

CLUBES

City Football Group: ¿la Uefa pone en riesgo la viabilidad de su proyecto global?

La dura sanción pone en riesgo la rentabilidad del h6lding, puesto que el Manchester City supone el 85% del negocio y es el 6nico club en beneficios junto al Girona, pero a medio plazo puede hacer tambalear la llegada de patrocinadores, seg6n los expertos.

Marc Mench6n
18 feb 2020 - 04:57



Dos a6os sin jugar la Champions League y una multa de 30 millones de euros. Este es el riesgo m6s inmediato que afronta el Manchester City fruto de la sanci6n que le ha impuesto la Uefa por "exagerar sus ingresos de patrocinio" entre 2012 y 2016. Sin embargo, las amenazas a medio y largo plazo son mayores, pues comprometen la rentabilidad del proyecto City Football Group (CFG) y su capacidad de atraer a las marcas. "A futuro reduce su atractivo", admiten los expertos consultados por *Palco23*, tanto en materia deportiva, como econ6mica y comercial.

El coste m6s evidente en 2019-2020 ser6 el contable, pues asumir la multa forzar6 que autom6ticamente el club brit6nico entre en p6rdidas. La raz6n no es otra que su beneficio neto ha promediado diez millones de libras anuales durante las 6ltimas cinco temporadas, una rentabilidad que en los pr6ximos dos a6os podr6 verse tambi6n

lastrada por la caída de ingresos y las dificultades para rebajar gastos.

El primer recorte directo es el de los ingresos procedentes de la Champions League, que en 2018-2019 ascendieron a 93,25 millones de euros. Este importe equivale a un 15% de los ingresos ordinarios de esa misma temporada, pero el hecho de no disputar la competición también implicaría una menor recaudación por taquilla y un potencial ajuste de sus ingresos comerciales, pues muchos patrocinios incluyen cláusulas penalizadoras en caso de que el primer equipo no juegue en Europa.

El Manchester City obtiene el 15% de sus ingresos ordinarios de la Champions League, a lo que hay que añadir taquilla y patrocinios

El sector da por hecho que los patrocinadores vinculados a Abu Dhabi no recortarán sus aportaciones pese a que el equipo de Pep Guardiola no juegue en Europa, pero muy diferentes son los casos de Puma, Nexen, SAP o Electronic Arts, entre otros. La razón no es otra que se perdería uno de los principales momentos de activación de marca, y sobre todo se perderían numerosas horas de presencia televisiva en todo el mundo. Ello, tras un 2018-2019 en el que la factura comercial retrocedió un 2,3%, hasta 227 millones de libras (265,6 millones de euros), por la celebración de menos eventos en el Etihad Stadium.

“En referencia a la marca City, obviamente no es la mejor noticia. Un hecho informativo de ese registro siempre mancha algo la imagen de marca. Sólo una victoria contundente en los tribunales tendría un efecto contrario, pero desgraciadamente siempre queda algo del daño causado inicialmente”, explica Enric Jové, director general de McCann en Barcelona. Eso sí, en su opinión los repliques de sus socios se producirán con mayor o menor intensidad en función de su ámbito de actuación.

“Para patrocinadores locales, es decir del mercado anglosajón, no existirá ninguna afectación; como tampoco lo ha tenido el Brexit”, apunta Jové, en tanto que “la Premier League es la competición doméstica más importante en el mundo y los fans locales están más orientados a ese torneo, incluso, que a Europa”. Otra cuestión son los socios globales. “Es muy posible que esos patrocinadores tengan variables en función de los escenarios de participación en competiciones europeas, e incluso sobre los resultados en la misma. Allí es muy probable que se vean afectados los actuales porcentualmente, y limitados los potenciales y de futuro”, avisa.

El golpe económico también vendría por el lado de los costes, pues los laboristas expertos en deporte no ven margen para que el City rebaje sueldos. Al igual que sucede con los patrocinios, los clubes hace tiempo que introdujeron variables en los contratos de los jugadores, de forma que sus nóminas se ajustan en función de si se disputan torneos internacionales y, sobre todo, en caso de pérdida de categoría. ¿El problema? Esta vez no es culpa de los jugadores, que en 2018-2019 cobraron 315,26 millones de libras (368,8 millones de euros) junto al resto de empleados, un 21,4% más.

“Deberíamos ver contrato por contrato, pero a priori hay millones de argumentos para defender que el sueldo del futbolista no se puede ajustar a la baja; esta circunstancia se produce por motivos ajenos al jugador, y por lo tanto son motivos no deportivos”, señalan desde uno de los principales despachos de España, que prefieren opinar sobre la cuestión de forma anónima. Más hipotético sería un escenario de salidas de futbolistas alegando cuestiones reputacionales del club controlado por la familia real de Abu Dhabi o, simplemente, por el hecho de que desde el Etihad Stadium no podrían ganar la Champions League.

Todas estas cuestiones afectarán de rebote al ambicioso proyecto de holding futbolístico diseñado por Ferran Soriano, que a través de la matriz CFG ha podido absorber parte de los costes del City, bajo el pretexto de que hay unidades de negocio que dan servicio a todas las franquicias que tienen repartidas por el mundo. En total, la corporación cerró 2017-2018 con unas pérdidas de 44,8 millones de libras (52,5 millones de euros), un 37% menos que el ejercicio previo, según los últimos datos disponibles.

Si el equipo de Manchester entrara en negativo, la única entidad que actualmente reportaría beneficios en el grupo es el Girona FC, que en 2018-2019 ganó 5,3 millones de euros y cuya propiedad es compartida con Pere Guardiola. Por su parte, New York City, Melbourne City FC, Yokohama F. Marinos, Montevideo City Torque, Sichuan Jiuniu FC y Mumbai City aún no han alcanzado el *break even*.

Esta problemática es relativa, pues si algo se ha asegurado el proyecto *citizen* es un músculo financiero que trasciende a Abu Dhabi. El fondo de inversión Silver Lake inyectó 500 millones de dólares (454 millones de euros) en el holding deportivo a finales de 2019, con tal de acelerar sus planes. La operación valoraba el proyecto en 4.800 millones de dólares (4.357 millones de euros), por lo que el nuevo accionista ostentará en torno al 10,5% de las acciones.

El City tiene garantizada la viabilidad del hóliding tras lograr 450 millones de euros de la firma de inversión Silver Lake

Este importe bastaría para sostener las pérdidas de algunos años y, al mismo tiempo, disponer de capital para nuevas iniciativas. Con la ventaja de que parte de ese déficit ya fue cubierto en 2015, cuando China Media Capital pagó 400 millones de dólares (378 millones de euros del momento) por un 13% de los títulos. Abu Dhabi United Group, el vehículo de inversión propiedad de Mansour bin Zayed Al Nahyan, continúa como socio mayoritario con el 77%.

La nueva inyección de recursos se decidió destinar a “acelerar aún más el crecimiento y financiar el desarrollo tecnológico y de infraestructuras”. Hoy la empresa cuenta con más de 2.000 trabajadores, con el núcleo duro instalado en Manchester, donde tienen el estadio, la ciudad deportiva y las oficinas. A medio plazo, se ha planteado construir también una sala de conciertos y eventos. “Está redefiniendo el fútbol a nivel mundial, y ha construido una impresionante plataforma global de clubes de fútbol en ciudades de los cinco continentes”, ha señalado Egon Durban, socio-director de Silver Lake.

Al margen de la pura gestión de clubes de fútbol, las cuentas del hóliding siempre ponen el acento en el resto de iniciativas puestas en marcha para aumentar su base de aficionados por todo el mundo. En Estados Unidos prosigue la apertura de centros de fútbol 7 para aficionados de la mano de Goals Soccer, que generó unos ingresos de 1,75 millones de libras, aunque aún sigue en pérdidas por la inversión inicial realizada desde 2017 para la construcción de una red de centros de fútbol al aire libre por todo el país. El compromiso era destinar 16 millones de dólares (13,7 millones de euros) y de momento ya hay cuatro operativos.

Además, el City se ha convertido en el primer club de fútbol que invierte en un fondo de capital riesgo. En concreto, ha reservado 13,45 millones de libras (15,7 millones de euros) para esta actividad, que canaliza como uno de los socios principales de Sapphire Sport, que ha arrancado en 2019 con una aportación inicial de 115 millones de dólares (100 millones de euros) y el apoyo de numerosos propietarios de franquicias de la NFL, MLB, NBA, NHL y MLS.

Ahora está por ver en qué medida ralentizará todos estos proyectos su duro enfrentamiento con la Uefa, a la que acusa de ser un juez imparcial en todo este

procedimiento. No es la primera vez que Soriano cuestiona el rol de las federaciones, a las que siempre ha criticado por ejercer el rol de reguladores al tiempo que hacen la competencia a los clubes en la captación de negocio. El Tribunal Arbitral del Deporte (TAS) será quien decida.