

COMPETICIONES

Superliga KO: ¿Cómo hacer ahora rentable el fútbol de los grandes?

El proyecto de la Superliga está tocado de muerte, como ha reconocido el propio Andrea Agnelli, presidente de la Juventus, pero el problema de la falta de rentabilidad de los grandes clubes sigue presente.

Javier Trullols
22 abr 2021 - 04:55



La Superliga se ha convertido en un proyecto inviable. Sólo 72 horas después de su nacimiento, la mayoría de los clubes fundadores se han borrado del nuevo torneo que prometía millonarios ingresos. Perdida esta partida, las pérdidas económicas derivadas del coronavirus les obligan ahora a recortar gastos y buscar otras fuentes de ingresos para abandonar los números rojos. “Entre todos hemos perdido 5.000 millones de euros”, aseguró Florentino Pérez, presidente de la nueva competición y del Real Madrid, club que en dos temporadas ha perdido 400 millones de euros.

“No puede ser que en la liga española ganen dinero la mayoría de los clubes modestos y lo pierda el Barcelona”, dijo Pérez en la primera entrevista en que habló de la Superliga. El dirigente añadió que “no puede ser que en Inglaterra estos seis equipos (fundadores de la Superliga) pierdan dinero y los otros 14 ganen”, al tiempo que advirtió que no es suficiente el nuevo formato de la Champions League, ya que “en 2024

estamos muertos”.

“Cuando no tienes ingresos más que los de la televisión, entiendes que la única manera de rentabilizar los ingresos es haciendo partidos más competitivos, más atractivos y que puedan ver todos los fans del mundo de todos los grandes clubes”, destacó sobre un proyecto que en las últimas horas se tambalea tras el adiós de los seis clubes de la Premier League, el Inter o el Atlético de Madrid.

La nueva competición aspiraba a generar más de 4.000 millones de euros por temporada gracias a los derechos de patrocinio y retransmisiones globales. Una cifra que es más del doble de los 1.950 millones de euros que actualmente la Uefa reparte entre los clubes participantes en la Champions League. Los nuevos ingresos, a los que se debían sumar los 3.500 millones de euros iniciales a repartir entre los clubes fundadores, ayudarían a los equipos a hacer frente a la disminución de ingresos derivada de la pandemia.

La Superliga suponía ingresos millonarios para los clubes que iban a compensar los efectos de la crisis del coronavirus

La postura de los clubes de la Superliga ha sido rebatida por el Bayern de Munich. Karl-Heinz Rummenigge, director general del club, asegura que “no creo que la Superliga vaya a solucionar los problemas económicos de los clubes europeos derivados por el coronavirus”. En opinión del dirigente alemán, “más bien, todos los clubes de Europa deberían trabajar de forma solidaria para garantizar que la estructura de costes, especialmente los salarios de los jugadores y los honorarios de los asesores, se ajusten a los ingresos para que todo el fútbol europeo sea más racional”.

Reducción de gastos

Los sueldos de los futbolistas es la principal partida de gastos de los clubes. El establecimiento de un límite salarial es un asunto que lleva años sobre la mesa, y que la Superliga pretendía solventar estableciendo que los salarios no podían representar más del 55% de los ingresos de los clubes, según avanzó el presidente de la nueva competición.

La reducción de salarios “es un asunto complejo”, explica Guillermo Pérez, cofundador y consejero delegado de Four Nations Football Consulting (4Nfc) a Palco23, para quien está por ver si interesa a los grandes clubes establecer un límite a los sueldos de los futbolistas, ya que “perderían esa ventaja competitiva” que les permite fichar a

jugadores de clubes con menor capacidad económica. En cualquier caso, y debido al impacto de la pandemia, los equipos deberían reconducir su límite salarial, rebajándolo en un “20% o un 30%”.

Disminuir las comisiones que los clubes pagan a los agentes es otro aspecto a estudiar, expone el consultor de 4Nfc, un asunto que está en manos de la Fifa, con el proyecto de reforma del sistema de agentes habiendo alcanzado ya la última fase de consultas, y que culminará entre finales de 2021 y 2022 con la publicación de la nueva normativa. Este nuevo reglamento incluye una limitación de la comisión hasta un máximo del tres por ciento del salario de cada jugador, una medida que ha generado controversia entre los representantes más poderosos del mundo.

En 2020, la intermediación supuso un negocio de 496,2 millones de dólares, pese a que de los 16.433 traspasos internacionales realizados el año pasado, sólo en un 20,4% participaron representantes que cobraran comisiones.

Por otro lado, los clubes deberían “optimizar los recursos” en el mercado de fichajes, asegura Pérez, para quien estos “no pueden pagar traspasos multimillonarios por jugadores que podrían haber fichado más jóvenes” a un precio notablemente inferior. A su juicio, es necesario mejorar el *scouting* y adoptar las nuevas tecnologías como herramienta de apoyo para mejorar la eficiencia en la toma de decisiones.

Al mismo tiempo, la tendencia a la multipropiedad de clubes, como en el caso de City Football Group, o los acuerdos estratégicos entre clubes representan una oportunidad a valorar de cara a la captación de talento, detallan desde 4Fnc, permitiendo el fichaje de jugadores y que progresen en equipos satélite a la espera de dar un nuevo salto en sus carreras.

Generación de ingresos

La Superliga aseguraba a los clubes fundadores y a los invitados multiplicar sus ingresos muy por encima de las posibilidades de la Uefa respecto a los participantes de la Champions League, con el apoyo de los fondos de inversión. El dinero, pero también el control de la competición, eran dos de los motivos que impulsaban el proyecto.

Además, el valor de los derechos audiovisuales ha ralentizado su crecimiento, e incluso en algunos países se ha pagado menos por los derechos del fútbol. En febrero de 2018, la Premier League se enfrentó al estancamiento del negocio audiovisual. Sky y BT Sport se hicieron con los principales paquetes de la competición para el ciclo de las temporadas 2019-2020, 2020-2021 y 2021-2022 por 4.464 millones de libras (5.032 millones de euros), un 13% menos que en el anterior periodo de tres temporadas. Una situación similar a la que se ha dado con la Bundesliga o la Serie A, mientras que

LaLiga se prepara para la cuenta atrás para el nuevo contrato de televisión en el peor momento de mercado. Por lo que es difícil incrementar los ingresos por esta vía.

En cambio, construir un nuevo estadio o remodelarlo “sí produce un salto cualitativo”, explican desde 4Fnc, como en el caso del Tottenham, que “ha cambiado su esquema de generación ingresos” gracias a un renovado esquema de explotación que permite obtener un mayor rédito económico de unas instalaciones diseñadas para múltiples usos durante los 365 días del año. En ese proceso están el Real Madrid, que planea acabar las obras a mediados del año que viene, o el FC Barcelona, con el proyecto del Espai Barça, aunque aún no se han dado inicios a los trabajos en el Camp Nou.

Por otro lado, está la explotación del negocio digital, que es la vía que ofrece “más posibilidades de crecimiento”, de acuerdo con Pérez, pero que “dependerá de la capacidad de generar contenidos audiovisuales” y de diferenciarse, implicando un cambio de paradigma para los clubes, convertidos en empresas de entretenimiento compitiendo con Netflix, HBO o Disney +. En cualquier caso, depende de qué recursos se disponga y de la capacidad de generar contenido original y segmentado, diferenciando entre el público local y el internacional.

Tokens y Nfts también se han convertido en opciones que los clubes están explorando como nuevas fuentes de ingresos, a las que se suma la opción de la comercialización de la base de datos de los clubes, resaltan desde 4Nfc, una opción que de momento no se ha valorado pero que permitiría a los equipos obtener réditos por la información segmentada de sus millones de aficionados en todo el mundo.

Pérdida de prestigio ante el sector financiero

Otro frente que se abre para los grandes clubes es el acceso a la financiación, que era precisamente uno de los puntos fuerte del proyecto de la Superliga. Tras el fiasco de la operación impulsada por el Real Madrid, entre los grandes clubes se teme que el prestigio general de este deporte haya quedado en entredicho ante bancos y fondos de inversión activos en toda la economía.

Aunque hay mucha liquidez en el mercado, el fútbol de élite que representan clubes como el FC Barcelona, el Tottenham o el Manchester United se enfrenta al reto de generar credibilidad ante los acreedores financieros, para lo que se antoja esencial ofrecer perspectivas de recuperación de sus cuentas de resultados.