

COMPETICIONES

Ascensos, descensos y protección inicial al inversor: las recetas de Deloitte para dar un impulso al 'soccer'

Palco23

22 nov 2016 - 14:43

El fútbol ya no sólo es el americano en Estados Unidos (EE.UU.). El *soccer*, como se le conoce en el país, está experimentando una constante evolución en las dos últimas décadas, aunque aún está lejos de las otras grandes ligas. Por ello, Deloitte ha elaborado un informe donde enumera una serie de recomendaciones a la Major League Soccer (MLS) para lograr una mayor repercusión y beneficios.

Partiendo de aquel gran primer escaparate que supuso la celebración del Mundial de 1994, y llegando hasta la actual MLS, su máxima categoría, EE.UU. alberga actualmente a balones de oro y campeones del mundo. Futbolistas de nivel que son tentados por contratos con cifras altas y que están aportando al crecimiento deportivo de la liga. Sin embargo, en el aspecto económico, la consultora recuerda algunos puntos que podrían ser explotados por la competición en beneficio propio.

Por ejemplo, apuesta por unas competiciones abiertas, con ascensos y descensos, con el fin de atraer a más aficionados a los partidos. Para ello se apoya en ligas internacionales como la italiana y la inglesa, donde "las promociones motivan gran atención y pueden hacer triplicar la audiencia en televisión con respecto al de la media de la liga". Según el informe, "con la creación de divisiones clubs y competiciones podrían alcanzar beneficios netos en todos los aspectos: asistencia en los estadios, difusión y *merchandising*".



Didier Drogba y Andrea Pirlo, dos de las estrellas de la MLS, durante un partido.

Asimismo, en el plano deportivo, Deloitte prevé que esta rivalidad por mantener o ascender de categoría aumentaría la competitividad en cada jornada y podría atraer una mayor inversión en el fútbol estadounidense. "Los propietarios de los equipos serían más ambiciosos", remarca el informe.

Actualmente, la MLS actúa como una primera división y la brecha con la NASL y USL, las otras dos ligas profesionales, de menor rango, es amplia. La inversión en fichajes de estrellas europeas de franquicias como NY Red Bull, NY City -perteneciente al Manchester City- o Los Ángeles Galaxy han logrado expandir la competición en el resto del mundo, pero "aún hay terreno por explotar", apunta la consultora.

Para el buen desarrollo de las propuestas, el informe también destaca algunos puntos que deberían ser debatidos en profundidad por los estamentos, tales como la decisión sobre el "número óptimo de equipos pertenecientes a cada división"; "el desarrollo continuo y la estabilidad de una competición de menor nivel" para el progreso de los clubes en su deseo de ascender; y la "consideración de proteger del descenso en un primer momento a los inversores actuales de la liga" que han realizado apuestas a largo plazo.