PALCO23

CLUBES

Rodri Baster (Promoesport): “El mercado español del fútbol se está empobreciendo”

La agencia de representación fundada por José Rodríguez ‘Rodri’ Baster hace un balance sobre el año del Covid-19 y critica la postura de LaLiga respecto a política de fichajes llevada a cabo tras la pandemia.

Albert Ferrer
18 feb 2021 - 04:44



Promoesport es una empresa de representación de jugadores y entrenadores de fútbol fundada en Barcelona hace 19 años. A lo largo del tiempo ha ido creciendo hasta contar con una red de 14 delegaciones y más de 60 empleados alrededor del mundo. El grupo ha cerrado más de 2.000 operaciones de compraventa de futbolistas desde su nacimiento y ha abierto recientemente delegaciones en Polonia, Estados Unidos o Turquía. Su fundador, Rodri Baster, es crítico contra la restricción por parte de LaLiga a los equipos para poder endeudarse en un momento complicado, apelando a “hacer crecer nuevamente al fútbol español en cuestión de nivel respecto a otras ligas”.

Pregunta: Promoesport ha entrado dentro del accionariado de distintos clubes profesionales. ¿Cuál es su finalidad?
Respuesta: En un momento determinado pudimos comprar acciones de clubes como el Sevilla o el Elche, nunca superiores al 5%. La ley del deporte dice que un accionista

https://www.palco23.com/clubes/rodri-baster-promoesport-el-mercado-espanol-del-futbol-se-esta-empobreciendo

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

no puede tener más de un 5% en dos entidades. En el concurso de acreedores del Elche, preferimos no tener una quita y quedarnos con un paquete accionarial de la entidad. Por otro lado, en el Sevilla vimos una oportunidad de mercado y la aprovechamos para más tarde venderla. En nuestra aportación al Nàstic de Tarragona implantamos un modelo de gestión deportiva que ayudó a sanear las cuentas de la entidad y, al mismo tiempo, a crecer como club, quedándose a las puertas de Primera División. El motivo principal de entrar en el accionariado de la empresa fue para aprovechar las oportunidades existentes, reflotar la compañía y, cuando su valor ha aumentado, venderla para sacar un beneficio.

P.: ¿Cómo ha afectado la pandemia a la empresa?
R.: Nuestro ejercicio 2020 ha sido muy parecido al de 2019 en volúmenes de facturación. La crisis del Covid-19 la notaremos en el mercado de 2021. La pandemia ha tenido varias fases: la primera, una incertidumbre, dónde pensábamos que iba a ser todo mucho más corta en el tiempo. La segunda ha sido la expansión de la crisis, ya que, como ha sido a nivel mundial, la empresa se ha visto resentida, sobre todo en el mercado de 2021, porque la facturación de los clubes ha bajado considerablemente. Esto tendrá dos consecuencias: primero, un *overbooking* de jugadores y, segundo, un aumento de costes en las plantillas. Es decir, equipos como el Real Madrid compraban jugadores y los cedían sabiendo que su valor al regresar iba a ser mayor y podía colocarlo en cualquier mercado; ahora el mercado se ha parado en seco y la masa salarial de los equipos se encuentra sobredimensionada.

P.: ¿Cómo puede afectar la pandemia al negocio de los traspasos?
R.: Vamos a tener dificultades porque, bajo mi punto de vista, LaLiga ha tomado una política totalmente errónea al controlar exhaustivamente el gasto para no ir en contra de la crisis generada; como resultado, el mercado español ha sido prácticamente inmóvil. Cuando un mercado es inerte, hace que no exista ningún tipo de movimiento y no se genere riqueza alguna. Gran parte de este negocio, a parte de los derechos de televisión, el *merchandising* y el *ticketing*, son los derechos económicos. Si estos derechos los cortas de golpe porque no permites un cierto endeudamiento en este momento, haces que las entidades deportivas no puedan invertir y como consecuencia, el dinero no fluye. Las medidas que la Liga de Fútbol Profesional (LFP) ha tomado desde 2010 en la crisis que estaban inmersos los clubes con hasta 25 concursos de acreedores ha sido maravillosa, llegando a sanear el fútbol español como lo está hoy en día. En esta coyuntura, creo firmemente que LaLiga se ha equivocado al no flexibilizar las medidas para permitir cierto endeudamiento que las entidades pudieran seguir creciendo.

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

“El mercado se ha parado en seco y la masa salarial de los equipos se encuentra sobredimensionada”

P.: ¿En qué medida la decisión de controlar el mercado por parte de LaLiga afectará a los agentes?
R.: Habrá una criba importante dentro del sector. Aunque el negocio del fútbol arranque más rápido que otras empresas, hasta dentro de dos o tres años no recuperaremos la normalidad con la que solíamos trabajar. En las agencias pequeñas, sobre todo, preveo una dificultad enorme para seguir adelante; es muy probable que, si sigue el mercado del mismo modo, empiecen los impagos, no haya ningún tipo de movimiento en las operaciones y que algunas de las pequeñas agencias puedan incluso llegar a disolverse por falta de recursos.

P.: ¿No cree que la regulación por parte de LaLiga está hecha para evitar que ocurra otra crisis como la de hace diez años?
R.: Bajo mi punto de vista, el endeudamiento en tiempos de crisis sirve para hacer frente a la propia crisis. En este momento, la ventaja que tiene el fútbol respecto a otras empresas, es que en septiembre más o menos saben lo que van a ingresar en concepto de *ticketing*, derechos de televisiones o *merchandising*. Sabiendo los ingresos con los que cuenta un club en el caso que no baje de categoría, en un momento tan complicado como el del Covid-19, se debería permitir un pequeño endeudamiento que se pueda devolver cómodamente en cuatro o cinco años para aprovechar las oportunidades de mercado y hacer crecer nuevamente al fútbol español en cuestión de nivel respecto a otras ligas y mercados que actualmente le pisan los talones. El mercado español del fútbol se está empobreciendo porque no hay medidas flexibilizadoras que permitan en este momento poder mantener determinados gastos. Actualmente, pese al momento tan complejo que estamos viviendo, hay tiempo más que suficiente para poder devolver la deuda que tengan determinados clubes, y muchos de ellos no tienen deuda. A ese tipo de clubes, ¿por qué no se le permite endeudarse durante un período donde hay índices de mejora?

https://www.palco23.com/clubes/rodri-baster-promoesport-el-mercado-espanol-del-futbol-se-esta-empobreciendo

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.