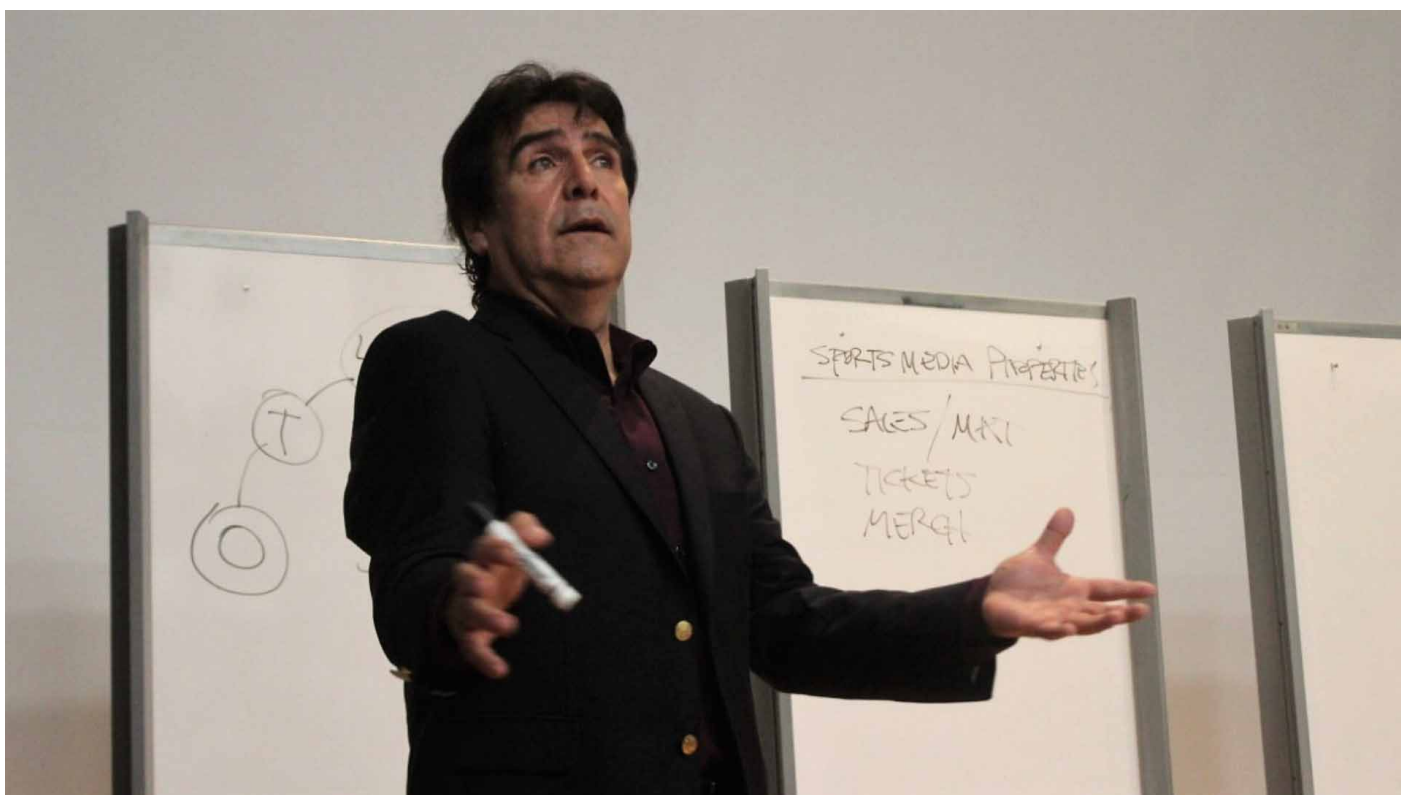


# ¿Cómo hacer marketing al nivel de la NFL? Experto te da las claves



Por Gabriel Vázquez | campus Monterrey

El EXATEC Víctor Villalba, Gerente de Propiedades en español para los Vaqueros de Dallas, compartió con alumnos del Tec las claves para hacer **marketing deportivo** de la mejor calidad.

Además, afirmó que los interesados en desarrollarse en esta **área específica de la mercadotecnia** tienen un amplio espectro de **crecimiento**.

*“Esta charla quiero que les sirva para que comprendan exactamente todas las áreas que manejan el **marketing deportivo dentro de un equipo profesional**, de esta forma pueden saber qué ofrecerles al momento de querer laborar ahí”,* expresó ante el público de estudiantes.

victor width="1084" loading="lazy">

El especialista, quien además no sólo sabe de fútbol americano sino que **también colabora con los Mavericks de Dallas de la NBA**, asegura que el espacio para crecer dentro de esta área en México es grande:

*“En Estados Unidos esta rama de la mercadotecnia es algo que mueve millones de dólares al año, **aquí en México veo muchas áreas de oportunidad**. Ustedes van a desarrollar la nueva era del marketing deportivo en México”.*

Víctor detalló el funcionamiento de su área de especialidad dentro de los Vaqueros de Dallas, siguiendo todos los lineamientos impuestos por la National Football League (NFL) y generando lo que todas las empresas buscan: **ganancias**.

*“El objetivo de todo equipo deportivo es generar dinero y su estadio siempre esté lleno de gente para que los boletos para sus partidos se agoten, pero además darse a conocer para tener fans alrededor del mundo y así tener más ganancias”,* explicó el cronista deportivo.

nfl width="1240" loading="lazy">

Villalba agregó que los derechos de transmisión no pertenecen a ningún equipo de la NFL, la liga misma es quien los vende y le da su parte equitativa a cada uno de sus **32 miembros**, así que no teniendo esa decisión en sus manos los equipos tienen que ideárselas para generar entrada de capital.

*“Es así como los equipos crean lo que conocemos como **properties** o **propiedades**, los cuales son responsabilidad del departamento de Mercadotecnia para ganar dinero”,* dijo Villalba.

### **Orgullo de volver a casa**

El EXATEC se mostró orgulloso de volver a casa y aseguró que desea que el marketing deportivo siga evolucionado gracias a los jóvenes.

*“Siempre es un gusto volver al Tec, orgullosamente EXATEC y estoy muy feliz de ver como con el nuevo modelo de estudios pueden aprender de estos temas, especializarse y poder seguir aprendiendo de como evolucionar al marketing deportivo”,* concluyó.

**LEE MÁS:**