

REUNIÓN COMISION MERCADEO Y PATROCINIOS NORCECA 2025
2025 NORCECA MARKETING AND SPONSORSHIPS COMMISSION MEETING

28 MARZO / MARCH 28, 2025

El día 28 del mes de MARZO de 2025, a las 9:00 am, de manera digital, se llevó a cabo la Reunión de la Comisión de Mercadeo y Patrocinios de la Confederación Norte, Centroamericana y del Caribe de Voleibol. / ***On MARCH 28th, 2025, at 9:00 am, a digital meeting was held for the North, Central American and Caribbean Volleyball Confederation Marketing and Sponsorships Commission.***

1. Apertura Reunion por el Presidente NORCECA
Opening of the Meeting by NORCECA President
Lic Cristobal Marte Hoffiz
Presidente NORCECA / ***NORCECA President***

El Lic. Cristobal Marte Hoffiz les da la bienvenida a los miembros de la Comisión de Mercadeo y Patrocinios. Es un placer darles la bienvenida a todos a esta reunión. El año pasado se celebraron 14 eventos y de esos 14 eventos, 9 pudieron producir ingresos a NORCECA desde el punto de vista de mercadeo. Y esto es por mercadeo de productos y entidades locales. En adición a esto también tenemos a MIKASA como nuestro patrocinador principal, quien provee utería de Voleibol y Voleibol de Playa a todas nuestras Federaciones Nacionales. Actualmente tenemos un contrato a largo plazo con ellos. / ***Mr. Cristobal Marte Hoffiz welcomes all the members of the Marketing and Sponsorship Commission. It's a pleasure to welcome everyone to this meeting. Last year 14 events were held and out of those 14 events, 9 of these events were able to produce income for NORCECA from a marketing point of view. And this is for marketing of local products and entities. In addition, we also have MIKASA who is our main sponsor, providing Volleyball and Beach Volleyball equipment to all our National Federations. We currently have a long-term contract with them.***

El Lic. Marte dice que la comisión de mercadeo deben buscar incrementar los ingresos de NORCECA al adquirir mas contratos de mercadeo. Debemos adquirir contratos continentales de mediano y largo plazo, contratos con un minimo de 4 años. / ***Mr. Marte states the marketing commission must strive to increase NORCECA's income by acquiring marketing deals. We must acquire continental contracts for the médium and long term, a minimum of 4 year contracts.***

La NORCECA le va proveer una comisión de hasta un 20% a los miembros de la comisión de mercadeo por patrocinios o contratos que ellos logren. El sabe que no es fácil cerrar estos tratos con patrocinadores o los derechos de transmisión de televisión y es algo que deberá ser premiado. / ***NORCECA will provide up to a 20% commission to members of the marketing commission for any sponsorships or contracts landed. He knows its not easy to close deals with sponsors or for TV rights and this must be rewarded.***

2. Palabras de Bienvenida / *Welcoming Words*
Dr. Carlos Beltran
Presidente Comision / *Commission President*

El Dr. Carlos Beltran les da los buenos días a todos. Les dice que es un placer que todos estén en la reunión porque todos quieren colaborar con la organización para ver como pueden conseguir aliados economicos que ayudaran la organización y ayuden a las Federaciones Nacionales, cosa sumamente difícil porque hay que ir a tocar puertas. / ***Dr. Carlos Beltran wishes everyone a good morning. He states it is a pleasure to be here with them because they all want to collaborate with the organization to see how they can acquire financial allies who will help the organization and help the National Federations, something extremely hard because they must go knocking on doors.***

Dice que hay tres tipos de personas: 1. Las que hacen que las cosas pasen. 2. Las que miran las cosas que pasan. 3. Las que se preguntan que paso. Dice que quiere ser de la primeras. De las personas que hacen que las cosas pasen. Se debe contar con una serie de estrategias. Unos días antes estuvo presente en la Reunion de la Comision de Mercadeo de PanAm Sport. El Presidente de esa Comision se preguntaba dos cosas: 1. Si el canal de PanAm Sport esta listo para Pay Per View ya que tienen mas de un millon de personas registradas. 2. Buscar aliados de patrocinios que tengan derechos a los Juegos Panamericanos. / ***He states there are three types of people: 1. Those that make things happen. 2. Those that watch things happen. 3. Those that ask what happened. He says he wants to be like the first type of person. The type that makes things happen. You must count with a series of strategies. A few days ago he was part of the PanAm Marketing Commission meeting. The president of that commission was asking two things: 1. If the PanAm Sports channel is ready for Pay Per View because they already have more than one million registered members. 2. Find sponsorship allies that buy the rights to the Pan American Games.***

Entendieron que deben ser más agresivos. No pueden simplemente dejar que las cosas pasen porque las oportunidades se reducen. No hay garantia si son más agresivos pero si hay ms probabilidades. / ***They understood they must be more aggressive. They cant simply wait for things to happen because that reduces the opportunities. There is no guarantee if they are more aggressive but there is a bigger probability.***

3. Pase de Lista, Confirmacion de Quorum y Presentacion Nuevos Miembros
Attendance List, Quorum Confirmation and Introduction of New Members
Mrs. Arateide Caceres
Gerente General NORCECA / *NORCECA General Manager*

La Lic. Arateide Caceres, Gerente General NORCECA, procede al pase de lista y les brinda la oportunidad a los miembros de la comisión a presentarse a los demás miembros, a indicar su nombre y país de procedencia. Presentes en la reunión están las siguientes personas: / ***Mrs. Arateide Caceres, NORCECA General Manager, procedes with the attendance list and allows the opportunity for all members to introduce themselves by stating their name and country. The following persons are present in the meeting:***

Lic. Cristobal Marte Hoffiz

Dominican Republic

Presidente NORCECA
NORCECA President

Prof. Mushtaque Mohmmmed	Trinidad & Tobago	Vicepresidente Ejecutivo / Presidente CAZOVA <i>Executive Vice President / CAZOVA President</i>
Glenn Quinlan	St. Kitts	Vicepresidente Ejecutivo / Presidente ECVA <i>Executive Vice President / ECVA President</i>
Lic. Felix Sabio	Honduras	Vicepresidente Ejecutivo / Presidente AFECVOL <i>Executive Vice President / AFECVOL President</i>
Lic. Arateide Caceres	Dominican Republic	Gerente General NORCECA <i>NORCECA General Manager</i>
Lic. Enrique Santis Rangel	Guatemala	Secretario General <i>General Secretary</i>
Jose Luis Jimenez Lao	Costa Rica	Staff NORCECA <i>NORCECA Staff</i>
Prof. Ariel Sainz	Cuba	Dir. Eventos Deportivos NORCECA <i>NORCECA Sport Events Director</i>
Mrs. Carolina Rivas	Guatemala	Oficial de Prensa NORCECA <i>NORCECA Press Officer</i>
Dr. Carlos Beltran	Puerto Rico	Presidente Comision <i>Commission President</i>
Milagros Cabral	Dominican Republic	Miembro Comision <i>Commission Member</i>
Yara Davila	Nicaragua	Miembro Comision <i>Commission Member</i>
Cynthia Velasquez	Honduras	Miembro Comision <i>Commission Member</i>

4. Aprobacion de la Agenda / ***Approval of the Agenda***

Mrs. Arateide Caceres

Gerente General NORCECA / ***NORCECA General Manager***

La Lic. Arateide Caceres procede a la aprobacion de la agenda. La misma fue enviada con suficiente tiempo de antelación para la revisión de los miembros. No hay objeciones, observaciones ni adiciones y la agenda es aprobda por los miembros. / ***Mrs. Arateide Caceres procedes with approval of the agenda. It was sent to all members with sufficient time in advance. There are no objections, observations or additions and the agenda is approved by the members.***

5. Discussion General / *General Discussion*

5.a. Requerir a Organizadores de Eventos Proveer un Plan de Mercadeo *Request Event Organizers to Provide a Marketing Plan*

El Dr. Carlos Beltran dice que no se deben realizar eventos que cuestan entre US\$300,000 y US\$400,000 sin tener un plan de mercadeo al menos 6 meses antes. La mayoría de los países organizan estos eventos con fondos publicos y aunque tengan las mejores intenciones no lograran buenos resultados si no tienen la experiencia necesaria. El mercadeo no es solo el producto, si no también es la persona que se envía a vender el producto y transmitir el mensaje. Por eso quisiera ver si este plan seria viable para que se pueda supervisor el plan de mercadeo de las Federaciones Nacionales. / ***Dr. Carlos Beltran states no one should host an event that can cost anywhere between US\$300,000 and US\$400,000 without a marketing plan at least 6 months in advance. Most countries host events with government funds and even if they have the best intentions they will not have good results if they do not have the necessary experience. Marketing is not only a product, but also the person that is sent to deliver the message. That's why he would like to see if these plans are viable so that National Federation marketing plans can be supervised.***

El Lic. Cristobal Marte habla sobre la estrategia de mercadeo de Mexico. Ellos solicitan sus eventos hasta con un año de antelación. Este año habran seis eventos celebrados en Mexico. Ellos saben las sedes de los eventos con 9 a 12 meses de antelacion lo que les da suficiente tiempo para buscar patrocinadores. / ***Mr. Cristobal Marte speaks about the marketing strategy for Mexico. They request their events up to a year in advance. This year there will be six events held in Mexico. They know the host cities 9 to 12 months in advance and this gives them sufficient time to find sponsors.***

Tambien dice que lo más importante es intentar lograr contratos a largo plazo. Por lo menos cuatro años. En el caso de Republica Dominicana, por medio de la Sra. Milagros Cabral, se han logrado contratos a largo plazo, donde a parte de cubrir todos los gastos relacionados con el evento, tambien le generan ganancias a NORCECA. Son productos y patrocinadores que se identifican con el equipo nacional. / ***He also states that the most important thing is to acquire long term contracts. At least four years. In the case of Dominican Republic, Mrs. Milagros Cabral has been able to obtain long term contracts, where besides covering all expenses related too the event but they also generate income for NORCECA. Their products and sponsors identify with the national team.***

El Dr. Carlos Beltran solicita que en las regulaciones de las competencias se les solicite a las Federaciones Nacionales organizaores de eventos que deben someter a NORCECA con seis meses de antelacion un plan de mercadeo para su supervision y aprobacion. El Lic. Marte le pide al Dr. Carlos Beltran que escriba una carta circular para ser remitida por la Lic. Arateide Caceres a todas las Federaciones Nacionales que organizaran eventos este año para informarles que deben someter a NORCECA un plan de mercadeo para el evento que se llevara a cabo. / ***Dr. Carlos Beltran requests that the competition regulations asks National Fedrations that host events that they must submit to NORCECA their marketing plan within six months of the event for supervision and approval. Mr. Marte asks Dr. Carlos Betran to write a circular letter that will be sent by Mrs. Arateide Caceres to all National Federations that will host events this year to inform them they must submit a marketing plan to NORCECA for the event they will host.***

El Sr. Glenn Quinlan dice que el esta de acuerdo con el Dr. Carlos Beltran que debe haber un plan aunque esto no garantiza que el plan se llevara a cabo exactamente como esta plasmado en papel. Sin embargo, sirve de guía. El cree que s increíble que Mexico tiene 28 estados y todos quieren celebrar eventos. Esto habla sobre el producto que estamos produciendo. N la Zona de ECVA, los patrocinadores consideran lo que estan hacienda como una donacion social porque el producto aun no esta a un nivel donde le genera beneficios a los patocinadores. Asi que en esa zona el objetivo es desarrollar el deporte hasta un nivel donde sea considerado comercialmente atractivo. / **Mr. Glenn Quinlan states he agrees with Dr. Carlos Betran that there must be a plan but this does not guarentee that the plan will work out eactly how it is written on paper. However, it acts as a guideline. He believes it's outstanding that Mexico has 28 states and they all want to host events. It speaks on the product we are producing. In the ECVA zone, the sponsors consider what they are doing as a social donation because the poduct has not yet developed to the level where it generates benefits to the sponsor. So in this zone, the objective is to develop the sport to the point where it is commercially attractive.**

El Prod. Mushtaque Mohammed dice que la demanda y oferta es algo sumamente importante desde el punto de vista de mercadeo, cuando hay un buen producto, hay much demand como es el caso de Mexico. El Lic. Marte le dice que en el Caribe y en Centro America, especialmente en Centro America tienen patrocinadores que es “Valor en Especie” lo cual se refiere a al valor no monetario de los bienes, servicios u otros activos proporcionados en lugar de efectivo o dinero. Si no encuentra una compañía ue patrocine el agua, entonces se debe comprar el agua. A veces hay patrocinadores que proveen la comida que es muy cara. Lo importante no es solo recibir efectivosino también bienes y servicios, cosas que cuestan dinero. Es um buen comienzo. En Mexico usualmente tienen paquetes de patrocinios que trabajan con los gobierns de los estados y proven bienes y servicios a los estados. / **Prof. Mushtaque Mohammed says supply and demand is extremly important in ternms of marketing, when there is a good product, there is a very high demand which is the case in Mexico. Mr. Marte tells him that in the Caribbean and Central America, but especially in Central America they have sponsors that are value in kind which refers to the non-montary value of goods, values or other assets provided in place of cash or money. If you don't find a company that sponsors the water, you would have to buy the water. Sometimes they have sponsors that provide the food which is very expensive. The important thing is not only to receive cash but also goods and services, little things that cost money. It's always a good start. In Mexico they usually have sponsor packages that work with the state governments and provide goods and services to the states.**

El Lic. Marte esta de acuerdo que debemos pedirle a las Federaciones Nacionales sus estrategias de mercadeo y todos podemos aprender de las estrategias de los diferentes paises. / **Mr. Marte states that he agrees we must ask the National Federations for their marketing strategies and we can all learn from different country strategies.**

5.b. [Analizar la Posibilidad de Retomar el Control de las Transmisiones Televisadas Fuera del Pais Organizador / Analyze the Possibility of Regaining Control of TV Boradcasts with the Image Outside the Host Country](#)

El Dr. Carlos Beltran dice que si hay una transmisión mala aunque el producto sea bueno se convierte en un producto malo. Si queremos que crezca el producto tanto del país organizador como de NORCECA debemos supervisar la calidad de las transmisiones porque esto es algo que lo esta viendo el mundo entero. Se puede llevar a cabo una reunión virtual con la compañía que tiene los derechos de transmisión para ver la cantidad de cámaras, calidad de la imagen y si es una transmisión profesional. El organizador tiene los derechos del país pero fuera del pais los tiene NORCECA. /

Dr. Carlos Beltran says if there is a bad broadcast even if the product is good it will turn into a bad product. If we want the product to grow in the host country as well as in NORCECA we must supervise the quality of the broadcast because this is seen all around the world. We can hold digital meetings with the company that has broadcasting rights to ensure the number of cameras, the quality of the image and if it is a professional broadcast. The host country has the rights for the country but NORCECA has the rights outside the host country.

La Lic. Arateide Caceres nos dice que en AFCAVOL compraron todos los equipamientos necesarios para poder transmitir los partidos por FaceBook y la imagen es muy buena. Puerto Rico, Mexico, Republica Dominicana y Canada contratan compañías externas para las transmisiones y en Nicaragua se han aliado a emisoras de television locales para compartir calendarios y ponerse de acuerdo en la transmission de los eventos ya que es un deporte en crecimiento. / ***Mrs. Arateide Caceres tells everyone that in AFCAVOL they have bought the necessary equipment to broadcast their events on FaceBook and the image is very good. Puerto Rico, Mexico, Dominican Republic and Canada contract external companies for their broadcasts and Nicaragua has partnered with local television stations who they share their calendars with and come to agreements to broadcast events because it is a growing sport.***

El Lic. Cristobal Marte que NORCECA tiene el canal del Comité Olimpico de todos los países que forman parte de NORCECA y está seguro que si el país organizador se acerca al Comité Olimpico de su país, ellos estarían dispuestos a transmitir los eventos ya que siempre están en busca de material y contenido disponible para llenar el espacio de transmisión del canal. / ***Mr. Cristbal Marte says NORCECA has the channel for the Olympic Committee of all countries that are part of NORCECA and he is sure that if the host country went to their local Olympic Committees, they would be willing to broadcast their events because they are always needing content to fill their schedules.***

Dice que hemos tenido casos donde no solo hay que tener en cuenta la cantidad de cámaras pero que también han habido agencias que han exigido más luces para que salga bien la transmisión. El Lic. Enrique Santis dice que en AFCAVOL se han generado estrategias en cada una de las Federaciones Nacionales. Reciben también ayudas adicionales de personal de prensa que se han integrado a trabajar en las Federaciones Nacionales. / ***He says there have been cases where not only the amount of cameras has to be taken into account but there have also been agencies that have requested more lighting so the broadcast is correct. Mr. Enrique Santis states that in AFCAVOL they have created marketing strategies for each one of the National Federations. They also receive help from press personnel that have started working in the National Federations.***

5.c. Desarrollar Estrategias para Atraer más Público a los Partidos Develop Strategies to Attract More Spectators to the Matches

El Dr. Carlos Beltran nos dice que a veces en partidos de calidad no se ve mucho público. Debemos buscar distintas estrategias como son ofertas para estudiantes, días de damas, ofertas 2x1, serían estrategias claves que se podrían poner en práctica porque no se gana nada con asientos vacíos. Esto también beneficia los patrocinadores ya que mientras más personas asisten a los eventos, más personas están expuestas a sus productos. / ***Dr. Carlos Beltran says there have been quality events that do not have a big audience. We must find different strategies such as offers for students, free passes for ladies, 2 for 1 offers which would be key strategies that can be put in place because we don't gain anything by having empty seats. This also benefits the sponsors because the more people attend the events, the more exposure their products have.***

Hay que motivar en horas claves de la mañana y la tarde cuando no juegan los equipos locales porque cuando juegan los locales se mueve mas publico. El Lic. Marte dice que muchas veces los patrocinadores pueden proveer articulos de promocion y hacer rifas para que las personas asistan. Se pueden hacer promociones con emisores claves o intercambio de servicios. La cuestión es transmitir el mensaje de una manera o de otra para que asistan mas personas al evento. / ***We must motivate people in key schedules such as morning and afternoon games when the local teams are not playing because when the local teams are playing there is more of an audience. Mr. Marte says sometimes the sponsors provide promotional items for raffles so that more people attend the games. They can have promotions with key radio stations or interchange services. The point is to get the message across one way or the other so that more people attend the event.***

5.d. Establecer Listado de Posibles Futuros Auspiciadores e Intentar Hacer Presentacion
Establish a List of Potential Future Sponsors and Attempt to Schedule a Presentation

El Dr. Carlos Beltran nos dice que debemos salir a busca patrocinadores que esten dispuestos a firmar contratos por cuatro años. Se pueden hacer presentaciones a futuros patrocinadores y buscar personas que esten interesados para que esten presentes en la mayor cantidad de paises donde se celebran eventos. Dice que debemos ser mas agresivos. / ***Dr. Carlos Beltran states we must go out and look for sponsors that are willing to sign four year contracts. They can make presentations to future sponsors that are interested so that they are present in the most amount of countries tat host events. We must be more aggressive.***

El Lic. Cristobal Marte dice que en Mexico no puede acceder a productos o empresas que sean patrocinadores alla porque se percibe como que esta intentando quitarles patrocinadores a ellos. Tienen un paquete de patrocinadors que están atados al estado. Hay que buscar patrocinadores globales pero esto es algo con lo que tambien hay que tener cuidado para que no haya conflicto de interes con patrocinadores locales en los países donde se celebran los eventos. / ***Mr. Cristobal Marte says that in Mexico he cannot access the products or companies that are sponsors there because it is perceived like hes trying to take their sponsors. They have a sponsorship package that is tied to the state. We must find global spopnsors but this is also we must be carefu with so that there is no conflict of interest with local sponsors in host countries.***

5.d. Ayudar a los Paises que Montan Eventos por Primera Vez con Reuniones Meses Antes del Evento / ***Assist Countries Hosting an Event for the Fist Time by Holding Meetings Months in Advance***

El Lic. Cristobal Marte dice que el año pasado en Suriname, se les brindo un apoyo al comite organizador para que de esta forma el evento fuera un exito. El Dr. Carlos Beltran dice que debemos darle seguimiento a estos paises de 3 a 4 meses antes para asegurar que sean exitosos y de esta manera vuelvan a celebrar eventos, porque en caso contrario no volverán a celebrar eventos. El Sr. Glenn Quinlan dice que tambien es importante recorder que hay paises donde el dolar estadounidense rinde mas que en otros. /

Mr. Cristobal Marte says this is what was done last year in Suriname, they provided support to the organizing committee this way guaranteeing the event would be a success. Dr. Carlos Beltran says we must provide follow up to these countries 3 to 4 months prior to the event in order to ensure the event is a success and they can continue to host evnts, because if it is not they will not come back. Mr. Glenn Quinlan states that it is important to remember that there are some countries where the US dolla goes further than in others.

- 5.e. Asegurar que se Programe una Conferencia de Prensa por lo menos Dos o Tres Dias Antes del Evento con Representacion NORCECA / ***Ensure that a Press Conference is Scheduled at Least Two or Three Before the Event with NORCECA Representation***

El Dr. Carlos Beltran dice que es importante brindar todo el apoyo al evento ante la prensa con un representante NORCECA y esto puede ayudar a que la prensa se interese aun mas en el evento. El Lic. Marte dice que esta de acuerdo y que se debe realizar una rueda de prensa una semana antes del evento para generar mas interes en el pais sede. Esta propuesta sera presentada al Consejo de Administracion. / ***Dr. Carlos Beltran says its important to provide support to the event with the press with a representative from NORCECA and this can help the press become more interested in the event. Mr. Marte says that he agrees and that a press conference should be held a week prior to the event to generate more interest in the host country. This proposal will be presented to the Board of Administration.***

6. Visión Estratégica 2024-2032 de la FIVB / ***FIVB Strategic Vision 2024-2032***

Mrs. Carolina Rivas



7. Propuestas y Discusion Mesa Redonda / Proposals and Roundtable Discussion

PORPUESTA / PROPOSAL

1. El Dr. Carlos Beltran va escribir una carta circular que sera remitida a todas las Federaciones Nacionales y Comite Organizador de los eventos envien a NORCECA su estrategia de Mercadeo. / ***Dr. Carlos Beltran will write a circular letter that will be submitted to all National Federations and the Organizing Committee for these events so that they send NORCECA their marketing strategies.***
2. Trabajar con cada comite organizador de evento para que el Presidente del Comite de Control o el presidente NORCECA asista al pais sede una semana antes a realizar una rueda de prensa sobre el evento. El comite organizador puede cubrir el costo de alojamiento de esta persona, en caso de ser necesario y NORCECA cubrira el boleto de viaje. / ***Work with each organizing committee for each event so that the President of the Control Committee or the NORCECA President assist to the host country one week prior to the event for a press conference. The organizing committee will cover the lodging fees, in case its necessary, and NORCECA will cover the airline ticket.***

8. Otros Asuntos *Other Matters*

No hay otros temas a ser tratados durante la reunion. / ***No other matters to be discussed during the meeting.***

9. Cierra de la Reunion *Closing Remarks*

El Lic. Cristobal Marte y el Dr. Carlos Beltran cierran la reunión dando gracias a los presentes por su participación. This was a very dynamic meeting. Estan muy agradecidos del trabajo realizado por parte de la Comision de Mercadeo y Patrocinios y saben que seguirán todos comprometidos con NORCECA y el continuo mejoramiento de la comisión. / ***Mr.Cristobal Marte and Dr. Carlos Beltran close the meeting by thanking all present for their participation in this meeting. Fue una reunion muy dinamica. They are veery grateful for the work that has been done by the Marketing and Sponsorship Commission and they know they will all continue to be committed to NORCECA and the continued improvement of the commission.***