

## CLUBES

# El dueño de Knicks y Rangers contrae sus ingresos un 31% en el primer trimestre

Los ingresos de las franquicias de la NBA y la NHL cayeron casi 85 millones de dólares por la pandemia del coronavirus.

Palco23  
6 may 2021 - 11:00



Gradas vacías y caída de ingresos. Madison Square Garden Sports (MSG Sports), dueño de New York Knicks, franquicia de la NBA, y New York Rangers, equipo de la NHL, entre otros equipos, redujo su facturación un 31% en el primer trimestre, hasta 183 millones de dólares.

Las restricciones derivadas de la pandemia del coronavirus han provocado una drástica caída de los ingresos por venta de entradas, así como una disminución de la facturación por licencias y venta de *merchandising*, según *Sportico*.

MSG Sports, propietaria también de otros equipos en ligas menores y con intereses inmobiliarios que contribuyen en pequeña medida a los resultados, ha visto reducido sus ingresos en 129,5 millones de dólares en ventas de *hospitality*, entradas, *merchandising* y licencias.

La compañía compensó la pérdida de facturación, en parte, fruto de unos ingresos de 22,8 millones de dólares en derechos de medios locales de MSG Networks, una

empresa que cotiza por separado. Además, se benefició de un aumento en el reparto de ingresos de las ligas de 22,5 millones de dólares, fruto de los cambios en las temporadas de la NBA y la NHL debido a la pandemia. Por otro lado, el coste del impuesto de lujo de la NBA cayó en casi 55 millones de dólares.

## **Las restricciones derivadas de la pandemia del coronavirus pasan factura a New York Knicks y Rangers**

“En una escala más amplia, la importancia y el valor del contenido deportivo en directo se reafirmó una vez más con los recientes acuerdos nacionales de derechos de los medios de comunicación de la NHL”, destaca el consejero delegado, Andrew Lustgarten. “Y mirando hacia el futuro, la reciente legalización de las apuestas deportivas en Nueva York presenta una oportunidad significativa para la participación de los fans, el patrocinio y el valor de nuestros equipos”, añade.

Durante los primeros nueve meses del ejercicio (periodo finalizado el 31 de marzo), las ventas de MSG Sports bajaron de 342 millones de dólares a 269 millones, con una pérdida neta general de 64 millones.

Las perspectivas de futuro mejoran fruto de la relajación de las medidas para la contención de la pandemia, con la ciudad de Nueva York avanzando camino de permitir que los estadios reabran al 30% de su capacidad con el objetivo de volver a la normalidad a mediados del verano.