

COMPETICIONES

La hora del capital riesgo: las ligas estadounidenses fían sus negocios a los fondos de inversión

La MLB ha aprobado una nueva regulación para dar entrada a este tipo de sociedades, mientras que la NBA estudia crear su propio vehículo inversor para comprar participaciones minoritarias de las franquicias y revenderlas a otros accionistas.

Álvaro Carretero
11 nov 2019 - 04:57



La industria del deporte bien podría ser un sinónimo de evolución. A lo largo de la historia no sólo el juego y los reglamentos han cambiado, sino también la forma de consumirlo, entenderlo y hasta dirigirlo. Sin embargo, en las ligas estadounidenses hay una figura que aún permanece impasible: la del propietario de los equipos. Ahora tanto la NBA como la MLB e incluso la NFL estudian diferentes iniciativas para dar entrada a fondos de inversión que aporten más liquidez a unas franquicias que han triplicado su valor de mercado en un lustro, hasta una media de entre 1.700 millones de dólares (1.533,8 millones de euros) y 2.700 millones (2.436 millones de euros), y que ya han comenzado a buscar alternativas para que sus negocios no se estancuen.

Las iniciativas parten de un problema que se ha ido agudizando en los últimos años: a medida que el valor de los equipos se dispara, hay menos inversores con los recursos suficientes como para adquirir una participación en sus franquicias, aunque sea minoritaria. Al permitir que los fondos de inversión aparezcan en escena, como pretende la MLB con su última medida, se permitirá a los dueños poner más capital sobre la mesa, sin ceder el control del equipo.

El objetivo de la liga de béisbol, por tanto, es que haya un mayor número de accionistas minoritarios y garantizar una salida, en lugar de quedarse anclados con sus paquetes accionariales si no consiguen un comprador. “Hasta ahora los fondos de inversión se habían mantenido al margen por dos motivos: primero, no tenían garantizada la venta una vez cumplido el ciclo que estimasen y, segundo, no se contemplaba invertir sin influir en la administración”, asegura una fuente de la MLB consultada por *Sports Illustrated*.

Los fondos de inversión, que han encontrado en industrias como el fitness un gran potencial, habían rehuído del deporte profesional

Es una situación que se da por igual en todas las ligas. La NBA, de hecho, estudia dar luz verde a una medida encaminada en la misma dirección, pero distinta en las formas. Antes de acabar la pasada temporada, la patronal envió una carta a las treinta franquicias para consultar su opinión acerca de la posibilidad de formar su propio vehículo inversor para comprar participaciones minoritarias de cada equipo. Tras finalizar la ronda de consultas el pasado mes de septiembre, aún no se ha alcanzado ninguna determinación al respecto.

“Este vehículo provee de una liquidez adicional para la venta de paquetes accionariales, incluyendo la posibilidad de dar entrada a una nueva lista de posibles inversores a largo plazo que actualmente no tienen la oportunidad de entrar en la liga”, se aseguraba en el comunicado enviado por la NBA en mayo. El problema, sin embargo, no es tanto el acceso de nuevos socios inversores como la dificultad que encuentran algunos de los accionistas minoritarios para deshacerse de sus títulos.

Cuanta más participación tiene el propietario y accionista mayoritario, más difícil resulta a los socios minoritarios poder colocar sus títulos en el mercado. ¿El motivo? Se limitan a una mera presencia en el consejo, pero no cuentan con poder de decisión en las franquicias

y tampoco generan grandes beneficios suficientes para rentabilizar la inversión de forma rápida. De ahí que la NBA aspire a conformar su propio vehículo inversor para asegurar, primero, el control directo de esos paquetes accionariales a menudo estancados y, por otro lado, poder realizar una gestión directa en una futura negociación de venta.

Los accionistas minoritarios de las franquicias no tienen poder de decisión y complica que puedan vender sus paquetes accionariales

Otra opción es conceder más responsabilidades dentro de los equipos a este tipo de accionistas, que ha sido la fórmula empleada por Michael Jordan para deshacerse de una participación minoritaria. Aunque se desconoce el porcentaje vendido, se estima que Gabe Plotkin y Daniel Sundheim se habrían hecho con un gran paquete accionarial, aunque Jordan aún conserva el control. A cambio, se involucrarán directamente en el negocio de los Hornets y liberarán de responsabilidades al exjugador, que podrá centrarse en otros aspectos.

Sin embargo, el detonante que ha empujado tanto a la MLB como a la NBA a estudiar estas iniciativas ha sido el nuevo escenario abierto en el último lustro, en el que las franquicias han triplicado el valor de mercado medio. Joseph Tsai culminó la compra del 100% de los Nets por 3.500 millones de dólares (3.155 millones de euros), pulverizando el techo que habían establecido Steve Ballmer, quien pagó 2.000 millones de dólares (1.804,5 millones de euros) por Los Ángeles Clippers en 2014.

Tres años después de la compra de los Clippers, Tim Fertitta estableció el nuevo récord para comprar los Houston Rockets por 2.200 millones de dólares (1.985 millones de euros). El actual propietario, sin embargo, ya había intentado comprar el equipo a Leslie Alexander, el anterior propietario, 25 años antes, en 1993. En aquel entonces ofreció 85 millones de dólares (70 millones de euros), clara muestra de la evolución del valor de mercado de los equipos estadounidenses.

Fertitta, que compró los Rockets por 2.200 millones de dólares, intentó hacerse con ellos en

1993 por 85 millones

Según *Forbes*, las franquicias de la NBA y la NFL son las que mayor valor de mercado tienen dentro de los deportes estadounidenses. Para hacerse con una de fútbol americano, un inversor tendría que aportar una media de 2.700 millones de dólares (2.436 millones de euros), mientras que para entrar en el baloncesto la inversión sigue siendo menor, y se sitúa en una media de 1.900 millones de dólares (1.714 millones de euros). Por detrás se sitúa la MLB, con un precio medio de 1.700 millones de dólares (1.533,8 millones de euros).

Con semejantes previsiones de crecimiento, diversos analistas de Wall Street consideran que actualmente las ligas estadounidenses representan un activo financiero de poco riesgo y rentabilidad inmediata, lo que ha captado la atención de los fondos de inversión. Por eso cada vez es más habitual ver a este tipo de inversores tener presencia en las franquicias, por ahora siempre a título propio, pero anticipando una nueva tendencia que configurará las estructuras del futuro.

Los dos nuevos accionistas de los Hornets dirigen los fondos D1 Capital y Melvin Capital; Marc Lasry y Wes Edens, propietarios de los Milwaukee Bucks desde 2014, también son socios fundadores de otros dos fondos, que ya han visto como su inversión inicial, de 550 millones de dólares, se ha duplicado. También en la NFL se ha producido este fenómeno. David Tepper, director general de Appaloosa Management, compró los Carolina Panthers en 2018 por 2.275 millones de dólares. Y no son los únicos, ya que a ellos se suma una lista cada vez más amplia de accionistas minoritarios sin trascendencia en la toma de decisiones, pero que ya han comenzado a abrir el camino.

De ahí que la MLB ya haya dado el primer paso para que sean los propios fondos los que puedan controlar una participación de las franquicias. ¿El motivo? Pueden acceder a grandes aportaciones económicas en poco tiempo, a diferencia de los accionistas individuales. De hecho, el fondo Galimoto Sports Partners ya está anticipando el terreno y prepara un vehículo inversor de 500 millones de dólares (451 millones de euros), en el que se aceptarán hasta un máximo de cien socios con una aportación mínima de un millón de euros, según *Bloomberg*. Industrias como la del fitness ya han abierto su capital a estas entidades para liderar su expansión. ¿Será momento de jugar en otra liga?