

COMPETICIONES

Javier Gómez (La Liga): "Me preocupa cuando el directivo de un club dice que no tienen deudas con los bancos"

Marc Menchén
21 oct 2015 - 05:00

El despacho de Javier Gómez está dominado por una gran pizarra en la que se acumulan múltiples datos y en la que el director general corporativo de La Liga es capaz de anotar de memoria todas las grandes magnitudes económicas de los clubes de Primera y Segunda División. No en vano, es el hombre que en 2012 Javier Tebas escogió para imponer un estricto control económico en la competición. "No pensábamos que iríamos tan lejos", admite en una entrevista con *Palco23*.

Gómez, que anteriormente había trabajado en el Valencia CF, ha formado un equipo de cuatro personas que se ampliará con una quinta en las próximas semanas. Ellos se encargan de controlar las cuentas de todos los equipos con un objetivo prioritario: asegurar que se no se gasta más de lo que se ingresa y de que prioritariamente se cancela toda la deuda con la Agencia Tributaria, que en tres años prácticamente se ha reducido a la mitad.



Javier Gómez, director general corporativo de La Liga, en un momento de la entrevista en su despacho.

“Había que pagar todo y se debía crear un sistema para que lo hicieran”, recuerda Gómez, que en tres temporadas han demostrado al Consejo Superior de Deportes (CSD) que sí era posible. Y hoy aún más, ya que la patronal ha realizado importantes inversiones en tecnología para sustituir la introducción manual de datos por un programario informático que automáticamente puede frenar la inscripción de un jugador si detecta que se sobrepasa el límite de gasto permitido. El ejemplo de esta exigencia: el caso Pedro León o el descenso administrativo del Elche CF.

Gómez admite que algunos clubes pensaron al principio que se establecería cierta laxitud en el control económico, pero no. “Hemos sido valientes en aplicar la normativa a priori; la determinación se demuestra con la presentación de 101 expedientes para que los equipos vean que vamos en serio”, enfatiza. De hecho, según explica el dirigente, una delegación de la Uefa se mostró sorprendida recientemente por la exhaustividad de la supervisión, ya que la confederación europea sólo revisa las cuentas liquidadas a posteriori y no exige cambios en los presupuestos al inicio de cada temporada.

La estrategia seguida por La Liga irá a más la próxima temporada, ya que dispondrán de una mayor información sobre los movimientos de cada entidad en el mercado internacional de fichajes. “Hemos hablado con la Fifa para implantar la versión doméstica del TMS de cara a la 2016-2017”, avanza Gómez. De este modo, la patronal dispondrá de más información sobre las comisiones que se pagan a los agentes, importe medio de los traspasos, con qué países existe un mayor flujo de futbolistas, etcétera.

Pese a las críticas que ha recibido la patronal por este férreo control, Gómez adelanta los frutos que se van a recoger: “En tres años diremos que la Primera División está saneada y en dos años adicionales también lo estará la Segunda División”, confía. Y el punto de partida era el que era: excluidos Real Madrid y FC Barcelona, los clubes profesionales tenían una deuda de 2.431 millones de euros al cierre de la temporada 2011-2012, una cifra que multiplicaba por dos la facturación total (1.079 millones).

Estos datos contrastan con los del último ejercicio, en el que estos cuarenta clubes han rebajado sus compromisos a 1.850 millones y han logrado ir incrementando de forma paulatina sus ingresos globales hasta alcanzar los 1.274 millones en la 2014-2015. Para el ejercicio en curso, las previsiones son aún mejores: 1.463 millones de facturación y una deuda de 1.750 millones, lo que rebaja el ratio de deuda sobre ingresos a 1,48 veces, frente a las 2,8 de junio de 2012. Además, se ha pasado de unas pérdidas antes de impuestos de 216 millones a un beneficio de 100 millones.

Pese a la buena salud que, en global, empieza a tener la competición, Gómez admite que todavía existen trece clubes que podrían tener serios problemas de viabilidad. “En dos o tres años ya no existirán riesgos sobre ellos, siempre que logren mantener la categoría”, admite. El directivo no da nombres, aunque este año por ejemplo se ha evidenciado que el Sporting de Gijón habría tenido serios problemas de supervivencia de no ser por su ascenso a Primera División.

Una de las claves para afianzar el saneamiento es el nuevo sistema de venta de derechos de televisión, que este año ya ha permitido prácticamente duplicar la recaudación, que se acercará a los 1.300 millones de euros. “Aún hay margen de crecimiento, sobre todo invirtiendo para que tengan más exposición internacional para que también crezcan los patrocinadores”, reflexiona Gómez, quien asegura que el 1% que se quede La Liga de este bote irá destinado a promocionar el torneo fuera de España.

Que los clubes regresen al mercado tradicional de financiación

El esfuerzo realizado hasta ahora no ha sido suficiente para recuperar la confianza de los bancos, que a día de hoy sólo parece dispuestos a entregar nueva financiación a Real Madrid y FC Barcelona. No es casual, ya que muchas entidades se vieron perjudicadas por las quitas derivadas de los concursos de acreedores o, como Abanca, se han conformado en cancelar los créditos con Celta de Vigo y Deportivo de la Coruña a cambio de publicidad en la equipación.

“Cuando un director financiero me dice que ellos no tienen deudas con los bancos me preocupa”, resume Gómez, quien admite con cierta resignación que hoy “el fútbol español está fuera de los circuitos financieros”. Y ese es uno de los escenarios que quieren resolver con la creación de un sistema de rating, similar al que emplean Moody’s o Standard & Poor’s para evaluar la solvencia de los países y las grandes empresas, como adelantó *Palco23*. “Queremos que vuelvan al circuito de financiación tradicional, que es el más exigente pero también el más barato”, apunta.

La patronal ha contratado los servicios de PwC, a la que también ha adjudicado su auditoría para ganar credibilidad ante la opinión pública, para desarrollar los parámetros que servirán para poner nota a la calidad crediticia de cada club. Aún no se conocen con detalle, pero Gómez adelanta que se analizarán 58 aspectos, tanto deportivos, como económicos, institucionales y de reputación entre otros. “La primera prueba será este año y es voluntario; confiamos que poco a poco se sumen todos a medida que vean que el de al lado pide que le pongamos nota”, opina.



Javier Gómez es quien probablemente conoce mejor los entresijos

económicos del fútbol español.

El CSD ha propuesto reforzar aún más esa transparencia y trabaja en la fórmula jurídica correcta para poder exigir una auditoría complementaria a la que contrata cada entidad. “Nos suena bien la idea, pero quizás sea más sencillo solicitar al ICAC que adapte el plan general contable a las especificidades del fútbol”, opina Gómez.

El creciente poder que ha adquirido La Liga sobre los clubes, con la deuda tributaria como telón de fondo, también ha permitido a la patronal ser el mejor conocedor de las tripas de cada entidad, incluso a un nivel superior al de los auditores. “Estamos ganando credibilidad ante la banca y los inversores; vamos a contratar a una persona para que se encargue de crear una red de contactos de posibles compradores y para que protocolice los modelos de contrato”, explica Gómez. Sin ir más lejos, el empresario estadounidense Robert Sarver, antes de presentar una oferta formal al Levante UD, acudió a las oficinas de la calle Hernández Tejada a solicitar información.

El conocimiento adquirido no se quedará ahí, ya que Gómez tiene varios proyectos en mente para poner en valor el trabajo de la patronal. Desde la creación de un servicio de estudios que evalúe el impacto económico de La Liga, hasta la próxima puesta en marcha de “un servicio telefónico de consulta y asesoría fiscal, así como un servicio de planificación financiera”.

De esta manera, empezarán a hacer ver a las entidades de profesionalizar su estructura en la medida de lo posible. “El chip de los administradores del fútbol en España está cambiando”, asegura, y desde La Liga se han unido al CSD y Garrigues para ofrecer programas ejecutivos de formación que den un nuevo impulso a esta imperiosa necesidad en entidades donde la estructura de personal administrativo es ínfima en comparación con su generación de ingresos. “Hay que aprovechar el talento de la gente que está en el sector”, defiende.