

CLUBES

¿Cómo espera el Barça 'regatear' al desafío de la masa salarial?

El club asume la necesidad de intensificar las ventas de jugadores el próximo verano si no quiere poner en riesgo su rentabilidad, ante la dificultad de generar de forma inmediata 900 millones de ingresos ordinarios

Marc Menchén
23 oct 2017 - 05:00



Si hay una cuestión que ha planeado en todas las asambleas de compromisarios del FC Barcelona es el temor a la masa salarial. La suma de nóminas deportivas y amortizaciones por fichajes fue estable durante los cuatro primeros años de la junta, pero la llegada de Neymar lo alteró todo. En su segunda temporada se logró el *triple* y esta partida se disparó a 419 millones, mientras que en los dos años siguientes subió ya por encima de los 430 millones y en 2017-2018, sólo contemplando ganar la Liga Santander, el coste de la plantilla se irá a los 588 millones de euros. Incluso el consejo asesor en materia de economía ha encendido todas las alarmas.

“Esperamos y deseamos que sean capaces de conseguirlo”, les espetó Carlos Tusquets, presidente de la comisión económica y el banco Mediolanum. Previamente, el empresario había hecho público su escepticismo sobre la capacidad del comité de dirección para activar palancas de crecimiento

que aseguren 150 millones de euros en ingresos ordinarios en un plazo de uno o dos años. “Nos preocupa el presupuesto de los próximos años. “Vemos dificultades para difícil igualar un ingreso extra de 144 millones”, advirtió.

El presidente, Josep Maria Bartomeu, y el director general, Óscar Grau, fueron conscientes de las dudas que planeaba en la asamblea de socios compromisarios, hasta el punto que hicieron una pausa para agradecer que se les diera un voto de confianza con la aprobación del presupuesto para el actual ejercicio, con unos ingresos de 897 millones de euros y una masa salarial equivalente al 84%, %, catorce puntos por encima del máximo recomendado y veintiún puntos respecto a 2016-2017.

Los asesores económicos del Barça han puesto en duda que el club sea capaz de generar 150 millones en ingresos ordinarios extra a corto plazo

Las dudas de Tusquets están fundamentadas, puesto que constató que “no hay ingresos por futbolistas que ya no se consideran válidos” y el club ha sufrido este verano las consecuencias de no haberse anticipado a una hipotética salida de Neymar. De hecho, los 144 millones de ingresos netos que ha dejado el brasileño equivalen a lo que prácticamente se acabará pagando por Dembelé, una joven promesa y cuyo potencial es ínfimo comparado con el de su predecesor.

Hay quienes en el entorno del club dan por hecho que, muy probablemente, este próximo verano deba darse salida a un futbolista de peso del primer equipo para lograr un año más de margen al plan para que los ingresos ordinarios alcancen de forma ordinaria los 900 millones de euros. En las propias oficinas del Camp Nou admiten que se esperaba cerrar la venta de Arda Turan y André Gomes este verano, sin éxito, y muy probablemente se les intentará colocar nuevamente este invierno o a partir de junio.

Insuficiente, si se atiende al histórico del Barça en los últimos años, en los que no ha habido un solo año en el que no haya invertido en fichajes; al contrario, ya que en cinco de los últimos siete años la inversión neta en incorporaciones ha sido superior a los 60 millones de euros. Tusquet, que no dio su apoyo explícito a los números de este año, sí lanzó una recomendación, en línea con la filosofía que imperó desde 2003: “recuperen el espíritu de la cantera y que no haya que fichar fuera si hay jugadores del filial que puedan subir. Es rentable económica y deportivamente”, les recordó.

Este regreso al modelo de años pasados se ha encarado con el ascenso de Pep Segura a la dirección del área de fútbol, pero también con una fuerte inversión en el filial, que con 18 millones de euros dispone del tope salarial más alto de la Liga 1|2|3.

Es una pieza clave para garantizar una mayor progresión dentro del club a las jóvenes promesas, así como ser atractivo para fichar a los talentos de equipos de la misma categoría antes de tiempo y a precios razonables, sea para jugar con el tiempo en el Camp Nou o ser venido con plusvalías a rivales de Primera o Segunda.

El inciso en la importancia de los traspasos responde a que es la vía más directa para ingresar rápido a corto plazo, pero también a que los directivos del Barça asumen que cada año habrá que vender para fichar en el nuevo escenario del mercado de traspasos. Además, hay que añadir la clara incertidumbre sobre la generación de ingresos comerciales relevantes, tras un mandato en el que el crecimiento medio anual de la facturación ha sido del 7%.

Pero, ¿qué mejoras de ingresos están ya aseguradas? La más clara es la entrada en vigor de los nuevos contratos de la Uefa a partir de 2018-2019, que estima que tendrá unos ingresos un 30% superiores a los del actual ciclo y que beneficiará más a los equipos españoles por reducir el porcentaje que representan los derechos audiovisuales. Es decir, que de los 60 millones actuales se pasaría a unos 70 millones o 75 millones de euros por año.

También está confirmada la mejora por el nuevo contrato con Nike, que entra en vigor en 2018-2019, y supone pasar de unos 65 millones a 105 millones de euros fijos por año hasta 2028. Además, se recupera la gestión del negocio de *retail* y licencias, que de entrada supondrá pasar de contabilizar los *royalties* de 25 millones aproximadamente a los 60 millones que genera la mercantil FCB Merchandising.

A partir de aquí, y utilizando la jerga de los auditores, todo son incertidumbres. Grau volvió a insistir en que esperan firmar el patrocinio en la categoría de aerolíneas, que supondría algo más de 5 millones de euros por curso, que es lo que vienen abonando el grueso de los socios globales. También se espera vender la ropa de entrenamiento, que en su día se tasó en unos 12 millones, y en la que ya figura la turca Beko, que paga 8 millones al año por la manga de la camiseta en la camiseta oficial y la trasera del *training kit*.



Tras firmar en China, el Barça abrirá en Nueva York otra escuela propia de gran tamaño

Bartomeu añadió que antes de que acabe la temporada convocarán una asamblea extraordinaria para someter a votación la venta de los **title rights** del Espai Barça. Ahora bien, de momento se desconoce si será el conjunto de las instalaciones, o si comercializarán el Camp Nou y el Palau Blaugrana por separado. Se esperan más de 15 millones por campaña, aunque el propio Grau admitió que ese dinero podría no llegar hasta que no concluyan las obras, allá por 2022, o que si entra efectivo antes será menos porque las marcas lo que quieren es una asociación a un estadio modernizado.

Todas estas nuevas palancas suman unos 80 millones de euros, aunque todas ellas supeditadas a que se cierren los contratos antes del mes de junio. A partir de aquí, se suman nuevas iniciativas que aseguran modestos ingresos, pero sobre todo una expansión de la marca que a medio plazo debería repercutir en mayores ingresos por venta de *merchandising* y otros productos que surjan al calor de los entornos digitales, como suscripciones de vídeo.

El club ha abierto una línea de negocio de espacios temáticos, que estrenará en China con Mission Hills en la isla turística de Hainan y replicará en el resto del mundo con Parques Reunidos. La asamblea autorizó el acuerdo por el que la compañía española podrá abrir cinco complejos de hasta 10.000 metros cuadrados en cinco años, con opción a seguir inaugurando más durante cinco años más.

Sobre este proyecto no se han facilitado datos económicos, pero sobre el de China, que incluye igualmente una academia, se dijo el año pasado que podría aportar unos ingresos de entre 13 millones y 100 millones de euros en una década. Por otro lado, también se autorizó a la junta directiva a abrir su primera escuela propia en Nueva York,

en una parcela de 20.000 metros cuadrados, aunque tampoco se ofrecieron cifras de impacto económico. En cualquier caso, las inauguraciones no se prevén hasta 2019 o 2020, por lo que a corto plazo no ayudarán a *regatear* el problema actual.

De ahí que Grau admitiera en su intervención que deberán trabajar para rebajar los costes de la entidad, especialmente necesario si se tiene en cuenta que a medio plazo debe afrontarse el grueso de la inversión de 630 millones de euros que exigirá el Espai Barça. La salida de algunos jugadores durante los próximos meses debe servir para poner nuevamente en orden la masa salarial con menos nóminas, pero algún socio también planteó el tema de las secciones, cuyo déficit ya se espera que pase de 40 millones a 45 millones de euros esta temporada.

Una larga lista de trabajos pendientes, para cuyo cumplimiento se ha incorporado a un nuevo ejecutivo. Se trata de Jordi Joly, ex alto cargo del Ayuntamiento de Barcelona y que se encargará de supervisar toda la gestión corporativa del Barça, centrando la acción de Grau en la generación de ingresos y control del área deportiva. ¿Será la solución o necesitarán un nuevo *tridente*, ahora en los despachos?

Cuestionado sobre la rentabilidad del club, cuyo beneficio neto se ha estancado en torno a los 20 millones de euros, Grau ha señalado: “Somos un club deportivo y queremos títulos, hay que mantener la sostenibilidad y con esa cifra nos sentimos cómodos”.