

## ENTORNO

# D. Jiménez (ProLiga): “Queremos convertirnos en patronal y estar en la mesa de negociación”

El nuevo presidente de la asociación, que aglutina a cerca de 250 clubes de Segunda B y Tercera, respalda la propuesta de crear un sistema de control económico para estas categorías y pide a la Rfef que le permita participar en negociaciones como la del convenio colectivo.

M.Menchén  
21 feb 2019 - 04:57

D. Jiménez (ProLiga): “Queremos convertirnos en patronal y estar en la mesa de negocia

Los últimos meses han sido intensos para ProLiga, la asociación que nació en 2015 para agrupar a los clubes de Segunda B y Tercera División en busca de una mayor representatividad. Sin embargo, su rápido crecimiento (hoy ya reúne a más de 250 de los 440 equipos de estas categorías) se tradujo en disfunciones en su gestión que provocaron un relevo en la presidencia. “No estábamos cómodos con la gestión económica que se estaba haciendo; nos centramos en regularizar lo que estaba pendiente y hoy es una organización menos presidencialista y con más personas con capacidad para tomar decisiones”, asegura David Jiménez, nuevo presidente de la organización y del CF Trival Valderas de Madrid.

LaLiga pidió cambios para mantener el convenio de colaboración con ProLiga. ¿Les preocupa la imagen que se transmitió?

LaLiga hizo una auditoría para asegurar que lo que se acuerda en el convenio se cumplía, y ahora se han ido introduciendo esos cambios. Me gustaría clarificar que el cambio de junta directiva que se promovió se hizo con la mejor de las intenciones; además, fue absolutamente democrático porque todos los clubes pudieron votar y la ratificación del nuevo proyecto fue ratificado por una inmensa mayoría.

Hoy son una asociación que busca aglutinar intereses. ¿Irá un paso más allá como el fútbol femenino y se convertirán en patronal?

El objetivo fundamental, y para eso se hizo la reforma estatutaria, fue adaptar los estatutos para ser la patronal del fútbol no profesional, y lo haremos. Este cambio nos

debería permitir participar en las mesas de negociación con los sindicatos, porque queremos negociar de primera mano y no que sea la Federación. Si lo conseguimos, podremos acelerar la captación de adhesiones de clubes que aún no están con nosotros y mejorar los servicios.

## **Jiménez (ProLiga): “Convertirnos en patronal nos debería permitir participar en las mesas de negociación con los sindicatos”**

Si no pueden erigirse aún en gestores de la competición, ¿qué valor pueden aportar a los equipos?

Nuestro servicio jurídico es lo que más valoran nuestros asociados, y ahora estamos trabajando en un proyecto potente de televisión con Boomerang TV para que comience en 2019-2020. También estamos diseñando un modelo de patrocinio que proporcione ingresos directos a los clubes, pero sobre todo que aporte servicios y materiales que puede necesitar en su día a día. Eso no estaba definido, y ahora queremos que los clubes nos faciliten más datos sobre su impacto para poder optar a patrocinadores más grandes.

¿Qué plan tienen para conseguir la plena representación de todos estos clubes? Nos hemos reunido también con el CSD y tenemos contacto con los sindicatos. Queremos tener relaciones fluidas con todos. Lo fundamental es que los clubes vean que el asociacionismo es bueno. Un club a título individual es poco probable que consiga algo, a diferencia de si vamos de la mano en negociaciones con proveedores, patrocinadores... Luego vamos a nutrir de servicios, sobre todo jurídicos.

¿Cómo es la relación con la Federación? Su presidente les acusa de estar en la órbita de Tebas...

Los miembros de la nueva junta directiva hemos entrado con la intención de colaborar con todos. Con LaLiga estamos de acuerdo en el 95% de las cosas, y en el ámbito federativo hay buena relación con muchas territoriales. En cuanto a la Rfef, tenemos margen de recorrido para sentarnos con ellos y buscar vías de colaboración. El hecho de que apareciéramos permitió dar luz a una comisión de Segunda B y Tercera que estaba parada. Creemos que somos complementarios, y necesarios porque quien regula y pone normas no se las va a cuestionar a sí mismo.

## “Tenemos margen de recorrido para sentarnos con la Rfef y buscar vías de colaboración; creemos que somos complementarios”

¿Entendieron que Footters no avanzara con ustedes y firmara con la Rfef para las emisiones del fútbol aficionado?

Nosotros empezamos a colaborar con ellos, y nosotros mismos animamos a los clubes a que firmaran acuerdos con esta plataforma. Ellos, al fin y al cabo, son una empresa que vela por sus intereses y vio la posibilidad de firmar un acuerdo con la Rfef. No se ha querido contar con nosotros en ningún momento, pero tenemos la mayor parte de los derechos cedidos entre los que están adheridos a ProLiga. Y ahí viene el debate. Los derechos son de los clubes, como dictaminó la Cncmc, y están en la posición de cedérselos a quien quieran. No queríamos hacer otra cosa que autorizar que se emitan estos partidos, y ni mucho menos queremos poner trabas.

Pero han lanzado un proyecto paralelo con Boomerang...

Aún no hemos definido el modelo. De momento hemos hecho una prueba piloto para analizar su impacto y en base a eso definir un modelo televisivo.

¿Os preocupa que los clubes tengan dudas sobre si están actuando bien con sus emisiones?

Nuestro cliente son los clubes y es por quien tenemos que velar. Cuando nos dejaron fuera del proyecto Footters-Federación, les podíamos hacer un lío a los clubes. Ellos les están llamando para que firmen contratos a tres años, pero llaman a quienes cuyos derechos tiene ProLiga y sin garantías de que vayan a percibir remuneración o les televisen sus partidos. Nosotros queremos un proyecto real del fútbol no profesional.

Es una pieza importante para que lleguen más patrocinadores, ¿verdad?

Tenemos sobre la mesa patrocinios que serán importantes. Lo que las marcas ven es que pueden firmar contratos a nivel nacional sumando muchísimos clubes. No son tres o cuatro, sino los cientos que tenemos en ProLiga. Ven perfectamente la ventaja de negociar con la asociación y jugamos con cierta ventaja. Nosotros no vamos a obligar a los asociados a que cojan un patrocinio, pero si negociamos un contrato de material deportivo de prestigio, esa marca te va a hacer unos precios que individualmente no podrían conseguir equipo por equipo. Queremos patrocinadores de ámbitos en el que los clubes utilicen ese servicio.

## “Lo que las marcas ven es que pueden firmar contratos a nivel nacional sumando muchísimos clubes”

¿Qué modelo de competición plantean para que Segunda B y Tercera sean sostenibles?

Son temas sensibles en los que intervienen muchas personas y no es fácil. En San Sebastián se planteó un modelo que todavía no se ha avanzado. Lo que queremos, y no sé cuál sería el mejor modelo, es formar parte de esas comisiones de trabajo donde se debata cualquier modelo que favorezca a los clubes. Que podamos lanzar propuestas en beneficios de los clubes. Este año hemos analizado el calendario, los problemas del balón... no queremos nada más que un sitio en el que elevar nuestras propuestas e inquietudes.

¿Comparten que bloquear una franja horaria para el fútbol aficionado les permitiría conseguir más dinero?

No sé si esa franja horaria haría que viniera más gente, pero si lo hacemos y cae el valor de las retransmisiones, perderíamos ingresos que llegan al fútbol no profesional y aficionado de LaLiga por la venta centralizada de sus derechos de televisión. En mi opinión, creo que se está hablando sin datos y únicamente con estimaciones. Al final, hay un dinero que se obtiene de la venta centralizada que nos está ayudando mucho, y, en mi opinión, podrías conseguir que vaya más gente al campo o se conecten más al *streaming* sin que compense económicamente.

La Federación ha anunciado la introducción de un control económico en estas categorías. Aquí sí coinciden, ¿verdad?

El control económico de LaLiga ayudó mucho, y ese control tiene que llegar a Segunda B y Tercera. Hay que velar porque las cosas se hagan bien, y ellos nos están ayudando a nivel organizativo con el diseño de infraestructuras.

¿Actualmente con qué presupuesto se mueve un equipo medio en Segunda B y Tercera?

El presupuesto varía mucho, porque hay equipos que juegan con gastos más elevados de lo que realmente generan para buscar el ascenso. Esto ha hecho que haya algunos clubes que juegan con 200.000 euros y otros con dos millones de euros en Segunda B, mientras que la horquilla de Tercera puede estar entre 30.000 euros y 90.000 euros. Aquí los ingresos están muy ligados a los patrocinios locales, los socios y las ayudas públicas, porque no hay televisión casi. Ahora, de la venta centralizada de televisión también llegan unos 70.000 euros en Segunda B y 33.000 euros en Tercera, además

| del ahorro en arbitrajes.