

CLUBES

Barça y Madrid vuelven a ganar peso en el negocio de LaLiga tras dos años de retroceso

Los dos clubes más importantes del fútbol español representaron el 39,7% de los ingresos totales de la competición en 2017-2018, con comercial y *matchday* como las áreas en las que más predominan.

Marc Menchén
10 may 2019 - 05:00

Barça y Madrid vuelven a ganar peso en el negocio de LaLiga tras dos años de retroceso

Uno de los principales objetivos de la comercialización conjunta de las retransmisiones de LaLiga era conseguir una mejor redistribución de los ingresos que redujera la brecha entre FC Barcelona y Real Madrid con el resto. Y se consiguió, pero el potencial de los dos protagonistas de *El Clásico* aún les permite liderar claramente en ámbitos como el comercial, una cuestión que ayuda a entender por qué el peso de ambos clubes en el negocio del fútbol español volvió a aumentarse en 2017-2018, hasta el 39,7% del total. En términos absolutos, aportaron 1.778,2 millones de euros sobre los 4.478,5 millones de euros registrados, según los cálculos elaborados por *Palco23*.

Ambas entidades llegaron a suponer el 46,1% de toda la actividad en 2014-2015, pero la entrada del nuevo modelo de reparto audiovisual se tradujo en un retroceso gradual en los dos años siguientes, hasta caer al 39% en 2016-2017. El repunte se debe a diversas razones, y el análisis detallado del *Informe Económico-Financiero del Fútbol Profesional 2018* revela que podría no tratarse de un repunte puntual, ya que el incremento de su liderazgo también se produjo en los traspasos, un terreno en el que no era habitual que dominaran como vendedores.

El área de mayor duopolio es la comercial, donde su peso ha pasado del 81,8% al 86% en un año. Este avance de cuatro puntos responde al estreno de los nuevos patrocinios del Barça con Nike y Beko, pero también a la renovación del Madrid con Emirates que suponía una importante mejora. Además, el próximo año empezará a recoger los frutos de la colaboración ampliada con Adidas. En el medio plazo, ambos tienen la ambición de colocar los *title rights* de sus recintos deportivos, cuestión que

podría ensanchar aún más la brecha.

Barça y Real Madrid llegaron a representar el 46,1% del negocio de LaLiga, pero la televisión y la taquilla han marcado su retroceso

En total, ambos obtuvieron un 41% más por este concepto, con 720,1 millones de euros, frente al avance del 3,7% que obtuvieron los 40 equipos restantes, con 117,6 millones. “Esta rúbrica es una de las que mayor potencial de crecimiento tiene en el fútbol profesional español, y su evolución en los últimos ejercicios está siendo óptima a nivel agregado”, señala la competición. En su avance han tenido un papel importante las casas de apuestas, de ahí que los clubes estén atentos a la posible regulación que imponga el Gobierno a la promoción del juego.

Una de las razones que explican la situación del área comercial es que Barça y Madrid incluyen los minutos de publicidad de la U televisiva en sus contratos de patrocinio, mientras que el resto de clubes sólo reservan unos minutos para sus socios y el resto los comercializan entre terceros. De ahí que *blaugranas* y *merengues* sólo copen el 0,5% de una actividad que mejoró un 10,3% interanual en 2017-2018 y alcanzó 127,5 millones de euros.

Uno de los elementos que más teme LaLiga que puedan desestabilizar a medio plazo son los pagos que realiza la Uefa a los participantes de Champions League y Europa League, y que explican que el peso de los dos colosos españoles en los ingresos por televisión volviera a repuntar. El avance fue de medio punto, hasta el 24,1%, aunque aun así se trata de un porcentaje muy bajo si se compara con el 39,3% que llegaron a representar en 2012-2013. Ambos recibieron un total de 365,8 millones de euros por todas sus retransmisiones.

El impacto del crecimiento de la confederación europea también se ha trasladado a la recaudación por *matchday*, que recoge tanto los ingresos por méritos deportivos que reciben los clubes como las cuotas de socios y abonados, y las ventas de entradas. En este ámbito, y debido a la numerosa presencia internacional de equipos españoles, Barça y Madrid perdieron un punto de cuota y se situaron en el 51,2%, con 400,4 millones de euros.

Se trata de un incremento del 2%, frente al 7,9% que experimentaron el conjunto de sus rivales en el fútbol español, en un 2017-2018 marcado por el crecimiento de la asistencia en los estadios. En este sentido, está por ver qué impacto tendrán a medio plazo las renovaciones del Camp Nou y el Santiago Bernabéu, que aspiran a dar un plus económico tanto con más asientos como con un mayor precio medio de las entradas.

Por último, los datos de 2017-2018 demuestran un mayor protagonismo de Barça y Madrid en la faceta de vendedores, especialmente por el efecto de los 222 millones que recibieron los *culés* por Neymar. Su salida elevó el peso de los dos equipos en esta línea de actividad al 33,2%, frente al 18,8% de los dos ejercicios anteriores, y eso que el resto de entidades deportivas obtuvieron 679,4 millones de euros por la venta de jugadores, un 68% más.

Los dos protagonistas de *El Clásico* coparon el 45,5% de los pagos de los clubes de LaLiga a sus futbolistas y personal deportivo

En los despachos de ambas organizaciones indican que la salida de futbolistas se ha convertido en una actividad ordinaria para poder mantener la renovación de plantilla en un contexto de inflación en el precio medio de las operaciones. Es una tesis compartida por LaLiga, que en su informe señala que “la rotación de talento es una actividad que se realiza de manera recurrente” y es “necesaria para permitir la renovación de la plantilla, generadora de unos resultados corrientes que permiten autofinanciar en parte el coste de las nuevas incorporaciones”.

En este sentido, Barça y Madrid también han aumentado su predominancia en los gastos asociados a la plantilla. Ambos destinaron 906,8 millones de euros al pago de salarios deportivos, un 24,1% más, mientras que los cuarenta equipos restantes abonaron 1.088 millones por este concepto, un 15,6% más. Es decir, que de los 1.994,8 millones que en total se pagaron en 2017-2018, las conjuntos de Ernesto

Valverde y Zinedine Zidane representaron el 45,5%, dos puntos más que el año anterior.

En cuanto a las amortizaciones por fichajes, la cuota de mercado subió en tres puntos, hasta el 44,2%. Aquí los blaugranas tuvieron un peso mucho más importante, pues empezaron a contabilizarse los derechos federativos de Ousmane Dembelé y Philippe Coutinho, que con más de 100 millones cada uno fueron los fichajes más caros de su historia. Y, quien sabe, quizás entren en el podio de las salidas más caras dentro de la política de renovación que se avecina en el Camp Nou.