

SE VENDE EL GETAFE (III)

Fuente: Cinco Días 21/04/2011

El Getafe se entrenaba bajo el cielo encapotado de Semana Santa, a la vista del bosque de grúas que aún contruyen pisos de dos habitaciones, con garaje y trastero, aunque con dudosa salida al mercado. Mientras, su destino se decidía bajo el sol del desierto, en el interior del hotel más lujoso del mundo, el Burj Al Arab, donde el presidente Ángel Torres vendía el club al grupo de inversión Royal Emirates.

Al entrenamiento del jueves, pese a ser festivo y la entrada gratuita, apenas acudieron una treintena de espectadores; ni siquiera los acontecimientos atrajeron a más de la media docena de periodistas habituales. "Total, ya para atrás no vamos a ir a estas alturas", resume Manolo, un parroquiano de los tiempos en los que el Geta jugaba en tiempos de tierra contra el Carabanchel o el Moscardó.

Eso fue hace 25 años, cuando el equipo desapareció por deudas y tuvo que refundarse.

Aunque la historia de veras comenzó a cambiar cuando el empresario local Ángel Torres se hizo con la mayoría del accionariado en 2002. Desde ahí, los éxitos se han sucedido a una velocidad nunca vista en la historia del fútbol español: primer ascenso a Primera en 2004, finales de Copa perdidas en 2007 y 2008, presencia europea batiendo a históricos como el Benfica, el Tottenham Hotspurs o el Anderlecht, una histórica eliminación sin derrotas ante el Bayern de Múnich tras el que Oliver Kahn calificó como el mejor partido de su carrera...

Todo ello fruto de la gestión de Torres: prudente en lo económico, muy intuitiva en lo deportivo. El Getafe ha fichado casi siempre bien, barato o gratis -la contratación más cara de su historia con diferencia fue la del meta argentino Ustari, hace cinco años, por seis millones de euros-; mantiene uno de los presupuestos más bajos de Primera -este año, cuarenta millones-; y asegura no tener deudas. Pero tampoco patrimonio: el estadio es municipal, como la pequeña Ciudad Deportiva. Las cuentas se sostienen por la venta de jugadores.

Fuentes del ayuntamiento de la ciudad, muy interesado en mantener al equipo como principal imagen exterior en su objetivo de convertirse en "capital del sur de Madrid", afirman que la decisión de vender de Torres era inevitable. Residente en la localidad, pero socio del Real Madrid, entró en el club por una petición personal del alcalde, Pedro Castro, en lo que además suponía una palanca para sus negocios inmobiliarios.

El agotamiento de ese mercado quedó plasmado en el frustrado intento del pasado año de construir un nuevo estadio en las proximidades y recalificar -

para edificar- en el actual Coliseo Alfonso Pérez, situado en una de las "zonas nobles" de la ciudad. Y a esa situación se llega sin que el Getafe haya conseguido consolidar su marca: estudios internos del club señalan que el 80% de los casi 12.000 socios que el Getafe ha tenido en su mejor momento siguen considerándole "su segundo equipo", por detrás de Real Madrid o Atlético. Un descenso, por ejemplo, haría perder al Getafe todo su valor de mercado de manera radical, con lo que la venta en este momento favorable era la alternativa más apetecible.

A cambio, Royal Emirates sí que puede dar un empujón inversor que lleve al equipo a nuevas cotas, como andan haciendo los nuevos propietarios foráneos llegados en el último año al Málaga y el Racing de Santander. Entre los argumentos para la venta, además de la situación saneada, Torres ha empleado uno que destacó en una entrevista al diario As: "El Getafe puede ser el club del Sur de Madrid, tiene dos millones de potenciales clientes".

Con una estación de Metrosur a la puerta del estadio, el Getafe podría atraer no sólo a los 170.000 habitantes de la ciudad, sino a los de Móstoles, Alcorcón, Fuenlabrada y Leganés, más de un millón de personas a tiro de veinte minutos en transporte público. Sin olvidar que otras localidades como Parla, Pinto o Valdemoro se encuentran también a dos o tres estaciones de cercanías de distancia.

El traslado del Atlético de Madrid a La Peineta a partir del año que viene también puede ampliar el campo de influencia al sur de la propia capital. Y si alguien duda de que un equipo periférico pueda ser una buena inversión, conviene recordar que el Chelsea y el Fulham, propiedad del ruso Roman Abramovich y el egipcio Mohamed Al-Fayed, son dos equipos de barrios londinenses que han crecido enormemente en los últimos años.