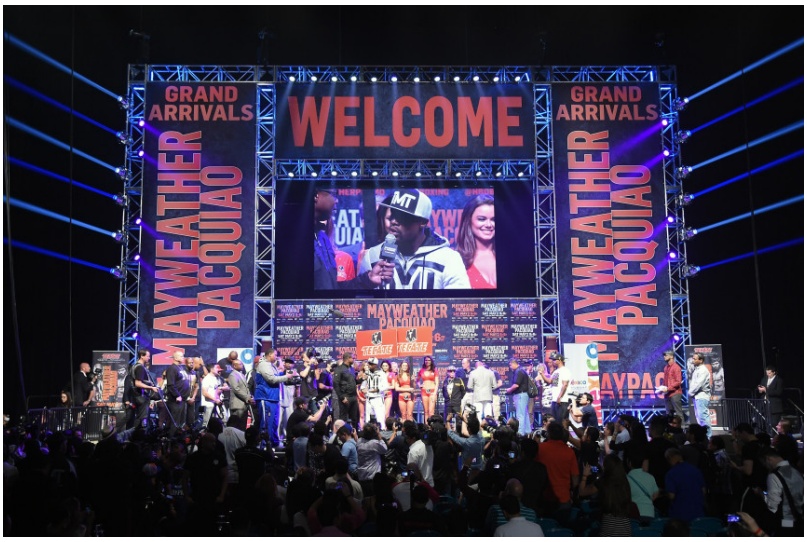
PALCO23

MEDIA

Tres claves que convierten a Mayweather y Pacquiao en los deportistas mejor pagados

Marc Menchén
30 abr 2015 - 12:02

No son protagonistas habituales de las portadas de los medios de comunicación, pero una tensa relación a distancia y una larga negociación de hasta seis años van a convertir a Floyd Mayweather y Manny Pacquiao en los deportistas que más dinero cobren este año. Y sólo por una única pelea, la del 2 de mayo en el MGM Grand Las Vegas, que ya ha batido todos los récords de ingresos en la historia del boxeo y que acaparará a millones de personas ante el televisor. El consenso de los analistas apunta a una recaudación que podría rebasar los 400 millones de dólares, a repartir entre los dos púgiles.



Mayweather y Pacquiao, en la presentación del combate.

Mayweather, que llega a la cita como el boxeador invicto con 47 victorias en su carrera, se ha asegurado el 60% de todos los ingresos, por lo que su retribución estaría por encima de los 150 millones de dólares si se descuentan las comisiones que se llevarán

https://www.palco23.com/media/tres-claves-que-convierten-a-mayweather-y-pacquiao-en-los-deportistas-mejor-pagados

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

los promotores del torneo. Es decir, que en 2015 rebasaría ampliamente el dinero conseguido en 2014 (105 millones, según Forbes) y casi ganaría lo mismo que los siguientes tres deportistas mejor pagados: Cristiano Ronaldo, con 80 millones, LeBron James (72,3 millones) y Leo Messi (64,7 millones).

En el caso de Manny Pacquiao, que estaría en torno a los 100 millones de dólares por el 40% que se ha asegurado sea cual sea el resultado, multiplicaría por dos los 41,8 millones de dólares que le atribuye *Forbes* en 2014 y se colocaría también por encima de las grandes estrellas de la NBA y La Liga. El atleta filipino compensa sus menores ingresos por el combate a través de los patrocinios que tiene firmados con empresas como Nike, Nestlé, Wonderful Pistachio y Foot Locker le suponen en torno a 5 millones de dólares.

Derechos de televisión: más de 300 millones de dólares

Pero, ¿de dónde sale el dinero? HBO Sports y Showtime, que controlan los derechos televisivos de Pacquiao y Mayweather, respectivamente, esperan obtener sólo por esta vía más de 300 millones de dólares. El precio en taquilla para ver el combate en HD oscila entre los 89 dólares y los 99 dólares, que las estimaciones más previsoras apuntan que estarían dispuestos a pagarlos más de tres millones de hogares sólo en Norteamérica. Los derechos también se han vendido en otros 150 países, que conjunto podrían generar más de 50 millones de dólares. ¿Por qué tanta diferencia? Los precios no son tan elevados, y por ejemplo en España sólo costará 12 euros a través de Canal+ y TotalChannel.

En cualquier caso, se trata de la cifra más alta registrada jamás por un combate de boxeo, tanto en lo económico como en el número de compras en taquilla. Mayweather atrajo en 2007 a un total de 2,4 millones de hogares para su lucha contra Oscar de la Hoya, mientras que su combate con Canelo Álvarez en 2013 generó 150 millones de dólares por derechos de televisión.

Entradas exclusivas y precios por las nubes: 87 millones de dólares

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.



Aspecto del MGM Grand Las Vegas en un combate de Mayweather en 2014.

Acudir en directo al combate se ha convertido en una misión imposible, tanto por el hecho de que sólo salieron a la venta 500 entradas para el gran público como por el desorbitado precio que han adquirido estos pases en la reventa. El precio oficial oscilaba entre 1.500 dólares y 10.000 dólares, pero las entradas se agotaron en un minuto y en portales como StubHub la reventa ya no baja de 3.500 dólares por tíquet e incluso se piden 350.000 dólares por estar en primera línea.

Las 16.000 entradas restantes se las quedaron los promotores para venderlas a precio oficial entre clientes, patrocinadores y personas VIP, ya que su objetivo es que el combate también se acabe convirtiendo en todo un evento social al que no falte ningún famoso en el recinto del MGM Grand Las Vegas. En total, la recaudación oficial se estima en 72 millones de dólares, cifra a la que habría que añadir lo que se embolsen las personas que hayan vendido su entrada en Internet.

Tal es la euforia que existe en EEUU, que el grupo hotelero se ha lanzado con una oferta de 150 dólares para seguir en directo el combate a través de un circuito cerrado de televisión que se instalará en el hotel. Los analistas de *ESPN* estiman que esta propuesta generará unos ingresos adicionales de 15 millones de dólares, por el simple hecho de ofrecer la opción de poder afinar el oído para sentir en directo lo que sucede sobre el ring.

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.

Patrocinadores sobre el cuadrilátero: 17,2 millones

Si bien Mayweather no cuenta con patrocinadores propios, sí ha conseguido que la firma de apuestas FanDuel haya apostado por promocionarse en la zona del cuadrilátero donde se sentará Mayweather en cada descanso. Además, está utilizando la imagen del boxeador para distintas campañas promocionales. En el caso de Pacquiao, la presencia de marcas será aún mayor, según sus asesor, con logos como el de Nike, Cafe Puro, Air Asia, Motolite y Organo Gold Coffee.

Sin embargo, la mayor notoriedad en el ring recaerá en la cervecera mexicana Tecate. La marca, controlada por el grupo propietario de Heineken, ha aceptado pagar 5,6 millones de dólares por utilizar el combate para realizar promociones y disponer de una grandísima presencia dentro del MGM Grand Las Vegas. Puede parecer una cifra pequeña, pero no hay que olvidar que es lo que muchos patrocinadores pagan para toda una temporada a un equipo de fútbol.

https://www.palco23.com/media/tres-claves-que-convierten-a-mayweather-y-pacquiao-en-los-deportistas-mejor-pagados

El presente contenido es propiedad exclusiva de Palco23 Ediciones, SL, sociedad editora de Palco23.com (www.palco23.com), que se acoge, para todos sus contenidos, y siempre que no exista indicación expresa de lo contrario, a la licencia Creative Commons Reconocimiento. La información copiada o distribuida deberá indicar, mediante cita explícita y enlace a la URL original, que procede de este sitio.