y me dirá: “Y si queda en tal puesto”. Y le tendré que decir que tampoco.

En el caso del Caja Laboral introduzco el tema fiscal. Con el Barça, el tema del fútbol. Con el Madrid, también el fútbol. Y con Unicaja, la Obra Social. He introducido tres temas distintos que al final son lo mismo

Carlos Campos-ManagingSport.com: En el caso del Baskonia has introducido el tema fiscal....

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Pero, dime si hay alguna diferencia. En ese caso introduzco el tema fiscal. Con el Barça, el tema del fútbol. Con el Madrid, también el fútbol. Y con Unicaja, la Obra Social. He introducido tres temas distintos que al final son lo mismo. Y ni aun así, Unicaja, el año pasado, ¿cómo quedó?... Y jugó la Euroliga. Da igual. En el fútbol, lo bueno de todo es que los presidentes de fútbol están en contra. Antes Laporta, ahora Rosell, y Florentino están en contra de

que estuviera allí fijos. Están a favor de que Villarreal, con la estructura que tiene, con la labor que hace, si queda tercero, pues va a Champions. Y se va a “forrar” seguramente en la Champions, porque se lo han merecido deportivamente y va a tener mucha mejor gestión, mucha mayor maniobra para poder hacer muchas más cosas. Va a poder invertir en muchas más cosas que el “pobre” que un día lo hace muy bien y al que se le dice: “Usted lo hace muy bien, usted gestiona muy bien, pero no va a jugar la Champions. La van a jugar Barcelona y Madrid”. “Pero, si Barcelona y Madrid quedaron quintos o cuartos”, contestaría el “pobre”. Desde mi punto de vista, tiene que jugarla el quede primero segundo y tercero deportivamente porque estamos viviendo en un escenario que es deportivo, porque los factores deportivos son los que mandan. Y me parece bien que luego te pidan un pabellón y una estructura y una gestión. ¡Me enciendo, me enciendo con este tema! Y tanto que hablan en la Euroliga de que quieren una estructura, ¿qué hace el Barcelona jugando en un pabellón de 7.000, cuando la Euroliga dice que debería tener un pabellón de 10.000? ¿Moratorias?... ¡Van a dar moratorias hasta que me crezca la barba hasta aquí! Y el Barça jugara en un pabellón de 10.000 cuando le venga bien, cuando lo tengan, y mientras tanto, a seguir jugando en un pabellón de 7.000. ¡Y ya está!... Pues, hecha la ley, hecha la trampa. ¡Y ya está!

La Euroliga tiene que jugarla el quede primero segundo y tercero deportivamente porque estamos viviendo en un escenario que es deportivo... Y me parece bien que luego te pidan un pabellón y una estructura y una gestión... Y tanto que hablan en la Euroliga de que quieren una estructura, ¿qué hace el Barcelona jugando en un pabellón de 7.000, cuando la Euroliga dice que debería tener un pabellón de 10.000?

Carlos Campos-ManagingSport.com: Sí estoy de acuerdo contigo, pero habrá que considerar el meritage de gestión. Con Javier Lozano, presidente de la LNFS, hablamos de ello cuando le entrevistamos.

Jordi Villacampa. Tienen que ir juntos, pero es mucho más fácil gestionar en la abundancia que gestionar en la miseria. Te voy a hacer yo una pregunta. Y estamos hablando de 2007, 2008 o 2009, que es cuando se planteó todo esto. El Tau resulta que lleva una gestión, deportivamente hablando, que ha ido muy bien y que ha ido subiendo como club y que ahora es un club de referencia en Europa y en la liga ACB. Pero, imagínate, que esto en vez de pasar en el año 2007, pasa en el año 91 cuando el Joventut queda Campeón de Europa, cuando gana ligas, cuando gana Copas del Rey... porque tuvimos 5 años que entonces ni Barça ni Madrid. Y el Tau estaba a años luz. Y resulta que en el 91, al Tau le dicen: “Oiga, usted, no va a participar”. Y no va a participar aunque dijera: “No, si yo voy a crecer, que lo voy a hacer muy bien”. ¿Qué hubiera pasado si hubieran dicho que Joventut de por vida, y que también el Madrid y el Barça, o al que le hubiera tocado en ese momento? ¿Tú crees que Tau, Josean estaría diciendo...?

Carlos Campos-ManagingSport.com: No, evidentemente no.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Y tú le dirías: “No, es que el Joventut lo ha hecho muy bien, ha ganado ligas”... Esto va a épocas, va a épocas cíclicas muchas veces, porque tienen que coincidir muchos elementos para que las cosas vayan bien: patrocinios, jugadores, gente de la cantera... ¡Muchas cosas tienen que coincidir! Si a mí en el año 91, bueno a los directivos que había entonces les hubieran hecho este ofrecimiento, ¿qué hubieran dicho?... Pues, que eramos unos egoístas. Si a

mí me parece bien que lo acepten; si yo también lo hubiera aceptado seguramente... Pero eso no quita para que estemos en desacuerdo y que te pueda explicar nuestra filosofía de que estamos jugando en un mundo deportivo y que tu estabilidad es tremendamente superior a la mía en todo. Tú vas a poder vender los abonos diciendo ahora que tienes ya la Euroliga para la próxima temporada. Yo no podré hacerlo, tendré que vender otra cosa. No sé que venderé, pero esto no.

Carlos Campos-ManagingSport.com: Y alguien podrá apuntar que estamos en una dimensión europea y no todos pueden jugar en una dimensión europea. Incluso algunos no han podido disputar una competición europea, aun habiéndose clasificado, por no contar con los recursos necesarios.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: ¡Qué jueguen los que deportivamente se lo merecen!. Y si no puedo jugar yo, porque deportivamente no me lo merezco, pues no juego.



© Joventut Badalona

Carlos Campos-ManagingSport.com: De acuerdo, pero habrá que buscar un modelo sostenible de clubes y de liga. Decía Bertomeu que la NBA nos estaba quitando jugadores, patrocinadores y eventos, y que había que crear una alternativa. Tú mismo has manifestado que hay modelos de clubes que no son sostenibles.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: La mayoría. ¿Y qué es ser sostenible? Sostenible es que tengas unos ingresos y unos gastos equilibrados.

Carlos Campos-ManagingSport.com: Y que no se creen situaciones artificiales.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: ¡Claro! ¿Y qué son artificiales?... Pues, todas las subvenciones que te den, son artificiales. Mientras te las den, pues fantástico. Pero... ¿y el día que te las dejen de dar?

Carlos Campos-ManagingSport.com: Volviendo a lo de buscar un modelo a nivel de club pero también a nivel de liga, en la NFL un histórico comisionado Pete Rozelle impulsó hace ya mucho tiempo una política a seguir en materia de propiedad de los equipos. Y cuatro eran las reglas básicas sobre la propiedad de las franquicias: a) no propiedad empresarial; b) no propiedad pública; c) al menos una persona debe poseer al menos mayoría suficiente (un 51%) del equipo; y d) no multipropiedad (ningún propietario puede tener intereses en otros equipos ni en otras ligas). Aquí en España se ha habla mucho más de la NBA, por razones obvias, pero no se habla tanto de la NFL. Y sobre la NFL la percepción generalizada es que ésta es la más equilibradamente competitiva de las cuatro grandes ligas.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Lo que pasa es que en la NBA y en la NFL, que además lo organizan muy bien todo, hay un producto que no tenemos aquí. Y es los derechos de televisión, básicamente. Es que aquí la liga ACB a veces ha pensado: "que baje éste y que suba el otro porque

el primero no ha pagado canon y el otro sí”. Aquí ya ha hemos puesto parámetros pero muy pequeños de estabilidad estructural.

Carlos Campos-ManagingSport.com: Pero es que yo pienso en ti y en tu club y tengo la sensación de que a veces incluso las cosas pueden no salir como uno espera y no por cuestiones ligadas a tu club sino por cuestiones derivadas de como es la liga en la que el club se encuadra. Insisto, tú mismo has hablado de modelos de clubes no sostenibles y de la necesidad de una reflexión profunda del deporte profesional. ¿Cómo pueden competir en la misma liga un modelo de club sostenible y un modelo de club artificial, por emplear, el término que utilizábamos antes? En esta situación y desde un punto de vista económico, lo último que haría uno sería invertir en un club. Perdería dinero de todas, todas.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Seguro. Yo no te lo aconsejaría. Perderías dinero seguramente, porque además todo lo que ganas se pone en el “parquet”. Y ese es otro fallo porque aquí la pregunta básica es “si generaras mucho más ingresos, ¿que mejorarías de tu club?” Y la mayoría de clubes dirían: jugadores... Es un fallo tremendo. Habría pensar qué mejorarías en infraestructuras, en marketing,... Al final todo se lo llevan los jugadores. ¡Estamos tan equivocados! Porque esos jugadores valen lo mismo. No valen más. Nos viene un contrato con Canal+, los presupuestos son mucho mayores, y el jugador en vez de cobrar 10, cobra 20. ¡Vaya gracia! Pues, ¡qué no cobre esos otros 10 e invirtámoslos en la cantera, en marketing, en mejorar la estructura del club, en su organigrama... Tenemos ese fallo. De fuera es fácil verlo, pero es verdad que te equivocas. Lo bueno es tener un curso en el tiempo, que puedas programarte y hacer una estrategia a largo plazo, porque además muchos equipos no tenemos la presión de los resultados deportivos inmediatos. Madrid y Barcelona sí que tienen que tener resultados ya y si no tienen resultados ya, están “muertos”. Florentino pierde 30 millones de euros cada año y encima, no ganan, porque si ganaran, todavía. Pero es que encima no ganan.



© Joventut Badalona

Además todo lo que ganas se pone en el “parquet”. Y ese es otro fallo porque aquí la pregunta básica es “si generaras mucho más ingresos, ¿que mejorarías de tu club?” Y la mayoría de clubes dirían: jugadores... Es un fallo tremendo. Habría pensar qué mejorarías en infraestructuras, en marketing,... Al final todo se lo llevan los jugadores. ¡Estamos tan equivocados! Porque esos jugadores valen lo mismo. No valen más

Carlos Campos-ManagingSport.com: Pero insisto en mi comentario previo. Pienso en ti como dirigente y sospecho que te agotas más que por el trabajo que haces tú con tu club, por esos

otros factores estructurales de como se conforma la liga, pudiendo llegar a entender que buena parte del trabajo que haces en tu club no sirve para mucho.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Y luego, ten en cuenta que cada club se gestiona de modo distinto, con su idea, con su filosofía, con su fin,... ¡que me parece bien! Por ejemplo, a Josean le da igual no tener equipos inferiores. ¿Gente de casa?... Cero.

Carlos Campos-ManagingSport.com: A mí, cuando le entrevistamos, me comentó que como allí no tienen ligas fuertes en categorías inferiores, no pueden mejorar los jugadores de la cantera.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Él te dirá que ficha jugadores jóvenes y esa es su cantera.

Del total de nuestro presupuesto, una parte muy importante no va a parar al primer equipo. Va a parar al baloncesto base. Y el baloncesto base genera cero. Es invertir, invertir, invertir... para que una vez te salga un Rudy Fernández, un Ricky Rubio, un Alex Mumbrú, un Raúl López, un Pau Ribas... Y hemos tenido suerte, pero “hay tantos que no han llegado y nos han costado”... porque todos nos han costado, porque todos cuestan lo mismo

Carlos Campos-ManagingSport.com: Y parece que lo hace bien. Buena parte de ellos está ahora en la NBA.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Lo hace bien, pero yo te digo lo que hay. Y me parece bien y lo respeto, pero al final a lo que conduce es que casi todo su presupuesto va para el primer equipo. Yo aquí tengo trescientos y pico chavales, veinte clubes de categorías inferiores y por eso genero cero. Esos son costes y no puedo cambiar de filosofía, porque esa es nuestra filosofía. Esa es nuestra identidad pero yo te puedo decir que además del total de nuestro presupuesto, una parte muy importante de ese dinero no va a parar al primer equipo. Va a parar al baloncesto base. Y el baloncesto base genera cero. Es invertir, invertir, invertir... para que una vez te salga un Rudy Fernández, un Ricky Rubio, un Alex Mumbrú, un Raúl López, un Pau Ribas... Y hemos tenido suerte, pero “hay tantos que no han llegado y nos han costado”... porque todos nos han costado, porque todos cuestan lo mismo. A Ricky Rubio, que tiene 14 años, y a “Pepito Pérez”, que tiene también 14 años, les pones el mismo entrenador, el mismo pabellón,... Y te comparo a dos y podía comparar a cien. Y de esos cien, sale uno. Luego la gente dice: “¡Cuánta gente sale de ese club!”.... Pero gratis, no.

Carlos Campos-ManagingSport.com: Ya has comentado algo antes pero tengo aquí una entrevista en la que decías, y leo textualmente: “Estoy seguro de que si hoy ingresáramos un millón de euros más por derechos de televisión por club, el jefe de marketing, el de mantenimiento, el de contabilidad, etc. cobrarían lo mismo, pero los jugadores cobrarían más”. ¿Algo más que añadir, tú que has sido jugador de primerísimo nivel?

Jordi Villacampa. Pues, que nos equivocamos.

Carlos Campos-ManagingSport.com: Y desde tu acceso a la presidencia, ¿cómo han mejorado en tu club esas infraestructuras que apuntabas antes?

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Aquí estábamos en una cueva. Ahora tenemos todo ya bien organizado. Tenemos oficinas aquí. Somos 17 trabajando aquí. Tenemos oficinas abajo para el baloncesto base.

Carlos Campos-ManagingSport.com: La última pregunta. ¿Para cuándo está previsto que el centro Magic Badalona comience a amortizarse, a recuperar la inversión hecha?

Jordi Villacampa-DKV Joventut: 12 años.
Esto costó 110.

**Carlos Campos-ManagingSport.com:
Pero, 12 años por el hecho de que
vuestro socio está en concurso de
acreedores o era lo que estaba previsto
inicialmente.**

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Era lo que estaba previsto. Ahora no sé cómo saldrá el tema. Esto costó 110 millones de euros. Hay una hipoteca y lo previsto es que esa hipoteca se amortice en 12 años.



© Joventut Badalona

Cataluña es muy difícil, muy dura a nivel de conseguir poner en marcha proyectos como el Magic Badalona. Recuerdo que se armó un buen revuelo porque nos hacían una concesión de un terreno por 50 años. La UTE, que es Sacresa y Joventut, paga 800.000 euros de canon al año al Ayuntamiento. ¡Capitaliza tú 800.000 euros durante 50 años! ¡Es que parece que nos lo regalan!

Carlos Campos-ManagingSport.com: No muchos en el deporte profesional contemplarían proyectos de 12 años. Aquí, parafraseando a Valdano, sólo se mira en el tramo corto. Es elogiable vuestro planteamiento. Te he oído hablar a ti de endeudamiento con proyección. Evidentemente, con esta operación no estabas pensando en ti. No sé si entonces pensabas durar 12 años en el cargo. Ahora sólo te resta 1. Estabas pensando en la entidad. Y entiendo que ahí encaja operaciones de diversificación. En el caso del Caja Laboral estuvieron con operaciones con Cirsas, ahora están con el BAKH. No sé si vosotros estudiasteis operaciones en la misma línea.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Lo del BAKH es muy distinto a lo nuestro. En el caso del BAKH: terreno al lado del pabellón del Buesa Arena; terreno que está con un concurso en el que sólo puede entrar el Tau -por las condiciones recogidas en el pliego-; lo compra Tau financiado por la Kutxa a un determinado precio; lo parten en cuatro; le venden una parte a la propia Kutxa; le revierte el terreno a precio de mercado y ponen las oficinas de la Kutxa; en otra parte parte hacen el BAKH; en otra me parece que hacen apartamentos; y en otra dejan algo para El Corte Inglés. Esa es una

solución que me parece fantástica porque un Ayuntamiento que no puede dar dinero, la ofrece al club esto para que se financie de esta manera.

Nosotros aquí con el Magic Badalona hemos sacado hasta hoy 15 millones de euros de ingresos, que nos ha servido para equilibrar el presupuesto porque, como decíamos antes, generas 5 y gastas 8. Ese desajuste de 3 lo hemos ido prolongando en el tiempo gracias al Magic Badalona. Y ahora, lo que hay que hacer es intentar amortizarlo y cuando esté amortizado, que quede algo para el club. Recuerdo que cuando ya estábamos nosotros poniendo en marcha este tema, vino del Tau Carlos Izar a hablar conmigo para que le explicara el proyecto. Y ellos lo llevaron a cabo en muy poco tiempo. A nosotros nos llevó 9 años de tramitación, de camino duro para conseguir esto. ¡Es muy distinto! Ahora, eso sí, hemos sacado mucho dinero de aquí. Lo que nosotros entendemos como mucho dinero. Para otros no es mucho. Me estaba acordando que cuando jugamos con el Barça, hablaba con Bertomeu y con Rosell de la operación con Qatar Foundation y de los 30 millones de euros. Y yo pensaba: “mira, ya tienes la sección de baloncesto gratis, ya te ha costado cero”. Conseguir un patrocinador de 30 millones tiene un mérito increíble, pero es que la sección de baloncesto les cuesta 30 millones, cuando genera 5, 6 o 7. Es igual, por ahí debe andar. La nuestra es otra realidad. Cataluña es muy difícil, muy dura a nivel de conseguir poner en marcha proyectos como éste. Recuerdo que con el Magic Badalona se armó un buen revuelo porque nos hacían una concesión de un terreno por 50 años. La UTE, que es Sacresa y Joventut, paga 800.000 euros de canon al año al Ayuntamiento.

¡Capitaliza tú 800.000 euros durante 50 años! ¡Es que parece que nos lo regalan! Es verdad que el Ayuntamiento nos ha ayudado y hemos hecho un equipamiento de ciudad, un centro de ocio que no hay en el mundo, con 9 pistas de baloncesto. Y encima, pagamos 800.000 euros. Ese es el coste. En el caso del BAKH eso no pasa. Y me parece muy bien. ¡Ojalá tuviera yo lo mismo! Lo digo con envidia sana.



© Sasaki Baskonia

Carlos Campos-ManagingSport.com:

Pues eso es todo. Ha sido una muy intensa entrevista. Gracias.

Jordi Villacampa-DKV Joventut: Gracias a vosotros.