

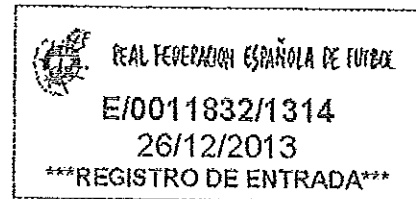


SEYER

SEYER GESTIÓN, S.L.

C/Valle del Roncal, 16
28232 - Las Rozas
(MADRID)

DOCUMENTO NUM. 146



Ref: Dic/13 - 033

Madrid a, 21 de diciembre de 2013

A/A Sr. D. Ángel María Villar (Presidente de la Real Federación Española de Fútbol)

Estimado Ángel María,

Conforme me solicitaste en nuestra conversación del pasado día 18, antes de la cena de Navidad con la Prensa, celebrada en la Ciudad del Fútbol, te remito la oferta que por los derechos de las competiciones del Fútbol Femenino presenté por escrito y firmada por el cliente, tal y como me solicitó la Secretaría de la RFEF, el pasado mes de octubre, al tiempo que aprovecho para hacerte algunas puntualizaciones al respecto de la misma.

En primer lugar no puedo por menos que manifestarte mi extrañeza por el hecho de que una proposición de esta enorme importancia -sería pecar de modestia, y además de forma muy grave, no calificarla así tanto por su montante económico como por su potencial trascendencia deportiva- no hubiera llegado a tu conocimiento a pesar de que fue presentada en la Secretaría General el pasado jueves 31 de octubre. (Evidentemente no se presentan todos los días ofertas de 6.600.000.- euros y menos por el Fútbol Femenino).

Desde entonces, hace casi dos meses, y en contra de lo que el sentido común parecía indicar, esto es, que desde la Real Federación Española de Fútbol se hubiera intentado amarrar un compromiso como éste y cuidar, casi diría que mimar, al cliente que lo ha presentado, todo han sido pegas, disculpas y excusas sin sentido para dilatar, no sé con qué intención, un proceso que es en sí muy simple: sentarse, negociar y responder sí o no y, en este caso, las razones de la negativa o pasar a dar forma al mejor acuerdo. Hasta el punto de que el propio cliente, que no olvidemos está realizando la mayor oferta conocida hasta el momento en el mundo por unas competiciones de fútbol femenino, se ha sentido por momentos ofendido, a ratos indignado ante el desdén paternalista en el trato y, siempre, sorprendido por la falta de aptitud y profesionalidad con la que se ha abordado la relación.

Tanto al cliente como a mí nos sorprende, por ejemplo, la rapidez con la que desde la Secretaría General se convocó a los clubes femeninos a una reunión para explicarles -aunque sería mejor decir comunicarles, ya que nada sustancioso había que explicar- el acuerdo al que se había llegado para la retransmisión de un encuentro por jornada de la Primera División Femenina por GolTV (canal de pago, no en abierto y por cierto el que cuenta con menor número de abonados de los que existen en España) por el cual no se recibe ninguna contraprestación económica y que, sin embargo, el presentado por nosotros no haya merecido la convocatoria de una reunión informativa con los clubes en la cual el cliente, yo mismo o ambos, hubiéramos podido diseccionarles con detalle lo que supone el mismo, incluso más allá del mero acuerdo pecuniario.

De verdad que no entiendo este proceder. Y más porque, como bien sabes, desde hace ya cinco años vengo desempeñando con denuedo un trabajo serio y planificado con el empeño de sacar adelante el futuro del Fútbol Femenino desde y de la mano de la Real Federación Española de Fútbol. Todo sin cobrar un euro más allá de lo que consiga de ingresos y por tanto sin derretir ni un ápice la "barra de hielo", expresión a la que tú tan gráfica y acertadamente recurras a menudo.

Es por todo esto, y sobre todo por mi convencimiento de que el acuerdo que te adjunto es, sin duda alguna, lo mejor para el Fútbol Femenino en España, por lo que me atrevo a pedirte que te intereses y te comprometas de forma personal en el asunto, tal y como lo hace mi cliente, en la seguridad de que entre los dos llegaréis mucho antes a la unión de intereses que ahora, no sé muy bien porqué, están en contraposición. Pudiendo contar como siempre conmigo para aclararte, puntualizarte o detallarte, cuantas matizaciones o consultas tengas al respecto.

Amigo Ángel, puedo asegurarte que me he ajustado, durante los cinco años que llevamos colaborando en este asunto, total y absolutamente a nuestro contrato. Realizando miles de gestiones comerciales que puedo enumerarte o presentarte y que conoce la secretaria de la RFEF, Vicente Temprado e Ignacio Quereda, confeccionando reglamento de Comunicación, Protocolo y Publicidad, cerrando competiciones como la Copa de la Reina Basauri 2010 como bien conoces, así como las confecciones de todas las presentaciones y productos ajustados al Plan Director que en su día se acordó con la Real Federación Española de Fútbol y según se indica en nuestro contrato.

En puntos específicos y concretos, te adjunto resumido los pasos de la propuesta para tu mejor consulta.

Quedo a la espera de tus noticias, que espero recibir pronto, y aprovecho para felicitarte a ti y a los tuyos la Navidad y para desearte lo mejor para el próximo 2014.

Un saludo,

SEYER GESTION, S.L.
P.P.

Fdo: *JUAN JOSÉ MORÓN*



Juan José Morón

Agente Oficial de Fútbol

Asociación de Fútbol Profesional

T+ 34 914 051 738 M+ 34 609 252 662

SEYER GESTION, S.L.

SEYER GESTION, S.L.

PUNTOS ESPECÍFICOS Y CONCRETOS DE LA OFERTA PRESENTADA A LA RFEF ASÍ COMO PASOS REALIZADOS HASTA EL DÍA DE LA FECHA:

- El pasado viernes 25 de octubre de 2013 comuniqué a la Secretaría de la RFEF, comenté y despaché todos los detalles de la oferta con Borja Santana, el cual me pidió que trasladara al cliente la necesidad de recibirla por escrito, en la que se indicara con claridad el importe y garantía de pago. Traslado la información al cliente y entregando el documento solicitado el pasado 31 de octubre de 2013, documento que adjunto, para tu consulta.
Documento por el que el cliente está dispuesto a comenzar el 1 de enero si fuera preciso y de interés por las partes, evidentemente valorando en media temporada el importe ya que nos encontraríamos justos a mediados de la misma.
- El día 29 de noviembre, viernes, nos reunimos en la RFEF y a petición de la Secretaría, con Carlos García Pardo y Carlos González Valera, como representantes de la oferta y previa citación de la Secretaría en la que se les citaba para reunión a ellos con: Juan José Morón como representante de SEYER GESTIÓN, Jorge Pérez Arias como Secretario General de la RFEFI, Vicente Temprado como Presidente del Comité Nacional de Fútbol Femenino de la RFEF, Ignacio Quereda y Borja Santana de la Secretaría de la RFEF. A dicha reunión sólo asistimos, el Cliente, (Carlos García Pardo y Carlos González Valera), Juan José Morón y Borja Santana. Por diversos motivos, no pudieron asistir Jorge Pérez Arias, Vicente Temprado ni Ignacio Quereda. Estos señores quedaron para sentarse con cuatro personas y se sentaron con uno.
- En la misma reunión, el Cliente se presentó y volvió a confirmar la oferta presentada, a la que la RFEF desde la persona de Borja Santana le comunicó la imposibilidad de arrancar ningún acuerdo en enero debido a un compromiso actual con Gol TV, posponiendo su posible arranque para el inicio de la temporada siguiente. Comentario al que personalmente el Cliente entendió y puntualizó que de la misma forma mantendría su oferta de 1.000.000.- de euros por temporada para las tres primeras, contando como primera temporada y en esa ocasión completa la 2014(15, confirmando igualmente que abonaría las tres primeras temporadas al contado, pero con la necesidad de firmar lo antes posible con el fin de comenzar pronto con todas las gestiones oportunas y que el acuerdo demanda. Dejando claro su interés por firmar las tres primeras temporadas completas por 3.000.000.- de euros, un millón por temporada y pagados por adelantado a la firma del contrato y dejando un importe para las tres siguientes temporadas de 3.600.000.- euros, a razón de un millón doscientos mil euros por temporada, siempre pagaderos antes del comienzo de cada una. Salvando así el impedimento que presentó la RFEF por exposición de Borja Santana, respetando la fecha de arranque para el comienzo de la próxima temporada y confirmando los importes para las tres primeras y siguientes, así como la forma de pago. Quedando pendiente de la llamada de la RFEF para dar forma a la negociación e interpretación del acuerdo, ya que, según Borja Santana y a su parecer pendiente de estudio, no tenía claro si la gestión del desarrollo lo desea realizar o no la propia RFEF, a la que el Cliente le ofrece hacerse cargo de la gestión si la RFEF lo desea, totalidad de la gestión que está valorada por el Cliente y por SEYER GESTIÓN en 500.000.- euros.
- Desde esa fecha, no se recibe comunicación alguna hasta el pasado viernes 13 de diciembre a las 14:45h, en la que Borja Santana me llama al teléfono y me comunica que "por concepto" no lo ve y que no se va a cerrar nada, quedando conmigo al siguiente lunes 16 para comunicármelo y ver como se le traspasa al cliente. Quedamos en desplazarme y comunicárselo en persona.

- El día 17 de diciembre por la mañana y a primera hora, 9:00h. Me reúno con el cliente en sus dependencias y le comunico literalmente lo que Borja Santana me indica, que no ve "el concepto" y que le llamará para comunicárselo, pasadas las 10:00h. le comunico a Borja Santana que ya transmití y en persona su comentario al cliente, cliente que recibió una llamada de la RFEF por parte de Borja Santana indicándole lo mismo, solicitando el Cliente una reunión con el Secretario General con el fin de aclarar ese "concepto", ya que no se consigue el conocer concretamente el concepto referido ni conocer negativa concreta, quedando pendiente el Cliente de recibir respuesta de Borja Santana en unos 15 ó 20 días según se le indica por éste, ya que ve muy difícil cerrar antes una cita con el Secretario General. En la actualidad el cliente espera esa cita para aclarar el citado "concepto".
- Adjunto Oferta ajustada a peticiones de la RFEF considerando el arranque para la próxima temporada 2014/15 con el fin de respetar el acuerdo actual y referido por la RFEF con Gol TV, firmada y aceptada por el Cliente. Documento que me entregó en mano el Cliente el pasado viernes 20 de diciembre, documento que igualmente entrego en la RFEF.

PROPUESTA PRESENTADA EN LA SECRETARÍA
DE LA RFEF EL PASADO 31 de octubre 2013

Madrid 29 de octubre de 2013

Estimado Juan José Morón, (representante legal de SEYER GESTIÓN SL)

Por la presente te comunico fehacientemente, a SEYER GESTIÓN SL como gestor autorizado para estos fines por la Real Federación Española de Fútbol, nuestra oferta para la gestión de todos los derechos y soportes publicitarios comprendidos en la presentación comercial tanto para la LIGA como para la COPA e SM la REINA de fútbol femenino, Primera división y COPA SM la REINA que organiza la Real Federación Española de Fútbol y según venimos estudiando y negociando desde febrero de presente año 2013. Te indico los puntos esenciales a considerar en la propuesta a pasar a la RFEF para la explotación de los derechos que se indican así como propuesta de SUPERCOPA a poner en marcha por la RFEF si bien lo estima cuando lo hablemos:

Con estos derechos pretendemos el poder realizar la mejor potenciación del Fútbol Femenino en España, contando con todas las herramientas posibles para su correcto desarrollo, entendiendo estos como los fundamentales de peso según nos solicitas por escrito y a petición que la Secretaría de la Real Federación Española de Fútbol te realizó el pasado viernes 25 de octubre y en tu comunicación verbal de nuestra propuesta, con el fin de arrancar con el estudio del contrato y su mejor definición y pronto cierre:

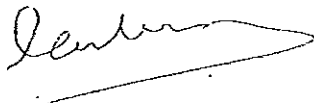
- Adquisición de todos los derechos entendidos y recogidos en el plan director del fútbol femenino LIGA Y COPA gestionados por la RFEF.
- Adquisición de todos los derechos televisivos de las dos competiciones actuales, más SUPERCOPA.
- Propuesta de modificación de la Copa SM la Reina, mismo número de partidos o jornadas pero participando todos los equipos de la Primera División de Liga y cerrando fase final con los cuatro semifinalistas en una única sede a disputar.
- Creación y arranque de la SUPERCOPA. Campeón de LIGA con Campeón de COPA, en caso de coincidir, entraría a disputarla e Segundo clasificado de la LIGA.
- Firma de contrato de SEIS AÑOS, Tres más tres, con derecho cerrado de negociación para los tres siguientes.
- IMPORTE PARA LAS TRES PRIMERAS TEMPORADAS, 500.000.- EUROS POR LA MEDIA TEMPORADA PENDIENTE DE DISPUTAR 2013/14, 1.000.000.- DE EUROS POR LA TEMPORADA SIGUIENTE 2014/15 Y 1.000.000.- DE EUROS POR LA TEMPORADA 2015/16. un TOTAL DE 2.500.000.- EUROS que se pagarían a la RFEF a la firma del acuerdo o contrato.
- IMPORTE PARA LAS TRES SIGUIENTES TEMPORADAS, 3.600.000.- EUROS, correspondientes a 1.200.000.- euros por temporada, (2016/17 - 2017/18 y 2018/19). pagaderos anualmente y siempre antes del comienzo de cada temporada o de la comercialización de cualquier sponsor o paquete correspondiente a cada una de ellas.
- Firma del acuerdo por Carlos García Pardo en representación de la compañía que se presente en datos para la formalización de contrato, junto con cuantos documentos fueran precisos.

CGP Sport Compañía de gestión de derechos deportivos

Madrid 29 de octubre de 2013

Presente oferta que te comunicamos formalmente para los efectos que estimes oportunos y presentación a la Secretaría de la RFEF según te solicitaron el viernes pasado, dando paso a la formalización del contrato y estudio de puntos que desee la RFEF considerar para su correcta cumplimentación y cierre de la negociación lo antes posible por todas las partes, ya que hablamos de arrancar en enero y las fechas aprietan.

saludos cordiales,



Carlos García Pardo

PD: Quedamos a tu disposición y al de la Real Federación Española de Fútbol para aclaración y cierre de negociación o aporte de cuantos datos estimen oportunos o necesite para el correcto desarrollo y formalización de la oferta presentada .

PROPUESTA ADAPTADA, SEGÚN PETICIONES DE LA ÚLTIMA Y ÚNICA REUNIÓN CON CARLOS GARCÍA PARDO, (EL CLIENTE). INICIO TEMPORADA PRÓXIMA Y POSIBILIDAD DE GESTIONAR PRODUCCIÓN SI SE SOLICITA.

Madrid 20 de diciembre de 2013

Estimado Juan José Morón, (representante legal de SEYER GESTIÓN SL y gestor autorizado para estas gestiones por la RFEF)

Por la presente te comunico fehacientemente, a SEYER GESTIÓN SL como gestor autorizado para estos fines por la Real Federación Española de Fútbol, y en particular a D. Ángel María Villar por solicitud expresa de él, nuestra oferta para la gestión de todos los derechos y soportes publicitarios comprendidos en la presentación comercial tanto para la LIGA como para la COPA e SM la REINA de fútbol femenino, Primera división y COPA SM la REINA que organiza la Real Federación Española de Fútbol y según venimos estudiando y negociando desde febrero de presente año 2013. Te indico los puntos esenciales a considerar en la propuesta a pasar a la RFEF para la explotación de los derechos que se indican así como propuesta de SUPERCOPA a poner en marcha por la RFEF si bien lo estima cuando lo hablemos. Puntualizando la admisión de comienzo de explotación de soportes publicitarios para el comienzo de la temporada 2014/15 según nos solicitaba la RFEF en nuestra reunión el pasado 29 de noviembre 2013.

- En la referida reunión del pasado 29 de noviembre, nos presentamos personalmente a la RFEF y confirmamos la oferta presentada a Seyer Gestión para su traslado a la Secretaría de la RFEF el pasado 29 de octubre, a la que la RFEF desde la persona de Borja Santana nos comunica la imposibilidad de arrancar ningún acuerdo en enero debido a un compromiso actual con Gol TV, posponiendo su posible arranque para el inicio de la temporada siguiente. Situación que personalmente se entendió y puntualizamos que de la misma forma mantendría la oferta de un millón de euros, (1.000.000.- de euros), por temporada para las tres primeras, contando como primera temporada y en esa ocasión completa la 2014(15, confirmando igualmente que abonaría las tres primeras temporadas al contado, pero con la necesidad de firmar lo antes posible con el fin de comenzar pronto con todas las gestiones oportunas y que el acuerdo demanda. Dejando claro mi interés por firmar las tres primeras temporadas completas por tres millones de euros, (3.000.000.- de euros), un millón por temporada y pagados por adelantado a la firma del contrato y dejando un importe para las tres siguientes temporadas de tres millones seiscientos mil euros, (3.600.000.- euros), a razón de un millón doscientos mil euros, (1.200.000.- euros), por temporada, siempre pagaderos antes del comienzo de cada una. Salvando así el impedimento que presentó la RFEF por exposición de Borja Santana, respetando la fecha de arranque para el comienzo de la próxima temporada y confirmando los importes para las tres primeras y siguientes, así como la forma de pago. Quedando pendiente de la llamada de la RFEF para dar forma a la negociación e interpretación del acuerdo, ya que, según Borja Santana y a su parecer pendiente de estudio, no tenía claro si la gestión del desarrollo lo desea realizar o no la propia RFEF, a la que el Cliente le ofrece hacerse cargo de la gestión si la RFEF lo desea, totalidad de la gestión que está valorada por el Cliente y por Seyer Gestión en quinientos mil euros, (500.000.- euros).

- Con estos derechos pretendemos el poder realizar la mejor potenciación del Fútbol Femenino en España, contando con todas las herramientas posibles para su correcto desarrollo, entendiendo estos como los fundamentales de peso para la mejor explotación por compensación publicitaria en las competiciones referidas y completa gestión comercial del Plan Director de la Liga de Fútbol Femenino y Copa SM la Reina.

CGP Sport Compañía de gestión de derechos deportivos

Madrid 20 de diciembre de 2013

- Adquisición de todos los derechos entendidos y recogidos en el plan director del fútbol femenino LIGA NACIONAL DE FÚTBOL FEMENINO (PRIMERA DIVISIÓN) Y COPA SM LA REINA, gestionados por la RFEF.

- Adquisición de todos los derechos televisivos de las dos competiciones actuales, más SUPERCOPA ofrecida para su aprobación si la RFEF lo ve oportuno. Con el compromiso de antes de la finalización de la primera temporada del contrato estar retransmitiendo por TV todos los encuentros de la Primera División de la Liga Nacional de Fútbol Femenino.

- Propuesta de modificación de la Copa SM la Reina, mismo número de partidos o jornadas pero participando todos los equipos de la Primera División de Liga y cerrando fase final con los cuatro semifinalistas en una única sede a disputar.

- Creación y arranque de la SUPERCOPA. Campeón de LIGA con Campeón de COPA, en caso de coincidir, entraría a disputarla el Segundo clasificado de la LIGA.

- Firma de contrato de SEIS AÑOS, Tres más tres, con derecho cerrado de negociación para los tres siguientes.

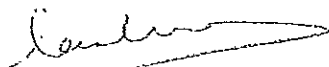
- IMPORTE PARA LAS TRES PRIMERAS TEMPORADAS, 1.000.000.- DE EUROS POR LA TEMPORADA 2014/15, 1.000.000.- DE EUROS POR LA TEMPORADA 2015/16. Y 1.000.000.- DE EUROS POR LA TEMPORADA 2016/17, un TOTAL DE 3.000.000.- EUROS que se pagarían a la RFEF a la firma del acuerdo o contrato.

- IMPORTE PARA LAS TRES SIGUIENTES TEMPORADAS, 3.600.000.- EUROS, correspondientes a 1.200.000.- euros por temporada, (2017/18 - 2018/19 y 2019/20). pagaderos anualmente y siempre antes del comienzo de cada temporada o de la comercialización de cualquier sponsor o paquete correspondiente a cada una de ellas.

- Firma del acuerdo por Carlos García Pardo en representación de la compañía que se presente en datos para la formalización de contrato, junto con cuantos documentos fueran precisos.

Presente oferta que te comunicamos formalmente para los efectos que estimes oportunos y presentación a la Secretaría de la RFEF después de nuestra reunión en la RFEF el pasado día 29 de noviembre y su puntualización de imposibilidad de comienzo para el uno de enero 2014, así como solicitud para conocimiento de la misma por la Presidencia de la RFEF según te solicitó el Presidente en persona pasado jueves 19 de diciembre, ofreciéndonos para cualquier aclaración y puntualización de los puntos que desee la RFEF considerar para su correcto entendimiento.

saludos cordiales,



Carlos García Pardo

PD: Quedamos a tu disposición y al de la Real Federación Española de Fútbol y su Presidente para aclaración y cierre de negociación o aporte de cuantos datos estimen oportunos o necesite para el correcto desarrollo, comprensión y formalización de la oferta presentada.

CGP Sport Compañía de gestión de derechos deportivos