

La ritirata. Gli sponsor tagliano gli investimenti

Anche lo sport va al ribasso

Per ora le le big del calcio italiano si aggrappano ai contratti pluriennali

Anche gli dei dello sport piangono. Il difensore del Real Madrid Sergio Ramos ha perso 3 milioni di euro nel crac **Lehman Brothers**, Fabio Capello 1,2 milioni a causa della svalutazione della sterlina, il campione di golf Tiger Woods 7 milioni di dollari per la crisi di **General Motors**. E ancora: il patron di Mascalzone Latino, Vincenzo Onorato, costretto a rinunciare alla Louis Vuitton Pacific series per mancanza di sponsor (nell'ultima Coppa America era stata affiancato da **Capitalia**), Jarno Trulli lasciato a piedi dalla **Honda** dopo l'addio alla Formula Uno.

Sono solo alcuni degli sportivi eccellenti che hanno pagato una bufera finanziaria che ha sconvolto anche il calcio in Spagna e Inghilterra. Nel Paese iberico ci sono sette club in amministrazione controllata e sei in gravi difficoltà finanziarie, con un indebitamento complessivo che, per la Serie A spagnola, supera i 2,8 miliardi.

In Gran Bretagna piangono il **Manchester United** del magnate americano Malcolm Blazer e i proprietari del **Liverpool** (vedi servizio in pagina), schiacciati da 425 milioni di debiti con **Wachovia** e **Royal Bank of Scotland** (che è anche sponsor principale del torneo Sei Nazioni di rugby), due istituti colpiti dalla crisi. Fra tre settimane (25 gennaio 2009), Tom Hicks e George Gillett sapranno se riusciranno a ottenere una dilazione sul prestito oppure se saranno costretti, per ripagarlo, a vendere i pezzi pregiati dei Reds.

A fare le spese dell'emergenza sono anche i progetti faraonici per i nuovi stadi inglesi: da quello del Liverpool (posticipato *sine die*) a quello dell'Arsenal (che sarebbe dovuto costare 640

milioni di euro) per arrivare agli impianti del West Ham, che ha pagato il crac del tycoon islandese Bjorgolfur Gudmundsson, e del **Tottenham** del magnate Joe Lewis, che ha visto sfumare 1 miliardo di euro nel tracollo di **Bear Stearns**.

E In Italia? «Le squadre del nostro Paese soffriranno meno rispetto ai club inglesi», prevede Dario Righetti, partner di **Deloitte** e responsabile dei servizi rivolti al mondo sportivo. «I ricavi delle società sportive italiane derivano per il 50-60% dai diritti tv, per il 25-30% dagli sponsor e per la restante parte da incassi da stadio e merchandising. La voce che nel 2009 calerà sarà quella delle sponsorizzazioni, mentre le altre sono garantite, per molte squadre, da contratti pluriennali e dagli spettatori».

Nonostante le stime più recenti del rapporto Censis indicano un calo degli investimenti nello sport da parte delle aziende fino al 10% per il 2009, «quasi tutti i big del pallone italiano possono contare su main sponsor solidi, più di tipo industriale che finanziario contrariamente a quanto accade, per esempio,

al Manchester con **Aig**». Più dei ricavi, a preoccupare, sono i costi, in particolare gli stipendi d'oro dei giocatori: «Il principale indicatore di performance finanziaria delle società di calcio, il rapporto tra il monte stipendi e il giro d'affari, per le squadre italiane si aggira attorno al 62-64%. L'obiettivo dovrebbe essere quello di raggiungere il 45% della Germania: quindi non bisogna rimandare ulteriormente un drastico taglio agli stipendi e un maggior investimento sui settori giovanili».

Ma anche la Formula Uno, che da tempo sta già cercando soluzioni più economiche per benzina e motori, dovrà abbassare le pretese: oggi per diventare partner di una scuderia bisogna versare 50 milioni di euro all'anno. «A livello di costi la Formula Uno si avvicina al mondo del calcio, ma gli incassi del botteghino sono imparagonabili», fa notare Righetti.

Altrimenti, il circo dei motori rischia di fare la stessa fine del mondiale di rally, dove **Suzuki** e **Subaru** hanno dato forfait per far quadrare i conti.

pagina a cura di
Manuela Brambati
e **Cheo Condina**

