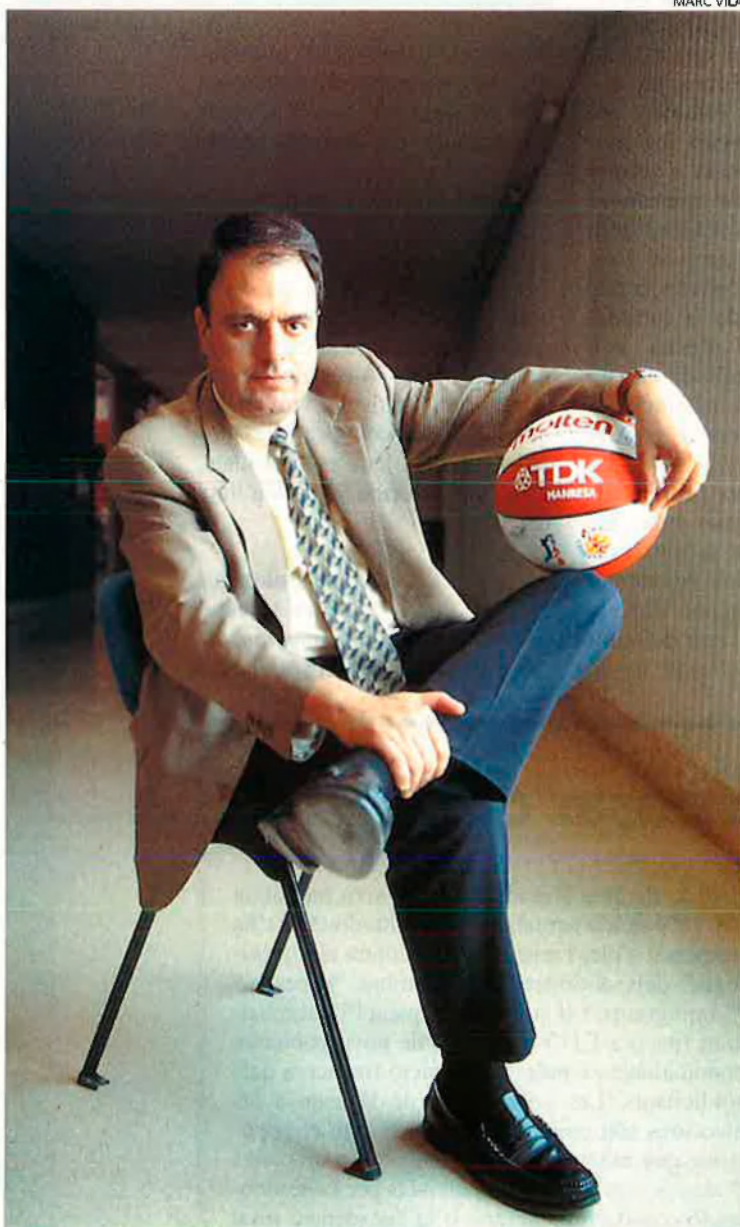


"El model TDK no és exportable"

El triomf del TDK Manresa en la darrera Lliga ACB ha marcat un abans i un després. El modest club de la capital de Bages ha demostrat que els diners encara no ho són tot al món del bàsquet. El president de l'entitat, Valentí Junyent, analitza la clau de l'èxit.



"Un dels valors més destacables d'aquests darrers anys ha estat el rejuveniment de la gent que ve al Pavelló."

El Bàsquet Manresa SAE, més conegut per TDK Manresa, va assolir la temporada passada els títols de campió de la Lliga Catalana —aquest any ha arribat a la final— i de Lliga ACB. Amb el quart pressupost més baix de tota la competició, l'equip de Bages, dirigit des de la pista pel veterà Joan Creus, ha evidenciat que, contra el pensament generalitzat, la capacitat econòmica d'un club no és directament proporcional als èxits esportius. Una bona part de la gran trajectòria del TDK Manresa d'aquests darrers anys és deguda a la feina de la comissió executiva i del consell d'administració del club. Al capdavant del Bàsquet Manresa SAE hi ha Valentí Junyent Torras, gerent del club entre 1994 i 1997, que és quan es va fer càrrec de la direcció executiva. El prestigi de Junyent va començar durant el seu pas per l'equip d'Igualada d'hoquei patins, que a la dècada dels 90 ha assaborit els triomfs més importants de la seva història, el darrer, fa uns mesos, la cinquena Copa d'Europa del seu palmarès. Valentí Junyent és l'home que encapçala la revolució dels clubs modestos i de comarca. Assegura que només té una idea: que la gent es prengui seriosament el món de l'esport. I no creu en miracles.

—Quina rendibilitat en traurà el TDK Manresa, del títol de Lliga ACB, guanyat abans de l'estiu?

—A banda el que suposarà per al currículum d'un club modest com el nostre, aquest títol ajudarà els manresans, encara que no en siguin socis ni accionistes, perquè sentin el club més seu que mai i perquè es formi una implicació sentimental molt forta. Si aquesta relació sentimental es converteix en efectiva, benvinguda sigui per al club, perquè es revaloritzarà en el nostre àmbit geogràfic. El títol també permetrà que es puguin fer moltes lectures dels clubs modestos, els quals, amb una bona gestió i una bona estructura, poden aconseguir uns determinats objectius.

—El grau d'identificació de Manresa i de Bages amb el TDK ha tocat sostre o encara hi ha feina a fer?

—A la comarca hi ha molta feina a fer. La primera aposta decidida ha estat la campanya "TDK Manresa, jo també!", amb la qual volem una implicació més real de la ciutat en l'equip, perquè sentimentalment som en un gran moment. Un dels valors més destacables

d'aquests darrers anys ha estat el rejuveniment de la gent que ve al Pavelló, un fet que et fa creure en el futur. És un tipus d'afecionat que només ha viscut els millors anys del TDK Manresa i que és acostumat al triomf, a diferència de l'afecionat històric, més avesat a patir i que pensa que ara hem guanyat la lliga però que el vinent potser baixarem. Pensem que el jove incondicional, quan es farà més gran i tindrà independència econòmica, continuarà apostant pel seu equip, i això ens interessa molt. Fins fa pocs anys el bàsquet a Manresa era l'esport prioritari d'uns sectors molt concrets de la societat manresana. Ara el TDK Manresa és més popular.

—*Implicació real vol dir més abonats i accionistes?*

—Sí, i se suposa que enguany ha de ser així. Depèn de si ho sabem fer bé, de la nostra capacitat de treure profit d'aquest títol i de canalitzar totes les energies positives.

—*Li fa por aquesta temporada per allò de la reassignació del sostre real?*

—Ja fa mesos que vam guanyar el títol i n'hi ha prou perquè la gent s'adoni que nosaltres som els mateixos i que hem de posar el sostre allà on era. El títol és una cosa molt bonica, n'hem d'estar orgullosos, però som qui som.

—*A l'èxit esportiu, s'hi ha d'afegir l'econòmic?*

—S'ha aconseguit un petit superàvit, la qual cosa ja és un gran èxit per a un club com el nostre.

—*El pressupost de l'any passat era de 358 milions de pessetes, el quart més baix de tota la competició. Ha crescut gaire aquesta temporada?*

—L'hem augmentat un 10% i vorejarem els 400 milions. Els dos elements que ens permeten d'incrementar-lo és la millora del contracte amb el nostre patrocinador, TDK, i l'aportació de TV3 pels drets de televisió dels partits europeus.

—*El contracte de TV3 és gaire inferior al que ha ofert al Futbol Club Barcelona aquests darrers anys? Creu que han rebut un tracte discriminatori?*

—És un tracte correcte. Crec que el fenomen Barça és una realitat i no serem nosaltres qui discutirem si el protegeixen per sobre de les seves necessitats. L'oferta inicial de TV3 era digna, tot i que necessitava alguna correcció, i en això hem treballat. No ens plantegem que ens tractin com el Barça, sinó que demanem que ens tractin com l'equip català representant a la

MARC VILA



"Ja fa mesos que vam guanyar el títol de Lliga ACB i n'hi ha prou perquè la gent s'adoni que nosaltres som els mateixos i que hem de posar el sostre allà on era. El títol és una cosa molt bonica, n'hem d'estar orgullosos, però som qui som."

Lliga Europea i que ha guanyat l'ACB.

—*El molesta que es parli del "miracle TDK Manresa"?*

—Ens agrada més parlar del model manresà, que és el que diem nosaltres. Ho preferim així perquè s'ha de recordar que a Manresa fa trenta anys que hi ha bàsquet d'elit, tot i que també és cert que hi ha hagut moments difícils. Considerem que en una ciutat de 65.000 habitants i en una comarca de 150.000 mantenir un equip a la Lliga ACB és un fet complicat, però tampoc no és cap miracle.

—*El model manresà és exportable als altres clubs?*

—No. Sempre he dit que és un model que pot funcionar a Manresa, ciutat situada a seixanta-vuit quilòmetres de Barcelona, amb tot de connotacions, una determinada problemàtica i una determinada implicació de la gent, de forma que el mateix model difícilment seria aplicable a cap altre lloc. Una altra cosa és que hi hagi elements d'aquest model que puguin ser vàlids en unes altres estructures. El mateix Pavelló del Nou Congost és un bon exemple del model manresà: és municipal, va costar 675 milions, pot acollir cinc mil espectadors... És just, però funcional, és a dir, compleix els seus objectius. Plantejar-se un pavelló ACB per aquest preu només és factible mirant molt la construcció i amb la mínima despesa possible.

—*Va ser el primer president executiu d'un club de bàsquet del país. El funcionament empresarial del club hauria de ser un mirall per als altres clubs que viuen amb un deute acumulat terrible?*

—La forma de portar el club ja seria una realitat més exportable. Hi ha hagut una feina de moltes persones que, en un moment donat, van apostar fort per impulsar la figura del president executiu. És una aposta que funciona i, per tant, aquesta organització és una realitat més viable a l'hora d'aplicar-la a una societat anònima esportiva d'àmbits de fora el bàsquet. Si amb vista al futur les societats anònimes esportives no es tracten com empreses, amb rigor i professionalitat, els clubs no aniran per bon camí, sobretot els que encara depenen d'un president-mecenes.

—*Ha triomfat com a gestor esportiu a Igualada i a Manresa. Quin és el secret de Valentí Junyent?*

—Jo sóc professor d'història i feia classes en una escola alhora que, en qualitat d'aficionat, em dedicava,

"En una ciutat de 65.000 habitants i en una comarca de 150.000 mantenir un equip a la Lliga ACB és un fet complicat, però tampoc no és cap miracle."



"A les ciutats mitjanes hi ha d'haver un esport d'elit que sobresurti."

els vespres, a un club esportiu. Quan vaig passar a la gestió esportiva creia que aquest era un camp que necessitava gent que no aprofités el moment puntual de l'èxit o dels diners, sinó que el rigor, la professionalitat i l'aprenentatge diari (a l'Igualada he après coses que no s'aprenen en un màster d'INEF) t'ensenyen que la diferència entre el fracàs o l'èxit és una pilota que rebutja la cistella o un espònsor que et dona menys. La barrera és tan feble que cal abocar-s'hi amb tots els elements disponibles perquè almenys tinguis la consciència tranquil·la d'haver fet la feina ben feta. En una gestió esportiva, per tant, no es pot personalitzar mai l'èxit. El TDK, a la pista, és molt més que el Creus, i als despatxos, exactament igual; hi ha una feina col·lectiva impressionant, no sols del president. No tinc cap secret. Senzillament, m'agrada molt aquesta feina i hi poso molt d'afany perquè la gent la respecti.

—Però aquesta temporada diu adéu a la presidència del TDK Manresa...

—Sí, la meua voluntat és de tornar, l'estiu del 1999, a la gerència o bé anar-me'n del club. I sense més complicacions, perquè és el club de la meua ciutat. Crec que no és qüestió d'eternitzar els càrrecs, perquè tot són cicles que duren el que duren. També és cert que en un club com el TDK Manresa és difícil de planificar les coses més enllà d'un any vista, i és que ens trobem supeditats a la voluntat de continuïtat del patrocinador i de l'abonat, que cada estiu vol veure quin equip hi haurà i quines garanties té d'èxit. Això no és com el Barça on, guanyin o perdin lligues, el soci sempre manté el carnet.

—Aquest país va molt coix quant a gestió de l'empresa esportiva?

—Sí, molt. Jo sóc un professional d'aquest sector.

Avui sóc aquí i demà puc ser, per exemple, al davant del polisportiu Nova Icària, a Barcelona. La gestió de l'empresa esportiva no sempre ha d'englobar l'esport de competició, sinó que a vegades et toca de gestionar un equipament o treballar en un ajuntament. La gent que gestiona l'esport l'ha de deixar de veure com una qüestió sentimental. L'esport mereix més respecte. Un dels objectius de l'Associació Catalana de Gestors Esportius Professionals (ACGEP) és de fer conèixer la professió, perquè sembla que la gent només veu el típic president que té molts diners i que els posa en un club per guanyar imatge social.

—A Manresa, com passa en algunes altres ciutats, el bàsquet hi és fort perquè el futbol hi és fluix?

—No, el bàsquet hi és fort perquè, l'aposta de la ciutat pel bàsquet, l'ha fet la ciutat mateixa, no l'ha forçada ningú. El futbol? Podria ser més amunt, però no influeix la marxa del bàsquet. D'una altra banda, també crec que a les ciutats mitjanes hi ha d'haver un esport d'elit que sobresurti.

—La Copa d'Europa de l'Igualada en hoquei patins també se la deu sentir una mica seva per la feina que va fer a la capital de l'Anoia?

—Jo encara sóc soci de l'Igualada, club on vaig passar quatre anys molt bonics de la vida i on vaig aprendre molt d'aquest ofici, però em penso que el meu mèrit en aquesta darrera Copa d'Europa és zero perquè jo vaig donar tot el que sabia en un moment determinat. Des de l'any 1988 hi ha hagut una aposta molt seriosa pel club i atribuir-me'n ara mèrits no respondria a la realitat. Ara el club igualadí és molt ben gestionat.

—Ha arribat l'esclat de l'esport de comarques i la descentralització dels triomfs esportius que fins fa poc es concentraven a Barcelona?

—El concepte que s'implanta a tot arreu és que Catalunya s'ha de veure com una diversitat de ciutats i no solament com una capital i un reguitzell de pobles i comarques que hi giren entorn. Crec que el nivell esportiu català permet de defugir el centralisme perquè no és bo per al país. A més, la competència és bona per a tothom. No hem de caure en el parany de creure que, si l'hoquei patins va bé a Igualada, la secció del

Barça d'hoquei no rutllarà.

Si el Manresa guanya la lliga ACB, i un altre any la guanya el Joventut de Badalona o el Girona, anem reforçant el teixit esportiu català. Hem de tenir prou capacitat de no fer incompatibles les coses. A Manresa, per exemple, la majoria d'aficionats són del TDK en bàsquet i del Barça en futbol, i això és una dinàmica molt normal.

"El nivell esportiu català permet de defugir el centralisme perquè no és bo per al país. No hem de caure en el parany de pensar que si l'hoquei patins va bé a Igualada, la secció del Barça d'hoquei no rutllarà."

Jordi Finestres