

CLUBES

El Barça presenta su beneficio más bajo desde 2012 pese a unos ingresos récord de 914 millones

El club blaugrana logró una facturación un 2% superior a la prevista, pero el elevado gasto en fichajes y el alza de la masa salarial dejarán el beneficio neto en solo 13 millones de euros. Se hace oficial la marcha de Manel Arroyo como vicepresidente del área de marketing y medios.

M.Menchén
16 jul 2018 - 20:15

El Barça presenta su beneficio más bajo desde 2012 pese a unos ingresos récord de 914 millones

El FC Barcelona ha logrado la facturación más alta en la historia de un club deportivo, pero eso no se ha traducido en una mayor rentabilidad. La junta directiva ha aprobado el cierre provisional de 2017-2018, con una facturación de 914 millones de euros y un beneficio neto de sólo 13 millones de euros. Se trata de la cifra de ingresos más alta de la historia y un 1,9% superior a la prevista el pasado verano, pero el resultado neto es el más bajo desde la temporada 2011-2012 e inferior al presupuestado.

El club no ha desvelado qué motivos explican las menores ganancias para el ejercicio, aunque todo apunta al esfuerzo adicional realizado en el mercado de fichajes de enero para incorporar a Philippe Coutinho y un alza de los costes financieros. De hecho, el resultado de explotación fue el contemplado (32 millones), pero el beneficio después de impuesto pasó de 21 millones previstos a 13 millones. Es decir, que se habría producido un mayor pago por intereses de deuda.

El gasto total se incrementó un 2%, en línea con los ingresos, y finalmente fueron de 882 millones. En octubre, la previsión era que el gasto total fuera de 865 millones, de los que 479 millones de euros se referían a salarios deportivos y 109 millones de euros a la amortización por la compra de derechos federativos.

En cuanto a los ingresos, la entidad tampoco ha desvelado si la mejora se debe a la inclusión de plusvalías por traspasos no previstas o si efectivamente se ha facturado más por el negocio ordinario, que debía crecer un 10,1%, hasta 699 millones de euros, mientras que los atípicos debía casi triplicarse, hasta 198 millones. Al final, la

facturación total fue un 29,1% superior respecto a 2016-2017.

El Barça logró un beneficio neto de 13 millones de euros, el más bajo desde 2011-2012, tras un alza del 2% en ingresos y gastos

Inicialmente, el objetivo era obtener 300 millones por el área de marketing, 195 millones por la explotación del estadio, 186 millones por televisión y 18 millones de euros por las cuotas de socios. A ello se le sumaban extraordinarios por 198 millones de euros que incluían la plusvalía neta por el traspaso de Neymar al Paris Saint-Germain (PSG).

Este es el principal riesgo para el Barça de cara a 2018-2019, ya que deberá compensar la ausencia de los más de 150 millones que dejó el futbolista brasileño con nuevos ingresos, ya sean ordinarios o con la venta de otros jugadores del primer equipo. Por el momento, no se han hecho públicas las palancas de crecimiento que se activarán, más allá de la mejora esperada por televisión en LaLiga y la Champions League, así como la entrada en vigor de los nuevos contratos con Nike y Beko.

Y la búsqueda de nuevos ingresos deberá estar liderada por nuevos rostros. La junta directiva ha aceptado hoy formalmente la dimisión de Manel Arroyo como vicepresidente del área de marketing y medios, salida que atribuye a razones profesionales; en este sentido, cabe recordar que Dorna Sports se encuentra negociando con Telefónica la renovación de los derechos audiovisuales en España, en una negociación que no está siendo sencilla.

El portavoz de la entidad, Josep Vives, también ha confirmado que el próximo 15 de septiembre será el último de Francesco Calvo como responsable de desarrollo de negocio global. En su caso, hoy no se ha tomado ninguna decisión sobre su sustituto, aunque todo apunta a que será Xavier Asensi, su actual mano derecha y director comercial, o Javier Sobrino, director de estrategia y conocimiento. Por otro lado, el club también ha anunciado el cese de Joan Vilà como miembro del área metodológica, clave en el diseño del estilo de juego.

Muestra de la necesidad del club de expresar su política de ingresos ha sido el cambio en la política del sistema de liberación de asientos. La entidad ha optado por un formato que complicará a los socios poder recuperar parte de su cuota de abonado con la cesión de su butaca

, además de que ahora no recibirá ese dinero en su cuenta corriente, sino que se le descontará del pase de la temporada siguiente.

En enero de 2017 se aprobó un sistema de liquidación por el que el socio que entregara su asiento al club con 72 horas de antelación siempre cobraría, se vendiera o no. De esta manera, la dirección era la que asumía el riesgo y empezaba a sectorizar el reparto del dinero. Es decir, que todos los abonados cobraban una parte en función de lo que hubiera facturado el club por la venta de entradas de socios en su zona.

Ahora, por el contrario, sólo se beneficiarán de esta opción aquellos que liberen con entre diez y veinte días de antelación. Para compensar, "todos los asientos liberados con una antelación mínima de veinte días antes del partido cobrarán la parte proporcional de su abono, tanto si se vende o no se vende, y disfrutarán de una bonificación del 20% sobre la cantidad a percibir", señala.

De esta manera, la entidad aspira a tener más margen para comercializar entradas entre los turistas o visitantes puntuales del Camp Nou. El objetivo es volver a recuperar la tendencia alcista, después de un 2017-2018 en el que la asistencia media se desplomó un 10,5%, hasta 69.335 espectadores en cada encuentro del Barça como local en LaLiga Santander.

El sistema registró 779.243 liberaciones de asiento a lo largo de 2016-2017, que, si bien supone un retroceso del 1,8%, no dejaron de ser una media de 26.870 entradas disponibles para vender en cada partido.