

## Juan Antonio Espadero. Presidente del Club Alpino Madrileño

**Juan Antonio Espadero Márquez, 49 años, topógrafo de profesión y escalador de vocación. En la última asamblea del Club Alpino Madrileño fue reelegido presidente del club. ¿Cuáles son las claves del éxito de la CAM? Su presidente nos las cuenta.**

Autor: **Desnivel**



**El CAM tiene en la actualidad algo más de 2.500 socios. Esto le convierte en el club más numeroso de la Comunidad de Madrid y uno de los más importantes de España ¿no?**

Sí. Con mucho somos el club con más socios de la Comunidad de Madrid, y también uno de los clubes con más socios de España. No obstante, el objetivo no es ser “el más” o “el mayor” como tal. Nuestro objetivo es construir un club que pueda acoger a los montañeros de Madrid dándole la posibilidad de realizar cualquier actividad de montaña. Queremos que los montañeros encuentren una plataforma en la que encuentren o bien actividades de todo tipo organizadas por el club, que pueda organizar actividades para otros socios con el soporte del club o encontrar su grupo de amigos con los que poder hacer actividad por su cuenta. Ser grande nos sirve para conseguir que muchas cosas sean posibles. Es una simple cuestión de escala. A más socios mayor capacidad para hacer cursos de formación, para organizar actividades

para grupos, para encontrar otros montañeros con nuestras mismas inquietudes, para hacer que se nos oiga en instituciones públicas y privadas, etc.

### **Cómo es la curva de evolución del club en los últimos años ¿ascendente o descendente?**

La curva durante los últimos años ha seguido siendo ascendente. Todos los años a finales hay bajas técnicas que se recuperan sin problemas y siempre se incrementa el número de socios del año anterior. El club lleva un sistema de "control de calidad" mediante un formulario que se envía a los socios que se dan de baja indagando las causas, el nivel de satisfacción en el tiempo que han permanecido en el club y sus intenciones. Nos llena de satisfacción el que prácticamente nadie que se va está descontento del club sino que se debe a otras causas. Sólo declaran ir a otro club el 0,01% de las bajas.

### **¿Cómo se explica que pueda existir un club tan numeroso en tiempos en los que basta un ordenador para «relacionarse» y organizar salidas y cuando, además, todos tenemos coche?**

Creo que lo importante es que desde el inicio hay un proyecto detrás de nuestra actividad. El club no va a remolque de las circunstancias, sino que vamos desarrollando un proyecto a largo plazo de una forma proactiva, adaptándonos a la situación cambiante de la sociedad actual. Este es el aspecto más importante, y es que los socios encuentran en el club la misma actividad que realizarían con su grupo reducido de amistades.

El secreto del éxito de nuestro modelo de club es que se dirige a todos los practicantes de montaña: alpinistas, senderistas, escaladores, esquiadores.... niños jóvenes y mayores, aficionados con mayores o menores posibilidades económicas y todo ello dentro de un modelo cooperativo y participativo.

### **La pregunta es obligada: ¿afecta mucho la crisis al club?**

En términos generales no. Puede haber alguna diferencia de participación en las actividades más costosas, pero sin embargo el número de actividades de larga duración se ha multiplicado y todas se completan. Este año van más de 200 inscripciones a primeros de marzo. En cualquier caso el club es sensible a la situación general y va a anunciar en breve iniciativas interesantes para que todos puedan acceder a una serie de actividades sea cual sea su situación actual.

## **¿Conoces la edad media de los socios y su distribución entre sexos?**

La edad media en este momento es de unos 39 años, lo que quiere decir que hay socios mayores, pero también mucho más jóvenes. El porcentaje hombres mujeres es del 59%– 41%, en el caso de las mujeres muy superior a los datos con que contamos de la FMM.

## **El programa de actividades del club es impresionante y variado. ¿Cuáles son las actividades que más tirón tienen entre los socios?**

El número de actividades anuales oscilan entre las 250 y las 300. Y todas prácticamente se realizan. Especial interés despiertan, por este orden, las de alta montaña (Trofeo de Invierno, Objetivo 3000), montaña en familia, senderismo con sus ciclos temáticos, y viajes organizados de esquí y montaña.

## **Este año habéis firmado un convenio con la Mutua General Deportiva, la aseguradora que trabajaba con la Federación Madrileña de Montañismo hasta ahora, para concertar un seguro deportivo propio para los socios que lo desearan frente al que ofrece la FMM. ¿Por qué habéis tomado esta decisión?**

Los socios tienen la recomendación y en la mayoría de los casos la exigencia por parte del club de contar con un seguro que cubra razonablemente cualquier tipo de incidencia en la actividad ya que no tiene correlación alguna el coste del mismo con las consecuencias económicas para el titular o familiares en caso de accidente. En este contexto es lógico que hayamos abierto el abanico de seguros para que cada uno adapte el tipo de seguro y su coste al tipo de actividad que realiza. Antes todo el mundo se federaba, pero realmente buscando un seguro. Son pocos los que compiten o se alojan de forma sistemática en refugios, principales ventajas. Ahora en el club los socios pueden elegir entre el seguro CAM-MGD con la Mutualidad General Deportiva entidad de carácter semipúblico con nueve millones de deportistas adheridos, con la que consideramos en general se está satisfecho y cuyas coberturas y cuadros médicos son los mismos que esta entidad prestaba hasta el año 2011 a la FMM pero a un precio más reducido, el seguro Ski-Aventura Plus válido para los deportes de montaña y la mayoría de deportes de otro tipo y en la versión facilitada por el club sin franquicias, y la propia tarjeta de federado. Teniendo en cuenta además que los participantes en las propuestas de montañismo y senderismo del calendario de programación del club están cubiertos de forma automática y gratuita con un seguro de accidentes que incluye atención médica y rescate.

**Un programa que llama la atención dentro de vuestro calendario es el de excursiones con niños. ¿Lo piden los socios padres o es una iniciativa para crear cantera?**

La creación del área de montaña en familia surge de la necesidad de los socios; siempre debe ser así. El objetivo fundamental es que los niños se lo pasen bien con otros niños en un ambiente de montaña. Otro objetivo importante es que aprendan “valores montañosos”, tomado en el sentido más amplio del término, teniendo un proceso muy progresivo con ellos, sin forzar la máquina lo más mínimo. Es un tipo de actividad que no se improvisa. En el CAM lleva ya 15 años funcionando y en este momento se censan 188 familias y 369 participantes en las actividades.

Aunque en ningún caso el área está pensada para detectar nuevas promesas o futuros campeones, sí creemos que si nuestros hijos tienen la posibilidad de aprender a esquiar casi cuando aprenden a andar, o aprender a escalar cuando aprenden a correr, estas habilidades motoras se asentarán más profundamente en ellos. Luego, ya llegará la etapa junior y sólo si les apetece, que se especialicen o comiencen un entrenamiento deportivo reglado para llegar hasta donde quieran y puedan.

**El actual club es producto de una fusión en 2004 entre dos clubes independientes con diferentes trayectorias: uno más alpinista y otro más excursionista. ¿Siguen existiendo estas tendencias en el club de hoy? ¿Cómo congenian y se relacionan ambas?**

Bueno, realmente esto es algo ya muy pasado. Prácticamente en un año la integración fue total y ya no existen socios de uno y de otro. Y hay que tener en cuenta que desde la integración hay 1.200 socios nuevos que no han conocido los clubs anteriores.

Éramos no dos clubes diferentes, sino complementarios. Que se necesitaba gestión, un club tenía un sistema de gestión moderno y eficaz. Que se necesitaba formación, un club tenía profesores titulados. Que se necesitaba organizar actividades de esquí de travesía, un club tenía socios con experiencia en esquí de travesía, y así, en todas las áreas deportivas y aspectos logísticos.

**En Madrid hay un centenar de clubes de montaña inscritos en la FMM, y supongo que habrá algunos más de los que no tenemos noticias. Casi dos tercios de ellos tienen menos de 50 socios. ¿Tienen sentido estos «mini clubes»?**

Tenemos mucho respeto por todos los clubes, ya que generalizar sin

estudiar caso por caso puede llevarnos a emitir juicios injustos. También valoramos a aquellos montañeros que deciden no pertenecer a ningún club y quieren gestionar su vida deportiva directamente.

Sin embargo también creemos que antes de tomar determinadas decisiones es preciso estar bien informado. Normalmente la idea de la creación o el mantenimiento de un club de montaña se articula en torno a un determinado aspecto que nos divide en los que están dentro y los que no. Este aspecto puede ser un ámbito geográfico, un pueblo, un barrio, o un ámbito social o institucional como la empresa, la facultad, el colegio, bomberos, militares, estudiantes etc. En muchos casos existe una aportación económica o material por parte de una institución o empresa o administración a ese grupo concreto y hasta ahora la única forma de demostrar que el dinero estaba destinado al grupo, era tener su propio club.

Llevar adelante un club requiere mucho esfuerzo y tiempo en labores administrativas, de gestión y de organización de actividades deportivas. y los problemas también suelen ser los mismos. A veces se fundan exclusivamente basados en relaciones personales sin valorar lo que esto supone, y nacen, se desarrollan y desdichadamente... desaparecen.

Antes de crear un club podríamos pensar. ¿Y si alguien me realizara todas las gestiones y trámites administrativos y yo me dedicara sólo a la organización de actividades? Esta idea feliz a menudo se percibe como una pérdida de la independencia y en muchos casos de la aportación económica.

La posibilidad de integración colectiva ya está contemplada en nuestro club a través de la figura del grupo vinculado. Estos grupos pueden tener la cobertura organizativa del Club Alpino Madrileño y seguir conservando su independencia tanto para la organización de sus actividades como a nivel económico. En los acuerdos de adhesión, se establece la relación entre ambas organizaciones. El funcionamiento puede ser similar., con todas las diferencias obvias de escala e historia, a la del Club Alpino Francés, que funciona como una agrupación de clubes alpinos y de montaña.

### **Hay clubes que han derivado hacia funcionamiento y servicios casi empresariales. ¿Qué opinas de esta tendencia?**

Me parece que la situación es a la inversa. Hay empresas que disfrazan sus actividades bajo la apariencia de un club de montaña. Yo creo en que las cosas sean claras. Un club de montaña tiene unos objetivos y una

razón de ser completamente diferente a una empresa de turismo de aventura.

Creo que estas empresas posibilitan el acceso a la montaña a personas que sólo quieren tener una experiencia ocasional, o visitar una zona desconocida para ellos sin riesgo a perderse o a tener ayuda en caso de necesidad, o cualquier otro motivo, que para mí es tan válido como el mío cuando voy al monte. Pero lo que no debe hacerse es enmascarar la relación guía y cliente bajo la relación montañero veterano y montañero inexperto. O hacer pasar por una actividad deportiva de club una ascensión o un recorrido guiado.

Sobre esta tendencia, creo que la situación de socio-cliente, produce que éste no crezca como montañero. Que siempre sea dependiente de otro que te lleve, que te diga qué echar en la mochila, cuando ponerse los crampones, por dónde ir, etcétera. Reducimos el deporte de montaña al mero ejercicio físico de subir nuestro cuerpo por un sendero o por una vía equipada, y por supuesto con la falsa seguridad del riesgo cero, que como bien sabemos los que llevamos años en esto no existe en las actividades de montaña. Repito lo dicho antes: esta situación me parece ideal para el cliente de un guía, pero completamente anómala para un montañero. Al Club Alpino Madrileño llegan no pocas personas desencantadas de ese modelo y que en muy poco tiempo disfrutan con la convivencia, la camaradería y la participación.

### **¿Planes inmediatos?**

Para 2012 el club aborda un plan ambicioso para crecer entre el número de practicantes de montaña que no están en ningún club.

### **¿Cómo compaginas tu trabajo, tu vida particular, con la presidencia del club?**

Pues es complicado, y sólo posible gracias a la estructura de gestión que tenemos establecida. El club está gestionado por una junta directiva reducida que funciona de forma colegiada. Por un lado cada miembro asume un área de responsabilidad y por otro cada uno colaboramos en la medida de nuestros conocimientos y experiencia. Como presidente tengo las labores representativas y de responsabilidad del club y eso supone sobre todo pensar un poco más allá del día a día, o las repercusiones que puede tener determinadas decisiones. Sin embargo soy el que menos tiempo puede dedicar a la gestión directa, y mis compañeros de la junta directiva que tienen "más tiempo libre" hacen gran parte de la labor del día a día. Además, contamos con la colaboración de dos asesores que formaron parte de la anterior junta directiva.

Por desgracia lo que queda más resentido es el tiempo que puedo dedicar a la actividad deportiva, en especial el tiempo que me gustaría pasar con los socios haciendo más actividades programadas.