

## COMPETICIONES

# World Padel Tour ajusta sus ingresos un 60% tras cancelar más de la mitad del calendario

Los ingresos por *ticketing* han caído un 80%, mientras que los relacionados con el pago de cánones lo han hecho un 75%. La empresa esperaba alcanzar el *break even* en 2020.

Marc Romero  
21 oct 2020 - 04:53



El pádel pone freno al crecimiento exponencial de los últimos años. La empresa gestora del circuito mundial de este deporte, World Padel Tour, prevé una caída de entre un 60% y un 65% de su facturación en 2020.

El Covid-19 obligó a la empresa española, comprada por el grupo cervecero Damm en 2013, a suspender más de la mitad de su calendario previsto, que constaba de 24 pruebas. Finalmente, sólo se han podido disputar once pruebas, a falta del Master Finals.

Además, la proyección internacional que estaba teniendo el torneo a lo largo de los últimos años, aumentando su número de pruebas fuera de España de forma exponencial, se ha visto frenada, pues en 2020 tan solo se ha jugado una prueba fuera del territorio español. “El calendario para la próxima temporada cuenta con 25 eventos en once países distintos”, asegura Mario Hernando, director general de World Padel Tour, que, a pesar del calendario de 2021 ya cerrado a falta de oficializarlo, se muestra prudente por la situación de la pandemia.

## El calendario de 2020 ha pasado de las 24 pruebas previstas a las once disputadas

La reducción de pruebas ha supuesto que los ingresos de la empresa por el pago de cánones haya caído un 75% en 2020. La temporada pasada, los ingresos por *fees* ascendieron hasta 1,5 millones de euros, según datos recogidos por Palco23 a partir de los pliegos de contratación.

Otra partida que se ha visto claramente afectada ha sido la derivada del *ticketing*. Esta campaña, tan solo dos pruebas se han podido celebrar con público en las gradas, Marbella (competición disputada antes del Covid-19) y Barcelona, disputada el pasado fin de semana con un 9% del aforo del Palau Sant Jordi, lo que supuso unas mil personas en las gradas.

“Hemos sufrido una caída del 80% de los ingresos por venta de entradas, mientras que en la venta de palcos VIP, la caída ha sido del 98%”, asegura Hernando. La restauración propia de la organización también ha caído cerca de un 95%.

## Los ingresos caerán entre un 60% y un 65% en 2020

Sin embargo, los ingresos por patrocinios “casi seguro que se mantendrán”, aunque todavía se están renegociando las condiciones de los acuerdos pues, con la llegada de la pandemia, World Padel Tour ofreció una moratoria hasta final de año a los patrocinadores. La única partida que ha aumentado es la derivada de derechos de televisión, que ha crecido un 38%, gracias a los acuerdos firmados este año con Sky Italia y Nent.

“Lo más fácil para nosotros hubiera sido bajar el telón y esperar a 2021, pero creíamos que no nos podíamos permitir ese lujo, por respeto a los jugadores y a los patrocinadores”, afirma el director general.

El *break even* deberá esperar

“El Covid-19 se nos ha llevado por delante acuerdos que nos tenían que ayudar a entrar en beneficios”, explica Hernando que ha reconocido que para este ejercicio la empresa entrará en pérdidas importantes, similares a las de los primeros años de existencia de World Padel Tour.

Por ejemplo, la final del circuito recibió una oferta para disputarse en Suecia esta temporada, pero “finalmente hemos decidido mantener la final en España, por la seguridad de los jugadores y por respeto a los patrocinadores”, apostilla Hernando, que ha confirmado que el Master Finals no se jugará en Madrid debido a la situación actual de la capital del país.

De hecho, la empresa esperaba generar beneficio por primera vez desde su fundación este año, pero el coronavirus lo ha impedido. “Cuando llegamos al *break even* dependerá mucho de la situación, somos conscientes que las empresas van a frenar con la pandemia, pero hasta el momento casi todas quieren continuar con nosotros”, afirma el dirigente.