

ABONADOS Y ASISTENCIA

Los aficionados, las personas

Desde que en la temporada 2013-14 se tocara techo en cuanto al número de abonados particulares (26.270) desde el ascenso a primera división, la cifra ha ido descendiendo año tras año hasta los poco más de 23.000 de la pasada temporada.

En cuanto a la asistencia, el descenso ha sido prácticamente continuo desde la temporada 2010-11, pasando de los más de 25.000 asistentes de la primera temporada a alrededor de 20.000-21.000 de las últimas.

Es evidente que la reforma de Anoeta está ayudando a rectificar esta tendencia, como se demuestra con las más de [3.000 nuevas altas](#) que se dieron antes del inicio de la temporada actual y que obligaron al Club a cerrar la posibilidad de nuevos abonados.

Nuestro caso no es inusual, ya que así ha ocurrido en recientes reformas o construcciones de nuevos campos como en el Wanda Metropolitano, Benito Villamarín, San Mamés o RCDE Stadium.

Cabe destacar este último caso, el del Espanyol, que pasó de tener 28.750 abonados en la última temporada en Montjuïc hasta los casi 36.000 en la primera temporada en su nuevo campo. Pero tras el efecto novedad, en dos temporadas perdieron prácticamente todos los abonados que habían ganado y así continúan actualmente.

Más allá de las distintas realidades que vive cada club y la coyuntura de cada momento, ejemplos como éste nos indican que hay que ser cautelosos a la hora de valorar las cifras que se están obteniendo estos primeros meses con el nuevo Anoeta.

No en vano, cabe preguntarse cuál es el margen de crecimiento que tiene el Club en cuanto a su masa social, teniendo en cuenta que parte del contexto a corto, medio y largo plazo no es del todo favorable, a vista de los horarios, el aumento del consumo de la televisión de pago o la [baja natalidad de Gipuzkoa](#).

Pero parece claro que será necesario:

- **“Exprimir” Gipuzkoa a su máximo**

Más de lo que ya está. Tengamos en cuenta que, por ejemplo, a diciembre de 2015, la Real ya estaba en los puestos más privilegiados en cuanto al número de [abonados y asistencia en proporción a la población de su provincia y municipio](#).

A pesar de que esto pueda indicar que el techo en Gipuzkoa puede estar cerca, si por ejemplo Bidasoaldea tuviera el mismo porcentaje de abonados por habitante que tiene Tolosaldea (ambas comarcas tienen una distancia similar a Anoeta), el número de abonados aumentaría en unos 1.000.

- **Ampliar el radio de acción**

A los territorios limítrofes de Gipuzkoa, donde destaca claramente Iparralde, y en concreto el BAB (Biarritz, Anglet, Bayona) con 110.000 habitantes a solo 50km de Anoeta y a más de 200 de un campo de primera división de fútbol francés.

Para ello será importante realizar estudios detallados para crear estrategias a corto, medio y largo plazo y poder así captar y fidelizar nuevos abonados y asistentes. En estos se deberán trabajar aspectos como la experiencia de partido (desde que el abonado sale de su casa o trabajo hasta que vuelve), la política de precios, el uso de nuevas tecnologías, etc.

En este sentido, cabe destacar dos iniciativas que está llevando a cabo el Club actualmente:

- [El programa “Sport Thinkers Smart Stadium”](#) que junto a Microsoft Sports y varias startups pretende poner las últimas tecnologías al servicio de Anoeta.
- Las mesas de trabajo que, dentro de la iniciativa de [“Te Escuchamos”](#), se van a formar para trabajar diferentes temáticas del Club. La primera sesión está versando sobre la movilidad, y es de esperar que algunas de las futuras sesiones versen también sobre aspectos relacionados con Anoeta y la experiencia de partido.