

## ENTORNO

# Emilio Abejón (Fasfe): "Se cometieron infinidad de irregularidades en la conversión de clubes en SAD"

Marc Menchén  
27 abr 2015 - 04:57

Emilio Abejón es economista y un hinchista más del Atlético de Madrid. Sus inquietudes primero le llevaron a charlar en foros de Internet con otros aficionados que, como él, compraron en su día acciones del club rojiblanco. El grupo de personas que se reunía para hablar sobre el equipo fue creciendo, hasta que en el 2002 decidieron agruparse en la asociación Señales de Humo. "Eso fue en 2002, con el club en Segunda División y el estallido del *caso Atlético*", recuerda Abejón en conversación con *Palco23*, en referencia al proceso por el que se juzgó a los actuales accionistas un delito de apropiación indebida de los títulos del club cuando este se transformó en sociedad anónima deportiva (SAD).

¿Qué les llevó a reunirse en torno a una asociación?

Unos cuantos teníamos acciones del club y nos preguntamos por qué nunca habíamos ido a las juntas de accionistas. Decidimos que una de las formas para conseguirlo era juntar nuestros títulos, porque el Atleti exige el máximo de acciones que permite la ley para poder acceder a las juntas. Vimos que algunas de las cosas que estaban pasando había que llevarla a los tribunales.

Pero hoy su papel no se queda ahí, también es secretario general de la Federación de Accionistas y Socios del Fútbol Español (Fasfe). ¿Cómo surgió?

Con el tiempo entendimos que seguro que había gente como nosotros en otros clubes donde también había una gestión oscura. Además, en Europa también empezaban a gestarse corrientes de este tipo. Justo ahora llevamos un año reorganizándonos, pero ahora mismo puede haber unas 18 organizaciones en toda España, algunas con miles de asociados y otras pequeñas que no llegan a los 200 miembros. En total, estaremos en torno a los 20.000 aficionados representados.



Emilio Abejón, presidente de Fasfe.

¿Qué papel juegan el pequeño accionista y el aficionado en el actual mapa del fútbol español?

El pequeño accionista lo es por aficionado; a mí no se me ocurriría invertir si no tuviera esa vinculación sentimental porque nosotros no nos consideramos clientes. Es una persona que invierte trabajo, emoción y dinero. En la situación actual, es evidente que los clubes medianos y pequeños están tirando de sus masas sociales porque se les han cortado otras fuentes de inversión.

Todo debido a los problemas de gestión de los clubes en los últimos años...

No tendrían esas necesidades de capital si no hubiera habido burbujas en el negocio de los traspasos y los salarios de los jugadores. Hay mucho dinero porque hay un componente especulativo en el modelo con el que también sufre Hacienda. El accionista aficionado, como nos gusta definirnos a nosotros, es imprescindible para la sostenibilidad de los clubes.

¿Cómo ha sufrido el aficionado accionista?

Los pequeños accionistas, que invertimos por apego sentimental y para participar en la supervivencia de los clubes, hemos visto como nuestras inversiones se han ido al traste y nuestros clubes han desaparecido o nos han pedido mayores inversiones, que se han intentado cumplir. Y pese a ello, seguimos sin tener niveles de transparencia ni de

participación para que podamos tomar partido en la toma de decisiones.

Ustedes se muestran muy críticos con el proceso de conversión de los clubes en SAD, ¿por qué?

Las personas que han gestionado los clubes lo han hecho, como poco, de forma irresponsable y delictiva, como se ha demostrado. La Ley del Deporte aprobada en los noventa consideraba al aficionado como un elemento desestabilizador porque los gestores podían sucumbir ante las peticiones de más fichajes al precio que fuese. Ante esto, se dijo algo que podía sonar a razonable pero que se ha probado un fracaso.

¿Estaría de acuerdo en que el problema no es la conversión en SAD, sino en el poco control que hubo sobre aquellos procesos?

Se cometieron infinidad de irregularidades en la conversión de clubes en SAD para hacerse con el control del club y hacer provecho personal. Pero es que no entendemos la concepción de un club de fútbol como entidad mercantil, porque no es un sector económico en el que se compite por un mercado. Un aficionado del Atleti no se hará de otro equipo; no es una vinculación como la que puedo tener como consumidor con un supermercado o una marca de latas de sardinas. La increíble importancia social y vinculación entre cliente y club hace que no sea así.

Pero se confió en que si se aplicaban criterios empresariales todo el mundo vigilaría más las finanzas de su club, ¿no ha sido así?

La lógica era que si el aficionado es inversor, se preocuparía de que la entidad fuera sostenible. Pero el fútbol tiende al desequilibrio porque los gestores se ven ante un desequilibrio moral claro, incluso cuando hay una mala gestión y está al borde del cierre aparece la Administración salvadora con la recalificación de terrenos, la firma de contratos de publicidad, subvenciones... El dirigente, por mucho que sea una mercantil, tiende a la insostenibilidad.

La LFP ha empezado a tomar cartas en el asunto, con importantes medidas de control presupuestario y duras sanciones. ¿Qué les parece?

Estamos a favor de una regulación financiera que exija los cumplimientos de esos ratios económicos, porque somos los principales interesados en la sostenibilidad de los clubes. Eso sí, algunos aspectos y sanciones son discutibles, sobre todo la rápida implementación que se ha exigido sin dejar un tiempo de adaptación a las normas. Si hay algo que me gusta, es el sistema de control financiero. Lo que sí que no me gusta es que en su diseño y control no participemos otros afectados, como los accionistas aficionados.

¿Se sienten poco valorados por la LFP y la Rfef?

Nosotros pensamos que somos un grupo implicado básico y que deberíamos estar sentados en las mesas de negociación. Hasta la Uefa tiene canales de comunicación estables con los aficionados. Incluso a la hora de poner los precios de las entradas se reúnen con ellos, cosa que a nosotros jamás nos han consultado sobre cómo vender las entradas. En España esto falta. No existen canales de participación estructurales.

¿Cómo debería garantizarse que se escucha la voz del aficionado en un club que no deja de ser una SAD?

Por lo general, el modelo que nos gusta es el alemán. Existe un control de los socios sobre los clubes en los que se permite la creación de una sociedad mercantil para su rama profesional, y existe la obligación de que esa mercantil esté controlada por la asociación deportiva. Incluso en el Bayern de Munich y el Borussia Dortmund hay un 50+1 en el control accionarial. Equilibra la influencia y potencia el valor social del fútbol como deporte. Que no llegara un señor y diga que el Atlético de Madrid vista de amarillo y verde o se vaya a jugar a Valladolid.

¿Estamos a tiempo de un cambio de modelo?

El cambio del modelo es que está diseñado por la legislación, lo que implicaría un cambio. Se podría eliminar la obligación para convertirse en SAD. Es una cosa que va incluso en contra de la directiva europea de servicios, porque no puede obligarse a nadie a no ser que haya causas de interés general. Es muy complicado convertir una mercantil en la que existen accionistas con derechos económicos y políticos en un club asociativo.

¿Cómo intentan cambiar esta situación desde Fasfe?

Somos una red de asociaciones de aficionados y minoritarios preocupados por su club. Trabajamos con la sindicación de acciones, en cómo representar a los aficionados en juntas, hacer lobby en la Administración para lograr cambios legislativos. Siempre intentamos llegar a todo el mundo. Tratamos de explicar a la gente que la

sostenibilidad es muy complicada y los aficionados deben implicarse porque somos la más interesada en la supervivencia a largo plazo.

¿Y realmente creen que cada vez más los aficionados se interesan en conocer la realidad económica de su equipo?

El interés de la gente sobre estos aspectos se ha incrementado muchísimo. Yo llevo más de diez años y he visto cómo al principio casi nadie se preocupaba y éramos un centenar de personas. La gente se preocupa más cuando su club puede desaparecer y lo que decimos nosotros es que hay que preocuparse siempre. En este tiempo hemos ayudado y asesorado en la creación de más de una docena de asociaciones de pequeños accionistas. Somos voluntarios, que gastamos nuestro dinero y tiempo. Y la tendencia es creciente.