

ENTORNO

El COI se blindo frente al Covid-19: 854 millones de colchón para garantizar su futuro

El Comité Olímpico Internacional creó un fondo en 2001 con el objetivo de disponer de una posición de caja suficiente para aguantar todo un ciclo olímpico (cuatro años) incluso si se cancelasen unos Juegos.

Álvaro Carretero
23 jul 2020 - 04:58



Hoy, 23 de julio de 2020, el encendido del pebetero olímpico debía coronar la ceremonia de apertura de los Juegos de Tokio. Este era el día marcado en rojo desde hace cuatro años, el día que debían arrancar los JJOO. La llegada del Covid-19 lo impidió y, tras una larga demora, el Comité Olímpico Internacional (COI) optó por apretar el botón rojo y emplazar la cita a las mismas fechas en 2021. El organismo aseguró que asumiría el coste del aplazamiento, algo que hará tirando de recursos propios, ya que dispone de 854 millones en caja para hacer frente al golpe.

Según el último informe sobre sostenibilidad financiera del COI publicado esta semana, a cierre de 2019 el organismo contaba con 854 millones de dólares en caja. Este

fondo, sin embargo, se ha contraído un 14,4% respecto a 2018, cuando rozó los 1.000 millones de dólares, aunque en dicho documento se asegura que “la posición financiera muestra salud y fortaleza y que estamos totalmente cubiertos a largo plazo”.

La creación de este fondo se impulsó en 2001, cuando el expresidente del COI Jacques Rogge quiso disponer de un colchón en caso de emergencia. El dirigente encargó un informe que detallaba, en magnitudes de la época, los recursos económicos que necesitaría el COI para hacer frente al impacto de no celebrar unos Juegos Olímpicos y asegurarse su estabilidad económica durante el ciclo de cuatro años hasta los siguientes.

Jacques Rogge impulsó la creación de un colchón para hacer frente a un ciclo sin Juegos Olímpicos

Hoy esa situación es diferente, pues el coste de organización no ha dejado de escalar. Londres 2012 destinó 15.000 millones de dólares, los Juegos de Invierno de Sochi 2014 lo elevaron hasta 50.000 millones, cantidad similar a los de Pyeongchang en 2018, mientras que Río de Janeiro invirtió 13.100 millones de dólares.

En 2002, una vez estuvo elaborado el informe, coincidiendo con los Juegos de Invierno de Salt Lake City, se calculó que la cancelación supondría un coste de 192 millones de dólares, un tercio del coste total de la cita. El aplazamiento de los Juegos de Tokio 2020 ya ha supuesto un coste adicional de 800 millones de dólares, del cual el COI se hará cargo directamente.

A la parte que asume el COI hay que añadir un sobrecoste que podría superar los 2.700 millones, que tendrán que asumir las autoridades locales. El gasto, que ya se había disparado hasta 28.000 millones de dólares respecto a los 12.600 presupuestados inicialmente por el comité internacional, supondrá que la cita japonesa ascenderá al pódium entre los Juegos más caros de la historia junto a Sochi y Pyeongchang.

El coste de aplazar Tokio ya ha costado 800 millones al COI, que asegura que su posición financiera es fuerte

A cierre de 2019, el COI tenía activos por valor de 5.300 millones de dólares, de los cuales 4.700 millones, el 89% del total, son dinero efectivo y activos financieros listos para su uso. Su pasivo, por el contrario, asciende a 2.800 millones de dólares, por lo que sólo representa el 53% de su posición financiera, lo que permite un mayor margen de maniobrabilidad.

Asimismo, los fondos que el COI reserva para acometer gastos y contribuciones en los años que no son olímpicos cuentan con un total de 2.500 millones de dólares, equivalente al 47% de su posición financiera. Dado que el organismo redistribuye el 90% de sus ingresos anuales en la promoción del deporte a través de sus federaciones, sólo una pequeña parte se queda en la caja para seguir aumentando el colchón que en su día empezó a hacer Rogge.

En el último ciclo (2013-2016) el COI obtuvo ingresos por 5.700 millones de dólares y la previsión era que en el actual pudiera alcanzar los 5.900 millones, cifra que quedará supeditada a la evolución de la pandemia. El 73% lo aporta la venta de derechos audiovisuales, mientras que el 18% procede del programa de patrocinio.