

# INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



**RACING CLUB**  
EL PRIMER GRANDE



# INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

## OPERACIONES EN FÚTBOL PROFESIONAL Receso invierno 2016

CLARIDAD Y  
TRANSPARENCIA

### SALIDA DE JUGADORES

JUGADOR	OPERACIÓN	PRECIO	IMPUESTOS Y GASTOS	TENENCIA TERCEROS	NETO
LOLLO, Luciano	Venta 100%	52.850.000	-12.948.250	-	39.901.750
MARTINEZ, Roger	Venta 100%	148.843.600	-42.085.528	-16.013.711	90.744.361
NOIR, Ricardo	Con cargo y con opción a Universidad Católica U\$ 1,5 MM	2.083.200	-510.384	-	1.572.816
SAVELJICH, Esteban	Venta 100%, cobro parcial, saldo variable. + si Levante asciende: €500.000 / En caso de no ascender: €250.000	7.942.000	-2.545.411	-	5.396.589
CAMACHO, Washington	Venta 10% Opción 90% U\$ 900 mil o recompra 10% U\$ 10 mil	1.500.000	-	-	1.500.000
VOBORIL, Germán	Con cargo y con opción a Newell's Old Boys U\$ 1 MM	750.000	-	-	750.000

#### SIN CARGO Y SIN OPCIÓN:

JUGADOR	CLUB
BAREIRO, Lucas	Defensa y Justicia
CABRAL, Jonathan	Olimpo
PEREZ GUEDES, Martín	Olimpo
VALENZUELA, Carlos F.	Chicago

#### SIN CARGO Y CON OPCIÓN:

JUGADOR	CLUB	OPCIÓN
CAMPI, Gastón	Rafaela	U\$ 1,6 MM
CASTILLÓN, Facundo	Getafe	€1,7 al 20/12/16
		€2,2 desde 1/1/17
LEIVA, Mauro	Arsenal	U\$ 200 mil
NAGUEL, Santiago	Defensa y Justicia	U\$ 800 mil

#### DISTRACTO LABORAL

JUGADORES: IBAÑEZ, Nelson | CORVALÁN, Claudio | MELILLO, Ezequiel | SCHMIDT, Héctor |

TOTAL DE INGRESOS: \$ 213.968.800  
IMPUESTOS Y GASTOS: - \$ 58.089.573  
TENENCIA TERCEROS: - \$ 16.013.711  
**NETO: \$ 139.865.516**



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### OPERACIONES EN FÚTBOL PROFESIONAL

Receso invierno 2016

CLARIDAD Y  
TRANSPARENCIA



GONZALEZ  
Diego



ROSALES  
Santiago



ORTIZ SOTO  
Danilo F.



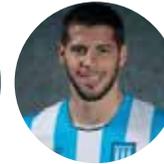
ÁLVAREZ  
Pablo



CANDIA  
William



GUISAO  
Wilder



INSÚA  
Emanuel



ORIÓN  
Agustín

### ALTA DE JUGADORES

JUGADOR	OPERACIÓN	PRECIO	IMPUESTOS Y GASTOS	TENENCIA TERCEROS	NETO
GONZALEZ, Diego	Compra 100% Plusvalía 50% Santos Laguna	- 34.590.806	- 691.816	-	- 35.282.622
ROSALES, Santiago	Compra 100% con uno de opción	- 39.520.000	-12.104.820	-	- 51.624.820
ORTIZ SOTO, Danilo F.	Con cargo y con opción 100% de U\$ 1.080.000.-	- 2.100.000	-225.000	-	- 2.325.000
ÁLVAREZ, Pablo	Pase libre	-	-665.500	-	- 665.500
CANDIA, William	Préstamo sin cargo, con opción 80% U\$ 1.050.000	-	-	-	-
GUISAO, Wilder	Préstamo sin cargo, con opción 100% U\$ 2,5 MM	-	-	-	-
INSÚA, Emanuel	Préstamo sin cargo, con opción 100% U\$ 4,5 MM	-	-	-	-
ORIÓN, Agustín	Pase libre	-	-1.815.500	-	-1.815.500

TOTAL DE ALTAS: \$ -76.210.806  
IMPUESTOS Y GASTOS: - \$ 15.502.136  
TENENCIA TERCEROS: -  
NETO: - \$ 91.712.942

**RESULTADO NETO: \$ 48.152.574**

**RACING CLUB**  
EL PRIMER GRANDE



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### DEPARTAMENTO DE COMERCIALIZACIÓN DE PRODUCTOS

Promociones exclusivas para socios de Reyes logrando facturación histórica en el mes de enero. Se ofrecieron productos y descuentos importantes en varios productos oficiales obteniendo resultados más que positivos tanto en la satisfacción del socio como en el resultado económico.

#### NUEVOS BENEFICIOS PARA SOCIOS:

A partir de 2016 los beneficios en tiendas Locademia son exclusivos para socios. 15 % los lunes y 10 % de martes a sábados.

#### ACUERDOS COMERCIALES

Con Banco Ciudad y promoción de Banco Provincia, exclusivos para socios en Locademia: Banco Ciudad: 10% de descuento y hasta 6 cuotas sin interés para tarjetas Master, Visa y Cabal; Clientes Banco Ciudad / Banco Provincia: 15 % de descuento los viernes y 6 cuotas sin interés.

#### NUEVOS PRODUCTOS

Se incorporaron nuevos productos para comercializar: colchón Casablanca, línea de muebles y gigantografías de Mikiu Desing y réplicas de copas obtenidas por Racing Club en su historia.

#### LOCADEMIA AL COSTO

Se realizó una promoción luego de un importante acuerdo con Topper en el cual se compró mercadería con un gran descuento. Se vendieron productos del 18 al 31 de enero al costo en sucursales Locademia oficiales.

#### HOTSALE

Racing, a través de Locademia Online, participó por tercera vez consecutiva logrando un record histórico de 3000 ventas.

#### VUELTA AL COLE

Se ofreció una gran gama de productos orientados a los chicos de diversas edades: mochilas, cartucheras, cuadernos, lapiceras, carpetas entre otros.

#### CARNAVAL DE DESCUENTOS

Se realizó para carnaval en conjunto con otros sitios online de clubes de Primera División, durante cuatro días, ofertas exclusivas durante carnaval recibiendo una fuerte respuesta positiva de parte de los hinchas del club que adquirieron productos a precios más bajos.

#### PROMOCIONES EXCLUSIVAS EN LOS PUESTOS: LOCADEMIA OUTLET.

Durante dos partidos de local se instrumentó Locademia Outlet, un puesto oficial sobre el playón en el cual sólo se comercializaron productos con el 25, 30, 40 y 50 % de descuento.

#### LANZAMIENTO MAQUETA 3D

Se relanzó la maqueta 3D, uno de los productos que obtuvo mejor respuesta desde que se lanzó Locademia.

#### NUEVO LOCADEMIA VILLA DEL PARQUE

Se mudó el Local a 30 metros de la ubicación anterior con mayores comodidades, más metros cuadrados y con lugar para mayor exhibición de productos. De la reinauguración participaron Victor Blanco, autoridades de CD, sponsors y más de 100 integrantes de la familia racinguista.



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### RELANZAMIENTO LOCADEMIA LAVALLE

Durante cinco semanas se rearmó el local cambiando piso, todos los muebles, refacciones de las instalaciones en general, nueva luminaria, pintura y cambio de caños de agua así también como la apertura de una segunda caja y nuevos probadores.

### ACADESCUENTOS

Se instrumentaron de manera periódica los Acadescuentos, que son días a la semana en los cuales se realizan ofertas exclusivas para socios ya sea en la tienda online o Locademia físicos sobre distintos productos de la línea.

### PREVENTA CAMISETA OFICIAL 2016 EL AMOR ES CIEGO, NUNCA SE ACHICA

Se lanzó la camiseta oficial Topper 2016 batiendo records de venta y una gran aceptación por parte de la comunidad académica.

### PREVENTA CAMISETA ALTERNATIVA 2016 NUNCA SE ACHICA

Se lanzó la venta de la nueva camiseta tanto sin personalizar como personalizada de Diego Milito, Lisandro López y Oscar Romero.

### PRODUCTOS EXCLUSIVOS DIEGO MILITO

Se lanzaron diez productos exclusivos personalizados de Diego Milito los cuales se agotaron en su totalidad.

### ESTAMPÁ TU CAMISETA EN LOCADEMIA

Se lanzaron dos nuevas acciones comerciales por las cuales un hincha puede comprar su camiseta y llevársela en el momento estampada con el nombre y número de su ídolo o llevar su vieja camiseta y colocarle en el acto en las sucursales Locademia, nombre y número.

### SALÍ A LA CANCHA, TU CARA EN EL NÚMERO DE TU ÍDOLO

Se implementó una vez más con gran éxito esta acción en la cual los jugadores salieron a la cancha con los números en sus camisetas confeccionados con las fotos de los hinchas que participaron de la acción.

### SORTEOS SEGUIDORES

Con el apoyo de varios sponsors se realizaron sorteos de productos exclusivos personalizados y firmados por los ídolos de la Academia con el objetivo de sumar más seguidores en las redes sociales obteniendo resultados muy positivos.

### VENTA DE CAMISETAS FIRMADAS POR JUGADORES, PRODUCTOS EXCLUSIVOS

Se realizaron pre ventas de camisetas personalizadas de Oscar Romero, Lisandro López, Diego Milito y Sebastián Saja.

### ACCIONES DÍA DEL PADRE

Se lanzaron tres camisetas exclusivas para regalarle a papá las cuales fueron agotadas en 15 días.

### ACUERDOS CON LICENCIATARIOS

Se realizaron varios acuerdos de canjes y descuentos especiales con varios licenciarios oficiales del club, entre ellos, Topper, Lumilagro, Mikiu Design, Redaelli, Superfútbol, OCA, Casablanca, entre otras marcas que acompañan a Racing Club.

HOT SALE EN LOCADEMIA



Día Mundial de  
**INTERNET**  
Una iniciativa de **cace**



# INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



RENOVACIÓN DE LA TIENDA LOCAEMIA DE LAVALLE

# RACING CLUB

EL PRIMER GRANDE



# INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



RENOVACIÓN DE LA TIENDA LOCAEMIA DE VILLA DEL PARQUE

**RACING CLUB**  
EL PRIMER GRANDE



# INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



CAMISETAS ESTAMPADAS Y AUTOGRAFIADAS



TU FOTO EN LA CAMISETA DE LOS JUGADORES



## ACADESCUENTOS!

ACADESCUENTOS SEMANALES DE LOCADEMIA



ESTAMPADO EN TODAS LAS TIENDAS LOCADEMIA



CAMISETAS DÍA DEL PADRE

# RACING CLUB

EL PRIMER GRANDE



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### DEPARTAMENTO DE RECURSOS HUMANOS

El departamento de Recursos Humanos es un sector netamente de servicios orientado a cubrir las necesidades de los distintos departamentos y de los empleados de toda la Institución. A fin de lograr este objetivo lo dimensionamos en distintas áreas.

- Selección y reclutamiento: se han cubierto todas las posiciones solicitadas y a partir de junio se implementó un programa de becas rentadas con una duración de 30 días destinadas a jugadores de fútbol amateur con el objetivo de que comiencen su inserción laboral.
- Administración de personal: se entregaron uniformes completos correspondientes a temporada de invierno conforme el convenio colectivo de trabajo. Se hizo fuerte incapié en la siniestralidad bajándose el índice de accidentes en relación al mismo semestre del año pasado y se recuperaron todos los salarios caídos correspondientes al año 2015.
- Liquidación de sueldos: se liquidaron y presentaron los informes y asientos de cierre antes del día 5 de cada mes, se mantuvo el índice de error en menos del 0.5% de la nómina. Durante el segundo semestre se comenzará a unificar la liquidación de haberes de todas las áreas, incluyendo colegio, en un solo proveedor (Estudio Arizmendi), que además otorgará el asesoramiento legal e impositivo correspondiente, a través de un convenio comercial alcanzado.
- Legales: se termina el semestre con tres acuerdos de desvinculación y ningún conflicto legal.
- Beneficios: estamos implementando un programa de beneficios para nuestros empleados en sociedad con nuestros patrocinadores con costo cero para la

institución. En mayo comenzamos ofreciendo productos RCA con un 30% de descuento sobre precio de lista y en tres cuotas, y a partir de julio se ofrecerá una línea de créditos personales a través del Banco Ciudad.

### DEPARTAMENTO DE OPERACIONES Y RELACIONES INSTITUCIONALES

En este primer semestre de 2016 en la Gerencia de Operaciones y Relaciones Institucionales estuvimos resolviendo varios temas, a saber: sistemas, internet, comunicaciones del estadio, sedes y colegio.

En la sede de Avenida Mitre se colocó un nuevo servidor con la UPS y conexiones nuevas de internet, y en el e-commerce del estadio se hizo todo el tendido nuevo de red y se puso fibra óptica. Con todo ese trabajo realizado se pudo instalar el nuevo server con 10 nuevos accesos remotos. Esto permitió que tanto la oficina de Lavalle, como Villa del Parque, Estadio y Locademia de Sede Mitre y Administración del 2º piso puedan estar conectadas en forma simultánea y de manera estable, cosa que hasta el momento era imposible dado que el antiguo sistema no lo permitía y esto dificultaba las tareas diarias.

Además, en el segundo piso de la Sede Mitre se realizó toda la conexión de la red Wi-Fi y se está trabajando en todo lo respectivo a telefonía IP para poder conectar a todas las sedes a través de internos. Este sistema permite poder armar el Call Center y así, con personal asignado al mismo, se le podrá brindar respuesta inmediata a los socios y soluciones concretas a sus inquietudes y problemas.



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### MANTENIMIENTO DE SEDE Y COLEGIO:

En estos meses se han realizado tareas de mantenimiento, como así también reparaciones varias en los tres niveles escolares y en la Sede, permitiendo tener un mejor acondicionamiento de cada sector. Se han cumplimentado la mayoría de los requerimientos realizados por los colegios y la Sede, y esto hace que los chicos y los empleados tengan un ambiente de trabajo más agradable cada día y con mejores condiciones y comodidades.

Se comenzó también con la modificación del sector de Atención al Socio para poder atenderlos en un espacio más cordial y tranquilo. También se está realizando la reforma de la oficina de merchandising de planta baja.

### TRÁMITES EN LA DIRECCIÓN PROVINCIAL DE PERSONAS JURÍDICAS:

Luego de un arduo y constante trabajo, por primera vez en muchos años hemos cumplido con todas las presentaciones que se deben hacer en la Dirección de Personas Jurídicas de la Provincia de Buenos Aires, estando al día de hoy con la documentación completa y en orden.

### ABSOLUCIÓN DE POSICIONES EN JUICIOS:

Continuamos presentándonos en los juicios para absolver posiciones y así conseguir un mejor acuerdo que favorezca al club.

### SUBSIDIO SUELDOS RACING CLUB, PROGRAMA REPRO:

Gestionamos nuevamente el subsidio que habíamos conseguido a través del Ministerio de Trabajo de la Nación, pero a pesar de haber presentado toda la documentación correspondiente en tiempo y forma, no nos fue otorgado, ya que este nuevo Gobierno

considera que clubes como el nuestro no merecen recibirlo.

### PERSONAL, NEXTEL Y TELEFÓNICA:

Realizamos las gestiones con estas compañías para solucionar temas cotidianos como altas y bajas de líneas, cambios de plan y compra de equipos, arreglos de líneas fijas, etc.

### COCA-COLA:

Cotidianamente tratamos con la empresa de bebidas por el cumplimiento con las entregas de la hidratación de los diferentes planteles, arreglos del banco de suplentes, colocación de bancos de suplentes nuevos para el Predio Tita, carteles de propaganda, cubierta de lona del polideportivo, sillas, mesas y sombrillas para las piletas, colchonetas, como así también todo lo referido a conseguir bebida para eventos como la Maratón de Racing, fiestas y eventos del club, Sueño del Pibe, viajes, etc.

### TICKETS DE PARTIDOS:

Cumplimos con la entrega de los tickets al sector de impresión en tiempo y forma, y realizamos el control de las devoluciones y anulaciones luego de cada partido.

## ADMINISTRACIÓN Y FINANZAS

Continuando con la decisión política de los últimos años, en donde Racing Club ha dado un gran salto de calidad dentro del mundo del fútbol, se sigue haciendo hincapié en los controles de gestión implementados ampliando los mismos a todas las tareas de administración y finanzas, para ello se está profundizando la utilización del software de administración, en donde se procede a revisar los circuitos operativos tendiendo a una mejora continua de los mismos. Por



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

ejemplo, se integró la administración del Colegio al software mencionado, unificando las tareas y así optimizando los recursos.

En la parte financiera cumplimos con las deudas en tiempo y forma, dando crédito a nuestros compromisos asumidos. Gracias a esta decisión política la institución ha logrado generar confianza, quedando atrás la imagen negativa de años anteriores. Es por eso que las entidades crediticias nos dan una calificación positiva donde podemos recurrir al crédito en los casos que sea necesario. Cerramos un acuerdo directo con American Express, sin intervención de algún banco, en donde se ha gestionado tarjetas corporativas para todos los gastos referentes a logística y otros gastos menores para cubrir las necesidades del plantel profesional.

### DEPARTAMENTO DE FILIALES

Para un mejor ordenamiento, el área se dividió en el Departamentos de Filiales (nuclea a las que se encuentran en Argentina) y el Departamento de Relaciones Internacionales (a cargo de las subfiliales en el exterior) y se asignaron misiones, visiones y objetivos distintos a cada una de ellas.

#### REEMPADRONAMIENTO Y REORDENAMIENTO DE FILIALES:

Con sentido común se solicitaron requisitos para las filiales existentes y a las nuevas. Se corroboraron datos y domicilios de cada socio para que cada una de ellas mantenga su eje de socios en la región y aumentar su presencia en su zona de referencia. Eso arrojó una baja del 42% de las filiales previamente formadas (no lograron cumplimentar lo asignado) y se consiguió mayor fidelización en las restantes.

#### INCREMENTO SOCIETARIO:

A fin de agilizar la posibilidad de sumar nuevos socios, creamos formularios para que cada filial pueda tener la autonomía de asociar, solo rindiendo cuentas económicas al Departamento.

También les entregamos de forma digital otros tantos formularios para optimización de tiempo y trabajo mediante, resulte también prolijo. Por ejemplo: Alta/baja debito automático, Renuncia a filial, Renuncia social, Cambios de categoría, Pagos de cuotas, etc. Como resultado, en solo 10 meses contamos con 35% de nuevos socios gracias a las filiales del país.

#### SISTEMA DE PREMIACIÓN:

Buscando la motivación y aliando a las filiales en nuestros objetivos, creamos un sistema de premiación directamente proporcional a la venta de abonos o asociaciones nuevas efectuadas por cada filial. Destacándose Lomas de Zamora en la venta de abonos y la de Comodoro Rivadavia en nuevos socios.

#### CREDENCIAL DE ACCESO:

Cada filial reempadronada y oficializada por el club, cuenta con una credencial que la habilita a entrar a la oficina previo a la apertura de puertas del estadio para poder hacer los trámites pertinentes, teniendo aparte, un ingreso libre a cualquier sector (por partido).

#### VENTA DE ENTRADAS:

Se estableció una vía de comunicación exclusiva, con nueva metodología de ventas, con parámetros claros y fechas límites, donde cada Filial puede hacer su pedido y depósito (en caso que corresponda) pudiendo adquirir sus localidades de forma anticipada, así sea campeonato local, o torneo internacional. Retirando las mismas en la oficina del Estadio en la semana, o el mismo día del partido.



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### REGLAMENTO:

Se creó el reglamento que rige a todas las filiales del país. Con el objetivo de lograr orden y progreso, simultáneo y recíproco; con decisiones firmes y previsibles de las partes.

### NEWSLETTER:

Se informa de manera quincenal a todas las filiales las actividades y noticias de su incumbencia, vía correo electrónico, ampliando la atención y comunicación entre las partes.

### ACCIONES

#### JUGANDO CON MILITO:

Una acción orientada al sentido de pertenencia basado en nuestro ídolo. Los logos de las filiales figuraron en el dorsal de Milito en un partido, previo pago de \$ 5.000. Incluía el obsequio de una camiseta con su firma. Se les dio la opción de comprar más camisetas símil la usada.

#### FIESTA REGIONAL:

Se organizó una cena regional en la sede de VDP con más de 400 invitados. Un evento de índole exclusivamente social.

#### VÍAS DE COMUNICACIÓN:

Se ampliaron y detallaron las vías de comunicación. Para trámites, [sociosfiliales@racingclub.com.ar](mailto:sociosfiliales@racingclub.com.ar); para entradas, [entradasfiliales@racingclub.com.ar](mailto:entradasfiliales@racingclub.com.ar); para Altas/Bajas/Otros, [filiales@racingclub.com.ar](mailto:filiales@racingclub.com.ar); teléfono, 4201-2011; Whastapp, +5491141408214.

## DEPARTAMENTO DEL HINCHA

### CLUB DE PUERTAS ABIERTAS:

Arraigados a lo social y al sentido de pertenencia,

somos la única oficina en el Estadio abierta al socio/hincha, donde damos la posibilidad a todos aquellos que no conozcan el Cilindro, lo puedan hacer los días de semana. Por eso, de lunes a viernes por la tarde (de 13:30 a 17hs), recibimos a gente de distintos puntos del país y del exterior, ofreciendo este servicio, llevándose un recuerdo inolvidable.

También, los días miércoles, previa concreción de visita por escrito, y en grupos reducidos, ingresamos al campo de juego para producciones de fotos/video para casamientos, cumpleaños de 15 y eventos de tal envergadura.

Este primer semestre, por la cantidad de partidos entre semana, no se pudo llevar a cabo las visitas a los entrenamientos que solemos tener a diario, por pedido expreso. Más allá de eso, se hicieron firmar a los jugadores cientos de camisetas.

También, debido a los muchísimos pedidos que recibimos, dejamos a los parientes de socios e hinchas fallecido, cumplir con la última voluntad de estos, que era dejar parte de sus cenizas en el Cilindro.

### VIAJA A VER A

#### RACING CON RACING:

Bajo ese slogan, tanto los partidos de verano, Copa Libertadores o Copa Argentina, el Departamento del Hincha se encargó de llevar al socio a cualquier lugar donde juegue el equipo, ofreciéndole todas las comodidades, abonando de una sola vez el viaje, entrada, alojamiento y traslados (cuando estos son necesarios). Mar del Plata, México, Colombia, Bolivia, Brasil y Formosa fueron las escalas en este primer semestre.

### TRABAJAR EN EQUIPO:

En la tónica que se viene empleando en la institución



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

de un tiempo a esta parte, se trabajó de forma mancomunada con varios sectores del Club, en especial con Racing Solidario en las campañas Frío Cero, Teje-tón Solidario, Tu Cuadrado Abriga, Campeones Al Volante y Todos Por Concordia.

### MARATÓN DE ÍDOLOS EN LOCADEMIA:

Fuimos parte de la organización y la logística, estando presentes en los tres puntos locales.

### ÚLTIMO PARTIDO DE DIEGO MILITO:

Trabajamos en conjunto con distintas áreas del club, haciéndonos cargo de la logística y organización del evento.

### COMITÉ INFRAESTRUCTURA:

Participantes fundadores y activos de este comité, lugar que se generan todos los planeamientos y obras del mismo. Donde aportamos, no solo la visión, sino también todos los comentarios, dudas, sugerencias y reclamos que recibimos por nuestras vías de comunicación a diario.



### SUEÑO DEL PIBE:

Se realizó la cuarta edición de este evento, en el cual una cantidad de socios cumplen el sueño de pasar un día como jugador de fútbol profesional, arrancando el día en el hotel donde se concentra el primer equipo, trasladándose al estadio en el mismo micro que ellos, donde juegan un partido compartiendo la experiencia con ex jugadores, celebridades del club y culminando este con un catering especial entre sorpresas y sorteos.

### CALLE DIEGO MILITO:

En conjunto con los organizadores, colaboramos con la logística y la diagramación del evento que se llevó a cabo el sábado 30 de julio, donde quedó oficializado el nombre de nuestro ídolo en el tramo de la ex calle Italia, entre Colón y Bochini.

### MARATÓN DE ÍDOLOS





## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



SUEÑO DEL PIBE

# RACING CLUB

EL PRIMER GRANDE



# INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



SUEÑO DEL PIBE

# RACING CLUB

EL PRIMER GRANDE



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



CALLE MILITO



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### MARKETING

A través de un trabajo que tiene como principales conceptos a la identidad y la innovación, el Departamento de Marketing desarrolló durante el primer semestre de 2016 distintas activaciones que tuvieron como objetivo lograr una mayor cercanía del club hacia sus socios e hinchas, ya sea a través de sus tiendas Locademia, como también de los integrantes del plantel profesional.

#### NUEVOS SPONSORS:

El año comenzó con la presentación de dos nuevos socios comerciales con presencia de marca en la camiseta oficial: RCA y Banco Ciudad. Ambos sponsors fueron presentados en distintos eventos dirigidos a la prensa, con presencia de los referentes del plantel. En el global, el ingreso por sponsoreo en la indumentaria oficial se incrementó en un 40%. Por su parte, dos nuevas camisetas desarrolladas por Topper, nuestro sponsor técnico, fueron presentadas en marzo y abril, respectivamente.

#### BENEFICIOS PARA SOCIOS:

Se desarrolló una nueva plataforma de beneficios para socios, con más de 60 marcas adheridas, que tiene como fin ofrecer descuentos o bonificaciones a los asociados que presenten su carnet al momento de realizar una compra. La misma abarca varios rubros, que van desde gastronomía hasta indumentaria, pasando por turismo, hotelería, automotores, librería y electrónica, entre otros.

Cabe destacar que nuestros main sponsors, Topper y RCA, adhirieron a la plataforma, ofreciendo descuentos a socios en sus compras. Por su parte, Banco Ciudad ha lanzado recientemente una tarjeta de crédito exclusiva de Racing Club, que también ofrece distintos beneficios a quienes la adquieran.

#### INDUMENTARIA DE VIAJE:

Al igual que en 2015, en el marco de la Copa Libertadores, el plantel profesional viajó al exterior vestido por la firma italiana Giorgio Redaelli. La presentación de la nueva línea premium diseñada especialmente para Racing, tuvo repercusiones en distintos medios nacionales y regionales.

#### LA CERCANÍA ENTRE EL HINCHA Y EL CLUB:

En el mes de marzo, junto a otras áreas del club, se desarrolló una activación sin precedentes: tres grupos de jugadores se hicieron presentes de manera simultánea en las tiendas Locademia, convocando a cientos de hinchas que se acercaron a sacarse fotos con sus ídolos. Participaron Diego Milito, Sebastián Saja, Luciano Aued, Lisandro Lopez, Ezequiel Videla, Mariano Bareiro, Gustavo Bou, Lautaro Martinez y Juan Musso.

#### PRIMER DIENTE:

De la misma manera, junto con Locademia se desarrolló esta activación que apuntó a la fidelización de los más chicos. Con el apoyo de sponsors y licenciatarios, la idea consistió en entregarles un regalo sorpresa a todos aquellos nenes y nenas que se acercaran a las tiendas a mostrar la "ventanita" que certificara que se les había caído un diente.

Durante un mes, fueron más de 100 los hinchas de entre 5 y 8 años que se acercaron a retirar un producto oficial y golosinas de regalo, lo que significó un éxito rotundo con repercusiones en los principales medios gráficos del país.

#### IMAGEN DEL CLUB:

Se colaboró con las reformas de las tiendas Locademia de Villa del Parque y Centro, con la aplicación de la nueva imagen. Además, se actualizó el manual de marca del club con el objetivo de ofrecerle nuevas herramientas a nuestros licenciatarios oficiales. Tam-



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

bién se desarrolló del escudo oficial del 113 aniversario del club y la marca El Primer Grande, que será presentada próximamente.

### REDISEÑO DE LA NUEVA WEB OFICIAL:

Se presentó la nueva web oficial del club, desarrollada por el Departamento del Marketing, en base a los requerimientos del Departamento de Comunicación y Prensa para transformarla en un sitio con mayor atracción periodística y con un diseño renovado. Cuenta con desarrollo responsivo, el cual garantiza la óptima navegabilidad del usuario cualquiera sea el dispositivo que utilice, ya sea smartphone, tablet, notebook, etc. Además, el mismo próximamente estará disponible en varios idiomas,

### HOMENAJES:

Se organizó el homenaje a Roberto Perfumo, en ocasión de su triste pérdida a través de un acto sencillo pero emotivo, que buscó honrar su nombre y su huella en Racing Club.

### DESPEDIDA DE DIEGO MILITO

En un trabajo mancomunado con el Departamento del Hinchado y Locademia, se organizó la fiesta de despedida al máximo ídolo de los últimos tiempos con una fiesta antes, durante y después del partido, poniendo al club a la altura de las circunstancias de tan importante evento. Contamos con el apoyo de distintas marcas como Júpiter, Plusmar, Swiss Medical y Cerveza Schneider.

### PLATEAS VIP

Se desarrolló un servicio acorde al nuevo producto, coordinando la tarea de recepción y servicio de azafatas y el servicio de catering, a través de marcas como B&C Catering, Freddo y La Fábrica.

### FOTOS GRUPAL Y PERSONALES OFICIALES DEL PLANTEL PROFESIONAL:

Se realizó la ya clásica fotografía grupal y los retratos de los jugadores del plantel profesional, a cargo del reconocido fotógrafo argentino Diego Ortiz Mugica. Además, con el apoyo de Torneos, Topper, RCA, Banco Ciudad y Swiss Medical se confeccionaron postales oficiales para cada jugador, de manera tal que los mismos puedan obsequiárselas a los hinchas que les soliciten un autógrafo. La colección completa de las mismas también está disponibles en las tiendas Locademia.

### INAUGURACIÓN DEL COMEDOR DEL PLANTEL PROFESIONAL

Con la presencia del chef internacional Donato Di Santis, se inauguró oficialmente el salón comedor que el plantel de Primera División utiliza desde comienzos de año. Se trató de una activación distinta en la que el chef cocinó para el plantel una receta especialmente dedicada a Racing, club del que es socio e hincha.

### MOTIVACIÓN AL PLANTEL PROFESIONAL:

En la previa del clásico de Avellaneda, se plotearon los lockers de cada jugador, con frases de aliento y motivación, algo que ya habíamos realizado también en ambos encuentros de la final de la liguilla Pre-Libertadores 2015. El concepto elegido para esta ocasión fueron los valores que transmite este plantel. De esta manera se buscó inyectar un plus antes de que los jugadores salgan a la cancha.

### ESCUDOS DE LAS FILIALES INTERNACIONALES

En colaboración con el departamento de Relaciones Internacionales, se diseñaron los escudos de la totalidad de las nuevas filiales del exterior.



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### SPOT DÍA DEL PADRE

Como todos los comienzos de años, se planificó junto a Topper las activaciones a realizar a lo largo del año. Se coincidió en realizar una pieza orientada a los padres racinguistas, para conmemorar su día. El spot, realizado por la agencia de publicidad de Topper, Kepel y Mata, resultó una pieza emotiva que reflejó a la perfección el papel de Racing en el vínculo afectivo entre padres e hijos.

### SPOTIFY

Racing se convirtió en el primer equipo de la región en tener una cuenta oficial verificada por Spotify, la reconocida plataforma digital de música.

A través de un spot del que participaron Ezequiel Videla, Leandro Grimi, Ivan Pillud, Francisco Cerro y Marcos Acuña, se presentó esta nueva herramienta de interacción con el hincha, que a partir de ahora podrá disfrutar de playlists con una impronta bien racinguista: además de la música que a diario suena en el vestuario, hay listas dedicadas a artistas académicos, una de Carlos Gardel, nuestro hincha más famoso y otras con música elegida por jugadores en particular.

### CAMPAÑA DE SOCIOS

Se dio inicio a la campaña de socios 2016, que lleva como lema "Ponele tu firma, sumá tu pasión", en la que varios jugadores, de puño y letra, escribieron frases que invitan a sumar 10.000 nuevos socios, con el objetivo de llegar a 75.000.

### PRESENCIA EN EXPOFUTBOL

Como en 2015, Racing participó nuevamente de Expo Futbol Montevideo, en Uruguay. Junto a River y Boca, el club dijo presente con un stand propio en una exposición que se ha convertido en un claro referente de la industria deportiva en Latinoamérica.

#### NUEVOS SPONSORS

#### MÁS DE 100 BENEFICIOS PARA SOCIOS



#### ESCUDOS DE FILIALES INTERNACIONALES



FILIAL  
MOZAMBIQUE



FILIAL COLOMBIA  
CARLOS GARDEL



FILIAL  
U.S.A.

#### LISTA OFICIAL EN SPOTIFY



Spotify®





# INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



**RACING CLUB**  
EL PRIMER GRANDE



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



PARTIDO DESPEDIDA DE DIEGO MILITO

**RACING CLUB**  
EL PRIMER GRANDE



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



PLATEAS VIP



FOTOS GRUPALES Y PERSONALES OFICIALES DEL PLANTEL PROFESIONAL

# RACING CLUB

EL PRIMER GRANDE



# INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



CAMPAÑA "MI PRIMER DIENTE"



PRESENCIA EN EXPO-FÚTBOL, REALIZADA EN MONTEVIDEO, URUGUAY

# RACING CLUB

EL PRIMER GRANDE



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### DEPORTES

#### DIRECCIÓN DE DEPORTES:

Se creó esta dirección, a cargo del vicepresidente segundo, de la que dependen todos los deportes que se practican en la Sede Capital, Polideportivo Avellaneda y Predio Tita.

Desde esa dependencia se formalizaron las subcomisiones de los deportes, se redistribuyeron espacios y horarios (corrigiendo distorsiones), se realizaron reuniones mensuales con los coordinadores de los deportes para fijar una agenda común y realizar acciones en cooperación. También se creó el Departamento Médico Deportes, con atención en los consultorios para todos los deportistas, se mejoró la indumentaria de juego y los materiales deportivos. Además, hubo una capacitación de RCP, además de la incorporación de desfibriladores para el Polideportivo y la Sede Villa del Parque.

#### SOCIO DEPORTIVO:

Se realizó un ordenamiento y reempadronamiento de todos los deportistas del club. Se generaron beneficios exclusivos para nuestros deportistas. Así se triplicaron los ingresos en los deportes y se incrementó la masa societaria que practica deportes en un 15%.

#### BENEFICIOS PARA SOCIOS DEPORTIVOS:

Cuentan con descuentos en Locademia, otros específicos en indumentaria Topper y una bonificación en la próxima temporada de pileta.

#### PROGRAMA DEPORTES AL CILINDRO:

Para generar identidad y sentido de pertenencia, todos los deportes son invitados a un sector exclusivo en el estadio en los partidos de local, para compar-

tir una experiencia única con compañeros y profesores.

#### MATERIALES DEPORTIVOS:

Se abasteció a los deportes de 50 pelotas de fútbol, 20 de básquet, 15 de handball, implementos de boxeo, 50 bochas de hockey, un equipo de música (patín), conos, colchonetas, vallas y pecheras.

#### NUEVOS ESPACIOS DEPORTIVOS:

Se firmó un acuerdo con el Colegio Palaá para uso de la cancha de parqué, con Megatlon para uso de la cancha cubierta y con el Colegio San Martín para uso de Polideportivo de la calle Spurr.

#### OBRAS:

Se están finalizando las tareas para la nueva cancha de hockey en el Predio Tita Mattiussi y se hicieron arreglos en el Cilindrito de handball.

#### PATROCINIO:

La empresa Andar se sumó para los Torneos Conferencia y Pre-Federal de basquet; Prime auspició al fútbol masculino de AFA; Paso a Paso Racinguista patrocina handball, boxeo, fútbol femenino, hockey sobre césped y patín; además se mejoró el contrato de Prudencia Seguros para el hockey sobre césped. Por un acuerdo con Gasana se proveyó de botiquines móviles a los deportes de Avellaneda y Villa del Parque.

#### ACUERDO CON TOPPER:

En los últimos 18 meses, se entregaron más de 1200 prendas asignadas a los deportes de Avellaneda y Villa del Parque.

Basquet: Volvimos a jugar el torneo Prefederal, de trascendencia regional, y se consiguió el campeonato



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

de Mayores en la Conferencia Sur del Torneo de FEBAMBA.

### FUTSAL MASCULINO:

El equipo se mantuvo en la máxima categoría de AFA (División de Honor) y participó en la Liga de las Américas Fútbol 7, que se disputó en Río de Janeiro, Brasil. Además, Cristina Rodríguez fue distinguida con el Premio Alumni a la mejor dirigente deportiva en la disciplina.

### FUTSAL MASCULINO LIGA:

Comenzó a participar con dos planteles en BAFI obteniendo muy buenos resultados deportivos en el primer semestre.

### FUTSAL FEMENINO:

El equipo obtuvo el subcampeonato en el torneo de AFA y participó de la Copa Celemaster, en Uruguay, Brasil.

### FUTSAL FEMENINO LIGA:

Se reestructuró la actividad y comenzó a competir en BAFI.

### PATÍN:

Camila Anca Bus fue campeona Nacional en la Categoría B, en el Torneo Nacional de Neuquén.

### TAEKWONDO:

Sofía Barboza fue campeona Sudamericana, en Brasil. Además, se obtuvieron nueve medallas en el Panamericano de Buenos Aires (cinco de plata y cuatro de bronce) y tres deportistas participaron en el Mundial en Inglaterra.

### BOXEO:

se realizó una exhibición, con un gran marco de público. Jonathan Gómez participó en Punta del Este, su

primera competición internacional.

### GIMNASIA ARTÍSTICA:

Ignacio del Valle, Valentín Gobet y Francisco García Tuñón fueron campeones Nacionales en la categoría de equipos. Bautista Martínez se consagró subcampeón en Menores B, en el Torneo Nacional de San Jorge. Rendimientos destacados en el Torneo Metropolitano. Participación en el Torneo Nacional (Julio).

### HANDBALL FEMENINO:

Se incorporó la actividad a la sede, comenzando a competir en Promocionales Femebal.

### SALTOS ORNAMENTALES:

Se restauró esta actividad con tradición en el club. Se entrenan en el CENARD durante todo el año y representan a Racing en todas las competencias nacionales. En el verano se utilizan las piscinas de nuestro club para dar la escuela de saltos y captar más talentos.

### ATLETISMO:

Se incorporó al Polideportivo de Avellaneda, ofreciendo un nuevo servicio a los socios.

### VOLEY FEMENINO:

El equipo ascendió a la Segunda División UNILIVO.





## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



EQUIPOS DE DEPORTES AMATEUR DE RACING CLUB

**RACING CLUB**  
EL PRIMER GRANDE



# INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



EQUIPOS DE DEPORTES AMATEUR DE RACING CLUB

# RACING CLUB

EL PRIMER GRANDE



# INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



EQUIPOS DE DEPORTES AMATEUR DE RACING CLUB



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### DEPARTAMENTO DE RELACIONES INTERNACIONALES

#### FILIALES:

Se crearon 13 filiales en el extranjero, con grandes posibilidades. Previamente a la creación de este departamento, contábamos con las filiales USA, España e India. Actualmente contamos con 10 filiales más: Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Italia, México, Mozambique, Singapur y Uruguay. Se les asignaron responsabilidades y obligaciones a cada una, incluyendo un plan de ejecución para realizar actividades sociales, culturales y deportivas. Como consecuencia de esto hemos tenido un gran incremento en la masa societaria del Club.

#### ESCUELAS DE FORMACIÓN DEPORTIVA:

La intención es crear un espacio recreativo para los jóvenes y, de a poco, empiecen a insertarse en el club. Ya se encuentran funcionando en Chile (alrededor de 50 chicos) y México (aproximadamente 500), quienes además están por ascender a la Tercera categoría del fútbol mexicano. La apuesta es contar con las instalaciones adecuadas para el despliegue de esta iniciativa formativa y deportiva. Por otra parte, sólo faltan redactar los convenios para comenzar en Colombia y Ecuador.

#### CLUBES:

Estamos en intercambio con clubes no profesionales. Racing Xativa (de Valencia, formación de jugadores, juega en el regional de España), Racing Durazno (Uruguay, integración con prueba de jugadores), Racing de Ayacucho (Ecuador, formación de chicos con pruebas de jugadores). Proponemos apadrinarlos con el objetivo de llevar a Racing a todos los rincones del planeta. También hay avances en las gestiones para

relacionarse con Nacional (Uruguay), Blooming (Bolivia), Atlético Nacional (Colombia), América (México), Olimpia (Paraguay), Sporting Cristal (Perú), Gremio de Porto Alegre (Brasil), Saprissa (Costa Rica). A ellos les ofrecemos un convenio integral para beneficios de hinchas de las mencionadas instituciones y Racing Club.

#### CONEXIÓN CULTURAL:

A modo de homenaje, se realizará una muestra con recuerdos del Torino, primer equipo italiano que visitó a Racing Club. Ya está en ejecución el próximo mes y también hay una gran afluencia con el museo de la institución.

#### OTRAS ACCIONES:

Hemos aceptado la invitación para un Torneo Sub 20 en Francia, con todos los gastos incluidos, programado para mayo del próximo año, al cual concurrirán 16 chicos y 3 docentes.

Se firmó un convenio con la escuela Esperanzas de Japón, la más importante de dicho país.

Se le hizo entrega de una camiseta al Presidente de EEUU, Barack Obama.

#### CUI:

se realizó un convenio para traer chicos a modo de pasantía al predio Tita y turistas por el Estadio, y aprendizaje de idiomas.

#### REDES SOCIALES Y NEWSLETTER:

envío masivo a todos los hinchas de las filiales del mundo y traducción del Twitter y del Newsletter en 4 idiomas (italiano, francés, inglés y portugués), además del castellano.



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### DEPARTAMENTO DE RESPONSABILIDAD SOCIAL

#### EVENTOS Y CAMPAÑAS SOLIDARIAS

Apoyo en las campañas de Red Solidaria juntando, recibiendo y entregando ropa, alimentos no perecederos y otras necesidades en las tres sedes para zonas en emergencia por las inundaciones (Entre Ríos, Concordia, Concepción del Uruguay y Villa Paranacito entre otras). Se coordina entre Filiales, la Red, otras Ongs y Scouts para recibir, clasificar, cargar y enviar las mismas a destino. Salieron de Racing Club 25 camiones con donaciones. Se realizaron acciones en enero, abril y mayo.

#### EVENTO DE REYES:

Se realizó con la participación de casi 500 chicos en el Polideportivo Delfo Cabrera (ubicado enfrente al Predio Tita). Se realizaron shows, eventos y se entregaron juguetes y golosinas para todos los chicos. Mc Donalds aportó las meriendas.

Visita con un grupo de jugadores a los Hospitales Fiorito y Presidente Perón entregando juguetes para Reyes.

#### CAMPAÑA CAMPEONES AL VOLANTE:

Durante toda la temporada veraniega concientizamos la importancia de conducir responsablemente mediante mensajes dados por los jugadores en video publicados en forma constante en el Facebook y Twitter de Racing Solidario. La misma la realizamos junto a Conduciendo a Conciencia. También reforzamos la campaña con premios.

#### CAMPAÑA GUARDAVIDAS DE LA VIDA:

Se realizó junto al LALCEC, previniendo el cáncer de piel. En enero estuvo un camión consultorio estacionado en el Estadio, en donde un dermatólogo revisó a más de 300 personas consultándole por manchas

en la piel y lunares. Un día el camión se instaló en el predio Tita y se revisó a los jugadores de futbol amateur. Se detectaron seis casos problemáticos, derivando a los pacientes a centros especializados.

#### PROGRAMA DE RADIO:

En enero comenzamos por AM 890. También se trasmite vía Internet en [www.am890.com.ar](http://www.am890.com.ar). En un espacio cedido, todos los martes de 18 a 19, en donde informamos sobre las actividades del Departamento.

#### OTRAS CAMPAÑAS:

- Prevención por el Dengue y Sika, con el Ministerio de Salud.
- La Paz a través del Encuentro, con Scholas y Fundación Lanús.
- Apoyo a la campaña Jugando es mejor, junto a TyC Sport en Misiones. Entregamos juegos de camisetas de Racing a un club de dicha Liga.
- Movete, con Fundación Torneos, concientizando la importancia de la actividad física en chicos y jóvenes. Aquí trabajamos junto al Colegio del club. Se realizaron entre otras actividades una bicicletada familiar.
- Memoria, Día de la Memoria, la Verdad y la Justicia, revalorizando la democracia, la igualdad, la justicia y los derechos humanos. Se realizó junto a Abuelas de Plaza de Mayo.
- Ni una menos, contra la violencia de género.
- Día de las buenas Acciones.
- Hablemos de Autismo.
- Campaña de reciclado de tecnología con la Fundación Equidad en donde recibimos tecnología, se repara y recicla y se dona a instituciones educativas.
- Le saco la lengua a todos los prejuicios, junto a Encontrarse en la Diversidad.
- Esclerosis Múltiple, con ALCEM.
- Apoyo al Recital Solidario Fiesta en la Esquina, a beneficio de la Fundación Sí. El mismo consistió en un show musical en vivo de Ceci Méndez Grupo.



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### BANDERA CULTURAL/RS:

El proyecto tiene el espíritu de crear un vínculo entre distintos artistas plásticos reconocidos con el club, en donde los mismos pintan banderas con un tema referido a la Responsabilidad Social y/o institucional y son izadas en el mástil durante los partidos de local. En este último tiempo hemos involucrado a instituciones como Abuelas de Plaza de Mayo, Ex Combatientes de Malvinas, AMIA, entre otras. Ya se han realizado 21 banderas con diferentes temáticas.

### APOYO A LOS ASADOS SOLIDARIOS RACINGUISTAS:

Son los primeros viernes de cada mes, en la Parroquia Natividad de María de Barracas. El apoyo consiste en difusión, donación de premios y presencia donde los participantes comparten un asado entre amigos y familia aportando a voluntad para ayudar a las obras de Cáritas de la Parroquia.

### DISTINCIÓN A OSCAR ROMERO:

Junto a la Fundación Encontrarse en la Diversidad, con quienes trabajamos la convivencia sin violencia ni discriminación, otorgamos una mención especial a nuestro futbolista para reconocer y acompañar su compromiso con la lucha contra la discriminación en el fútbol. Además, la Fundación le entregó un reconocimiento a Racing Club como institución amiga de la diversidad.

### VISITAS:

Recibimos contingentes de Ongs visitando el estadio e instalaciones. Aprovechamos las mismas para darles una breve charla de la historia del club y de la importancia de jugar y vivir con valores. En varias visitas nos ha acompañado el Lagarto Fleita, dando testimonio de su historia de vida.

### CAMPAÑA FRÍO CERO:

Junto a Red Solidaria llevamos adelante la que consiste en ser receptores y distribuidores de ropa de abrigo y frazadas. Esta campaña se realizará de abril hasta agosto.

### TEJETÓN SOLIDARIO:

Maratón de tejido solidario junto a Un minuto de vos y Macfut. Hemos realizado dos Tejetones Racinguistas para hacer y entregar frazadas a personas en situación de calle. También participamos de Tejetones de otros Clubes.

### APOYOS:

Nos sumamos a proyectos y acciones de Responsabilidad Social con la Fundación Isla Maciel, Biblioteca Popular la Panca del Barrio Nueva Argentina de Avellaneda, EduCultura en el Proyecto de Fútbol para el Cambio Social, de Comedia Musical y el Programa Juventud. Entre todos los programas participan unos 180 chicos y jóvenes. También apoyamos al Club Padre Mugica, en la Villa 31. El mismo consiste en asesoramiento en acciones deportivas, encuentros y visitas en Racing, como así también ayuda en el mejoramiento de su infraestructura. Se envió al Padre Willy, una propuesta de convenio de mutua cooperación.

### DONACIÓN DE SANGRE:

Se realizó la campaña de Donación de Sangre para el Hospital Garrahan. Un tráiler estuvo estacionado en el frente de la Sede Avellaneda con profesionales de la salud, se realizaron las extracciones y se anotaron también para ser futuros donantes de médula.

### ALIADOS ESTRATÉGICOS:

Red Solidaria, Techo, Scholas Occurrentes, Scouts de Argentina, Fundación Torneos, Jugando es mejor de



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

TyC Sports, Hospital Garrahan, Rotary International, Obra Don Orione, Fundación Valores para Crecer, Fundación Isla Maciel, Municipio de Avellaneda, Conduciendo a Conciencia, Fundación Equidad, Fundación Un minuto de vos, Red Comunidades Rurales, LALCEC, Voy con Vos, Dar es Dar, EduCultura, Asociación SERES, Consultora Proyecto Sustentable y Huella Weber.

Formamos parte de la Red de Deportes para el Cambio Social, de la REDAF (Red Nacional de Actividad Física y Desarrollo Humano), la Red Vamos a Ayudar (Instituciones de Avellaneda), CEAFA (Complejos Educativos de la AFA) y Unión de Entidades Deportivas con Responsabilidad Social.

Hemos trabajado en diferentes acciones y proyectos junto con otros clubes como ser Lanús, Boca Juniors, River Plate, San Lorenzo, Independiente, Huracán, Arsenal y entre otros.

### EMPRESAS QUE APOYAN ESTE PROYECTO:

Weber Saint Gobain dentro del marco de la Huella Weber y La Espadaña Polo. McDonald's y TyC Sports (eventos en forma puntual).

## DEPARTAMENTO DE DESARROLLO INTEGRAL PARA PERSONAS CON DISCAPACIDAD, RACING INTEGRADO

- Se organizó la visita a la Sede Villa del Parque del jefe de Gobierno de la Ciudad de Buenos Aires, Horacio Rodríguez Larreta. En la misma se le presentó el proyecto de Polo Deportivo, ideado por los profesionales de Racing Integrado.

- Gestión y seguimiento del convenio de reparación del edificio histórico de la sede de Villa del Parque. El proyecto fue presentado por primera vez en 2010 y se retomó en 2015 para su correspondiente aprobación. Se evalúa la gestión y dirección del sector para personas con discapacidad del estadio.
- El servicio y el programa deportivo que se desarrolla para personas con discapacidad sigue creciendo en logros y en cantidad de participantes.
- Con los médicos de Racing Integrado se implementó el servicio de aptos médicos para los socios de la sede.
- Preparación de los equipos de natación y fútbol. Solicitud de indumentaria deportiva para los jugadores y profesionales.

### RACING INTEGRADO





# INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



RACING SOLIDARIO: DÍA DEL NIÑO EN EL CLUB PADRE MUGICA EN LA VILLA 31



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### DEPARTAMENTO DE COMUNICACIÓN Y PRENSA

El área potenció su trabajo para ser el vínculo principal de información para los socios e hinchas de Racing, a través de la web y las redes sociales oficiales, sumando nuevos contenidos y acciones para incrementar la interacción con el público. Además, se continuó con la permanente atención a los medios de comunicación que cubren a diario las actividades del club, principalmente del plantel del fútbol profesional, y se profundizó la relación personalizada con medios más allá de lo deportivo para potenciar la imagen institucional por medio de las acciones realizadas por los distintos departamentos, que cuentan con el trabajo de difusión desde esta área.

#### WEB OFICIAL:

Se proyectó la nueva estructura del sitio para poder categorizar las publicaciones de acuerdo a la importancia y a las necesidades de difusión del club, además de un reordenamiento de las secciones. Se potenció la cantidad de notas que se suben al sitio, cubriendo el trabajo diario del plantel profesional y el resto de las actividades deportivas, sociales, culturales y solidarias de la institución. Por otro lado, se retomó el vínculo con DataFactory para ofrecer más y mejor contenido estadístico del equipo de Primera División. También se sumó la presencia de un integrante del área en los viajes al exterior durante la Copa Libertadores lo que permitió sumar contenido propio y distinguido tanto para el sitio como para las redes sociales.

#### REDES SOCIALES:

Se concentró el manejo de las redes desde el área, lo que permitió un mayor orden en las publicaciones de contenidos y promocionales. Con distintos tipos de

acciones (desde sorteos hasta invitaciones a interactuar con los usuarios), se produjo un gran crecimiento en la cantidad de seguidores: 50% en Instagram, 40% en Facebook y 20% en Twitter. También se puso en marcha la cuenta oficial en Persicope para realizar transmisiones en vivo, especialmente de las conferencias de prensa. Acciones como el Minuto a Minuto de los partidos y la elección de la figura o sorteos en Facebook pudieron ser monetizados gracias a la suma de sponsors por parte del Departamento de Marketing.

#### NUEVA SALA DE CONFERENCIAS:

Durante el último receso del campeonato, se llevaron a cabo las obras para la ampliación de la sala de conferencias, que fue inaugurada con la presentación de los refuerzos para el próximo campeonato. Se amplió la sala, se sumó mayor capacidad de asientos y se renovó el sistema de audio, además de un reacondicionamiento general del área.

#### COBERTURA DE ENTRENAMIENTOS Y SERVICIO FOTOGRÁFICO:

Se brinda información a diario, al instante, de las prácticas del plantel profesional, tanto de los días en los que la prensa tiene acceso al club, como en aquellas que son a prácticas a puertas cerradas. Todos los días se suben imágenes que pueden ser solicitadas por los medios de comunicación para su posterior difusión. Las mismas se entregan sin costo, como un servicio más de Racing Club para facilitarles el trabajo, sobre todo a los medios digitales.

#### COBERTURA ESPECIAL ÚLTIMO PARTIDO DE MILITO:

Para ese partido especial, se produjeron contenidos multimedia que tuvieron los mejores rendimientos históricos en las redes sociales oficiales.



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### REVISTA RACING:

El área comenzó a editar la publicación mensual desde la que se buscará sumar contenidos para los socios e hincas, además de explotar otro canal más de difusión para seguir potenciando la imagen del club.

### NEWSLETTER:

Se definen semanalmente las publicaciones que se destacarán para el envío a los socios abonados.

### DIFUSIÓN DE LAS ACCIONES:

Desde el área se difunden todas las actividades y eventos, en muchos de los cuales también se tuvo una participación activa tanto en la organización como en la realización. Ejemplo de ello fueron las conferencias de prensa de presentación de los sponsors, la inauguración del comedor del plantel profesional, la Maratón de ídolos en Locademia, entre otros. También se gestionó el lanzamiento del equipo de básquet previo al inicio del torneo juntando a las figuras con Diego Milito y Sebastián Saja, produciendo contenidos propios.

### CONFERENCIAS DE PRENSA:

Además de las conferencias habituales de agenda (previa y post partidos), se organizaron las presentaciones de los refuerzos y del cuerpo técnico, y las despedidas de Diego Milito y Sebastián Saja, las cuales captaron la mayor atención de los medios nacionales, extranjeros y partidarios.

### ATENCIÓN A MEDIOS EN LOS PARTIDOS DE LOCAL:

Se acreditaron un promedio de 450 periodistas en cada partido de local, entre medios gráficos, radiales y televisivos. A todos se les entrega su acreditación

(anual o diaria), una carpeta con información institucional y de estadísticas del equipo, y se les ofrece un servicio de catering durante los entretiempos.

### COORDINACIÓN DEL PLANTEL PROFESIONAL:

Todas las entrevistas de los futbolistas y del cuerpo técnico de la Primera División fueron gestionadas y coordinadas por el área. Ante los requerimientos de los medios, se acuerda con los protagonistas los momentos en los cuales acceder a esos pedidos.

### ARCHIVO HISTÓRICO:

Ante la propuesta de los miembros del área, la Comisión Directiva aprobó la creación del Archivo Histórico, el cual tendrá su espacio en un sector de la sala de conferencias. Se comenzó el trabajo de recopilación y conservación de los materiales que ya estaban en el club, además de la recepción de donaciones de socios e hincas. También se firmó un convenio sin costo para el club para la digitalización de los mismos.

### MARATÓN 5K





### DEPARTAMENTO DE COMPRAS

El Departamento de Compras recibe actualmente las necesidades de todos los demás sectores del club, éstas se cotizan lo más pronto posible, y luego de analizar los distintos presupuestos, se prepara una orden de compra donde se vuelca toda la información del requerimiento, ya sea el sector solicitante, el material o servicio pedido, la forma de pago y los tiempos de entrega. Las Órdenes de Compra se presentan semanalmente a la Gerencia General, se analizan nuevamente, se autorizan y son llevadas a la administración, donde se preparan los pagos correspondientes, el Departamento de Compras es notificado cuando el pago está hecho y coordina la logística y entrega correspondiente.

El Departamento de Compras trabaja actualmente con más de 100 proveedores, y a través de los años, en base a la seriedad, compromiso y cumplimiento, se ha logrado consolidar las relaciones entre el club y sus vendedores, permitiendo contar con la mejor calidad y servicio.

Para el beneficio del club, y con la colaboración del Departamento de Marketing, se han hecho acuerdos de canje con los proveedores que permiten obtener productos bonificados o con un importante descuento, los cuales se detallan a continuación.

- PTM, empresa fabricante de vendas para deportistas de alto rendimiento, nos entregó importantes bonificaciones en productos que fueron entregados al Fútbol Profesional.
- Gentech, empresa de suplementos deportivos y nutricionales, bonifica el 70% del pedido de productos que se solicitan para el Fútbol Profesional.
- Fertiliscen, empresa fabricante de fertilizantes,

bonifica importantes bonificaciones mensuales de productos para el mantenimiento de canchas del Predio Tita y del Estadio.

- Basani, empresa fabricante de baños químicos móviles, bonifica el servicio de 12 baños ubicados en el playón del estadio.
- Sanitarios Banhero, nos ha hecho una importante bonificación en el primer semestre del 2016 en materiales de sanitario, que fueron utilizados en su mayoría para la remodelación y construcción de baños en el estadio a principios de año.
- Confecat S.A., empresa distribuidora de ropa de trabajo de la marca OMBU, importantes bonificaciones anuales en camperas, camisas, zapatos y pantalones de seguridad, botas, trajes de lluvia, y camisas y pantalones de vestir, dichos productos son entregados al personal del club como uniforme.
- Simmons, empresa fabricante de colchones y almohadas, bonificó en su totalidad las 60 almohadas y los 60 cubre colchones que se necesitaban para Casa Tita.
- Blessing S.A., empresa fabricante de bolsas de polietileno, nos entregó las bolsas que se utilizarán durante todo el año en los tres Locademia y en los puestos de venta del estadio en días de partido.
- Librería El Ángel, distribuidora de productos de librería y computación, nos bonifica un 30% en todas las compras.
- Valot, empresa fabricante de dispenser para baños, nos bonifica el 50% de los insumos comprados para los sanitarios del estadio y sedes.

En este primer semestre, hemos hecho un acuerdo con uno de los sponsor del club, RCA, para vender a los empleados del club los productos de dicha empresa a un precio bonificado, dándole la posibilidad al empleado de abonar su pedido en tres cuotas sin interés. Esta venta se realiza con la colaboración del Dpto. de RRHH y de la Gerencia de Operaciones. El Departamento de Compras gestionó también



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

descuentos al socio de Racing con las siguientes empresas: Simmons, Archivos Activos, Café Felfort, Imprenta TGA, Sanitarios Banchemo, Panadería Las Buenas Artes, Óptica Avellaneda Visión, Corralón Todo Materiales S.A., Chicos Uniformes Escolares, Cirugía Nedisur, Ortopedia, Integrados Argentinos, Yulmar Electrónica, Librería el Ángel, Matafuegos Torcel, Fertiliscen, Resto Bar La Corniza, TIDE Informática y Pinturerías Sagitario.

### FÚTBOL AMATEUR

#### DIVISIONES JUVENILES:

• En el año 2016 se han incorporado al Club 82 chicos distribuidos de la siguiente manera:

DIVISIÓN	INCORPORACIONES
CUARTA	1
QUINTA	7
SEXTA	10
SÉPTIMA	11
OCTAVA	4
NOVENA	10
INFANTILES	39
<b>TOTAL</b>	<b>82</b>

• Las divisiones Juveniles se clasificaron a la Copa Campeonato.

Finalizaron en segundo lugar detrás de Vélez Sarsfield en una zona que completaron Rafaela, Colón, Tigre, Godoy Cruz y Villa Dálmine.

• Los equipos de Racing sumaron 59 puntos en 36 partidos jugados (17 victorias, 8 empates y 11 derrotas con 69 goles a favor y 47 en contra).

EQUIPO	Pts	PJ	PG	PE	PP	GF	GC	DG
Vélez	82	36	25	7	4	86	28	58
Racing	59	36	17	8	11	69	47	22
At. Rafaela	56	36	16	8	12	58	52	6
Colón	51	36	14	9	13	54	53	1
Tigre	51	36	15	6	15	56	59	-3
Godoy Cruz	37	36	10	7	19	40	60	-20
Villa Dálmine	18	36	5	3	28	30	94	-64

• Actualmente se encuentran jugando la mencionada Zona Campeonato.

• Se evaluaron físicamente a todos los jóvenes en Fuerza explosiva en plataforma de salto y Potencia aeróbica.

• Se creó la Secretaría Técnica de Fútbol Amateur. En ella se comenzó a desarrollar un archivo audiovisual y estadístico de cada categoría y cada futbolista del club.

• Se pusieron en marcha las Becas Laborales. Las mismas tienen por objetivo brindar a los jóvenes herramientas prácticas para un primer empleo. Jugadores de divisiones juveniles que ya han terminado los estudios secundarios asisten a diferentes áreas del club para realizar tareas administrativas rentadas.

#### DIVISIONES INFANTILES

• Desde inicio de año participaron de diversos torneos. Cosechando los siguientes resultados:

CAT.	TORNEO	PUESTO
2003	Ayacucho	Campeón
2003	Neuquén Cup	3°
2004	Bahía Blanca	Campeón
2004	Bariloche Cup	Campeón
2005	Rojas	3°
2005	Reconquista	3°

#### DEPARTAMENTO DE CAPTACIÓN

• Se desarrollaron en el mes de febrero, marzo y mayo pruebas en el Predio Tita Mattiussi a jóvenes juveniles e infantiles. Las mismas se repitieron en julio.

• Se realizaron pruebas en el Interior (Azul). Están programados viajes a otros puntos como Neuquén y Salta.

#### MATERIALES

• Se adquirió un nuevo GPS (ya se cuenta con tres dispositivos). Los mismos son utilizados para monito-



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

rear entrenamientos y partidos.

- Se actualizó el gimnasio adquiriendo gran cantidad de elementos para el entrenamiento diario y se completaron las redes de contención en la cancha de césped sintético.
- Se optimizó el entrenamiento diario adquiriendo arcos, redes, arcos móviles y siluetas de barrera.
- Se instaló una TV 55" en Sala de DT y se adquirió una filmadora y una notebook de gran calidad para complementar el trabajo audiovisual.

### AREA PSICO-SOCIAL

- Se evaluaron cuestiones de psicología deportiva que tienden a mejorar el rendimiento de los jóvenes.
- Se trabaja individualmente con jóvenes lesionados y con aquellos que lo requieran por cuestiones particulares.
- Se entregan a familias de jugadores de divisiones juveniles o infantiles bolsos de mercadería.
- Se entregan viáticos a 27 jóvenes de Divisiones Juveniles, Infantiles y Pre infantiles con el objetivo de asegurar la llegada de los mismos a su entrenamiento.
- El club incorporó los días de competición almuerzos para los jugadores de todas las categorías y así optimizar la recuperación fisiológica de los futbolistas. Los mismos constan de un porción de tarta, un plato de fideos con salsa, una fruta y jugo light.
- De lunes a viernes desayunan en el buffet del club 40 jóvenes que por razones sociales o de distancia no pueden hacerlo en su hogar. Los mismos constan de té, mate cocido, leche, tostadas y mermelada.
- Se realiza con las madres de los niños de categorías Pre infantiles (2006 a 2011) las meriendas luego del entrenamiento (miércoles y viernes). El club les provee la mercadería y ellas realizan la logística. Las mismas constan de mate cocido, leche chocolatada y vainillas.
- Se implementó el almuerzo en Casa TITA para 16

jóvenes y la cena para dos, que por razones de tiempo y/o sociales no pueden realizarlo en sus domicilios.

- Se puso en funcionamiento la Tarjeta Celeste, un proyecto que busca enfatizar el Fair Play y fomentar la conducta deportiva, mostrando al finalizar la jornada una tarjeta celeste que premia el juego limpio.
- Se organizaron conjuntamente con el Dto. Medico y el Dto. de Comunicación y Prensa las charlas y capacitaciones detalladas a continuación:

- La Lic. Carolina Ramenzoni presentó la propuesta educativa gratuita de la Fundación El Futbolista. En ella se destacan cursos de idiomas y la posibilidad de terminar el secundario a distancia. Varios jóvenes ya se encuentran cursando este programa.

- Se desarrolló en Casa Tita el "Taller de Capitanes". Diego Milito, Sebastián Saja y Luciano Aued, como capitanes del equipo de Primera, y Claudio Ubeda, como director técnico de Reserva y capitán del equipo campeón de 2001, dieron apertura al trabajo y contaron sus experiencias a los capitanes y subcapitanes de cada categoría. El espacio, se abrió también a capitanes de equipos de deportes amateurs del club y a divisiones infantiles.

- Facundo Sava, Sebastián Saja, Francisco Cerro, Rodrigo De Paul y Luciano Aued hablaron en Casa Tita acerca de la importancia de la lectura y los estudios a los chicos pensionados, como parte del lanzamiento del libro "Pelota de Papel", en el cual algunos de ellos participaron.

- El doctor y ex futbolista Alejandro Lanari presentó ante los jóvenes las consecuencias directas en deportistas de la marihuana y el alcohol.

- Sebastián Pascuas, encargado de reeducación postural, rehabilitación y prevención de lesiones de



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

La Plata Rugby, dio una charla a los preparadores físicos del club acerca de nuevas metodologías de entrenamiento y recuperación.

- El Dr. Martín Sabio, odontólogo y ex futbolista, presentó ante los jóvenes la importancia de un correcto cuidado bucal y su relación con lesiones y rendimiento futbolístico.

- Se dictaron algunas consideraciones del uso responsable de Redes Sociales. Estuvo a cargo del Community Manager Diego Rubinstein.

### CASA TITA

- Se incorporaron este año nueve jugadores de Divisiones Juveniles y nueve de Divisiones Infantiles. Actualmente la casa TITA hospeda a 55 jóvenes.
- Se cambiaron las luminarias de todas las habitaciones y se optimizaron los lugares de guardado. Además, se reparó y optimizó la iluminación general de la casa.
- Se realizaron salidas recreativas por categoría a Feria del Libro, Teatro (Obra en Construcción de Hernan Casciari) y Cine en varias oportunidades. Todo ello con el apoyo y ayuda del Dto de Marketing y RRPP.



- Se celebraron los cumpleaños de los pensionados

mensualmente.

- Se retapizaron los sillones de los living.
- Se pintaron las 15 habitaciones y los espacios comunes a comienzo de año para recibir a los chicos.



- Se trabaja fuertemente en el mantenimiento y mejora de la Casa buscando el calor de hogar y la comodidad de nuestros jóvenes.
- Se encuentra en remodelación la Sala de Juegos de la Casa. La misma incluye el cambio total del piso y la redecoración de un espacio donde los chicos permanecen constantemente.
- Se habilitó una habitación que hasta el momento no era hospedada por razones edilicias. La misma fue completamente refaccionada y puesta a punto para nuestros chicos. Con ella, contamos con 60 lugares.

### DEPARTAMENTO MÉDICO

- Se realizaron análisis de sangre, ecodopler, electro y ergometria a todos los jugadores de divisiones juveniles en el marco de las evaluaciones precompetitivas. Las mismas fueron organizadas por el Dto. Médico y sin costo para los jugadores.
- Se realizaron en el Predio TITA los controles de agudeza visual en todos los jugadores.
- Se realizó el control y recontrol odontológico de todos los jóvenes en el consultorio del Predio.



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

- Se realiza una suplementación personalizada a aquellos jóvenes que lo requieran por diferentes motivos.
- Se aplicó en el mes de abril y mayo la vacuna antigripal a cada uno de los planteles de las diferentes categorías y al personal que esta en contacto con los jóvenes.
- Se comenzó con la utilización de un software ad-hoc que permite llevar un control de la historia clínica y el historial de lesiones de todos los jugadores.
- Se realizaron a comienzo de año y sucesivamente cine antropométrico a todos los jóvenes con el objetivo de aplicar los cambios necesarios para conseguir la forma física óptima.
- Se encuentran en proceso de realización diversos trabajos científicos de investigación y estadísticas.

### PREDIO TITA MATTIUSSI

Desde los primeros días de enero, el Predio Tita Mattiussi fue el lugar donde los planteles de Reserva, Juveniles e Infantiles realizaron las pretemporadas y donde se entrenaron a diario.

Para tales actividades, los campos de juego fueron resembrados con semilla bermuda y a partir de fines de abril recibieron el cuidado de las siembras otoñales con un promedio de 800 kg. de semillas rye grass por cancha, más los arenados en 30 mts<sup>3</sup> y trabajos de aireado y descompactación de los suelos.

Para dar comodidad y hacer funcional el desarrollo de las labores de las que participan jugadores, técnicos, profesores, médicos, utileros, personal de maestranza, etc, se realizaron reformas y renovaciones en las distintas dependencias, centralizando y extendiendo las utilerías, ampliando y reubicando en un lugar estratégico el consultorio médico, brindándole a los cuerpos técnicos nuevos vestuarios y una espaciosa y equipada oficina con vista

hacia los campos de juego. Se diseñó y acondicionó también una sala de proyección adonde se reproducen videos de las propias competencias filmadas para análisis y enseñanza de los jugadores.

Se construyó la cancha 7 de césped natural, realizando el movimiento de suelo, dando el aporte de material (tosca, tierra y arena) y la conexión del riego más el sembrado oportuno.

Se emplazaron 4 pararrayos dando cobertura en seguridad a la totalidad de hectáreas disponibles.

Se colocó una red de contención en altura en el perímetro de la cancha 4 de césped sintético la cual quedó mediante boletín oficial de AFA habilitada para partidos oficiales de Reserva, Juveniles e Infantiles. Dicha cancha ya contaba con homologación de FIFA.

Se levantó un amplio galpón que tendrá uso de obrador, de aparcamiento de maquinaria y depósito de mercadería.

Se está concluyendo con la construcción de la cancha de hockey sobre césped sintético que demandó gran movimiento de suelo, el armado del cerco perimetral junto a las veredas y la iluminación, colocando seis columnas con dos reflectores cada una. En este deporte ya se adiestran física y técnicamente en el predio más de 300 chicas de distintas edades en contrarrollo al fútbol amateur.

Se otorgó en concesión el servicio de buffet, consiguiendo mejoras en servicio, calidad e imagen para los concurrentes.

Se recibió a la selección Sub 20 de EEUU, que realizó varios encuentros entre ellos con el seleccionado Sub 20 de Uruguay.

Al predio concurrió en varias oportunidades el plantel profesional, cumpliendo con la primer etapa de su pretemporada y algunos entrenamientos diarios.



# INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



FUTURA CANCHA DE HOCKEY SOBRE CÉSPED



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



VISTAS DE LAS CANCHAS 1 Y 3 Y DE LA FUTURA CANCHA DE HOCKEY SOBRE CÉSPED

**RACING CLUB**  
EL PRIMER GRANDE



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### COLEGIO RACING CLUB

Más de 500 niños concurren al Colegio Racing Club en sus tres niveles; jardín, primario y secundario, se incremento la matrícula en el corriente ciclo en un 20% con respecto al anterior.

La dirección de los distintos niveles sigue a cargo en jardín la Prof. Adriana Valiño, en primaria la Prof. Nora Pérez Novaro y en secundario la Prof. Andrea Máscolo.

El jardín ya es el 2º año que funciona en el Estadio con salas de 3, 4 y 5 años con turnos simples, mientras los niveles primario y secundario 1º a 6º año con extensión horaria; en Ameghino 883.

Durante el presente ciclo sean desarrollado diferentes actividades; durante el receso escolar se han hecho refacciones en la parte edilicia a pedido de inspección de Dipregep, para un mejor desenvolvimiento de la población escolar.

#### ACTIVIDADES DE LOS TRES NIVELES

##### EN EL NIVEL SECUNDARIO

Visita al Colegio Secundario Nuevo Mundo para charlas sobre diferentes temas. ("Los protagonistas que la historia no cuenta" con el historiador G. Meglio; sobre "El genocidio aborigen").

En la sede de Racing visita y charla en del Colegio Ecos sobre seguridad.

Visita y charla de Ex combatientes de Malvinas en ambos turnos.

Torneos de futbol de Colegios de Clubes (CEAFA) en el Predio River Plate de Ezeiza.

##### EN EL NIVEL PRIMARIO

Caminata/bicicleteada (Movete) del Colegio hasta el estadio.

Los alumnos de 4º año viajaron a Rosario para hacer la promesa a la Bandera en el Monumento que la honra.

Clases abiertas con padres y alumnos con el uso de la Plataforma Santilla Compartir.

##### EN EL JARDÍN

Clases abiertas con padres en música, ingles y con las docentes de sala.

Festejo del "Día del niño" con presentes a cargo del nivel y función de magia.

En todos los niveles en el mes de julio se destaco el festejo del BICENTENARIO DE LA INDEPENDENCIA ARGENTINA.

Todos estos eventos se efectuaron antes del receso escolar (18 al 31 de julio).





# INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



COLEGIO RACING CLUB

# RACING CLUB

EL PRIMER GRANDE



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### DEPARTAMENTO DE INFRAESTRUCTURA

- Se realizó un estudio de niveles de napas con el Ing. Guillermo Frigeiro, de la Autoridad del Agua de La Plata, que determinó que debíamos colocar bombas a los efectos de sacar la misma, ya que ponía en riesgo los cimientos del estadio. El agua que se extrae de las napas, dado que es potable contaminada, fue analizada y el resultado permitió que sea reutilizada para el riego del campo y la cancha auxiliar.
- Plateas VIP: se modificó el sector de plateas A y se realizaron plateas con una mayor comodidad.
- Se realizaron trabajos para acondicionar el ingreso del micro visitante, dando mayor seguridad y pudiendo habilitar las salidas por calle Corbatta.
- Se realizaron accesos nuevos perimetrales para un doble control. Los mismos se encuentran por calle Colón/calle Milito y calle Corbatta.
- Vestuario de los árbitros: se realizó un cambio total en el sector para mayor comodidad.
- Se modificaron baños en las plateas A, B y C.
- Sala de control antidoping: usando la remodelación del vestuario de los árbitros, se acondicionó un lugar para la realización del control, dotándolo de baño completo y todas las exigencias de AFA y CONMEBOL.
- Casa de las Palmeras: se demolió la casa existente, se hormigonó dejándolo preparado para incorporar dos portones de salida y un área de servicios, y baños damas y caballeros.
- Se realizó la compra de la casa de Alsina 680. La

misma se demolió y se procederá a realizar un trabajo en medianeras.

- Luego de un estudio y la consulta con las empresas más importantes en materia de iluminación de grandes espacios, se llegó a concretar por precio y conveniencia con la firma Philips el cambio de 212 proyectores arena visión de 2000w, origen Francia. Los mismos están colocados en los estadios más importante de América y Europa. Como obra adjunta, se cambiarán los cables, conectores y se reforzarán las estructuras.

### SEDE VILLA DEL PARQUE

Desde el año 2015 el comité, en tarea conjunta con el gerente Sr. Norberto Perrone, ha ido poniendo en valor la sede capital de Racing, realizando tareas de recuperación, reacondicionamiento, reparación y puesta en reglamentación de las instalaciones de servicios, tareas que se han terminado en concretar en los primeros meses del presente año y otras que se han emprendido durante el presente año, y que se enumeran a continuación.

- Relevamiento, proyecto y posterior realización de la instalación eléctrica de la sede, colocando tableros principales bajo normas y tableros seccionales en áreas que no disponían de protección favoreciendo la seguridad de las instalaciones y de las personas.
- Diseño y realización del nuevo local de Locademia, a ubicar en el local vecino al anterior, éste se usa actualmente como modelo a aplicar en los restantes locales de Locademia, como actualmente se hace en el de Lavalle. Incluye tareas de albañilería, colocación de paneles de construcción en seco, reforma de instalaciones sanitarias existentes, acondicionamiento de escalera para el acceso a la planta superior de



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

depósito, la colocación de una plataforma elevadora y la instalación eléctrica de todo el local con tablero seccional propio, tomacorrientes, iluminación, colocación de artefactos y la conexión desde el tablero alimentador al seccional con colocación de bandejas.

- Diseño y colocación de vinilos, motivo "Sistema de fotos", para el frente de la sede en el nivel superior de los locales.
- Acondicionamiento de los vidrios en el nivel superior de los locales, eliminando marcos metálicos y colocando vidrios en paneles enteros. Incluye tareas de albañilería.
- Tareas de reparación eléctrica desde el tablero principal secundario con entrada desde Nogoyá.
- Relevamiento del estado de la puesta a tierra de las columnas de alumbrado en las canchas de la calle Helguera, para emitir el certificado de medición por matriculado. No cumpliendo con las normas vigentes se procedió a la reparación del cableado con nuevo tendido, colocación de cajas y jabalinas. Finalizadas las tareas, el matriculado emitió el correspondiente certificado de cumplimiento a las normas vigentes, exigido por la autoridad competente.
- Conexión eléctrica de la segunda entrada existente, sobre Nogoyá, previo trámite ante la empresa solicitando tensión trifásica
- Reparación de la puerta de ingreso a la sede y reforma de las vidrieras de los locales uniformando la fachada y ganando espacio en el interior de los locales; puertas en vidrio templado con cajas hidráulicas.
- Reemplazo del escudo existente en la puerta de acceso de la entrada, por uno moderno con efecto lumínico.
- Marquesina del local nuevo de Locademia, diseño y puesta en reglamento municipal.
- Adaptación de las marquesinas carteles existentes en los demás locales a los efectos de unificar y armonizar estilos.
- Reparación de equipos de aire acondicionado en distintos locales, modificando los desagües de los equipos, mejorando la fachada de la sede con el correspondiente drenaje oculto.
- Vinilos en vidrios de la fachada en el área de locales, como parte de la uniformidad estética y seguridad, en particular en la fachada de atención al socio donde se obstaculizó la visual desde el exterior, ya que los empleados manejan dinero. Se eliminó una puerta existente en el frente del local y fue reemplazado por un panel de vidrio entero.
- Certificado y colocación del tablero T1 con medición de aislación y puesta a tierra en entrada sobre Nogoyá.
- Acondicionamiento del local antiguo de Locademia, reforma y creación de acceso a la planta superior, pintura, instalación eléctrica, divisiones en la planta alta con construcción en seco, integrando la fachada a la imagen del resto del frente.
- Remodelación de un área del edificio viejo en el segundo nivel para habilitar biblioteca, sala de clases de apoyo y/o enseñanza de idiomas. Se realizó tendido eléctrico con instalación de tablero seccional y línea de tensión para equipo de aire acondicionado, con puerta de acceso de vidrio templado, cerramiento en tabiques de construcción en seco.
- Con el objeto de mejorar la provisión de agua tanto



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

en caudal como en presión en el área de vestuarios, se han instalado dos cisternas en el extremo del edificio histórico y en la cubierta del mismo dos tanques de reserva que recibirán por bombeo inteligente el volumen de agua para su posterior distribución, para ello se instalaron caños y válvulas desde la entrada en la línea municipal hasta el final del edificio.

- Se habilitó y se puso en funcionamiento el gimnasio existente en el subsuelo del edificio histórico, que será explotado por un adjudicatario, quien a su vez realizó inversiones para acondicionar el lugar, que ya está en funcionamiento.
- Se está acondicionando para habilitar un vestuario en la zona del gimnasio donde se practica básquet, para los visitantes, con instalación eléctrica y separado del vestuario correspondiente al equipo local.
- Se están efectuando mejoras en la circulación de ingreso a la sede, con murales y pinturas alegóricas.
- Se modificó la cancha descubierta próxima a la zona de ingreso aumentando la superficie, se pintó el piso y se le colocaron asientos tipo tribuna.
- Se modificó la cancha descubierta próxima a la zona de ingreso aumentando la superficie, se pintó el piso y se le colocaron asientos tipo tribuna.
- Está en etapa de llamado a licitación, próximo a la apertura de la misma, el convenio firmado por Víctor Blanco el año pasado entre Racing Club y el Gobierno de la CABA, para la restauración de la fachada del edificio histórico de la sede, considerado Monumento Histórico de la Ciudad. Dicha obra se comenzará a realizar en los meses venideros una vez resuelta la licitación y firmado el contrato con la empresa adjudicataria.

• Se ha firmado un convenio con el Gobierno de la CABA para techar las canchas de fútbol de la calle Helguera, se encuentra en la parte de estudio de factibilidad del proyecto en consideración con otras reformas que se están realizando en las proximidades.

• Se están realizando reformas, a cargo de un adjudicatario para recuperar y acondicionar el buffet con la idea de lograr una mejora importante en las prestaciones que brinde a la sede y a la comunidad, ésta última con acceso restringido a las instalaciones de la Sede de Racing.

• El mismo adjudicatario del punto 22 realiza una reforma de un depósito frente a las canchas de la calle Helguera, convirtiéndolo en vestuario, sanitarios y buffet en su planta alta, esto servirá para controlar y diversificar los accesos, de manera que los equipos visitantes entren por la calle Helguera y los socios por la calle Nogoyá.

### SEDE VILLA DEL PARQUE





## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



SEDE VILLA DEL PARQUE

**RACING CLUB**  
EL PRIMER GRANDE



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



SEDE VILLA DEL PARQUE

**RACING CLUB**  
EL PRIMER GRANDE



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



SEDE VILLA DEL PARQUE

**RACING CLUB**  
EL PRIMER GRANDE



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016



SEDE VILLA DEL PARQUE

**RACING CLUB**  
EL PRIMER GRANDE



## INFORME DE GESTIÓN 1º SEMESTRE 2016

### DEPARTAMENTO DE SOCIOS

En los últimos años, producto de una política sostenida, de largo plazo, se priorizó incrementar el número de socios y de abonados. De esta manera, se quintuplicó la catidad de socios y se triplicó la venta de abonos a platea.

- Con 70.000 socios, se logró incrementar el 28% con respecto al año anterior. Mientras que la actividad política de abonos logró llegar a los 10.000 abonados.
- Se creó el club de beneficios para socios, dónde los socios activos del club reciben beneficios de más de 150 comercios adheridos.

#### OBJETIVOS PARA EL SEGUNDO SEMESTRE:

- Incrementar la masa societaria a 75.000
- Incrementar la venta de abonos a 16.000
- Lograr captar 200 comercios dentro del club de beneficios para socios.

70.000  
SOCIOS

10.000  
ABONADOS

