

CLUBES

El Zaragoza renegocia su deuda y abre la puerta a la venta del club

El histórico equipo aragonés se enfrenta al futuro buscando una reestructuración de la deuda y con la voluntad de los actuales gestores de dotar a la entidad del necesario músculo financiero.

Javier Trullols
19 feb 2021 - 05:00



El Real Zaragoza busca opciones para fortalecer sus finanzas. La entidad, que no ha logrado el ansiado regreso a Primera División, ha abierto negociaciones para reestructurar su deuda mientras valora las opciones de futuro que se le plantean a la propiedad. Tanto la entrada de nuevos socios que acompañen a la actual propiedad como la venta de sus acciones están encima de la mesa.

Los actuales propietarios del club, un *pool* de inversores aragoneses liderado por el ex presidente de Telefónica César Alierta, han logrado en los últimos años reducir la abultada mochila de endeudamiento del club, pero el pasivo continúa asustando a posibles compradores. Ante esta situación, según explica a Palco23 el vicepresidente y consejero delegado del Real Zaragoza, Fernando Sainz de Varanda, pasa por renegociar la deuda todavía pendiente y reactivar la búsqueda de nuevos socios para fortalecer la estructura financiera del club.

En 2014, la deuda del club ascendía a 120 millones de euros, por encima de los 106

millones de euros declarados inicialmente, al aparecer otras deudas que elevaron la cifra “como los despidos de Javi Paredes y Movilla, el caso de García Pitarch o una reclamación de la Agencia Tributaria por una querrela por fraude fiscal por la que hemos pagado más de un millón de euros”, señala el ejecutivo.

Tras seis años al frente del club, el consejo de administración ha conseguido un saldo favorable acumulado de 20,58 millones de euros, gracias a “recortar los gastos al mínimo e intentar maximizar los ingresos”. “No nos gastamos un céntimo que no sepamos que vamos a tener”, apunta Sainz de Varanda, recordando que gracias a ello habrán rebajado la deuda del club a la mitad a final de temporada tras siete años en Segunda División.

El Zaragoza cerrará la temporada habiendo reducido la deuda a la mitad

El principal acreedor del club es la Agencia Tributaria, a la que se debían inicialmente 37 millones de euros y con la que al final de esta temporada la deuda será de menos de diez millones de euros. A esta deuda que se le suman “los deudores que están dentro del concurso de acreedores”, dos entidades bancarias a las que les debemos “préstamos antiguos y otros que hemos pedido para refinanciar y mejorar los calendarios” y “la propia fundación, que ha prestado dinero”.

“Tendríamos que refinanciar la deuda, ya que cuando hicimos el proyecto no pensábamos estar tanto tiempo en Segunda”, reconoce el vicepresidente. “Estructuramos la deuda de manera que nos fue más fácil conseguir refinanciaciones, pero ahora se nos empiezan a acumular vencimientos”, añade. Por ese motivo, “nos estamos planteando si renegociar el convenio concursal”, la posibilidad de “plantearle a algunas de las entidades una refinanciación” y también nos gustaría que la “Agencia Tributaria nos mejorase el calendario” de pagos, desarrolla.

Actualmente, César Alierta posee el 49% del capital social, entre las acciones que tiene a título personal y las de la sociedad Prado de Altaoja. Acompañan al empresario tres familias: Yarza, propietarios del Heraldo, Juan Forcén, promotor, y Carlos Iribarren, del sector de la automoción.

En relación a una posible venta del club, el ejecutivo señala que “desde que entramos hemos estado buscando empresas, grupos o personas que se pongan a nuestro lado, nos aporten músculo financiero y trabajen con nosotros”. Entre los posibles inversores en el club están los futbolistas Ander Herrera y César Sánchez.

La búsqueda de nuevos aliados “sigue abierta; hemos retomado las conversaciones y estamos pendientes de la evolución de la situación, de ver cómo acaba la temporada y en función de ello veremos qué sucede”. “Hemos estado cerca de firmar una operación muy beneficiosa pero se ha acabado cayendo”, reconoce Sainz de Varanda, debido a que “el problema es que a la gente que se nos acerca le asusta la deuda”.

El Real Zaragoza busca la entrada de músculo financiero que garantice el futuro del club

En cualquier caso, el consejero delegado sostiene que “no hemos venido aquí para apropiarnos del club con un interés de permanencia”. Por lo que abre una puerta a dejar la gestión del club siempre que “si lo que viene nos mejora”, aunque “a priori preferimos gente que se siente a nuestro lado y nos ayude”.

“La estructura ideal sería mantener una mayoría del club en manos aragonesas, locales o personas vinculadas a la entidad, sumando algún tipo de inversor no necesariamente local que aporte el músculo financiero que nos falta”, destaca Sainz de Varanda, “pero la situación manda”. “Entramos para salvar al Real Zaragoza porque desaparecía”, rememora, al tiempo que señala que “le hemos dado ocho años de vida y buscamos que siga viviendo otros 89 años por lo menos”.

El Covid-19 afectó al equipo cuando estaba en su mejor momento, segundo a cinco puntos del tercero y camino de Primera. El regreso de la competición, sin el público de la Romareda, “una de nuestras mejores armas” en palabras del vicepresidente y consejero delegado del Real Zaragoza, “nos afectó muy negativamente”. “Sin pandemia el Zaragoza estaría en Primera División”, asegura.

“Sin pandemia el Zaragoza estaría en Primera División”, asegura Fernando Sainz de Varanda

Fruto del coronavirus, el club perdió los ingresos de taquilla del tercer trimestre de la temporada. “Nos quedaban pocas localidades libres, y con la alta demanda la gente compraba casi el 100% de las entradas, por lo que nos supuso un perjuicio de cerca de un millón de euros”, señala.

El club presupuestó 5,5 millones de euros en la 2019-2020 por taquilla y abonos, una cifra que este curso se ha rebajado hasta 1,5 millones de euros gracias al apoyo de los socios. “Es de agradecer que haya 23.000 personas que sigan con nosotros”,

reconoce. El club ofreció descuentos del 60% para la renovación, y facilidades para conservar la antigüedad en caso de no poder asumirla a través de la categoría de socio no abonado. Además, 550 abonados optaron por pagar el 100% del abono para ayudar al club.

El Zaragoza cerró la temporada pasada con un beneficio récord de 5,39 millones de euros, “debido a ingresos extraordinarios de la venta de jugadores”. “Con los ingresos ordinarios todos los años estamos dando beneficios de en torno al millón”, explica el consejero delegado, aunque eso no hubiera sido posible en la 2019-2020 por “la falta de los últimos ingresos de taquillas y el incremento de los gastos”.

La pandemia ha rebajado los ingresos por taquilla de abonados en cuatro millones de euros, aunque 23.000 socios siguen apoyando al club

De cara a la 2020-2021, el club contará con los ingresos extraordinarios de las ventas de Raúl Guti y Pombo, lo que ayudará a compensar la disminución de los ingresos ordinarios. El presupuesto ha bajado un 12,6% respecto al año anterior, hasta 14,83 millones de euros, por impacto de la pandemia el Covid-19.

De cara a la temporada 2021-2022, “la esperanza es que regrese el público”. “En teoría en septiembre debería estar vacunado el 70% de la población y deberían permitir entrar en un campo de fútbol”, afirma, lo que permitiría al club recuperar parte de los ingresos perdidos por el coronavirus.

En relación a los ingresos de patrocinio, Sainz de Varanda considera que “somos capaces de mejorarlos, pero también hemos sido muy leales con las marcas que nos han apoyado”. “Si las ofertas llegan a un punto determinado se lo plantearemos a los patrocinadores actuales para valorar si pueden igualarla”, asegura. Tres de los patrocinadores más importantes del club acaban contrato, “y esperamos seguir con ellos”, agrega.

Por otro lado, el proyecto de la nueva Romareda, con un coste de 75 millones de euros, ha quedado aparcado. El proyecto pasaba porque el Ayuntamiento adelantara la financiación por vía de una edificabilidad asociada al estadio y luego el club pagara el estadio por vía del canon.

El Zaragoza valora la entrada en el fútbol femenino

con un proyecto de fútbol base

El club cuenta con una plantilla administrativa de unas 15 personas, ante la necesidad de “mantener los costes lo más bajos posibles”. “Hicimos un Expediente de Regulación Temporal de Empleo (Erte) por el coronavirus al principio sólo con la parte administrativa, dejando a una persona por departamento con reducción de jornada, mientras que con los jugadores llegamos a un acuerdo de reducción de salario y recuperación en función de lo que fuera jugado”, recuerda.

La entrada en el fútbol femenino es un asunto al que el club “lleva años dándoles vueltas”. “Nuestra idea es empezar por abajo, por las categorías formativas, y luego ir creciendo”, sostiene, con el objetivo de “crear equipos de cantera que puedan ir subiendo hacia la élite” siempre “sin pisar a otros equipos”. La voluntad del club es que “cada vez haya más niñas que jueguen”, por lo que “queremos entrar a sumar”.

Al mismo tiempo, la entidad considera “vital” fomentar las canteras propias, “sacar futbolistas del entorno, formarlos, y llevarlos al primer equipo”. Un aspecto clave tanto a nivel deportivo como económico. El Zaragoza tiene convenios con más de 70 clubes de Aragón por los que inyecta “en torno a entre 600.000 y 700.000 euros” al año en función del volumen de jugadores y objetivos. Una política que choca con una realidad que denuncia el directivo del club: hasta ocho futbolistas del juvenil de división de honor han fichado por otras entidades.