



**Propuesta para la campaña de abonados  
del Real Sporting de Gijón, SAD  
Temporada 2013/2014**

*Gijón/Xixón, 3 de julio de 2013*



Apartado de Correos 8087  
Código Postal 33210  
Gijón/Xixón

E. [contacto@tufenuncadecaiga.org](mailto:contacto@tufenuncadecaiga.org)  
T. 600 845 161  
[www.tufenuncadecaiga.org](http://www.tufenuncadecaiga.org)

## Contenidos

Objetivos .....	3
Modelo .....	3
Propuesta de precio de abonos para la temporada 2013/2014 .....	4
Tabla de precios propuestos para la campaña 2013/2014 .....	6
Propuesta del precio de las entradas en el Estadio de El Molinón .....	8
El Carnet Sportinguista. Búsqueda de una mayor amplitud .....	9
Conclusiones .....	10





## **OBJETIVOS**

En este documento tratamos de aportar una propuesta para la campaña de abonados del Real Sporting de Gijón SAD de cara a la temporada 2013/2014.

## **MODELO**

Lo que pretendemos es intentar con el paso del tiempo alcanzar un modelo similar al que ha logrado que en la Bundesliga alemana o en la Premier League y Championship gran parte de los estadios registren aforos superiores al 80 y en algunos casos al 90%, optimizando así la oferta disponible.

**El modelo a seguir especialmente es el de la Bundesliga, donde los precios y el respeto al abonado es total.** Desde precios que permiten abonarse al actual campeón de la Champions League por 120 € (incluyendo Bundesliga y Copa de Alemania). O incluso más barato: por 112 € un abono del Borussia Dortmund –subcampeón de la Champions- que incluye los diecisiete partidos ligeros en su estadio además de los tres encuentros de la fase de grupos de la Champions League para la temporada 2013/2014.

Sería deseable implantar un modelo similar con los años en el Real Sporting de Gijón SAD. Un modelo en el que se respete al abonado con precios acordes a la situación económica y social del momento, y por el que *Tu Fe Nunca Decaiga* aboga desde el momento de su creación.





## **PROPUESTA DE PRECIO DE ABONOS PARA LA TEMPORADA 2013/2014**

En *Tu Fe Nunca Decaiga* hemos elaborado una propuesta de precios de los abonos para la temporada que comenzará el próximo mes de agosto. La actual crisis económica, pero sobre todo social, sacude a muchísimas familias del territorio español; en especial en Asturias, donde más de cien mil personas de un millón escaso de habitantes son desempleadas (y en casi un tercio de las familias de más de tres miembros solo entra un sueldo en casa cada mes, teniendo que realizar encaje de bolillos para subsistir). Muchas de esas familias las integran aficionados sportinguistas a los que se les debería facilitar más el acceso a un abono para arropar al equipo al que sienten como suyo.

Los datos que se conocen según los medios de comunicación sobre la campaña de abonados que el consejo de administración prepara son escasos, pero entendemos que dicha propuesta (reducir un 10-15% el precio de los abonos) es preocupante y da a entender que nuevamente no se atiende a la situación económica y social en la ciudad y la comunidad, con unos precios por abono muy altos y sin que en muchos casos se tenga la posibilidad de fraccionar el pago.

**La propuesta elaborada por *Tu Fe Nunca Decaiga* consiste principalmente en una rebaja de un 30% en los abonos de la temporada pasada.** Clubes en Primera y Segunda División como el Villarreal CF han realizado descuentos en sus abonos de similar cuantía. Entendemos desde *Tu Fe Nunca Decaiga* que una reducción tan drástica –como absolutamente necesaria– del presupuesto total de la entidad, y en particular en lo que a plantilla deportiva se refiere, debe conllevar una reducción considerable de los precios de los abonos.

Es bien sabido, y los miembros del consejo de administración rojiblanco así lo manifestaron, que el principal patrimonio de este equipo es su afición. No hay mejor forma de premiar a sus aficionados, y más en los tiempos difíciles antes mencionados que con una rebaja sustancial en los abonos de forma que se retiren el mayor número de ellos posibles. Así, una mayor rebaja en los precios se vería compensada con un aumento de la masa social. Para favorecer este punto **debería incluirse la posibilidad de pagar en varios plazos sin gravamen alguno.** Cabe recordar que para la obtención de la tarjeta AsturTiendas, (única forma de poder pagar un abono del Real Sporting en varios plazos), es necesaria la presentación de una nómina, por lo que la relación de personas que pueden acceder a dicha tarjeta financiera es bastante limitada. **La propuesta que lanzamos es dar la opción de poder pagar el abono en 2 ó 3**





**plazos mediante una domiciliación del pago como han efectuado también otros clubes de la categoría**, caso del Hércules CF. No se debe olvidar que el pago del abono íntegro en verano supone un desembolso **por adelantado** para asistir a una serie determinada de partidos.

Asimismo, esta propuesta también incluye la **recuperación de las categorías “Infantil” –que iría desde los 5 hasta los 12 años- y la de “Juvenil” –que iría desde los 12 a los 17 años- sustituyendo a la actual categoría “Junior”** que engloba los dos rangos de edades. No nos parece lógico que un niño de 4 años pague lo mismo por un abono que una persona casi mayor de edad de 17. Otro punto que incluimos es la **creación de la categoría de “Parado” orientado a personas que estén en situación de desempleo**. Esta categoría supone adaptarse a la situación de crisis social y financiera que introducíamos en el primer párrafo. Conllevaría un descuento del 30% sobre nuestra propuesta de precio del abono adulto y para acogerse a esta categoría deberá acreditarse en el momento que el interesado va a retirar su abono para la temporada presentando la cartilla del Servicio Estatal de Empleo sellada el último mes. Esta condición es la misma que solicita el CA Osasuna para sus socios en situación de desempleo. **El abono de “Parado”, al igual que las categorías Infantil, Juvenil, Sub26, Jubilado y Minusválido será intransferible.**

La categoría de Jubilado y Minusválido se obtiene mediante una rebaja del 25% sobre el precio adulto, y para categorías Sub26 e inferiores con una rebaja progresiva del 20% en cada una.

**Además también abogamos por la existencia de abonos familiares**, categoría que lleva existiendo desde hace años en varios clubes de la geografía española. De esta manera, por cada tres miembros de una familia que se abonen, el abono de otro miembro adicional de la familia no supondría coste alguno. Por ejemplo: si un padre, una madre y sus dos hijos se abonan, uno de esos abonos no se pagaría.

El respeto al abonado de gran antigüedad no existe por parte de este consejo de administración. La fidelidad no se valora más allá de la entrega de una insignia, y se trata de la misma forma a quien lleva dos años de abonado que a quien lleva treinta y cinco. Por ello **creemos que sería adecuado contemplar algún tipo de rebaja por fidelidad.**

Desde TFND proponemos una fórmula posible, aunque puede aplicarse cualquiera. **Consistiría en que los abonados que acumulen 5 años ininterrumpidos como abonado vean rebajado el importe de su abono de las siguientes temporadas en un 5%.** Este descuento





se aplicaría siempre cada 5 años y en el momento en que dicho abonado no renueve perdería esa antigüedad.

La existencia del canon es otro punto que consideramos vergonzoso. En *Tu Fe Nunca Decaiga* **somos partidarios de la definitiva eliminación de ese canon que no hace otra cosa que coaccionar a los actuales abonados para que renueven, de forma que sepan que en futuras temporadas si se quieren volver a abonar deberán pagar un extra; una penalización por no haber renovado puntualmente año tras año.** Dicho canon pudo tener sentido por la escasez del aforo del Estadio de El Molinón en 2008, pero hoy en día, tras la reforma llevada a cabo en el municipal gijonés ese problema ha dejado de ser tal.

Por último queremos volver a la posibilidad planteada en anteriores Juntas Generales de Accionistas, de que por cada carnet de abonado expedido **se dé la oportunidad a cada abonado de obtener una acción del Real Sporting de Gijón SAD.** Desde esta asociación entendemos que todo abonado debe tener la oportunidad de tener poder de decisión, aunque sea mínimo, en los designios de su club de fútbol. Desde esta asociación se buscará una fórmula plausible para plantear al Consejo de Administración del Real Sporting de Gijón SAD el que se pueda llevar a cabo esta media.

**TABLA DE PRECIOS PROPUESTOS PARA LA CAMPAÑA 2013/2014**

ZONA/CATEGORIA	INFANTIL	JUVENIL	SUB26	ADULTO	PARADO	MIN/JUB
Fondo Joven	87	108	132	165	116	-----
Gradas Norte-Sur	98	122	152	190	133	143
Grada Este	103	128	160	200	140	150
Tribuna Sur	96	119	148	185	130	139
Tribuna Sur	124	154	192	240	168	180
Tribuna Norte	96	119	148	185	130	139
Tribuna Norte	124	154	192	240	168	180





<b>Tribuna Este</b>	<b>96</b>	<b>119</b>	<b>148</b>	<b>185</b>	<b>130</b>	<b>139</b>
<b>Tribuna Este</b>	<b>132</b>	<b>164</b>	<b>204</b>	<b>255</b>	<b>179</b>	<b>192</b>
<b>Tribuna Este</b>	<b>160</b>	<b>200</b>	<b>250</b>	<b>310</b>	<b>220</b>	<b>235</b>
<b>Esquina Norte y Sur</b>						
	<b>126</b>	<b>157</b>	<b>196</b>	<b>245</b>	<b>172</b>	<b>184</b>
<b>Tribuna Oeste</b>						
	<b>126</b>	<b>157</b>	<b>196</b>	<b>245</b>	<b>172</b>	<b>184</b>
<b>Tribuna Oeste</b>	<b>154</b>	<b>192</b>	<b>240</b>	<b>300</b>	<b>210</b>	<b>225</b>
<b>Tribuna Oeste</b>	<b>162</b>	<b>202</b>	<b>252</b>	<b>315</b>	<b>221</b>	<b>237</b>
<b>Tribuna Oeste</b>	<b>175</b>	<b>218</b>	<b>272</b>	<b>340</b>	<b>238</b>	<b>255</b>
<b>Tribuna Oeste</b>	<b>205</b>	<b>256</b>	<b>320</b>	<b>400</b>	<b>280</b>	<b>300</b>
<b>Tribuna Oeste</b>	<b>126</b>	<b>157</b>	<b>196</b>	<b>245</b>	<b>172</b>	<b>184</b>
<b>Tribuna Oeste</b>	<b>147</b>	<b>183</b>	<b>228</b>	<b>285</b>	<b>200</b>	<b>214</b>
<b>Tribuna Oeste</b>	<b>139</b>	<b>173</b>	<b>216</b>	<b>270</b>	<b>189</b>	<b>203</b>
<b>Tribuna Oeste</b>	<b>175</b>	<b>218</b>	<b>272</b>	<b>340</b>	<b>238</b>	<b>255</b>
<b>Tribuna Oeste Alta</b>						
	<b>126</b>	<b>157</b>	<b>196</b>	<b>245</b>	<b>172</b>	<b>184</b>
<b>Tribuna Oeste Alta</b>	<b>154</b>	<b>192</b>	<b>240</b>	<b>300</b>	<b>210</b>	<b>225</b>
<b>Tribuna Oeste Alta</b>	<b>126</b>	<b>157</b>	<b>196</b>	<b>245</b>	<b>172</b>	<b>184</b>
<b>Tribuna Oeste Alta</b>	<b>175</b>	<b>218</b>	<b>272</b>	<b>340</b>	<b>238</b>	<b>255</b>
<b>Tribuna Oeste Alta</b>	<b>162</b>	<b>202</b>	<b>252</b>	<b>315</b>	<b>221</b>	<b>237</b>
<b>Tribuna Oeste Alta</b>	<b>175</b>	<b>218</b>	<b>272</b>	<b>340</b>	<b>238</b>	<b>255</b>
<b>Zona discapacitados</b>						
	-----	-----	-----	<b>100</b>	-----	-----





## PROPUESTA DEL PRECIO DE LAS ENTRADAS EN EL ESTADIO DE EL MOLINÓN

Tu Fe Nunca Decaiga no quiere limitarse exclusivamente a la propuesta de abonos, sino que también quiere incidir en el precio de las entradas para un partido en concreto.

Los precios habituales esta pasada temporada en el Estadio de El Molinón –excluyendo promociones varias- eran los siguientes:

GRADA	ADULTO	JUNIOR
Gradas Sur y Norte	20 €	10 €
Tribunas Norte y Sur	25 €	
Grada y Tribuna Este	25 €	
Tribuna Oeste	30 €	

Nuestra propuesta de cara a la próxima temporada para las entradas de la próxima temporada reduce sensiblemente el precio de las entradas en los fondos y en las esquina de la Tribuna Oeste.

GRADA	ADULTO	JUNIOR
Gradas Sur y Norte	15 €	10 €
Tribunas Norte y Sur	20 €	
Grada y Tribuna Este	25 €	
Esquinas Norte y Sur	25 €	
Tribuna Oeste	30 €	

En el caso de que se decida establecer algún día del club los precios de las entradas no deberían incrementarse nunca más de 10 € por cada una de las gradas.

El precio para las aficiones visitantes, situadas en la esquina Norte-Este debería tener un precio fijado para toda la temporada de 20 € por entrada.

Por último también queremos proponer una **alternativa para las entradas de los partidos del filial sportinguista** que se celebren en la Escuela de Fútbol de Mareo o en su defecto por los motivos que sean oportunos en el Estadio de El Molinón como viene ocurriendo en







los enfrentamientos con el Real Oviedo SAD. El Sporting es actualmente uno de los pocos conjuntos pertenecientes a la LFP que cobra a sus abonados por presenciar los partidos de su equipo filial, lo que entendemos como un grave agravio comparativo con respecto al resto de conjuntos.

En *Tu Fe Nunca Decaiga* entendemos que los abonados del Real Sporting de Gijón deberían tener libre acceso a los encuentros que dispute como local el conjunto filial rojiblanco. El precio de las entradas de público general podrían oscilar entre los 10 y los 15 € según el rival que visite al filial.

### **EL CARNET SPORTINGUISTA. BÚSQUEDA DE UNA MAYOR AMPLITUD**

Otra de las propuestas que queremos trasladar es mejorar las condiciones del Carnet Sportinguista.

Actualmente el Carnet Sportinguista tiene un precio de 30 € y permite una rebaja del 15% en las localidades; además un 10% en artículos oficiales del club en sus boutiques y otras ventajitas.

Nuestra propuesta consiste en subir a 50 € el coste de este carnet. Orientado especialmente para los aficionados sportinguistas residentes fuera de la comunidad, **el carnet les proporcionaría una entrada para un partido en El Molinón y un descuento del 25% del precio de en las entradas para cualquier otro partido como local de la temporada.** Los titulares del Carnet Sportinguista deberían notificar al club su reserva de entrada hasta un plazo máximo de 48 horas antes de la fecha y hora del encuentro.

Suponiendo los precios antes propuestos, las localidades para los titulares del Carnet Sportinguista en segundo y sucesivos encuentros tendrían el siguiente coste:

GRADA	ADULTO	JUNIOR
Gradas Sur y Norte	12 €	8 €
Tribunas Norte y Sur	15 €	
Grada y Tribuna Este	19 €	
Esquinas Norte y Sur	19 €	
Tribuna Oeste	23 €	





## **CONCLUSIONES**

Se presenta aquí una amplia y detallada propuesta de precios de abonos, tanto en precios como en categorías y situaciones excepcionales.

En *Tu Fe Nunca Decaiga* somos plenamente conocedores de la situación económica de la entidad. La propuesta que hemos elaborado lo tiene en cuenta, y se fundamenta en un equilibrio entre la demanda y la oferta. No tiene sentido cobrar abonos que supongan tan alto esfuerzo y tener a la vez un alto porcentaje de las gradas vacías si no es para aprovecharse del sportinguismo de los abonados y forzarles a pagar tan altos recibos.

También se debe tener en cuenta que el producto que se adquiere ha sufrido una devaluación importante con respecto a anteriores temporadas. Las declaraciones de diversos miembros del consejo de administración alusivas a la venta de jugadores para cuadrar las cuentas, refrendadas por el presidente de la LFP Javier Tebas no hacen más que incidir en esa degradación. En toda transacción económica debe haber un ajuste entre el producto ofrecido y el precio de la misma.

Por último, dudamos seriamente de que alguna de estas propuestas sea escuchada por el Real Sporting de Gijón SAD. No obstante creemos fundamental, de acuerdo a nuestros principios fundacionales, realizar una crítica constructiva, lo que implica plantear todas las propuestas y alternativas que consideremos necesarias en pro de un Sporting mejor.





**Información y contacto:**

**E.** [prensa@tufenuncadecaiga.org](mailto:prensa@tufenuncadecaiga.org)

**Asociación Tu fe nunca decaiga**

Apartado de Correos 8087

Código Postal 33210

Gijón/Xixón

**E.** [contacto@tufenuncadecaiga.org](mailto:contacto@tufenuncadecaiga.org)

**T.** 600 845 161 / 600 845 159

[www.tufenuncadecaiga.org](http://www.tufenuncadecaiga.org)



*Asociación integrada en*

