

**ACTA DE LA ASAMBLEA GENERAL ORDINARIA DE SOCIOS
DEL CLUB DE TENIS ANDRES GIMENO CELEBRADA EL DIA
7 de abril de 2022**

ASISTENTES CON DERECHO A VOTO

ACIN GASOL, BEGOÑA
AGUAR RAMO, CARMEN
AGUAR RAMO, EDUARDO
AGUILAR POZO, FINA
ALFONSO LOPEZ, OSCAR
ANDRES ESTEBAN, ANTONIO
APRIL , ALEXANDRE
BARBERO PALOP, VICTOR
BOSQUE RAPESTA, DOLÇA
BUENO I GRACIA, FRANCECS X.
CABALLERO S., JERONIMO
CABANILLAS H., MIGUEL M.
CAÑUETO CAÑUETO, FCO.
CARRIL TORRES, FELIX
CASTILLA BARAHONA, MAITE
DESCAMPS , MATTHIEU
GALERA PERIS, JUAN
GARCIA MENDEZA, JAUME
GIMENEZ FDEZ., M^a LUISA
GIRAL TRICAS, JOSE LUIS
IZZILLO , GIUSEPPE
JURADO LUQUE, JOSE
LLORET SUBIRANA, JOSE M^a

LOPEZ GOMEZ, MARAVILLAS
LORANCA ARGUELLO, CONCEPCION
LORENZO CLAVER, VICTOR
MAIK , BERTRAND
MALAK , UFUK
MANOTA CLAVERO, JUDITH
MARIN ANDRES, HECTOR
MARROQUIN LERGA, JAVIER
MARTIN VALDELVIRA, MAURICIO
MARTINEZ BALART, XAVIER
MEES , NANNO
MOLERO MESA, ANGELES
MONTOLIU I TARANCON, F. XAVIER
MORERA CASTELL, RAMON
MORILLA GOMEZ, FRANCESC
MOSCA , GEREMIA
MUSONS PIFARRE, VICTOR
NIETO MARTINEZ, FERNANDO
ORTEGA MARTIN, SALVADOR
PARES PUIG, JOSE MARIA
PAYET PEREZ, LUIS
PEREZ-HITA CUGAT, PEDRO

PUGES I PUGES, DAVID
QUEROL I MARIA, JOAN
ROBLES FERNANDEZ, JOSE A.
RODRIGUEZ REYES, IÑAKI
RODRIGUEZ T., M^a SOLEDAD
RUBIO PEÑA, EDORTA
RUIZ FERRER, ANA MARIA
SALABERT RIUS, TONI
SALO GALLARDO, LOLITA
SALVADOR LANGA, JOSE A.
SIMO FIGUERA, MIQUEL
SPIEGEL BELLAS, MARC ULRIC
TEMPLER MORGAN, DINAH
THOMPSON , KAREN
TORRICELLA GRACIANO, CARLA
UBEDA SANCHEZ, JOSE RAMON
VAZQUEZ RODRIGUEZ, FCO
VELAR ROJAS, CONSUELO
VELASCO LOZANO, ANTONIO
WALTER , ERNEST
WALTER SOLANA, ISABEL
ZWAGA , QUINTEN

Siendo las dieciocho horas y treinta minutos del día señalado se inicia, en segunda convocatoria, la Asamblea General Ordinaria de Socios del Club de Tenis Andrés Gimeno, bajo la Presidencia de D. Joan Querol i Maria, y con la asistencia de los socios relacionados en el margen superior, bajo el siguiente orden del día:

1. Aprobación, si procede, del Acta de la Asamblea General Ordinaria anterior celebrada el día 27 de mayo de 2021 (puede solicitar copia en recepción o vía email a info@tenisgimeno.com).
2. Aprobación, si procede, del Acta de la Asamblea General Extraordinaria anterior celebrada el día 28 de octubre de 2021 (puede solicitar copia en recepción o vía email a info@tenisgimeno.com).
3. Estudio y aprobación, si procede, de la Liquidación del Presupuesto, Balance de Cierre de Cuentas y Cuentas del ejercicio 2021.
4. Estudio y aprobación, si procede, de la Memoria General de 2021.
5. Estudio y aprobación, si procede, del Presupuesto General para el año 2022.
6. Propuestas que formulen los Sres. Socios y que vengan avaladas por un 10% de los socios con derecho a voto y que se presenten en la Secretaría del club antes del día 28 de marzo de 2022.
7. Convocatoria de elecciones a Presidente y Junta Directiva 2022
8. Ruegos y Preguntas.

Hola, buenas tardes a todos y gracias por vuestra presencia. Hoy nos prestamos a realizar la Asamblea General Ordinaria de presentación de cuentas del año 2021. Aunque más adelante se hará una presentación más extensa de la misma, quiero destacar que en 2021 hemos tenido el mejor resultado económico de nuestra historia. Ese buen resultado tiene aun mayor mérito si tenemos en cuenta la coyuntura económica y social en la

que nos encontramos, que llevamos padeciendo desde el 2020, la llegada del COVID, la crisis energética, el aumento de la inflación, incluso la reciente guerra de Ucrania.

Desde que asumí la presidencia hace 24 años me puse como reto convertir nuestro club en la referencia del Baix Llobregat, y creo que ese reto se ha conseguido. Sin ninguna duda, somos el mejor club de tenis de la comarca, superando a otros que se mantienen a duras penas, que todos conocéis, y sin olvidar muchos otros que cerraron por el camino.

La diversificación de la oferta deportiva, gestión profesional, apuesta por las escuelas, fomento de las competiciones deportivas de toda índole, han sido nuestro caballo de batalla, y todo eso lo hemos conseguido con la clara voluntad de no cargar sobre los hombros de los socios todo el peso económico del sostenimiento del club. Hemos diversificado ingresos, que han permitido no tener que recurrir a aumentos desmesurados de la cuota o las impopulares derramas, se han invertido durante estos 24 años casi 3 millones de euros sin que los socios hayan tenido que hacer aportaciones extraordinarias, hemos llevado el presupuesto del club hasta los 2,5 millones de euros del ejercicio pasado, cuando en el año 98 era de menos de 900.000. Hemos pasado de 800 socios del año 1998 y 90 alumnos en las escuelas a día de hoy a 1.400 socios y abonados, 700 chicos y chicas en nuestras escuelas deportivas, con una variada y atractiva oferta deportiva. Y todo esto se ha hecho desde la máxima honestidad, con vocación de servicio al club, invirtiendo nuestro tiempo libre, restándolo a nuestras familias y amigos, preocupándonos cuando las cosas no iban bien, tomando decisiones, algunas acertadas y otras no, pero tomándolas al fin y al cabo, buscando lo mejor para el club, para nuestro club, con el deseo que se mantenga en el tiempo y que perdure para próximas generaciones. Y por todo ello creo que ha llegado el momento de dar un paso adelante, otras personas deberán tomar el relevo y ponerse al frente del club.

Quiero anunciar en este momento que no me presentaré a las próximas elecciones a presidente del club. Agradezco a todos los socios que me han avalado durante estos 24 años, a mis compañeros de Junta actuales y a todos aquellos que compartieron el peso de la responsabilidad en el pasado, a los empleados del club, pero sobre todo a mi familia y en especial a mi mujer, Marisa, que ha demostrado tener mucha paciencia conmigo. A partir de ahora me dedicaré a jugar al tenis y a disfrutar del club como cualquier otro socio. Muchas gracias por vuestra atención.

Pasamos a la Asamblea 2022, el orden del día de la Asamblea Ordinaria,

1. Aprobación, si procede, del Acta de la Asamblea General Ordinaria anterior celebrada el día 27 de mayo de 2021

Todo el mundo la ha podido recoger en la recepción del club y proponemos... Primero, si hay alguna observación por parte de algún socio, lo puede manifestar. Y, si no, pasamos a la aprobación del acta celebrada el 27 de mayo de 2021.

¿Abstenciones?

¿Votos en contra?

Queda aprobada por mayoría absoluta.

Pasamos al punto número dos,

2. Aprobación, si procede, del Acta de la Asamblea General Extraordinaria anterior celebrada el día 28 de octubre de 2021.

Hago la misma pregunta, supongo que todo el mundo ha tenido acceso a esta acta y si alguien quiere hacer alguna observación le damos la palabra.

Sometemos el punto número dos a aprobación de la Asamblea.

¿Abstenciones?

¿Votos en contra?

Queda aprobada por unanimidad absoluta.

Pasamos al punto número tres de la Asamblea,

3. Estudio y aprobación, si procede, de la Liquidación del Presupuesto, Balance de Cierre de Cuentas y Cuentas del ejercicio 2021.

Este punto lo haremos junto con el cuatro,

4. Estudio y aprobación, si procede, de la Memoria General de 2021.

aunque luego a la hora de votar los votaremos independientemente, pero a la hora de exponerlo, que ahora lo expondrá Joaquim García, lo haremos los dos juntos a la vez.

Paso la palabra a Joaquim García.

Buenas tardes a todos. Me van a permitir que haga la exposición sin la mascarilla, porque si no la grabación no se va a entender bien y luego nos obliga a hacer cambios. Voy a apagar también la luz para que se pueda ver un poquito mejor.

Tal y como ha dicho el presidente, voy a hacer la presentación de las cuentas anuales de 2021 junto con la Memoria de la actividad, todo seguido y alguna cosa un poco mezclada. A la hora de la votación se podrá hacer de forma independiente. Ya luego más adelante se presentará el presupuesto. El orden del día es el que ya todos tenéis en la mano, que es el que tenemos que ir siguiendo.

Aquí vemos resumido, muy muy muy resumido, el resultado económico del año 2021 comparado con los últimos cinco años. Todas las comparativas que estamos haciendo con el año 2020 son comparativas en las que tenemos que tener en cuenta lo que hemos sufrido con el tema COVID, todas las comparativas no son buenas porque el COVID nos ha generado tanto una bajada importante de ingresos como una bajada importante de gastos por los ERTE que tuvimos, etcétera, etcétera, por lo tanto, las comparativas yo voy a intentar hacerlas con 2019, que es el último año ordinario entero y esa comparativa tendrá mucho más sentido que al menos de 2020.

En el año 2021 el cierre económico, hemos cerrado en un beneficio de 179.893,85 euros. Tal como he dicho, el año 2020 fue el año de COVID, el año de principal impacto de COVID, aquí tenemos una pérdida de 47.000 euros que ya se presentó en las cuentas anteriores, en la Asamblea anterior, si comparamos con el ejercicio 2019, tuvimos un beneficio de 21.000 y en el ejercicio 2018 un beneficio de 10.000.

Vemos en los ingresos cómo, salvo siempre el año de COVID, un incremento de 2018 con el 2019 en cuanto a ingresos y 2021 nos hemos llevado hasta un poco más, casi 2.600.000 euros de ingresos.

Los gastos también han subido en consonancia, ya explicaré luego la razón de la subida de estos gastos, vemos aquí un Ebitda que también se ha prácticamente duplicado en este caso, aunque hayan aumentado mucho los gastos, se ha podido compensar con un aumento importante de ingresos.

Vemos la cuenta de amortización de nuestras inversiones, que prácticamente más o menos va siguiendo la misma línea, es la amortización contable que corresponde.

Nuestros gastos financieros, que sigue siendo una partida relativamente cómoda gracias a los tipos de interés de los créditos que tenemos.

El impuesto de sociedades, en el año 2018 no teníamos impuesto de sociedades, nosotros como entidad sin ánimo de lucro no tenemos que liquidar el impuesto de sociedades, pero cubrimos un requerimiento en este año en el que se nos indicaba que los alquileres, las retribuciones de los alquileres, restaurante, tienda, etcétera, sí que están sujetos a retención y nosotros intentamos que no fuera así, lo sometimos a requerimiento, finalmente lo perdimos y ahora tenemos que pagar este impuesto de sociedades, solamente de la parte de los alquileres.

Y el resultado final, como hemos dicho, hemos pasado a tener 179.893 euros de beneficio.

Aspectos a destacar, el aspecto importante de la pandemia de COVID, aunque realmente 2020 fue el año de mayor impacto, 2021 hemos seguido estando en periodo COVID y, de hecho, aún lo seguimos estando. Ya nos han anunciado que para el día 20 podemos quitarnos las mascarillas de forma oficial, pero aún estamos en proceso de, como le llaman, gripalización de la pandemia.

Puntos a tener en cuenta, aumento muy importante de las escuelas de tenis y pádel. El desglose ya lo podéis ver, o si habéis visto las cuentas lo habéis podido ver, el importe que hemos tenido en las dos escuelas deportivas que tenemos, tanto la de tenis como la de pádel.

También hemos tenido, aunque en el desglose no se ve tanto porque está incluido dentro de la parte de tenis, nosotros tradicionalmente hemos incluido siempre el campus de verano dentro de lo que sería la explotación de la escuela de tenis. Y este año hemos tenido también, el año 2021, un eje muy bueno en el campus de verano, que nos funcionó muy bien sobre todo poder utilizar el centro de yoga que tenemos aquí al lado, que lo alquilamos para ello, y nos permitió poder absorber más demanda de equipos que teníamos.

Tenemos un importante número, un importante aumento de socios y abonados, también tenemos en el desglose el reflejo de esa cifra, todo ello al final nos lleva a lo que he comentado antes, un importante aumento de la facturación, los gastos de explotación son los que sí que hemos podido mantener, y ya vemos que los que han aumentado más son los gastos de aprovechamiento, que son aquellos que van ligados a la actividad, especialmente a todo lo que tiene que ver tenis, pádel, y a las escuelas, que es por donde tenemos más desviaciones.

Y otra de las cosas a tener muy en cuenta, porque ha afectado también significativamente, es la eliminación del canal de pista, que eso suponía unos ingresos para el club, 18.000 euros al año, que esto ya no lo hemos ingresado y que ya se ha eliminado, y la reducción de la tarifa de la luz, hemos pasado de 6 a 4 euros, también con una bajada importante de ingresos en ese aspecto.

Aquí vemos la presentación oficial, que es la que marca por ley y la tenemos que presentar. Yo esta, si no hay inconveniente, voy a obviarla, porque realmente no nos está dando detalle y son números que creo que son muy grandes y no nos van a dar información que yo creo que sería necesaria. Pasaré luego a un desglose más pormenorizado, donde podemos ver las desviaciones. Si alguien quiere que luego pase a presentarla, no tengo inconveniente, pero creo que será más eficaz pasar a la otra presentación.

Aquí vamos a ver la distribución de los ingresos, estamos en cierre 2021, el presupuesto que teníamos 2020 y 2019. Vemos las cuotas de tenis, que los ingresos que hemos tenido en el año 2021 son 335.000 euros, contra 354.000 del 2019. Voy a comparar siempre con 2019.

Las cuotas sociales son aquellas de los socios que únicamente juegan a cartas o dominó, hemos pasado de 16.000 euros a 8.000.

Las cuentas de menores son de los chicos menores de edad, básicamente todos estos son los chicos que van a la escuela de tenis, que además son socios del club, esta es una partida que realmente podría asociarse perfectamente a la escuela, pero la dejamos desglosada como cuota de socio, aunque el 95% de esos chicos una vez que dejan la escuela se dan de baja, por tanto, no tendríamos que pensar que es una cuota social, sino es una cuota asociada a la escuela, que permite a esos alumnos que se hacen socios durante el periodo que están en la escuela pagar menos de escuela. En el futuro habrá que hacer una reflexión al respecto si realmente vale la pena, teniendo en cuenta que ninguno cuando deja la escuela, o prácticamente ninguno, se mantiene en el club una vez que se dan de baja de la escuela.

Las cuotas de gimnasio hemos pasado de 252 a 268, las de pádel de 75 a 133. Aquí tenemos las partidas de grupos y transeúntes, hemos pasado en el tenis de 98 a 76, básicamente porque las academias que teníamos en el año 2020 tuvieron muchísima menos actividad por el tema COVID, como muchos de los chicos que tienen son extranjeros, no se habían animado aún a volver a España, ahora se han vuelto a animar y se empezarán a incorporar en todo lo que son grupos y transeúntes.

Y en pádel hemos bajado de 72 a 39, básicamente, si se suman las dos partidas de cuotas y de transeúntes, vemos que la suma es un poquito mayor que la del año anterior.

Escuela de tenis. Aquí tenemos una de las subidas más importantes, hemos pasado de 606.000 a 790.000. Deportiva de tenis más o menos nos mantenemos. Escuela de pádel también un aumento muy importante, pasando de 268 a 485. Deportiva de pádel también hemos aumentado un poquito. En vales de gimnasio más o menos mantenemos cifras. Suministros del restaurante un poquito menos porque durante el año pasado también los primeros meses del año todos los alquileres que teníamos en el club bonificamos algo de los alquileres para echar una mano a esos momentos en los que los negocios lo estaban pasando mal. Actualmente ya todos pagan lo que han de pagar, pero este reflejo viene porque redujimos un poco tanto la tarifa del alquiler como la tarifa de los suministros.

Lo que serían las ventas de recepción han bajado de 74 a 67, aquí tendríamos las aguas, pelotas, la luz de las pistas, por ejemplo. Publicidad también hemos tenido una bajada importante, durante el año pasado fue muy difícil que los sponsors que teníamos renovaran los contratos porque el COVID, bueno, a todas las empresas y a todos los negocios. Ya este año hemos vuelto a recuperar casi todas estas aportaciones de publicidad.

Aquí vemos lo que hemos comentado de los arrendamientos, pasamos de 33 a 27, se redujo cada uno de los arrendamientos que tenemos en el club, luego lo veremos en un desglose que tengo, vemos que se le echó una mano a cada uno de los arrendamientos que teníamos para sostener el impacto del COVID.

Aquí tenemos otra de las partidas importantes del año, el aumento de las subvenciones, hemos pasado de 13.000 a 78.000 euros. Parte de estas subvenciones son subvenciones de tipo extraordinario como ayuda al tema COVID, y otras no, otras han sido nuevas subvenciones que han surgido, que teóricamente se van a mantener en el tiempo y a las que podemos seguir optando si cumplimos con los requisitos para ellas.

Y luego tenemos Sanitas, que esto es una partida que también ha subido mucho, pero que está totalmente equilibrada en gastos. Muchos de vosotros habéis optado por contratar el seguro de Sanitas a través del club y nosotros lo que hacemos simplemente es hacer de vehículo de cobro de esa tarifa y nosotros pagamos a Sanitas lo que os cobramos a los socios, por tanto, es una partida que aunque genera ingreso, genera exactamente el mismo gasto, por eso me gusta separarla de todo lo demás.

Todo esto nos da una cifra global de 2.598.000 euros de ingresos.

Si sumamos todo el concepto cuotas estaríamos hablando de unos ingresos de 792.000 euros contra 731.000 del año 2019.

Aquí vemos un poco la distribución porcentual de ingresos. He resumido un poco la tabla anterior y aquí podemos ver en una línea mucho más histórica cómo han ido evolucionando los ingresos que el club ha tenido porcentualmente sobre la facturación.

Si partimos del año 2004, el 2004 se facturaba por el concepto de cuotas de tenis menores y social y numerario. Los he agrupado en estas tres cuotas. En el año 2004 se facturaron 540.000 euros, que suponían el 54% de la facturación del club y por este mismo concepto ahora mismo estamos facturando 390.683, que supone el 15% de la facturación de los 2,5 millones.

La sección de pádel, aquí está toda agrupada, hemos pasado de 6.000, en este año había una pista de pádel solo, hemos pasado de 6.000 euros a 721.000, que está incluido aquí la escuela de tenis y las cuotas de pádel. Sección de gimnasio en este momento fue cuando inauguramos nuestro primer gimnasio, que estaba en la sala Donde estaba la sala 1 teníamos nuestro primer gimnasio, ya empezamos a tener ingresos ese año en concepto de gimnasio, fue la primera vez que hubo abonados de gimnasio en el club, pasamos de 44.000 con un 4,5, a 296.000, con un 11,4. Socios y transeúntes de tenis, pasamos de 26 a 76. Esto es recepción, ventas de recepción, de 67 a 70, más o menos se mantiene la misma cifra, pero, claro, hay que tener en cuenta que en este momento era 67 sobre los 994, ahora esta misma cifra, pero sobre 2,5 millones, por tanto, porcentualmente baja. Tenemos los alquileres, que sí que es cierto que hemos mejorado en el concepto de alquileres.

Escuela de tenis, también hemos mejorado muchísimo, porcentualmente no tanto, pero sí que hemos mejorado mucho en cuanto a la cifra global, pasando de 249 a 790, Deportiva de tenis también hemos mejorado en cifra global, aunque en porcentaje estamos un poquito por debajo, y subvenciones y otros también es una partida que este año ha mejorado mucho, aquí es donde está también Sanitas, pero, bueno, creo que esta es una partida que como es extraordinaria, no debería tenerse tanto en cuenta. Bueno, compara 2004 contra 2021, pero, bueno, tenemos también un poco la evolución a lo largo de estos años, yo he cogido cinco años, pero, bueno, ya está todo.

Esto es un poco el porcentaje de dónde vienen nuestros ingresos.

Ahora vamos a hacer un poco el resumen por lo que nosotros consideramos áreas de negocio. Aquí lo que vamos a plantear son los ingresos de cada una de estas áreas y sus gastos directos, no vamos a imputar los gastos indirectos, que eso iría un porcentaje de analítica, pero como al final las comparativas se utilizan sobre las mismas cuentas, yo tengo que considerar la evolución.

Aquí vemos que la escuela de tenis el resultado en el año 2021, ingresos 790, los gastos ordinarios de gestión son 206 y los de personal 375, que esto nos da un saldo positivo de 208.000 euros. Este sería el beneficio que da la escuela. A partir de aquí están los gastos generales.

La Deportiva de tenis, lo mismo, hablamos de los ingresos, 68, hablamos de los gastos de organización de eventos deportivos, equipos, etcétera, 52, gastos de personal, y nos iríamos a una pérdida de 21.000 euros, contra 33.000 del año 2019. Nosotros la Deportiva de tenis siempre hemos valorado que es una inversión y, por tanto, creemos que es uno de los puntos fundamentales del club, no consideramos que esto sea una pérdida, sino que es una inversión, al fin y al cabo, y nos interesa mantener la actividad Deportiva del club.

Luego vemos recepción. En recepción, que es todo lo que sería ventas y compras de material, aquí no imputo el gasto de personal de recepción porque no lo consideramos así, aquí vemos que los ingresos son 74, los gastos 20, saldo 53 en 2019 y hemos bajado bastante en 2021, 33. Cada vez la gente se acostumbra más a traer su propia botella de agua, sus pelotas, antes tradicionalmente cuando la gente cuando jugaba a tenis, yo recuerdo cuando yo estaba en recepción, se alquilaban muchísimas pelotas y era algo tradicional, y esto últimamente no se hace tanto, entonces, ha bajado mucho la cifra de ingreso.

Ahora vamos a las otras tres secciones que tenemos. La escuela de pádel tenemos unos ingresos de 485, gastos de explotación 89.000 euros y los de personal son 251.000. en este caso el beneficio de la escuela de pádel son 143 antes de imputar los generales, cuando en 2019 fueron 17.000 euros. La Deportiva de pádel un poco igual que la Deportiva de tenis, pensamos que es una inversión, aunque en este caso es positiva porque no tenemos que aplicar gastos del personal directo. Muchos de los eventos que hacemos de pádel son externalizados y eso nos permite que no tengamos que aplicar un gasto de personal directo en este caso, estamos en 22.000 euros de beneficio en 2019 y 23.000 en 2021, una cifra muy parecida.

Luego tenemos el gimnasio, donde tenemos ingresos varios concepto gimnasio 27.000 euros, las cuotas 268, los gastos de explotación de la actividad directos, que son 26.000 euros, y los gastos de personal de la sección directos 122.000 euros. Al final comparándolo con otro ejercicio vemos que hemos pasado de 128.000 a 147.000 euros. Vemos que todo esto, el resultado agregado de todas nuestras secciones independientes ha pasado de 290.000 en 2021 a 525.000 en..., o sea, de 2019 a 2021.

Aquí tenemos el desglose de personal comparado sobre 2019. 2020 tuvimos ERTE, la mayoría de trabajadores estuvimos en ERTE, por tanto, por eso hay una bajada importante de gasto, hay que hacer la comparativa sobre este año. El personal de administración hemos pasado de 277 a 276 en este periodo, hemos incorporado alguna hora más de recepción y estamos incorporando alguna hora más de trabajo de comunicación y de marketing. Personal de mantenimiento, aquí tenemos un aumento muy importante, supongo que los que jugáis al tenis habéis notado que hay mucho más personal de mantenimiento, hemos pasado de tener 133.000 euros de inversión de personal de mantenimiento a tener 180.000 euros. La vocación es que esto se mantenga en el tiempo y que toda la plantilla que tenemos, que creo que está ayudando a que mejoren las pistas, mantengan en el tiempo, pese a que el coste es elevado. Personal de limpieza lo mismo, desde que tuvimos el COVID hemos

incorporado a más personal para mantener la limpieza del club, incluso tenemos una persona por la tarde, cosa que no habíamos tenido nunca y...

— Cuando hablas de personal de mantenimiento, que hacías referencia a las pistas de tenis no es las pistas, es todo el club, ¿no? ¿O solo es de tenis?

— No, no, es de todo el club, el personal de mantenimiento, o sea, hace todo lo que nosotros le tengamos que marcar de mantenimiento, pero básicamente el esfuerzo básico que estamos intentando es que, primero, que nos están haciendo obras, como veis, tenemos...

— No, como veo que los pisteros son los que en general hacen siempre las obras.

— Hacen obras, pero, claro, cuando eran solo tres y tenían que hacer obras y entonces las pistas sufrían más porque salían de pistas. Incorporando más personas logramos al final aplicar más horas de mantenimiento en pistas, o sea que esto es un poco la organización que se está llevando ahora. Es cierto además que hemos dado con la tecla, creemos que ahora tenemos un buen equipo de mantenimiento, de personas bastante competentes, en el pasado nos ha costado encontrar personas que tengan un perfil bueno. Deportiva vemos que hay un pequeño incremento. Personal de gimnasio hemos incrementado también, tenemos unas clases dirigidas, básicamente por el gimnasio outdoor, que estamos haciendo clases dirigidas allí, pues por aquí viene un poquito el aumento

Y aquí vemos los aumentos importantes, personal de la escuela de tenis y personal de la escuela de pádel, estos dos aumentos se deben, evidentemente, al aumento de los alumnos de la escuela, que nos obliga a tener que contratar más monitores o ampliar contratos de monitores. Sí que es cierto que este aumento de personal se refleja perfectamente en el aumento de ingresos que estamos teniendo en la sección y es personal que, aunque es cierto que está en nómina, en algún momento en el que las escuelas puedan reducirse se pueden ir ajustando los contratos a esa realidad que tengamos en ese momento.

Tenemos el personal de socorrismo, también tradicionalmente esta partida la tenemos incluida en las escuelas de tenis, la hemos desglosado porque es cierto que cada vez más tenemos más horas de personal de socorrismo en la piscina para intentar mantener el control de acceso a la misma y este año ya hemos aplicado..., bueno, ya en 2020 vimos que teníamos un incremento importante, 2021 un poquito más, y la previsión es que en el futuro también vaya aumentando si queremos tener un control de acceso y un control de la piscina.

Y aquí tenemos la partida de varios en información, un poquito similar a la del año pasado, superior a la del 2019.

La partida de finiquitos, sí que hemos tenido algún finiquito, pero ahora nosotros lo estamos haciendo es contabilizarlo directamente a efectos de esa presentación, contabilizarlo directamente en la sección en la que se produce el finiquito, porque al final no deja de ser un gasto de la propia sección si al final tenemos que hacer alguno, es cierto que el año pasado solo tuvimos uno, pero que ese está reflejado en las cuentas generales.

Vemos aquí que el importe de salarios hemos pasado de 804 a 994, Seguridad Social también se ha incrementado en porcentaje. Hemos bajado los autónomos, nosotros en esta presentación también incluimos los autónomos, normalmente en otras empresas toda la parte de autónomos se lleva a servicios exteriores, nosotros por un tema de mayor transparencia, para que tengamos un poco mejor cómo se distribuye el personal, nosotros lo incluimos también. Por tanto, el montante total de salarios, Seguridad Social, autónomos, es de 1.200.000 en el año 2019 y 1.460.000 en el año 2021.

Sobre la facturación vemos que el porcentaje es muy similar, 50,1, 50,5, si incluimos también autónomos 56, y aquí, de hecho, bajamos a 54. Si incluimos otros también bajamos de 57 a 56.

Vemos que el personal estructural, personal estructural consideramos que es personal administrativo, personal de mantenimiento y personal del gimnasio en este caso. Aquí estaríamos hablando que el personal estructural, que no va ligado a las escuelas de tenis y de pádel, sería el 20% de la facturación. Es cierto que si no tuviéramos las escuelas de pádel tampoco tendríamos los ingresos, pero para que veamos un poco la evolución, si la

inversión está más fuerte en personal estructural o en personal ligado a la actividad. Aquí vemos que el personal ligado a la actividad, el de las escuelas, ha pasado del 27 al 28, así que ha aumentado, porcentualmente _____ sobre la facturación.

— Una pregunta, quería preguntarte, ¿la parte de salarios ha incrementado porque se ha contratado a más gente, no porque se hayan incrementado los salarios?

— No, los salarios del club están congelados, salvo, que eso siempre pasa, que puede haber alguna negociación particular con alguna persona que tú la quieras retener por un tema de talento o por un tema de que quieras que siga contigo, los salarios no se han aumentado en el club al personal, no me quiero equivocar, porque alguno me va a mirar hasta mal, creo que son seis años o siete.

— Vale.

— ¿Podemos preguntar a medida que vas exponiendo?

— Yo creo que es mejor exponer y luego pregunta, porque si no se rompe el ritmo. Bueno, en este caso...

— Como queráis. Yo lo veo más dinámico el ir preguntando.

— El tema de autónomos, has pasado recientemente que lo contabilizas como gasto en personal

— Bueno, lo hago porque mirando normalmente cuentas en otros clubs y cuentas de otras empresas, el autónomo es la partida perfecta para esconder gastos de personal, tú la pones en servicios exteriores y entonces los porcentajes cuando tú dices: “Oye, yo es que en personal solo gasto el 20%”. En otros clubs de nuestro entorno que, entre comillas, de que ellos solo gastaban el 20% del porcentaje en personal, pero ibas a servicios exteriores y la partida era descomunal porque todo el personal era autónomo. Entonces, nosotros, por un tema de transparencia los incluimos como si fuesen personal en nómina.

— Ya, ya, pero mi pregunta concreta es: ¿los autónomos qué es?, ¿es gente que nosotros les pagamos los autónomos?

— No, no, no, es así

— Ahí voy, ahí voy. Y esta gente, ahí voy, porque a ver si estamos incurriendo en un fraude de ley.

— Todos los que tenemos trabajan también para otras empresas también, eso sería lo que la ley te marcaría como primera pauta que has de intentar que no sean en exclusiva contigo y que no tengan siempre el mismo horario.

— Sí, pero esto es relativamente laxo.

— Sí, sí.

— Ante Inspección de Trabajo...

— Puede haber una... Sí, sí, puede haberla.

— Las últimas inspecciones de trabajo concretamente a autónomos justamente están ahondando y percibiendo estas situaciones para cumplir y hacer cumplir los regímenes, y esto puede implicar, si no se está haciendo correctamente, puede implicar una sanción...

— Nosotros... Claro, pero estamos haciéndolo correctamente.

— Se está haciendo correctamente.

- En nuestro caso está controlado.
- Y, ahondando, ¿quiénes son?
- Son todo técnicos de tenis prácticamente.
- ¿De tenis?

— Todos, menos uno de gimnasio, son todos de tenis, porque los de tenis al final, no quiero poner nombres, pero trabajan para tenistas. Hay algunos, sobre todo los preparadores físicos, es muy habitual que tengan, por decir algo, tampoco quiero poner nombres, pero “pues tengo a Marcel, tengo a no sé quién”, entonces, como factura a varios, entonces me puede facturar a mí. Ahí yo creo que estamos en la línea de la ley. La interpretación al final de un tema laboral o de un tema fiscal, pero yo creo que lo estamos haciendo bien.

- Vale, ya está. Sigue.

Estamos en gastos de explotación. Aquí tenemos la parte de arrendamientos y cuotas. Una parte del aumento que hemos tenido este año, arrendamiento es lo que sería el alquiler que paga el club, en este caso es el alquiler que se paga a Plagimsa, más algunas cuotas mensuales de mantenimiento, de alguna cuestión de estas, ha pasado de 51 a 65. Hemos aumentado la partida del alquiler con Plagimsa porque, los que vinisteis a la última reunión de Plagimsa, el club se comprometió a intentar hacer..., o le instaron a hacer un estudio con abogados fiscales, economistas, para buscar una posible viabilidad de futuro, o fusionar o solucionar la relación con Plagimsa Gimeno, y aquí hemos tenido unos incrementos que corresponden a Plagimsa realmente, unos incrementos de abogados y de economistas, que hay unas facturas aquí, que han aumentado el alquiler. El alquiler que paga el club a Plagimsa es exactamente los gastos de Plagimsa. Si Plagimsa tiene 21.000 euros, pues es el alquiler que pagamos, si tiene 28.000, pues es 28.000, es lo que está mercado, de hecho, en el alquiler que tenemos con ellos, que la cuota a pagar es esa, solo paga los gastos de Plagimsa.

Consumo energético, aquí vemos una bajada muy importante, varias razones para esa bajada. En principio nosotros hicimos una buena negociación de la tarifa en el año 2019, que se mantuvo en el 2010, y el importantísimo aumento que hemos tenido energético lo estamos teniendo ahora y lo estamos sufriendo ahora, pero durante todo el año pasado tuvimos una tarifa muy buena porque era una tarifa nueva, de hecho, las compañías tanto de gas como de electricidad han roto el contrato que teníamos con cuatro meses de antelación cada una de ellas porque les salía más a cuenta pagar la indemnización que seguir manteniéndonos el precio que teníamos, y al final hemos renovado por un precio mejor que el que está marcado en el mercado, pero mucho más elevado del que teníamos ahora. Y también es cierto que aún mantenemos un poco durante 2021 gran parte de los usos que se dividieron de 2020 por el COVID, pues hubo muchos socios, muchos de vosotros sé que conocéis, que no os estáis duchando en el club, que os ducháis en casa, se está jugando mucho menos por la noche a tenis, tampoco hay tanto consumo de luz, las luces led que en su momento pusimos también han hecho bajar la partida, hemos cambiado una de las calderas de gas por una más eficiente. Para 2022 no creo que vaya a ser así y esta partida va a subir bastante.

Gastos en materiales diversos, hemos pasado de 19 a 29. Los gastos de profesiones, aquí tenemos economistas, asesoría, pasamos en este caso de 53, que hemos bajado un poquito, a 46. Aquí la inversión en mantenimiento, aquí serían todos los materiales que compramos que no consideramos inversión, sino un gasto ordinario, aquí seguimos apostando por esta partida, aumentando la partida, que consideramos que es necesario para la mejora de la instalación del club, pasando de 115 a 141. No podemos ir más para atrás, pero en el año 2015 esta partida era solamente de 40.000 euros y estamos hablando de 141.000, aquí estamos invirtiendo, pues bueno, al final son cosas que cuestan dinero. Todo el trabajo ordinario de mantenimiento al final nos obliga a tener que invertir un poquito.

Servicios informáticos estamos en una línea muy parecida de 2019.

Bancos, servicios, intereses, aquí pongo un poco todo, no es lo más ilógico, porque la parte financiera no tendría que ir unida a la parte de gastos de trabajo diario, de comisiones, pero, bueno, es para que veamos un poco lo

que supone la relación del club con los bancos que tenemos. Si sumamos intereses, servicios, estamos pasando de 25 a 29. Es cierto que el año pasado empezamos a pagar más intereses porque empezamos ya a pagar teníamos que empezar a pagar el crédito del ICF que pedimos para subsanar el tema COVID en el 2020.

Amortizaciones, más o menos estamos en la línea, de 131 a 139.

Y gastos excepcionales, bueno, es una partida que aquí había un pequeño importe, que ya no lo tenemos aquí.

Por tanto, toda la parte de gastos de explotación, pese también a un aumento importante que hemos tenido de actividad en el club y de facturación, pues hemos pasado de 532 a 543 en un porcentaje, yo creo que hemos aguantado un poquito por debajo.

— Esta partida, 543, en el estado de pérdidas y ganancias, ¿dónde se refleja?

— Yo cuando, lo he explicado antes, que el desglose que hago no es el mismo que en la presentación oficial porque, por ejemplo, la partida de intereses yo la meto dentro de toda la partida de gastos, está mezclada.

— Está abajo.

— Hay una parte que está abajo y una parte que está arriba, esta de aquí. Lo hago un poco para que veamos un poco la evolución. Si podemos ir luego a este y explicar el oficial, lo he dicho al principio. O sea, al principio dije que podía explicar el oficial, pero primero que el oficial os daba un poco desglose, prefería hacer un poco este modelo desglosado. Pero, bueno, lo puedo volver a dar oficial.

— ¿Puedes guardar al final las dos cosas?

— Sí.

Vamos un poco al balance. Bueno, el balance es un poco una forma de ver nuestra situación en un día determinado, normalmente se hace a día 31 de diciembre en este caso. Ese día, exactamente ese día aquí podemos ver todas las partidas que teníamos. Lo más importante al final es ver cómo estamos de tesorería, una de las cosas importantes, vemos que de tesorería acabamos el año 2021 con 321.000 euros en caja, contra 77.000 del año 2019. Es cierto que en el año 2020 hay un incremento también de 218, que aquí sí que tenemos el impacto del préstamo que se pidió del ICF, pero también es cierto que hemos aumentado de 218 a 321 y aquí no hay impacto de ningún crédito, esto es tesorería generada ordinaria por actividad.

— ¿Podrías decir cuál es el estado a 31 de marzo de 2012 de tesorería?

— En principio las cuentas que estamos presentando son las de 2021. Yo te lo puedo decir, pero, claro, no te lo puedo enseñar, porque no me lo he preparado la presentación de dos mil veintidós.

— La cifra es muy parecida.

— Bueno, son 60.000 euros menos. Te lo puedo decir así de memoria.

— Muy parecidas.

— Vemos que el patrimonio neto ha aumentado de forma importante gracias al buen ejercicio económico actual, y hemos pasado de 384 a 523. También es cierto que hemos vendido algún título más del club de socio, que esa sería la otra partida que ayuda a que mejore el patrimonio neto.

Aquí podemos ver también el activo corriente, lo que tenemos en existencias y los deudores. La partida de deudores no es una partida que nosotros habitualmente tengamos muy elevada, porque al final los deudores que tenemos prácticamente son los propios socios si nos deben alguna cuota, y aquí podemos tener algún alquiler, que de repente pues no te paguen el alquiler de diciembre y te lo paguen en enero, que se puede

quedar ahí como una partida pendiente de cobrar, que será de deudores, y estamos hablando de una cifra de 26.

En la del pasivo vemos que el pasivo no corriente, este es cómo se quedan los préstamos bancarios, a 31 de diciembre tenemos un pasivo no corriente de 722.000 euros contra 713 del año 2019. Tengamos en cuenta que el 2020 fue cuando constituimos el préstamo de COVID, subimos a 8,91 de pasivo a largo plazo y en un año hemos bajado de 8,91 a 7,22, para que veáis un poco la diferencia. Esto es lo que nosotros estamos pagando, estamos amortizando de este préstamo anualmente.

Y luego tenemos el pasivo corriente, que es a corto plazo los pagos que tenemos, la amortización de pagos a corto plazo, y aquí podemos ver que deudas a corto plazo tenemos 139 contra 79, acreedores comerciales 112 contra 102, y periodificaciones es una partida que ya no tenemos nada. En deudas a corto plazo sí que vemos aquellas que tenemos también con las diferentes Administraciones públicas.

El otro era un resumen del activo y del pasivo y aquí lo tenemos un poquito más desglosado. Como lo tenéis, si tenéis alguna pregunta, por no repetirme un poco en el desglose.

— ¿Te puedo hacer una pregunta?

— Sí. Perdona, no lo he dicho antes, si es posible, decid el nombre porque, como se está grabando, sino cuando haga el acta, claro, la pregunta sale sin nombre. Pero, bueno, si queréis, tampoco es obligatorio.

— No hay problema.

— Dime, dime.

— Quería preguntarle dos cosas muy concretas. La primera, ¿cuál es la fecha de las elecciones? Y la segunda...

— Hay que seguir el orden del día, por favor. No están convocadas.

— ¿Qué ha preguntado?

— Las fechas de las elecciones.

— ¿Otra pregunta, los socios de tenis pagan la luz?

— A los socios de tenis, a los socios y abonados de tenis se les cobra la luz, a los socios y abonados de pádel no se les cobra la luz. En su día nosotros anunciamos que el pádel, se subiría la cuota de los abonados de pádel, se subía la cuota para compensar la retirada del canon de luz, pero esa subida solo fue para los abonados, no para los socios. Se planteó hacer lo mismo en tenis pero no hubo consenso ya que los socios preferían mantener, porque los que vienen por la mañana decían que no les importa la luz, que no es cosa suya y que por qué se tiene que subir linealmente la cuota a todos los socios para que se beneficien los que vienen por la tarde. Lo que hemos hecho es bajar el precio, el precio lo hemos bajado de 6 euros a 4, la idea en su momento, es seguir bajándola, para eso pusimos las luces led, la idea es que en un futuro cercano no se pague la luz por la tarde. En el pádel no pagan ni socios ni abonados, no pagan ni un euro, ni socios ni abonados, pero se les incrementó la cuota a los abonados pero a los socios tampoco se les incrementó la cuota del pádel.

— Volviendo al tema del pasivo del club, los créditos a largo plazo y los créditos a corto plazo. Los créditos a corto plazo van creciendo, incluso con relación al año 2019, es decir, supongo que el crédito del Instituto de Finanzas que en el mes de mayo es el aporte de tesorería que se produce en el ejercicio...

— 2020.

— Y supongo que este crédito es a largo plazo, ¿no? ¿A cuánto tiempo es?

- Cinco años.
- O sea, periodificáis anualmente, ¿no?, de largo a corto. La razón de que el crecimiento que tenemos a corto plazo de créditos, estamos en 200 pasivo corriente, 139.962,83, en el ejercicio 2020 72.000 y en el ejercicio 2019 79.000. ¿Estos 72.000 del ejercicio 2020 ya reflejaban la parte del crédito del Instituto de Finanzas?
- Sí.
- O sea, es decir, en el ejercicio 2021, aquí, el 139.000, ¿qué hay contabilizado, un año? O sea, es decir...
- A corto plazo de los créditos de un año, un año.
- Porque en el endeudamiento global, en el global, pasivo largo y a corto, hay una reducción, si lo miras, pero en el a corto plazo hay un incremento.
- Sí.
- Supongo que es debido a esta situación que estoy explicando yo, ¿no?, es la periodificación.
- Yo quiero recordar que las cuentas están auditadas, lo cual quiere decir que el auditor tiene obligación de controlar todo esto.
- ¿Seguimos?

Aquí tenemos los préstamos y diferentes productos financieros que tenemos actualmente vivos en el club. Tenemos la hipoteca del Banco Santander que se constituyó en el año 2016, que de alguna forma aglutinó los diferentes créditos y diferentes préstamos que teníamos en aquella época, y se sumó todo a una cifra de 900.000 euros. Este préstamo finaliza en diciembre de 2028, la cuota mensual que estamos pagando son 7.286 euros, con un tipo de interés de 2,61 y un pendiente de 558.

En el préstamo COVID, que se constituyó en 2020, por 250.000 euros, finaliza en 2025, la cuota mensual son 5.000 euros, el tipo de interés 1,85, y este es el montante que tenemos pendiente.

Renting de iluminación para financiar la iluminación de las pistas de tenis, eso es un poco la..., por eso dijimos que cuando acabara el renting la idea era que ya se aplicara una cuota cero al uso de las pistas de tenis para intentar financiar de alguna forma la inversión que se hizo, fueron 85.000 euros, finaliza en el 2024, pagamos esta cuota mensual.

Y luego tenemos un renting sobre una furgoneta Opel, que finalizó el año pasado, que hemos cambiado por una furgoneta Ford, si vemos, las fechas coinciden y si las cruzamos vemos que un vehículo se entregó y se sustituyó por otro, que son los vehículos que tenemos para desplazamiento de las escuelas de tenis, escuelas de pádel y alguna vez para equipos.

Y luego tenemos un pequeño renting residual de 2019 de uno de los vehículos de pistas que tenemos, que ya el segundo vehículo, porque ahora tenemos dos, ese directamente lo adquirimos pagándolo al contado porque no era una partida tan grande.

Aquí un poco la explicación de cada uno de ellos.

Vamos un poco al estallido de socios y un poco el desglose de los tipos de socio. Aquí tenemos un histórico, vemos que en el año 2000 estábamos en 1.100 socios y abonados, y en el año 2021 hemos cerrado en 1.361 socios y abonados. Si vemos un poco el desglose, aquí ya lo desgloso por cuotas, por tipo de cuota que se paga, aquí vemos que de tenis son 489, de pádel, exclusivamente de pádel, 162, en estos 162 no se incluyen los de tenis que juegan a pádel, o sea, nosotros consideramos que el que ya paga la cuota de tenis es tenis, porque

consideramos que en el club es básicamente tenis, por tanto, es todos los de tenis son 489, los de pádel 162, los que únicamente pagan una cuota de gimnasio, solamente gimnasio, 402, menores 212, que esto es lo que he comentado antes, prácticamente todas estas cuotas de menores desaparecen una vez que los chicos finalizan su periodo en la escuela, hay muy poquitos que se mantengan en el club, las cuotas sociales hemos pasado de 3 a 20, las de más de 85 años, que son cuotas que no tenemos ingresos, que son de cuota cero, de 16 a 26, y de baja temporal la cifra se mantiene, es una cifra que siempre más o menos está en torno a los 50. Aquí vemos el desglose de 1.190 contra 1.361.

Quería sacar el desglose de los usuarios que tenemos en cada una de estas áreas, que el usuario de tenis más o menos..., bueno, en el fondo la partida que ha aumentado mucho es la de gimnasio. El caso que contamos es que cuando un socio paga tres cuotas, paga tenis, paga pádel, paga gimnasio, cuenta una en cada una de ellas, para ver realmente qué uso se hace en cada una de las instalaciones. Es cierto que la parte de tenis hay un número significativo de socios que pagan las tres cuotas y a lo mejor no utilizan ninguna, o sea, no utilizan ninguna más allá de tenis, pero eso cada vez se va regularizando porque cada vez los socios se lo van mirando más y ya siempre se van produciendo aquellas pequeñas bajas que tenemos de un socio que tiene las tres o se da cuenta o piensa: "Oye, aquí quítame el gimnasio, que no voy", o "quítame el pádel, que no voy", y eso ya cada vez se va regularizando. Solo tenemos 100 socios que paguen la cuota completa, ya prácticamente de esos 489 solo hay 100, o ciento muy poquitos, que paguen tenis, pádel y gimnasio.

— Perdona. ¿Comparativamente con el 2019 o con 2020?

— No, con 2020.

— ¿Con 2020?

— Sí, sí, con 2020.

— No, para tener en cuenta si era un tema de COVID, que el gimnasio con COVID no...

— Pero, si te fijas, realmente del 2019 al 2020 tampoco...

— Que no hay diferencia...

— Muy pequeñita, relativamente pequeña. Aquí sí que quería destacar en este caso era que el aumento más importante de usuario lo hemos tenido en el gimnasio y también comentar esto, que muchos socios, vosotros incluso, tenéis las tres cuotas, alguno por un tema de que lo quiera hacer así mantiene el querer pagar la cuota máxima, es decir, los 91 euros, pero que esto cada vez es menos y cada vez la gente se va acomodando a pagar la cuota de lo que utiliza en el club, pues si solo vas a tenis pues solo vas a tenis o si vas al gimnasio pues solo pagas tenis y gimnasio.

— A ver, quería saber el usuario de gimnasio, si lo sabes de cabeza, porque no están ahí, la edad media del usuario de gimnasio.

— Claro, si el usuario de gimnasio incluyo a vosotros, a los que sois de tenis, pero también tenéis contratado el gimnasio, la cuota media se nos puede quedar en unos cuarenta y tantos años, la del tenis estamos en cincuenta y algo, la del pádel baja un pelín, no mucho, pero nuestro club en general es una media bastante alta. Ahora, si de ahí saco simplemente a los abonados, ahí te baja mucho, si quitas a los abonados, si de ahí sacas todo lo que seáis socios, lo saco y me quedo solo con los abonados, la cifra baja, pero no es normal también, el usuario de gimnasio es mucho más joven y al final te puede bajar la media treinta y poquitos años. No sé si en alguno lo tengo desglosado, pero, bueno, que te lo puedo dar cuando quieras. En el tenis es un poquito mayor que el pádel, pero ya te digo, no mucho mayor tampoco, también había gente que decía que es que no, que en el pádel es mucho más joven. No, al final es básicamente lo mismo, está variando un año o dos años arriba o abajo. Pero del gimnasio sí que baja bastante.

— Una pregunta. Me ha parecido entender que en la escuela de tenis de menores prácticamente no se queda ninguno. ¿Y esto se ha pensado el por qué, alguna causa determinada?

— Bueno, yo, con los que hablo del tema siempre les hago una pregunta muy directa, le pregunto por su hijo.

— Exacto.

— Digo: “¿Dónde está tu hijo?” Y esa es la respuesta. Muchos de los que estáis aquí habéis tenido a vuestros hijos en la escuela y ya no están en el club, por A, por B o por C.

— De todas formas los de la escuela se van normalmente a los 14 años y vuelven a los 30 cuando tienen un hijo.

— Hace 15 años teníamos 300 o 250. Que vengan 6 o 7, claro, es muy poco indicativa. Si había 250 niños en el año 2000, ¿por qué de esos 250 no hay 100, por qué hay 6 o 7? Hay casos de ex alumnos que vuelven, pero lo tradicional y lo habitual, hay que ir a la generalidad, es que los chicos dejan la escuela y se marchan. Siempre pensamos que van a volver o queremos pensar que van a volver, pero no vuelven, o algunos vuelven y hacen otras cosas también además del tenis, puede ir al gimnasio al pádel pero que no es algo habitual. Y eso es un problema que con otros clubs que estamos en foros es endémico, es un problema que estamos teniendo todos, que los chicos han estado en la escuela, escuelas llenas pero les cuesta volver cuando son mayores....

— Aparte, que si vuelven juegan a pádel más que a tenis.

— El virus del tenis no se le queda. Tenemos que hacer un poco de autocrítica, en cuanto nosotros nuestros hijos no van a la escuela les damos de baja, nos aguantamos nada, o sea, no hacemos aquella reflexión de: “Vamos a dejarlo en el club, a ver si sigue”. No, “es que va a la universidad y ya no va a volver”. Hombre, yo también he ido a la universidad y... Yo creo que esa es un poco la excusa de mantener a un niño en la escuela de tenis con una tarifa más baja, porque si es socio y la tarifa es más baja, en cuanto ya me voy yo doy de baja. Es una operación que desde el punto de vista de vosotros de socios, claro, sale a cuenta de tener a vuestro hijo pero realmente, financieramente hablando, no sale a cuenta.

— Yo, bueno, es que la verdad lo que entiendo es que tenemos un éxito total en tenis, o sea, este club de tenis...

— Es el mejor.

— Es el mejor, yo diría con un éxito abrumador, o sea, es decir, tenemos una escuela de tenis que está repleta de chicos y luego tenemos unos veteranos, en los cuales me incluye, de mayor o de menor edad, esto es lo que no tiene ninguna razón de ser, que funciona, las pistas de tenis funcionan mañana, tarde y casi noche, es decir, si hay un club de tenis en el que el éxito total y rotundo es el tenis, es este, comparable, sin ninguna duda, es decir, por abrumadora mayoría, o sea, a ver, que luego que haya que buscar las razones de por qué los chavales de la escuela de tenis no se quedan, este es un tema sociológico, sinceramente, y es cierto... Sí, pero lo que yo quiero referirme es que el club de tenis está teniendo un éxito brutal, y certifico una cosa más, es que probablemente el club de tenis va a tener que poner clausula porque llegará un momento en que el éxito del tenis en este club va a ser tal, en el plazo, te lo anticipo, en el caso de cinco años, este club de tenis...

— Pero si miramos cifras, Enel año 2000 no había pádel ni había gimnasio y había 1.200, y ahora son 489. Pero es que estamos bastante ahí paraditos, pero no me preocupa tanto que estemos paraditos, porque hoy si son 500, son 500, a mí me preocupa, y lo tengo que decir aquí, que la media sube, que yo os conozco a todos desde hace 20 años y que hace 20 años teníamos 45 y ya tenemos 65, con todos los respetos a todo el mundo, y todo lo que queráis, pero que nosotros lo que hablamos, de los trabajadores, de los de la escuela, vemos a nuestros socios, los conocemos de toda la vida, hay muchos que han dejado de venir, el COVID además nos ha dado un palo, y ya lo sabemos, nos ha dado un palo, algunos nos han dejado incluso, a mí me preocupa.

— Yo, mira, esta última semana estando en recepción esperando pista había tres personas que estaban preguntando para hacerse socios del tenis.

— Te digo, Miquel, el año pasado hicimos, 53 títulos de socios nuevos, de esos 53, 35 eran extranjeros. Esa cifra no es nada halagüeña... de esas 50 personas no ha venido ninguna, porque cuando tú les explicas, a la gente que tengan título de socio no lo entiende porque conceptualmente es muy difícil intentar explicar a las nuevas generaciones lo que supone el asociacionismo, eso es muy difícil, hoy paga y se usa, la gente es el inmediato, el pago puntual, el no tener una vinculación, me apunto al tenis y me doy de baja mañana si encuentro una oferta mejor.

— Ya. Pero este es un mundo que no queremos entrar.

— Claro, pero el problema es que los que puede que el mundo no nos quiera a nosotros en este modelo, tenemos que estudiarlo muy bien y potenciarlo, pero no es nada fácil.

— Bueno, aquí también tenía un poco el desglose de todas las cuotas que tenemos. Esto es un poco lo mismo. Esto es interesante. Aquí es una cosa que también quería sacar, tengo una comparativa con los 12 clubs más importantes de Cataluña, entre los cuales estamos, hay una asociación que se llama G12 y estamos incluidos nosotros, nos hemos intercambiado información todos los clubs y estamos en un proceso de intercambiarnos información porque lo que os estoy comentando es una preocupación global de todos, pese a que pensemos, y es cierto que el tenis en Barcelona es espectacular, y aquí están incorporados, porque les pasa un poco lo mismo, sí que es cierto que allí las familias, por llamarlo de alguna forma, mantienen a sus hijos, aunque no vayan al club, porque es un tema de tradición, porque allí el título cuesta mucho dinero, los prestigios, como queramos llamarle, pero todos los clubs que están un poco más en la periferia sufrimos más. Si queréis luego os voy haciendo las comparativas, somos 500 aquí y del G12 somos el que tiene menos socios, pero con muchísima diferencia, pero con muchísima diferencia del siguiente. Y esos clubs tienen muchas menos pistas que nosotros, porque, menos el polo, somos el club con más pistas de tenis de Cataluña, pero es que el polo tiene 10.000 socios, y puede tener 38, pero nosotros un reflejo que podemos ver los que jugáis a tenis, muchas tardes, y esto lo tengo que decir con la boca pequeña porque alguno se nos quejará, pero muchas tardes estamos dejando solo para socios 6 pistas de 22, 6 de 22, porque la demanda que tenemos es esa, no es que..., pues porque sí. Entonces, ¿por qué crece la escuela? En la escuela siempre hemos tenido demanda, pero ha crecido porque hemos ido arañando pistas de los socios, porque no hay un uso muy grande, por la tarde, que es que el socio, entre comillas más joven, el que trabaja, el que tiene más dedicación laboral, solo viene por la tarde, y por la mañana todo lo contrario, pues por la mañana hace 10 años, aquí estamos tres, las señoras, los equipos y alguna cosita más, y ahora de repente por la mañana está a tope, ha cambiado incluso, ahora por la tarde hay mucha menos gente. Bueno, y aparte el COVID también ha ayudado, y el teletrabajo, gente joven que también está viniendo por la mañana, porque el teletrabajo se está imponiendo y muchos jóvenes vienen por la mañana.

— Que si vinieran los 310, los 311 al tenis, ya nos quejaríamos todos, porque queremos jugar de 9 a 1 el sábado y el domingo una hora y media y dos, si se juegan 40 minutos ya nos quejamos todos.

— Yo creo que actualmente los socios en general podéis jugar lo que queréis.

— Bueno, la cuota media es un poco..., porque con otros clubs cuando vemos qué cuota se paga, nuestra cuota, bueno, hay cuatro o cinco clubs que pagan más de 150 euros, 140, ya podemos suponer cuáles son, pero dentro de los G12 los que están por el medio tienen una cuota muy parecida a la nuestra, pero, claro, ellos tienen una diferencia, que es que no hay descuentos, prácticamente ninguno, y nosotros tenemos mucho dictamen para los socios, el segundo familiar, más de 75 años, más de 85, etcétera, etcétera. Entonces, esto al final nos saca una media, nuestra cuota media, la cuota media de un socio de tenis son 65 euros. Alguno dirá: "Yo pago 91", bueno, pues tú haces que suba la media, porque hay muchos que pagan 53 y esos hacen que baje la media, por eso es un tema de reflexión de futuro, porque si al final queremos potenciar, porque una parte de la bajada también de ingresos viene dada porque, claro, somos menos socios porque encima nos hacemos mayores y nos vamos beneficiando de estos descuentos, pues claro, la cuota media va bajando. En pádel la hemos subido por lo que he comentado antes cuando he comentado lo de la luz, nosotros suplimos la cuota para que no pagaran luz y por eso viene reflejado el aumento de cuota media. En el gimnasio hemos bajado, es cierto, hemos hecho alguna promoción para captar más clientes, que hemos visto que nos ha ido bien la cuota media que baja, al final podemos ver un poquito la cuota media que está pagando.

El global al final, de los 1.400 socios, o 1.367 que tenemos, la cuota media que se está pagando son 46,49, cuando por ejemplo en el Club de Polo la cuota media son 135 euros, entonces, difícil competir a esos niveles, pero si me voy a Granollers, que podría ser un club muy de nuestra línea, incluso más socios, estamos hablando de cuotas de 65/70 euros, ahí estamos muy lejos también. Alguno va a decir 91, pero el que pague 35 no lo va a decir. Al final yo creo que la política de precios de cara al futuro pues habrá que hacer una reflexión al respecto si queremos mantener un poco el control y no depender tanto de los ingresos extraordinarios.

¿Seguimos?

— Pero subido sustancialmente, ¿no?

— ¿La cuota?

— Sí.

— Bueno, al final son medias. La cuota en sí, sí que ha subido, la cuota individual mensual ha subido, pero hacemos pases de un año, que eso nos facilita que...

— ¡Ah! Vale. Ya está. Ok.

— ...que es lo que baja la cuota media.

— Yo he estado mirando bastantes clubs y quizás no son parte del G12, pero yo he visto que nuestras cuotas son más o menos como los demás, no son más bajas.

— Sí, si lo he dicho antes, si quitamos a los cuatro grandes...

— Los clubs del G12, el único club que es igual que el nuestro es el Hispano Francés.

— Es que el Hispano Francés no se puede comparar con...

— Pero para nada.

— Se puede comparar.

Venga, seguimos. La escuela de tenis se ven los números globales, 487 alumnos en la escuela de tenis en el año 2021, hemos pasado de 427 a 487. Curiosamente, COVID, por ejemplo, a las escuelas no afectó tanto, el hecho de que se cerraran muchas actividades extraescolares de niños de interior nos favoreció para captación y hemos logrado mantenernos incluso.

Vemos que la cuota media, la que también estamos ya a veces, si yo sé que los niños, entre comillas, pueden molestarle a alguien pero al final la cuota media que paga en la escuela un niño son 122,27 euros, que la podemos comparar con los 46 que va asociado a que tiene un profesor, pero que al final en lo que sería el pago, lo que la familia saca del bolsillo y pone encima de la mesa, la media son 122, llegando en la escuela de competición a una media de 196 euros, con lo cual, es un buen dinerito, que luego hay que desglosar un poco el gasto, pero que eso la gente lo paga. Por tanto, creemos que se puede seguir apostando por ahí porque los gastos los podemos tener más contenidos.

Escuela de pádel ha subido espectacularmente, los 282 a 353. En este caos la cuota media que se paga es un poco inferior, son 104,72 euros, que es la cuota media que pagan los niños por ir a la escuela de pádel, con un incremento un poquito mayor si nos vamos a la de competición, que nos vamos a 157. Este año hemos inaugurado una academia de pádel, prácticamente somos pioneros, no hay en ningún sitio, por las mañanas, las típicas academias de tenis que todos conocemos y que aquí en el club hemos tenido varias, pues hemos inaugurado una primera academia de pádel, que en este caso es nuestra, de gestión propia, y tenemos ahí 15 chicos que, bueno, en las futuras competiciones deportivas.

Las de academias de tenis las tenemos subcontratadas.

Seguimos. Aquí un poco los eventos deportivos. Este año hay un cambio muy importante porque en toda la parte de torneos, que vemos aquí números como muy disparados, hemos generado unas competiciones diarias, que alguno no sé si juega al pádel, por eso las cifras de pádel son más elevadas, que son torneos de un día, de una mañana, lo que es tradicional del pádel un campeonato a la americana, entonces los viernes por la mañana 8, 10, 12 personas, se hacen unos intercambios, pagan una cuota y algunos son socios, otros no lo son, y ahí vemos el incremento importante de usuarios y de torneos. Si nos vamos a lo tradicional, que serán los campeonatos, vemos que seguimos teniendo muchísimos torneos cortitos, con lo cual, muy contentos porque eso significa que los socios utilizan la instalación y estamos bien de salud para poder seguir jugando, y vemos que aquí los campeonatos de tenis hemos pasado 2019 13 a 10, hemos bajado un poquito los abiertos, aquellos que hacemos para gente de fuera, pero que también participan nuestros socios, los internos de tenis hemos pasado de 13 a 16, hemos seguido aumentando, no hay tantos participantes como en anteriores, pero, bueno, creo que es una actividad que se sigue manteniendo bien.

Los de pádel hemos pasado de 12 a 87, pero porque son microtorneos de una mañana, no son torneos de largo plazo.

Y luego los equipos, ¿dónde los tenemos? Aquí abajo. Los equipos vemos que el 2019 teníamos 57 equipos de tenis y hemos pasado a 67, pese a que tenemos, entre comillas menos socios, seguimos apostando por tener más equipos. También es cierto que se incrementan también los de niños, porque tenemos más niños en la escuela, pero seguimos apostando. Campeonatos de España nos mantenemos, los no oficiales, que son las ligas de la mañana básicamente, en los equipos de señoras hemos bajado porque algún equipo ya se ha ido desmantelando.

Y luego en los de pádel estamos en una cifra muy parecida.

Vamos un poco a las inversiones. Aquí tenemos un poco el histórico de inversiones, para que veamos un poco si estamos en la media cada año de un poco el objetivo, desde el año 2002 se han invertido casi 3 millones de euros, 2.956.000, y vemos un poco el desglose por cada uno de los años. La media anual son 147.000 euros. Es cierto que hay años en los que hay una partida más superior, que normalmente va ligado a que hay una obra un poco más importante, y otros años que hay partidas más pequeñas. Esa sería un poco la media. Pasamos. Aquí vemos las inversiones del año pasado. Hay inversiones que son pequeñas y hay algunas inversiones que son un poquito más importantes. Creo que en la memoria ya estaba todo explicado. Si tenéis alguna pregunta me la hacéis, porque si una a una.

- ¿La Peak Performance qué es?
- Esto es la ampliación que hemos hecho aquí de la zona de entrenamiento personal.
- ¿Y esta zona la pueden utilizar los socios?
- Sí. Al final es como si fuera una escuela, entonces, tú tienes que pagar la tarifa que corresponde a tener un entrenador personal.
- O sea, yo no puedo ir como socio...
- Como socio...
- Si pago el gimnasio no puedo ir.
- Gimnasio tenemos el gimnasio, y esto es como si fueras a la escuela de tenis, tienes que pagar la cuota que corresponde. Y esto es entrenamiento personal.
- Y entrenamiento personal, ¿y solo pueden ir los socios?
- No, pueden también venir de fuera, como las escuelas de tenis.

- ¿Y la facturación de eso?
- Esto está alquilado y tenemos un retorno de 2.000 euros mensuales.
- O sea, ¿paga él 2.000 euros, o sea, 80.000 por 2.000? o sea, aquí tenemos...
- O sea, ya no es lo mismo que las escuelas.
- Bueno, lo tenemos arrendado, pero eso sería un poco...
- Comparando, no tiene nada que ver.
- Es el arrendamiento que tenemos...
- Haciendo números rápido, 2.000 euros al mes al año son 24.000, ¿no?, 24.000, ¿no?, para coste de reposición y endeudados, 100.000 euros, que es lo que nos cuesta, más el coste de ducha, no sé qué, volver a hacer, no sale a cuenta, eso es pérdida.
- No, al revés, por 40 metros estás cobrando 2.000 euros.
- Sí, pero 80.000, necesitamos...
- 80.000 porque se ha hecho ahora, ya no se hará más, ha sido ahora.
- A ver, si necesitamos... Esto es imposible. Porque si son del club, pero le ha costado 80, en cuatro años lo tienes amortizado.
- A ver, si nos ha costado 80.000 euros y estamos cobrando 24.000, ¿en cuatro años con lo que estamos cobrando lo recuperamos.
- Si no lo tenemos. Esto, vamos, a mí me parece una inversión malísima.
- Es una opinión personal.
- Las pistas de tenis, que se utilizan para las escuelas y tal, tienen más utilización, porque posteriormente los socios sí podemos utilizarlas en otras ocasiones. En este caso este habitáculo, o como lo queráis llamar, no es nunca accesible a los socios.
- Sí, pagando.
- Pagando la cuota, yo voy y pago.
- No, no, no, pagando la cuota, ¿qué cuota?
- La cuota que decide el entrenador, la pago y voy allí.
- No, pero esto no es lo mismo, no lo podéis comparar de la misma manera con las pistas de tenis.
- Totalmente.
- Aquí hay alguien que se gana la vida haciendo esto y ese alguien _____.
- No, esto es una sociedad.
- ¿Y cómo nos dejamos meter una sociedad externa?

- Pues como la tenemos en el restaurante, como la tenemos en la tienda.
- sto es una estafa.
- ¡Pero qué dices!
- Miguel, yo sé que..., por ejemplo, el restaurante lo podéis utilizar todos, pero hay mucha gente que no lo utiliza, en el restaurante nosotros invertimos la última vez 50.000 euros y cobramos 1.200.
- Digo que como negocio, como retorno, que era un poco lo que Miguel decía, retorno, ¿no?, yo hago una inversión de retorno, incluso el restaurante el retorno es de muchísimos socios que nunca van a venir y que esos 50.000 euros que se invirtieron en su momento de alguna forma también es para ellos.
- Pero no es lo mismo.
- Hay tarifas de socios y no socios, claro, como todas las actividades que hay en el club.
- Pero ¿por qué tiene que haber una empresa de fuera ejerciendo una actividad a costa de una inversión que tiene que hacer el club? Porque esta actividad...
- Pues como la hicimos en el restaurante, como hemos hecho en la tienda o como hacemos en las pistas.
- Al restaurante vamos los socios, y a veces no socios, pero vamos los socios.
- Pero pagando, porque tienes que pagar el servicio, digo yo.
- Sí, sí. Evidentemente.
- Miguel, hay fisioterapeutas que tú pones y pagas.
- Y el restaurante no tienes un descuento de socio por ser socio, pagas lo mismo que los no socios.
- Sí, pero no exactamente igual.
- No, es que mira, de las inversiones que habéis hecho este año en el club la mitad, 80.000, el 50%, va a esto, de lo cual, o sea, todo lo demás, las demás inversiones son 50.000 cosas que, bueno, que son normales...
- Bueno, rehabilitación de la piscina 14.000 y el que no se baña pues dirá...
- Si no no hubiéramos cobrado nada, pero hemos cobrado 2.000 euros al mes.
- Claro.
- No te permito decir que es una estafa.
- Claro que no.
- Tú no eres empresario, siéntate.
- Yo soy empresario...
- Venga, va, por favor.
- Protagonismo no, no podemos estar toda la tarde.

- Por favor.
- Hombre, ya está bien.
- ¿Seguimos? Bueno, el desglose de las acciones que se han hecho en cada una de las pistas, pero podemos pasar, porque la verdad que no vamos a alargar mucho más.

También quería explicar algo de todo el tema de marketing y digitalización y visualización, para ver también que además que seamos, como hemos dicho antes, creemos que el mejor club de tenis del Baix Llobregat, además las cifras nos lo certifican porque somos el club de tenis con mejor valoración de España. Si entráis lo podéis mirar, entráis a Google, le dais a buscar club de tenis y tenemos 522 opiniones, en este caso algunas de socios, otras de clientes, otras de gente visitante de fuera, y nuestra valoración global es la mayor de cualquier club que podamos comparar, con lo cual, entendemos que de alguna forma se deben estar haciendo las cosas bien cuando las valoraciones que tenemos son buenas.

Vemos que hemos mejorado en todos los parámetros que tengan que ver con la visualización web, con la SEO, con nuestras redes sociales, que estamos apostando mucho para captar a esta gente un poquito más joven, con Instagram, estamos pensando en incorporar TikTok, Facebook le vamos a dar una vuelta. Queremos seguir apostando porque habrá muchas de las conversaciones que tenemos y muchas de las llegadas que nos vienen al club nos vienen a través de las redes sociales. Ya aquello de poner publicidad en un cartel eso ya no existe y hay que ir a las redes sociales, que es donde uno puede tener más impacto y económicamente mucho más barato.

Seguimos. Podemos seguir, aquí tena todo un poco... Esto sí que es importante también, que hemos entrado en un proceso de digitalización continua del club, nos cuesta mucho, no tenemos mucho personal que nos permita implementar muchas mejoras, pero podemos decir que ya tenemos la oficina virtual, mal que bien tenemos diferentes opciones aquí dentro, tenemos ya todo lo que es el proceso de altas, de bajas, de cambios administrativos, lo tenemos digitalizado, no hace falta venir al club, tú puedes entrar en la página web y decir: "Oye, cámbiame de cuota, cámbiame de taquilla, cámbiame...", para intentar agilizar todo esto.

Hemos puesto también en marcha el portal de transparencia, seguirá mejorando y se irá incorporando cada vez más información. Estamos en el proceso también de utilizar el WhatsApp como medio de comunicación principal, creo que ha sido un éxito el uso del WhatsApp para todo el tema de reserva de pista, nos da mucha dinámica, los días que llueve nos permite avisar para que no tengáis que venir, que era uno de los grandes problemas que teníamos en aquellas épocas en las que nos costaba mucho recuperar las pistas, pues la gente venía, no se enteraba, pues ahora es mucho más fácil decir "oye, mira, no tengo pista hasta dentro de una hora", pues la gente se puede organizar mejor. Prácticamente estamos eliminando todo el papel de todos nuestros procesos y estamos en pruebas para la reserva online también de las pistas de tenis. De hecho, me consta que alguien ha hecho ya una reserva, no estaba acabado el sistema, y alguien ha investigado un poco ha entrado y ha hecho una reserva online de las pistas de tenis, pero, bueno, ya están en fase de pruebas. Eso no significa que se vaya a quitar el WhatsApp, el WhatsApp está para quedarse, pero creemos que también hay otro público que le gusta hacer la reserva por sí mismo.

- Esto de la reserva online, ¿yo entro y reservo lo que...?
- Directamente la pista.
- Pero luego, creo que podría existir ese problema de que luego si uno no se presenta o lo que sea eso queda...
- Quizá hay que penalizar al que lo haga.
- Claro. Para nosotros es más problemático... Nosotros en el tenis, vosotros no veis toda la parrilla, la parte interior, o sea, tener tantas pistas nos permite mucho ir jugando, o sea, alguien dice una pista, cambio aquí, muevo para acá, entonces, sacamos máxima eficiencia a las pistas que tenemos, vamos colocando. Si

pasamos a que esa gestión sea vuestra será porque es cierto que si yo de momento te doy mañana la pista 10 y yo necesito cambiarte porque cuadra mejor y te doy la 23, por nada.

— Sí, pero...

— Ahí estamos buscando una opción, así que os lo digo directamente, de que reservéis una pista, pero que no sepáis el número, porque, si no, nos... Al final en el fondo salís perjudicados porque hay menos pistas disponibles porque quedan huecos en medio.

— Yo creo que el tema de la...

— Entonces, bueno, probablemente dejemos un par de pistas en algún momento y si vemos que no, es un sistema que ya el propio programa ya lo tiene, no hay que hacer nada por esto ni hay que pagar nada extra, si vemos que no funciona pues nada, se quita. Sí hay gente que nos dice..., claro, también hay gente que piensa que yo voy a enviar un WhatsApp y que a los cinco segundos se tiene que responder con la pista, y no me quiero poner pantallazos aquí de mala educación...

— No me lo puedo creer.

— Es increíble. Claro, alguien que asume que el WhatsApp... No, no. Ahora, si lo ponemos que te haces tú la reserva, eso sí que está claro, al segundo la tienes, pero, claro, si tú pides: "Oye, dame pista para mañana a las 10" y lo haces a las 9 de la noche, pues a lo mejor la recepcionista está cerrando caja ya y no te responde y al día siguiente una bronca. O sea, no decimos que el sistema es perfecto. Y la recepcionista no se va a llevar la faena para casa. Entonces, que, bueno, que seamos un poco flexibles si se tarda un poco a veces.

— Hablando del tema de la digitalización, ¿se ha pensado en hacer un voto telemático para hacer un poco más dinámica la votación de tomar decisiones los socios?

— Bueno, te refieres a esto, ¿no?, a las asambleas.

— Sí.

— Vale. En las asambleas el voto telemático o el voto delegado, que sería en el fondo algo parecido, por un lado, voto delegado, el voto delegado se puede hacer siempre que cambien los estatutos, eso sería una primera opción, el voto telemático también se han incorporado en estatutos, hasta hace muy poco no era algo que existiera en clubs pequeños, pero entonces, hay una cierta flexibilidad para que eso existiera. De hecho, notos, cuando convocamos la Asamblea de 2020 sí que lo pusimos, si recordáis, se dijo que a lo mejor hacíamos el voto delegado, o sea, telemático, ya lo pusimos como una opción, pero en aquel momento el tema del COVID se paró, fue aquel verano, como en mayo, recuerdo así de memoria, y ya permitieron hacer la Asamblea presencial y entonces volvimos a hacer la presencial. Contratamos y todo a un servicio para hacerlo, podría hacerse, pero eso hay que cambiarlo en los estatutos. En aquella época se podía hacer porque había una normativa transitoria de las Asambleas que permitía utilizar el voto telemático porque entendía que no se podían hacer asambleas como esta. Ahora no está incorporado como opción que tú puedas tomar la determinación, deberían cambiarse los estatutos, debería votarse un cambio de estatutos en el que se permitiera un voto telemático, que perfectamente se puede hacer, la tecnología existe, se puede hacer. Sí que es cierto que todo lo que tenga que ver con elecciones es presencial, ahí la ley es bastante más estricta y te obliga a tener que desplazarte al momento de hacerlo. También hubo en aquella época, hubo también soluciones transitorias durante el COVID para poder hacerlo, pero eso no va a volver porque lo que se quiere es la presencialidad.

— Perdona. ¿Desde qué año están hechos los estatutos últimos?

— Si los tenéis alguno, lo pone en la última hoja.

— 2009.

- ¿Los estatutos se pueden cambiar?
- Se puede cambiar todo lo que esté sujeto, que luego se pueda sujetar a la ley. Se puede cambiar todo.
- En la Asamblea sí que se puede, pero hay que cambiar los estatutos, hay que cambiarlos, y puedes cambiar prácticamente todo, porque estos estatutos se cambiaron, se cambiaron muchas cosas, se convocó una Asamblea, no vino mucha gente, es cierto, pero que se cambiaron muchas cosas, el tema de los abonados, el tema del título de socio, todo es susceptible de cambiar, siempre que no vaya en contra de una ley superior, que la ley superior, si la coges, la del decreto del deporte, es muy básico, hay cinco cosas, mientras esas cinco cosas las cumplas lo demás se puede modificar.

Aquí un poco actividades sociales, creo que el tema de la escuela queda claro, tenemos un programa contra la violencia de género, en el que tenemos ocho personas, ocho mujeres, que las tenemos en el club con una beca de uso de instalaciones, evidentemente, son anónimas y no se puede saber, hemos hecho una actividad de tenis con solidaria, un programa de integración laboral con Cruz Roja, algunos de los empleados que recientemente estamos contratando estamos intentando hacerlo a través de Cruz Roja para integrar a personas en exclusión social, estuvimos también participando, tradicionalmente con Cáritas hacemos varias campañas al año.

- Pues vamos a someter a votación el punto número tres, que es la liquidación del presupuesto, balance y cierre de las cuentas del ejercicio 2021.

¿Abstenciones?

¿Votos en contra?

Queda aprobado por mayoría absoluta.

Punto número cuatro, Memoria General del 2021.

¿Abstenciones?

¿Votos en contra?

Queda aprobado por mayoría absoluta.

Pasamos al punto número cinco,

5. Estudio y aprobación del Presupuesto General para el año 2022.

— Aquí hay que hacer una..., bueno, os quiero explicar un poco, al principio de la Asamblea el presidente ha anunciado que no se presenta y con él, toda la Junta Directiva... La cuestión es que no tiene mucho sentido presentar un presupuesto teniendo en cuenta que la Junta Directiva sale. La ley nos obliga a incorporarlo en el orden del día. Es un presupuesto en el que yo estoy trabajando, no sé si tiene mucho sentido ni aprobarlo o no aprobarlo o dejarlo correr o..., en el fondo lo que vosotros queráis. No creo que me tenga extender mucho porque entiendo que la Junta que entre nueva tendrá que elaborar su propio presupuesto y tendrá que ponerle en el momento que le corresponda a votación de los socios para poder llevarlo a la práctica. Por lo tanto, no sé, realmente me encuentro en un punto que nunca me había encontrado, en el de presentar un presupuesto que realmente no van a ejecutar y la ley me obliga a que tengo que presentarlo. Por tanto, en el fondo tanto si lo aprobáis como si no, podemos pasar el punto y dejarlo correr porque, al fin y al cabo, es obligado por ley.

- Yo creo que para cumplir la ley... hay que hacer la votación, eso sí.
- Sí, hay que hacerlo.
- Bueno, al menos, si lo podemos hoy, al menos que demos la cifra final. Hemos presupuestado un beneficio de 73.000 euros, que es más o menos en lo que estamos trabajando, para el ejercicio 2022.
- Sí. Yo en el tema del presupuesto, el presupuesto es una herramienta de gestión creo que trascendental, la única manera...

- Pues la que estoy utilizando.
- La única manera para saber dónde queremos ir es el hacer un presupuesto adecuado y coherente con la situación. ¿Qué sucede? Claro, si miramos el presupuesto por ejemplo del año pasado, el que presentasteis con el que se da, pues no se parece en nada. Claro, uno puede decir: “Hombre, tenemos ahorrados 180.000 euros”, y, claro, la siguiente pregunta que hago es: bueno, sí, pero esto quiere decir que ha habido un descontrol en todas partes...
- al final, Miguel, también hay que decir que la parte de explotación, que es la controlable.
- No, no, en la parte de explotación...
- Que es la controlable, que es los datos fijos más o menos.
- Los gastos en la parte controlable que tú dices..., a ver, yo puedo entender que digas. “Bueno, es que hemos hecho muchas cosas que no teníamos previstas, nos han salido todas bien”, pero claro, esto me preocupa, es decir, hacer cosas porque no pueden haber salido mal, ¿no?
- Pero es que si salen o no.
- Pero, bueno, yo, si miro el presupuesto con la realidad, hay una desviación del 25% por ejemplo en aprovisionamientos.
- Eso es lo que va ligado a la actividad.
- Después, en lo que es servicios exteriores, hay una diferencia con respecto al presupuesto de un..., no lo veo, pero también creo que del 20%, es decir, en los términos contables de un 22% y en aprovechamiento es un 27% de desviación, versus 4, y en gastos de personal un 22% y en gastos de..., otros gastos de explotación, un 14%.
- ¿Esto pone nervioso al club en alguna cosa? Es que yo creo que estamos filosofando, y yo hablar de porcentajes cuando los números han sido tan claros, Miquel, no estoy de acuerdo. Es tu opinión, la respetamos, ha quedado grabado, pero vamos a seguir con la Asamblea, por favor.
- ¿Por qué no le dejáis acabar?
- Es que a mí me parece que siempre está esperando para contestar
- A ver, yo lo que estoy diciendo es que sencillamente el presupuesto...
- Que ha sido una suerte.
- No, no, no.
- No.
- Una suerte de 24 años, Miquel.
- No, no, no.
- No, no, no, lo que me preocupa, si miramos... ¿Me puedes ir diciendo...? Los últimos cuatro o cinco ejercicios ha habido prácticamente resultado equilibrado o pérdida, ¿no? Más o menos.
- Equilibrado siempre, menos el 2000 y el COVID, que fueron 40.000, de los demás 25, 27, 30.

— O sea, es decir, estábamos siempre en una situación, o sea, de repente, o sea, claro, que tú me digas... No, es que los ingresos del son un 30%, o sea, es muy bueno Pero luego, a la hora del control, o sea, del presupuesto, ¿aprobamos o no aprobamos el presupuesto? Bueno, pues lo aprobamos, pero, claro, este presupuesto no sirve como...

— No, no.

— Sí, sí, pero hay dos cosas que a mí me preocupan, que a mí me preocupan porque, hostia, que haya estas desviaciones tan importantes, sobre todo los temas que debían estar controlados, porque tú me digas: “No, es que hemos hecho una campaña, yo qué sé, de abonados, de locales, se nos han apuntado 1.000”.

— Perfecto, perfecto, pero esto de aquí no me va bien. ¿Pero esto qué significa? Significa que estas partidas Que tenemos de gastos tenían que estar presupuestado

— El presupuesto, el que presentamos, ha bajado los números y volvemos un poquito a la realidad de los números grandes, que esto no significa que a lo mejor ingresemos medio millón más, bendito, se ha hecho lo del gimnasio, que a veces se hacen inversiones que no son de retorno al momento, que representa un tiempo, y las escuelas, tanto de pádel como de tenis, estamos recogiendo el trabajo de muchos años y entonces están dando unos beneficios. Yo, benditos sean estos beneficios y estos porcentajes, yo no creo que el club este año 2022 baje y pierda 50.000 euros, lo veo imposible, porque, claro, llevamos tres meses que estamos haciendo inversiones y seguimos teniendo 300.000 euros en caja, o sea, yo ninguna preocupación, estoy super tranquilo, o sea, mejor que nunca. Pero este año en esta Asamblea estamos explicando el mejor ejercicio en 47 años que tiene el club, 48 haremos en septiembre. Por lo tanto, yo creo que tenéis que dar un voto de confianza. Es mi opinión. Yo creo que tenemos que someter a aprobación el presupuesto del 2022 y cuando haya elecciones la nueva Junta reajustará, rehará y...

— Lo que sea.

— Los parámetros.

— No, lo que pasa, volviendo a lo que tú dices, que se están haciendo inversiones, claro, yo desconozco por completo qué tesorería hay en este momento.

— Lo acabamos de decir, 2.000 euros.

— Lo has dicho ahora. Pero, claro, las inversiones no van en la partida del presupuesto, las inversiones son presupuesto, no van, no están, es decir, no van dentro de las... Yo estoy hablando de partidas de gastos que en teoría..., a ver, gastos de personal, claro, tú dirás: “Bueno, es que ha habido el COVID”, pues no sé, pero, claro, que tengamos en gastos de personal una desviación del 22% respecto al plan, o sea, cualitativamente estamos en 300.000 euros más, a ver, es una...

— Pero tú sabes dónde ha habido el gasto, Miquel, pero ha habido 800.000 de ingresos.

— Acudes a Barcelona, al tenis Barcelona, ¿qué club gana 300.000 euros al año? Ninguno, ya te lo digo yo.

— Con respecto al presupuesto, una partida en gastos de personal son 300.000 euros. La desviación en aprovechamiento son 100.000 euros, la desviación en otros gastos de explotación son otros 100.000 euros. Esto está, estos tres conceptos, están absolutamente controlados y matizados y se pueden controlar. Las desviaciones aquí que se dan son desviaciones...

— Con la intención tuya, pero de otra manera, que no es nuestra manera de trabajar ni de exponer las cosas, por lo tanto, te ruego que pasemos a la aprobación del punto número cinco, que es estudio y aprobación del Presupuesto General para el año 2022.

¿Abstenciones?

— Os lo he dicho al principio. No, no, es un poco lo que he dicho, decía José, recalcar que como esta Junta Directiva saliente no va a ejecutar el presupuesto, aunque entiendo que ha ejecutado tres meses, que es lo que llevamos, se entiende que la que entre tendrá que elaborar un presupuesto. Por tanto, en este punto, ya sé que es un poco absurdo, porque vamos a aprobar algo que...

— ¿Todos abstención?

— Que es informativo, no vinculante.

— Ningún presupuesto es vinculante.

— Un presupuesto es vinculante en la Junta, es que en ese punto yo voto que no.

— Claro. Lo que han dicho parece una opción muy razonable, una abstención generalizada para cumplir la ley y ya está. Todos abstención entonces.

— Pasamos al número seis,

6. Propuestas de los señores socios y que vengan avaladas por un 10% de los socios con derecho a voto.

En la primera era que se pedía la relación de las cuentas el 2020, pero que ya fueron aprobadas en Asamblea del 2021, por lo tanto, ya se respondieron el año pasado, o sea, no tiene ningún sentido ahora cuando el presupuesto y liquidación del año 2020 está ratificado por la Asamblea.

— Y está aprobado.

— Perdón. ¿Cuál es la pregunta exacta?

— ¿Tienes la pregunta exacta?

— Sí, la tienes ahí yo creo.

— El documento pide aclaración de las cuentas 2021 y 2020. 2021 se han aclarado ahora, las del 2020 se aprobaron en la Asamblea de 17 de mayo del 2021 y se puede decir que en esta Asamblea se comentan solo cuestiones del 2021, bueno, los...

— Vamos adelantando, que es que son las ocho y...

— Y en el uno, aspectos a calificar, lo que he explicado, 2021, 2020. 2020 ya está aprobado, por tanto, no lo voy a volver a explicar. Punto uno, sobre las obras que han comenzado a realizarse en el ejercicio 2022, información a solicitar: qué partida de gastos está presupuestada dentro del ejercicio 2022 y, B, se solicita a la Junta Directiva desglose de los diferentes importes y proveedores que están realizando los servicios. Punto uno, en qué partida de gastos están presupuestadas, lo ha dicho antes ya Miquel, las inversiones no se incorporan a ninguna partida de gastos, es una inversión y, por tanto, van a balance.

— Pero ¿no se hace ninguna previsión de inversiones? O sea, esto va a salto de mata _____.

— Sí que hay un plan de inversiones.

— Vale, vale.

— Hay alguna cosa...

— ¿Todas estas que están ahora?

— Normalmente son cosas, esto, el desglose histórico, más o menos sale la misma media que otros años, un poquito más que otros años.

— ¿Y todas las que se están haciendo ahora estaban previstas?

— Y aprobadas por...

— Sí que es cierto que aquí sale alguna inversión, que estas no suelen ser tan elevadas, porque se ha roto algo o alguna cuestión, pero normalmente. Y punto dos es: se solicita a la Junta Directiva un desglose de los diferentes importes, que eso es lo que quiero intentar sacar ahora.

— Vale. Había otro punto, el punto dos, sobre el posible cambio de uso de pistas de tenis en el futuro. Proponemos y solicitamos que se someta a votación en la Asamblea Ordinaria la de pistas de tenis, en detrimento de otros usos de actividades en el futuro. Bueno, este yo creo que ya lo contestamos en la Asamblea General Extraordinaria que se hizo en el hotel y, bueno, la Secretaría General de l'Esport la consulta y ha dicho que esto no tiene valor jurídico, no se puede incurrir.

— El secretario pedí que justamente, lo tengo escrito aquí, y pedí que se incluyera en el acta...

— Está incluido en el acta.

— No, hicieron una propuesta, la Junta no decidió nada.

— Se hizo una propuesta, se hizo una propuesta que las pistas, que probablemente si venía al caso se eliminarían pistas de tenis para poner pádel. Automáticamente hubo un grupo de socios de aquí del club que hizo una oposición y creó una carta con acuse de recibo, que se envió a vosotros y que vosotros la contestasteis, más o menos, que esta circunstancia, aunque fuera por escrito y aunque hubiera una mayoría de socios, se tenía que someter a la Asamblea a votación, porque, si no, no era democrático.

— Pero esto no lo puedes proponer porque luego cuando llegues a la Generalitat te lo van a tumbar.

— Bueno, es igual, pero no, no, si no quiero que llegue a la Generalitat, quiero que llegue aquí y quiero que llegue aquí y que se incluya este punto en el acta y que lo vote, aunque sea...

— No, no, no...

— Nosotros no vamos a tomar decisiones contra derecho, con una consulta a la Secretaría General.

— A ver, mira, de verdad estoy un poquito sorprendido por hacer una afirmación semejante, contra derecho no va, otra cosa es que vincule eternamente una decisión de ese tipo a cualquier junta que pueda generarse a lo largo de la vida del club. Es evidente que ahora eso se podría someter a votación sin el más mínimo problema jurídico, no hay ningún problema. Otra cosa es que en la Asamblea siguiente vuelva a someterse a votación justamente lo contrario, aunque de momento la soberanía la tienen los socios y, por lo tanto, eso es algo que se puede someter a votación, otra cosa es que no queráis hacerlo, eso es distinto, pero lo decís así y no pasa absolutamente nada, pero no os escudéis en un problema legal que es inexistente.

— Sí que es existente.

— No, no. Discrepo.

— No podemos limitar la soberanía precisamente de la Asamblea.

— No la estamos limitando.

- Sí la estamos limitando.
- No. Estamos, mira...
- Déjale hablar.
- Un momentito. Me imagino que se intenta votar es una prohibición de eliminación de pistas de tenis.
- Claro.
- Por lo tanto, esto va contra la propia soberanía de la Asamblea porque si no...
- No, no.
- Espérate, que aún no he terminado el argumento, por favor.
- ¿Eso qué quiere decir? Que si la próxima Asamblea o esta misma Asamblea decide que en esas pistas de tenis quiere hacer cualquier otra cosa, no podría votarlo, precisamente por eso sí es contra derecho, porque se está la propia soberanía del club, de la propia Asamblea.
- Discrepo contigo profundamente y en la esencia, vamos, de lo que significa una sociedad de este tipo. Esto es como, por ejemplo, lo vamos a trasladar a otra junta, a una comunidad de propietarios, eso es como si tú decides someter a votación la instalación de unas placas...
- No es cierto.
- ...fotovoltaicas, y tú puedes votarlo un año y salir que no, puedes decir “pintamos o no pintamos”, y puedes decir “pues no se pinta”, y dos años después se vuelve a someter a votación y resulta que se pinta, por las razones que sean. Nosotros lo que podemos votar es ahora que en la situación actual, con la situación económica actual, entendemos que no hay justificación para que se estableciesen proyectos futuros de eliminación de pistas de tenis con independencia que si la situación económica varía o se dan otro tipo de circunstancias, la Junta pueda valorar reformar, y eso justamente no tiene ningún problema.
- Siguiendo tu ejemplo de la propiedad de comunidad de vecinos, es como decir “a partir de ahora votaremos el que no subiremos las cuotas nunca más”. No, porque si es necesario las tengo que subir. No lo puedo hacer.
- ¿Yo he dicho nunca más?
- No lo puedo someter a votación eso.
- ¿Yo he dicho nunca más?
- No.
- Se está limitando el derecho soberano de la Asamblea y, por lo tanto, esto no va a estar incluido en el orden del día, no lo va a estar, no lo va a estar.
- Yo lo que creo es que vosotros tenéis el derecho del voto a manifestarse...
- No queremos incurrir en ninguna ilegalidad y, por lo tanto, hemos hecho la consulta y nos han dicho esto.
- Nosotros también hemos hecho la consulta y nos han dicho que es totalmente legal.

- Pero como la Junta en este caso somos nosotros.
- El club de tenis está constituida la Asamblea, la Asamblea es el órgano soberano del club de tenis, la inmensa mayoría lo que aquí queremos votar esto, esto es absolutamente mayoritario. Ponlo en acta, quiero que conste en acta que habéis rechazado.
- Quiero que salga esto, queremos que en un momento determinado votarlo, ahora o cuando sea.
- Volvemos al punto, al primero que quedó ahí.
- ¿No se plantea eso como una posibilidad de voto?
- No, no se plantea.
- Es que la Asamblea es nula de pleno derecho. Impugnamos, es decir, en este momento lo que yo haría es impugnar completamente...
- Pues hazlo.
- Hazlo.
- Nadie te lo impide.
- Exacto.
- Eres libre.
- Entendemos que es ilegal.
- Que no es ilegal.
- No, no, no es ilegal.
- Una votación no es ilegal.
- No es ilegal. No lo es.
- En cuanto acabe la Asamblea haz lo que tengas que hacer.
- ¿Por qué no lo proponéis en la Generalitat o a quien corresponda?
- Hoy no lo vamos a hacer, tenemos elecciones dentro de un mes, no lo vamos a hacer, lo siento, no lo vamos a hacer.
- Eso no es así, ¿eh?
- No, eso es tu opinión y yo tengo la mía.
- Pero vosotros estáis sometidos a la Junta, a la Asamblea.
- No.
- ¡Cómo que no!
- Nos estáis tomando el pelo, nos estáis tomando el pelo.

- Yo creo que ese comentario sobra.
- No, no, no sobra.
- ¡Cómo que no!
- Tenéis que aprobar lo que pide la Junta, lo que pide la Asamblea.
- La Asamblea decide.
- Ilegal, ilegal.
- No es ilegal.
- Es ilegal.
- Habéis dicho cosas que eran mentira, habéis dicho cosas anteriores y es mentira.
- Era legal, es porque no queríais cambiar los estatutos.
- No queríais cambiar los estatutos.
- No es ilegal delegar el voto y eso lo dijiste en la Asamblea pasada y es mentira.

— Vuelvo al primer punto, que habíais solicitado el incluir en el orden del día, que era el desglose de las inversiones que se están haciendo. Bueno, aquí he interpretado un poco lo que se pedía. Vemos desde arriba para abajo un poco lo que se está haciendo, o lo que se ha hecho, vemos el presupuesto, o sea, las puertas de taquillas, con un presupuesto de 5.300 euros, el operador que lo ha hecho es teníamos tres presupuestos, y ya está pagado. Las placas fotovoltaicas, que es lo que hemos puesto arriba, 23.997, lo ha hecho la empresa Lentia, tres presupuestos, pagado. Elevación de los pasillos, que es lo que hemos hecho en las pistas de la escuela, 13.000 euros, Óscar Serrano, dos presupuestos, más..., cuando digo valoración interna es que nos planteamos hacerlo con personal propio y al final no lo hicimos. Pagado.

- ¿Óscar Serrano es de aquí, es hijo de?
- Es socio de aquí, sí.
- Hijo de la Montse
- Bueno, ha sido socio toda la vida, ha estado unos años sin venir y ahora vuelve.
- ¿Es carpintero o algo así?
- Tiene una empresa de construcción.
- ¡Ah! Vale.

— Las luces del vestuario masculino, aquí no hay un solo operador, lo hemos hecho con proveedores que ya tenemos habituales y alguno nuestro también, vemos que hay varios operarios, cada uno hace una partida, Manuel Vallés, 8.300, que es la fontanería, validado. ¿Qué quiero explicar ahí? Que nosotros hemos comprado, pues bueno, que las alcachofas, todo el material, lo hemos comprado nosotros, hemos validado el presupuesto que nos han pasado directamente de tienda, y lo que hemos hecho es pagar las horas como un autónomo. El Cristóbal Romero, que es un colaborador que tenemos también de referencia en el club, que llevamos años trabajando con él, nos ha pasado unas horas para cobrarlas como autónomo. La partida de 8.700 que pone CTAG es que nosotros hemos comprado directamente las racholas, el material, en este caso el

que ha utilizado Cristóbal Romero. Y luego hay una parte de personal de club que también algunas horas de personal del club se ha dedicado a ello, no lo valoro, pero están En este caso la inversión son 23.200.

La zona de salida de pistas es la que actualmente estamos haciendo, 45.132, lo está haciendo Óscar Serrano, dos presupuestos más valoración interna, también planteamos en un momento hacerlo nosotros, pero vimos que era una obra muy complicada, lo podéis estar viendo, y que requería que viniera una empresa de construcción a hacerlo. En principio estará acabado la semana que viene.

— ¿En qué consiste esa obra?

— Lo que estamos haciendo es eliminar las piedrecitas aquellas que teníamos, hacer una recogida de aguas hacia el centro, si subís ahora a la terraza veréis que hay como una vía en el medio que recoge agua, se han hecho varios pozos para recoger toda esa agua, con una bomba que lanzará toda el agua que se recoja allí hacia el final del club, donde tenemos allí durante este año decían que se iba a empezar a construir un colector de aguas, el Gimeno, ya lo he dicho en alguna otra Asamblea, nosotros el club estamos en el punto más bajo de todo Casteldefels, entonces por eso van a poner un colector de aguas allí, por eso hemos sufrido tradicionalmente por las aguas cuando llueve, y no se nos va porque estamos en el punto más bajo. Todo esto eran los aiguamolls antiguamente. Entonces, todo esto viene a complementar la obra de la del pasillo para que el agua salga por debajo y la intención, eso ya será la próxima Junta Directiva quien lo decida, si quiere hacer la misma obra en el lado del pasillo de las pistas 21 a 25. La reforma del parking estamos en marcha, la estamos haciendo básicamente con personal propio, hay una parte ya pequeña, que sería material, que hemos derribado una caseta que había aquí, hemos hecho tres plazas más de parking, la intención es ir arreglando el parking hasta el fondo y como proyectos futuros poder hacer alguna intervención un poquito mejor ahí. Y la zona técnica de entrada del club es cuando entráis al club desde la autovía, a mano derecha y a mano izquierda hemos puesto el cartel nuevo, se ha arreglado aquella zona, se ha puesto riego automático, se han puesto algunas plantillas, y a la derecha, si os fijáis un poco, se empezó a hacer una obra, hemos parado la obra mientras están acabando esta para no complicar los acceso y el movimiento, esa obra la está haciendo el personal del club, estamos haciendo una caseta de materiales para la escuela, etcétera, y está en aquella zona de entrada. Aquí vemos un poco las partidas. Esto habría que decir que está arriba, aquí se ha pagado, pagado, pero está pendiente esa parte, la he redondeado porque aún estamos en compras y estamos a ir actualizando el presupuesto, y esto puede elevarse un poquito más.

A la derecha he puesto todo lo que ya está pagado, vemos que pagado, pagado, pagado, 50% de la obra de aquí delante, que era pagado, pendiente esta partida de..., sí, porque estamos comprando otra cosa. Y pendiente también esta partida. El total ahora mismo son 119.822 euros, de los cuales se ha abonado 89.690, en caja teníamos 321.000 euros a 31 de diciembre, en caja a 31 de marzo tenemos 261.300, por tanto, hay un decalaje aquí de 60.000 euros. La diferencia está soportada porque a marzo de este mes también tenemos beneficios ordinario del club y, por tanto, se puede soportar ese pago. No se ha hecho ningún préstamo ni nada, se está haciendo todo con caja ordinaria.

— Una pregunta. Soy Lñaki. ¿Esto lo podéis compartir en el portal de transparencia?

— Cuando quede acabado lo pondremos.

— Es que así no lo veo muy bien.

— Es que hasta que no esté acabado... Mejor que estén todas las partidas.

— Bueno, pero la intención es esta, ¿no?, un poco.

— Sí, ponerlo, como todo.

— Sí, la intención es que, por esto el portal de transparencia lo hemos activado tranquilamente, es ir incorporando cada vez, como he dicho al principio, más información, este cuadro al final también es un cuadro muy frío, probablemente al final haya que incorporar una cosa un poquito más elaborada, donde se puedan ver los detalles.

— Si yo veo el presupuesto puedo juzgar o puedo al menos opinar si ese presupuesto está bien o no está bien.

— Los presupuestos, gracias a Dios, aún no los tenemos que pasar por la Asamblea, porque si los tuviéramos que pasar por la Asamblea no avanzaríamos.

— No sé lo que cuesta ponerlo en el portal de transparencia.

— ¡Ah! Bueno. Si los tenemos los ponemos.

— Pero una vez se hayan realizado, no antes, nunca antes.

— Bueno, al final muchas veces los presupuestos, sí que es cierto, la valoración de un presupuesto a veces tiene un punto, no digo que subjetivo, pero a veces es mejor con alguien de confianza, que sabes que te va a cumplir, porque aquí mi experiencia propia es un tema derivado, o sea, tú no puedes ir a precio siempre, si vas a precio...

— No, no.

— Claro, vas a precio... en Casteldefels, la famosa obra de Dragados, que ya se ha pagado, que es la tercera vez que nos lo hace Dragados, la tercera vez, gana el concurso porque presenta el presupuesto más bajo y luego a mitad de obra se va para casa y dice: "Incremento un 30", y al final te deja enganchado tú como cliente, claro. Siempre que sea razonable, eso sí.

— Entonces, una cosa, la parte de placas solares, ¿de qué potencia estamos hablando?

— 25 kilovatios.

— ¿Y esto está legalizado?

— Sí, sí, ya está todo.

— Se ha dado de alta y...

— Esto es un sistema de autoconsumo solamente.

— ¿No acumula?

— No acumula.

— Una pregunta, de estos 120.000 euros gastados en estas obras e inversiones, ¿qué repercusión tiene para el presupuesto 2022? Es decir, ¿qué cantidad será con capítulo inversiones y amortizaciones anuales y qué partes son gastos que absorbe...?

— Prácticamente todas las partidas que tengan que ver con una empresa exterior se activará como inversión. Es cierto que hay veces que cuando se hace una inversión relativamente pequeña tú decides "me voy a meter a gasto y me lo pongo como inversión", porque al final una inversión lo que hace es diferir de alguna forma el gasto que has hecho en diferentes ejercicios. Si tú ese gasto lo incorporas a tu ejercicio actual lo metes todo ese mismo año. Alguna se meterá toda en el mismo año y alguna se diferirá. Normalmente se difieren las que son muy elevadas, las que son más pequeñas se pueden soportar con gasto ordinario, que va en aquella partida de gastos de conservación. A partir de ahora, si se incrementa, se incrementará con unas actuaciones de una próxima Junta Directiva, que será la que tendrá que actuar, incrementar o mantener esta inversión. Esta inversión, por ejemplo, la partida de zona técnica de entrada a club probablemente no se active, probablemente se meta todo a gasto. La de la reforma de parking probablemente no se active, mi opinión sería que no se activara, si no la Junta Directiva decidirá si la quiere activar o no la quiere activar. Mi opinión sería,

oye, no la activemos, el club puede soportar como gasto ordinario. Los 45, hombre, activémosla, es una inversión más importante, tiene más largo recorrido, esta la activamos, 23, que decidamos. ¿La activamos o no la activamos? Cada una hay que tomar un poco la decisión, el que esté en ese momento, porque no hay que tomar la decisión firme, firme, podrá decir “oye, mira, pues la activamos o la ponemos a gasto ordinario”, si la pones a gasto ordinario aumentará tu presupuesto de gasto, si la difieres te ayuda un poco más para mantener en el futuro.

— ¿En la gestión de un club deportivo hay tanta libertad de decisión sobre...?

— Los estatutos los marca la ley. Como he comentado antes, todo...

— 20% del presupuesto. Como ahora tenemos 2,5, podemos hacer hasta medio millón sin pasarlo por la Asamblea, y nosotros...

— Eso se puede cambiar, evidentemente, eso sois vosotros, los socios, los que tenéis que cambiarlo. Sí que es cierto, eso todas las cosas tienen su parte positiva y su parte negativa y yo soy un trabajador y la Junta Directiva que esté que tome la decisión que tome. Todo lo que sea, evidentemente, pasar muchas más cosas por Asamblea limita la capacidad de moverse rápido. Otra cosa es que tú decidas que no quieres moverte rápido, que tú digas: “Oye, yo cada cosa que suba”, me invento, “de 10.000 euros”, que lo puedes poner en los estatutos, “tiene que pasar por Asamblea”, pues ya sabes que no lo puedes ejecutar, si se te cae algo te tendrás que esperar hasta que se apruebe en Asamblea. Porque es que tú eres un club muy grande que tienes mucha actividad. Habéis visto los presupuestos, 2.900.000. si para todas esas partidas hubiéramos tenido que montar una Asamblea, hombre, no habría opción de hacerlo rápido, pero es cierto que está abierto a que los socios decidan cambiar los estatutos. La Junta Directiva que esté entrante decida qué modelo de club quiere tener, qué quiere poner que pase por Asamblea, qué quiere que no pase por Asamblea, si lo tiene que aprobar una comisión, si no lo tiene que aprobar una comisión, eso es libre, cada uno que está en Junta Directiva actúa de una forma, la próxima va a actuar de otra totalmente diferente.

— Tengo una pregunta que quizás no viene mucho al cuento, pero porque al ver arriba las placas solares yo no sé si el club paga el IBI o no paga el IBI, lo desconozco. Sí que sé que la instalación de placas solares te reduce un 50% la...

— El problema es que el IBI lo paga Plagimsa.

— ¿El qué?

— El IBI lo paga Plagimsa.

— Lo paga Plagimsa, que es la propietaria del edificio.

— Ahí estamos peleándolo, para que se nos reconozca que la inversión es nuestra, pese a que se haga en una instalación que es de Plagimsa, la otra sociedad tendría que solicitarlo, pero hemos invertido nosotros. Es un poco el gran problema histórico de las dos sociedades.

— Pero ha perdido ese dinero.

— No, estamos ahí, estamos intentando justificar. Hay una parte del terreno, que es la parte que corresponde a las pistas de pádel de aquella zona, eso es propiedad del club, no de Plagimsa.

— Pero Plagimsa solamente es el terreno, no es el edificio.

— No, el edificio.

— ¿También el edificio?

— Todo, el complejo deportivo. Las pistas de tenis.

— Y es que el IBI de son los 25.000 euros, coincide, para que te hagas un poco a la idea, con lo que pagamos de alquiler, que ese es el gasto principal que tiene y nosotros como club es lo que en concepto de alquiler pagamos a Plagimsa. La bonificación con estos 25.000 euros. El problema es que estamos peleando a ver si nos lo aceptan y como la inversión la hemos hecho nosotros, aunque sea en una..., nos lo dan. En todo caso, la de allí ya está pedida, allí pagamos unos 2.400 euros del IBI y ahí sí que la vamos a pedir. Y hay otras dos subvenciones que estamos en marcha, el New Generation este, como se llame, Next Generation, hay una nueva partida, y además hay unas partidas ordinarias de generación de energía que también estamos intentando buscar alguna subvención.

— Una pregunta. El crédito del ICF para que era

— Era circulante.

— Una pregunta, por confirmar, ninguna de las obras que se están haciendo o que se han hecho este año han sido aprobadas por los socios, ¿no?

— Bueno, en principio...

— Nunca se aprueban.

— Cuando has visto el desglose de los 2.900.000, así a voz de pronto yo te diría que esos 2.900.000 se habrán aprobado por Asamblea todas las estratégicas. ¿Qué son las estratégicas? Cuando hay que hacer..., no redundar en el mismo tema, ¿eh?, si se hubiera presentado...

— José, hablar ahora de 24 años...

— Si se hubiera presentado un proyecto para cambiar una utilidad de una pista de tenis, _____.

— De acuerdo, de acuerdo. Queda claro.

— Pero para hacer otras...

Bueno, siguiente punto de debate, el tercer punto era el del premio de jubilación, que habíamos puesto la misma provisión, que la auditoría había pedido una provisión. Lo primero es que la auditoría, claro, nosotros lo veíamos, porque es una cosa que se ha incorporado, tradicionalmente la hemos tenido siempre puesta en nuestra auditoría, y ya prácticamente ni lo habíamos visto. Yo hablé con ellos y les dije que no debería estar y nos lo han cambiado y nos lo han cambiado y os lo facilitaremos para que veáis que ya no existe, porque el premio de jubilación está contemplado en nuestro convenio particular de trabajadores, en el que estoy yo incluido, mis compañeros, este convenio está denunciado y en deshuso desde hace cinco años, cuatro años o cinco años.

— Cuatro o cinco.

— Cuando Mariano Rajoy cambió la ley y todos los convenios que eran particulares pasaban a ser convenio de sector, en ese mismo año el nuestro quedó derogado y entonces nosotros desde ese momento estamos trabajando a dos aguas, convenio del sector y convenio propio. En el convenio del sector no existe el premio de jubilación, de hecho, no existen muchas cosas que tenemos en nuestro propio convenio, en el nuestro sí que existe el premio de jubilación. Hay una negociación abierta, que tendrá que concluir la Junta Directiva entrante, o más que concluir tendrá que iniciarla realmente, entiendo, o si no quiere que es el convenio con los trabajadores, si al final nos vamos a regir por el convenio del sector o vamos a ir a buscar un convenio propio. El premio de jubilación será un punto a discutir, en el momento que llegue tendrá que discutir con el comité de empresa y la Junta Directiva, tendrá que discutir si el premio de jubilación se mantiene, eso por un lado. Segundo, la repercusión real hay una interpretación, al final tú tienes que provisionar, que es poner en el balance de alguna forma un dinero que tienes que pagar en el futuro. ¿Con qué criterio lo haces? Puedes elegir uno, puedes decidir, en nuestro caso era que el pago son tres mensualidades, o sea, tres salarios de mes

al que lleve más de 25 años en la empresa y se jubile en el año que le corresponde por ley, no prejubilación, por jubilación. Actualmente solo tenemos una persona que cumpla ese parámetro para este año, y esa persona al final nos implicaría, si al final tuviéramos que hacer lo que creo que es discutible, porque como estamos en el convenio del sector no deberíamos preguntarlo, que estamos hablando de tres mensualidades y estaremos hablando de cinco mil y pico euros, casi 6.000. eso sería el primer caso. tenemos otro posiblemente en 2023, otro más. Y en 2024, otro más. A partir de ahí durante muchos años no habrá nadie porque probablemente los más mayores tengan ahora 53 o 54 años, que puedan cumplir con lo de los 25 años de antigüedad, que eso es importante. Por tanto, tampoco creemos que era una partida relevante e importante. Eso sí, claro, que, pero que no es...

— La salvedad...

— Entonces, la última es la salvedad, la salvedad es lo que ya un par de cositas de alguna forma he dicho aquí, la relación Plagimsa-Gimeno, esa es nuestra gran salvedad, ese es nuestro gran, y será también una cosa de futura Junta Directiva, solucionar la relación entre Plans Gimeno y Gimeno, y club. Plans Gimeno es una sociedad patrimonial, una S.A., que tiene 3.000 accionistas, de los cuales actualmente socios del club son unos 110, nosotros.... El club tiene un paquete de 1000 acciones y, por tanto, el club como club tiene control actual tácito de esa sociedad y, por tanto, más o menos puede decidir, entre comillas, lo que quiera, porque tiene el control, tiene el treinta y tantos por ciento de esta sociedad y otro, como está tan atomizado...

— Y no se presenta nadie.

— Es muy difícil que pase. Es cierto que hay que tomar una decisión, en algún momento habrá que tomarla, nosotros las ayudas que hemos solicitado con expertos casi todas han acabado muriendo a un mismo sitio, que es que hay que poner dinero encima de la mesa, poner dinero para liquidar Plagimsa si ese fuese el objetivo, y yo no digo que tenga que serlo, el objetivo a lo mejor sería, puede ser liquidar el Gimeno y que Plagimsa sea el que tenga el control, eso lo tendrán que decidir los socios y la junta directiva que esté la tendrá que proponer, pero esa es la salvedad que tenemos. ¿Qué salvedad tenemos? Que pagamos un alquiler muy bajo, que está fuera de mercado. Ese alquiler bajo de mercado supone que no estamos liquidando los impuestos que en un momento dado Hacienda podría reclamar, sobre todo a nivel de IVA, a nivel de IVA podía decir. “Oye, si tú estás pagando 25.000 euros, esto a precio de mercado, haciendo”, algunos cálculos “un 5% del valor”, yo creo que no me llevo a equivocarme, 5% del valor del inmueble”, que son unos 2,5 millones, “pues usted tendría que estar pagando 80.000 euros y está pagando 25.000. por tanto, de esa diferencia me voy a ir cinco años para atrás, me voy a hacer una inspección y me tiene que liquidar todo el IVA de esos cinco años para atrás de la diferencia entre lo que está pagando y lo que tendría que pagar”. Bueno, eso existe y lo tenemos ahí encima. En el caso que se produjera, desde mi humilde opinión, hombre, llevamos 40 años, como club, o sea, estamos favorecidos de pagar un alquiler tan bajo, porque eso al final será un gasto, oye, yo indico que sigamos así, si un día nos enganchan liquidaremos, tendremos que actualizar el contrato que nos toca y habrá que subir lo que le pagamos a Plagimsa y habrá que subir las cuotas o los ingresos para poder hacer el pago a Plagimsa.

— O sea que cuanto más tiempo estemos...

— Pero, Isabel, esto es una opinión, al final el que esté es el que tiene que tomar una decisión, si lo que quiere es activar Plagimsa, activamos Plagimsa, entonces que Plagimsa se ponga a invertir porque tiene mucho beneficio, y encima ese beneficio se repartirá entre los accionistas y los accionistas aquí...

— O no, o se invierte.

— O se invierte también, digo, activar Plagimsa. Entonces, hay que tomar la decisión de qué modelo, “oye, pues prefiero activar Plagimsa y meto las inversiones por allí y meto el salario del director por allí y ya está”. Todo esto lo puedo hacer, pero...

— Que haga las inversiones Plagimsa y luego te cobran alquiler.

— Pero yo creo que eso es, al final nosotros la última que hemos hecho, que por eso ha subido un poquito la partida de alquiler, porque con abogados hemos hecho un par de estudios que nos han cobrado, todo

si queremos, porque las opiniones de ellos se quedan, entiendo yo, en que sabemos que Plagimsa, que me perdona, yo buscaba el beneficio del club, entonces.

— Si hay que poner dinero en la mesa creo que es fundamental saber las acciones, más o menos, ¿no?

— El IVA que se tendría que liquidar, ¿cuánto es?

— Si decimos que el precio a mercado es el 5%...

— 50.000.

— Yo creo que la contingencia que existe tiene su cierto peligro, pero que digo que la del club, los intereses del club puede suponer un cambio muy importante del modelo de relación.

— Esto es una espada de Damocles que tenemos.

— Ya, pero llevamos 20 años diciendo que...

— 40.

— Yo llevo 47, estoy aquí y _____.

— Seguimos el orden y vamos a ruegos, y vamos a ruegos y preguntas y vamos a esto. Las cuatro preguntas estaban, ¿no?

— Sí, sí.

— Entonces, ahora lo de la convocatoria de elecciones, ¿no?

— Punto número siete,

6. Convocatoria de elecciones a presidente y Junta Directiva 2022.

La Junta el martes 19 de abril, después pasada la Semana Santa, convocará las elecciones. La Junta Directiva esta su mandato vencía, digamos el anterior, el 12 de abril, nos cae en plena Semana Santa, entonces, bueno, la propuesta es iniciar el proceso electoral después, porque el problema es que si empiezas el 12 te va a obligar a que el que se quiera presentar tiene que estar activos el viernes santo para presentarse, entonces, si sigues los plazos era... todo más fácil se empieza el 19, que es martes, se constituye la junta electoral en ese día y a partir de ese día empieza todo el proceso electoral. A bote pronto debería acabar todo el proceso electoral, si hay más de una candidatura, debería ser el tercero o cuarto sábado de mayo, pero lo tiene que decidir la junta electoral.

— ¿Saliente?

— No, la junta electoral es un órgano que lo vamos a elegir aquí ahora.

— Ahora mismo. No hace falta que estén en la Asamblea.

— Ahora explico también cómo va el tema. Entonces, al final lo que se trata es que esa junta electoral sí que tiene que cumplir determinados plazos legales, que tiene marcados ya, pero hay otros que son un poco al libre..., que sería por ejemplo cuánto dura el proceso de presentar candidaturas, cuánto dura la campaña, por ejemplo, oye, pues dura dos semanas, dura tres, entonces, eso te puede variar arriba o abajo. Entonces, la junta electoral está compuesta por tres miembros, tradicionalmente yo otros años yo creo que alguno yo siempre buscaba a tres socios que yo consideraba, bueno, yo confío en todo el mundo, ¿eh?, gente fiable, pero que además porque es que siempre nos encontramos con las mismas, porque, claro, entonces se supone que hay que trabajar, entonces, depende a quien le toque me va a decir que tururú, entonces siempre

me cogía a tres que sabía que me iban a decir que sí, yo creo que estuvo un año conmigo, es un tema muy fácil que se hace bien y ya está, eso sí, implica..., también ha estado algún año, implica unas determinadas reuniones y una predisposición y una para cumplir todo eso. Entonces, también entiendo que como hay un proceso electoral abierto, que hay una candidatura y puede haber más de una, quiero hacerlo como más transparente. Yo estaría muy cómodo haciéndolo con Jerónimo, con Lloret y tal, porque estaría cómodo, pero vamos a cumplir la ley y vamos a... También entiendo que entonces, hay que sacar numeritos. El problema de los numeritos es que como le toque a alguno de los 33 extranjeros que vinieron el año pasado me va a decir que qué me estás contando.

— A quien quieras y ya está.

— Normalmente se cogen los tres titulares y cogemos 20 reservas y entonces conforme van pasando, reserva uno...

— Si realmente hay tres voluntarios...

— ¡Ah! No, no.

— Yo te digo, yo voy a estar ayudando, o sea que...

— Nosotros pondríamos igual Jerónimo, Lloret...

— Lo que digan ellos.

— Hacemos eso rápido. El numerito que va a salir es el número de la lista que tenemos central, estáis incluidos los que estáis aquí, pero también los que no han venido. Es obligación. Yo voy a sacar _____.

— Para que entendamos, lo que está claro es que el salga electoral tiene que cumplir la ley, no puede ser especial, o sea, al final puede votar el que puede votar y el que tenga derecho a votar, eso no va a poder cambiarlo, los plazos legales hay que cumplirlos y la decisión que puede ser más de junta electoral en un momento dado, más o menos larga la campaña electoral, si algún socio de los que se presentan no cumple con ello, que nadie se vaya a presentar y sea socio, entiendo que esto es imposible, porque ahí la Junta Directiva, o sea, la junta electoral decidiría que usted no se puede presentar porque no es socio...

— Pues nada, tres voluntarios.

— Sí, venga, va.

— Sorteo, sorteo.

— Eso sí, no puede ser voluntario quien vaya a participar.

— ¿Voluntarios?

— Miguel, y Jerónimo también.

— Las condiciones ser socio activo.

— ¿Podéis presentaros vosotros?

— Hay que ser socio activo.

— Sorteo, sorteo.

— 287.

— 287, ese sería presidente, ¿no?

— 459.

— 265.

— No sé.

— Vale. entonces, estos tres, para hacerlo un poquito más ágil, estos tres son los titulares y ahora sacamos números rápido, me los apunto y los presento, va con la lista esta. Apunto los que salgan.

— Eso empezará, como hemos dicho, el 19 se convocará, se empezará con los socios, tenemos el calendario previsto, con la junta electoral algún matiz, pero ya lo veréis todo. Yo la semana que viene os enviaré un poco..., si alguien tiene algún que tiene el despacho abierto, que le explico cómo funciona todo y cómo va, los papeles que hay que hacer para hacerlo bien y que no haya problemas.

— ¿Y si no se presenta nadie?

— Siempre se presenta alguien.

— Habría una justa gestora.

— La Federación Catalana no pone una junta gestora.

— ¿Si no se presentara nadie? Pues al final hay una junta gestora que gestiona mientras tanto el club.

— Pero eso no va a pasar, hombre.

— Preguntas. Vamos a ruegos y preguntas.

— ¿Cuál es la situación con el bar?

— La situación no es buena, es mala. La parte más formal, contrato de alquiler con el Bar finalizaba el 1 de abril. Ahora, hace siete días. Allí había como tres escenarios posibles, por poner un ejemplo, no renovable, que se tuviera que marchar, por lo tanto, decidir qué hacer a partir de ahí, si traer a un nuevo inquilino o, como alguna vez por ahí, que el club asumiera la gestión. Esta Junta Directiva hemos hablado que no consideraba que, teniendo en cuenta que ellos van a salir, que no iban a seguir, que esa decisión tan trascendental la tenían que tomar ellos, claro, entonces, su opinión era que esta decisión la tiene que tomar una Junta Directiva entrante porque es un tema estratégico, no es un tema que sea entiendo, porque obligaría a un contrato un poquito largo, “pues un año y ya está”, bueno, pues un año, al que está sí que lo ha renovado, esa es la situación actual, ha renovado un año...

— O sea que tiene hasta abril del año que viene.

— Tiene hasta abril del año que viene, ahora te explicaré yo un poco la situación cómo sería, pero sí que es cierto que si tú tienes tres meses. Entonces, se le ofreció el año por un tema de comodidad, un tema de decir “oye, vamos a pasar el trámite, yo haré...”, que he hablado, hemos hablado Junta Directiva con él, ya tiene muy claro que le va a tocar negociar en mayo y el que esté en mayo que decida lo que quiere hacer, si le quiere renovar, quiere que se vaya. Yo creo que el club tiene herramientas suficientes para que no cumpla su contrato, sin ser ilegal ni nada, pero básicamente que la mayoría de empleados, que los campus de verano son los que más ingresos le damos, de alguna forma marcharse. Él va a ser el primer interesado en querer marcharse. Él tampoco tiene interés en quererse ir, más allá de que él quiere que se haga una renovación de 10 años y estaremos todos de acuerdo que por pedir que no quede. Yo creo que la Junta Directiva que entre es la que tiene que tomar la decisión de decidir el modelo y, segundo, una vez decida el modelo, decidir cómo lo hace, si a un concurso, si a...

- Yo había oído que lo quería traspasar.
- Bueno, imposible, eso...
- Por 200.000, claro.
- El contrato de alquiler que tiene es similar, por tanto, es una cláusula que básicamente casi cualquier contrato de alquiler no se subroga ni nada. Él ha intentado hacer alguna maniobra, pero que cantaba enseguida que no y que no. Yo creo que ya estamos en una fase de...
- De deterioro.
- De final de relación y, bueno, no quiero ser yo el que tome la decisión, eso es lo que entre que la tome. Está claro que ahora mismo no se está bien la situación
- Es que yo creo que no pasa ni una inspección de higiene esto, es una cosa...
- ¿Ha habido alguna empresa o alguien que se haya interesado?
- Bueno, así no porque entiende la gente que está... Yo con alguno que he hablado siempre la gran pregunta que te hacen todas, que yo siempre..., algunas veces lo hemos hablado y yo lo he expresado, todo el mundo tiene miedo a meterse en un club, eso hay que decirlo así de claro, no es plato de buen gusto, entienden las empresas que se dedican a esto que los socios ponen muchas condiciones, entre comillas, exigen muchos servicios, quieren pagar poco. Yo siempre he dicho que aquí eso no lo tenemos, por tanto, puede decidir el precio que quiera poner a su servicio. Otras siempre tienen ese miedo, "hostia, es que me vais a marcar el precio, es que me vais a marcar el local y es que me vais a hacer...". Necesita una inversión, porque hay que poner un poquito de dinero encima de la mesa para hacer una inversión, casi más dentro que fuera, yo sí que lo veo, más dentro que fuera, y ya ponerse dinero, quien quiera poner ese dinero va a ser un contrato a largo plazo y el que entre tendrá que negociar cuánto queremos cobrar.
- ¿Se le puede echar?
- Legalmente no se le puede echar, pero yo creo que tenemos herramientas como club para forzar esa salida.
- Mi pregunta era que si...
- Y el escenario peor que nos podemos encontrar es tener que aguantarlo un año.
- Pero si tuviéramos que aguantarlo este año, ¿hay alguna manera de exigirle a este hombre como mínimo...? Es que, de verdad...
- Las herramientas, os lo digo, van un poco en esa línea, el no cumplimiento del contrato.
- Claro, es que yo creo que eso tiene que haber alguna medida de que este hombre cumpla.
- El problema es que cualquier...Claro, estas cuestiones, que a lo mejor alguno de los que son más entramos en las interpretaciones. Está la limpieza, ¿la limpieza es una causa justificada para romper un contrato?
- Llevas una inspección a esa cocina y...
- Pero es que el problema es que nos cierran a nosotros la cocina.
- Bueno, pero es una manera de presionar.

— Lo que te digo, el problema es que nos quedamos nosotros durante unas semanas sin servicio de restaurante.

— No, una semana.

— Mucho más.

— Te quedas seis meses .

— Hay herramientas para presionar. Lo que pasa que hay que hablar muy bien el entrante antes de ser el saliente, porque lo que estamos hablando, es un servicio que nosotros exigimos tener, no estamos dispuestos a dejar sin desayunos a nadie. Entonces, hay que hablar de la entrada para la salida. Vamos, eso yo creo que es fundamental.

— ¿No? Hacerlo como club.

— Sí, la pregunta es pertinente, yo las experiencias que tengo con otros clubs con los que hablamos y tal, hay de todo, hay experiencias que han salido muy bien y experiencias que han salido nefastas, en clubs importantes que cuando tú entrabas era espectacular lo bien que se comía, ¿eh?

— El Barcelona perdió 600.000 euros, el Barcelona, ¿eh?, en un año.

— Perdona, que yo he estado siempre... El restaurante es un servicio para el socio, si lo quiere hacer el club tiene que poner en la partida de gastos 100.000 euros al año.

— Claro.

— Aparte de pagar personal y dar buena comida, tiene que perder 100.000 euros al año para poder dar un buen servicio, si no, no vendrá nunca nadie, porque no puede abrir de noche, no puede venir gente de fuera...

— Sí, sería una opción, lo que pasa es que estos sitios sí que es cierto que cada uno tiene su propia realidad, cada uno tiene su propia realidad, Áccura, que les funcionó muy bien al principio, pero el Áccura el alquiler se lo regalaron durante años porque sino no invertían.

— Pero es que el alquiler que se le cobra a este...

— No, por eso digo. Aquella gente tenía músculo financiero y bien, perfecto. ¿Les va a gustar el de aquí?

— El del Canal lo han cogido y están contentos.

— Soy Javier Montoliú. Vamos a ver, es la primera vez que vengo a una Asamblea del Gimeno, podía haber venido antes, después de 15 años, la verdad que solo he de decir que me parece que lo que es importante para el club es que a partir de hoy sea todo el mundo a nivel..., si los que estáis aquí, o estamos aquí, queremos al club, la junta saliente ha hecho la labor que ha podido, creo que los números lo avalan. Yo, que he estado interviniendo por el club en entidades financieras y la salud a nivel económico es aceptable, yo soy socio del Barcino, Bonasport, Villafranca, conozco muchos clubs, en fin, la salud del Gimeno a nivel del equipo que lo ha llevado hasta aquí para mí es buena la nota, lo que sí que más que..., haría un deseo, porque no quiero crear pero sí que entiendo que hay que hacer un esfuerzo infrahumano para hacer una junta de consenso. Me da la impresión que, aunque pensáis que es imposible, todo es posible, o sea, hablando la gente se entiende, entiendo que cara a la salud del club es vital, hacer el esfuerzo yo creo que es un problema de estilo en general, o sea, hay mucha tensión, yo me he quedado un poco, en fin, asustado, con perdón, yo nací no me asusto de nada, pero quiero decir que me he quedado un poco así descolgado, me ha dicho alguien: “¿Por qué has dicho nada?” Estoy pensando qué digo, porque de alguna manera es... En fin, yo no miro a nadie, miro a todos, pero es

que yo creo que por el bien del club habría que hacer el esfuerzo los que os queráis presentar y que tengáis inquietud, de aquí y de aquí, de buscar puntos de encuentro más que de desunión porque si no posiblemente las cosas se pueden torcer y la salud del club, la salud del club y el club que tenemos se merece este esfuerzo brutal de todos. Yo quería decir eso solo.

— Gracias.

— Lógicamente, yo trabajo en el sector y la verdad es que me he quedado sorprendido por la situación vivida, cuando, más saliendo de un COVID, todos los que es un cambio social en el cual aprovecho para decir a la Junta también el hecho de que gracias por vuestro tiempo libre, lógicamente, con vuestros aciertos y con vuestros errores, pero es vuestro tiempo libre, lo quitáis de otras facetas de vuestra vida y es de agradecer. Coincido con él que por el bien del club que hay que lograr una mirada conjunta. Pero más que nada y agradeceremos el tiempo dedicado.

— El tema del bar, ¿somos responsables subsidiarios de las posibles irregularidades de contratación que pueda tener el bar con el personal?

— En principio podríamos serlo. Yo hago mi trabajo, que es pedir los TC, TC1, TC2.

— Yo me marco un objetivo trimestral, si pero intento poner, y con todos, hacer ese trabajo, de distintas formas, con la tienda, con todos los autónomos que tenemos intento hacer ese trabajo de ir pidiendo esa documentación. ¿Que puedan tener inspecciones? Ahí no voy a entrar, los autónomos un documento, yo me tengo que leer casi todo lo que tenga que ver, bueno, puede cometer otras irregularidades que yo no puedo ver, mi trabajo, no puedo decir que vaya a ser perfecto.

— Hemos tenido conocimiento en algún momento...

— Solo hemos tenido alguna inspección hace algunos años, en verano, y se subsanó y a mí personalmente me pareció muy complicado que se subsanara y se subsanó.

— Porque en algún momento hemos tenido conocimiento de que había alguien en el paro que estaba trabajando.

— Pero también es cierto, Jerónimo, nosotros lo vemos todos los días, que me lo digas, que si lo detectas que me lo digas, “oye, que me he enterado que este...”

— Por eso pregunto que si el club...

— Yo hago mi trabajo, pero si en algún momento tiene alguno así, ya digo, por los impasse que hay... Lo hago trimestral, ¿eh?, que no sé, no sé si voy al día de lo que va poniendo, pero si alguna vez detectáis algo así me lo decís, que yo soy el primero que tengo interés de que esto está regularizado, que no puede ser, pues algún caso puntual, alguna persona que haga una colaboración para una capitania los niños a una competición, pero una cosa continuada de cara al público y tal.

— Simplemente yo también agradecer después de tantos años a los que se han dedicado al club, porque yo creo que es digno de decirlo públicamente, y luego, igual que decía Xavier, dar una explicación, si recordáis, en la última Asamblea propusimos crear una comisión de ideas.

— Es lo que he dicho yo.

— Exacto. Entonces, nos reunimos en la comisión, nos reunimos con Xavier, dos personas más...

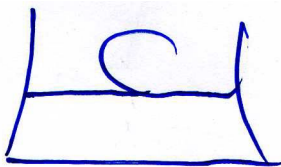
— Sí, los voluntarios.

— Sí. Entonces, que íbamos a hacer otra reunión, pero creímos conveniente que como entonces salió la noticia de las elecciones, del cambio de Junta dijimos: “Oye, no hacemos nada, para qué perder tiempo,

cuando haya elecciones, cuando haya nueva junta, volveremos a proponer lo de la comisión y ya decidir”, pero que sepáis que sigue en pie.

- Aplaudo esa posición como la aplaudí el día de la reunión que no vinisteis.
- Yo he de decir que, bueno, estuvo Edu, estuvo Xavi, estuvo Iván Jiménez...
- Estuvo él también.
- Xavi también. Evidentemente, super agradecido a ellos, pero también hay que hacer un poco de autocrítica. Cuatro.
- No, no, claro, pero...
- Cuatro. O sea, aquí todo el mundo levantó la mano, cuatro, y nos encontramos cuatro, que además a la siguiente ya uno no vino.
- Pero, bueno, era una comisión proactiva para ayudar a la junta que sea.
- Contador a cero, esto ya no cuenta.
- No, si lo que digo es eso, que hay que involucrarse cuando estas comisiones existan.
- Gracias a la Junta.

Y sin más temas a tratar se levanta la sesión siendo las veintiuna horas y diez minutos de la fecha indicada en el encabezamiento



VºBº
EL PRESIDENTE
Fdo.: Joan Querol i Maria



EL SECRETARIO
Fdo: Víctor Barbero Palop.