

1

Resumen de conclusiones

Resumen de conclusiones (1 de 5)

- El presente resumen de conclusiones forma parte del conjunto de nuestro Informe y no debe ser considerado como un documento independiente. Para que su lectura y comprensión sea completa debe ser leído junto con el resto de la información contenida en el Informe.
- Asimismo, queremos manifestar que este resumen queda enmarcado de acuerdo con el objetivo y alcance que se detalla en el **Anexo I** del presente Informe, conforme a los procedimientos que hemos realizado detallados en la **Sección 3** del presente Informe y sobre la base de los Principios, Manifestaciones y Fuentes de Información contenidos en los **Anexos II, III, y IV**, respectivamente.
- Las diferentes líneas de investigación que hemos definido en el curso de nuestro trabajo, han sido realizadas con pleno acceso a las fuentes de información y/o documentación que hemos solicitado, sin que se haya puesto de manifiesto por parte del Club limitación alguna.
- Sobre la base de lo anteriormente expuesto, a continuación detallamos las principales conclusiones de nuestra investigación:
 - El Servicio de carácter estratégico y confidencial contratado por el Club con los Proveedores Objeto de Análisis respondió inicialmente a un encargo único y su alcance quedó definido en la Propuesta Técnico-económica.
 - La contratación del Servicio se consideró necesaria para poder conocer el comportamiento, origen, sentido, naturaleza y sentimiento de “*la conversación*” que se estaba produciendo en las redes sociales al objeto de poder establecer una estrategia de comunicación fuera de este ámbito que permitiera al Club preservar su reputación e intereses.
 - Si bien el encargo inicial era único, dicha contratación se formalizó a través de la suscripción de diversos contratos con los Proveedores Objeto de Análisis quienes operaron bajo la marca NS Group.
 - La decisión de otorgar el servicio a dichos proveedores se realizó sin solicitar ofertas a otros proveedores.
 - Conforme a ello, en la temporada 17/18 se firmaron 6 Contratos por un importe total anual de 1.107.500 euros, y en las siguientes dos temporadas, se firmaron 5 Contratos por temporada, por un importe total anual de 947.700 euros.
 - En concreto, las sociedades con las que se formalizaron los contratos, durante las tres temporadas, fueron I3 Ventures, Futuric, Big Data Solutions, IT Uruguay, Tantra Soft, Digital Side, Coyote y NSG Chile, todos ellos los Proveedores Objeto de Análisis.
 - Los Proveedores Objeto de Análisis se encuentran vinculados directa y/o indirectamente, bien a través de sus órganos de administración, o bien, a través de los cargos que sus miembros ostentan en NS Group. La gestión de la prestación del Servicio por parte de los Proveedores Objeto de Análisis se realizó de forma conjunta frente al Club.

Resumen de conclusiones (2 de 5)

- Algunos de los Proveedores Objeto de Análisis presentan el mismo domicilio social, su objeto social no guarda relación con el objeto del Servicio de los Contratos, presentan un número reducido de empleados o no disponen de página web.

No obstante, en la reunión de presentación y primer contacto entre NS Group y el Club, el Sr. Ibáñez realizó la presentación corporativa de sus servicios sobre la base de la información que figuraba en la página web de NS Group. En este sentido, hemos podido comprobar cómo la página web de NS Group se encuentra operativa.

- El Sr. Bartomeu solicitó al Sr. Grau y al Sr. Masferrer que se procediese a la contratación del Servicio a NS Group. Conforme a ello:
 - ❑ El Sr. Grau, en el ejercicio de sus funciones como CEO de FCB, gestionó dicha contratación.
 - ❑ El Sr. Masferrer fue la persona responsable de la gestión del Servicio, de su seguimiento, de su correcta ejecución, y quién mantuvo la relación directa e interlocución con NS Group, fundamentalmente a través del Sr. Ibáñez. El Sr. Masferrer fue inicialmente un colaborador externo del Club al área de Presidencia, incorporándose como empleado del Club con posterioridad, en octubre de 2018.
- Por otro lado, con respecto a la formalización de los Contratos:
 - ❑ El Sr. Masferrer fue la persona que validó y dio su conformidad a la descripción del alcance definido en los Contratos de acuerdo con lo que fue establecido en la Propuesta Técnico-económica y,
 - ❑ El Sr. Gómez-Ponti, analizó desde un punto de vista jurídico los Contratos, y dió su conformidad acerca de los aspectos legales contenidos en los mismos.
- La formalización del encargo inicial en diversos contratos, con diversos proveedores, pudo ocasionar que el nivel de autorizaciones internas aplicado a los Contratos fuera menor que el establecido para un encargo único. En el contexto de la formalización y renovación de los Contratos, no se cumplieron con algunas de las Políticas de Aprobación internas del Club.
- Hemos podido comprobar que la Junta Directiva tuvo conocimiento del encargo del Servicio conforme a lo siguiente:
 - ✓ Con fecha 5 y 6 de octubre de 2018, con motivo de una reunión a la que asistieron los miembros de la Junta Directiva que tuvo lugar en el Hotel Mas Salagrós EcoResort de Vallromanes, y
 - ✓ Con fecha 17 de junio de 2019, con motivo de la Junta Directiva que se celebró en la citada fecha.

Resumen de conclusiones (3 de 5)

- En ambas fechas, el Sr. Masferrer comunicó a la Junta Directiva aspectos relativos al encargo del Servicio realizado a I3 Ventures. No consta ninguna referencia: (i) a la mención del resto de Proveedores Objeto de Análisis, (ii) ni al precio del Servicio.
- De acuerdo con la evidencia que hemos obtenido, hemos podido comprobar la aplicación de las capacidades técnicas incluidas en la Propuesta Técnico-económica en la ejecución del Servicio propuesto por NS Group, no obstante, hemos podido comprobar cómo determinados servicios no se llegaron a prestar o no fueron utilizados por el Club.
- Asimismo, en el contexto del análisis que hemos realizado de los Entregables emitidos por los Proveedores Objeto de Análisis, hemos podido comprobar la existencia de duplicidades en sus contenidos, en relación a: (i) “Análisis sentiment”, (ii) “Influenciadores” y (iii) “Mapa de Influenciadores”.
- La Facturación emitida por los Proveedores Objeto de Análisis se corresponde con las condiciones de facturación establecidas en los Contratos.
- Sin embargo, hemos identificado una factura que fue emitida por I3 Ventures por un importe de 37.000 euros, que se corresponde con un encargo adicional realizado por el Club al margen de los Contratos, por el que no se formalizó un contrato y no pasó por proceso de contratación y/o autorización alguno. A este respecto hemos podido comprobar la efectiva prestación del servicio.
- No hemos identificado la contratación por parte del Club de otros proveedores cuyos servicios puedan corresponderse con servicios análogos a los prestados por los Proveedores Objeto de Análisis.
- En relación al proceso de aprobación de pago de las Facturas de los Proveedores Objeto de Análisis, hemos podido comprobar cómo se cumplió con la Política de Aprobación de Pagos interna del Club.
- Asimismo, hemos identificado tres informes adicionales, a los Entregables que nos ha facilitado el Club como evidencia de la ejecución de los Contratos. En estos tres informes adicionales, que desconocemos sobre qué amparo contractual y aprobaciones correspondientes se han realizado, se pone de manifiesto lo siguiente:
 - ✓ Con respecto al Informe de la SER, hemos podido comprobar la autoría del mismo por parte de NS Group, si bien no hemos obtenido evidencia de que estuviera en poder del Club con anterioridad a su publicación por la Cadena SER. De su contenido se pone de manifiesto un trabajo de monitoreo de 6 perfiles de Facebook. En concreto, de los Perfiles identificados: “Respeto y Deporte”, “Sport Leaks”, “Justicia y Diálogo en el Deporte”, “Alter Sports”, “Más que un Club” y “Jaume, un film de terror”.
 - ✓ Con respecto al Informe Switch, en el que se detallan los Perfiles Identificados, “Alter Sports”, “Respeto y Deporte” y “Justicia y Diálogo”, hemos podido comprobar cómo su gestión fue realizada entre el Sr. Ibáñez y el Sr. Masferrer.

Resumen de conclusiones (4 de 5)

Si bien el FCB fue conocedor de la existencia de este informe, los Sres. Graell y Grau manifestaron su disconformidad al Sr. Masferrer sobre su contenido, alegando que no se ajustaba al alcance del contrato y solicitándole su modificación. No hemos tenido acceso a versiones posteriores del Informe Switch.

- ✓ A través del Flash Report de Nicestream, el FCB fue conocedor de la existencia de los Perfiles Identificados, “*Respeto y Deporte*”, “*Sport Leaks*” y “*Alter Sports*”, con la intención de re direccionar el foco de la conversación.
- Conforme a lo mencionado en punto anterior, podemos observar cómo el Sr. Masferrer era conocedor y partícipe del servicio que los Proveedores Objeto de Análisis estaban prestando, tanto en lo relativo a los Perfiles Identificados, como sobre la intervención en la conversación en los medios digitales y/o redes sociales.
- En relación al Informe Víctor Font publicado por la cadena SER el pasado 17 de febrero de 2020, si bien incorporaba el logotipo de Nicestream en la portada, no hemos obtenido evidencia alguna de que dicho informe hubiera sido emitido por los Proveedores Objeto de Análisis o, que estuviera en poder del Club con anterioridad a su publicación.
- Por otro lado, en base a los procedimientos realizados y a la documentación a la que hemos tenido acceso, no hemos detectado indicio alguno que pudiera evidenciar que por parte del equipo directivo del Club se dieran directrices o indicaciones correspondientes a la generación o creación de contenidos desde los Perfiles Identificados y/o que tuvieran relación con los jugadores del FCB o con nadie vinculado al Club - actualmente o en el pasado - y/o su entorno.
- El mercado de los servicios objeto de los Contratos no es un mercado amplio y conocido, presenta ciertas limitaciones de información pública y disponible, donde se puedan establecer parámetros objetivos unívocos de referencia, como tasas horarias o costes medios, de los servicios prestados.

Dicho mercado está formado por un número limitado de proveedores, cuya catalogación podría considerarse como “*especialistas*”, “*de nicho*”, o “*boutiques*” con ofertas de contenidos y/o servicios y precios con un elevado grado de heterogeneidad, dado que esencialmente, responden a un tipo de servicio personalizable (ad hoc) en función de cada tipo y perfil de cliente.

- En ese contexto, y considerando esas limitaciones, de acuerdo con diferentes ofertas que hemos recibido correspondientes al Servicio que fue contratado por el Club a NS Group y cuyo alcance quedó definido en la Propuesta Técnico-económica, un precio comparativo de referencia anual de estos servicios, se encontraría en un rango comprendido entre 1.300.000 y 850.000 euros.

Resumen de conclusiones (5 de 5)

- Por otro lado, de acuerdo con la evidencia que hemos obtenido de la gestión y ejecución que se realizó del encargo solicitado, el precio razonable de referencia anual de la efectiva prestación y uso del Servicio, se ha establecido en un rango cuyo valor superior es 620.000 euros.
- Hemos podido comprobar que los Proveedores Objeto de Análisis, a la fecha del presente Informe, se encuentran reclamando al Club el pago de una serie de facturas emitidas, entre el mes de noviembre de 2019 y marzo de 2020, en el marco de los Contratos, cuyo importe total asciende a 208.500 euros, pero que la Dirección del FCB considera que dicho importe no debe abonarse.
- Con base a los procedimientos que hemos realizado - de acuerdo con el alcance de nuestra propuesta - que se han circunscrito a las fuentes de información utilizadas y a la documentación que obra en el seno del Club a la que hemos tenido acceso, no hemos detectado evidencias de que por parte del equipo directivo del Club se haya obtenido beneficio económico directo del Club derivado de los Contratos, del Servicio y/o pagos realizados por los Proveedores Objeto de Análisis.