

El Plan

4. Área Instalaciones

Recordemos la visión ...

Consolidarnos en la élite del fútbol español, y ser asiduo en competiciones europeas.

Extender y universalizar el sentimiento verdiblanco.

Ser reconocidos por un ambicioso programa social y deportivo.

Estableciendo para ello un modelo de club basado en la atención al beticismo, el respeto a nuestra filosofía tradicional del “manquepierda” y la promoción de la cantera, todo ello dentro de un marco de equilibrio económico.

4. Área Instalaciones



Objetivos:

- Terminación **completa** del Estadio, cubierta incluida, y con los servicios e infraestructuras previstos. Todos los beneficios derivados del Convenio Urbanístico se deben destinar **única y exclusivamente** a la terminación completa del estadio. El nuevo estadio permitirá la obtención de nuevos ingresos de explotación por distintas vías.
- **Mejora de las instalaciones para la cantera. La ciudad deportiva** debe incluir todos los servicios para el primer equipo: Gimnasios, comedores, servicios médicos, etc. Necesidad a corto plazo de una nueva ciudad deportiva (**Benacazón o la que sea**).
- **Máximo aprovechamiento de las instalaciones para la obtención de beneficios** económicos y sociales.

Estrategias, actuaciones y compromisos

- Aprobación del convenio urbanístico: Todos los beneficios derivados del mismo se destinarán **única y exclusivamente** a la terminación completa del estadio.
- **Respeto del proyecto original:** completamente cubierto, con museo, parking, restaurante, sala de conferencias, gimnasio, tienda oficial.
- Hacer del nuevo estadio **un sitio atractivo** para particulares y empresas y donde la gestión de los locales comerciales sea del Real Betis Balompié S.A.D.
- Centralizar toda la gestión de la entidad: Oficinas del Real Betis Balompié, despachos de directivos y presidencia.
- El nuevo estadio permitirá la obtención de nuevos ingresos de explotación por distintas vías.

Estrategias, actuaciones y compromisos

¿Cuánto cuesta terminar el estadio completo?

- Difícil cuantificarlo, sobretodo si tenemos en cuenta que la Fase de Preferencia incluye nuevas construcciones: Cafetería, Museo, Salón de Actos, oficinas del club, taquillas, 4 vestuarios, zonas de calentamiento, etc...
- El coste de terminar el estadio puede acercarse a unos **70-85 mill. €**, variable según tipo cubierta.
- **¿Cómo conseguir la construcción completa del Estadio?**
 - Financiando el proyecto directamente con los fondos obtenidos por la construcción de los 2 edificios anejos (Vía Convenio), o usando nuevas fórmulas de *Branding* (sponsorización), o acudiendo a la financiación ajena, y todo ha de hacerse con una total transparencia.

Estrategias, actuaciones y compromisos

- **Lograr la explotación directa por parte del Betis...**
 - De los locales comerciales del estadio: 2.167 m² útiles (en ambos goles).
 - De los nuevos servicios e infraestructuras que el estadio completo ofrece: tienda, museo, parking, sala de conferencias, restaurante, tienda oficial...

... supondrá unos **Ingresos Estables y Gestionables**, con unos beneficios que hagan que la dependencia de los resultados deportivos sea de baja intensidad, garantizando así la salud financiera del club al margen de la situación deportiva.
- **Fases de ejecución de la obra, de una sola vez con dos años mínimo en La Cartuja, o:**
 - **1ª Fase:** Construcción de Gol Sur sin abandonar el estadio, disminución del aforo por una temporada en cerca de 12.000 localidades, construcción a la vez de Torre Betis.
 - **2ª Fase:** Construcción de Preferencia y Cubierta, abandono del estadio mínimo por una temporada, construcción de Torre Heliópolis. Posibilidad de aumentar el número de abonados para mantenerlo a la vuelta al nuevo estadio completo.

Estrategias, actuaciones y compromisos

Actuaciones para lograr un incremento de los ingresos por medio del nuevo estadio:

A través de aficionados:

- Un estadio más cómodo, con posibilidad de organización de distintos tipos de espectáculos pre-partido atraerá un mayor número de abonados y una mejora en el taquillaje.
- Nuevos ingresos a través del museo, tienda oficial, etc.

A través de la publicidad.

- El nuevo estadio nos brindará la posibilidad de usar nuevos soportes publicitarios: video marcadores, publicidad exterior, banquillos, palco, etc.
- Programas de patrocinio o *branding*: renombrando gradas o puertas de acceso.

Estrategias, actuaciones y compromisos

□ A través de empresas:

- Hacer del estadio un sitio atractivo para que las empresas celebren en el mismo distintos eventos: Cursos de formación, conferencias, encuentros, etc.
- Para ello, existirán salas de usos múltiples y conferencias equipadas con proyectores, equipos de imagen y audio, climatización, etc.
- Se ofrecerán además servicios complementarios como catering o azafatas. *(Ver área comercial)*
- Posibilidad de contratación de palcos VIP para empresas.
- Ofrecimiento para convertir un día de partido en “el día de la empresa”. Ese día se ofrecerá publicidad en el video marcador, anuncios por megafonía, reparto de publicidad, acogida en el palco a los responsables de dicha empresa y aparición del logo de la empresa en la entrada del partido.