



SEGUNDA PARTE: El cómo. Las asociaciones de aficionados.

Crear una asociación de aficionados es mucho más sencillo de lo que la mayoría de la gente piensa y no hacen falta ni muchos conocimientos, ni apenas dinero. Cualquier grupo de aficionados de cualquier condición económica y social está plenamente capacitado para hacerlo.

1. INTRODUCCIÓN.

En España tienen una larga tradición las asociaciones de aficionados que conocemos como “peñas”, tradicionalmente destinadas a agrupar a los aficionados de un club de la misma localidad o a grupos de animación, las asociaciones destinadas a representar a los aficionados que buscan influir en como su club es gestionado y a evaluar y comprobar las actuaciones de los consejos de administración de los clubes de fútbol son aún escasas en número y en afiliados aunque van cobrando cada vez mayor importancia. En esta segunda parte de la guía queremos poner al alcance de la mano de cualquier grupo de aficionados las herramientas necesarias y solventar las dudas más comunes para la puesta en marcha de una asociación que represente a los aficionados y pequeños accionistas de su club de fútbol.

2. QUÉ ES UNA ASOCIACIÓN Y QUÉ REQUISITOS HAN DE CUMPLIR SEGÚN LA LEY ESPAÑOLA.

Las asociaciones son agrupaciones de personas constituidas para realizar una actividad colectiva de una forma estable, organizadas democráticamente, sin ánimo de lucro e independientes, al menos formalmente,

del Estado, los partidos políticos y las empresas.

Así pues, las características fundamentales serían las siguientes:

- Grupo de personas.
- Objetivos y/o actividades comunes.
- Funcionamiento democrático
- Sin ánimo de lucro.
- Independientes.

Se debe aclarar que no tener ánimo de lucro significa que no se pueden repartir los beneficios o excedentes económicos anuales entre los socios, pero sí se puede:

- Tener excedentes económicos al finalizar el año.
- Tener contratados laborales en la asociación.
- Realizar actividades económicas que puedan generar excedentes económicos.
- Lógicamente, dichos excedentes deberán reinvertirse en el cumplimiento de los fines de la entidad.

Toda asociación debe contar con dos órganos fundamentales: la asamblea general de socios que es el máximo órgano de la asociación y se debe reunir al menos una vez año y la junta directiva (presidente, secretario, tesorero y vocales) que ha de ser elegida democráticamente por la asamblea y que se encarga del día a día de la asociación.

3. CÓMO FUNDAR UNA ASOCIACIÓN DE AFICIONADOS O PEQUEÑOS ACCIONISTAS.

3.1 Fundación en tres pasos.

Para crear una asociación de aficionados, aparte de ganas, mucho trabajo, paciencia, etc., desde el punto de vista legal se precisa de tres personas como mínimo, que han de redactar un acta fundacional, elaborar unos estatutos, rellenar el formulario, pagar las tasas y presentar la documentación en el registro correspondiente. Sin embargo conviene que antes de fundar la asociación y debatir sus estatutos, exista ya un grupo de aficionados dispuestos a formar parte de ella. Por esta razón recomendamos el sistema de fundación en tres pasos en que muchas asociaciones españolas se han creado.

a. Primer paso.

Consulta con compañeros, socios, aficionados y pequeños accionistas del club, si veis que crear una asociación puede ser útil para canalizar el sentir de la afición, tendréis que pulsar si ese sentimiento existe en más aficionados.

Conviene convocar una reunión abierta para conocer si hay un mínimo consenso sobre la necesidad de crear una asociación que lleve adelante los objetivos buscados. A esta reunión puede acudir un representante de FASFE que podrá contar experiencias en otros clubes. De la reunión debe salir un grupo promotor que será la directiva fundadora provisional hasta que la primera asamblea vote la nueva, también saldrán los grupos de trabajo que han de redactar estatutos, captar más personas para el proyecto, etc. Se debe decidir qué tipo de asociación se quiere fundar, su ámbito de actuación (comunidad autónoma o toda España) y si esta estará abierta a todos los aficionados, sólo abonados o sólo

accionistas (en general cuánto más amplia la base social mejor).

b. Segundo paso.

Los distintos grupos de trabajo preparan la constitución legal de la asociación para luego convocar la primera asamblea siguiendo lo acordado en la primera reunión.

La redacción de los estatutos es de vital importancia, ya que son las reglas por las que se regirá la asociación. Es muy importante que en ellos estén perfectamente reflejados los principios de democracia, transparencia y sostenibilidad que inspiran a nuestras asociaciones. Es una buena idea, casi una necesidad, poder contar con un abogado dentro de la asociación, si entre los promotores de la asociación hay alguno, conviene que participe en la elaboración de los estatutos.

Una vez redactados los estatutos, el grupo fundador de la asociación deberá tomar el acuerdo de constitución de la misma. El acuerdo de constitución de la asociación, que incluirá la aprobación de los estatutos, habrá de formalizarse mediante acta fundacional, en documento público (no imprescindible) o privado (más habitual, fácil y barato). Con dicho otorgamiento, la asociación adquirirá su personalidad jurídica y la plena capacidad de obrar (tendrá personalidad distinta a la de los socios), sin perjuicio de la necesidad de su inscripción registral.

Una vez la asociación esté constituida legalmente, el siguiente trámite es inscribirla en el registro correspondiente (en el Registro de Asociaciones de vuestra comunidad o en el Registro Nacional de Asociaciones).

La documentación que se ha de presentar es para inscribir la asociación es la siguiente:



- Acta fundacional firmada por los fundadores.
- Los estatutos firmados en todas sus páginas por los fundadores.
- El formulario de solicitud.
- El resguardo conforme has pagado las tasas correspondientes.
- Documento de identidad de los fundadores.

El órgano autonómico encargado de las asociaciones, o el Ministerio del Interior, si la asociación es de ámbito nacional, os enviará una resolución admitiendo la solicitud, o solicitando la aportación de documentos si fuera el caso.

En el caso de que la resolución fuera positiva, os facilitarán un número de asociación y las copias que fueron entregadas, selladas por el organismo (acta de constitución y estatutos).

Algunos ayuntamientos cuentan también con registros de asociaciones o de entidades ciudadanas. Conviene averiguar si vuestro ayuntamiento lo tiene porque, aunque la inscripción en estos registros no es obligatoria, suele ser interesante estar inscrito para acceder a una serie de recursos que los ayuntamientos ponen a disposición del movimiento asociativo como son oficinas o locales de reunión. Normalmente también es necesario estar inscrito en este registro local para poder optar a ayudas o subvenciones del ayuntamiento.

Un trámite para que la asociación esté lista para funcionar y podáis convocar la primera asamblea, será conseguir el NIF y abrir una cuenta bancaria. Para abrir una cuenta bancaria, es preciso

disponer de un NIF, que concede la Agencia Tributaria (ver apartado de obligaciones fiscales). Si bien podemos pedir uno provisional con la copia sellada de la documentación aportada para la inscripción en el registro, es muy posible que para abrir una cuenta en una entidad financiera nos pidan entre otros documentos, los estatutos originales sellados por la consejería que tenga las competencias de las asociaciones, por lo que casi que vale la pena esperar a tener la resolución administrativa y solicitar el NIF definitivo.

En lo que respecta a escoger la entidad financiera con la que trabajar, hay que tener en cuenta las comisiones que aplican en el mantenimiento, transferencias o por girar recibos de las cuotas de los afiliados y la facilidad de operar a través de internet.

Nuestra recomendación es que tengan firma 3 miembros, el presidente, el secretario y el tesorero, que se pueda operar con la firma de dos. Mucho mejor si están familiarizados con operar a través de internet (realizar transferencias, recibos, etc.) si vosotros mismos realizáis la orden de girar los recibos, la comisión es mucho menor que si nos lo hace el banco.

c. Tercer paso

La primera asamblea. Será el pitido inicial para la asociación, se ratificarán los acuerdos tomados en el proceso de constitución, incluidos los estatutos y se elegirá a la directiva.

Esta es la puesta de largo y uno de los momentos más importantes de una asociación. Una presentación ante los aficionados que reúnan a un



pobre número de personas dejaría en una situación comprometida a la asociación ya al poco de nacer, por lo que todos nuestros esfuerzos se han de concentrar en conseguir el máximo número de asistentes a través de la difusión, entre los distintos grupos de aficionados, medios de comunicación, de nuestros propios medios, redes sociales etc. Puede ser buena idea vincularla a algún tipo de evento que reúna aficionados como una reunión o quedada de peñas o alguna celebración de este tipo, de esta manera facilitamos la asistencia.

El anuncio a los periodistas lo podéis hacer mediante una nota de prensa, mejor si es breve, una página es lo ideal. Una rueda de prensa a primera hora de la tarde os puede hacer conseguir una mayor presencia de periodistas y repercusión en los medios.

Objetivos de la asamblea constituyente:

- Daros a conocer, quienes sois, qué queréis, en qué situación se encuentra vuestro club, posible escenario en el futuro del club, que proponéis. Explicaciones simples, todo el mundo lo ha de entender, no muy extensas, quien desee más se le invita a consultar documentación o artículos en la web o blog. Es importante y contar con el apoyo de una presentación con diapositivas que facilite la comprensión de lo expuesto.
- Qué pedís, sobre todo que la gente se una a la asociación, hay que explicar el porqué, el cómo, qué sois y cómo funciona la asociación, resaltar que a diferencia de una SAD, donde cada accionista tiene tantos votos como

acciones, en vuestra asociación todo el mundo tiene un voto. A diferencia de una SAD el funcionamiento de la asociación sí es democrático.

- Afiliados, es el momento de repartir formularios de afiliación en la entrada a todos los asistentes y de efectuar las primeras altas, por lo que conviene tener cambio, talonarios de recibos y un ordenador portátil para introducir los datos.
- Contactos, es el momento de hacerlos por lo que nos interesa que una vez finalizado el acto retener el mayor número posible de asistentes. Ofrecer un pica pica y unas bebidas será de gran utilidad. Estas charlas informales con una cerveza en la mano son la mejor forma de ir ganando confianza. Un consejo es que os hagáis imprimir tarjetas de visita con el logo de la asociación y que las repartáis entre los asistentes con los que queráis establecer contacto.
- Repercusión, es tan importante la cobertura del anuncio de la celebración como el resultado y la información de la misma.

4. ASPECTOS RELEVANTES PARA DAR LOS PRIMEROS PASOS.

Los inicios siempre son duros, pero también es cuando mayor ilusión y empeño se ponen en los comienzos de cualquier proyecto. Es estos primeros momentos cuando más conviene reclutar ciertos perfiles específicos de gente que puedan servir de columna vertebral sobre la que agruparse.

4.1. Perfiles interesantes.

La cara visible, o una de ellas, de la asociación conviene que sea una persona conocida y reconocida entre los aficionados, con numerosos contactos entre aficionados, directivos y personas destacadas del club además de los medios de comunicación, aspecto este de grandísima importancia para conseguir la visibilidad de la asociación entre la prensa. Acostumbrados a trabajar en equipo, las personas que provengan de las peñas son las que más suelen ajustarse a ese perfil.

Además resulta conveniente reclutar para la junta personas con otros perfiles. Como hemos mencionado en otros apartados, contar con alguien que domine materias muy complicadas para un aficionado normal como por ejemplo, economía y derecho es importante, por lo que conviene contar con un abogado (mejor si es mercantilista) y un economista, auditor o algún profesional del ramo. Conviene que sean buenos comunicadores para dar a conocer al resto de aficionados de una manera sencilla los aspectos económicos y legales que afectan a su equipo. La gestión de una asociación requiere realizar trámites y papeleo, como la gestión del cobro de los afiliados, transferencias bancarias, llevar la contabilidad al día, envíos de correos tanto electrónico como en papel, registrar documentación, etc., así que contar con un administrativo o gestor resulta muy práctico. No es condición indispensable disponer de un determinado nivel de estudios para ser miembro de la junta directiva, pero sí que lo es tener ganas de trabajar desinteresadamente en un

objetivo común, pues hay multitud de tareas a realizar, sobre todo para organizar asambleas o actos, así como en la preparación de las juntas generales de accionistas de la SAD. Es de gran ayuda disponer de alguien que este jubilado y con tiempo libre. Si hemos de llevar papeles a organismos oficiales o ir a recoger documentación de alguna administración, es muy posible que nuestros horarios no coincidan con los de dichos centros.

4.2. Relaciones con otros grupos de aficionados.

Los objetivos de las asociaciones de aficionados y pequeños accionistas no suelen coincidir con los de otros grupos de aficionados organizados como peñas o grupos de animación, siendo de hecho complementarias en la mayoría de los casos. Sin embargo en algunas ocasiones, al crearse una asociación de este tipo surgen desconfianzas entre los grupos ya constituidos. Por esta razón, conviene que en la asociación, entre sus cabezas visibles, haya una persona con buenas relaciones entre los distintos grupos. La idea a transmitir es que la asociación de aficionados o pequeños accionistas no entra en conflicto con las actividades de los otros grupos y que más bien al contrario, el éxito de la asociación de aficionados en lograr ámbitos de mayor propiedad y poder de influencia para la afición sólo puede redundar en mejores relaciones entre club y afición para lograr los objetivos de los distintos grupos de aficionados.

5. ÓRGANOS Y GESTIÓN DEL DÍA A DÍA DE LA ASOCIACIÓN.

Una vez en marcha la asociación y empezado a trabajar para que la voz de los aficionados sea tenida en cuenta, la infraestructura necesaria para satisfacer las obligaciones administrativas, documentales, contables y fiscales es mínima, pero conviene tener claro cuáles son estas obligaciones y cumplirlas de manera ordenada.

1.1. Órganos de la asociación.

Dos son los órganos que la asociación debe tener por mandato legal, la asamblea y la junta directiva, lo que no significa que cada asociación pueda dotarse de otros que los complementen en su actividad diaria.

A. La asamblea general.

Es el máximo órgano de gobierno de una asociación democrática, en ella pueden participar todos los socios, teniendo derecho a voto los mayores de edad, aunque si los estatutos lo contemplan se puede ampliar el derecho de voto hasta edades inferiores a la mayoría de edad.

Las asambleas podrán ser ordinarias, convocada al menos una vez al año en los cuatro meses siguientes al cierre del ejercicio y extraordinarias, convocadas por el presidente por iniciativa suya o a petición de la junta directiva o de un 10% de los socios.

Las facultades de las asambleas aparecen en los estatutos, siendo las más importantes, elegir a la junta directiva, aprobar o reprobar las cuentas y el informe de gestión de la

junta, establecer las cuotas o modificar los estatutos entre otras.

La convocatoria es la manera de anunciar a los asociados la celebración de una asamblea a través de un escrito remitido por correo ordinario o electrónico. Por razones de rapidez y de coste, siempre que sea posible es mejor realizar las convocatorias por mail, además de darla a conocer a través de nuestra web o blog, redes sociales, y a ser posible, medios de comunicación a través de una nota de prensa.

La convocatoria ha de realizarse con al menos 15 días de antelación.

En la convocatoria ha de constar:

- Tipo de asamblea que se convoca, puede ser ordinaria, extraordinaria y al mismo tiempo ordinaria y extraordinaria.
- Fecha y hora de las dos convocatorias, en caso de estar ello previsto en los estatutos. Por norma general la segunda convocatoria tiene lugar 30 minutos después de la primera.
- Lugar donde se celebra la reunión.
- Orden del día.
- Otros temas que se considere relevantes como por ejemplo que solo puedan votar los socios al corriente de pago.
- Si es una asamblea cerrada solo a miembros de la asociación o abierta para cualquier persona, (en ese caso solo pueden votar los afiliados).
- La firma del presidente, ya que solo él puede convocar una asamblea.



Por lo que respecta al lugar donde celebrar una reunión, hemos de considerar las que reúnan una serie de requisitos como capacidad, equipamiento (proyector, micros con y sin cable, etc.) y ubicación (facilidad para aparcar, proximidad a transporte público, etc.) y sobre todo el precio.

En el caso de que haya buena relación con la junta directiva o consejo de administración del club, se les puede solicitar el uso de la sala de prensa.

Si no es posible podemos buscar equipamientos públicos como centros cívicos, centros culturales, bibliotecas, que ofrecen espacios para eventos a precios muy bajos o incluso gratis para asociaciones no lucrativas. Suelen solicitar que acreditemos que el acto y la asociación no tienen ánimo de lucro, además de hacer la reserva con varios días de antelación.

Otra alternativa son entidades culturales y deportivas que tienen salas de actos o pequeños teatros o auditorios y que alquilan estos espacios.

B. La junta directiva.

Es el órgano de gestión y representación de la asociación. Contará con al menos un presidente, un secretario y un tesorero.

Sus facultades son todas aquellas que no sean exclusivas de la asamblea como, por ejemplo, ejecutar los acuerdos de la asamblea, llevar la gestión económica y administrativa de la asociación, formular las cuentas o resolver sobre la admisión de nuevos socios. Además el presidente

representa a la asociación frente a terceros o la administración (firma los contratos etc.), el secretario lleva la gestión administrativa, los libros, expide certificados y el tesorero recauda y custodia los fondos de la asociación y ordena los pagos en nombre de esta.

Aparte de estos puestos puede haber vicepresidente(s) que sustituye al presidente en su ausencia y vocales que pueden o no estar a cargo de alguna área.

Recomendamos que existan vocales responsables de las distintas áreas, social, comunicación, relaciones con el club/SAD, captación de fondos etc. Todavía mejor, es conseguir equipos de trabajo para cada una de las áreas que estén coordinados por el vocal. Esto hace que el conocimiento logrado y el poder se encuentren diluidos en la organización, lo que contribuye a la transparencia y democracia y garantiza su continuidad en el caso de tener bajas en la directiva o los equipos.

1.2. Obligaciones documentales.

De acuerdo con la Ley 1/2002, las asociaciones han de disponer de una relación actualizada de sus asociados, llevar la contabilidad que permita obtener la imagen del patrimonio, del resultado y de la situación financiera de la entidad, así como las actividades realizadas, efectuar un inventario de sus bienes, y recoger en un libro las actas de las reuniones de sus órganos de gobierno y representación.

Las asociaciones también han de llevar un registro actualizado de las



altas y bajas de los socios. Recomendamos que este se lleve en soporte informático ya que permite un manejo sencillo, cualquier programa de base de datos o incluso de hoja de cálculo puede servir. También podéis optar por herramientas informáticas adaptadas a la gestión de asociaciones que permiten manejar desde un solo programa la base de datos de socios, voluntarios, cuotas, contabilidad etc. Puedes encontrar varios en internet, algunos de precio muy moderado.

La base de datos de socios contiene datos personales, por lo tanto está sujeta a la Ley de Protección de Datos, lo que nos obliga a cumplir algunas normas. En este sentido debemos informar a los socios en los formularios de alta de que sus datos se van a incorporar a un fichero de la asociación y cuáles serán sus usos. Además habrá que dar de alta el fichero en la Agencia de Protección de Datos (www.agpd.es). Es un procedimiento sencillo mediante el cual se informa de la existencia de ese fichero (ojo, no hay que enviar ninguna copia).

1.3. Obligaciones contables.

Si bien no existe la obligatoriedad de tener un libro de cuentas, sí que debemos tener un registro de las cuentas de la asociación que nos facilite llevar una contabilidad que permita obtener la imagen fiel del patrimonio, del resultado y de la situación financiera de la entidad, así como las actividades realizadas y efectuar un inventario de sus bienes.

Si vuestra asociación no pasa de unos pocos cientos de socios, no

tiene actividades económicas y sólo se financia con cuotas y donativos, basta en principio con redactar y aprobar en asamblea el presupuesto anual de ingresos y gastos por capítulo, llevar un libro de caja al día y cerrar el presupuesto anual para su presentación a la asamblea para su aprobación.

Conviene ser muy cuidadoso y transparente con las cuentas ya que de su buen manejo depende en buena medida la confianza y legitimidad de los postulados de la asociación, incluso cuando las cantidades que se manejen sean pequeñas.

Conviene normalmente realizar los pagos mediante transferencia bancaria ya que queda constancia documental, eliminando los inconvenientes de manejar dinero en caja y pagos en efectivo que muchas veces no se apuntan en los libros con la diligencia necesaria.

1.4. Obligaciones fiscales.

Estas obligaciones que comentamos aquí son las obligatorias para la generalidad de asociaciones, sin embargo ni todas las asociaciones de aficionados están obligadas a todas las aquí expuestas.

En cualquier caso dado lo delicado del tema y del entorno legal cambiante no sigáis esto como si fuera el evangelio ya que bien pudiera estar obsoleto para cuando lo leáis, si os cabe alguna duda, consultad con un experto.

A. NIF.

Las asociaciones de aficionados, como las de todo tipo, están obligadas a tener un número de identificación fiscal, que ha de ser utilizado en vuestras operaciones económicas con repercusión fiscal y para relacionaros con la Agencia Tributaria.

Para solicitarlo hay que presentar un modelo 036 de declaración censal en la oficina de Hacienda, para ello, debéis llevar:

- Original y fotocopia de los estatutos
- sellados por el registro correspondiente.
- Original y fotocopia del acta fundacional.
- Fotocopia del DNI de la persona, incluida entre los socios fundadores, que firme el impreso de solicitud, llamado Impreso de Declaración Censal (Modelo 036).

Es importante no marcar la casilla relativa a Declaración de Inicio de Actividad (salvo que vayáis a realizar actividades económicas), pues os daría de alta en el IAE.

Cuando cambie alguno de los datos que figuran en el NIF deberéis rellenar en Hacienda otro Impreso de Declaración Censal (Modelo 036), haciendo constar dichos cambios, y os mandarán otra tarjeta con los nuevos datos.

B. Impuesto de Actividades Económicas (IAE).

Si la asociación va a realizar actividades económicas, según Hacienda hay actividad

económica cuando esta “suponga la ordenación por cuenta propia de medios de producción y de recursos humanos, o de uno de ambos, con la finalidad de intervenir en la producción o distribución de bienes o servicios”, deberá darse de alta censal, en el mismo modelo 036 con el que se pide el NIF.

Esto quiere decir que si la asociación sólo se dedica a cobrar cuotas y donativos y gastárselo en comprar acciones de la SAD, pagar abogados o realizar eventos (sin cobrar entrada), no tendrá que darse de alta en actividades económicas. Si por el contrario, la asociación vende algo para financiarse (merchandising, entradas de eventos, publicidad de un boletín o fanzine), entonces sí tiene obligación de darse de alta en el IAE. Hay que clarificar un poco esto, ya que todos conocemos casos de pequeñas asociaciones que se financian con pequeñas ventas, no están dadas de alta en el IAE y nunca les ha pasado nada. Esto se debe a que Hacienda no persigue a estas organizaciones, suponemos que por lo exiguo de las cantidades de que se trata.

La buena noticia es que si el volumen de negocio (las ventas) no supera el millón de euros al año, no hay que pagar nada por este impuesto, estaríais exentos. Todavía no conocemos ninguna asociación de aficionados que llegue a esos niveles.

La mala noticia es que si la asociación está dada de alta en actividades económicas, deberá

realizar liquidaciones trimestrales y resumen anual de IVA e IRPF.

Llegados a este nivel, si no contáis en la asociación con alguien familiarizado con los impuestos, puede convenir contratar un gestor para que lleve el tema.

C. Impuesto del Valor Añadido (IVA).

Si la asociación está dada de alta en el IAE deberá cobrar IVA por sus ventas y deberá liquidar trimestralmente el IVA cobrado menos el IVA pagado en sus adquisiciones de bienes y servicios.

Para hacerlo deberá rellenar un modelo 303, si el resultado es a ingresar, pagarlo en cualquier sucursal bancaria y si es a devolver, presentarlo en la delegación de Hacienda. Además a finales de cada mes de enero deberá presentar un resumen anual de sus operaciones sujetas a IVA (modelo 390).

En el caso de que la asociación tenga ingresos sujetos a IVA y otros no sujetos (cuotas sin contrapartida para el socio y donativos por ejemplo) a la hora de calcular el IVA soportado deducible deberá aplicar la regla de la prorrata, esto es que sólo os podréis deducir un porcentaje del IVA que hayáis pagado que estará en proporción a cuánto supongan vuestros ingresos con IVA sobre el total de vuestros ingresos

D. Impuesto de Sociedades (IS).

Existe un régimen distinto según la asociación sea declarada de utilidad pública o no pero dado que, todavía al menos, ninguna

asociación de aficionados ha sido declarada de utilidad pública (pese a algún intento) nos saltaremos ese régimen.

En el caso, de asociación no declarada de utilidad pública, caben dos posibilidades, si la asociación realiza actividades económicas y por lo tanto está dada de alta, debe realizar la declaración del Impuesto de Sociedades. Si no lo está, no deberá hacer la declaración si cumple todos los requisitos que siguen:

- Que sus ingresos totales no superen 100.000 euros anuales.
- Que los ingresos correspondientes a rentas no exentas sometidas a retención no superen 2.000 euros anuales.
- Que todas las rentas no exentas que obtengan estén sometidas a retención.

Se consideran rentas exentas todas aquellas consideradas como tal según la legislación vigente, básicamente son subvenciones, donaciones, cuotas etc. recibidas para la realización del fin social.

Se consideran rentas no exentas sujetas a retención, los intereses, dividendos y alquileres por ejemplo. De estas no podemos tener más de 2000 euros para librarnos de hacer la declaración.

La declaración debe presentarse en el plazo de los 25 días siguientes a los seis meses posteriores a la conclusión del periodo impositivo. Así que si el ejercicio de la asociación es el año

natural, deberá presentar la declaración entre el 1 y el 25 de julio de cada año. Si el ejercicio va del 1 de julio a 30 de junio siguiente, como en el caso de los clubes de fútbol y de algunas asociaciones de aficionados, entonces la declaración deberá presentarse entre el 1 y el 25 de enero de cada año.

Para realizar la declaración, se puede contar con un programa informático muy fácil de usar, disponible en la web de la Agencia Tributaria (www.aeat.es).

Si la declaración sale a pagar, debe ingresarse el importe mientras que si sale a devolver, porque las retenciones y pagos a cuenta superan la cuota del impuesto, Hacienda ingresará el importe en la cuenta que le proporcionemos.

Si sale positiva, el año siguiente deberemos hacer pagos trimestrales a cuenta, presentando el modelo IS 202.

E. Retenciones sobre el Impuesto de la Renta de las Personas Físicas (IRPF).

Si la asociación tiene actividades económicas deberá practicar retenciones de IRPF a los autónomos que le facturen. También si tiene empleados (no conocemos ninguna asociación de aficionados que los tenga a día de hoy) deberá practicar retenciones en sus nóminas.

Estas retenciones deberán ser ingresadas en Hacienda cada trimestre presentando un modelo

111. También a la finalización del año deberá presentarse un resumen anual de retenciones (modelo 190).

F. Declaraciones de operaciones con terceros.

Si la asociación está dada de alta en el IAE, cada mes de febrero deberá declarar los movimientos económicos con otras entidades u organismos que al cabo del año hayan superado los 3.005,06 euros tanto cobrados como pagados por la asociación.

Para realizar la declaración hay que rellenar el Modelo 347 o utilizar el programa de ayuda que facilita Hacienda.

6. CAPTACIÓN DE SOCIOS.

Captar nuevos socios y qué hacer con ellos una vez se han sumado a la asociación es uno de los trabajos más importantes y complicados.

Una de las fortalezas de una asociación de aficionados y pequeños accionistas que funcione es su nivel de afiliación, ya que esto significa mayor credibilidad y legitimidad tanto con el club como con las autoridades, otros grupos de aficionados o los medios.

El mayor impulso para captar asociados suelen ser las crisis en los clubes. Sin embargo, no conviene que las asociaciones de aficionados o pequeños accionistas se vean llevadas por la marea de las crisis, ya que, su función principal ha de ser la de servir de canal estable de influencia positiva de la afición sobre los dirigentes del club.

Trasladar a la afición este mensaje de que la asociación debe servir para

incrementar la influencia de la afición en el club, algo que se perdió en los que se vieron obligados a convertirse en sociedades anónimas, no es fácil y es, en buena medida, la mayor dificultad a la hora de captar asociados.

El incremento en asociados debe venir gracias a una adecuada mezcla de comunicación, relaciones públicas y un conjunto de ideas y objetivos bien definidos y comunicados.

6.1. Inclusividad y accesibilidad.

Una asociación de aficionados y pequeños accionistas debe de ser incluyente, todo aficionado que esté de acuerdo con sus objetivos debe poder asociarse. Incluso si la asociación es de pequeños accionistas debe considerar abrirse a aficionados no accionistas, bien permitiéndoles ser socios, bien facilitándoles la adquisición de acciones del club para convertirse en accionistas. La cuota también debe ser lo suficientemente baja como para que nadie se vea excluido por no poder satisfacerla.

También es importante que convertirse en socio sea sencillo y accesible para cualquier aficionado. En este sentido, poner un puesto en los alrededores del estadio en días de partido suele ser muy útil. Allí, además de convertirse en socios, los aficionados pueden preguntar todo lo que consideren sobre la asociación, la situación del club en muchos aspectos.

También conviene que la gente pueda hacerse socio a través de la web y pagar sus cuotas a través de la misma.

Por último, las asociaciones de aficionados, como factor de sostenibilidad del club y sus actividades, deben animar a los más jóvenes e incluirles tanto entre sus socios como entre los beneficiarios de sus

actividades. Facilitándoles la participación como aficionados involucrados, estamos contribuyendo a crear un futuro más democrático y sostenible para nuestros clubes y asociaciones. Haciendo esto, además, elevamos el perfil de la asociación y subrayamos el papel de la asociación entre su comunidad de aficionados.

6.2. Materiales.

Sobre todo al principio, publicitar la existencia, objetivos e independencia de la asociación es crucial.

Aunque identificarse con colores y símbolos del equipo sea la tendencia, con mucho sentido, también es importante diferenciarse lo suficiente para subrayar la independencia de la asociación con respecto a los dirigentes del club.

6.3. Dotar de contenido y significado a ser socio.

Cuando alguien se une a una organización quiere ver resultados.

Los beneficios de pertenecer a la asociación de aficionados son obvios: incrementar la influencia de la afición y una mayor democracia e inclusividad. Hay que poner énfasis de que es una oportunidad de convertirse en un agente implicado de manera real en el club y no sólo un mero inversor emocional al que se apela cuando el club necesita una inyección de dinero o apoyo pero que a cambio de ello ni siquiera se le escucha cuando tiene muchas cosas que aportar a su club.

7. COMUNICACIÓN.

La difusión que hagamos de nuestra asociación es básica para darnos a conocer, conseguir obtener un número de asociados lo más elevado posible y comunicar nuestros objetivos y actividades para conseguirlos.

7.1. Medios de comunicación.

Desarrollar una buena estrategia con los medios es muy importante, aunque a veces sea difícil acceder a ellos.

Una buena estrategia de comunicación parte de una buena definición de las ideas a comunicar, que sean sencillas y comprensibles. Las asociaciones de aficionados buscan democracia, transparencia y sostenibilidad en los clubes a largo plazo y esto debe ser subrayado por encima de reclamaciones coyunturales como el cese de un directivo o la adopción de cualquier medida concreta.

Conviene tener un o varios portavoces que sean buenos comunicadores, conocedores de la situación del club y de los objetivos de la asociación de aficionados y accesibles a los medios.

Aparte del ideal arriba expuesto y que como ya hemos indicado a veces es difícil de lograr dadas las relaciones entre directivas y medios, las asociaciones de aficionados deben tener una comunicación proactiva y estable en el tiempo sobre sus actividades como reuniones, asambleas, eventos y sobre sus opiniones sobre acontecimientos del club como juntas de accionistas, asambleas de compromisarios, cambios en la dirección etc.

La forma más habitual para comunicar en este sentido es el envío de notas de prensa a los distintos medios. Conseguir que los medios publiquen tus

notas de prensa no es fácil pero siempre será más fácil si sigues algunos consejos básicos.

Han de ser cortas, concisas (intentad que sea de una página) y escritas en lenguaje factual (no uséis superlativos ni os deis demasiado autobombo). Un titular que llame la atención pero que se ajuste al contenido es imprescindible ya que muchos periodistas leerán la nota o no dependiendo de que les enganche el titular. Hay que usar los primeros párrafos para responder al quién, qué, cómo, cuando, donde y por qué, las preguntas que conforman la noticia. Conviene incluir un entrecomillado de alguien relevante como el presidente de la asociación sobre el tema de la nota. Hay que incluir detalles de contacto (nombre correo electrónico y teléfono) por si el periodista quiere ampliar información y, por último, en la medida de lo posible hay que enviar la nota de prensa al buzón personal del periodista mejor que a una dirección genérica del medio. Conviene, además, no freír a los medios con muchas notas de prensa ya que acabarán por ni leerlas, hay que enviar una cuando sea estrictamente necesario.

7.2. Internet.

Contar con alguien con conocimientos en la materia nos permitirá contar con unos diseños y prestaciones que hagan más atractiva nuestra presencia en Internet.

También es importante mantener actualizada nuestra presencia en la red, ya que de lo contrario se da una imagen negativa y de dejadez.

Por pocos euros podemos disponer de un dominio propio (nuestro nombre en internet) y los servicios de pago de una página de creación y diseño de sitios web

en Internet. También las hay gratis aunque sin nombre propio y con funciones y prestaciones menores. Algunas plataformas son de una gran sencillez, con un funcionamiento basado en seleccionar y arrastrar elementos a la web que queremos editar.

Algunas te dan la posibilidad de obtener una cuenta de correo electrónico con dominio propio, que dan más imagen y seriedad, o crear blogs o fórums, comercio electrónico (indispensable crear una cuenta en plataformas de pago como PayPal) etc.

Lo recomendable es que la web contenga elementos e información que no varíe mucho, como información de la asociación, contacto, servicios, etc.

La información que varíe más, como las noticias que genere la asociación y la que queramos dar a conocer, es aconsejable que se realice a través de blogs a los que se pueda acceder desde un enlace en la web. Wordpress o Blogger son los editores de blogs más comunes y fáciles de usar, algunos proveedores de páginas webs también nos ofrecen la posibilidad de editar blogs. Las entradas que hagamos en los blogs es muy importante que las rebotemos a nuestras redes sociales. Podemos configurar el blog para hacerlo de manera automática. Respecto a las redes sociales, al menos hemos de estar presente en Facebook y en Twitter. En Facebook dadas las aplicaciones que podemos introducir y por la privacidad que obtienen nuestros seguidores, es aconsejable hacerlo a través de una página, si bien, es necesario tener algunos conocimientos de lenguaje de programación HTML para obtener unos resultados óptimos, como la creación de una "Landing Page" o página de inicio,

fórums, encuestas, etc. Una vez hayamos puesto en marcha nuestra cuenta en Twitter y en Facebook, hemos de conseguir el máximo número posible de seguidores en el menor tiempo posible. No os olvidéis de tratar de que se agreguen el máximo número de periodistas.

8. CAPTACIÓN DE FONDOS.

Para el cumplimiento de los objetivos de cualquier asociación de aficionados que busca influir de diversas maneras en como su club es gestionado y, sobre todo, si lo que se busca es acceder a grados crecientes de control de una SAD es necesario generar ingresos acordes con estos objetivos.

Tratamos aquí de indicar algunas de las formas de conseguir esos fondos, diferenciando entre los métodos tradicionales o modernos de financiación de pequeñas asociaciones, suficiente si lo que se busca es realizar actividades con los aficionados y tener una mínima infraestructura (web, acceso a profesionales legales, etc.) que permita actividades de índole social y de control de la gestión del club y, por otro lado otras posibles formas de captar financiación con el fin de adquirir acciones o capitalizar el club de fútbol.



8.1. Fondos para funcionamiento de la asociación.

A continuación, detallaremos algunos de los métodos más habituales que usan las asociaciones de aficionados para mantener una mínima estructura.

A. Cuotas.

La primera y a veces principal o incluso única vía de financiación de muchas asociaciones de aficionados son las cuotas de sus socios. No obstante esto, es necesario tener en cuenta qué problemas pueden surgir cuando las cuotas son la única fuente de financiación, ya que una excesiva dependencia de estas puede hacer imponer cantidades excesivas que limiten el crecimiento en base social de la asociación.

Nuestra recomendación es que la carga de financiación de las actividades de la asociación no recaiga sólo en las cuotas de los asociados sino diversificar las fuentes desvinculando en parte la captación de fondos, de la legitimidad que otorga tener una amplia base social.

Recomendamos que la cuota sea una cantidad anual moderada (no más allá del precio medio de una entrada para un partido de casa) para que no sea un impedimento importante para la entrada de nuevos socios. Siempre es posible además dar la posibilidad de cuotas voluntarias o donativos lo que facilita que aquellos que puedan y quieran aporten más fondos. Tan importante o más que el importe de la cuota es la forma de recaudarla, en este caso recomendamos que esta sea domiciliada para así asegurarse la regularidad en el cobro cosa difícil de garantizar normalmente si se depende de pagos en mano o mediante transferencia. También es interesante ofrecer medios de pago y altas online.

B. Fiestas y eventos.

Una forma de captar recursos y a la vez fomentar los vínculos de pertenencia entre la comunidad de aficionados es la celebración de fiestas, en muchos casos vinculados a efemérides del club como son el aniversario de su fundación o de una victoria significativa, de charlas sobre temas del club (historia, partidos...), presentaciones de libros sobre el club o simplemente quedadas para ver una retransmisión de un partido especial.

Dependiendo del tipo de evento se necesitarán distintos recursos para organizarlo (local, decoración, megafonía, audiovisuales, grupos musicales...). No todos los eventos requieren el mismo tipo o nivel de dedicación y conocimientos para organizarlos, pero algunos son realmente sencillos y todos ayudan, además de a captar ingresos, a generar sentido de comunidad y pertenencia entre los aficionados, a generar buena imagen y sirven de foro para difundir el ideario del grupo.

C. Lotería Navidad / Peña quinielística.

Un medio tradicional para captar fondos para muchas asociaciones de nuestro país es la venta de participaciones de lotería de Navidad con un recargo a modo de donativo a la asociación por parte del comprador.

Para hacerlo de manera correcta hay que solicitar a la Sociedad Estatal de Loterías y Apuestas del Estado el permiso para el fraccionamiento de los billetes de lotería junto con una copia de los estatutos de la asociación con suficiente antelación (la lotería sale a la venta en el mes de julio por lo que esa es la fecha de referencia). El donativo en ningún caso debe superar el 20% del valor total de la participación. Poca gente cumple este requisito y no

conocemos de ningún caso en que esto haya derivado en ningún problema, pero siempre es mejor hacer las cosas de la manera adecuada.

Otra forma de financiación también vinculada al juego, es la creación y gestión de una peña quinielística parte de cuyos ingresos pueden ir a la asociación.

D. Venta de merchandising.

La venta de merchandising es en muchos casos una buena fuente de ingresos para asociaciones y además contribuye a crear una imagen dentro de la afición. Consiste en diseñar y mandar fabricar o confeccionar materiales como camisetas, bufandas, pines, chapas, llaveros, gorras etc. y venderlas con un margen para la asociación. La venta puede hacerse en persona, en un puesto en días de partido o en el local de la asociación (si lo tenéis) por ejemplo, o también online en vuestra página web. A día de hoy existen recursos gratuitos que permiten tener una tienda online básica y sencilla de manejar.

A la hora de producir y vender merchandising hay que tener en cuenta varias cosas para que no surjan problemas:

- Derechos sobre escudos o logotipos.
- Hay que tener mucho cuidado de no usar sin permiso emblemas cuya propiedad industrial sea de otros, por ejemplo el escudo del club, ya que puede derivar en reclamaciones, incluso en los tribunales.
- Actividades económicas - Hablando en sentido estricto, vender merchandising es una actividad económica y como tal está sujeta a obligaciones tributarias. Si vais a hacerlo, lo adecuado es daros de alta censal en Hacienda, cobrar IVA y hacer las liquidaciones trimestrales correspondientes (ver apartado de obligaciones fiscales).

- Problemas con el stock – Conviene no ser muy optimistas sobre la cantidad que pensáis vender. Es muy corriente que un exceso de optimismo termine con montones de género sin vender.

E. Colectas específicas.

En ocasiones la realización de colectas específicas puede ser de utilidad. Este tipo de colectas deben estar vinculadas a operaciones singulares como la compra de acciones en una ampliación de capital del club o el pago de los honorarios de abogados en una demanda o querrela en defensa de los intereses de la afición, por ejemplo.

Para realizar colectas de este tipo conviene usar métodos tradicionales como la cuestación en días de partido, además de usar medios online.

Conviene explorar el uso de plataformas de crowdfunding, bastante populares en otros ámbitos y, hasta donde conocemos, inédita entre asociaciones de aficionados.

F. Ayudas y subvenciones.

No estar declaradas de utilidad pública dificulta el acceso a ayudas y subvenciones ya que bastantes convocatorias están limitadas a este tipo de asociaciones. No obstante existen convocatorias, sobre todo a nivel local y autonómico a las que las asociaciones pueden presentarse.

Suelen ser convocatorias para proyectos específicos en materia deporte o participación social.

Conviene estar al corriente del boletín oficial de vuestra comunidad autónoma para ver estas convocatorias ya que normalmente el plazo para presentarse suele ser de unas pocas semanas.

8.2. Financiación para adquisición de acciones y capitalización de clubes

No existen en nuestro país casi ejemplos de asociaciones de accionistas que logren captar capital suficiente para controlar sus clubes o tener una participación significativa, cosa que si existe en otros países.

Sí existe, en cambio algún caso en que la asociación de aficionados o pequeños accionistas ha participado, directa o indirectamente en la capitalización de la sociedad anónima deportiva.

Algunas recomendaciones cuando este es el objetivo son las siguientes:

Ser muy cuidadoso antes de entrar en una operación de este tipo. Normalmente conviene que los aficionados tengan la mayor participación posible en el accionariado de sus clubes. No obstante, dado lo peculiar de esta “inversión”, es labor de la asociación aconsejar bien a los aficionados con escasos conocimientos financieros sobre los riesgos de la inversión. También conviene no entrar en la operación sin tener bien claro que dicha operación no constituye un abaratamiento de la adquisición por un tercero que no cuente con la afición. También conviene asegurarse antes la posibilidad de agrupar las acciones adquiridas por los aficionados para ejercer conjuntamente sus derechos políticos.

- Poner un nominal de la acción lo suficientemente pequeña para que incluso la gente de escasos recursos pueda participar.
- Usar medios de adquisición tradicionales –presenciales- con métodos online mediante pago por tarjeta, crowdfunding etc.
- Involucrar a los distintos grupos de aficionados, peñas y grupos de

animación que se sientan parte activa del club.

- Usar efectivamente las redes sociales involucrando a periodistas, jugadores y figuras relevantes con muchos seguidores en estas redes.
- Involucrar a los negocios locales mediante planes específicamente diseñados para ellos.

A. Planes de ahorro para adquisición de acciones.

Muchos supporters trusts ingleses tienen lo que denominan sharesave scheme o planes de ahorro de adquisición de acciones. Estos planes consisten, como su propio nombre indica en compromisos de ahorro de los socios del trust que depositan periódicamente sus aportaciones al plan.

Los fondos resultantes quedan bloqueados y se usan periódicamente para adquirir acciones bien en nombre de la asociación o de los aficionados individuales.

En los clubes que no cotizan sólo se pueden usar los fondos para adquirir acciones si hay una ampliación de capital o cuando algún paquete de acciones sale a la venta.

Dadas estas limitaciones, para el caso español, sólo serían de utilidad en estos últimos casos y podrían servir para estar listos y contar con fondos en casos de necesidad de rápida capitalización.

B. Capitalización de pequeños clubes comunitarios.

Siguiendo el ejemplo de algunos clubes comunitarios fundados por sus aficiones en el Reino Unido como el FC United of Manchester, en los últimos años han surgido clubes en España que pese a tener forma jurídica de club asociativo tradicional, han vinculado su capitalización a una figura de accionista o cooperativista, es el llamado modelo de accionariado

popular cuyo primer exponente en nuestro país es el Club de Accionariado Popular Ciudad de Murcia

En este caso del Ciudad de Murcia los “accionistas” del club adquieren junto a su condición de socio, el compromiso de capitalización adquiriendo una acción que otorga el derecho al voto (uno por persona) y que se paga a plazos. El modelo se encuentra en un proceso de definición legal, siendo hasta la fecha un experimento muy interesante de capitalización aparentemente similar a las cooperativas de consumo existentes en otros sectores.

9. LAS ASOCIACIONES DE AFICIONADOS EN EL CONTROL DE LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS DEPORTIVAS.

En su función de canalizar los intereses de la afición, las asociaciones de aficionados de clubes constituidos como SAD han de usar los instrumentos que la legislación mercantil otorga a los pequeños accionistas. Esto lo suelen hacer agrupando las acciones de los aficionados-accionistas para lograr porcentajes más significativos del accionariado o facilitando su participación en la vida social, impulsando proyectos, formulando propuestas a los órganos sociales, y asesorándoles para que puedan ejercitar los derechos que como a tales accionistas les confieren la ley y los estatutos.

Todos los derechos del accionista se derivan de la titularidad que ostenta sobre la acción, como parte alícuota del capital social de la SAD. Ello le confiere una serie de derechos cuyo ejercicio se halla regulado por la propia ley y por los respectivos estatutos de la SAD. Así lo establece el art. 91 de la Ley de Sociedades de Capital al decir que “cada acción confiere a su titular legítimo la condición de socio y le atribuye los derechos reconocidos en esta ley y en los estatutos.

Los derechos mínimos que tiene el accionista, son los siguientes:

- El de participar en el reparto de las ganancias sociales y en el patrimonio resultante de la liquidación. El de suscripción preferente en la emisión de nuevas acciones o de obligaciones convertibles en acciones.
- El de asistir y votar en las juntas generales y el de impugnar los acuerdos sociales.
- El derecho de información.

9.1. Derechos de los accionistas de las sociedades anónimas deportivas.

A continuación se detallan algunos de los derechos que la ley concede a los accionistas de la SAD, y cuyo ejercicio puede ejercer de manera agrupada la asociación de aficionados y pequeños accionistas:

A. Derechos del accionista en relación con el libro registro de acciones nominativas.

El capital social de las sociedades anónimas deportivas se halla representado obligatoriamente por acciones nominativas, esto es, las acciones están a nombre del titular en el libro registro de accionistas de la sociedad anónima.

La ley reconoce a los accionistas ciertos derechos sobre esto:

- Cualquier accionista que lo solicite podrá examinar el libro registro de acciones nominativas. Ojo este “examinar” no quiere decir que los accionistas tengan derecho a que les den una copia, lo que sí pueden es solicitar a la SAD que les permita acceder el libro y ver lo que quieran en este.
- Mientras no se hayan impreso y entregado los títulos de las acciones nominativas, el accionista tiene derecho a obtener

certificación de las inscritas a su nombre. Vamos que cualquier accionista al que no se le haya facilitado título de las acciones de las que es titular, por ejemplo si las ha adquirido de otros accionistas y no en el momento de la emisión, tiene derecho a que le den un certificado que diga que es titular de esas acciones.

B. Derecho a convocar la junta general de accionistas.

Sin perjuicio de que la convocatoria de las juntas corresponda con carácter general a los administradores, la ley otorga también determinados derechos a los accionistas para que, agrupándose en la forma prevenida en la misma, puedan llegar a convocar a la junta general de accionistas, así como a establecer el orden del día de los asuntos que habrán de tratarse en la misma.

Este derecho está previsto en el artículo 168 de la Ley de Sociedades de Capital, que bajo el epígrafe “Solicitud de convocatoria por la minoría” establece la posibilidad de que sean los accionistas los que puedan llegar a convocar la junta:

“Los administradores deberán convocar la junta general cuando lo soliciten uno o varios socios que representen, al menos, el cinco por ciento del capital social, expresando en la solicitud los asuntos a tratar. En este caso, la junta general deberá ser convocada para su celebración dentro de los dos meses siguientes a la fecha en que se hubiere requerido notarialmente a los administradores para convocarla, debiendo incluirse necesariamente en el orden del día los asuntos que hubiesen sido objeto de solicitud.”

Esta facultad ofrece a los accionistas minoritarios una interesante posibilidad, al permitírseles en cualquier momento someter al debate del accionariado cualesquiera temas

que consideren de interés. Será un altavoz que permitirá que se oiga la voz del pequeño accionista, sin perjuicio de que a la hora de la votación de los asuntos tratados siempre se estará bajo el imperio de la mayoría del capital, que es el principio que rige el gobierno de las sociedades anónimas.

Las asociaciones de aficionados y pequeños accionistas deberán propiciar la agrupación de acciones, facilitando todos los trámites y gestiones necesarios (especialmente el requerimiento notarial a la sociedad) para que la solicitud sea efectiva y se consigan los efectos pretendidos, llegándose a la convocatoria de la junta general de accionistas.

C. Derecho a formular un complemento de convocatoria de la junta general de accionistas.

Otro derecho que se concede a los accionistas, siempre que se agrupen hasta obtener un determinado porcentaje de acciones, es el de completar la convocatoria de la junta de accionistas, en cuanto a los asuntos que han de tratarse y que figuran en el orden del día, añadiendo otros a los inicialmente previstos, que deberán tratarse en la misma reunión convocada.

El artículo 172 de la Ley de Sociedades de Capital regula dicho derecho, en la siguiente forma:

Complemento de convocatoria.

- 1. En la sociedad anónima, los accionistas que representen, al menos, el cinco por ciento del capital social, podrán solicitar que se publique un complemento a la convocatoria de una junta general de accionistas incluyendo uno o más puntos en el orden del día. El ejercicio de este derecho deberá hacerse mediante notificación fehaciente que habrá de*

recibirse en el domicilio social dentro de los cinco días siguientes a la publicación de la convocatoria.

- 2. El complemento de la convocatoria deberá publicarse con quince días de antelación como mínimo a la fecha establecida para la reunión de la junta. La falta de publicación del complemento de la convocatoria en el plazo legalmente fijado será causa de nulidad de la junta.”*

D. Derecho a la representación voluntaria en la junta general de accionistas.

El artículo 184 de la Ley de Sociedades de Capital establece la posibilidad de hacerse representar en las reuniones de la junta, ejerciendo en la misma los derechos de voto y demás procedentes.

“Todo accionista que tenga derecho de asistencia podrá hacerse representar en la junta general por medio de otra persona, aunque ésta no sea accionista. Los estatutos podrán limitar esta facultad.

La representación deberá conferirse por escrito o por medios de comunicación a distancia que cumplan con los requisitos establecidos en esta Ley para el ejercicio del derecho de voto a distancia y con carácter especial para cada junta.”

Este derecho de representación previsto de forma genérica en la ley, acostumbra a limitarse en los estatutos de las sociedades anónimas deportivas, de forma que la representación únicamente sea posible a favor de otro accionista.

La facultad de poder estar representado en la reunión de la junta, es una de las que más propician las asociaciones de aficionados y pequeños accionistas, colaborando en la búsqueda y cumplimentación de los correspondientes

documentos de delegación, a fin de que no se pierdan los votos de los accionistas minoritarios, cuando no les es posible asistir a las reuniones de accionistas. Se trata en todo momento de evitar que los únicos accionistas asistentes a la junta sean los titulares de los más importantes paquetes de acciones, y que con ello se pierdan los votos de los minoritarios que son siempre los aficionados que invirtieron de un modo sentimental y que defienden los puntos de vista de la afición en el foro donde se deciden las cosas importantes del club, en multitud de ocasiones no sólo ignorando el sentir del grupo implicado principal, sino directamente en contra del sentir mayoritario de la afición.

E. Derecho de información en relación con la junta general de accionistas.

El derecho de información tiene por objeto permitir a su titular, el accionista, adquirir un conocimiento de lo sucedido en la sociedad, indispensable tanto para ejercitar el resto de derechos que le son propios, como para evaluar la gestión del órgano de administración de la misma.

A este derecho se refiere el artículo 197 de la Ley de Sociedades de Capital, en los siguientes términos:

- 1. Los accionistas podrán solicitar de los administradores, acerca de los asuntos comprendidos en el orden del día, las informaciones o aclaraciones que estimen precisas, o formular por escrito las preguntas que estimen pertinentes hasta el séptimo día anterior al previsto para la celebración de la junta.*

Los administradores estarán obligados a facilitar la información por escrito hasta el día de la celebración de la junta general.

2. Durante la celebración de la junta general, los accionistas de la sociedad podrán solicitar verbalmente las informaciones o aclaraciones que consideren convenientes acerca de los asuntos comprendidos en el orden del día y, en caso de no ser posible satisfacer el derecho del accionista en ese momento, los administradores estarán obligados a facilitar esa información por escrito dentro de los siete días siguientes al de la terminación de la junta.

3. Los administradores estarán obligados a proporcionar la información solicitada al amparo de los dos apartados anteriores, salvo en los casos en que, a juicio del presidente, la publicidad de la información solicitada perjudique el interés social.

4. No procederá la denegación de información cuando la solicitud esté apoyada por accionistas que representen, al menos, el veinticinco por ciento del capital social. Los estatutos podrán fijar un porcentaje menor, siempre que sea superior al cinco por ciento del capital social.”

F. Derecho a solicitar acta notarial en la junta general de accionistas.

La posibilidad de levantar acta notarial en la junta se halla reconocida por la Ley de Sociedades de Capital, tanto a los administradores a iniciativa propia, como a petición de un número de accionistas que reúnan un determinado porcentaje de acciones.

El artículo 203 establece a tal efecto:

1. Los administradores podrán requerir la presencia de notario para que levante acta de la junta general y estarán obligados a hacerlo siempre que, con cinco días de antelación al previsto para la celebración de la junta, lo soliciten socios que representen, al

menos, el uno por ciento del capital social en la sociedad anónima o el cinco por ciento en la sociedad de responsabilidad limitada. En este caso, los acuerdos sólo serán eficaces si constan en acta notarial.

2. El acta notarial no se someterá a trámite de aprobación, tendrá la consideración de acta de la junta y los acuerdos que consten en ella podrán ejecutarse a partir de la fecha de su cierre.

3. Los honorarios notariales serán de cargo de la sociedad.”

G. Derecho a la impugnación de los acuerdos sociales.

Son impugnables los acuerdos sociales que sean contrarios a la ley, se opongan a los estatutos de la SAD o lesionen el interés social en beneficio de uno o varios socios o de terceros.

Los acuerdos contrarios a la ley son nulos, y los demás serán anulables.

Acerca de quienes están legitimados para la impugnación, el artículo 206 establece lo siguiente:

“Para la impugnación de los acuerdos nulos están legitimados todos los socios, los administradores y cualquier tercero que acredite interés legítimo.

Para la impugnación de los acuerdos anulables están legitimados los socios asistentes a la junta que hubiesen hecho constar en acta su oposición al acuerdo, los ausentes y los que hubiesen sido ilegítimamente privados del voto, así como los administradores.”

H. Derecho de representación proporcional en el consejo de administración

El derecho de nombramiento de miembros del consejo de administración por el sistema de representación proporcional se halla reconocido en el artículo 243 de la Ley de Sociedades de Capital, que establece lo siguiente:

1. En la sociedad anónima las acciones que voluntariamente se agrupen, hasta constituir una cifra del capital social igual o superior a la que resulte de dividir este último por el número de componentes del consejo, tendrán derecho a designar los que, superando fracciones enteras, se deduzcan de la correspondiente proporción.

2. En el caso de que se haga uso de esta facultad, las acciones así agrupadas no intervendrán en la votación de los restantes componentes del consejo.”

Este sistema, que se hallaba ya reconocido en el artículo 137 de la anterior Ley de Sociedades Anónimas, tuvo su desarrollo reglamentario a través de Real Decreto 821/1991 de 17 de mayo, que en su artículo 1º establecía que el derecho de nombramiento de miembros del Consejo por dicho sistema sería ejercitable para la provisión de las vacantes del consejo, cualquiera que fuera su número.

La agrupación de acciones para el nombramiento por el sistema de representación proporcional, podrá realizarse, aunque en el momento de la agrupación no existan vacantes en el Consejo, en previsión de que se produzcan antes de la celebración de la próxima junta o en el transcurso de la misma.

Los accionistas que deseen ejercitar este derecho, lo notificarán al consejo con cinco días de antelación, cuando menos, a la fecha prevista para la celebración de la junta en primera convocatoria. Deberán expresar el

número de acciones agrupadas, su valor nominal, clase y serie, así como la numeración.

En el momento de someterse a votación en la junta la cobertura de las vacantes existentes, los accionistas agrupados manifestarán que mantienen la agrupación y nombrarán a los miembros del Consejo que correspondan proporcionalmente a la suma del valor nominal de la agrupación.

I. Derecho a obtener las cuentas anuales de la Sociedad.

Este derecho se halla reconocido en el artículo 272 de la Ley, y tiene relación con las cuentas anuales que deberá aprobar la junta general de accionistas, y tiene como finalidad facilitar a todos y cada uno de los accionistas un exacto conocimiento de dichas cuentas, al objeto de que pueda emitir su voto con pleno conocimiento de causa.

El referido derecho tiene el siguiente contenido *“A partir de la convocatoria de la junta general, cualquier socio podrá obtener de la sociedad, de forma inmediata y gratuita, los documentos que han de ser sometidos a la aprobación de la misma, así como en su caso, el informe de gestión y el informe del auditor de cuentas. En la convocatoria se hará mención de este derecho.”*

Con ello queda garantizado el derecho de los accionistas a tener, a la hora de emitir su voto, un conocimiento bastante y suficiente de la situación financiera de la sociedad.

9.2. Sindicación de acciones

Un instrumento para que las asociaciones de aficionados y pequeños accionistas puedan ejercer colectivamente los derechos arriba reseñados es la agrupación de acciones en lo que se suele denominar sindicato de accionistas.

Si bien todos los pactos que puedan establecerse entre accionistas de una sociedad anónima, como la sindicación, se hallarán siempre supeditadas a lo que dispongan los estatutos sociales, que serán la norma suprema por la que se regirán todos los actos de la vida social, también es cierto que existe la posibilidad de que los accionistas puedan establecer entre ellos determinados pactos o convenios privados, como estos, con la salvedad de que serán exigibles únicamente a los que los hayan suscrito. Por ejemplo, los accionistas pueden firmar un pacto para ejercer conjuntamente los derechos políticos de sus acciones en un sindicato de accionistas. Además, en principio, todos los pactos que puedan suscribir los accionistas, y que se mantengan reservados entre ellos, no serán oponibles a la sociedad.

Lo que se denomina sindicación de acciones es un compromiso que se realiza entre aquellos accionistas de una entidad mercantil que tienen fines e intereses comunes, de manera que se comprometen a comparecer en los actos sociales, votar en las juntas de accionistas, promover acciones, etc. todo ello de forma conjunta, con una sola voz y un solo voto. Ello permite que la opinión y la voluntad de los accionistas minoritarios tenga mayor repercusión.

> **¿Cómo se hace la sindicación?**

La sindicación ha de hacerse mediante escritura pública ante notario, acreditando la identidad y la condición de

propietario de los títulos. Esto supone una doble garantía: de cara a la sociedad de manera que ésta conozca fehacientemente el porcentaje de acciones sindicado, así como la identidad de los propietarios y de cara al accionista para garantizar que su voluntad de sindicación se recoge libre y espontáneamente.

> **¿Cómo se decide que actuaciones se van a tomar una vez sindicados?**

En principio se supone que los que sindicán tienen unos intereses y objetivos comunes. No obstante, lo habitual y recomendable es realizar una asamblea entre los que hayan sindicado sus acciones, con carácter previo a la junta general de accionistas y una vez que se conozca el orden del día de la misma, para que de forma democrática se concrete el sentido del voto en cada uno de los puntos del orden del día de dicha junta.

Cuando un accionista decide sindicarse sus acciones junto a la asociación de aficionados o pequeños accionistas no deja de ser titular de las acciones de que se trata. Asimismo podrá dejar de pertenecer al sindicato de accionistas cuando así lo desee.

Hay varios sindicatos de accionistas importantes dentro del movimiento de aficionados en nuestro país como el Sindicato de Accionistas Minoritarios del Levante U.D. que ejerció un papel muy relevante en la crisis que el club padeció hace pocos años que derivó en concurso de acreedores y en la configuración de una nueva mayoría accionarial. Otro caso de gran éxito es la plataforma de sindicación agrupada en torno a la asociación de béticos de base Por Nuestro Betis que controla alrededor



de un 7% de las acciones de su club. Por Nuestro Betis es el único sindicato de minoritarios de una SAD española inscrito en el Registro de Participaciones Significativas en Sociedades Anónimas Deportivas del Consejo Superior de

Deportes y su participación en defensa de los intereses de la afición bética, tanto a nivel societario como en los tribunales en las causas en que se encuentra implicado el anterior máximo accionista del club, ha sido decisiva.

