



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

Análisis del impacto de la inversión en fichaje de jugadores y el gasto salarial en el desempeño deportivo y financiero en el fútbol profesional: el caso de la Premier League inglesa

Clave: 202010895

Alumno: Ignacio Sanz Barro

Director: Jorge Martín Magdalena

MADRID | Abril 2026

Contenidos

I. Resumen y palabras clave	6
CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN	8
1.1. Planteamiento y justificación del tema.....	8
1.2 Objetivos y metodología.....	10
1.3 Esquema de trabajo	12
CAPÍTULO 2: MARCO CONCEPTUAL	13
2.1 Definición de conceptos clave	13
2.2 Historia, evolución y modelo económico de la Premier League	15
2.3 Marco regulatorio: Profit and Sustainability Rules (PSR) y Squad Cost Ratio (SCR)..	18
2.4 Estado de la cuestión: Literatura empírica sobre salarios y rendimiento deportivo ..	19
Estudios pioneros sobre eficiencia técnica	20
Estudios recientes sobre fichajes y salarios	21
CAPÍTULO 3: PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS.....	23
CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE DATOS.....	24
4.1 Muestra de datos	24
4.2 Variables a analizar y resumen estadístico.....	25
4.3 Distribución de puntos, ingresos y gasto salarial.....	28
4.4 Evolución temporal del gasto salarial en la Premier League.....	31
4.5 Diferencias entre grupos de clubes.....	32
4.6 Segmentación de clubes y eficiencia en la conversión de gasto en puntos	34
CAPÍTULO 5: ANÁLISIS EMPÍRICO Y VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS	36
5.1 H1: Relación entre masa salarial y rendimiento deportivo.....	36
5.2 H2: Impacto del gasto en fichajes y efectos temporales.....	40
5.3 H3: Sostenibilidad financiera y ratio salarios/ingresos	44

5.4 Discusión conjunta de resultados	46
CONCLUSIONES Y FUTUROS TRABAJOS.....	47
Conclusiones principales	47
Implicaciones prácticas	48
Limitaciones y futuros trabajos.....	49
BIBLIOGRAFÍA	51

Tabla de Figuras

Figura 1: Evolución de los ingresos totales de las 5 grandes ligas vs resto de ligas europeas y otras organizaciones.	9
Figura 2: Ingresos de los clubs de la Premier League 2021/22 a 2023/24 (millones de libras).	16
Figura 3: Distribución de puntos por temporada (2020-2025).	28
Figura 4: Distribución de ingresos (2020-2025).	29
Figura 5: Distribución del gasto salarial (2020-2025).	30
Figura 6: Evolución del gasto salarial (2020-2025).	31
Figura 7: Diferencias económicas y deportivas entre grupos de clubes :Big 6 vs Resto (2020-2025).	32
Figura 8: Media de puntos: Los mejores vs los peores (2020-2025).	33
Figura 9: Segmentación de clubs: 3 Perfiles Diferenciados.	34
Figura 10: Eficiencia: puntos por millón de euros invertido.	35
Figura 11: Relación entre inversión salarial y rendimiento deportivo.	37
Figura 12: Correlación entre variables económicas y deportivas.	38
Figura 13: Impacto del gasto en fichajes.	41
Figura 14: Gasto medio neto en fichajes vs puntos medios por club (2020-2025).	42
Figura 15: Sostenibilidad Financiera.	44

Índice de Tablas

Tabla 1: Comparativa de Ingresos, Gasto Salarial y Ratio Salarios/Ingresos entre las 5 grandes ligas (temporada 23/24).....	9
Tabla 2: Estudios clásicos sobre eficiencia técnica.	21
Tabla 3: Estudios recientes sobre fichajes y salarios.	22
Tabla 4: Resumen estadístico principales variables.....	27
Tabla 5: Agrupación de clubes por ratio medio salarios/ingresos.	45

I. Resumen y palabras clave

Resumen

El fútbol profesional ha pasado de ser un simple deporte a una industria global donde los clubes compiten en el campo y en las finanzas, enfrentándose a regulaciones cada vez más estrictas. La Premier League, epicentro económico del deporte rey, genera la pregunta clave: ¿cómo impacta la inversión en fichajes y salarios sobre el rendimiento deportivo y la sostenibilidad de sus clubes? Este trabajo se centra en la liga inglesa durante 2020-2025, analizando el marco del nuevo Squad Cost Ratio y las normas UEFA de sostenibilidad financiera.

Primero se revisa la evolución histórica de la Premier League y su modelo económico, seguido de la literatura sobre inversión-rendimiento. Se construye una base de datos de los 20 clubes por temporada y se examina la relación entre masa salarial, gasto neto en fichajes, puntos obtenidos y ratios financieros. El análisis descriptivo y correlacional permite identificar patrones entre gasto, competitividad y riesgo regulatorio.

De esta forma, el estudio ofrece una visión profunda del equilibrio entre ambición deportiva y prudencia económica en el fútbol moderno.

Palabras clave: Premier League, inversión en fichajes, gasto salarial, Squad Cost Ratio.

Abstract:

Professional football has evolved from a mere sport into a global industry where clubs compete on the pitch and in financial areas, facing ever-stricter regulations. The Premier League, economic powerhouse of the sport, raises the key question: how does investment in transfers and wages affect club performance and sustainability? This work focuses on the English league over 2020-2025, exploring the framework of the new Squad Cost Ratio and UEFA sustainability rules.

It first reviews the Premier League's historical evolution and business model, followed by literature on investment-performance links. A dataset for the 20 clubs each season is built to examine wage bills, net transfer spending, league points and financial ratios.

Descriptive and correlation analyses identify patterns between spending, competitiveness and regulatory risk.

Thus, the study provides deep insight into balancing sporting ambition and economic prudence in modern football.

Key words: Premier League, transfer investment, wage bill, Squad Cost Ratio.

CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN

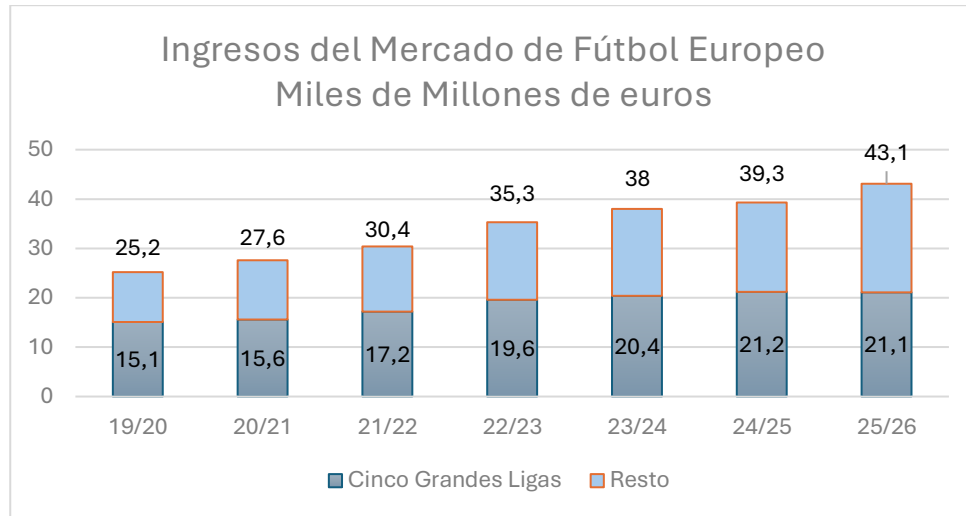
1.1. Planteamiento y justificación del tema

El fútbol ha evolucionado a lo largo de su historia de ser un simple deporte a convertirse en un fenómeno socioeconómico de alcance global. Desde sus orígenes, el 26 de octubre de 1863 en Inglaterra, el fútbol se ha extendido por todo el planeta hasta consolidarse como, posiblemente, el deporte más seguido y practicado; siendo capaz de movilizar a millones de personas cada semana y generar una enorme atención mediática (Li & Mateos, 2022).

Con el paso del tiempo, el fútbol profesional ha dejado de ser únicamente una actividad deportiva para transformarse en una industria altamente profesionalizada. Los clubes ya no compiten solo en el terreno de juego, sino también en ámbitos como la gestión financiera, la captación de talento, la expansión internacional de la marca o la atracción de inversores. En este sentido, las principales ligas europeas: Premier League (Inglaterra), LaLiga (España), Bundesliga (Alemania), Serie A (Italia), y Ligue 1 (Francia); se han convertido en el epicentro de esta transformación, concentrando tanto el talento deportivo como la mayor parte de los ingresos del fútbol mundial (Deloitte, 2025).

Según el informe Annual Review of Football Finance (Deloitte, 2025), las cinco grandes ligas representan aproximadamente un 50% de los ingresos anuales del fútbol europeo, mientras que el resto corresponde a otras ligas europeas y a las asociaciones de la FIFA, la UEFA y las federaciones nacionales. Dentro de este grupo, la Premier League destaca claramente: con 7.350 millones de euros en la temporada 2023/24, representa en torno al 36% de los 20.400 millones de ingresos agregados, situándose muy por encima de la segunda liga en términos de ingresos, la Bundesliga, con aproximadamente 3.800 millones de euros. Esta capacidad para generar ingresos significativamente superiores se explica, entre otros factores, por la fortaleza de sus contratos de derechos audiovisuales, su proyección internacional y el atractivo competitivo de la liga (Deloitte, 2025).

Figura 1: Evolución de los ingresos totales de las 5 grandes ligas vs resto de ligas europeas y otras organizaciones.



Fuente: Elaboración propia con datos obtenidos de Deloitte (2025)

Esta superioridad económica se refleja también en el gasto salarial y en las transferencias de jugadores, entendida como las inversiones realizadas por los clubes para adquirir futbolistas mediante el pago de traspasos. En la temporada 2023/2024, los clubes de la Premier League registraron unos ingresos agregados de 7.353 millones de euros y un gasto salarial de 4.692 millones, lo que representa aproximadamente el 36% de los ingresos totales y el 35,7% del gasto salarial de las cinco grandes ligas (Deloitte, 2025). La Premier League se consolida, por tanto, como la competición con mayor capacidad inversora en salarios y fichajes, situándose en el centro del debate sobre la relación entre recursos económicos y éxito deportivo.

Tabla 1: Comparativa de Ingresos, Gasto Salarial y Ratio Salarios/Ingresos entre las 5 grandes ligas (temporada 23/24).

Liga	Ingresos (€M)	Gasto Salarial (€M)	Ratio Salarios/Ingresos (%)
Premier League	7.353	4.692	64
Bundesliga	3.797	2.184	58
La Liga	3.764	2.426	64
Serie A	2.904	1.962	68
Ligue 1	2.551	1.865	73

Fuente: Elaboración propia con datos de Deloitte

En este contexto, la literatura de economía del deporte ha documentado que el gasto en salarios (wage bill) está fuertemente correlacionado con el rendimiento deportivo, mientras que el impacto de la inversión en fichajes resulta más incierto y depende del horizonte temporal analizado (Hall et al., 2002). Asimismo, el crecimiento sostenido de estos niveles de gasto ha reavivado las preocupaciones sobre la sostenibilidad económica de los clubes, impulsando la introducción de marcos regulatorios financieros cada vez más estrictos, tanto a nivel doméstico como europeo (UEFA, 2022).

Consecuentemente, la pregunta de hasta qué punto un mayor gasto en fichajes se traduce en una mejora del rendimiento deportivo adquiere una relevancia práctica clave para directivos, propietarios, inversores y reguladores. Para los clubes, comprender la relación entre salarios, fichajes y rendimiento permite diseñar estrategias de plantilla más eficientes y alineadas con las restricciones financieras existentes. Desde el punto de vista regulatorio, resulta fundamental analizar en qué medida las limitaciones al gasto contribuyen a mejorar la sostenibilidad del sistema sin comprometer el equilibrio competitivo de las competiciones (Oxera, 2022; UEFA, 2022).

Por todo ello, la elección de la Premier League como objeto de estudio se justifica no solo por su peso económico dentro del fútbol europeo, sino también por la diversidad de modelos de gestión existentes entre sus clubes, que abarcan desde entidades altamente orientadas a la maximización de ingresos hasta otras con estructuras más tradicionales. Asimismo, la liga se sitúa en la intersección entre grandes flujos de inversión y un entorno regulatorio cada vez más exigente, lo que la convierte en un caso especialmente relevante para analizar el equilibrio entre crecimiento económico y sostenibilidad. Esta combinación convierte a la liga inglesa en un caso de estudio idóneo para examinar el impacto de la inversión en jugadores sobre el desempeño deportivo y financiero en el fútbol profesional.

1.2 Objetivos y metodología

El objetivo principal del trabajo es analizar la relación existente entre la inversión económica de los clubes y su desempeño tanto deportivo como financiero, centrandó este estudio en los clubes de la Premier League. En un contexto de creciente profesionalización, presión competitiva y el uso de datos para obtener conclusiones; resulta especialmente relevante evaluar hasta qué punto el gasto en fichajes de jugadores y el gasto salarial se

traducen en mejores resultados, o si, por el contrario, existen rendimientos decrecientes asociados a niveles elevados de inversión.

De forma más concreta, este trabajo persigue los siguientes objetivos específicos:

- Analizar la evolución reciente de la inversión en fichajes y del gasto salarial de los clubes de la Premier League, con el objetivo de examinar si el crecimiento económico del periodo 2020–2025 ha alterado los patrones tradicionales de relación entre inversión, rendimiento deportivo y equilibrio financiero.
- Examinar la relación entre estas variables de inversión y el desempeño deportivo, medido a través de indicadores como la posición final en la clasificación, los puntos obtenidos o la clasificación para competiciones europeas.
- Identificar posibles diferencias en la eficiencia del gasto entre clubes, poniendo de manifiesto la existencia de distintos modelos de gestión dentro de una misma competición.

A partir de estos objetivos, el trabajo busca responder a una cuestión central: ¿hasta qué punto gastar más permite competir mejor y generar mejores resultados en el fútbol profesional?

En cuanto a la metodología, el estudio adopta un enfoque cuantitativo y empírico, basado en el análisis de datos económicos y deportivos de los clubes que integran la Premier League. Para ello, en primer lugar, se llevará a cabo una revisión no sistemática de la literatura académica y sectorial existente sobre la relación entre inversión económica y rendimiento deportivo, consultando bases de datos como Web of Science (WoS), Scopus y Google Scholar, así como informes elaborados por consultoras y organismos oficiales. Esta fase permitirá fundamentar teóricamente el estudio, identificar las principales líneas de investigación previas y delimitar el marco conceptual sobre el que se apoyará el análisis empírico. Posteriormente, se recopilará información económica y deportiva procedente de fuentes de reconocido prestigio como Deloitte, Transfermarkt, UEFA y la propia Premier League.

A continuación, el análisis se estructurará en varias fases. En primer lugar, se realizará una descripción estadística de las principales variables objeto de estudio, a evaluar la relación entre el nivel de inversión y los resultados obtenidos, tanto en el plano deportivo como en el financiero. Finalmente, se interpretarán los resultados a la luz del contexto competitivo y regulatorio del fútbol profesional, permitiendo extraer conclusiones relevantes desde una perspectiva de gestión empresarial.

Este enfoque metodológico permitirá ofrecer una visión rigurosa y estructurada del impacto de la inversión en el fútbol profesional, contribuyendo al debate sobre la eficiencia del gasto y la sostenibilidad económica de los clubes en una de las ligas más competitivas y relevantes del mundo.

1.3 Esquema de trabajo

Profundizando en lo comentado al final del apartado anterior, el trabajo se estructura en seis capítulos que desarrollan de forma progresiva el análisis planteado, desde su fundamentación hasta las conclusiones aplicadas.

El Capítulo 1 introduce el tema de estudio, justifica la elección de la Premier League como caso de análisis dada su posición de liderazgo económico en el fútbol europeo, presenta los objetivos generales y específicos del trabajo, describe la metodología cuantitativa empleada y ofrece una visión general de la estructura del documento.

El Capítulo 2 desarrolla el marco conceptual y teórico. Se definen con precisión las variables clave del análisis, se examina la evolución histórica de la Premier League desde su creación, se revisa la literatura empírica existente sobre la relación entre inversión económica y rendimiento deportivo, y se sientan las bases para el planteamiento de hipótesis.

El Capítulo 3 corresponde al planteamiento de hipótesis, donde se formulan las hipótesis contrastables derivadas del marco teórico.

El Capítulo 4 presenta los datos escogidos; y se procede al análisis de los datos, elaborando estadística descriptiva, tablas comparativas y análisis preliminar de las variables de interés.

El Capítulo 5 desarrolla el análisis conjunto y verificación de hipótesis, integrando los resultados mediante técnicas estadísticas avanzadas.

Por último, se expone las conclusiones generales del trabajo, así como posibles líneas de investigación futuras.

Esta organización permite un desarrollo coherente del trabajo, transitando desde los fundamentos teóricos hacia un análisis empírico riguroso y culminando en conclusiones de aplicación práctica.

CAPÍTULO 2: MARCO CONCEPTUAL

2.1 Definición de conceptos clave

Premier League: Máxima categoría del fútbol profesional en Inglaterra, compuesta por 20 clubes que compiten cada temporada en un sistema de liga a doble vuelta, en el que cada equipo disputa 38 partidos. Los clubes obtienen puntos en función de sus resultados (tres por victoria, uno por empate y ninguno por derrota), y el equipo con más puntos al final de la temporada se proclama campeón. La competición funciona con un sistema de ascenso y descenso con la EFL Championship, de modo que los tres últimos clasificados descienden de categoría y son sustituidos por los tres mejores equipos de la segunda división. Además, la Premier League es una organización privada propiedad de sus clubes, que gestiona de forma centralizada los derechos audiovisuales y los acuerdos comerciales, lo que le permite generar los mayores ingresos del fútbol mundial (Deloitte, 2025).

UEFA (Union of European Football Associations): Organismo del fútbol europeo, encargado de organizar competiciones de clubes y selecciones nacionales, así como de establecer la normativa de licencias y sostenibilidad financiera para garantizar la viabilidad del deporte (UEFA, 2022). Agrupa a 55 federaciones nacionales y supervisa el cumplimiento de criterios deportivos, infraestructurales, económicos y de Financial Fair Play para la participación en sus torneos oficiales (UEFA, 2025).

UEFA Champions League: Competición europea de mayor prestigio, organizada por la UEFA para equipos mejor clasificados de las ligas nacionales según coeficientes y cupos

establecidos. Combina una fase de grupos con rondas eliminatorias directas hasta la final, y genera ingresos récord por premios deportivos, derechos audiovisuales internacionales y acuerdos de patrocinio premium (Deloitte, 2025).

Masa salarial (wage bill): Gasto total en retribuciones del personal de un club, incluyendo salarios fijos, primas por rendimiento, cotizaciones sociales y otros conceptos asociados a jugadores, cuerpo técnico y empleados. En la literatura empírica sobre fútbol profesional se utiliza como proxy del talento deportivo agregado, explicando un muy elevado porcentaje de la variación en el rendimiento de los clubes (Hall et al., 2002).

Net transfer spend (inversión neta en fichajes): Diferencia entre los pagos realizados por la adquisición de derechos federativos de jugadores y los ingresos percibidos por su venta o cesión en un periodo determinado. Un valor positivo indica que el club es comprador neto (invierte más de lo que ingresa en traspasos); un valor negativo refleja estrategia vendedora o de equilibrio presupuestario en el mercado de fichajes.

Rendimiento deportivo: Conjunto de resultados objetivos obtenidos por un club en competición oficial durante una temporada completa. Se mide habitualmente mediante indicadores cuantitativos como puntos en liga, posición final en la clasificación, clasificación para competiciones europeas o descenso de categoría, siguiendo la práctica estándar de la literatura (Guzmán & Morrow, 2007).

Desempeño financiero: Capacidad de un club para gestionar sus recursos económicos de forma eficiente, generando ingresos suficientes para cubrir sus gastos, mantener el equilibrio financiero y asegurar su sostenibilidad a largo plazo. Se evalúa mediante indicadores como los ingresos totales, el resultado neto (beneficio o pérdida tras todos los gastos), el EBITDA (rentabilidad operativa antes de intereses, impuestos, depreciaciones y amortizaciones) y la deuda neta. Asimismo, se utilizan ratios como salarios/ingresos o deuda/EBITDA, que permiten analizar la estabilidad y viabilidad financiera del club en el contexto de regulaciones como el Financial Fair Play (Deloitte, 2025; Oxera, 2022).

Big 6: Conjunto de los seis clubes históricamente más influyentes de la Premier League (Arsenal, Chelsea, Liverpool, Manchester City, Manchester United y Tottenham

Hotspur), especialmente en términos económicos, al concentrar una parte significativa de los ingresos y del gasto salarial de la liga. En el ámbito deportivo, estos clubes han mantenido una posición dominante en las últimas décadas, con presencia recurrente en las primeras posiciones de la clasificación y en competiciones europeas, aunque con distintos niveles de éxito entre ellos.

Financiamiento Fair Play (FFP): Marco regulatorio introducido por la UEFA en 2011 con el objetivo de que los clubes participantes en competiciones europeas no gasten más de lo que ingresan. Desde 2022, ha sido sustituido por el Reglamento de Licencias de Clubes y Sostenibilidad Financiera, que mantiene los principios de equilibrio financiero e introduce un límite del 70% para el ratio de costes de plantilla sobre ingresos (UEFA, 2022).

2.2 Historia, evolución y modelo económico de la Premier League

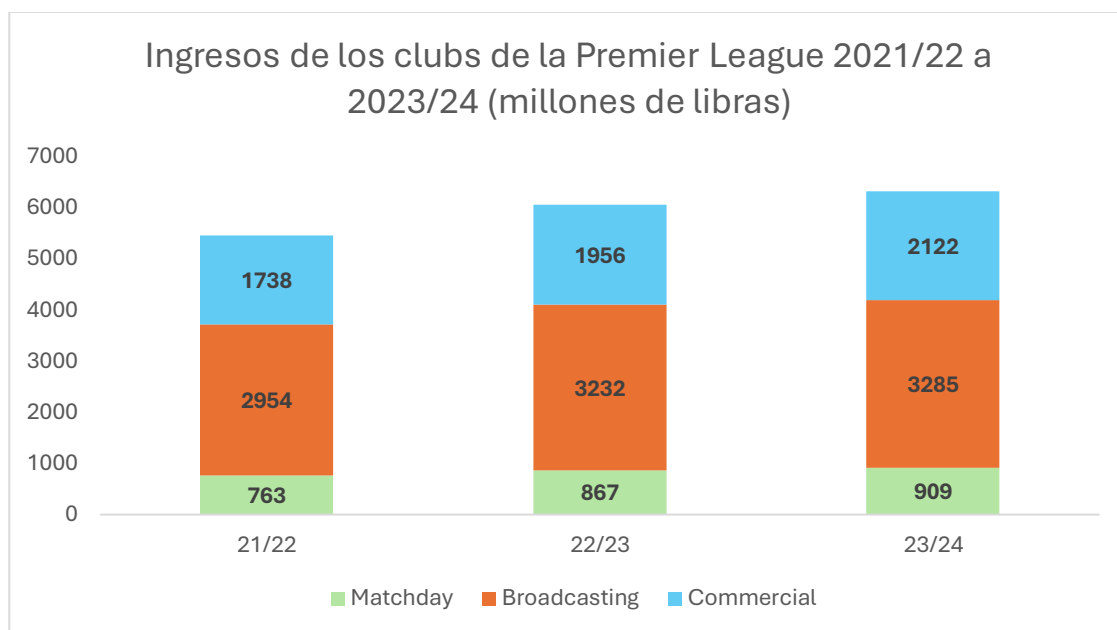
La Premier League nace en 1992 en un contexto de profunda transformación institucional del fútbol inglés, marcado por la creciente comercialización del deporte y por la necesidad de modernizar infraestructuras y modelos de gestión. En sus primeras temporadas, la competición estuvo compuesta por 22 clubes, reduciéndose posteriormente a 20 equipos como parte de una reorganización estructural destinada a aumentar la calidad del producto y la densidad competitiva (Vamplew, 2017).

Desde entonces, la competición ha experimentado una transformación profunda que la ha llevado a convertirse en la liga nacional de fútbol con mayor alcance internacional y capacidad de generación de ingresos (Deloitte, 2025). Uno de los pilares fundamentales de su modelo económico es la centralización de la venta de los derechos audiovisuales, tanto a nivel nacional como internacional. Los ingresos generados se distribuyen entre los clubes mediante un esquema mixto que combina componentes igualitarios, pagos por mérito deportivo y compensaciones por apariciones televisivas (Szymanski, 2010).

Además de los ingresos por retransmisiones, los clubes obtienen recursos significativos a través de ingresos comerciales (patrocinios, acuerdos de marca y merchandising) y de los ingresos de día de partido, relacionados con la venta de entradas y servicios de hospitalidad (Deloitte, 2025). En conjunto, estas tres fuentes han impulsado un crecimiento sostenido de los ingresos de la Premier League durante las dos últimas décadas,

incluso tras episodios de disrupción como la pandemia de la COVID-19 (Deloitte, 2024, 2025).

Figura 2: Ingresos de los clubs de la Premier League 2021/22 a 2023/24 (millones de libras).



Fuente: Elaboración propia con datos de Deloitte

El crecimiento de los ingresos ha venido acompañado de un aumento sostenido del gasto en plantilla, especialmente en salarios y fichajes, como principal vía para atraer talento deportivo y mejorar el rendimiento competitivo (Szymanski, 2010). En este contexto, la clasificación para competiciones europeas, y en particular para la UEFA Champions League, constituye un incentivo clave, dado su impacto directo sobre los ingresos y la visibilidad internacional de los clubs (UEFA, 2022). Esta combinación de fuertes incentivos deportivos y elevados recursos económicos ha fomentado una dinámica en la que muchos clubs incrementan de forma continuada su masa salarial y su inversión en fichajes para mantenerse competitivos (Szymanski, 2010; Rohde & Breuer, 2018).

Otro rasgo característico del modelo económico de la Premier League es su sistema de distribución de los ingresos audiovisuales, derivado directamente de la comercialización unificada de los derechos de retransmisión. Este modelo es considerado uno de los más equitativos entre las grandes ligas europeas (Deloitte, 2025). Aproximadamente dos tercios

de los ingresos por retransmisiones se reparten de forma igualitaria entre los clubes, mientras que el resto se distribuye en función de variables como la posición final en la liga y las apariciones televisivas. Este esquema permite que incluso los equipos de la parte baja de la clasificación reciban cantidades muy significativas, reduciendo parcialmente la brecha respecto a los clubes más poderosos y contribuyendo a mantener un cierto grado de equilibrio competitivo dentro de la competición.

El crecimiento sostenido de los ingresos ha ido acompañado, además, de una intensa entrada de capital extranjero y de inversores privados en la propiedad de los clubes de la Premier League. La evidencia empírica muestra que los propietarios privados mayoritarios, y en particular los inversores extranjeros, tienden a incrementar el nivel de inversión en plantilla y a asumir mayores pérdidas contables, impulsando el gasto en salarios por encima de los niveles observados en clubes con estructuras de propiedad más dispersas (Plumley et al., 2017; Rohde & Breuer, 2018). Esta dinámica ha contribuido a la aparición de un grupo de clubes con capacidad de gasto muy superior y alimentando el debate sobre hasta qué punto la combinación de grandes fortunas privadas y elevados ingresos audiovisuales puede distorsionar la competencia.

En paralelo, la UEFA ha reforzado sus mecanismos de solidaridad económica: desde 2024, una mayor proporción de los ingresos generados por sus competiciones de clubes se redistribuyen entre federaciones y ligas nacionales no participantes, con el objetivo de reducir la concentración de recursos en los grandes clubes y sostener la viabilidad financiera de la pirámide futbolística (European Leagues, 2024).

En el caso inglés, la comercialización centralizada de los derechos audiovisuales no solo determina cómo se generan los ingresos, sino también cómo se redistribuyen dentro del ecosistema futbolístico. En este sentido, una fracción relevante de dichos ingresos se canaliza a través de mecanismos como los parachute payments destinados a clubes descendidos y los pagos de solidaridad dirigidos a categorías inferiores, así como mediante programas de apoyo al fútbol base. De este modo, la Premier League actúa no solo como motor económico de sus propios clubes, sino también como un elemento clave en la sostenibilidad financiera del sistema futbolístico inglés en su conjunto (Premier League, 2015; Deloitte, 2025).

En síntesis, la historia de la Premier League desde 1992 puede entenderse como la transición desde un modelo de liga nacional hacia una industria global del entretenimiento. Este modelo se sustenta en la comercialización centralizada de los derechos audiovisuales, un fuerte posicionamiento comercial a nivel internacional y una elevada capacidad de inversión en talento deportivo. Sin embargo, este crecimiento ha ido acompañado de la introducción progresiva de mecanismos de regulación financiera, como el Profitability and Sustainability Rules (PSR) y, más recientemente, el Squad Cost Ratio (SCR), orientados a garantizar la viabilidad económica de los clubes y la estabilidad del sistema en el largo plazo (Deloitte, 2025; UEFA, 2022). En este contexto, resulta clave analizar la relación entre inversión en plantilla, rendimiento deportivo y desempeño financiero, que será objeto de estudio en los capítulos posteriores.

2.3 Marco regulatorio: Profit and Sustainability Rules (PSR) y Squad Cost Ratio (SCR)

El fuerte crecimiento económico de la Premier League y el aumento del gasto en salarios y fichajes han situado la sostenibilidad financiera en el centro del debate institucional. Hasta la temporada 2025/26, el control se articula principalmente a través de las Profitability and Sustainability Rules (PSR), que evalúan la situación financiera de los clubes en un horizonte de varios años, limitando las pérdidas acumuladas permitidas e introduciendo ajustes para determinados gastos considerados beneficiosos (infraestructuras, cantera, fútbol femenino, etc.) (Premier League, 2024). Aunque este sistema ha reforzado la disciplina financiera, su carácter retrospectivo ofrece un control limitado en tiempo real; además, la experiencia en otros sectores regulados sugiere que este tipo de marcos puede generar problemas de definición y estrategias de arbitraje regulatorio por parte de los clubes (Oxera, 2022).

A partir de 2026/27, la Premier League prevé un nuevo marco basado en el Squad Cost Ratio (SCR), que limita los gastos de la plantilla (salarios, amortización de fichajes y comisiones a agentes) a un porcentaje de los ingresos futbolísticos del club (Premier League, 2025). Este enfoque desplaza el foco desde el resultado global hacia el coste de plantilla como variable central, buscando alinear la estructura de costes deportivos con la capacidad

real de generación de ingresos y reduciendo el margen para estrategias basadas en endeudamiento excesivo o en aportaciones recurrentes de los propietarios.

Este nuevo sistema se inspira directamente en la evolución del FFP de la UEFA (véase definición en el apartado 2.1), cuyo reglamento actual establece además una fase transitoria con umbrales del 90% y 80% antes de alcanzar el límite definitivo del 70% (UEFA, 2022). En la práctica, los clubes de la Premier League que compitan en torneos europeos deberán cumplir simultáneamente este límite del 70% y el doméstico del 85%.

En este contexto, el análisis que se desarrolla en este trabajo debe interpretarse a la luz de un entorno regulatorio en el que las reglas propias de la Premier League y las normas de Financial Fair Play de la UEFA actúan de forma complementaria, obligando a los clubes a compatibilizar la inversión en talento con el respeto a estos límites de gasto durante el periodo de estudio.

2.4 Estado de la cuestión: Literatura empírica sobre salarios y rendimiento deportivo

La literatura académica sobre la relación inversión-rendimiento en la Premier League converge en un resultado central: existe una correlación positiva y estadísticamente significativa entre el wage bill (masa salarial) y el desempeño deportivo (Hall et al., 2002; Szymanski, 2010; Brandon, 2024), aunque con rendimientos decrecientes en niveles altos de inversión y con eficiencias muy heterogéneas entre clubes. Es decir, gastar más en salarios, en promedio, se asocia con más puntos y mejores posiciones en la tabla, pero no todos los clubes transforman el mismo nivel de gasto en el mismo nivel de rendimiento. Cabe matizar que, si bien la relación predominante es positiva, algunos estudios documentan casos en que clubes con menor inversión superan las expectativas gracias a una gestión más eficiente de sus recursos (Haas, 2003; Guzmán y Morrow, 2007).

Dentro de esta línea general, pueden distinguirse dos bloques de trabajos: por un lado, los estudios pioneros de eficiencia técnica, que miden hasta qué punto los clubes convierten recursos económicos en resultados deportivos; y, por otro, los estudios recientes que analizan de forma específica el impacto de salarios y gasto en fichajes sobre los puntos obtenidos o las victorias en liga.

Estudios pioneros sobre eficiencia técnica

Los primeros trabajos en esta línea aplicaron métodos no paramétricos y de frontera estocástica para evaluar la eficiencia relativa de los clubes. El objetivo de estos estudios no es simplemente preguntar si gastar más se asocia con ganar más, sino comparar clubes con niveles de recursos distintos y determinar cuáles aprovechan mejor su presupuesto. Para ello se emplearon dos métodos complementarios.

El Análisis Envolvente de Datos (DEA) identifica qué club obtiene más puntos, más asistencia o más ingresos con el mismo nivel de gasto en salarios comparado con el resto. El club que más rendimiento extrae de sus recursos se considera eficiente y sirve como referencia para evaluar a los demás; los clubes que obtienen menos resultados con recursos similares se consideran ineficientes. La frontera estocástica funciona de manera similar, pero añade un componente estadístico que permite distinguir entre la ineficiencia real debida a una mala gestión y los factores aleatorios que escapan al control del club, como las lesiones o circunstancias externas.

La Tabla 2 resume los tres estudios pioneros que aplicaron estos métodos. Haas (2003) utiliza como inputs los salarios totales del club, con y sin el entrenador, y la población local, y como outputs los puntos logrados, la asistencia al estadio y la facturación total. Su principal conclusión es que la eficiencia técnica no coincide con el ranking deportivo: un club puede gastar más y rendir menos que otro más eficiente con menor presupuesto. Guzmán y Morrow (2007), con el coste total de personal y otros gastos de explotación como inputs, y los puntos y la facturación como outputs, concluyen que los salarios son el principal determinante de la eficiencia. Por su parte, Barros y García-del-Barrio (2008) emplean el coste de personal y el capital inmovilizado como inputs, y los puntos, la asistencia y la facturación como outputs, confirmando una relación significativa entre salarios y puntos, pero también diferencias importantes de eficiencia entre clubes con niveles de gasto similares.

Tabla 2: Estudios clásicos sobre eficiencia técnica.

Estudio	Método	Inputs	Outputs	Conclusión principal
Haas (2003)	DEA	Salarios totales (con y sin entrenador); población local	Puntos; asistencia; facturación	La eficiencia técnica no coincide con el ranking: clubes con menos recursos pueden rendir igual que otros con mayor presupuesto
Guzmán & Morrow (2007)	DEA	Coste de personal; otros gastos de explotación	Puntos; facturación	Los salarios determinan la eficiencia
Barros & García-del-Barrio (2008)	Frontera estocástica	Coste de personal; capital inmovilizado	Puntos; asistencia; facturación	Relación significativa entre salarios y puntos, con diferencias notables de eficiencia entre clubes con gasto similar

Fuente: Elaboración propia a partir de Haas (2003), Guzmán y Morrow (2007) y Barros y García-del-Barrio (2008)

En definitiva, los tres estudios coinciden en que la masa salarial es el factor fundamental para explicar el rendimiento deportivo, pero también demuestran que gastar más no garantiza automáticamente más puntos. La eficiencia en la gestión de los recursos marca diferencias notables entre clubes con presupuestos similares.

Estudios recientes sobre fichajes y salarios

En los últimos años han surgido trabajos que se centran de manera más específica en cómo el gasto en fichajes y el wage bill afectan al rendimiento de los clubes de la Premier League, empleando principalmente modelos de regresión (Merten, 2022; Brandon, 2024; Cheffi, 2025). La Tabla 3 resume sus principales características y conclusiones.

Tabla 3: Estudios recientes sobre fichajes y salarios.

Estudio	Método	Variables clave	Conclusión principal
Merten (2022)	Regresión lineal y causalidad de Granger	Gasto neto en fichajes	Relación clara entre fichajes y rendimiento, con efecto máximo uno o dos años después de la inversión
Brandon (2024)	Regresión con efectos fijos	Gasto en salarios; talento individual (rating FIFA)	El gasto salarial explica aproximadamente el 60% de las victorias en la Premier League
Cheffi (2025)	Regresión lineal	Gasto neto en fichajes; salarios	Los salarios son mejor predictor de los puntos que el gasto en fichajes, aunque algunos fichajes individuales tienen impacto puntual elevado

Fuente: Elaboración propia a partir de Merten (2022), Brandon (2024) y Cheffi (2025)

Merten (2022) analiza si el gasto en fichajes acelera la mejora del rendimiento deportivo y encuentra una relación clara entre el gasto neto y los resultados, sobre todo cuando se consideran uno o dos años de retraso. La inversión en fichajes tiende a funcionar, pero sus efectos son diferidos en el tiempo porque los jugadores necesitan un periodo de adaptación al equipo y al sistema de juego antes de rendir a su máximo nivel.

Brandon (2024), mediante un modelo de regresión con efectos fijos que incorpora medidas de talento individual como el rating FIFA, concluye que el gasto en salarios explica en torno al 60% de las victorias en la Premier League. Este resultado es coherente con trabajos anteriores que sitúan la contribución del wage bill a la variación en puntos entre el 60% y el 90% (Hall et al., 2002; Szymanski & Kuypers, 1999), y refuerza la idea de que la masa salarial es el indicador más estable y robusto del potencial deportivo de un equipo.

Cheffi (2025), con un modelo de regresión lineal que incorpora tanto el gasto neto en fichajes como los salarios, confirma que estos últimos son un predictor significativamente

mejor de los puntos obtenidos en liga. Sin embargo, matiza que ciertos fichajes individuales pueden tener un impacto puntual muy elevado, lo que explica que el gasto en transferencias no sea irrelevante, sino simplemente más volátil e impredecible que la masa salarial.

En conjunto, la evidencia reciente confirma y matiza los hallazgos de los estudios clásicos. Mientras el gasto en fichajes presenta efectos más irregulares, retardados y dependientes de la calidad de la planificación deportiva, la masa salarial ofrece una relación más estable y sólida con el rendimiento, consolidándose como el mejor proxy de la calidad agregada de la plantilla. Esta distinción resulta especialmente relevante en el contexto regulatorio actual, en el que tanto el Squad Cost Ratio de la Premier League como las normas de la UEFA limitan precisamente el peso de los costes de plantilla sobre los ingresos, convirtiendo la eficiencia en el uso de esos recursos en una ventaja competitiva clave.

CAPÍTULO 3: PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS

El marco conceptual desarrollado en el capítulo anterior ha permitido identificar tres grandes conclusiones de la literatura empírica sobre la economía de los clubes de fútbol. Primera, que existe una relación robusta y bien documentada entre la masa salarial y el rendimiento deportivo (Hall et al., 2002; Brandon, 2024). Segunda, que el impacto del gasto en fichajes es más irregular y depende del horizonte temporal analizado, mostrando efectos diferidos de uno a dos años (Merten, 2022; Cheffi, 2025). Y tercera, que la regulación financiera, tanto las PSR de la Premier League como el FFP de la UEFA, sitúa el ratio de costes salariales sobre ingresos como indicador clave de sostenibilidad (UEFA, 2022; Premier League, 2024).

A partir de estas conclusiones, se formulan las siguientes hipótesis de trabajo, que orientan el análisis de la relación entre inversión económica, rendimiento deportivo y sostenibilidad financiera en la Premier League.

H1: Masa salarial y rendimiento deportivo.

H1a: Existe una relación positiva y estadísticamente significativa entre el wage bill de los clubes y su rendimiento deportivo, medido a través de los puntos obtenidos.

H1b: Esta relación difiere entre el grupo Big Six y el resto de clubes, siendo la conversión de gasto en puntos menos eficiente en los clubes de mayor presupuesto.

Por otro lado, la literatura sugiere que el impacto del gasto en fichajes es menos estable y depende del horizonte temporal considerado:

H2: Gasto en fichajes y efectos temporales.

La asociación entre el gasto neto en fichajes y el rendimiento deportivo es débil o no significativa en la temporada de la inversión, pero se intensifica en temporadas posteriores ($t+1$ y $t+2$), de forma compatible con un efecto retardado vinculado a procesos de adaptación.

Finalmente, el peso creciente de la regulación financiera justifica analizar la relación entre el nivel de gasto y la sostenibilidad económica:

H3: Gasto y sostenibilidad financiera.

Los clubes con ratios de gasto salarial sobre ingresos más elevados tienden a obtener mejores resultados deportivos, pero a costa de situarse en franjas de riesgo regulatorio según los umbrales del 85% establecido por la Premier League y del 70% fijado por la UEFA, lo que compromete su sostenibilidad en el nuevo marco normativo.

Estas hipótesis guían el análisis empírico desarrollado en los capítulos posteriores, donde se emplean técnicas correlacionales y modelos de regresión para evaluar la validez de las relaciones planteadas.

CAPÍTULO 4: ANÁLISIS DE DATOS

4.1 Muestra de datos

La base de datos utilizada recoge información de los 20 clubes que han participado en la Premier League entre las temporadas 2020/21 y 2024/25, construyendo un panel con un máximo teórico de 100 observaciones (club-temporada). La elección de este periodo es debido a:

- Este rango se trata de las temporadas posteriores a la pandemia de COVID-19, lo que permite analizar el comportamiento de los clubes en un contexto de recuperación económica y normalización de los ingresos, especialmente los derivados de la asistencia a los estadios.
- En este periodo hay disponibilidad de datos financieros más completos y homogéneos en las fuentes consultadas (Deloitte, Transfermarkt)
- Abarca un ciclo competitivo suficientemente amplio (cinco temporadas) para observar patrones consistentes y minimizar el efecto de resultados atípicos en una única campaña.

4.2 Variables a analizar y resumen estadístico

El análisis se centra en cinco variables principales que permiten evaluar la relación entre inversión económica y rendimiento deportivo:

- Puntos obtenidos: número total de puntos conseguidos por cada club en la temporada de liga. Constituye la medida principal de rendimiento deportivo, ya que refleja de forma objetiva los resultados acumulados a lo largo de las 38 jornadas.
- Masa salarial (wage bill): gasto total en salarios de jugadores y cuerpo técnico durante la temporada, expresado en millones de euros. Representa el principal coste operativo de los clubes y, según la literatura, el mejor predictor de la calidad agregada de la plantilla.
- Ingresos totales: suma de los ingresos del club procedentes de derechos de televisión, taquilla, merchandising y patrocinios, expresados en millones de euros.
- Ratio salarios/ingresos: proporción del gasto salarial sobre los ingresos totales, expresada en porcentaje. Este indicador es clave para evaluar la sostenibilidad financiera y constituye la base del Squad Cost Ratio regulatorio.
- Gasto neto en fichajes (net spend): diferencia entre el gasto en incorporaciones y los ingresos por ventas de jugadores en cada temporada, expresada en millones de euros. Valores positivos indican inversión neta; valores negativos, beneficio por traspasos.

La siguiente tabla presenta un resumen estadístico de las principales variables analizadas: puntos obtenidos, gasto salarial total, ingresos totales, ratio salarios/ingresos y balance neto en fichajes.

Para facilitar la interpretación de la tabla, se describen brevemente las medidas estadísticas utilizadas:

Media: valor promedio de la variable; se obtiene sumando todas las observaciones y dividiéndolas entre el número de casos. La fórmula de la media muestral es:

$$\bar{x} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n x_i$$

Desviación típica (desviación estándar): mide cuánto se alejan, en promedio, los datos de la media; valores altos implican mayor dispersión. Para una muestra, la fórmula habitual es:

$$\sigma = \sqrt{\frac{1}{n-1} \sum_{i=1}^n (x_i - \bar{x})^2}$$

Mínimo: valor mínimo observado en la muestra para cada variable.

Q1 (primer cuartil): valor por debajo del cual se sitúa el 25 % de las observaciones; marca el límite inferior del grupo central de datos.

Mediana: valor central de la distribución; el 50 % de las observaciones queda por debajo y el 50 % por encima.

Q3 (tercer cuartil): valor por debajo del cual se sitúa el 75 % de las observaciones; junto con Q1 define el rango intercuartílico.

Máximo: valor máximo observado en la muestra para cada variable.

Tabla 4: Resumen estadístico principales variables.

VARIABLE	MEDIA	DESV. TÍPICA	MIN	Q1	MEDIANA	Q3	MÁX
PUNTOS	52.5	18.4	12	40	51	66	93
GASTO SALARIAL (M €)	227.5	118	58.1	143.8	181.4	291.3	491.3
INGRESOS (M €)	341.9	213.8	122.7	191.1	226.8	522.3	835.1
RATIO S/I (%)	71.4	17.4	37.9	59.5	71.8	79.1	177.6
BALANCE (M €)	-65.3	83.9	-562.4	-106.4	-57.2	-10.6	82.7

Fuente: Elaboración propia con datos recogidos

Los resultados de la Tabla 4 permiten, en primer lugar, caracterizar el nivel medio y la variabilidad básica de cada variable. El rendimiento deportivo medio se sitúa en 52.5 puntos por temporada, con una desviación típica de 18.4 puntos y un rango entre 12 y 93 puntos, lo que refleja una liga muy heterogénea en términos de resultados.

El gasto salarial medio asciende a 227.5 millones de euros por temporada, con un mínimo de 58.1 millones y un máximo próximo a 500 millones. La relación entre esos extremos, que es mayor a ocho veces, anticipa la existencia de diferencias muy marcadas en la capacidad de inversión de los clubes, que se analizarán con mayor detalle en los apartados siguientes.

En cuanto a los ingresos totales, la media alcanza los 341.9 millones de euros, con una desviación típica de 213.8 millones y valores que oscilan entre 122,7 y 835.1 millones. Esta amplitud de rango sugiere la presencia de varios clubes con modelos de negocio y proyección comercial muy superiores a la media, mientras que otros dependen de estructuras de ingresos más modestas.

El ratio salarios/ingresos (S/I) presenta una media del 71,4 %, con la mitad de los clubes situados aproximadamente entre el 59,5 % (Q1) y el 79.1 % (Q3). Este intervalo indica

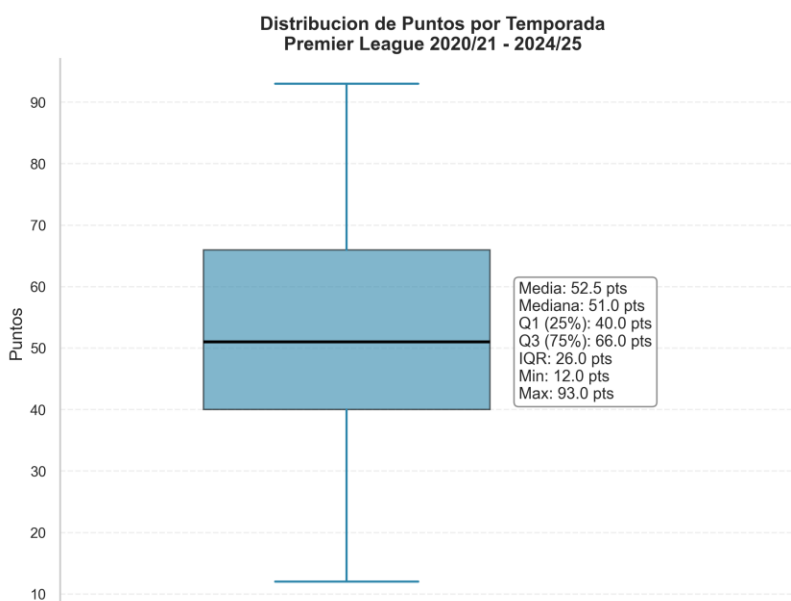
que muchos equipos operan ya cerca de los umbrales que fijan el límite de control de costes planteado por la Premier League (85 %) y por la UEFA (70 %), lo que convierte este indicador en especialmente relevante desde la perspectiva regulatoria.

Por último, el balance neto en fichajes (Balance) muestra una media de -65.3 millones de euros y una desviación típica de 83.9 millones. Esto indica que, en promedio, los clubes han sido compradores netos de talento durante el periodo analizado, pero con estrategias muy diversas: algunos presentan saldos fuertemente negativos (gran inversión neta) mientras que otros se aproximan al equilibrio o incluso obtienen superávits relevantes en el mercado de transferencias.

4.3 Distribución de puntos, ingresos y gasto salarial

Las figuras de tipo boxplot permiten estudiar con mayor detalle la distribución de las variables principales y la presencia de valores atípicos, complementando la información numérica de la Tabla 4.

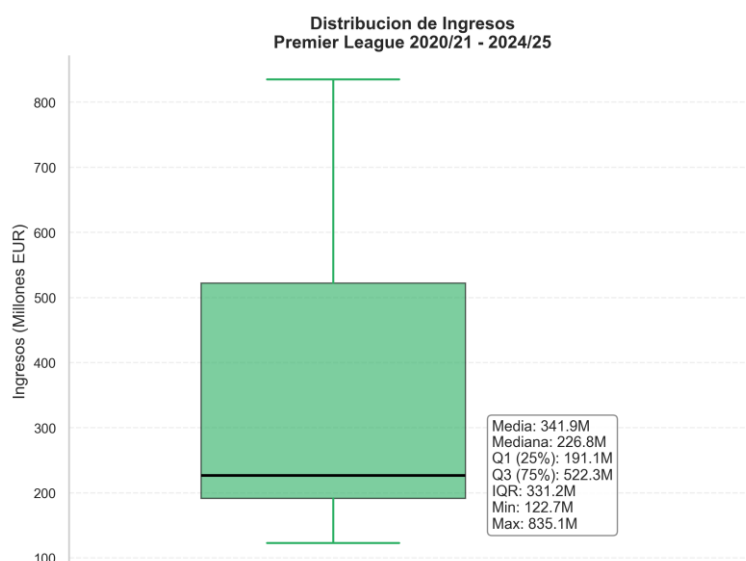
Figura 3: Distribución de puntos por temporada (2020-2025).



La Figura 3 muestra la distribución de puntos por temporada. La mediana se sitúa en $52,5$ puntos, mientras que el 50% central de los clubes (entre el primer y el tercer cuartil)

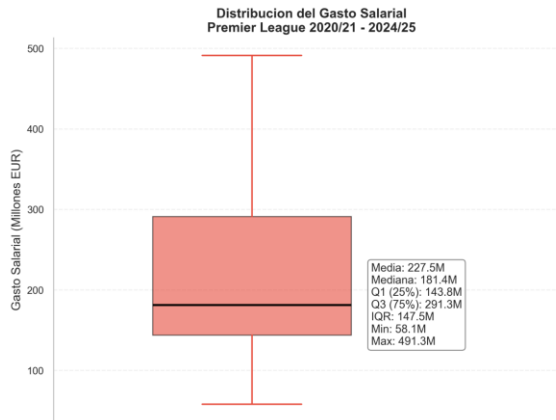
alcanza entre 44 y 66 puntos. Los equipos que sistemáticamente superan la parte superior del bigote (más de 66 puntos) pueden considerarse parte de la élite de la competición, mientras que aquellos que se sitúan recurrentemente por debajo de los 44 puntos corresponden a clubes que se encuentran en riesgo de descenso en la mayoría de las temporadas.

Figura 4: Distribución de ingresos (2020-2025).



En cuanto a los ingresos, la Figura 4 pone de manifiesto una distribución claramente asimétrica hacia la derecha. La mediana se sitúa en 226,8 millones de euros, pero el cuartil superior supera los 522,3 millones y aparecen varios clubes que alcanzan o incluso exceden los 800 millones, lo que revela la existencia de una cola larga de equipos con una capacidad de generación de recursos extraordinariamente elevada. Esta imagen visual es coherente con la literatura que describe a la Premier League como una competición en la que unos pocos clubes globales concentran la mayor parte de los ingresos comerciales y de retransmisión internacional.

Figura 5: Distribución del gasto salarial (2020-2025).



La Figura 5 representa la distribución del gasto salarial. La mediana es de 181,4 millones de euros, pero el 25 % de los clubes con mayor gasto salarial alcanza cifras superiores a 291,3 millones, llegando algunos hasta casi 500 millones de euros. De nuevo se aprecia una asimetría hacia valores altos, con unos pocos clubes que destinan recursos salariales muy por encima del resto; la comparación visual entre las figuras de ingresos y salarios sugiere que estos clubes de la parte alta de la distribución de ingresos son también los que concentran las mayores masas salariales, confirmando el vínculo estrecho entre capacidad de generación de recursos y nivel de inversión en plantilla.

4.4 Evolución temporal del gasto salarial en la Premier League

Figura 6: Evolución del gasto salarial (2020-2025)



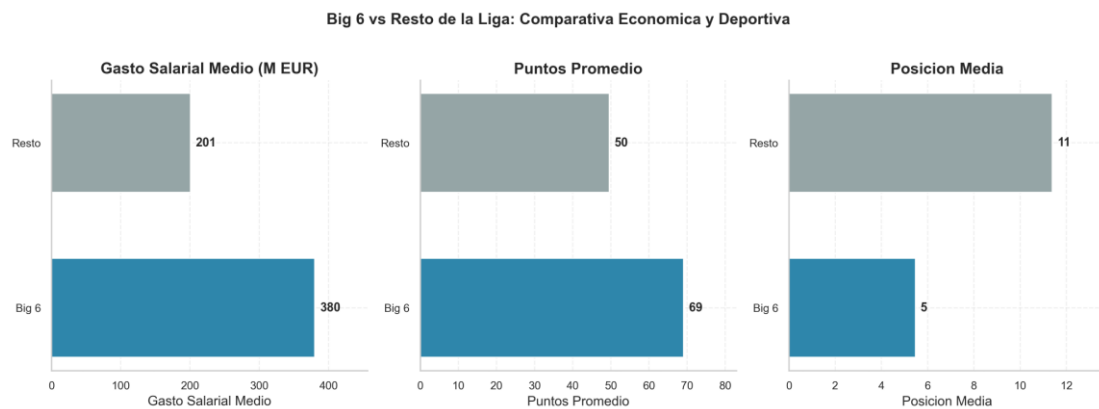
La Figura 6 muestra la evolución del gasto salarial medio en la Premier League entre 2020/21 y 2024/25. Se observa un incremento desde 202 millones de euros en la temporada 2020/21 hasta 254 millones en 2024/25. En términos relativos, el crecimiento anualizado del gasto salarial durante el periodo es de aproximadamente un 6%, pese al impacto inicial de la pandemia de la COVID-19, lo que confirma la tendencia estructural del fútbol profesional hacia una expansión del coste de la plantilla como principal mecanismo para mejorar el rendimiento deportivo.

Este aumento debe interpretarse en relación con los límites regulatorios que impondrán el Financial Fair Play de la UEFA y el nuevo cuadro de reglas financieras de la Premier League. En un contexto en el que el Squad Cost Ratio limitará el peso del gasto salarial y de amortización de fichajes sobre los ingresos, esta dinámica de crecimiento puede resultar difícilmente sostenible para algunos clubes, en especial para aquellos que ya operan con ratios salarios/ingresos elevados.

4.5 Diferencias entre grupos de clubes

La estructura competitiva de la Premier League se caracteriza por la presencia de un grupo de clubes con recursos económicos y deportivos significativamente superiores al resto, los Big 6 (véase en el apartado 2.1).

Figura 7: Diferencias económicas y deportivas entre grupos de clubes: Big 6 vs Resto (2020-2025).



La Figura 7 compara el gasto salarial medio, los puntos promedio y la posición media de los clubes del Big 6 frente al resto de equipos. Los resultados muestran que el Big 6 presenta un gasto salarial medio en torno a 380 millones de euros, frente a 201 millones del resto de la liga, lo que implica una diferencia de aproximadamente 179 millones por temporada. Esta diferencia se traduce en 19 puntos más por temporada de media (69 puntos frente a 50), así como en posiciones medias notablemente mejores (en torno al 5º puesto frente a la 11ª posición para el resto).

Figura 8: Media de puntos: Los mejores vs los peores (2020-2025).



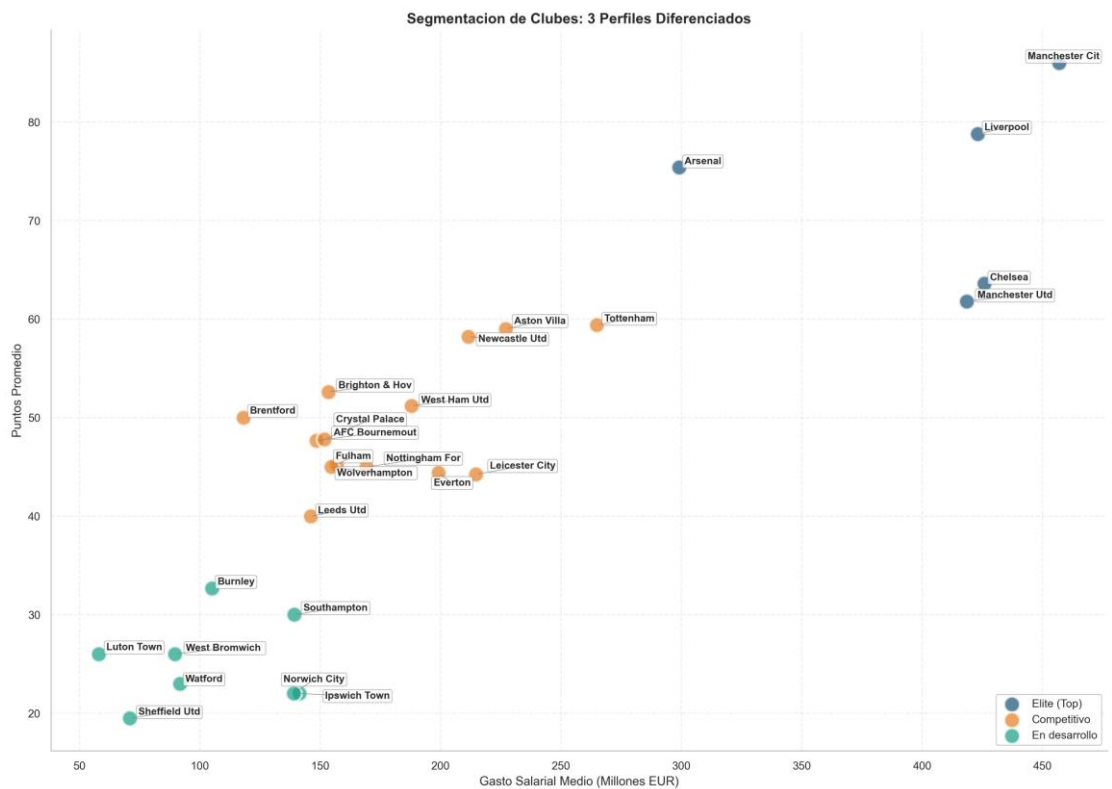
La Figura 8 ofrece una visión complementaria al comparar los cinco clubes con mejor rendimiento medio y los cinco con peor rendimiento. Cabe destacar, que se han empleado clubes que hayan competido durante dos o más temporadas en estos últimos cinco años.

Se observa que los clubes del top 5 alcanzan puntuaciones medias superiores a 62 puntos, con masas salariales en torno a los 299–457 millones de euros, mientras que los del cinco peores se mueven entre 20 y 44 puntos con masas salariales mucho más reducidas, en torno a 71–215 millones de euros. La figura también permite apreciar que la diferencia de puntos está asociada a un esfuerzo económico considerablemente mayor, pero no proporcional, lo que sugiere la existencia de rendimientos decrecientes en el tramo alto del gasto.

4.6 Segmentación de clubes y eficiencia en la conversión de gasto en puntos

El análisis anterior ha mostrado que, en promedio, un mayor gasto salarial se asocia con un mejor rendimiento deportivo. Sin embargo, esta relación no es lineal ni homogénea para todos los clubes: algunos obtienen muchos más puntos de los esperados por su nivel de inversión, mientras que otros rinden por debajo de lo que sugeriría su presupuesto. El objetivo de este apartado es identificar estos perfiles diferenciados y evaluar hasta qué punto existen diferencias de eficiencia en la conversión de gasto salarial en puntos.

Figura 9: Segmentación de clubes: 3 Perfiles Diferenciados.

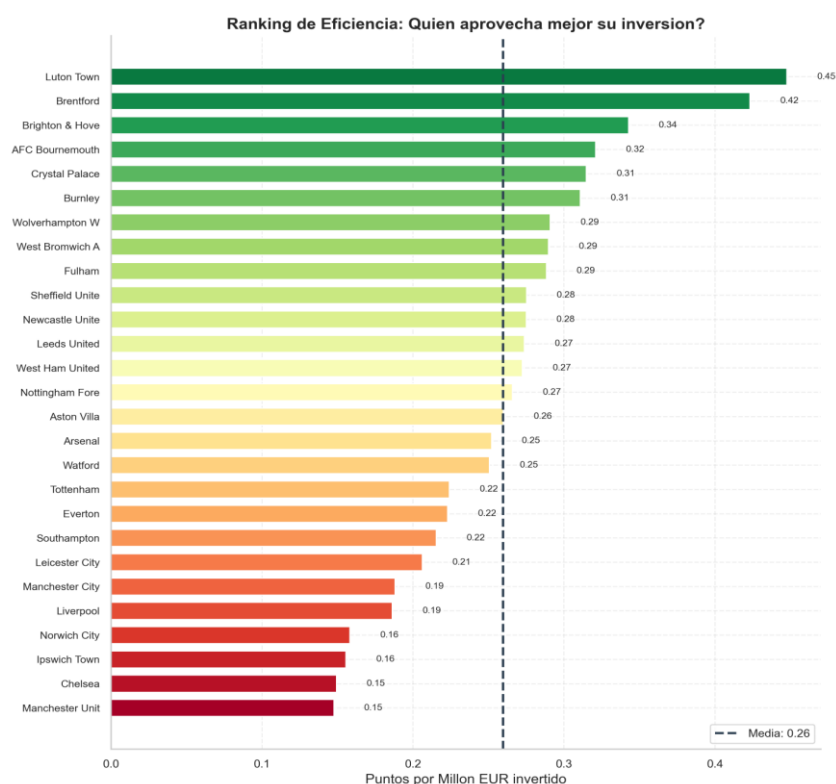


La Figura 9 realiza una segmentación de los clubes en función de su gasto salarial medio y sus puntos medios por temporada, distinguiendo tres perfiles: clubes de élite, competitivos y en desarrollo. En el grupo de élite se sitúan clubes como Manchester City,

Liverpool, Chelsea, Manchester United y Arsenal, que combinan masas salariales muy elevadas con rendimientos deportivos superiores a 60 puntos.

El grupo competitivo aglutina a clubes como Tottenham, Newcastle, Aston Villa o West Ham, con gastos salariales intermedios y rendimientos entre 40 y 60 puntos, mientras que el grupo en desarrollo incluye a equipos con menor gasto salarial (inferior a 150 millones) y puntuaciones que oscilan entre 22 y 40 puntos. Esta segmentación ilustra visualmente la fuerte relación positiva entre gasto salarial y rendimiento, pero también evidencia que algunos clubes obtienen más puntos de los que cabría esperar por su nivel de gasto, y otros, menos.

Figura 10: Eficiencia: puntos por millón de euros invertido.



Por último, la Figura 10 profundiza en este aspecto mediante un ranking de eficiencia, medido como puntos obtenidos por millón de euros gastados en salarios. Se observa que clubes como Luton Town o Brentford se sitúan en la parte alta del ranking, generando entre 0,45 y 0,42 puntos por millón invertido, mientras que algunos grandes clubes (por ejemplo,

Chelsea o Manchester United) se encuentran en la parte baja, con ratios de 0,15 puntos por millón.

Este análisis muestra que no todos los clubes convierten de la misma forma el gasto en salarios en rendimiento deportivo, lo que respalda los resultados de la literatura sobre eficiencia técnica (Haas, 2003; Guzmán & Marrow; 2007) y sugiere que existen márgenes significativos para la mejora en la gestión deportiva y económica

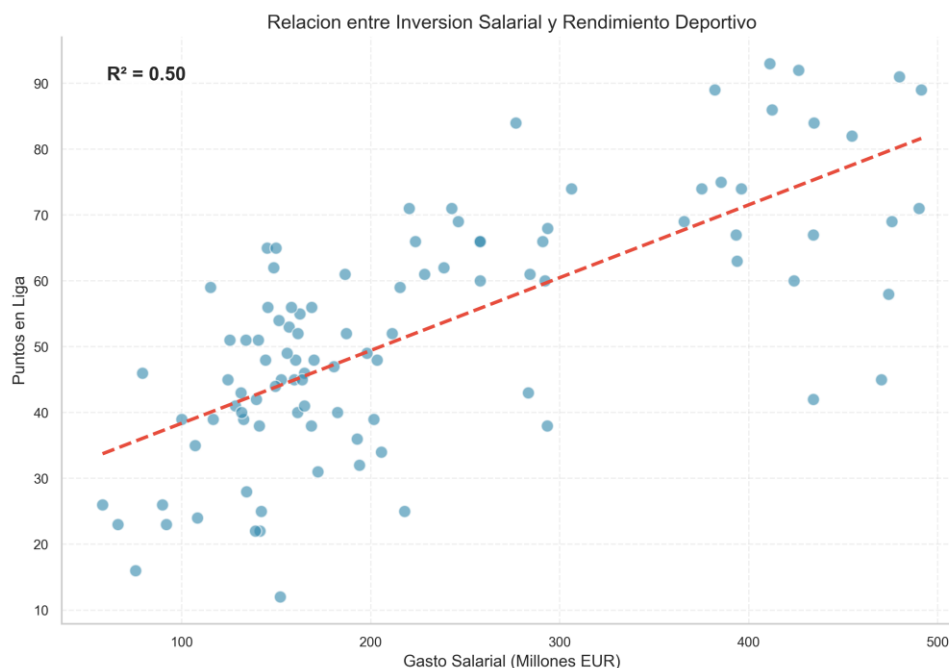
CAPÍTULO 5: ANÁLISIS EMPÍRICO Y VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS

En este capítulo se contrastan las tres hipótesis planteadas en el capítulo 3, utilizando los datos descritos en el capítulo anterior y apoyándose en las visualizaciones desarrolladas.

5.1 H1: Relación entre masa salarial y rendimiento deportivo

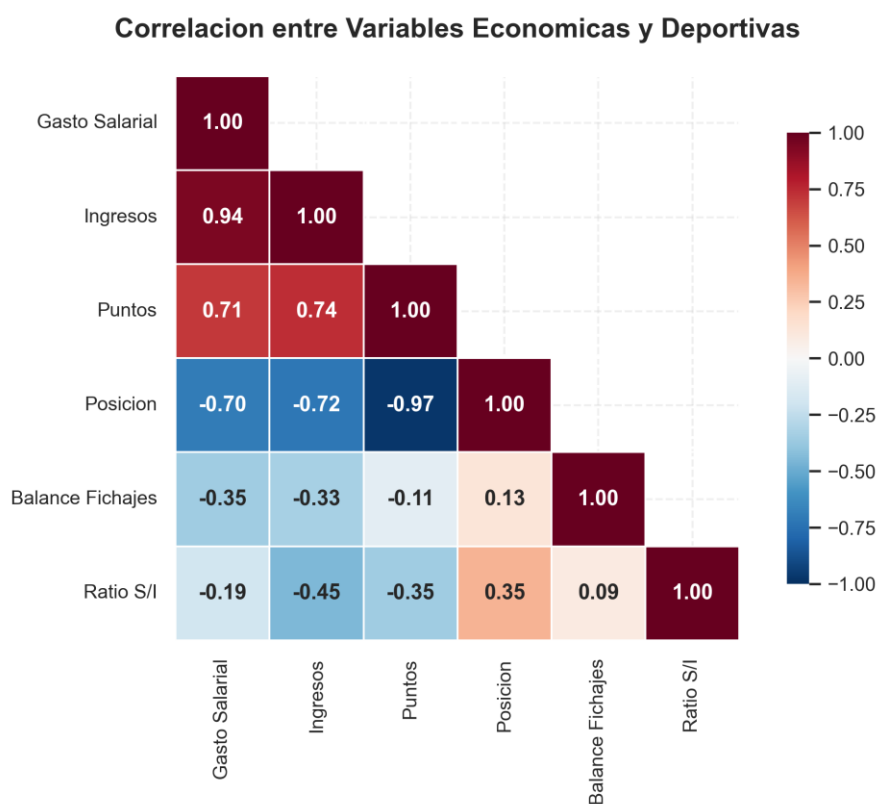
La primera hipótesis sostiene que existe una relación positiva y estadísticamente significativa entre la masa salarial de los clubes y su rendimiento deportivo, medido a través de los puntos obtenidos y la posición final en la clasificación.

Figura 11: Relación entre inversión salarial y rendimiento deportivo.



La Figura 11 muestra un diagrama de dispersión entre gasto salarial y puntos obtenidos para todas las observaciones. La nube de puntos muestra una clara tendencia ascendente, con una recta de regresión que presenta una pendiente positiva y un coeficiente de determinación R^2 de 0,5, lo que indica que aproximadamente el 50% de la variación en los puntos puede explicarse únicamente por el nivel de gasto salarial. Cada 10 millones de euros adicionales en salarios se asocian con aproximadamente 1,1 punto más, refuerza la interpretación de una relación positiva relevante desde el punto de vista económico.

Figura 12: Correlación entre variables económicas y deportivas.



Adicionalmente, en la Figura 12 se observa la matriz de correlaciones entre variables económicas y deportivas, confirma esta relación. El gasto salarial presenta una correlación de 0,71 con los puntos y de $-0,7$ con la posición (recordando que una posición menor implica mejor clasificación), mientras que los ingresos muestran correlaciones similares, pero ligeramente inferiores. El hecho de que el wage bill muestre correlaciones más altas que el balance de fichajes sugiere que es una variable más estable y mejor relacionada con el rendimiento, tal y como ha demostrado la literatura empírica.

La segmentación de clubes (Figura 9) y el ranking de eficiencia (Figura 10) permiten matizar esta conclusión. Por un lado, la Figura 9 confirma que, en promedio, el grupo de clubes con mayor gasto salarial obtiene más puntos, cumpliéndose la hipótesis de una relación positiva global. Por otro, la Figura 10 revela diferencias significativas en la eficiencia con la que los clubes convierten salario en puntos: algunos equipos logran situarse

muy por encima de la media de eficiencia, mientras que otros muestran un rendimiento claramente inferior dado su nivel de inversión.

Para cuantificar estas relaciones de forma rigurosa se estiman dos modelos de regresión. El primero, correspondiente a H1a, relaciona directamente el gasto salarial con los puntos obtenidos:

$$Puntos_i = \alpha + \beta_i x Salarios + \varepsilon_i$$

El segundo, correspondiente a H1b, incorpora una variable dummy BigSix y su interacción con el gasto salarial, permitiendo estimar si la eficiencia en la conversión de salario en puntos difiere entre grupos:

$$Puntos_i = \alpha + \beta_1 x Salarios_i + \beta_2 x BigSix_i + \beta_3 x (Salarios_i x BigSix_i) + \varepsilon_i$$

Tabla 5 H1 : Salarios y rendimiento deportivo (variable dependiente: Puntos).

	(1) H1a OLS	(2) H1b Interacción
Gasto Salarial (M€)	0,1106*** (0,011)	0,1440*** (0,031)
BigSix		35,7766*** (12,273)
Salarios × BigSix		-0,1080** (0,042)
Constante	27,3197*** (2,834)	21,3433*** (5,170)
Observaciones	100	100
R ²	0,505	0,545
R ² ajustado	0,500	0,531

p-valor F

1,27e-16

2,27e-16

*Notas: errores estándar entre paréntesis. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$. Col. (1) = regresión OLS simple entre gasto salarial y puntos (H1a). Col. (2) = regresión OLS con término de interacción BigSix, que permite estimar si el efecto del salario difiere entre los grandes clubes y el resto (H1b).*

La columna (1) responde a H1a mediante una regresión simple entre gasto salarial y puntos. El coeficiente de 0,1106 indica que, por cada millón adicional en salarios, el club obtiene aproximadamente 0,11 puntos más en liga, con un efecto estadísticamente muy significativo ($p < 0,01$). Además, el modelo explica por sí solo la mitad de toda la variación en puntos entre clubes ($R^2 = 0,505$), lo que es un resultado llamativo para una regresión con una única variable.

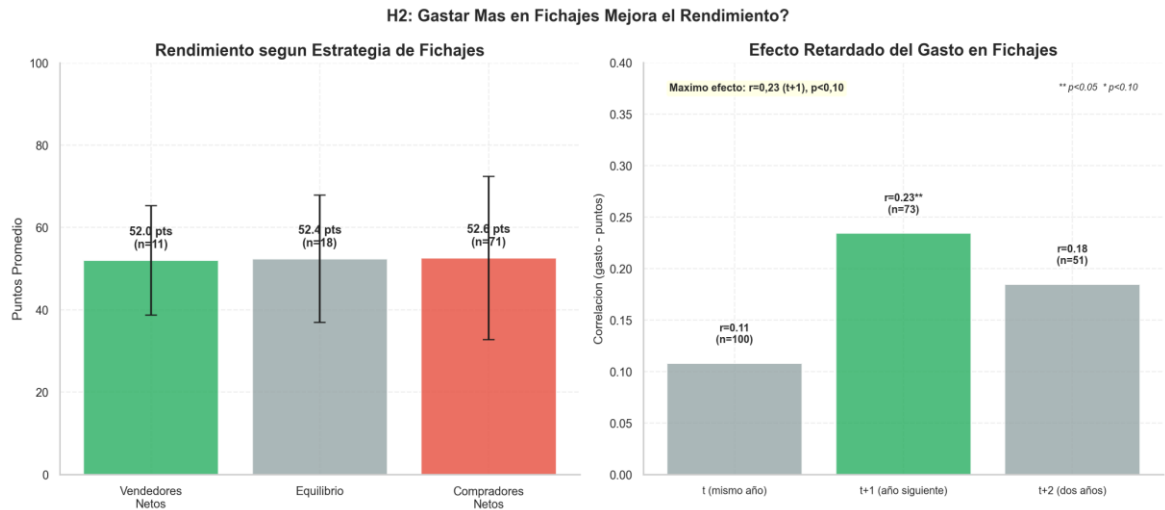
La columna (2) profundiza en H1b añadiendo un término de interacción entre salarios y el grupo Big Six, lo que permite comprobar si el efecto del gasto es igual para todos los clubes. Los resultados muestran dos cosas simultáneamente: los Big Six parten con una ventaja estructural de casi 36 puntos respecto al resto, simplemente por ser quienes son, independientemente de lo que gasten. Sin embargo, el término de interacción es negativo y significativo ($-0,108$), lo que significa que cada euro adicional en salarios les rinde menos puntos que a un club mediano. En los grandes, el dinero ya no compra tantos puntos adicionales. Cabe resaltar que esto no implica que los grandes rindan menos en términos absolutos, sino que su ventaja ya no crece proporcionalmente con el gasto.

Por todo ello, podemos confirmar ambas hipótesis.

5.2 H2: Impacto del gasto en fichajes y efectos temporales

La segunda hipótesis plantea que un elevado gasto neto en fichajes se asocia a una mejora del rendimiento deportivo en el corto-medio plazo, aunque su efecto es más incierto y dependiente del tiempo que el del gasto salarial.

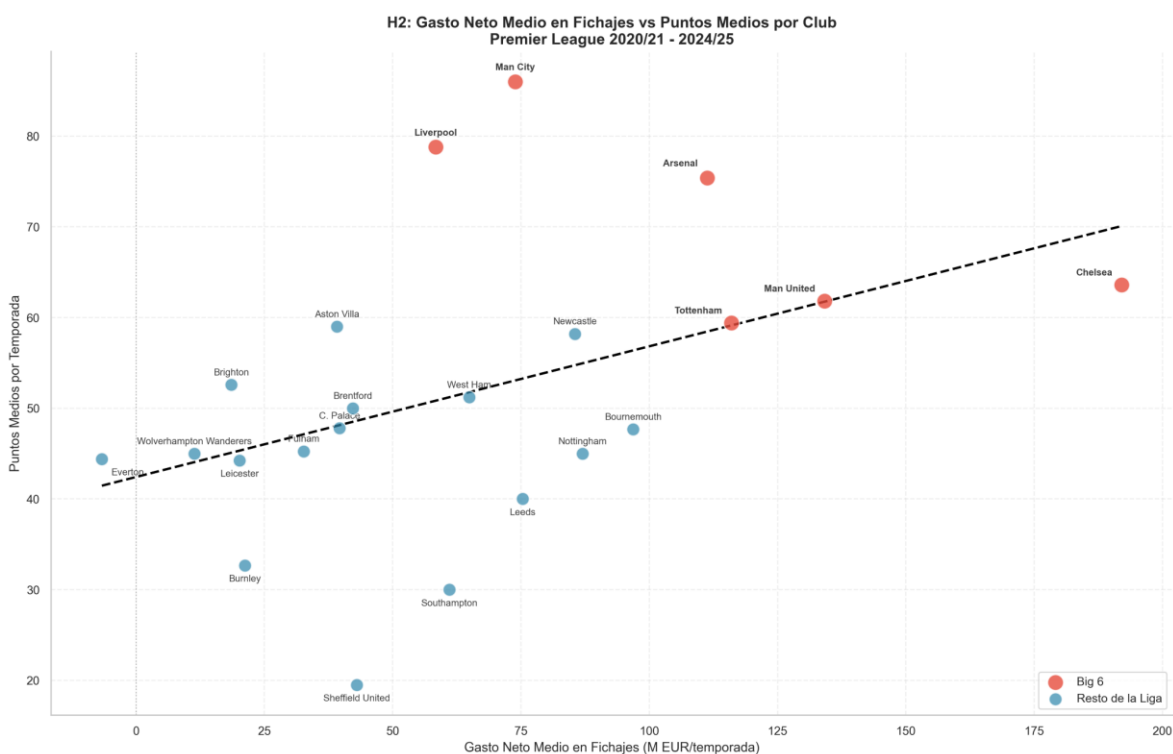
Figura 13: Impacto del gasto en fichajes.



La Figura 13 aborda esta cuestión desde dos perspectivas. En el panel izquierdo se comparan los puntos medios por temporada de clubes clasificadas según su estrategia de fichajes: vendedores netos, aproximadamente equilibrados y compradores netos. Aunque los compradores netos presentan un promedio de puntos algo superior (52,6 puntos frente a 52,0 y 52,4 en los otros grupos), las diferencias no son tan marcadas como en el caso de la masa salarial, lo que ya anticipa un efecto más débil.

El panel derecho analiza la relación entre el gasto neto en fichajes en una temporada y los puntos obtenidos en la misma temporada (t), en la siguiente (t+1) y dos temporadas después (t+2). La correlación es muy reducida en t ($r\approx 0,11$), aumenta en t+1 ($r\approx 0,23$, significativa al 95%) y se reduce ligeramente en t+2 ($r\approx 0,18$). Estos resultados sugieren que el impacto del gasto en fichajes es máximo en la temporada siguiente a la inversión, lo que puede explicarse por el tiempo que los jugadores necesitan para adaptarse al equipo y al sistema de juego.

Figura 14:Gasto medio neto en fichajes vs puntos medios por club (2020-2025).



La Figura 14 profundiza en este análisis mostrando un diagrama de dispersión entre gasto neto medio en fichajes y puntos medios por club en el periodo 2020/21–2024/25. La nube de puntos es mucho más dispersa que en el gráfico salarios-puntos: algunos clubes con elevado gasto neto (como Chelsea o Manchester United) obtienen resultados deportivos que no se distancian tanto de otros clubes con gasto neto moderado o incluso cercano a cero; a la inversa, se observan clubes que, con un gasto neto reducido, logran mantenerse en posiciones competitivas.

En conjunto, estos resultados confirman solo parcialmente la hipótesis dos. Se aprecia que el gasto neto en fichajes puede tener un efecto positivo sobre el rendimiento en el corto/medio plazo, especialmente al año siguiente de la inversión, pero la relación es más débil, menos estable y más dependiente de la planificación deportiva que en el caso de la masa salarial. Esto es coherente con la literatura reciente, que encuentra que los salarios explican una parte mayor del rendimiento que el gasto en transferencias y que los fichajes conllevan un componente de riesgo considerable.

Tabla 6: Balance neto de fichajes y rendimiento deportivo en t, t+1 y t+2 (variable dependiente: Puntos).

	Mismo año (t)	Un año después (t+1)	Dos años después (t+2)
Balance neto (M€)	-0,0236 (0,022)	-0,0471** (0,023)	-0,0353 (0,027)
Constante	50,9371*** (2,330)	51,2059*** (2,660)	52,5821*** (3,225)
Observaciones	100	73	51
R ²	0,012	0,055	0,034
R ² ajustado	0,002	0,042	0,014
p-valor	0,285	0,046	0,195

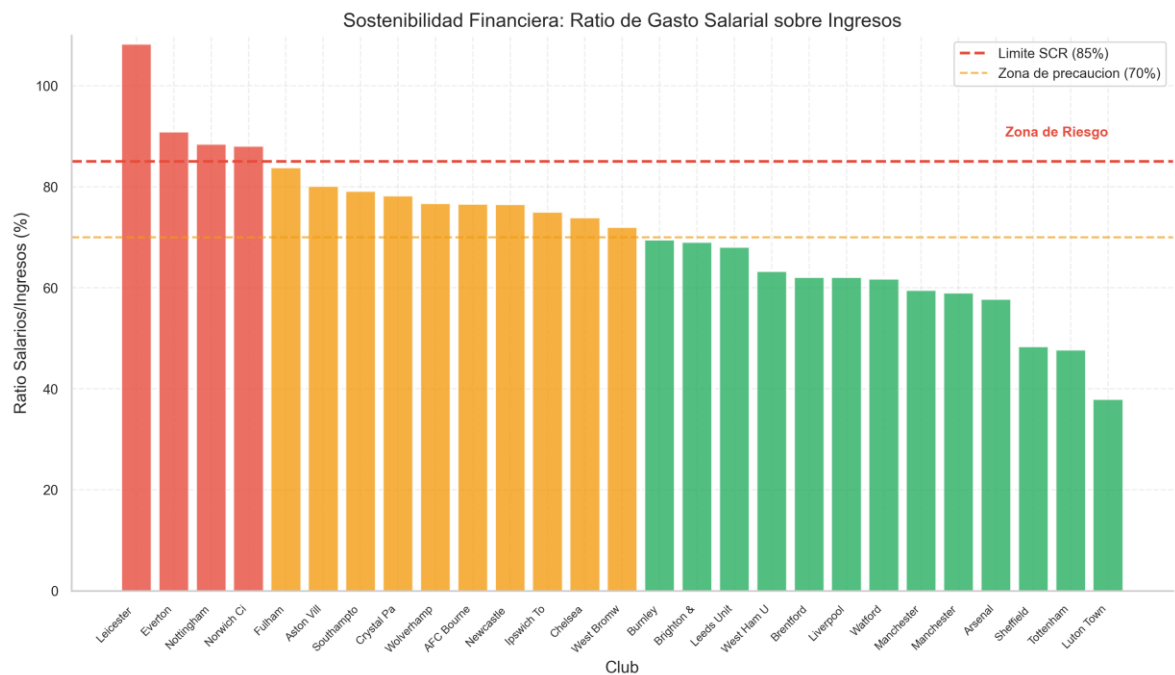
*Notas: errores estándar entre paréntesis. *** $p < 0,01$, ** $p < 0,05$, * $p < 0,10$. Las variables de puntos t+1 y t+2 se construyen con desplazamiento temporal por club.*

La Tabla 6 analiza el impacto del balance neto en fichajes sobre el rendimiento en tres horizontes temporales. Es importante recordar que el balance neto es negativo cuando el club invierte más de lo que ingresa por ventas, por lo que un coeficiente negativo indica que mayor inversión se asocia a más puntos. El resultado central es que únicamente el horizonte t+1 resulta estadísticamente significativo ($p=0,046$), con un coeficiente de $-0,047$: el efecto de los fichajes no se materializa en el año de la inversión, sino en la temporada siguiente, cuando los jugadores ya están integrados en el equipo. En t y t+2 el efecto desaparece. El R² máximo es de apenas 0,055, lo que confirma que el gasto en fichajes es un predictor débil del rendimiento en comparación con la masa salarial. H2 queda parcialmente confirmada: existe un efecto retardado y significativo, pero modesto e inestable.

5.3 H3: Sostenibilidad financiera y ratio salarios/ingresos

La tercera hipótesis sostiene que los clubes con ratios elevados de gasto salarial sobre ingresos presentan una menor sostenibilidad financiera y un mayor riesgo de desequilibrios económicos, especialmente en el nuevo contexto regulatorio marcado por el Squad Cost Ratio y las reglas de sostenibilidad de la UEFA.

Figura 15: Sostenibilidad Financiera.



La Figura 15 muestra el ratio salarios/ingresos para cada club, ordenado de mayor a menor, junto con dos líneas de referencia: el límite del 70% que establecerá la UEFA para competiciones europeas y el límite del 85% previsto por la Premier League. Se observa que algunos clubes superan ya en el periodo de estudio el 85% (zona roja), mientras que un grupo significativo se sitúa en la franja 70–85% (zona ámbar), lo que indica que más la mitad de los equipos se encontraría en una situación de riesgo regulatorio si las reglas se aplicarían plenamente.

Tabla 7: Agrupación de clubes por ratio medio salarios/ingresos.

Grupo	Nº Clubes	Ratio Medio (%)	Puntos Medios
Alto (>85%)	4	93.9%	38.9
Medio (70%-85%)	10	77.2%	44.5
Bajo (<70%)	13	58.9%	50.5

La Tabla 7 confirma este patrón de forma agregada: los clubes con ratio alto (>85%) promedian únicamente 38,9 puntos, frente a los 50,5 del grupo bajo (<70%), lo que evidencia que una mayor exposición salarial no garantiza mejor rendimiento deportivo y sí implica un riesgo regulatorio considerablemente más elevado. Este resultado es coherente con la hipótesis planteada y refuerza la idea de que existe un umbral a partir del cual el esfuerzo salarial deja de traducirse en puntos adicionales.

Por otro lado, la matriz de correlaciones expuesta en el capítulo 5.1 (figura 12), muestra que, el ratio salarios/ingresos mantiene una relación positiva moderada con los puntos ($r = 0,35$) y una relación negativa con la posición ($r = -0,35$), lo que significa que los clubes que arriesgan más en términos de peso de los salarios sobre los ingresos suelen obtener mejores resultados deportivos. Sin embargo, este comportamiento puede tensionar significativamente su equilibrio económico, ya que deja menos margen para absorber shocks en los ingresos o incrementos inesperados en otros costes.

En el contexto de la implantación del Squad Cost Ratio y de las nuevas normas de sostenibilidad financiera de la UEFA, estos resultados refuerzan la hipótesis tres: los clubes con ratios salarios/ingresos elevados combinan mejor rendimiento deportivo con mayor vulnerabilidad regulatoria y financiera, de modo que un eventual incumplimiento podría derivar en sanciones deportivas (pérdida de puntos, restricciones de inscripción, exclusión de competiciones europeas) que afecten a su competitividad futura.

5.4 Discusión conjunta de resultados

La evidencia empírica obtenida permite extraer varias conclusiones de conjunto. En primer lugar, la masa salarial se confirma como el principal determinante del rendimiento deportivo en la Premier League, tanto en el análisis descriptivo como en el correlacional, lo que concuerda con gran parte de la literatura económica del deporte. No obstante, el ranking de eficiencia muestra que existe un margen amplio para mejorar la relación entre gasto y puntos, especialmente en algunos clubes de gran presupuesto que obtienen rendimientos inferiores a lo esperable.

En segundo lugar, el gasto neto en fichajes ejerce un efecto positivo más modesto y retardado sobre el rendimiento, y mucho más sensible a la calidad de la planificación deportiva. Esto sugiere que las políticas de fichajes deben evaluarse no solo por el volumen de inversión, sino por la capacidad del club para integrar adecuadamente a los nuevos jugadores y extraer su máximo rendimiento en el sistema de juego.

Por último, el análisis del ratio salarios/ingresos revela una paradoja relevante: los clubes con mayor ratio S/I (grupo alto con ratio medio de 93,9%) obtienen de media menos puntos (38,9) que los grupos de ratio medio (44,5) y bajo (50,5). Esto sugiere que destinar una proporción elevada de los ingresos a salarios no garantiza el éxito deportivo y, además, incrementa el riesgo de incumplir las nuevas normativas financieras como el Squad Cost Ratio y el Financial Fair Play. El verdadero reto para la gestión de estos clubes será reducir su dependencia del gasto salarial como palanca competitiva y construir modelos más sostenibles sin sacrificar rendimiento.

En conjunto, los resultados obtenidos en la Premier League para el periodo 2020–2025 corroboran las principales conclusiones de la literatura empírica y aportan evidencia reciente en un entorno regulatorio cambiante, lo que refuerza la relevancia de este estudio para directivos, reguladores y académicos interesados en la relación entre inversión económica, rendimiento deportivo y sostenibilidad financiera en el fútbol profesional.

CONCLUSIONES Y FUTUROS TRABAJOS

Conclusiones principales

A partir del análisis descriptivo y empírico realizado sobre la Premier League en el periodo 2020–2025 se extraen las siguientes conclusiones generales:

Sobre la relación entre masa salarial y rendimiento deportivo (H1):

- I. La masa salarial se confirma como el principal determinante del rendimiento deportivo: el gasto en salarios presenta una correlación elevada con los puntos obtenidos y con la posición final en la clasificación, explicando en torno al 50% de la variación en los puntos entre clubes.
- II. La segmentación de clubes y el ranking de eficiencia muestran que los equipos con mayores salarios suelen situarse en la parte alta de la tabla, pero existen diferencias notables en la eficiencia con la que convierten gasto en puntos; algunos clubes logran rendimientos muy superiores a la media dada su inversión, mientras que otros obtienen resultados claramente por debajo de lo esperable.
- III. Estos resultados son coherentes con la literatura previa: gastar más en salarios aumenta, en promedio, la probabilidad de éxito deportivo, pero la gestión de la plantilla y la calidad de las decisiones deportivas condicionan fuertemente el grado de aprovechamiento de ese gasto.

Sobre el impacto del gasto neto en fichajes y sus efectos temporales (H2):

- I. Los clubes compradores netos de jugadores obtienen, en promedio, un número de puntos por temporada algo superior al de los clubes vendedores o con un balance cercano a cero, lo que sugiere que la inversión en fichajes puede contribuir a mejorar el rendimiento en el corto-medio plazo.
- II. El análisis con desfases temporales muestra que la correlación entre gasto neto en fichajes y puntos es muy reducida en la temporada de la inversión, aumenta un poco al año siguiente y se debilita de nuevo a dos temporadas vista, apuntando a un efecto máximo en $t+1$, aunque siendo muy significativo, pero bastante modesto.

- III. El gráfico de dispersión por club revela, sin embargo, una relación mucho más dispersa que en el caso de los salarios: algunos equipos con gasto neto muy elevado no logran despegarse de otros con inversión moderada, mientras que ciertos clubes mantienen posiciones competitivas con un balance neto cercano a cero, lo que indica que el impacto de los fichajes es más incierto y dependiente de la planificación deportiva.

Sobre gasto y sostenibilidad financiera (H3):

- I. El análisis del ratio salarios/ingresos evidencia que aproximadamente la más de la mitad de los clubes superan el 70%.
- II. Contrariamente a lo que podría esperarse, los clubes con ratios más elevados no consiguen traducir ese mayor esfuerzo salarial en mejores resultados deportivos, y además incrementan su vulnerabilidad financiera y regulatoria, reduciendo su margen para absorber caídas de ingresos o incrementos inesperados de otros costes.
- III. En el nuevo entorno marcado por el Squad Cost Ratio doméstico y las normas de sostenibilidad de la UEFA, estos clubes combinan un alto rendimiento deportivo con un riesgo elevado de sanciones deportivas y financieras en caso de no ajustar su estructura de costes.

En conjunto, los resultados para 2020–2025 corroboran que gastar más facilita competir mejor, pero no garantiza el éxito ni es neutro desde la óptica de la sostenibilidad; la masa salarial emerge como el mejor proxy de la calidad de la plantilla, mientras que el gasto en fichajes incorpora un componente de riesgo considerable.

Implicaciones prácticas

Para los clubes, los resultados sugieren que la prioridad debería ser planificar la estructura salarial y la estabilidad de la plantilla, más que basar la estrategia únicamente en grandes desembolsos de fichajes.

Además, conviene anticipar los límites del Squad Cost Ratio ajustando gradualmente el ratio salarios/ingresos, especialmente en aquellos clubes que ya se sitúan cerca o por encima del 85%.

Desde el punto de vista deportivo, mejorar la eficiencia en la conversión de salarios en puntos exige decisiones más selectivas en renovaciones, fichajes y uso de la cantera.

Para los reguladores, la evidencia respalda la utilidad de limitar el coste de plantilla sobre los ingresos como herramienta para contener la sobreinversión sin eliminar los incentivos competitivos.

Asimismo, la combinación de límites de gasto con mecanismos de redistribución y solidaridad aparece como condición necesaria para preservar la sostenibilidad del conjunto de la pirámide futbolística.

En conjunto, las conclusiones del trabajo pueden servir de guía tanto para la toma de decisiones de los directivos de clubes como para el diseño y calibración futura de las normas financieras en el fútbol profesional.

Limitaciones y futuros trabajos

Como en todo trabajo de investigación, este estudio presenta varias limitaciones que condicionan el alcance de sus resultados. En primer lugar, el análisis se restringe a la Premier League y a cinco temporadas (2020/21–2024/25), de modo que las conclusiones no son extrapolables sin cautela a otras ligas o periodos más amplios. Además, se trabaja con datos agregados por club y temporada, lo que impide incorporar información micro como la distribución interna de salarios, las características de los jugadores, las lesiones o los cambios de entrenador.

En segundo lugar, el desempeño financiero se aproxima principalmente mediante el ratio salarios/ingresos, muy relevante en el contexto del Squad Cost Ratio, pero que no recoge otras dimensiones de sostenibilidad como rentabilidad, deuda o generación de caja.

De cara a futuras investigaciones, sería interesante ampliar el horizonte temporal cuando el nuevo marco regulatorio esté plenamente implantado, comparar la Premier League con otras grandes ligas europeas e incorporar indicadores financieros más completos junto con modelos econométricos. Asimismo, combinar este enfoque cuantitativo con estudios de caso sobre clubes especialmente eficientes o sancionados permitiría profundizar en qué

estrategias de gestión facilitan compatibilizar altas inversiones en plantilla con el cumplimiento de las reglas de sostenibilidad y la obtención de buenos resultados deportivos.

BIBLIOGRAFÍA

Barros, C. P., & García-del-Barrio, P. (2008). Efficiency measurement of the English football Premier League with a random frontier model. *Economic Modelling*, 25(5), 994–1002. <https://doi.org/10.1016/j.econmod.2008.01.004>

Brandon, B. (2024). *Does money really buy success? Empirical analysis of money spent effect on English Premier League teams' performances: A panel data analysis*. Bryant University.

Cheffi, R. (2025). *The cost of success: Analyzing net spending and points prediction in the Premier League*. Aalto University.

Deloitte. (2022). *Annual review of football finance 2022*. Deloitte Sports Business Group.

Deloitte. (2023). *Annual review of football finance 2023*. Deloitte Sports Business Group.

Deloitte. (2024). *Annual review of football finance 2024*. Deloitte Sports Business Group.

Deloitte. (2025). *Annual review of football finance 2025*. Deloitte Sports Business Group.

European Leagues. (2024, September 24). European Leagues statement on the new solidarity mechanism implemented by UEFA for its club competitions 2024–27. <https://europeanleagues.com/european-leagues-statement-on-the-new-solidarity-mechanism-implemented-by-uefa-for-its-club-competitions/>

Guzmán, I., & Morrow, S. (2007). Measuring efficiency and productivity in professional football teams: Evidence from the English Premier League. *Central European Journal of Operations Research*, 15, 309–328.

Haas, D. J. (2003). Productive efficiency of English football teams: A data envelopment analysis approach. *Managerial and Decision Economics*, 24(5), 403–410.

Hall, S., Szymanski, S., & Zimbalist, A. S. (2002). Testing causality between team performance and payroll: The cases of Major League Baseball and English soccer. *Journal of Sports Economics*, 3(2), 149–168. <https://doi.org/10.1177/152700250200300204>

Li, Y., & Mateos, G. (2022). Networks of international football: Communities, evolution and globalization of the game. *Applied Network Science*, 7*(1), Article 59. <https://doi.org/10.1007/s41109-022-00498-4>

Merten, B. (2022). *The impact of transfer spending in expediting improvement of on-field performance of English Premier League clubs* (Senior thesis). University of South Carolina.

Oxera. (2022, April 10). Squad goals: UEFA's new financial regulations. <https://www.oxera.com/insights/agenda/articles/squad-goals-uefas-new-financial-regulations/>

Plumley, D., Wilson, R., & Shibli, S. (2017). A holistic performance assessment of English Premier League football clubs 1992–2013. *Journal of Applied Sport Management*, 9(1). <https://doi.org/10.18666/JASM-2017-V9-I1-7353>

Premier League. (2015, April 3). League advance £125m payment to support EFL and National League clubs. <https://www.premierleague.com/news/1652288>

Rohde, M., & Breuer, C. (2018). Competing by investments or efficiency? Exploring financial and sporting efficiency of club ownership structures in European football. *Sport Management Review*, 21(5), 563–581.

Szymanski, S., & Kuypers, T. (1999). *Winners and losers: The business strategy of football*. Viking.

Szymanski, S. (2010). The financial crisis and English football: The dog that will not bark. *International Journal of Sport Finance*, 5(1), 28–40.

Transfermarkt. (2025). Premier League: Incomes and expenses (2020–2024). <https://www.transfermarkt.es>

UEFA. (2022). *UEFA club licensing and financial sustainability regulations (Edition 2022)*.

https://editorial.uefa.com/resources/0274-14dc03ef33b9-3e2caa872860-1000/20220408_club_licensing_and_financial_sustainability_regulations_2022-en.pdf

UEFA. (2022, April 6). UEFA's new Financial Sustainability regulations. <https://www.uefa.com/news-media/news/0274-14da0ce4535d-fa5b130ae9b6-1000--explainer-uefa-s-new-financial-sustainability-regulations/>

Vamplew, W. (2017). Creating the English Premier football league: A brief economic history with some possible lessons for Asian soccer. *The International Journal of the History of Sport*, 34(17–18), 1807–1818.

Declaración de Uso de Herramientas de Inteligencia Artificial Generativa en Trabajos Fin de Grado

ADVERTENCIA: Desde la Universidad consideramos que ChatGPT u otras herramientas similares son herramientas muy útiles en la vida académica, aunque su uso queda siempre bajo la responsabilidad del alumno, puesto que las respuestas que proporciona pueden no ser veraces. En este sentido, NO está permitido su uso en la elaboración del Trabajo fin de Grado para generar código porque estas herramientas no son fiables en esa tarea. Aunque el código funcione, no hay garantías de que metodológicamente sea correcto, y es altamente probable que no lo sea.

Por la presente, yo, Ignacio Sanz Barro, estudiante de Doble Grado en Ingeniería en Tecnologías de Telecomunicación, y Análisis de Negocios / Business Analytics de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado "**Análisis del impacto de la inversión en fichaje de jugadores y el gasto salarial en el desempeño deportivo y financiero en el fútbol profesional: el caso de la Premier League inglesa**", declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

1. **Brainstorming de ideas de investigación:** Utilizado para idear y esbozar posibles áreas de investigación.
2. **Crítico:** Para encontrar contra-argumentos a una tesis específica que pretendo defender.
3. **Referencias:** Usado juntamente con otras herramientas, como Science, para identificar referencias preliminares que luego he contrastado y validado.
4. **Metodólogo:** Para descubrir métodos aplicables a problemas específicos de investigación.
5. **Interpretador de código:** Para realizar análisis de datos preliminares.
6. **Estudios multidisciplinares:** Para comprender perspectivas de otras comunidades sobre temas de naturaleza multidisciplinar.

7. **Constructor de plantillas:** Para diseñar formatos específicos para secciones del trabajo.
8. **Corrector de estilo literario y de lenguaje:** Para mejorar la calidad lingüística y estilística del texto.
9. **Generador previo de diagramas de flujo y contenido:** Para esbozar diagramas iniciales.
10. **Sintetizador y divulgador de libros complicados:** Para resumir y comprender literatura compleja.
11. **Generador de datos sintéticos de prueba:** Para la creación de conjuntos de datos ficticios.
12. **Generador de problemas de ejemplo:** Para ilustrar conceptos y técnicas.
13. **Revisor:** Para recibir sugerencias sobre cómo mejorar y perfeccionar el trabajo con diferentes niveles de exigencia.
14. **Traductor:** Para traducir textos de un lenguaje a otro.

Afirmo que toda la información y contenido presentados en este trabajo son producto de mi investigación y esfuerzo individual, excepto donde se ha indicado lo contrario y se han dado los créditos correspondientes (he incluido las referencias adecuadas en el TFG y he explicitado para que se ha usado ChatGPT u otras herramientas similares). Soy consciente de las implicaciones académicas y éticas de presentar un trabajo no original y acepto las consecuencias de cualquier violación a esta declaración.

Fecha: 18 Abril 2026

Firma: Ignacio Sanz Barro