



### **No hay negocio del fútbol sin tecnología.**

No nos referimos a tecnologías aplicadas al esfuerzo físico de los jugadores o al *scouting* de un equipo técnico, ni al tan de moda videoarbitraje... se trata de algo menos glamuroso pero igual de importante en el negocio del fútbol: la venta de merchandising.

Los 121 clubes de las principales ligas de fútbol en Europa recaudan anualmente un total de 2.155 millones de dólares como producto de la venta de merchandising. La Premier League inglesa lidera el ranking con unos ingresos totales de 945 millones de dólares, seguida de la liga alemana, con un total de 665 millones de dólares; la española, en tercer lugar, anda muy cerca. Los 20 principales clubes europeos ingresan una media de 120,2 millones de dólares.



Camisetas, polos, chaquetas, pantalones, calcetines, bufandas, gorros, bolígrafos, carpetas, bolsas, corbatas, calendarios, carteras, bañadores, toallas, vasos y un largo etcétera. El margen de beneficio que se llevan los clubes por cada camiseta vendida es de aproximadamente un 20%.

Podemos por tanto imaginar la importancia de la venta de artículos promocionales en la economía de un club de fútbol de élite.

### **El Real Valladolid CF y TPV Corentia.**

La rentabilidad de una tienda de artículos de merchandising y regalo pasa por tener un control absoluto de la venta y los stocks. El Real Valladolid CF, un club de la Primera División española con una facturación cercana a 50 millones €, arrastraba problemas de deficiencia en la gestión de sus tiendas, tanto en la parte financiera como en la logística, y un escaso control de la compra y venta de sus artículos. Y como siempre dice su presidente, uno de los exjugadores de fútbol más reconocidos del mundo, Ronaldo Nazario, "para mi club, quiero lo mejor".

Dicho y hecho. NUT Consulting, empresa tecnológica proveedora del Real Valladolid CF con sede en la capital castellana, implanta Business Central en el club vallisoletano y encuentra en Datanet el partner especialista ideal en soluciones TPV, con mucha experiencia en implantaciones similares. Nuestro producto, TPV Corentia, recogía todos los requisitos necesarios: gran funcionalidad, permite desarrollar nuevas funciones, es flexible y muy estable.

Desde el comienzo de la actual temporada futbolística, TPV Corentia funciona en las tiendas del Real Valladolid CF.



**Resultados visibles.**

Quien tenga una o varias tiendas, no puede dudar de la necesidad de un software TPV para aumentar la eficiencia y la productividad y multiplicar beneficios.

Gracias a la implementación de TPV#first en sus tiendas, el Real Valladolid CF ha obtenido una sensible mejora de su gestión: obtiene precisos resúmenes de caja, controla totalmente el stock, gestiona correctamente los pedidos y el contacto con los proveedores, genera estadísticas para lograr ser más eficiente y adaptarse a la demanda. La automatización de todas estas tareas está aumentando la productividad del negocio de merchandising que genera el club, unificando además las ventas online y offline desde un solo lugar.

Los resultados han sido tan positivos, que ya hay próximos proyectos a la vista: Business Intelligence para explotación de datos de venta, y PDAS para su almacén y para mejorar el control de inventario.

El fútbol también es negocio, y ya no hay negocio sin tecnología.