



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales (ICADE)

ANÁLISIS ECONÓMICO-FINANCIERO DEL IMPACTO PROVOCADO POR LA PANDEMIA DE COVID-19 EN LOS CLUBES DE LA LIGA DE FÚTBOL PROFESIONAL

Autor: Pablo Bono García

Director: Jorge Martín Magdalena

MADRID | Marzo 2022

RESUMEN

La pandemia de Covid-19 ha tenido un impacto significativo en el mundo del deporte y especialmente en la industria del fútbol. Las consecuencias derivadas de la crisis sanitaria provocaron la suspensión de las competiciones futbolísticas nacionales e internacionales, quedando el sector del fútbol paralizado por completo. Aunque varios meses después las competiciones fueron reanudadas, las restricciones sanitarias y el período de confinamiento global han conllevado un impacto económico en los clubes y ligas del panorama español. El objetivo del presente trabajo de investigación es analizar el impacto que ha tenido esta crisis en La Liga de Fútbol Profesional Española (LFP), y sus consecuencias económico-financieras. Para realizarlo, se establece un marco teórico para posteriormente realizar un análisis de las variaciones ocasionadas en los estados financieros de los clubes que componen las dos categorías profesionales del fútbol español. Se concluye que la pandemia ha tenido un impacto moderado en los clubes, especialmente en sus importes netos de la cifra de negocio, pero la crisis que ha derivado parece no haberse terminado.

Palabras clave: LFP, Covid-19, Fútbol, Modelo Económico-Financiero.

ABSTRACT

The Covid-19 pandemic has had a significant impact on the world of sport and especially on the football industry. The consequences of the health crisis led to the suspension of national and international football competitions, bringing the football sector to a complete standstill. Although competitions were resumed several months later, the health restrictions and the period of global confinement have had an economic impact on clubs and leagues in Spain. The aim of this research is to analyze the impact of this crisis on the Spanish Professional Football League (LFP), and its economic and financial consequences. In order to do so, a theoretical framework is established in order to subsequently carry out an analysis of the variations caused in the financial statements of the clubs that make up the two professional categories of Spanish football. It is concluded that the pandemic has had a moderate impact on the clubs, especially on their net turnover, but the resulting crisis does not seem to be over.

Keywords: LFP, Covid-19, Football, Economic & Financial model.

ÍNDICE

<i>Índice de tablas</i>	4
<i>Índice de gráficos</i>	5
<i>Capítulo 1. Introducción</i>	6
1.1 Planteamiento, justificación de la cuestión y objetivos	6
1.2 Metodología utilizada en la investigación	8
<i>Capítulo 2: Marco Conceptual</i>	10
2.1 Estado de la cuestión: El entorno del fútbol mundial.....	11
2.1.1 La industria del fútbol en Europa y la pandemia de Covid-19.....	11
2.1.2 La industria del fútbol en España.	12
2.2 Modelo económico de La Liga de Fútbol Profesional (LFP).....	14
2.2.1. Ley de Sociedades Anónimas Deportivas (SAD).....	15
2.2.2 Límite de Coste de Plantilla Deportiva (LCPD).....	15
2.2.3. UEFA Financial Fair Play regulations.....	16
2.2.4. RD 5/2015 y CVC: Derechos de Retransmisión de la Liga.....	18
2.2.5. Fuentes de ingresos de los equipos de la LFP.....	19
2.2.6 Fuentes de gastos de los equipos de la LFP	21
2.3 Comparativa entre Primera y Segunda División.....	22
<i>Capítulo 3: Planteamiento de Hipótesis</i>	26
1. Planteamiento de hipótesis.....	26
2. Universo y muestra de datos.....	26
2.1. Establecimiento del universo	26
3. Variables.....	28
<i>Capítulo 4: Análisis Económico-Financiero de La Liga de Fútbol Profesional y verificación de hipótesis</i>	29
4.1. Impacto del Covid-19 en La Liga.....	30
4.1.1 Fuentes de ingresos	31
4.1.2 Fuentes de gastos	33
4.2 Análisis de la variación en el Importe Neto de la Cifra de Negocio clubes.....	36
4.3. Balances de los equipos de 1º y 2º división.	39
4.4 Análisis de Ratios Financieros.....	43
4.4.1 Ratios de Endeudamiento.....	43
4.4.2 Ratios de Liquidez.....	49
4.4.3 Ratios de Rentabilidad.....	54
4.5 Verificación de hipótesis	58
4.5.1. H1: Descenso del INCN	58
4.5.2. H2: Debilitamiento económico-financiero de los clubes.....	59
<i>Capítulo 5: Conclusiones</i>	62
<i>BIBLIOGRAFÍA</i>	64
<i>Anexos</i>	67
Anexo 1:.....	67
Anexo 2.....	67

Índice de tablas

Tabla 1 Clubes 1º y 2º Div. T 18/19 - 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de LFP (2020).....	27
Tabla 2 Balance de Situación 1º DIV. (M€). Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 18/19 clubes La Liga Santander.	40
Tabla 3 Balance de Situación 2º DIV. (M€). Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 18/19 clubes La Liga Smartbank.	40
Tabla 4 Balance de Situación 1º DIV. (M€). Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 19/20 clubes La Liga Santander.	41
Tabla 5 Balance de Situación 2º DIV. (M€). Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 19/20 clubes La Liga Smartbank.	41
Tabla 6 Endeudamiento CP 1º DIV. (%) T 18/19 – 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 18/19 – 19/20 clubes La Liga Santander.	44
Tabla 7 Endeudamiento CP 2º DIV. (%) T 18/19 – 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 18/19 – 19/20 clubes La Liga Smartbank.	45
Tabla 8 Ratio de Solvencia (%) 1 DIV. T 18/19 - T 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 18/19 – 19/20 clubes La Liga Santander.	48
Tabla 9 Ratio de Solvencia (%) 2 DIV. T 18/19 - T 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 18/19 – 19/20 clubes La Liga Smartbank.	48
Tabla 10 Ratio ROE (%) - 1º DIV. T 18/19 - 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas anuales T 18/19 – T 19/20 clubes La Liga Santander.	55
Tabla 11 Ratio ROA (%) 2º DIV. T 18/19 - 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas anuales T 18/19 – T 19/20 clubes La Liga Smartbank.	57

Índice de gráficos

Gráfico 1 Contribución a los Ingresos Totales/División (Miles €). Fuente: Elaboración propia a partir de: Informe Económico-Financiero de La Liga (2020).....	23
Gráfico 2 INCN/Temporada (Miles €). Fuente: Elaboración propia a partir de: Informe Económico-Financiero de La Liga (2020).....	29
Gráfico 3 Desglose de la evolución del INCN (Miles €). Fuente: Elaboración propia a partir de: Informe Económico-Financiero de La Liga (2020).	31
Gráfico 4 Contribución a los gastos totales/Temporada (Miles €). Fuente: Elaboración propia a partir de: BALANCE DE LA SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DEL FÚTBOL ESPAÑOL 1999/2020 de CSD.....	34
Gráfico 5 Fuente de gastos/Temporada (Miles €). Fuente: Elaboración propia a partir de: BALANCE DE LA SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DEL FÚTBOL ESPAÑOL 1999/2020 de CSD.....	35
Gráfico 6 Variación 1º DIV. INCN (%) T 18/19 - T 19/20.. Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales de los clubes.	36
Gráfico 7 Variación 2º DIV. INCN (%) T 18/19 - T 19/20.Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales de los clubes.	37
Gráfico 8 Grado de Capitalización (%) 1º y 2º T 18/19 - 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 18/19 – 19/20 clubes La Liga.....	47
Gráfico 9 Ratio Circulante 1º DIV. T 18/19. Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas anuales T 18/19 clubes La Liga Santander.	50
Gráfico 10 Ratio Circulante 2º DIV. T 18/19. Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas anuales T 18/19 clubes La Liga Smartbank.	51
Gráfico 11 Ratio Circulante 1º DIV. T 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas anuales T 19/20 clubes La Liga Santander.	52
Gráfico 12 Ratio Circulante 2º DIV. T 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas anuales T 19/20 clubes La Liga Smartbank.	53
Gráfico 13 Fondo de Maniobra (M€) T 18/19 - T 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas anuales T 18/19 – T 19/20 clubes LFP.....	54

Capítulo 1. Introducción

1.1 Planteamiento, justificación de la cuestión y objetivos

En las últimas décadas, el fútbol se ha convertido en el deporte mundial por excelencia, hasta el extremo, de que, en la actualidad, no hay país que no lo practique en su territorio. El fútbol ha traspasado la barrera deportiva y se ha convertido en un hecho social. Impulsado por dirigentes, jugadores, hinchas, mercados, bienes materiales (estadios) e inmateriales (televisión, publicidad), está desplegado ubicuamente por distintos lugares y ocupando varios sitios simultáneos alrededor del mundo. Este territorio puede definirse como el espacio físico en que el fútbol “tiene lugar”. Para que ello haya ocurrido ha sido necesario que el fútbol se apropie simbólicamente del espacio social (Carrión, 2017).

Este crecimiento de la industria del fútbol se vio frenado en marzo de 2020, cuando se declaró la pandemia de Covid-19, y como consecuencia del elevado nivel de mortalidad y contagio del virus, los organismos internacionales y gobiernos nacionales decidieron suspender la gran mayoría actividades y competiciones deportivas, entre ellas el fútbol. Desde este momento, la industria ha tenido que adoptar una serie de medidas y decisiones que la han hecho cambiar en todo el mundo y que afectarán de manera directa a todos los clubes en el corto, medio y largo plazo, para prevenir y evitar las consecuencias acontecidas durante la crisis sanitaria.

El impacto de la pandemia no solo ha significado un importante parón deportivo, si no que ha tenido elevadas consecuencias económicas y sociales en todo el mundo. Las medidas restrictivas impuestas por las autoridades sanitarias en los países han hecho que esa dimensión “social” que representa el fútbol, haya perdido durante un tiempo o quizá para siempre todo su significado. Sin una perspectiva de futuro clara sobre si algún día este deporte volverá a recuperar su imagen global previa a la pandemia de Covid-19.

España, es uno de los países donde la industria del fútbol tiene un mayor impacto. Además, el 74,9% de los españoles que tienen simpatía/afición por un equipo de fútbol profesional ve, siempre que puede, sus partidos por televisión, y otro 15,5% además ha pagado por ver dichos partidos por televisión. El 32% asiste a partidos en el campo de fútbol (Martín, 2016). Dentro de nuestro país el fútbol genera anualmente unos ingresos de cerca de 15.700 millones de euros a los cuales hay que añadir los ingresos que derivan de su actividad,

como la restauración, alojamiento o turismo, lo que genera unos ingresos agregados de cerca de 20.000 millones anualmente, esto suponía un impacto de la actividad económica equivalente al 1,37% del PIB en España (PWC, 2018). Además, hay que añadir que la actividad futbolística de los 42 clubes profesionales españoles de Primera y Segunda División da trabajo en el país a 185.000 personas, dato que representa el 0,98% total de la población ocupada (Coll, 2020).

Observando la realidad del impacto de la crisis sanitaria en todo el planeta, en todos los ámbitos de las sociedades actuales, desde la economía hasta el deporte es necesario estudiar cual ha sido el impacto económico-financiero que ha tenido la pandemia sobre el deporte más importante, seguido y practicado en nuestro país. Son muchos los estudios que aparecen sobre las consecuencias derivadas de la pandemia sobre la industria del fútbol a nivel internacional y nacional, pero no logramos observar cual ha sido el impacto dentro del modelo de negocio de los clubes que forman parte de La Liga de Fútbol Profesional (LFP), primera y segunda división. Por ello surgen una serie de preguntas sobre el impacto económico-financiero de la pandemia de Covid-19 en los equipos de primera y segunda división. ¿Qué categoría ha sufrido un mayor impacto? ¿En que partidas de los estados financieros han sufrido un mayor impacto los clubes? ¿Se puede garantizar la supervivencia de los equipos? ¿Qué futuro les espera a los clubes de la LFP? Estas son algunas de las preguntas que se tratará de responder y que justifican el presente trabajo de investigación.

Objetivos

Como hemos podido observar, la pandemia de Covid-19 ha provocado un frenazo en la actividad de la industria del fútbol en España. El objetivo principal del presente trabajo de investigación es analizar cual ha sido la verdadera huella que ha tenido la crisis sanitaria del Covid-19 dentro de La Liga de Fútbol Profesional Española (LFP), en concreto en los clubes de la primera (La Liga Santander) y segunda (La Liga Smartbank) división del fútbol.

A la hora de estudiar como ha afectado la crisis sanitaria a las dos categorías del fútbol profesional se podrían abordar distintas perspectivas. En este trabajo de investigación se realizará un análisis económico-financiero de los clubes de primera y segunda división españoles para comprender y observar como ha afectado la pandemia al fútbol profesional español. Previamente a llevar a cabo el análisis y de cara a una mejor comprensión de este, se establecerá el estado de la cuestión dónde se analizará la situación actual de la industria del

fútbol a nivel internacional y nacional y un marco teórico que nos ayudará a comprender el modelo económico por el que se rigen los clubes de primera y segunda división, además de una comparativa entre ambas. Posteriormente se introducirán dos hipótesis basadas en los objetivos y apoyadas por el marco teórico que se estudiarán en mediante un análisis económico-financiero de los clubes. Para comprobar la primera hipótesis se tratará de analizar cual ha sido la variación del importe neto de la cifra de negocio y de las fuentes de gasto de los clubes. Posteriormente, se estudiará como ha afectado el Covid-19 al balance de situación de los equipos profesionales españoles de cara a verificar la segunda hipótesis planteada. Este análisis se realizará con el objetivo de a comprender, identificar y buscar soluciones a la problemática en cuestión: ¿Cómo ha afectado la pandemia de Covid-19 a los estados financieros de los clubes de fútbol profesionales españoles? y ¿Cuál ha sido el impacto para cada una de las categorías de la LFP?

1.2 Metodología utilizada en la investigación

Para la realización del presente trabajo de investigación se ha elegido la liga de fútbol profesional española, y las dos categorías profesionales que la componen, adaptándolo de esta manera a un ámbito geográfico, concreto y limitado, que facilitara la consecución de datos.

La metodología empleada para este trabajo es adecuada al objeto, objetivo y ámbito planteados dado que se realizará un análisis cuantitativo, aplicado a un fenómeno reciente (Covid-19), y se estudia en un entorno real, ya que el impacto de la pandemia permanece y se ha visto y se seguirá viendo reflejada en las cuentas de los clubes del fútbol profesional en los próximos años. Primeramente, se desarrollará un marco teórico basado en distintos trabajos de investigación previos realizados para que se pueda identificar la situación de la industria del fútbol y en concreto de La Liga, previas a la pandemia de Covid-19. La descripción del marco conceptual se ha realizado mediante una revisión bibliográfica basada en una serie de datos, artículos académicos y otras fuentes. Para la búsqueda e identificación de las fuentes se han utilizado principalmente las bases de datos Google Académico, WOS, Scopus y el repositorio de la Universidad Pontificia Comillas.

Tras la fijación del marco conceptual, se realizará el planteamiento de las hipótesis a través de la explicación del universo, su muestra y las variables que afectarán al trabajo en la verificación de los hechos expuestos. Para llevarlo a cabo se han empleado los estados

financieros de los clubes analizado. Han sido obtenidos tanto de las herramientas de búsqueda de empresas privadas y bases de datos SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos), Orbis e Informa DB como de las páginas web oficiales de los clubes de 1º y 2º división y de La Liga de Fútbol, Profesional. Además, hay que destacar que a la hora de encontrar cifras económicas se han empleado fuentes como el informe económico-financiero de La Liga (2018, 2019, 2020), el Consejo Superior de Deportes, que ha realizado el Balance de la Situación Económico-Financiera del Fútbol Español 1999-2020 y otros informes de entidades privadas como los de KPMG (2020), PWC (2018) y Deloitte (2018, 2019, 2020).

Una vez expuesta la situación previa a la pandemia del fútbol europeo y español, explicado el modelo económico de la liga y expuestas las diferencias entre las dos categorías profesionales de La Liga. Además, habiendo definido el planteamiento de las hipótesis, se analizará la variación del importe neto de la cifra de negocio y de los gastos de los clubes tras el impacto de la pandemia. Posteriormente se emplearán los datos obtenidos para realizar un análisis económico-financiero, del cual se extraerán una serie de ratios financieros, claves para valorar la situación financiera de cada uno de los clubes de Primera y Segunda División en los ejercicios 2018/19 y 2019/20. Estos datos e información nos ayudarán a analizar y comprender las diferencias existentes en los estados financieros de los equipos entre la época pre-pandemia y el primer trimestre de duración de esta (marzo a junio 2020).

Finalmente, tras el análisis realizado se verificarán las hipótesis planteadas y después se expondrán las conclusiones que se pueden extraer del presente trabajo de investigación.

Capítulo 2: Marco Conceptual.

La pandemia de Covid-19, originada en Wuhan (China) en noviembre de 2019, detuvo al mundo en marzo de 2020. El planeta entero quedó paralizado ante el avance del virus en todos los países originando graves consecuencias económicas, sociales y políticas. El mundo del fútbol fue uno de los sectores que se vio paralizado por completo a mediados de marzo de 2020, con la gran incertidumbre de cuando podrían retomarse todas las competiciones que quedaron detenidas con 2/3 de la temporada ya disputadas, mandando a los clubes por completo a un confinamiento global sin precedentes en la historia moderna de la humanidad (Drewes, Daumann, y Follert, 2020).

No solo el mundo del fútbol cesó completamente su actividad si no que las organizaciones internacionales y gobiernos de todos los países del mundo prohibieron la práctica de los eventos deportivos para tratar de evitar la expansión del Covid-19. El impacto de la pandemia en los primeros meses fue tan elevado que se tuvieron que posponer al año siguiente eventos tan importantes a nivel global como los Juegos Olímpicos de Tokio o la Eurocopa de fútbol de 2020 (Bandyopadhyay, 2021).

El mundo del deporte volvió tras dos meses, y la vuelta se convirtió en una situación inédita: fuertes medidas restrictivas, pruebas de detección del virus, eventos sin público y otras muchas normas que alejaban al deporte de su realidad anterior. El universo fútbol no quedó exento de dichas restricciones que se han mantenido hasta hoy y que siguen siendo reintroducidas ante las distintas olas de la pandemia que han ido apareciendo (Bandyopadhyay, 2021).

Las ligas de fútbol de todo el mundo tuvieron que adaptarse a las nuevas situaciones, muchas de ellas incluso posponiéndose o cancelándose hasta que la situación mejorase. El cierre completo al público de los estadios, unido al parón de las competiciones no solo tuvo consecuencias deportivas para los clubes, si no que ha tenido consecuencias negativas en los ingresos, llevando en algunos casos concretos a no poder hacer frente a los gastos ordinarios (Gerbaudo, 2020). La pérdida de patrocinadores, derechos de TV, reducción de las competiciones ha supuesto un impacto en la economía de los equipos a nivel mundial. En los siguientes apartados se estudiará el impacto que ha tenido la pandemia en los clubes profesionales de La Liga.

2.1 Estado de la cuestión: El entorno del fútbol mundial.

La mayoría de las industrias de la sociedad han cambiado radicalmente tras la irrupción de la pandemia de Covid-19. El fútbol mundial se ha sido visto gravemente perjudicado debido a que es una industria que podría categorizarse como "social". El fútbol está compuesto por la ebullición de los estadios, la euforia de las aficiones, la tensión de los partidos y las rivalidades entre clubes (Gay de Liébana, 2016). Es una industria que debido a la crisis sanitaria ha tenido que cambiar sus prácticas más habituales para adaptarse a las normativas sanitarias que han amparado la salud de todos los ciudadanos del mundo. Este hecho ha producido una merma en las cuentas de resultados de los equipos de fútbol profesionales a nivel mundial debido a las nuevas prácticas establecidas para la protección de la salud de las personas. (Bandyopadhyay, 2021).

2.1.1 La industria del fútbol en Europa y la pandemia de Covid-19.

La industria del fútbol europeo ha sufrido diversos cambios a lo largo de su historia. La irrupción de la pandemia de Covid-19 ha provocado un cambio en la sociedad, que ha afectado directamente al mundo del fútbol internacional. A medida que el mundo ha ido experimentando una gran transformación durante la crisis sanitaria, el fútbol como deporte de masas más popular, no ha sido excepción a esta tendencia. La pandemia ha planteado serios retos al mundo del deporte/fútbol y las respuestas de las distintas partes interesadas del ámbito del deporte/fútbol han sido diversas e intrigantes en todo el mundo (Bandyopadhyay, 2021).

El crecimiento del fútbol europeo en las últimas tres décadas ha sido notable y continuado. En la campaña 2018/19 se produjo un nuevo aumento de los ingresos hasta alcanzar niveles récord en cada una de las ligas "grandes", lo que hizo crecer aún más el tamaño global del mercado del fútbol europeo (Grabowski, 2021). El fútbol ha funcionado de forma profesional durante casi un siglo y medio y, sin embargo, en ningún momento de ese tiempo ha surgido un conjunto de circunstancias como las producidas por la covid-19 (Reade y Singleton, 2020). Sin embargo, las ligas europeas se detuvieron el 11 de marzo de 2020, después de la declaración del virus Covid-19 como pandemia por la Organización Mundial de la Salud (OMS). Desde este momento en adelante las ligas de todo el mundo paralizaron su actividad profesional hasta nuevo aviso y se inició un confinamiento sin precedentes (Horky, 2020).

Tras dos meses de suspensión de las ligas europeas, se produjo la reanudación de las competiciones, bajo un modelo de restricciones sanitarias y medidas higiénicas y sociales para frenar los contagios. Estas medidas de prevención frente a la pandemia fueron aprobadas por el comité ejecutivo de la UEFA (máximo organismo internacional del fútbol europeo), y fueron recogidas en el conocido como “Return To Play Protocol”, con el objetivo principal de proteger la salud de los integrantes de los equipos y de esta manera poder garantizar la continuidad de las competiciones nacionales e internacionales suspendidas (Davies y Dunbar, 2022). Fue la liga alemana la primera en reiniciarse el 15 de mayo de 2020. La liga española sin embargo estuvo parada hasta el 11 de junio y otras ligas como la francesa o la holandesa ni siquiera llegaron a reiniciarse. Este retraso o incluso suspensión de las competiciones se ha traducido para los clubes europeos en un enorme desafío a nivel económico y deportivo para muchos equipos en todo el mundo (Link y Anzer, 2022).

La pandemia por tanto ha supuesto una amenaza al crecimiento que vivía la industria del fútbol en Europa. La vuelta a los partidos sin aficionados y la suspensión de las competiciones durante más de dos meses han tenido un impacto económico, financiero y deportivo tanto para los clubes como para sus jugadores. A continuación, y a lo largo del presente trabajo nos centraremos en estudiar y analizar cual ha sido el impacto económico-financiero que ha tenido la crisis del Covid-19 en la liga de fútbol profesional española.

2.1.2 La industria del fútbol en España.

El mundo del fútbol ha experimentado una transformación bestial desde el comienzo del siglo XXI, se ha producido una verdadera revolución, que apoyada por los cambios tecnológicos, económicos y sociales han hecho que la industria del fútbol haya registrado año a año records de ingresos y crecimiento en las cuentas de resultados (Gay de Liébana, 2016). Dentro de este crecimiento, La Liga Española de Fútbol se ha consolidado como una de las competiciones más atractivas, exigentes e influyentes en todo el mundo (IFFHS, 2021).

Los primeros 20 años del Siglo XXI (2001-2020) han estado dominados por la Liga español en el ranking IFFHS (Federación internacional de fútbol, historia y estadísticas) de las ligas nacionales más fuertes del mundo. España lidera el ranking con 23.108 puntos, más de 100 puntos por delante de la PREMIER LEAGUE de Inglaterra y la SERIE A de Italia. La IFFHS ha sumado los puntos de cada ranking anual desde 2001 hasta 2020 para determinar

este ranking tras 20 años del Siglo XXI (IFFHS, 2021). El ranking elaborado por la Federación Internacional de Historia y Estadística del Fútbol nos muestra la importancia y crecimiento que ha vivido el fútbol español en las últimas dos décadas y como España se ha transformado en referente mundial en la industria del fútbol. Además, cabe destacar que también se ha elaborado la lista de los mejores clubes de la década 2010-2020, donde encontramos 3 equipos españoles entre los 5 primeros clasificados. Primero el FC Barcelona, segundo el Real Madrid CF y en quinto lugar el Atlético de Madrid (IFFHS, 2021).

La industria del fútbol en España tiene unas elevadas repercusiones en todos los ámbitos de la sociedad, algunos autores lo han llegado a considerar como un “hecho social”, argumentando: que éste se constituye y se postula como un fenómeno político, económico, cultural, solidario y educativo y cuya influencia repercute a todos los pueblos y naciones en los que se practica (Alcaide, 2009). Las personas se sienten identificadas con sus equipos y se crea un sentimiento de pertenencia dentro de las ciudades, convirtiéndose así en un deporte que genera una elevada representatividad dentro de las poblaciones (Flores, 2013). El esplendor deportivo de los clubes españoles, reflejado en el informe de IFFHS, no ha hecho más que potenciar este crecimiento de los clubes de La Liga.

La Liga de Fútbol Profesional española, ha vivido de primera mano la euforia en la industria del fútbol en las dos últimas décadas. El dominio de las competiciones europeas por clubes españoles como Real Madrid CF, FC Barcelona, Atlético de Madrid o Sevilla CF, se ha visto plasmado en las cuentas de resultados de estos equipos y en la liga, donde los ingresos totales han crecido de manera continuada en las últimas décadas. Dentro de este contexto, en la temporada 2017/2018, El Real Madrid se convertía en el primer club de la historia en romper la barrera de los 700 millones de euros en ingresos en una temporada, seguido del FC Barcelona con 690.4 millones de euros, ejemplificando así el poderío económico y deportivo de los principales clubes españoles (Deloitte, 2019).

El auge económico y deportivo de los clubes de la Liga se ha visto frenado en los últimos 2 años, principalmente debido a la pandemia de Covid-19 y al auge del interés de los mercados por otras competiciones como la “Premier League” inglesa. Para comprender como ha afectado la pandemia a la economía de los clubes de fútbol profesionales españoles, es necesario realizar una explicación previa del modelo económico que tienen los clubes de La Liga, el cual nos ayudará a comprender el marco regulatorio y las fuentes de ingreso y gasto de los clubes.

2.2 Modelo económico de La Liga de Fútbol Profesional (LFP).

La Liga Nacional de Fútbol Profesional (LFP) es una asociación deportiva en la que compiten tanto Clubes de Fútbol como Sociedades Anónimas Deportivas (Gay de Liébana, 2016). La LFP esta compuesta por dos divisiones, que son las consideradas como categorías profesionales dentro del sector del fútbol español. Estas dos divisiones son la primera división, también conocida como La Liga Santander, esta compuesta por 20 equipos y es la élite del fútbol español. La segunda división es la conocida como Liga Smartbank o División de Plata, está esta compuesta por 22 equipos que aspiran a participar en la máxima competición española para darse a conocer al mundo y competir contra algunos de los mejores clubes del mundo y de la historia de la industria del fútbol a nivel nacional e internacional.

El aumento del interés por las competiciones domésticas españolas se ha traducido en el incremento de los ingresos y beneficios percibidos por los clubes, por lo que a lo largo de la última década se han ido introduciendo una serie de normativas y leyes para controlar y proteger a los clubes ante potenciales situaciones de insolvencia, quiebra o concurso de acreedores, motivadas por un aumento descontrolado del gasto de los clubes (Sánchez, 2019).

La Liga de fútbol profesional y los clubes que la componen se rigen bajo unas normativas tanto a nivel nacional como internacional, las cuales son necesarias para comprender y analizar el funcionamiento de los equipos de fútbol en España. Entre estas normativas hay que destacar la Ley de Sociedades Anónimas Deportivas (SAD), el Limite de Coste de Plantilla Deportiva (LCPD) y el FairPlay financiero impuesto por la UEFA en el año 2011. Además de estas normativas, los éxitos deportivos de los últimos años y el crecimiento en la industria del fútbol han llevado a un sustancial aumento en los últimos años de las ganancias dentro de los clubes profesionales españoles (Gay de Liébana, 2016). Además, se expondrán de manera detallada las fuentes de ingresos y gastos de los equipos de la LFP, para su posterior análisis del impacto de la pandemia. Los siguientes elementos del marco regulatorio de la LFP han sido claves tal y como veremos posteriormente para mitigar el impacto de la pandemia en los clubes españoles.

2.2.1. Ley de Sociedades Anónimas Deportivas (SAD).

Previamente al año 1990, no existía una regulación que diferenciase el deporte profesional de la práctica deportiva común. Los clubes de fútbol eran considerados como meras asociaciones. La Ley 10/1990 del Deporte inspiró la transformación de los clubes de las ligas profesionales en sociedades anónimas deportivas (SAD), al objeto de establecer un modelo de responsabilidad jurídica y económica, encaminado a garantizar su viabilidad empresarial (Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte, pág. 15).

El objetivo principal era por tanto conseguir un mayor control administrativo sobre los clubes, sus estados y salud financiera de los mismos. Para ello, los clubes que participasen en competiciones deportivas oficiales de carácter profesional y ámbito estatal, que hasta ese momento eran asociaciones deportivas de primer grado declaradas sin ánimo de lucro, debían reconvertir su forma jurídica a SAD (Martínez-Lemos, 2015).

La anterior ley bajo la que se regían los clubes de fútbol era la Ley 13/1980, General de la Cultura Física y el Deporte. Debido al notable incremento de los ingresos que percibían dichas instituciones (especialmente los procedentes de la televisión y la publicidad), acompañado de altos niveles de endeudamiento y dificultades de tesorería, propiciaron cambios en la legislación y la promulgación de la actual Ley del Deporte (Sánchez, 2019).

La promulgación de la mencionada ley fue obligatoria para todos los equipos que formaban parte de la LFP a excepción de 4 casos muy concretos: una enmienda a la Ley permitió eximir de esta obligación a aquellas entidades que presentasen un balance patrimonial neto positivo en los años previos a promulgarse la ley. Real Madrid CF, FC Barcelona, Athletic de Bilbao y Club Atlético Osasuna, quedaron exentos de dicha transformación, eso sí, con la misma obligación que el resto de rendir cuentas ante el Consejo Superior de Deportes y de asumir las normas del Plan General de Contabilidad adaptado a las SAD (Sanz, 1999).

2.2.2 Límite de Coste de Plantilla Deportiva (LCPD).

El Control Económico es un marco normativo que fue autoimpuesto por los propios clubes y SADs de La Liga en 2013, con el firme objetivo de garantizar la sostenibilidad de la

competición y de sus propios clubes mediante la revisión de las situaciones financieras para evitar el gasto desmedido de los clubes. Este límite de coste de plantilla es el importe máximo que cada club/SAD puede consumir durante la temporada tras el mercado de verano, y que incluye el gasto en jugadores, primer entrenador, segundo entrenador y preparador físico del primer equipo (plantilla inscribible según el Artículo 38 de las Normas de Elaboración de Presupuestos). Este límite incluye además el gasto en filiales, cantera y otras secciones (plantilla no inscribible, según se define en el Artículo 38 de las Normas de Elaboración de Presupuestos) (La Liga, 2022).

Los conceptos que se incluyen en el límite de coste de plantilla deportiva inscribible y no inscribible son: salarios fijos y variables, seguridad social, primas colectivas, gastos de adquisición (incluidas comisiones para agentes) y amortizaciones (importe de compra de los jugadores imputado anualmente en función del número de años de contrato del jugador). Cada club o SAD propone a La Liga su límite de Coste de la Plantilla, en cumplimiento de las normas de elaboración de presupuestos de clubes, correspondiendo al Órgano de Validación de La Liga aprobar el límite propuesto o, en su caso, rectificarlo hasta el importe que garantice la estabilidad financiera del Club (Sánchez, Barajas y Sánchez-Fernández, 2019). El cálculo de este se realizará con la diferencia entre los ingresos percibidos por los clubes (matchday, retransmisión, venta de jugadores, competición y comercialización) y los gastos anteriormente mencionados. El límite puede no ser consumido en su totalidad o de igual manera, puede verse incrementado en las condiciones y con el procedimiento que se establecen en el Título III de las normas de elaboración de presupuestos de clubes y SADs (Sánchez, 2019).

2.2.3. UEFA Financial Fair Play regulations.

El Reglamento de FairPlay de la UEFA, a menudo conocido como juego limpio financiero, es otro elemento normativo importante tener en cuenta cuando se examina la situación financiera de los clubes que forman parte de La Liga de Fútbol Profesional Española. El reglamento se comenzó a aplicar oficialmente en la temporada 2011/2012, bajo el pretexto de introducir un sentido de equilibrio financiero en las estructuras de los clubes, de tal forma que se percibiera un mayor grado de raciocinio en las cuentas anuales de los mismos (Martín, 2016). Regularidad económica, ausencia de impagos, y el cumplimiento del

umbral de rentabilidad, forman los tres pilares fundamentales sobre los que se construyen las normas regulatorias del FairPlay (Gutiérrez-Bolívar, 2019).

El FairPlay financiero aparece en un contexto en el cual las cuentas de los clubes de fútbol no eran totalmente transparentes. El reglamento fue establecido para evitar que los clubes de fútbol profesional gastaran más de lo que ingresaran en aras de perseguir el inmediato éxito deportivo; ya que, en ese camino, se inmiscuían en problemas de carácter financiero que amenazaban la estabilidad del club, incluso su supervivencia a largo plazo, (Gutiérrez-Bolívar, 2019). Con la introducción de este reglamento se trataba solucionar el hecho de que los clubes de fútbol profesional estaban comenzando a experimentar una crisis financiera que cada vez era más profunda, y que podía poner en peligro la viabilidad a largo plazo de todo el sistema europeo del fútbol (Martín, 2016).

Mediante el Reglamento de FairPlay, los clubes no podían superar en más de 5 millones lo que ingresan en un período de evaluación de tres años. Con la excepción de poder realizarlo siempre que esté cubierto por una contribución / pago directo del propietario/s del club, o de una parte relacionada (UEFA, 2018). De esta manera la UEFA se aseguraba que los clubes no entren en una deuda que no se podrá asumir debido principalmente a altas fichas, fichajes de jugadores o proyectos excesivamente ambiciosos. Los clubes de fútbol profesionales, por tanto, no gastan más de lo que ingresan con el fin de alcanzar sus objetivos y, con ello, evitar incurrir en un apalancamiento que pueda amenazar su supervivencia en el largo plazo (Martín, 2016).

Los clubes que no cumplieren con la siguiente normativa por tanto se tendrán que enfrentar a diferentes sanciones. No obstante, resulta importante señalar en este punto que, en cuanto a los castigos para los infractores, el Comité Disciplinario de la UEFA tiene el poder de imponer sanciones a un club que incumpla las reglas, desde multas económicas, o puntos de penalización, hasta la expulsión de torneos europeos (Gutiérrez-Bolívar, 2019).

Hay que destacar la actuación de la UEFA en la lucha por frenar el impacto de la pandemia en los clubes europeos. La crisis sanitaria de Covid-19 tuvo un gran impacto en los ingresos de los clubes. Para ello el máximo organismo internacional del fútbol europeo estableció un grupo de trabajo de emergencia sobre asuntos legales, regulatorios y financieros con el fin de producir una enmienda a las "*Financial FairPlay Regulations (FFPR)*" que fue

adoptado por el Comité Ejecutivo de la UEFA el 18 de junio de 2020. El objetivo de la enmienda era proporcionar a los clubes flexibilidad en relación con el cumplimiento de sus obligaciones salariales y de traspaso. Por lo tanto, permitía a los clubes ajustar los cálculos del punto de equilibrio para tener en cuenta la pérdida de ingresos relacionada con la COVID-19, por ejemplo, pudiendo aplazar una temporada la evaluación del ejercicio que finaliza en 2020 para facilitar el cumplimiento de la FFPR (Davies & Dunbar, 2022).

2.2.4. RD 5/2015 y CVC: Derechos de Retransmisión de la Liga.

Para comprender correctamente la fuente de ingresos por retransmisión que después se estudiará es necesario explicar como esta organizada la comercialización de los derechos de retransmisión de La Liga y competiciones del fútbol español. El actual sistema se aprobó en el Real Decreto ley 5/2015 y además cabe destacar una nueva forma de comercialización de los derechos televisivos a través de la venta al fondo británico CVC.

En este apartado cabe destacar que los ingresos provenientes de la retransmisión de los partidos han aumentado significativamente desde la temporada 2014/15 a la 2019/20. El 30 de abril de 2015 se aprobó el Real Decreto ley 5/2015, que aprobaba nuevo sistema de comercialización colectiva de los derechos audiovisuales. Este RD, implantaba un sistema de comercialización colectiva de derechos audiovisuales de las competiciones oficiales de fútbol a través de las entidades organizadoras, establece los criterios para el reparto de ingresos e impone a las entidades participantes en la LFP la obligación de contribuir financieramente al sostenimiento de otros deportes y de otras categorías dentro del fútbol (Seligrat, 2015).

Bajo este nuevo sistema de comercialización los partidos de la LFP, de la Copa de S. M. el Rey y de la Supercopa de España, los clubes que participen en estas competiciones tienen la obligación de ceder y vender de los derechos audiovisuales a los operadores de televisión bajo unas condiciones reguladas por la Comisión Nacional de los Mercados y de la Competencia (Ley Orgánica 5/2015). Este RD permitía por tanto una mayor libertad a la hora de negociar por los derechos televisivos de las principales competiciones del fútbol español y además un sistema en el que el reparto de ingresos era más beneficioso y equitativo para los clubes (Terrón, 2015). Este nuevo modelo, además de entregar a los organismos reguladores la potestad de negociar por el lote completo de la competición (previamente a este cambio

normativo muchos equipos lo hacían por su cuenta), recoge también un sistema de reparto de los ingresos más generoso; un control financiero sobre las cuentas; un fondo de compensación para los clubes que desciendan de categoría; y la imposición de destinar esos ingresos a cancelar, garantizar o contribuir al pago de las deudas de las entidades o clubes con la Administración Tributaria y la Seguridad Social (Seligrat, 2015).

Cabe destacar que Asamblea de La Liga ratificó el 10 de diciembre de 2021, el acuerdo con el fondo británico CVC. En este acuerdo se establece que los clubes adscritos al pacto se distribuirán una inyección de 1.994 millones de euros a cambio del 8,2% de los beneficios que genere la comercialización de la competición (derechos audiovisuales, digitales y resto de negocios) durante los próximos 50 años (Moñino, 2021). La firma de este acuerdo supondrá una importante inyección económica para los clubes de la LFP, y que además ayudará a paliar las pérdidas ocasionadas por la crisis sanitaria de Covid-19. El global de los fondos que inyectará CVC servirá para el crecimiento de los clubes y una mejor comercialización de la competición y el contrato estipula que el 70% del total que reciba cada club debe ser destinado a infraestructuras, el 15% a pago de deudas y el otro 15% a contrataciones de jugadores (La Liga, 2021).

2.2.5. Fuentes de ingresos de los equipos de la LFP.

Desde los años 80-90, la industria del fútbol no ha parado de crecer, gracias principalmente a la expansión de las telecomunicaciones y el creciente interés del público tanto en competiciones nacionales como internacionales, se ha convertido con el paso del tiempo al fútbol en el conocido como "deporte rey". Los clubes han evolucionado, y gran parte de sus ingresos provienen del apartado comercial y televisivo. Por ejemplo, el FC Barcelona en la temporada 1990/91, el 60% de sus ingresos provenían de socios, abonados, competiciones, sin embargo 20 años después en la temporada 2014/15, tan solo el 21% provenía de estas fuentes, siendo el otro 79% de TV, Marketing y comercial (Gay de Liébana, 2016).

Podemos afirmar, que los equipos de hoy en día se han convertido en marcas y firmas multinacionales que perciben millones de euros provenientes del apartado comercial y que sostienen económica y financieramente a estos clubes profesionales (Gay de Liébana, 2016).

Es importante analizar de donde provienen cuales son las principales fuentes de ingresos de los clubes de la Liga de cara al estudio del impacto de la pandemia de Covid-19 en los mismos.

Las distintas fuentes de ingresos que afectan a la LFP se dividen en 3 categorías (cabe destacar que, a la hora de calcular los ingresos totales, la LFP incluye los traspasos de jugadores y otros ingresos financieros). En el presente trabajo, estos serán excluidos debido a que tan solo analizaremos las fuentes de ingresos que contribuyen **al importe de la cifra neta de negocio (INCN)**:

- **Matchday:** Los ingresos de esta fuente son aquellos que derivan de los días en los que se disputan partidos y los equipos acogen en sus estadios a los aficionados. Además, también recoge los ingresos por competiciones, abonados y otros ingresos distribuidos por la UEFA por conceptos diferentes al *market pool* (ingresos que otorga la UEFA por participar en competiciones europeas) (Martín, 2016). Los ingresos por matchday varían mucho entre los equipos, ya que está ligada a la trayectoria deportiva de los mismos, siendo superior sobre todo en aquellos que han disputado competiciones europeas y los que obtienen mejores resultados la temporada anterior (García-Manso y otros, 2020). Esta partida se ha visto claramente afectada por la pandemia de Covid-19, por la cual más de un 1/3 de la temporada se tuvo que disputar a puerta cerrada (Gerbaudo, 2020).
- **Retransmisión:** Incluye los derechos audiovisuales de los mercados nacional e internacional distribuidos por La Liga, así como los ingresos en concepto de *market pool* repartidos por la UEFA. La temporada 2019/20 supondrá el primer ejercicio del segundo trienio de comercialización conjunta de derechos audiovisuales en el mercado nacional desde la aprobación del RDL 5/2015, lo que se traducía en un aumento de los ingresos derivados de esta fuente (Álcolea y Santamaría, 2019). Debido a la crisis económica provocada por la pandemia, se han tenido que renegociar los términos y montos acordados para la retransmisión de los partidos de La Liga. Es importante señalar que la eficaz gestión de la asociación ha permitido que el ajuste en la temporada de los derechos audiovisuales brutos acordados con los operadores

debido a la pandemia apenas haya llegado al 5% sobre el monto previsto, mientras que en el resto de las competiciones de referencia del entorno UEFA se han situado entre el 14% y el 30%. (LaLiga, 2020). Cabe destacar, que desde la entrada en vigor de la nueva comercialización de los derechos audiovisuales de La Liga en el RDL 5/2015, donde se establecen los ingresos netos que reciben los clubes de primera y segunda división, se reparten de manera centralizada. En el periodo de tan solo seis temporadas los ingresos por retransmisión de los equipos profesionales españoles se han doblado (García-Manso y otros, 2020). (Ver anexo 1 para ver los repartos de los derechos de retransmisión de las temporadas 18/19 y 19/20).

- Comercialización: Los ingresos por comercialización de los equipos de fútbol profesionales españoles incluyen los patrocinios, la publicidad y el merchandising (Álcolea y Santamaría, 2019). A lo largo de las dos últimas décadas La Liga ha aumentado significativamente su valor y ha reforzado su posición dentro del mercado de las grandes ligas consolidándose como la más importante e influyente en siglo XXI (IFFHS, 2021). La Liga ha consolidado unos registros meritorios a pesar del contexto de mercado que son fruto de su naturaleza contractual a largo plazo (patrocinios) y del aumento de visibilidad y valor de marca de la competición profesional española (aún con la caída generalizada de la actividad publicitaria, muy elástica a la coyuntura económica) (LaLiga, 2020).

2.2.6 Fuentes de gastos de los equipos de la LFP

Los clubes que conforman la LFP, están sujetos a una serie de gastos, que han ido creciendo a lo largo de los años a medida que los clubes se han ido convirtiendo en grandes empresas. Los gastos de los equipos pertenecientes a la LFP pueden dividirse en dos categorías principales, que son los gastos ordinarios y los gastos extraordinarios. Para nuestro pertinente análisis que será realizado más adelante tan solo estudiaremos aquellos gastos que impactan a los clubes en su resultado de explotación y que podemos dividir en dos fuentes principales: los gastos de personal y los gastos por amortizaciones (Barajas y Rodríguez, 2009).

- Gastos de personal: Se pueden dividir en 2 grupos, personal deportivo y personal no deportivo: El personal deportivo es el gasto salarial que corresponde a los jugadores de los clubes, personal de la plantilla y cantera y los pagos a la seguridad social por los salarios del personal mencionado. Es decir, aquellos que participan en la actividad deportiva del club. En el caso del personal no deportivo encontraríamos al resto de miembros del cuerpo técnico y directivos cuyo trabajo fuese remunerado, además habría que añadir los correspondientes pagos a la seguridad social (Vicente y Porcar, 2008).
- Gastos por amortizaciones: Son la segunda gran fuente de gasto de los clubes, y se basa principalmente en la amortización de los derechos de adquisición de los jugadores de la plantilla, dado que son inversiones muy elevadas que deben amortizarse en un periodo de tiempo reducido (normalmente la duración del contrato). Cabe destacar que, en la partida de gastos por amortizaciones, también se incluyen las amortizaciones por inmovilizado que poseen los distintos clubes (Vicente y Porcar, 2008).

Es importante resaltar que para evitar que los clubes incurran en gastos excesivos que puedan comprometer la estabilidad económico-financiera de sus estados financieros, la liga introdujo el mencionado LCPD, explicado en el punto 2.2.2, por el cual los clubes no podían exceder un límite de gasto.

2.3 Comparativa entre Primera y Segunda División

La categoría más importante del fútbol español, es decir, la primera división, es desde hace tiempo la élite del fútbol europeo. Los resultados de los últimos años en las competiciones continentales así lo atestiguan: en las últimas diez ediciones de la Liga de Campeones (la competición internacional más importante a nivel de clubes) en seis ocasiones el ganador ha sido un equipo de la Liga. El dominio de los principales de La Liga también se plasma dentro de nuestro territorio nacional, donde en los últimos 15 años solo 3 equipos distintos han ganado el campeonato nacional de Liga de Primera División. Las diferencias entre los presupuestos de los clubes son abismales, pero es en la comparación con los equipos de 2ª división donde la diferencia es más relevante. La idea de una competición en igualdad

de oportunidades hace tiempo que dejó de existir, pero las diferencias económicas se están volviendo abrumadoras (Almorza y Huertos, 2022).

El elevado impacto del fútbol en España no es proporcional dentro de las dos divisiones profesionales del fútbol español. La distribución de los ingresos de los clubes en España viene determinada entre un 70-80% por las fuentes de ingresos de retransmisión y comercialización. En la temporada 2019/20, en los derechos por retransmisión el 90% de los ingresos se repartieron entre los equipos de la Liga Santander (Primera División), 1444,7 millones y el 10% a los clubes de la Liga Smartbank, 160,5 millones de euros (LaLiga, 2020).

Para ejemplificar correctamente la situación de desigualdad que encontramos entre primera y la segunda división españolas, podemos observar en el siguiente gráfico la contribución que realiza cada una de las competiciones a los ingresos totales (incluyendo los precios por traspasos y otros ingresos financieros) en el período de la temporada 2014/15 a la 2019/20.

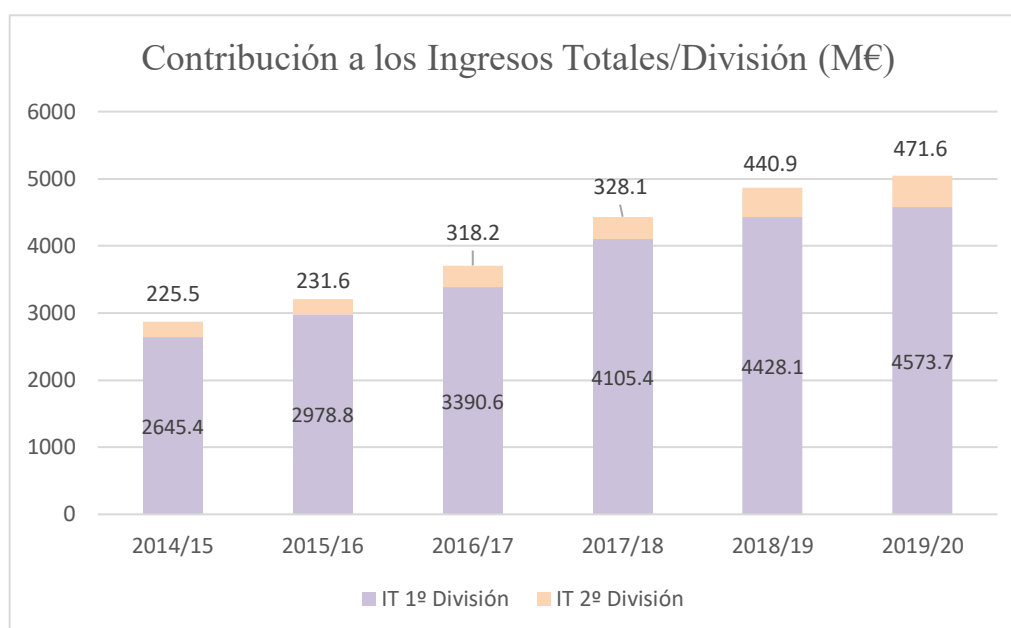


Gráfico 1 Contribución a los Ingresos Totales/División (Miles €). Fuente: Elaboración propia a partir de: Informe Económico-Financiero de La Liga (2020).

Observando el gráfico anterior, podemos ver las elevadas diferencias existentes entre la primera y la segunda división del fútbol español. Del total de los ingresos recibidos en la temporada 2019/20 por La Liga, el 90.6% de las ganancias fueron contribuidas por La Liga

Santander y el 9.4% por La Liga Smartbank. Cabe destacar, que por primera vez se ha logrado la mayor contribución histórica de La Liga SmartBank al conjunto (9,3% de los IT de La Liga), síntoma de una competición cada vez más equilibrada y con distribución más equitativa de los resultados económicos. (LaLiga, 2020). Aun así, las diferencias siguen siendo de elevada magnitud imposibilitando una potencial competición equitativa.

Teniendo en cuenta el elevado impacto de los derechos televisivos y de comercialización en los presupuestos finales de los equipos de fútbol (1/3 del INCN), como veremos desglosado posteriormente en el capítulo 3, la diferencia entre los grandes clubes de la 1ª división (FC Barcelona, Real Madrid CF y Atlético de Madrid), y el resto de los equipos de primera y segunda es abismal. Como podemos ver en el anexo 2, el FC Barcelona, primer clasificado en la temporada 18/19 ingresó en la 19/20, 165 M€, mientras que el Deportivo Alavés, undécimo clasificado percibió 49,6 M€. La comparativa con la segunda división es del todo insalvable, al ver que los ingresos del CA Osasuna, primer clasificado en esa misma temporada y que ascendió a 1ª división fueron de 7,5M€, es decir, algo de mayores de 20 veces.

Las grandes diferencias, también se pueden observar en el mencionado LCDP, donde se fija cuanto es el máximo de coste que pueden tener las plantillas de los clubes. Las diferencias entre la primera y segunda división son muy elevadas. Tras la última revisión en marzo de 2022 después del mercado de fichajes de invierno, el total del límite de coste de plantilla de La Liga Santander a 2.046.983 mil de euros entre todos sus clubes, siendo el Real Madrid con 739.163 mil de euros el que tiene un mayor LCDP. Sin embargo, en La Liga Smartbank, es la SD Eibar la que cuenta con un mayor límite, este es de 30.156 mil de euros y un total de la 2ª división de tan solo 252.642 mil euros (La Liga, 2022).

Observando los ingresos percibidos por los equipos podemos ver que hay una diferencia insalvable entre pertenecer a una competición u otra y que existe por tanto una gran dificultad para los clubes más modestos de acercarse a los más grandes. Este hecho provoca que sea de mucho más difícil acceso lograr encontrar fuentes de ingreso mayores para la gran mayoría de los clubes de fútbol profesionales españoles. Esta dinámica de competición elitista ha provocado que la competición poco a poco haya sido superada en audiencia e interés por las otras grandes ligas como la inglesa o la italiana donde cada vez existe una mayor igualdad, principalmente por los ingresos por TV y marketing de esas ligas que han hecho que los equipos hayan confeccionado plantillas más potentes con jugadores

que generan elevados ingresos y un mayor interés tanto en el mercado europeo, como en los mercados emergentes como Estados Unidos o los países asiáticos (García-Manso y otros, 2019).

El descenso a segunda división supone un gran impacto en los ingresos de los equipos profesionales españoles, perciben menos derechos televisivos como podemos ver en los anexos 1 y 2, reciben menos ingresos por comercialización y publicidad al ser sus rivales y partidos menos vistosos y además se suele hacer una rebaja en el apartado de matchday para tratar de seguir atrayendo al público a los estadios (Gay de Liébana, 2016). Para tratar de paliar la compleja situación de un descenso para los clubes, La Liga creó en 2016 un fondo de compensación, regulado en el Real Decreto-ley 5/2015, de 30 de abril en su artículo 6.1: Un 3,5 por 100 se destinará a financiar un Fondo de Compensación del que podrán beneficiarse las entidades deportivas que, disputando la competición del fútbol profesional, desciendan de categoría. El 90 por 100 de esta cantidad se destinará a los equipos que desciendan de Primera división, y el 10 por 100 restante a los que desciendan de Segunda División. (Ley Orgánica 5/2015).

En el siguiente capítulo analizaremos cómo ha afectado esta pandemia a la economía y finanzas de las dos divisiones profesionales del fútbol español.

Capítulo 3: Planteamiento de Hipótesis.

1. Planteamiento de hipótesis

En el estado de la cuestión se ha mencionado el hecho de que no existen muchos trabajos de investigación que realicen un análisis económico-financiero del impacto del Covid-19 en los equipos de primera y segunda división de la LFP. Debido a que muchos trabajos de investigación se basan únicamente en el estudio como ha afectado la pandemia a los estados financieros de un solo club o a varios, existe poca información sobre el impacto global que ha tenido en las dos categorías del fútbol profesional español y sus clubes. Por ello, para proporcionar una primera aproximación sobre el impacto del Covid-19 en los equipos de La Liga se plantean las siguientes hipótesis:

- H1: El impacto de la pandemia de Covid-19 ha provocado el descenso en el importe neto de la cifra de negocio de los clubes de La Liga.
- H2: La pandemia de Covid-19 ha provocado un peor desempeño económico-financiero de los clubes.

2. Universo y muestra de datos

2.1. Establecimiento del universo

Un universo es el conjunto de unidades de análisis de las cuales obtendremos una serie de resultados (Cavada, 2019). A la hora de obtener la muestra de datos cabe destacar que para los clubes de fútbol españoles el ejercicio fiscal se extiende desde el 1 de julio hasta el 30 de junio del año siguiente. Las cuentas anuales se depositan en el Registro Mercantil y/o Consejo Superior de Deportes (CSD) y además han de ser enviadas a LFP antes del 31 de octubre del mismo ejercicio. La Información se publica de forma incremental, continua y actualizada, y da pleno cumplimiento a la Ley 19/2013 de Transparencia, acceso a la información pública y buen gobierno en cuanto a rendición de cuentas y exposición abierta de sus actuaciones corporativas (La Liga, 2020).

Por lo tanto, para el análisis realizado hemos utilizado las cuentas anuales de los clubes profesionales correspondientes a las temporadas 2018/19 y 2019/20, ejercicios que finalizaron el 30 junio de 2019 y el 30 de junio de 2020, respectivamente. Además de cara a realizar el análisis también se han utilizado datos recogidos del informe económico-financiero

de la LFP 2020 y del balance de la situación económico-financiera del fútbol español 1999/2020 del CSD.

A la hora de analizar los clubes se han seleccionado aquellos equipos que participaron en la temporada 2018/19 en la primera o segunda división, y que en la siguiente temporada permanecieron en alguna de las categorías del fútbol profesional español, es decir, aquellos que o se mantuvieron en sus divisiones y aquellos que intercambiaron primera por segunda y viceversa. Sin embargo, aquellos clubes que en el segundo ejercicio de estudio descendieron a 2ºB (3º división del fútbol español), no serán considerados en el análisis. Los equipos que pasaron de Primera a Segunda División fueron: Rayo Vallecano, Girona FC y SD Huesca. Los que subieron de La Liga Smartbank a La Liga Santander fueron CA Osasuna, Granada CF y el RCD Mallorca. Cabe destacar que para el Rayo Vallecano no se han podido encontrar resultados para ninguno de los ejercicios analizados y para el Extremadura UD tan solo se ha encontrado información relativa a la temporada 2018/19, debido a su entrada en concurso de acreedores y posterior desaparición. En la tabla 1 se pueden ver detallados los clubes que serán utilizados en el análisis.

1º División	2º División
Athletic Club	CA Osasuna
Atletico de Madrid	Granada CF
CD Leganes	Malaga CF
Deportivo Alavés	Albacete
FC Barcelona	RCD Mallorca
Getafe FC	Deportivo LaCoruña
Girona CF	Cádiz CF
Levante UD	Real Oviedo
Rayo Vallecano	Sporting de Gijón
Real Betis	UD Almería
RC Celta	Elche CF
Real Madrid CF	UD Las Palmas
Real Sociedad	Extremadura UD
RCD Espanyol	Alcorcón CF
Sevilla CF	Real Zaragoza
SD Eibar	CD Tenerife
SD Huesca	Numancia
Valencia CF	Lugo
Villarreal CF	
Valladolid CF	

Tabla 1 Clubes 1º y 2º Div. T 18/19 - 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de datos de LFP (2020).

3. Variables

Por último, para obtener los resultados y verificar las hipótesis planteadas, y así analizar el impacto de la pandemia en el modelo-económico financiero de los equipos de fútbol profesionales españoles será necesario exponer las variables utilizadas.

Para contrastar la primera hipótesis se estudiará el INCN de cada uno de los clubes expuestos en la tabla 1. Dentro del INCN se tendrá en cuenta los ingresos que han tenido los clubes de la LFP a lo largo de las temporadas 2018/19 y 2019/20. Como hemos visto en el marco teórico estas tres fuentes de ingresos serán las que deriven de los apartados de matchday, retransmisión y comercialización. Es una variable muy importante ya que, con las medidas sanitarias impuestas por la pandemia, el INCN puede ser el campo de la cuenta de resultados que más afectado se vea en el corto plazo.

En relación con la segunda hipótesis planteada en el trabajo las variables estudiadas serán las diferentes partidas que se recogen en el estado financiero: balance de situación, serán: Activo Corriente y No Corriente, Patrimonio Neto y Pasivo Corriente y No Corriente. Estas partidas serán analizadas mediante una serie de ratios que nos facilitarán la comprensión y análisis para la comprobación de la hipótesis 2. Cabe destacar que para la obtención de las ratios de rentabilidad ROA (Return on assets) y ROE (Return on equity) también se han utilizado las partidas de la cuenta de resultados: resultado de explotación y beneficio después de impuestos de cada uno de los clubes de la tabla 1.

Capítulo 4: Análisis Económico-Financiero de La Liga de Fútbol Profesional y verificación de hipótesis.

Los éxitos deportivos de los clubes españoles unido a las nuevas normativas y leyes nacionales e internacionales que los equipos han de cumplir han logrado una consolidación de La Liga como una de las referentes en el contexto internacional de la industria del fútbol, siendo clasificada como una de las “5 grandes ligas europeas”. (Deloitte, 2019).

En la siguiente tabla podemos observar los ingresos por INCN totales de los clubes de La Liga en las últimas 6 temporadas.



Gráfico 2 INCN/Temporada (Miles €). Fuente: Elaboración propia a partir de: Informe Económico-Financiero de La Liga (2020).

Con los datos del gráfico 2, podemos ver como gracias a los cambios efectuados en el modelo económico de la liga, especialmente tras la introducción del RD 5/2015, y al crecimiento del interés de la industria del fútbol español a nivel global, el importe neto de la cifra de negocio por temporada de La Liga de Fútbol Profesional española (1º y 2ª división), ha crecido de manera continuada en los últimos seis ejercicios. Viendo los datos recogidos, desde la temporada 2014/15 a la temporada 2019/20, ha habido una tasa de crecimiento anual compuesta del 10%. Cabe destacar que la liga española experimentó un fuerte crecimiento durante la temporada 2018/19 y adelantó a la Bundesliga alemana para recuperar su posición

como la segunda liga de fútbol con mayores ingresos del mundo con un resultado de 4869 millones de euros, lo que supuso un aumento del 9,9% frente a los ingresos totales registrados en la temporada anterior (T 17-18) (Deloitte, 2020). Además, en la temporada 2019/20 por primera vez, se logró sobrepasar la barrera de los 5.000 millones de euros (incluyendo los datos de ingresos por traspasos y otros ingresos financieros), gracias también principalmente a la entrada en vigor del segundo ciclo de derechos audiovisuales, que se ha saldado con un incremento agregado que incluye los derechos del mercado internacional de alrededor del 21,3% respecto al trienio finalizado (LaLiga, 2020).

En la temporada 2018/19, el 46% de la facturación corresponde a la venta de derechos audiovisuales, que ascendió a 1,665.1 millones la pasada temporada. Los acuerdos de patrocinio generaron 983.8 millones de euros, el 27% sobre el INCN y la venta de entradas o abonos sólo el 26%. Los clubes españoles de primera categoría lograron un beneficio operativo de 445 millones de euros en la temporada 2018/19 y, por primera vez en la historia de la liga, ningún club registró pérdidas de explotación (Deloitte, 2020). Aprovechando esta situación, las previsiones eran de que se siguiera con esta tendencia ascendente, por lo que La Liga, declaró que el objetivo principal para las siguientes campañas sería lograr reducir la ratio de distribución central entre los clubes que más ganan y los que menos. Esto, unido a un entorno normativo estricto, hacía pensar qué se podía lograr una rentabilidad sostenida en toda la Liga a largo plazo.

La crisis provocada por la pandemia ha generado un fuerte impacto en todas las ligas de fútbol profesionales a nivel internacional en las temporadas 2019/20 y en la 2020/21. Las expectativas actuales han cambiado completamente e indican que a lo largo de la temporada 2021/22 se irá recuperando la normalidad, a medida que los procesos masivos de vacunación y el resto de las medidas articuladas por parte de las autoridades y las propias a nivel privado vayan generalizándose, y los positivos efectos esperados se consoliden (LaLiga, 2020).

4.1. Impacto del Covid-19 en La Liga.

El impacto de la pandemia de Covid-19 ha golpeado a la LFP y a sus clubes, principalmente en sus cuentas de resultados, donde tras el confinamiento, las restricciones y posteriores medidas sanitarias han producido un descenso en el total del INCN (Gráfico 2) de las dos competiciones profesionales del fútbol español. Además, será importante realizar un

análisis de la evolución de los gastos de la pandemia de manera que nos acerque a ver la evolución del resultado de explotación de los clubes españoles tras el shock de la pandemia.

4.1.1 Fuentes de ingresos

Como hemos podido observar en el análisis del INCN del gráfico 2, se ha producido un retroceso debido al impacto y restricciones ocasionados por la aparición de la pandemia. En la siguiente tabla podemos observar el desglose por fuente de ingreso de la evolución del INCN en las últimas seis temporadas y como ha afectado la pandemia a la temporada 2019/20:

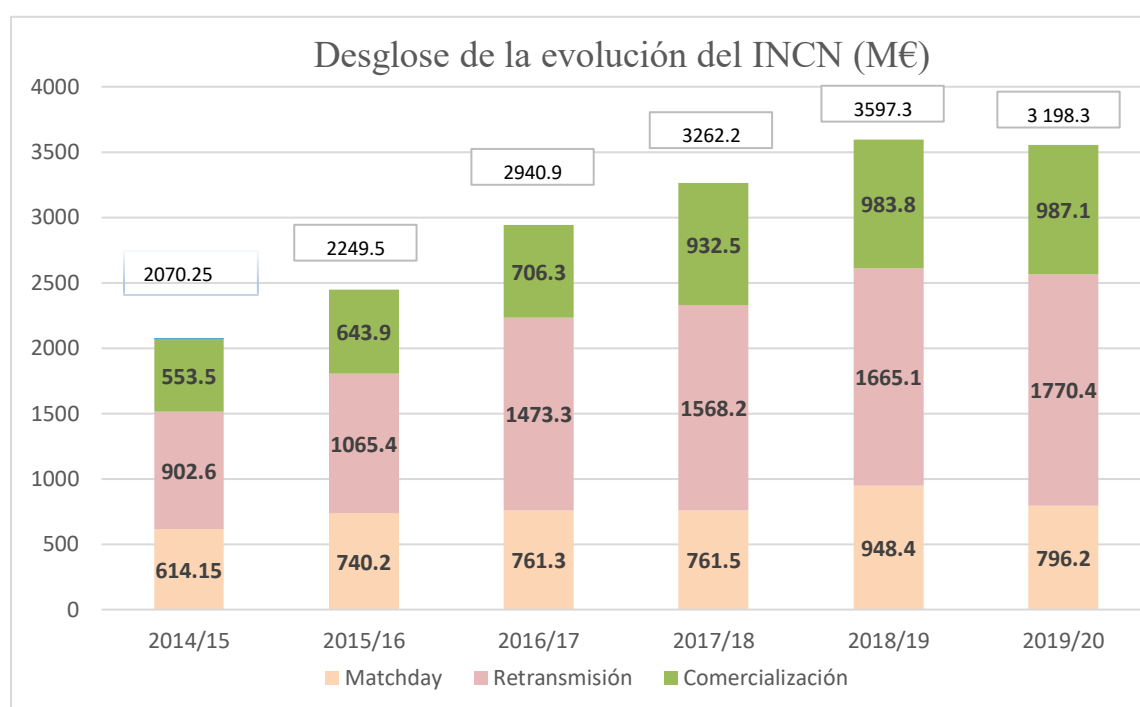


Gráfico 3 Desglose de la evolución del INCN (Miles €). Fuente: Elaboración propia a partir de: Informe Económico-Financiero de La Liga (2020).

Observando el gráfico 3 observamos como el INCN ha aumentado significativamente a lo largo de los años, en las últimas 6 temporadas ha habido un aumento del 54%, desde la temporada 2014/15 hasta la 2019/20. La importancia de cada una de las fuentes de ingresos ha ido variando con el paso del tiempo debido a las nuevas regulaciones que como hemos visto se han ido sucediendo en La liga para definir su modelo económico actual. Siendo actualmente por orden de relevancia dentro del cálculo del INCN: retransmisión, comercialización y matchday.

El cambio más significativo podemos observarlo en el último ejercicio disponible, la temporada 2019/20, donde tras un crecimiento continuado en los últimos años se ha registrado un descenso del INCN, concretamente de un 10%, debido a las pérdidas ocasionadas por la pandemia y que como hemos visto afectarán también a los ingresos de la temporada 20/21 y 21/22 por la continuación de las restricciones sanitarias.

- **Matchday**: Ha sido la fuente de ingresos que ha registrado mayores pérdidas con la pandemia debido al cierre de los estadios y las restricciones que han ido apareciendo a lo largo de la pandemia para tratar de proteger la salud de aficionados, clubes e implicados en el desarrollo de los partidos. (CSD, 2021). Podemos ver como en el global de las dos competiciones se ha registrado un descenso del 16% respecto de los datos registrados en la temporada 2018/19. Podemos ver como la fuente de matchday ha perdido fuerza frente a las otras dos fuentes de ingresos al analizar su crecimiento acumulado anual en las últimas 6 temporadas fue del 4%, frente al 14,4% registrado en retransmisión y del 10% en el apartado de comercialización.
- **Retransmisión**: Se ha consolidado como la mayor fuente de ingresos de los clubes profesionales españoles y ha experimentado un crecimiento acumulado anual del 14,4% en los últimos 5 años. La Liga ha entrado en el segundo trienio de comercialización conjunta de derechos audiovisuales en el mercado nacional desde la aprobación del RDL 5/2015, que ha favorecido claramente el crecimiento de esta fuente, representando el 50% del total del importe neto de la cifra de negocio. El aumento de los ingresos que provienen de la retransmisión de los partidos ha crecido sustancialmente, como podemos ver en la figura 3, las ganancias derivadas de esta fuente fueron las que experimentaron un mayor crecimiento en el período de la temporada 2014/15 a la 2019/20, concretamente un aumento del 96.1%, desde los €902 millones hasta los €1770.4 millones de euros. Cabe destacar que en la temporada 2019/20, hubo un ligero aumento de los ingresos de esta fuente del 6%. La crisis sanitaria provocó que la competición finalizase tras el cierre contable del ejercicio, por lo que parte de esos ingresos se contabilizarán en la temporada 2020/2021 y el aumento ha sido menos pronunciado (CSD, 2021).

- **Comercialización:** Se ha mantenido desde la última temporada, con un ligero aumento del 0,3%. Desde la temporada 2014/215 prácticamente se han duplicado los ingresos de esta fuente debido al crecimiento internacional de la liga y los éxitos deportivos cosechados por los equipos españoles que han llevado a un aumento del valor de la marca de La Liga, se ha registrado un y un crecimiento compuesto anual del 10%. Además, la expansión de La Liga a nuevos países como India, China, Oriente Medio o Estados Unidos, mediante la celebración de amistosos y partidos oficiales en estos territorios ha provocado que la comercialización de la marca de La Liga se internacionalice y llegue a nuevos destinos, aumentando así el valor e ingresos en esta partida (LaLiga, 2020).

Los motores de crecimiento de La Liga siguen aumentando positivamente. En términos generales, tan solo se ha resentido el apartado de matchday con la aparición de la pandemia.

4.1.2 Fuentes de gastos

Los gastos de los clubes de fútbol profesionales españoles como hemos podido estudiar previamente se dividen en las dos fuentes ya mencionadas. A continuación, vamos a analizar cual ha sido su evolución en los últimos seis ejercicios y el porcentaje sobre el total de estos gastos que representa cada una de las fuentes. Además, haremos referencia al impacto que ha tenido la pandemia de Covid-19 sobre los mismos y como se distribuyen entre las divisiones de la LFP.

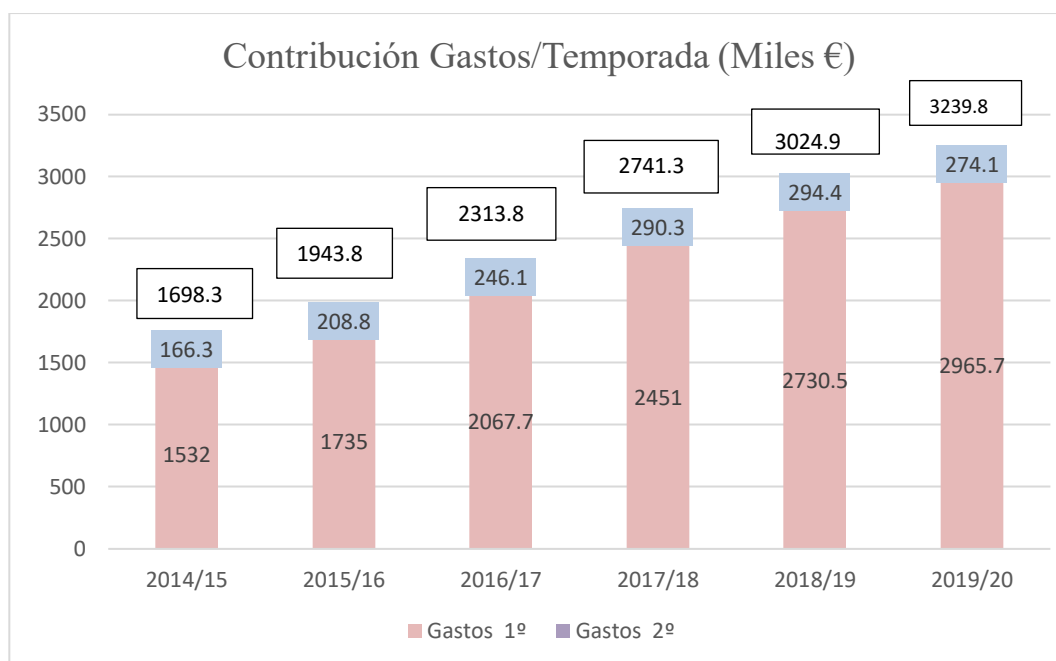


Gráfico 4 Contribución a los gastos totales/Temporada (Miles €). Fuente: Elaboración propia a partir de: BALANCE DE LA SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DEL FÚTBOL ESPAÑOL 1999/2020 de CSD.

En el gráfico 4 podemos observar la contribución que ha tenido cada uno de los clubes de primera y segunda división a los gastos totales por temporada. Podemos ver como el importe ha ido aumentando a lo largo de los seis últimos ejercicios y como es desigual entre una división y otra, hecho que ejemplifica una vez más el abismo entre una división y otra. Los gastos son 10 veces más en primera que en segunda, ya que las enormes diferencias de los ingresos percibidos hacen que se ahonde en la desigualdad y los clubes de primera puedan permitirse unos presupuestos mucho más elevados. También, podemos ver como ha aumentado en un 7% respecto de la temporada anterior. Se refleja que la crisis sanitaria por la pandemia de Covid-19 no ha conllevado una contención del gasto total de los clubes. (CSD, 2021).

Viendo el gráfico se destaca también que en segunda división los gastos descendieron durante el ejercicio correspondiente a la pandemia. Esto se debe principalmente al descenso en el gasto de personal debido al impacto de la pandemia, por el cual muchos clubes han firmado acuerdos de reducción salarial con sus trabajadores o bien han aplicado ERTes a sus empleados, para intentar compensar con ello las pérdidas de ingresos derivadas de la crisis sanitaria (CSD, 2021). Sin embargo, los gastos de primera división han aumentado como consecuencia de las amortizaciones. También podemos ver como en primera división se ha

registrado un crecimiento compuesto anual de los gastos de 11,6% desde la temporada 2014/15. Mientras que en segunda división este crecimiento de los gastos supuso un 8%.

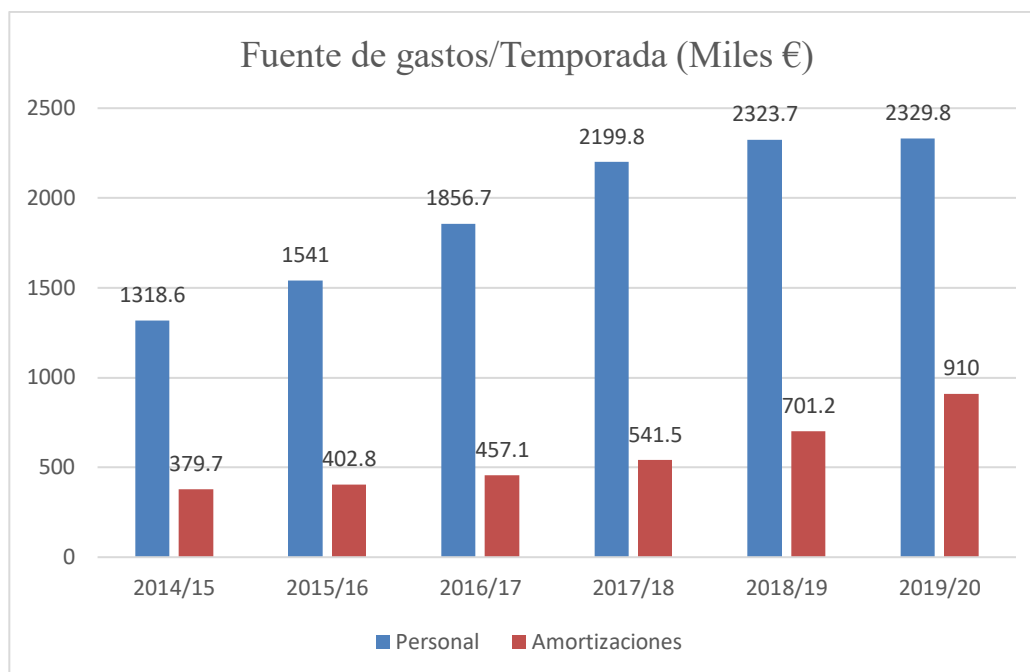


Gráfico 5 Fuente de gastos/Temporada (Miles €). Fuente: Elaboración propia a partir de: BALANCE DE LA SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DEL FÚTBOL ESPAÑOL 1999/2020 de CSD.

En el gráfico 5 podemos ver que en la temporada 2018/19 la partida de gastos de personal fue del 77% del total, mientras que la de amortizaciones fue del 23%. En la temporada 2019/20, esta cifra varió al ser el gasto por personal de 72% mientras que el de amortizaciones aumento hasta el 28%. Este hecho se produce principalmente porque el gasto por amortizaciones de los clubes de primera división subió sustancialmente, por el hecho de que se registró en esta temporada un gran incremento del desembolso en fichajes de jugadores respecto a la temporada anterior. (CSD, 2021).

Una vez analizados el impacto que ha tenido la crisis del Covid-19 en las fuentes de gastos de los clubes, vemos como estos no se han reducido por causa de la pandemia, si no que se han mantenido e incluso crecido en alguna partida como las amortizaciones o el personal en primera división. A continuación, analizaremos como ha afectado a los resultados de los clubes el hecho de que los ingresos hayan disminuido mientras que los gastos se han mantenido o aumentado. Sobre todo, en primera división, veremos si los clubes pueden

encontrar problemas en sus resultados de explotación y capacidad de repago de obligaciones a corto plazo.

4.2 Análisis de la variación en el Importe Neto de la Cifra de Negocio clubes.

Como hemos podido observar en el gráfico 3, la pandemia ha causado un descenso en el importe total neto de la cifra de negocio en los clubes de La Liga. En la siguiente tabla podemos observar cual ha sido el impacto en cada uno de los equipos de primera y segunda división. Los datos han sido extraídos de las cuentas anuales de la temporada 2019/2020 de los clubes.

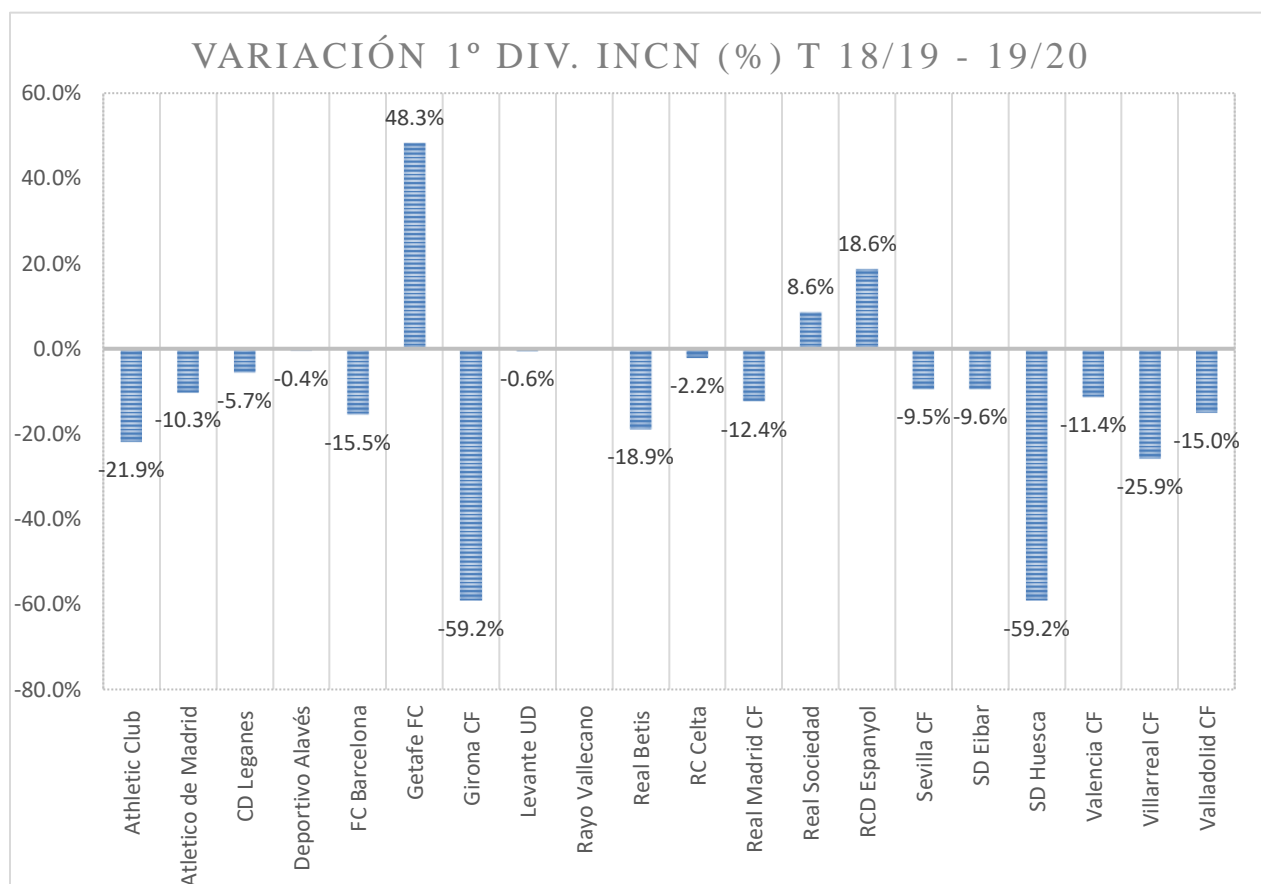


Gráfico 6 Variación 1º DIV. INCN (%) T 18/19 - T 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales de los clubes.

Observando el gráfico podemos observar como el impacto del Covid-19 ha sido muy significativo en algunos clubes de Primera División. Las pérdidas en el INCN total de La Liga se registraron en torno a un 10% (LaLiga, 2020). En cuanto a las mayores variaciones en ingresos el impacto ha sido mayor en algunos clubes como el FC Barcelona, el Villarreal CF, Real Betis, Athletic Club o Valencia CF. En el caso del Real Betis o Villarreal estos

descensos tan significativos provienen del hecho de haber participado en competiciones europeas en la temporada 18/19, lo que les supuso unos ingresos más elevados en este ejercicio. La no participación de estos clubes en la temporada 19/20 unido a la crisis del Covid-19, produjo un elevado descenso sobre su INCN en todas las fuentes de ingresos estudiadas. Hay que destacar el caso del Girona CF y SD Huesca, ambos registraron una pérdida del 59,2% en su INCN, debido fundamentalmente a su descenso deportivo a segunda división y unido al Covid-19, afectó gravemente a sus ingresos por derechos de televisión, comercialización y matchday.

Sin embargo, también se puede observar 4 clubes que registraron una variación positiva, los casos de RCD Espanyol y Getafe CF, son los más vistosos y se producen gracias a su clasificación para competiciones europeas, 7º y 5º, respectivamente, en la T 18/19. A pesar del impacto negativo del Covid-19 en alguna de las partidas de sus INCN, los ingresos percibidos por derechos de televisión y comercialización al entrar en competiciones europeas y buena clasificación en Liga fueron muy superiores.

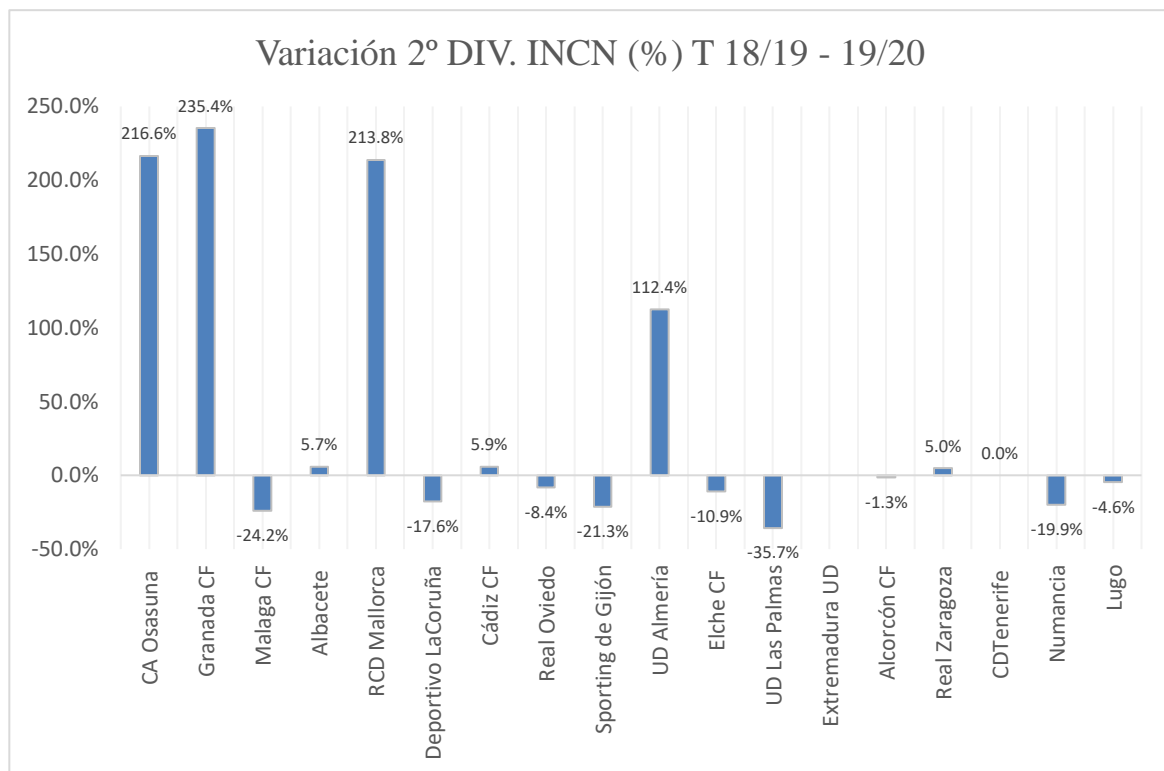


Gráfico 7 Variación 2º DIV. INCN (%) T 18/19 - T 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales de los clubes.

Observando el gráfico 7 podemos ver como las variaciones negativas son más moderadas que las registradas en primera división. Podemos destacar que el impacto de la

pandemia no ha sido tan significativo para la mayoría de los clubes de segunda, debido a que muchos equipos tan solo han registrado pérdidas en el apartado de matchday, y con 2/3 de la temporada ya cubiertos el impacto ha sido mínimo (LaLiga, 2020). Algunos han registrado pérdidas mayores como es el caso de UD Las Palmas, RC Deportivo de la Coruña o Málaga CF, estas se deben principalmente a que en la temporada 2018/19 recibieron el fondo de compensación por descenso establecido en el RD 5/2015 (ver anexo 1), pero al no subir de nuevo a primera división ingresaron su cuota correspondiente en función de su puesto en liga (ver anexo 2). Como los INCN de los clubes de 2º división son mucho menores son más sensibles a potenciales variaciones en sus ingresos por lo que registran unas variaciones elevadas.

Cabe destacar 4 casos singulares que son UD Almería, RCD Mallorca, Granada CF y CA Osasuna. En el caso del UD Almería, este crecimiento en un 112,2% de su INCN, se debe al apartado de comercialización, debido al traspaso del 96% del club a un alto cargo del gobierno de Arabia Saudí, Turki Al-Sheikh. Este traspaso se ha materializado en un aumento en un 500% de su apartado de comercialización y publicidad incrementando significativamente su INCN. En el caso de los 3 equipos restantes se trata de aquellos que ascendieron a primera división en la temporada 2018/19. Se produjo un aumento de más del 200% en sus INCN, motivado principalmente por el aumento sustancial de ingresos de televisión y comercialización. (Ver anexos 1 y 2) En el caso concreto de CA Osasuna sus ingresos por derechos televisivos aumentaron en un 84% desde los 7,5 millones de euros en la temporada 18/19 hasta los 45,2 percibidos la siguiente temporada. Además, también registró un incremento de un 10% en la fuente de ingresos comercialización y publicidad. La pandemia, por lo tanto, tuvo un impacto residual en la partida de matchday, pero que, ante esta gran subida de sus INCN, prácticamente no ha afectado a estos clubes.

En este apartado por lo tanto podemos concluir que los ingresos por INCN han descendido en primera división un 12%, con respecto a la temporada anterior, debido al impacto de la pandemia. En segunda división el impacto registrado ha sido de un descenso del 8%. Cabe destacar la importancia actual que tienen los ingresos por retransmisión para los clubes de la liga, que hacen referencia cerca al 50% del importe total de sus INCN. La disparidad entre jugar en primera o segunda división se hace muy evidente a nivel de ingresos al observar como los equipos descendidos Girona CF y SD Huesca tuvieron unos ingresos mucho menores que el año anterior, aun apoyados por el fondo de compensación por descenso. Por el contrario, se puede ver como los tres equipos ascendidos reflejaron un gran

aumento de su INCN a pesar de las pérdidas de la pandemia gracias a los apartados de comercialización y retransmisión.

A continuación, analizaremos, como ha impactado el Covid-19 en el balance de situación de los clubes de primera y segunda división, que se verán influidos tal y como acabamos de analizar por el descenso del importe de la cifra neta de negocios, que se verá reflejado en los resultados de explotación y del ejercicio de los clubes.

4.3. Balances de los equipos de 1º y 2º división.

De cara a realizar el análisis vamos a desglosar los balances de cada uno de los equipos de la LFP. Utilizaremos los datos más recientes a los que hemos podido acceder, las cuentas anuales de las temporadas 18/19 (pre-pandemia), y la temporada 2019/20 (plena pandemia). Se ha realizado de esta manera ya que algunos clubes todavía no habían publicado los resultados correspondientes a la temporada 2020/21. El impacto del Covid-19 en la estructura financiera y económica de los clubes se espera que no sea muy elevado dado que la pandemia solo estuvo presente en los últimos 3 meses antes de la presentación de las cuentas anuales para la temporada 2019/20, aún así podremos sacar conclusiones y tendencias que marcarán el futuro económico-financiero de muchos clubes a corto y medio plazo.

Los balances de situación representados son a 30 de junio del año 2019 y 30 de junio de 2020, fecha de cierre de las cuentas anuales por parte de los clubes de fútbol españoles. Se analizarán las partidas del balance: Activos, Pasivos y Patrimonio Neto, de acuerdo con el Plan General de Contabilidad de 2007, vigente actualmente en España.

T 18/19 M(€) 1º Div.	Activo corriente	Activo No corriente	Total Activo	Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Pasivo no Corriente	Total Pasivo
Athletic Club	202.5	136	338.5	157.9	57.7	122.9	180.6
Aletico de Madrid	297.7	682.6	980.3	95.9	445.4	438.9	884.3
CD Leganes	41.9	25.6	67.5	39.7	24.2	3.5	27.7
Deportivo Alavés	17.1	39.4	56.5	13.8	32.2	10.5	42.7
FC Barcelona	402.7	956.3	1359	132.6	687.1	539.2	1226.3
Getafe FC	20.7	53	73.7	-9.2	69.1	13.8	82.9
Girona CF	5.4	28.7	34.1	18.6	12.4	3	15.4
Levante UD	31.6	87.1	118.7	41.7	48.2	28.7	76.9
Rayo Vallecano							
Real Betis	47.8	139.4	187.2	12.8	117	57.3	174.3
RC Celta	58	103.6	161.6	90.33	39.1	32.2	71.3
Real Madrid CF	412.6	725.8	1138.4	532.7	472.8	132.9	605.7
Real Sociedad	29.33	145.5	174.83	85.3	67.9	21.6	89.5
RCD Espanyol	46.7	151.5	198.2	43.14	88.48	66.6	155.08
Sevilla CF	110.3	153.1	263.4	101.8	121.1	40.5	161.6
SD Eibar	48.7	25.05	73.75	50.99	22.12	0.51	22.63
SD Huesca	8.2	18.77	26.97	11.5	15.2	0.3	15.5
Valencia CF	65.43	500.97	566.4	49.7	309.6	207.1	516.7
Villarreal CF	58.8	144.9	203.7	96.1	77.9	29.6	107.5
Valladolid CF	17.9	32.3	50.2	-6.9	32.2	24.8	57
Totales	1923.36	4149.59	6072.95	1558.46	2739.7	1773.91	4513.61

Tabla 2 Balance de Situación 1º DIV. (M€). Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 18/19 clubes La Liga Santander.

T 18/19 M(€) - 2º Div.	Activo corriente	Activo No corriente	Total Activo	Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Pasivo no Corriente	Total Pasivo
CA Osasuna	12.9	48.05	60.95	20.9	22.2	17.85	40.05
Granada CF	20.8	11.88	32.68	14.3	17.6	0.78	18.38
Malaga CF	20.3	39.8	60.1	31.8	18.4	9.9	28.3
Albacete	2.6	16.8	19.4	2.3	4.8	12.3	17.1
RCD Mallorca	14.8	34.2	49	9.6	22.9	16.5	39.4
Deportivo LaCoruña	6.8	18.8	25.6	-73	46.6	52	98.6
Cádiz CF	7.1	27.1	34.2	6.2	14	14	28
Real Oviedo	2.8	23.4	26.2	15.9	5.2	5.1	10.3
Sporting de Gijón	4.8	47.4	52.2	27.4	12.9	11.9	24.8
UD Almería	8.8	1.6	10.4	3.2	1.3	5.9	7.2
Elche CF	2.7	19.1	21.8	-1.4	10.9	12.3	23.2
UD Las Palmas	13.6	53.3	66.9	34.6	17.5	14.8	32.3
Extremadura UD	3.2	5.5	8.7	0.5	6.1	2.1	8.2
Alcorcón CF	3.4	4	7.4	3.8	3.1	0.5	3.6
Real Zaragoza	4.9	82.8	87.7	11.2	11.6	64.9	76.5
CD Tenerife	4.3	27.4	31.7	13.8	11.6	6.3	17.9
Numancia	2.8	7.6	10.4	7.1	2.4	0.9	3.3
Lugo	4.5	3.8	8.3	3.4	0.5	4.4	4.9
Totales	141.1	472.53	613.63	131.6	229.6	252.43	482.03

Tabla 3 Balance de Situación 2º DIV. (M€). Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 18/19 clubes La Liga Smartbank.

T 19/20 M(€) - 1º Div.	Activo corriente	Activo No corriente	Total Activo	Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Pasivo no Corriente	Total Pasivo
Athletic Club	185.5	123	308.5	137.3	69.1	102.1	171.2
Atletico de Madrid	255.8	842.1	1097.9	98.7	481.9	517.3	999.2
CD Leganes	59.8	11.3	71.1	53.8	14.5	2.8	17.3
Deportivo Alavés	18.9	46.1	65	14.1	43.9	7.05	50.95
FC Barcelona	368.5	1105.5	1474	35.1	970.4	468.5	1438.9
Getafe CF	20.3	64.1	84.4	6.5	60	17.1	77.1
Levante UD	27.8	89.4	117.2	41.8	53.3	22.1	75.4
Real Betis	22.4	155.6	178	14.2	127.9	35.85	163.75
RC Celta	61.4	113.6	175	99.8	39.77	35.45	75.22
Real Madrid CF	367	1066.9	1433.9	532.9	479	422	901
Real Sociedad	30.9	164.9	195.8	85.67	82.8	27.4	110.2
RCD Espanyol	28.8	186.46	215.26	102.3	87.47	25.48	112.95
Sevilla CF	128.1	212.7	340.8	98.3	163.7	78.8	242.5
SD Eibar	31.67	58.76	90.43	66.55	23.53	0.35	23.88
Valencia CF	44.3	444.46	488.76	41.56	239.26	207.94	447.2
Villarreal CF	82.7	134.3	217	95.1	81.3	40.6	121.9
Valladolid CF	13.45	33	46.45	2.4	35.1	8.95	44.05
CA Osasuna	9.9	62.9	72.8	22.1	32	18.7	50.7
Granada CF	25.1	17.6	42.7	15.4	22.5	4.8	27.3
RCD Mallorca	17.6	38.34	55.94	25.98	13.7	16.26	29.96
Totales	1548.37	4696.18	6244.55	1386.38	2948.73	1908.72	4857.45

Tabla 4 Balance de Situación 1º DIV. (M€). Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 19/20 clubes La Liga Santander.

T 19/20 M(€) - 2º Div.	Activo corriente	Activo No corriente	Total Activo	Patrimonio Neto	Pasivo Corriente	Pasivo no Corriente	Total Pasivo
Malaga CF	16.5	34.9	51.4	19.9	20.6	10.9	31.5
Albacete	4.1	14.5	18.6	3.2	4	11.4	15.4
Deportivo de La Coruña	1.3	13.1	14.4	-50	8.4	56	64.4
Cádiz CF	6.7	24.5	31.2	2.6	18.1	10.5	28.6
Real Oviedo	3.9	23.1	27	12.5	10.2	4.3	14.5
Sporting de Gijón	5.4	48.3	53.7	26.4	14.6	12.7	27.3
UD Almería	20.9	16.1	37	33.4	3.1	0.5	3.6
Elche CF	4.7	17.5	22.2	6.7	10.3	5.2	15.5
UD Las Palmas	16.7	46.7	63.4	34.5	14.1	14.8	28.9
Extremadura UD							
Alcorcón CF	2.2	4.1	6.3	3.2	0.4	2.7	3.1
Real Zaragoza	5.6	82.2	87.8	14.1	16.7	57	73.7
CD Tenerife	5.2	30.2	35.4	15.5	8.2	11.7	19.9
Numancia	2	8.6	10.6	6	2.2	2.4	4.6
CD Lugo	3.7	3	6.7	3.1	1.9	1.7	3.6
Girona CF	6.6	24.9	31.5	18.7	9	3.8	12.8
Rayo Vallecano							
SD Huesca	9.6	15.5	25.1	14.9	7.3	2.9	10.2
Totales	115.1	407.2	522.3	164.7	149.1	208.5	357.6

Tabla 5 Balance de Situación 2º DIV. (M€). Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 19/20 clubes La Liga Smartbank.

A partir de las siguientes tablas se pueden observar las estructuras económicas y financieras los clubes profesionales españoles. En primer lugar, cabe destacar las grandes diferencias existentes entre los totales de las partidas de los balances entre los equipos de primera y segunda división. En la temporada 2018/19, las inversiones de los clubes de

primera (total activo), ascendieron a 6,072.95 millones de euros, mientras que las de segunda fueron de 613.63 millones de euros. La segunda división por tanto tiene 10 veces menos recursos o derechos. Estos recursos o derechos son los que se pueden transformar en rendimientos económicos, ejemplifica la gran diferencia de poder entre los equipos de primera y segunda.

En el análisis de los balances podemos observar también la enorme disparidad existente entre los clubes tanto dentro de la primera división como con la segunda división. Esto lo podemos ver reflejado en el hecho de que entre los 4 primeros de la temporada 2018/19, (Valencia CF, Atlético de Madrid, Real Madrid y FC Barcelona), representan el 67% del activo de la primera división. En la temporada 19/20, se hizo aun más patente, representando el 72% del total del activo de la competición entre tan solo 4 clubes. Este hecho se debe principalmente a la capacidad de obtener recursos de estos clubes gracias principalmente a los ingresos percibidos por estos clubes de las diferentes fuentes.

En el caso de la 2ª división, los 4 primeros clubes de la T 18/19 (Albacete Balompié, CA Osasuna, Málaga CF y Granada CF), representaron el 28% total sobre el activo. Observamos por tanto una mayor igualdad de recursos entre los clubes en la división de plata. Para la temporada 19/20 los resultados fueron similares, 31%.

En cuanto a los pasivos de los clubes de primera y segunda división podemos observar como el endeudamiento (Pasivo Corriente más Pasivo No Corriente), ha aumentado con el impacto de la pandemia, concretamente en un 4% sobre la temporada 2018/19. Este ascenso del nivel de endeudamiento viene principalmente provocado por el hecho de que en los clubes de primera división se produjo un aumento del 8% en el total la partida total del pasivo. Este aumento del pasivo se registra principalmente en el aumento de las deudas a corto plazo en gran volumen, como es el caso del FC Barcelona, Sevilla CF o Valencia CF. Esto contrasta con el descenso de los pasivos en segunda división, el cual bajo aproximadamente un 25%.

En cuanto a la partida del patrimonio neto podemos ver como los clubes de primera división se redujo en un 11%, debido al aumento de la partida del pasivo. Sin embargo, en 2ª división, aumento el patrimonio neto cerca de un 25%, compensando el descenso del nivel de endeudamiento de los clubes. Podemos ver como en primera división muchos clubes han aumentado sus fuentes de financiación con recursos ajenos, sacrificando

recursos propios, mientras que en segunda división ha sido a la inversa, han reducido su financiación con recursos ajenos que conllevan un mayor riesgo de insolvencia e impago, para aumentar su financiación con recursos propios. A continuación, se estudiará con mayor detalle el impacto económico-financiero que ha tenido la pandemia.

4.4 Análisis de Ratios Financieros

De cara a llevar un análisis exhaustivo sobre el impacto que ha tenido el Covid-19 en la estructura económico-financiera de los clubes de primera y segunda división, será necesario estudiar la evolución de esta en los clubes. Para desarrollar este análisis utilizaremos las ratios de Endeudamiento, Liquidez y Rentabilidad (Nava, 2009).

4.4.1 Ratios de Endeudamiento

Se va a estudiar la evolución de las ratios de endeudamiento a largo y a corto plazo de los equipos de primera y segunda para observar de que manera financian sus activos los clubes profesionales españoles. Nos arrojarán resultados sobre la salud financiera, estabilidad y sostenibilidad de las dos divisiones y sus clubes a medio y largo plazo. Vamos a estudiar las ratios de endeudamiento a corto y largo plazo, solvencia y autonomía financiera (Martínez-Lemos, 2015).

Endeudamiento CP: Pasivo Corriente/ Pasivo Total

Endeudamiento a LP: Pasivo No corriente / Pasivo Total

Autonomía o Capitalización: Patrimonio Neto / Pasivo Total

Solvencia: Activo Total / Pasivo Total

Endeudamiento a corto plazo

Las siguientes ratios se encontrarán en nivel óptimos siempre y cuando podamos observar que la mayoría de su financiación se encuentre a largo plazo, es decir, que los niveles de deuda a corto plazo no superen 50%, debido a que los clubes entonces tendrán un mayor riesgo de desajuste presupuestario (Nava, 2009).

1º Div. Endeudamiento CP			
1ª División	%	T 19/20	%
Athletic Club	17%	Athletic Club	22%
Atletico de Madrid	45%	Atletico de Madrid	44%
CD Leganes	36%	CD Leganes	20%
Deportivo Alavés	57%	Deportivo Alavés	68%
FC Barcelona	51%	FC Barcelona	66%
Getafe FC	94%	Getafe CF	71%
Girona CF	36%	Levante UD	45%
Levante UD	41%	Real Betis	72%
Rayo Vallecano		RC Celta	23%
Real Betis	63%	Real Madrid CF	33%
RC Celta	24%	Real Sociedad	42%
Real Madrid CF	42%	RCD Espanyol	41%
Real Sociedad	39%	Sevilla CF	48%
RCD Espanyol	45%	SD Eibar	26%
Sevilla CF	46%	Valencia CF	49%
SD Eibar	30%	Villarreal CF	37%
SD Huesca	56%	Valladolid CF	76%
Valencia CF	55%	CA Osasuna	44%
Villarreal CF	38%	Granada CF	53%
Valladolid CF	64%	RCD Mallorca	24%
Media Temporada (%)	46%	Media Temporada (%)	45%

Tabla 6 Endeudamiento CP 1ª DIV. (%) T 18/19 – 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 18/19 – 19/20 clubes La Liga Santander.

En primera división, en la temporada 2018/19, 7/20 equipos superaban la barrera del 50% de deuda a corto plazo marcado como barrera, lo que indica que una mayoría de los clubes se sitúan en niveles aceptables en cuanto a la distribución de los recursos ajenos en sus balances de situación, cabe destacar que dentro de los que se encuentran por debajo del 50%, la gran mayoría se encuentran en torno al 40%. La media de endeudamiento a corto plazo para esta temporada de los equipos fue del 46%.

Tras la aparición de la pandemia de Covid-19, y observando la tabla anterior, podemos ver como los niveles de endeudamiento a corto plazo se han mantenido estables. Se puede ver como hay algunos equipos que han reducido sus niveles de deuda a corto plazo, mientras otros los han aumentado. Se registró un aumento en el total de endeudamiento a corto plazo de un 8%. Este aumento viene concentrado sobre todo por algunos clubes como el FC Barcelona, Deportivo Alavés, Valladolid CF y Real Betis. Estas diferencias entre algunos clubes que han disminuido y los que han aumentado sus niveles de deuda a corto plazo han

hecho que la media de la temporada se establezca en un 45%, compensándose así las desigualdades.

2º Div. Endeudamiento CP			
T 18/19	%	T 19/20	%
CA Osasuna	36%	Malaga CF	40%
Granada CF	54%	Albacete	22%
Malaga CF	31%	Deportivo de La Coruña	58%
Albacete	25%	Cádiz CF	58%
RCD Mallorca	47%	Real Oviedo	38%
Deportivo LaCoruña	182%	Sporting de Gijón	27%
Cádiz CF	41%	UD Almería	8%
Real Oviedo	20%	Elche CF	46%
Sporting de Gijón	25%	UD Las Palmas	22%
UD Almería	13%	Extremadura UD	
Elche CF	50%	Alcorcón CF	6%
UD Las Palmas	26%	Real Zaragoza	19%
Extremadura UD	70%	CD Tenerife	23%
Alcorcón CF	42%	Numancia	21%
Real Zaragoza	13%	CD Lugo	28%
CDTenerife	37%	Girona CF	29%
Numancia	23%	Rayo Vallecano	
Lugo	6%	SD Huesca	29%
Media Temporada (%)	41%	Media Temporada (%)	30%

Tabla 7 Endeudamiento CP 2º DIV. (%) T 18/19 – 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 18/19 – 19/20 clubes La Liga Smartbank.

Observando la tabla, los datos obtenidos nos arrojan que los equipos de 2º división presentan unos menores niveles de deuda a corto plazo que los equipos de primera división. El promedio de endeudamiento a corto plazo para los clubes de 2º división fue de 41% en la temporada 2018/19. Tras la pandemia, podemos observar como prácticamente ninguno de los clubes sobrepasa la barrera del 50% de financiación ajena a corto plazo, debido a la caída de los ingresos en las cuentas de resultados de los clubes, los equipos de 2º división han reducido sus niveles de deuda a corto plazo de manera que puedan evitar situaciones de insolvencia como la presentada por el Extremadura UD. Se puede ver reflejado el claro descenso del nivel de endeudamiento a corto plazo con el impacto de la pandemia de Covid-19 en los clubes de segunda división cuando observamos que la media de la temporada se situó en un 30%, un 9% menos que los datos registrados la temporada anterior.

Endeudamiento a largo plazo

En primera división se registró un ligero aumento del nivel de endeudamiento a largo plazo de los clubes, se sitúa entorno a un 8%, lo que se asemeja al nivel de crecimiento de la deuda a corto plazo, por lo que podemos concluir que los equipos de primera división han aumentado su endeudamiento para hacer frente al impacto de la pandemia. La media se sitúa para ambas temporadas en un 22%.

Para segunda división el nivel de endeudamiento a largo plazo también ha disminuido con respecto a la temporada anterior. Aun así, cabe destacar que el promedio de endeudamiento a largo plazo se situaba en un 42% para la temporada 2018/19, mientras que para la temporada del Covid-19, se registró un promedio del 50%, este aumento significa que algunos clubes reestructuraron sus deudas a corto plazo de forma que pudiesen hacer frente con mayor holgura a las obligaciones a corto plazo más inmediatas.

Grado de Capitalización

Para observar el pasivo y patrimonio neto sobre el activo total que tenemos en ambas ligas, vamos a estudiar la capitalización existente entre los siguientes balances. El grado de capitalización existente en un balance se calcula mediante el patrimonio neto sobre el activo total y el objetivo es obtener cual es el peso de la financiación propia sobre los recursos que controlan los equipos, por lo que el resto de las operaciones estará financiado por recursos ajenos. Cuanto mayor sea este grado de capitalización, los recursos estarán financiados por el propio club (Patrimonio Neto), lo que hará que a la hora de tomar decisiones y la capacidad de actuación será mucho más fácil que si los clubes están financiados por recursos ajenos.

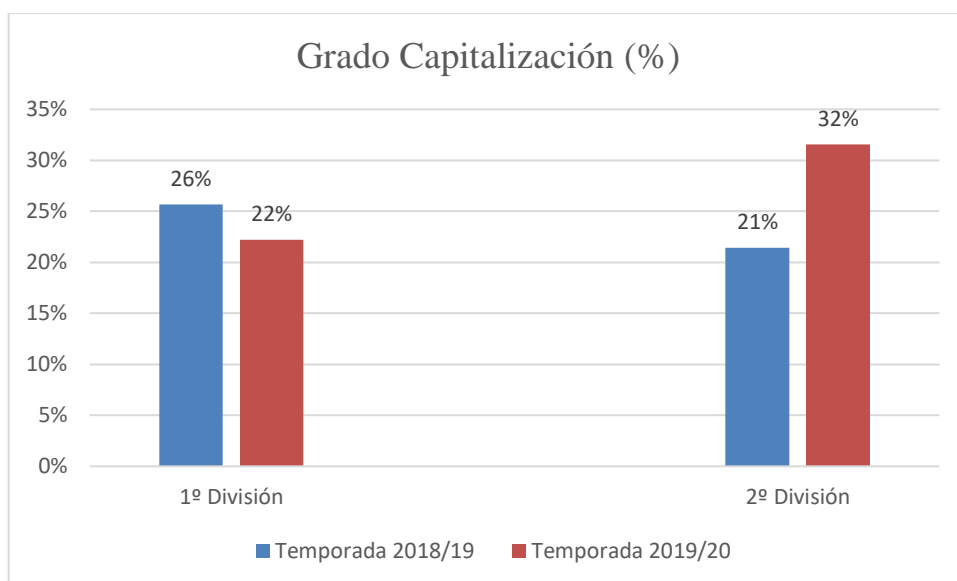


Gráfico 8 Grado de Capitalización (%) 1ª y 2ª T 18/19 - 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 18/19 – 19/20 clubes La Liga

En la temporada 18/19 el grado de capitalización fue de 26% para 1º División y un 27% para 2º División. Estos datos nos indican que los clubes de primera y segunda financiaban sus activos con un 74% y 73% respectivamente, datos que pueden ser preocupantes debido a que se puede generar una elevada inestabilidad financiera al ser muy dependientes de la deuda.

En la temporada 2019/20 se registró una capitalización del 22% para los equipos de 1º y un 32% para los equipos de 2º. Estos datos nos muestran como en plena pandemia de Covid-19 los clubes de primera han tenido que aumentar su deuda o renegociarla de corto a largo plazo mediante el sacrificio de parte de su Patrimonio Neto. Sin embargo, los clubes de 2º han tratado de reducir su nivel de endeudamiento de modo que se pudiese garantizar su supervivencia a largo plazo.

Solvencia

La ratio de solvencia la utilizamos para encontrar cual es la competencia de los clubes para hacer frente a sus deudas y el margen que tienen frente a una potencial situación de quiebra. Un valor que indique unos resultados óptimos tendrá que ser mayor que 1, debido a que la cercanía o inferioridad a dicho número podría indicar concurso de acreedores.

1º División			
	T 18/19		T 19/20
Athletic Club	1.87	Athletic Club	1.80
Atletico de Madrid	1.11	Atletico de Madrid	1.10
CD Leganes	2.44	CD Leganes	4.11
Deportivo Alavés	1.32	Deportivo Alavés	1.28
FC Barcelona	1.11	FC Barcelona	1.02
Getafe FC	0.89	Getafe CF	1.09
Girona CF	2.21	Levante UD	1.55
Levante UD	1.54	Real Betis	1.09
Rayo Vallecano		RC Celta	2.33
Real Betis	1.07	Real Madrid CF	1.59
RC Celta	2.27	Real Sociedad	1.78
Real Madrid CF	1.88	RCD Espanyol	1.91
Real Sociedad	1.95	Sevilla CF	1.41
RCD Espanyol	1.28	SD Eibar	3.79
Sevilla CF	1.63	Valencia CF	1.09
SD Eibar	3.26	Villarreal CF	1.78
SD Huesca	1.74	Valladolid CF	1.05
Valencia CF	1.10	CA Osasuna	1.44
Villarreal CF	1.89	Granada CF	1.56
Valladolid CF	0.88	RCD Mallorca	1.87
Media Temporada (%)	1.66	Media Temporada (%)	1.73

Tabla 8 Ratio de Solvencia (%) 1 DIV. T 18/19 - T 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 18/19 – 19/20 clubes La Liga Santander.

2º División			
	T 18/19		T 19/20
CA Osasuna	1.52	Malaga CF	1.63
Granada CF	1.78	Albacete	1.21
Malaga CF	2.12	Deportivo de La Coruña	0.22
Albacete	1.13	Cádiz CF	1.09
RCD Mallorca	1.24	Real Oviedo	1.86
Deportivo LaCoruña	0.26	Sporting de Gijón	1.97
Cádiz CF	1.22	UD Almería	10.28
Real Oviedo	2.54	Elche CF	1.43
Sporting de Gijón	2.10	UD Las Palmas	2.19
UD Almería	1.44	Extremadura UD	
Elche CF	0.94	Alcorcón CF	2.03
UD Las Palmas	2.07	Real Zaragoza	1.19
Extremadura UD	1.06	CD Tenerife	1.78
Alcorcón CF	2.06	Numancia	2.30
Real Zaragoza	1.15	CD Lugo	1.86
CD Tenerife	1.77	Girona CF	2.46
Numancia	3.15	Rayo Vallecano	
Lugo	1.69	SD Huesca	2.46
Media Temporada	1.63	Media Temporada	2.25

Tabla 9 Ratio de Solvencia (%) 2 DIV. T 18/19 - T 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de: Cuentas anuales T 18/19 – 19/20 clubes La Liga Smartbank.

Analizando las tablas 2 y 4, en primera división tan solo Getafe CF y Valladolid CF presentaban una situación complicada. Estos resultados negativos fueron solventados de en la temporada 2019/20, estando todos los equipos en una situación relativamente óptima. Cabe destacar una situación de riesgo para clubes como el FC Barcelona, Valencia CF y el propio Valladolid CF, que podrían entrar en una situación compleja si con el avance de la pandemia no son capaces de sanear sus cuentas. Este hecho viene provocado por el impacto que la pandemia ha tenido sobre los resultados de explotación, donde se han registrado descensos significativos de su INCN.

En segunda división encontramos unos resultados de solvencia bastante positivos, salvo en dos casos concretos, el Elche CF y el Deportivo de la Coruña. Hay que destacar que en la situación del Elche se llevó a cabo una reestructuración para hacer frente a la deuda en 2019, y como podemos ver en la siguiente temporada 2019/20 su ratio de solvencia aumenta hasta el 1,43. Sin embargo el Deportivo de la Coruña, atraviesa una situación compleja debido a la caída de sus ingresos tanto por la pandemia como por la pérdida de la fuente de ingresos derivada del ascenso a 1º división que no fue capaz de materializar la temporada 2018/19.

Por último, podemos ver como en ambas divisiones han mejorado las ratios de solvencia de una temporada a otra. En primera división la mejora ha sido leve debido a que los clubes han aumentado sus activos corrientes, pero a su vez sus deudas a corto plazo también han aumentado significativamente. Por el contrario, en segunda división podemos ver como la media de la ratio de solvencia si que ha aumentado considerablemente, ofreciendo unos resultados positivos, debido principalmente a la gran labor que han realizado la mayoría de los clubes a la hora de hacer frente a sus obligaciones a corto plazo.

4.4.2 Ratios de Liquidez

Nos ofrecerán la capacidad que tienen los clubes para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo y medio plazo, con los recursos a corto y medio plazo de los que disponen los clubes. (Pinelo, 2012). Para estudiar esta ratio utilizaremos estas fórmulas:

$\begin{aligned} \text{Ratio de Circulante} &= \text{Activo Corriente} / \text{Pasivo Corriente} \\ \text{Fondo de Maniobra} &= \text{Activo Corriente} - \text{Pasivo Corriente} \end{aligned}$
--

De cara a comprender a lograr una mayor comprensión de la ratio de liquidez, se van a dividir los resultados en 3 grupos principales para observar la capacidad de los equipos de 1º y 2º división para hacer frente a sus obligaciones a corto plazo. (Chaves, 2014).

Temporada 2018/19

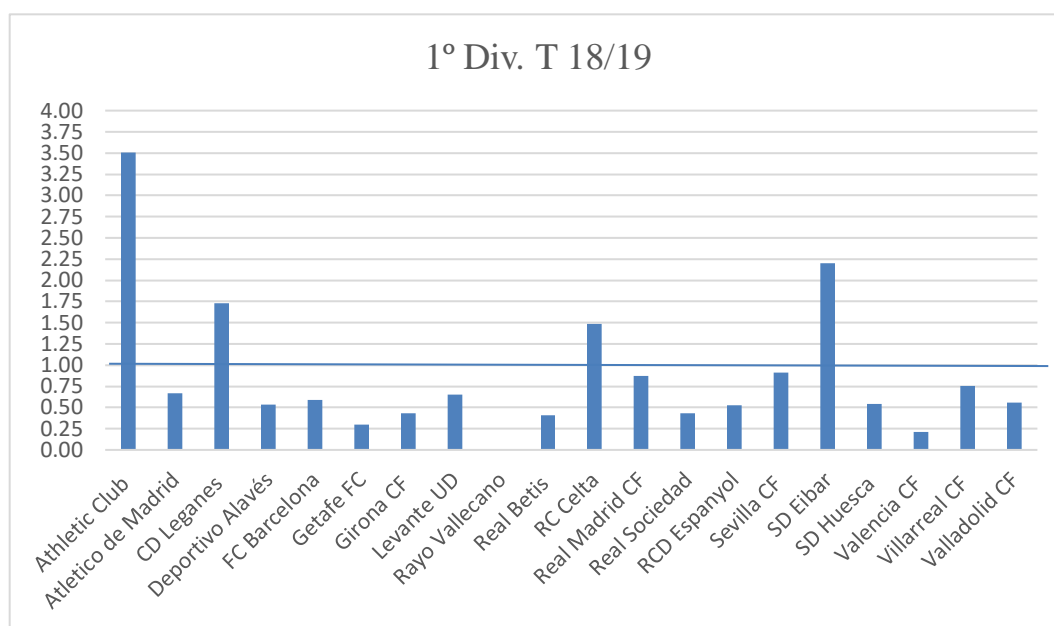


Gráfico 9 Ratio Circulante 1º DIV. T 18/19. Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas anuales T 18/19 clubes La Liga Santander.

- Superiores a 1.1: Significa que estos clubes son capaces de hacer frente con holgura a sus pasivos a corto plazo, es decir, se encuentran en una situación óptima. En la figura 16 podemos ver como tan solo, RC Celta y SD Eibar se encuentran en dicha situación. Cabe destacar que el Athletic Club y CD Leganes poseen unas ratios de 3.5 y 2.2 respectivamente. Una ratio de liquidez superior a 1.75 significará que el club tiene un “exceso de recursos ociosos”, es decir, que tiene bienes sin invertir lo que se puede traducir en una pérdida de rentabilidad. (Pinelo, 2012).
- Entre 0.75 y 1.1: Estos clubes pueden hacer frente a una gran parte de su pasivo corriente. Estos son Real Madrid CF, Sevilla CF y Villarreal CF. Los equipos mencionados pueden cumplir con sus deudas a corto plazo, pero podrían tener problemas a medio plazo.

- Menos de 0.75: 12 equipos de Primera División están dentro de este grupo. Estos 12 clubes podrían tener potenciales problemas de pago de sus deudas a corto y medio plazo. Cabe destacar la situación del Valencia CF, el cual su ratio de liquidez se sitúa en 0.2, lo que es preocupante.

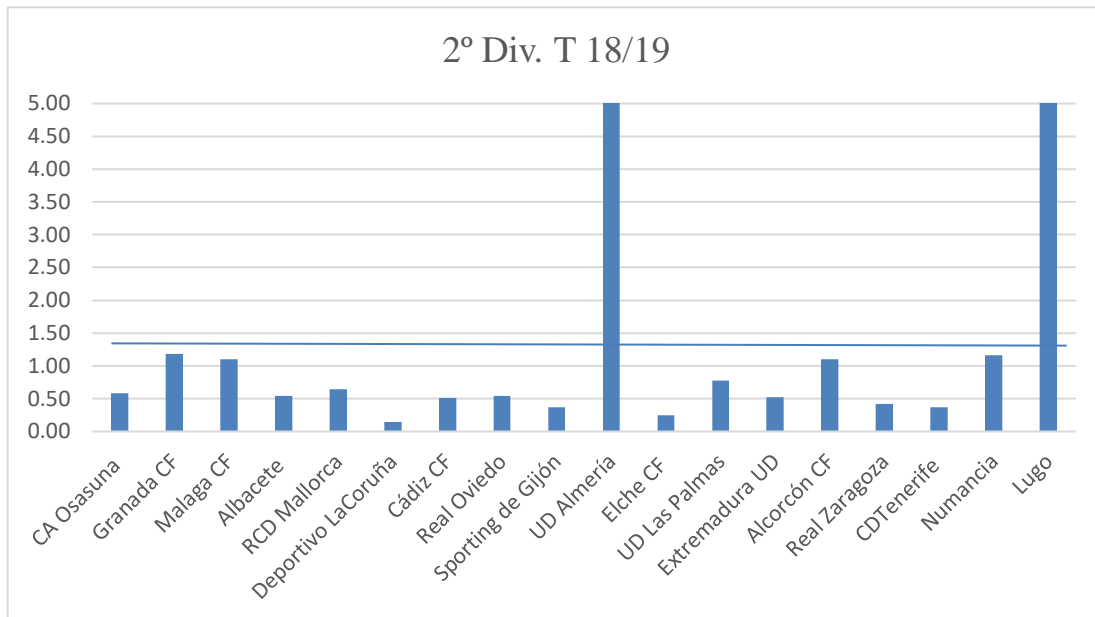


Gráfico 10 Ratio Circulante 2º DIV. T 18/19. Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas anuales T 18/19 clubes La Liga Smartbank.

- Superiores a 1.1: UD Almería y CD Lugo, son los equipos con ratios superiores, tienen 6.77 y 9 respectivamente, lo que hace pensar que deberían reorganizar la utilización de sus activos.
- Entre 0.75 y 1.1: Granada CF, Málaga CF, UD Las Palmas, Alcorcón CF y CD Numancia, se encuentran en una situación óptima.
- Menos de 0.75: Una vez más son 11 los equipos que se encuentran en cierto riesgo de impago de las obligaciones a corto plazo.

Temporada 2019/20: Pandemia Covid-19.

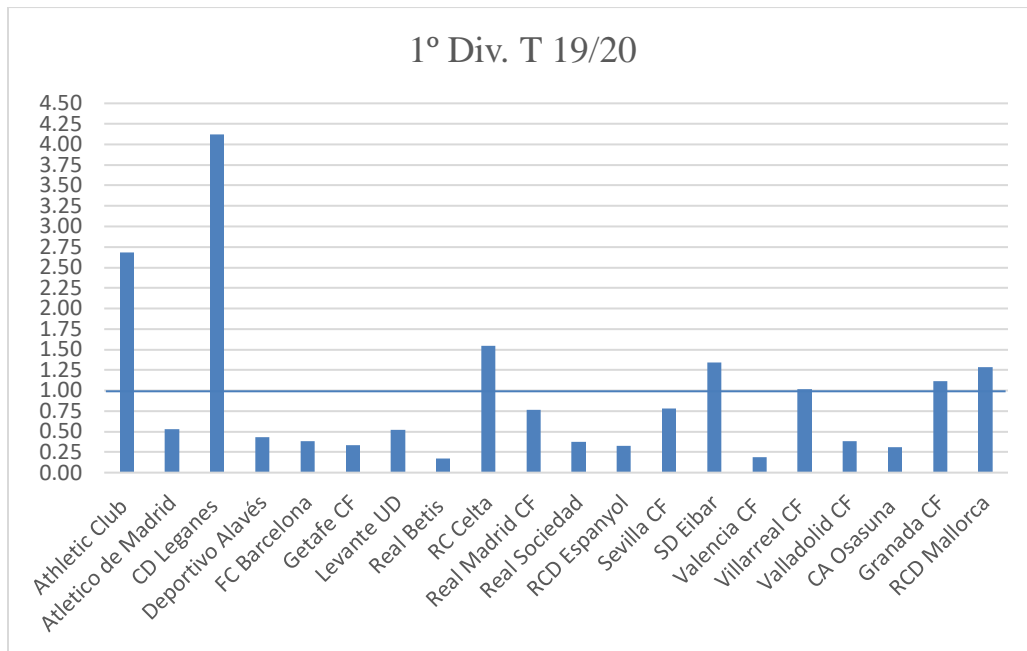


Gráfico 11 Ratio Circulante 1º DIV. T 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas anuales T 19/20 clubes La Liga Santander.

Con la aparición de la pandemia de Covid-19, podemos ver como se ha ocasionado un descenso de la ratio de liquidez en los clubes, dato que nos indica que muchos clubes se sitúan en un mayor riesgo de impago de sus obligaciones a corto plazo debido al impacto más inmediato de la pandemia en sus balances.

- Superiores a 1.1: Tan solo RC Celta y el recién ascendido RCD Mallorca, se encuentran en una situación óptima de Liquidez a corto plazo.
- Entre 0.75 y 1.1: Encontramos al Real Madrid CF, Sevilla CF, Villarreal CF y Granada CF,
- Menos de 0.75: Los restantes 14 equipos se encuentran en esta situación compleja. Hay que destacar que ha habido un claro descenso en el activo corriente de los clubes de primera división debido al impacto de la pandemia. Valencia CF y Real Betis, encuentran valores inferiores a 0.2.

Ha habido un descenso claro de las ratios de liquidez, acrecentando la situación negativa en cuanto al pago de los pasivos a corto plazo por parte los clubes de primera división. Observando los balances de las figuras 8 y 10, podemos ver como ha habido un claro desplome del activo corriente total de La Liga Santander, añadido a un crecimiento del

pasivo corriente total motivado por la caída de ingresos y aumento de las necesidades de financiación por parte de los clubes de Primera división.

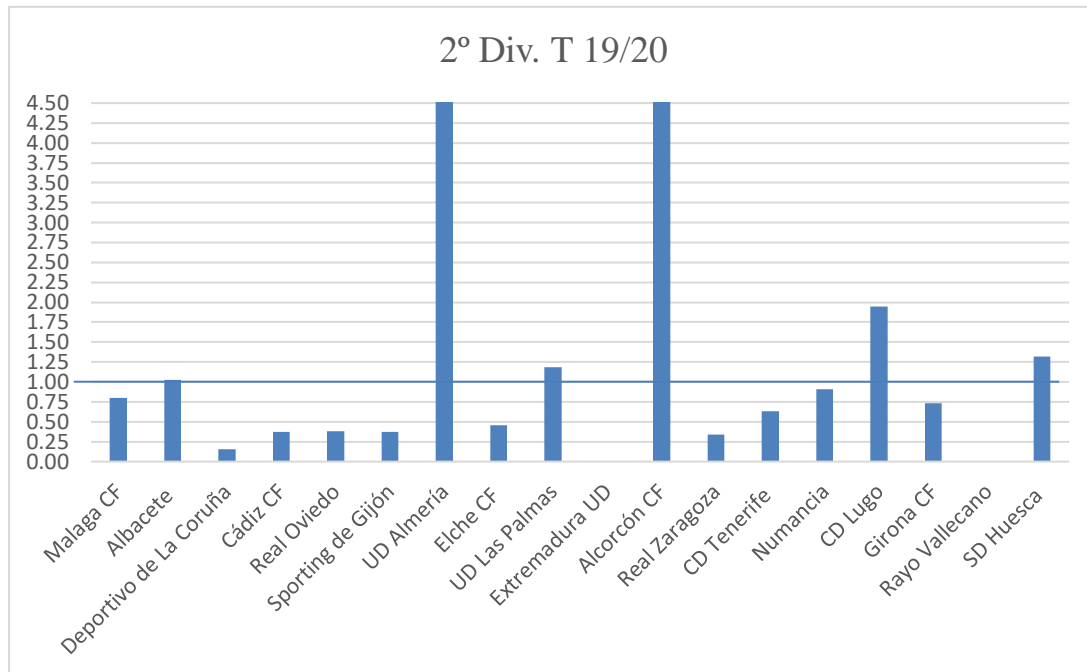


Gráfico 12 Ratio Circulante 2º DIV. T 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas anuales T 19/20 clubes La Liga Smartbank.

Con la pandemia de Covid-19, la ratio de liquidez de los equipos de 2º División no ha sufrido grandes variaciones. La mayoría de los equipos se sitúan en una ratio por debajo de 0.5, por lo que se encuentran en una situación compleja para cubrir sus obligaciones a corto plazo. Esto se debe principalmente a que a pesar de sus ingresos de explotación hayan descendido consecuencia de la pandemia, los clubes han sido capaces de reducir también su partida de deuda a corto plazo, lo que ha permitido una liquidez similar a la observada en el período anterior.

Fondo de Maniobra

El fondo de maniobra nos mostrará si los clubes de La Liga son solventes o no en el corto plazo, es decir, si son capaces de tener la liquidez suficiente para cubrir sus obligaciones a corto plazo. (Castillo, 2003).

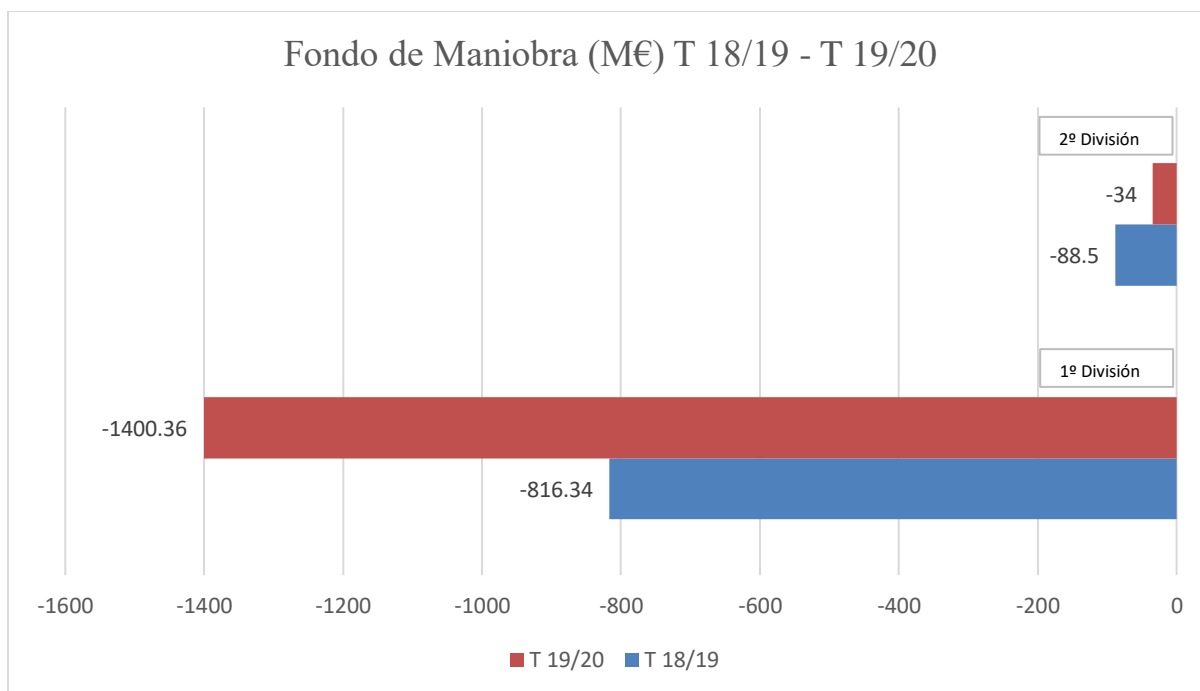


Gráfico 13 Fondo de Maniobra (M€) T 18/19 - T 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas anuales T 18/19 – T 19/20 clubes LFP.

Observando el gráfico 13 que existe un grave problema de liquidez en la LFP. En primera división el fondo de maniobra nos ofrece unos resultados preocupantes con un descenso del 70%, esto se debe principalmente a la caída que se ha producido en el nivel de activos a corto plazo, pero sobretodo al elevado aumento que se ha registrado de la deuda a corto plazo, que como hemos visto anteriormente fue de un 8%. Las situaciones más preocupantes están en los clubes que han aumentado sus deudas a corto plazo y que a su vez han registrado las mayores pérdidas en sus ingresos, estos son: FC Barcelona, Real Betis y Valencia CF. Estamos ante una situación grave de peligro de liquidez para los clubes, potenciada principalmente por el impacto del Covid-19.

Los resultados obtenidos en segunda división se pueden considerar positivos en comparación con los de primera, ya que se ha conseguido reducir la negatividad del fondo de maniobra en un 60% respecto de la temporada anterior. Este hecho viene dado por la reducción de las deudas a corto plazo totales registradas y aumento del patrimonio neto total de los clubes para tratar de hacer frente a las pérdidas ocasionadas por la pandemia.

4.4.3 Ratios de Rentabilidad

A continuación, analizaremos las ratios de rentabilidad de los clubes de primera y segunda, para medir si los clubes son capaces de analizar el nivel de eficiencia con el que se manejan los activos (ROA), y cuan rentable son los clubes con respecto a su patrimonio o capital (ROE) (Andrade, 2012). Utilizaremos el ROA y el ROE con las siguientes fórmulas:

$$\text{ROA (\%)} = \text{Resultado de Explotación} / \text{Activo Total}$$

$$\text{ROE (\%)} = \text{Beneficio Neto} / \text{Patrimonio Neto}$$

Rentabilidad Financiera (ROE):

En la siguiente tabla, podemos observar la evolución de la rentabilidad financiera sobre el patrimonio neto que obtuvieron los clubes de primera división y segunda división para las dos temporadas analizadas.

ROE (%) - 1º DIV.	T 18/19	T 19/20
Athletic Club		
Atletico de Madrid	35.0%	15.0%
CD Leganes	69.3%	34.6%
Deportivo Alavés	28.2%	3.2%
FC Barcelona	2.6%	-364.7%
Getafe FC	-65.4%	789.0%
*Girona CF	63.4%	-0.1%
Levante UD	30.1%	0.2%
*Rayo Vallecano		
Real Betis	85.0%	12.6%
RC Celta	36.3%	17.2%
Real Madrid CF	10.1%	0.4%
Real Sociedad	16.2%	4.9%
RCD Espanyol	5.2%	11.4%
Sevilla CF	3.2%	2.9%
SD Eibar	27.6%	19.5%
*SD Huesca	132.8%	32.1%
Valencia CF	10.1%	-17.4%
Villarreal CF	12.3%	-1.0%
Valladolid CF	-110.0%	-160.0%
Media Temporada (%)	21.8%	22.2%

ROE (%) - 1º DIV.	T 18/19	T 19/20
*CA Osasuna	-19.1%	11.8%
*Granada CF	-15.7%	11.2%
Malaga CF	28.3%	-50.2%
Albacete	13.0%	58.3%
*RCD Mallorca	456.9%	118.7%
Deportivo LaCoruña	-5.4%	0.1%
Cádiz CF	-96.9%	69.3%
Real Oviedo	-1.6%	-490.0%
Sporting de Gijón	18.5%	30.5%
UD Almería	12.6%	-1.9%
Elche CF	63.0%	30.0%
UD Las Palmas	-14.2%	9.0%
Extremadura UD		
Alcorcón CF	0.4%	-21.2%
Real Zaragoza	43.6%	64.4%
CD Tenerife	-180.0%	362.0%
Numancia	41.3%	-5.9%
Lugo	2.1%	-1.1%
Media Temporada (%)	20.4%	11.5%

Tabla 10 Ratio ROE (%) - 1º DIV. T 18/19 - 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas anuales T 18/19 – T 19/20 clubes La Liga Santander.

Los clubes de fútbol de primera y segunda división son empresas que buscan obtener beneficios. En este sentido podemos ver como la gran mayoría de los clubes de primera división tienen una rentabilidad financiera positiva, es decir, que generan valor para sus accionistas. Encontramos sin embargo que esas rentabilidades han disminuido de una temporada a otra, fruto de el descenso de los beneficios derivados por el descenso de ingresos en muchos clubes. La media de la temporada sin embargo ha aumentado en un 0.4% motivado por el ROE ofrecido por el Getafe CF, club que consiguió la clasificación para puestos europeos la temporada 2018/19, mejorando considerablemente su resultado del ejercicio y su patrimonio neto. Hay que destacar el caso del FC Barcelona, cuyo ROE ha pasado de ser positivo a una cifra preocupante, debido a su elevado y continuado nivel de endeudamiento y el aumento de sus gastos.

En segunda división los clubes podemos ver que han logrado una rentabilidad financiera mayor a pesar del descenso de los ingresos, han reducido sus gastos de manera que han conseguido mejores resultados en este apartado. Además, han hecho frente a sus obligaciones y reducido su deuda la mayoría de los clubes mejorando también la situación de su patrimonio neto. Equipos como el CD Tenerife o Real Zaragoza son un buen ejemplo. Los casos del Real Oviedo y Alcorcón CF han provocado el descenso de la media de la temporada en un 10%.

Rentabilidad Económica (ROA):

ROA (%) - 1º DIV.	T 18/19	T 19/20
Athletic Club		
Atletico de Madrid	6.3%	4.3%
CD Leganes	42.6%	37.6%
Deportivo Alavés	7.7%	5.3%
FC Barcelona	1.3%	-6.8%
Getafe FC	14.4%	28.0%
*Girona CF	20.7%	1.3%
Levante UD	16.7%	5.0%
*Rayo Vallecano		
Real Betis	7.1%	0.0%
RC Celta	17.2%	1.8%
Real Madrid CF	4.8%	6.8%
Real Sociedad	6.0%	0.4%
RCD Espanyol	3.6%	14.2%
Sevilla CF	0.7%	-15.7%
SD Eibar	18.6%	0.0%
*SD Huesca	53.1%	28.6%
Valencia CF	15.1%	4.3%
Villarreal CF	7.0%	2.7%
Valladolid CF	16.6%	35.9%
Media Temporada (%)	14.4%	8.5%

ROA (%) - 1º DIV.	T 18/19	T 19/20
*CA Osasuna	-6.2%	4.3%
*Granada CF	-6.4%	2.7%
Malaga CF	6.9%	-20.2%
Albacete	1.7%	10.1%
*RCD Mallorca	-12.6%	35.9%
Deportivo LaCoruña	19.3%	8.7%
Cádiz CF	6.6%	-9.6%
Real Oviedo	0.4%	-10.4%
Sporting de Gijón	0.2%	0.4%
UD Almería	4.2%	-1.9%
Elche CF	-2.0%	10.0%
UD Las Palmas	-4.3%	3.0%
Extremadura UD		
Alcorcón CF	0.5%	-10.5%
Real Zaragoza	3.2%	9.2%
CD Tenerife	9.0%	5.9%
Numancia	21.9%	-2.2%
Lugo	0.8%	-0.1%
Media Temporada (%)	2.5%	2.1%

Tabla 11 Ratio ROA (%) 2º DIV. T 18/19 - 19/20. Fuente: Elaboración propia a partir de Cuentas anuales T 18/19 – T 19/20 clubes La Liga Smartbank.

Podemos observar de la tabla 11 que la rentabilidad de los activos de los clubes de 1º división en la temporada 18/19, recogieron datos positivos en términos de la rentabilidad que ofrecían sus activos. Sin embargo, tras la pandemia podemos ver como sus activos se rentabilizan bastante menos que en la temporada anterior. El descenso se puede ver sobre todo en aquellos clubes que descendieron a 2º división (SD Huesca y Girona CF), además de aquellos que en la temporada 18/19, se encontraban en una situación límite como el FC Barcelona y el Sevilla FC, que como vemos, en la temporada 19/20 han registrado pérdidas en sus resultados de explotación, debido principalmente al impacto de la pandemia en su resultado de explotación, tal y como podemos ver en la figura 6. La media de la temporada cayó significativamente hasta el 8.5%.

Los datos para segunda división son más preocupantes debido a que muy pocos clubes son capaces de rentabilizar sus activos. Los márgenes de los equipos de segunda división son muy ajustados, por lo que mantener un nivel de ingresos constante y tratar de reducir gastos es fundamental para garantizar una rentabilidad económica. La crisis del Covid-19 ha provocado como podemos ver desajustes en la rentabilidad de estos clubes. Tan solo los clubes ascendidos a 1º división (CA Osasuna, RCD Mallorca y Granada CF),

registran verdaderos resultados positivos. La media de la temporada al igual que en primera división también disminuyó.

Al observar las medias de la temporada del ROA para las dos temporadas estudiadas podemos ver como los clubes de primera división ofrecen una mayor rentabilidad de sus activos, frente a una segunda división que en este aspecto ofrece unos resultados poco atractivos.

4.5 Verificación de hipótesis

4.5.1. H1: Descenso del INCN

El INCN de los clubes de fútbol de La Liga como hemos observado previamente viene determinado por 3 fuentes de ingresos: matchday, retransmisión y comercialización. Analizando el impacto que ha tenido la pandemia sobre esta partida de la cuenta de pérdidas y ganancias podemos observar que si ha existido un descenso del INCN de la LFP.

El INCN de las dos categorías profesionales españolas, venía evolucionando año tras año desde la temporada 2014/15, ha sufrido por primera vez un descenso de un 10% en la temporada 2019/20, en comparación con el ejercicio previo. Este descenso se debe principalmente a la caída de los ingresos por la aparición de la pandemia, que como hemos visto en el gráfico 3 provocó el descenso en un 16% del apartado de matchday y un muy ligero crecimiento de las otras dos fuentes de ingresos que afectan al INCN.

Del análisis hemos podido observar como el INCN de los equipos está muy condicionado por la entrada o no entrada de algunos clubes en competiciones europeas y por el ascenso o descenso de los clubes de una división a otra de un año para otro. Excluyendo a los equipos que presentan estas características que son: Granada CF, CA Osasuna, RCD Mallorca, RCD Espanyol, Getafe CF, Girona CF y SD Huesca, hemos podido observar como en primera división la media de la variación del INCN registrada fue de unas pérdidas de -10.1%. En segunda división la media obtenida fue de -1.1%.

Habiendo realizado un análisis sobre como ha variado el INCN de una temporada sin impacto de pandemia con la temporada que sí hubo un impacto podemos concluir que la hipótesis planteada se puede validar. La pandemia, el confinamiento y sus restricciones han

hecho que a pesar de que 2/3 de la temporada ya se hubiesen disputado el INCN de los clubes han caído por el impacto provocado en las fuentes de ingresos, principalmente en la de matchday.

A continuación, con la verificación de la segunda hipótesis veremos si el descenso en el INCN se ha traducido en un debilitamiento económico-financiero de los clubes.

4.5.2. H2: Debilitamiento económico-financiero de los clubes

En la verificación de la segunda hipótesis nos centraremos en el balance de situación de cada uno de los clubes de primera y segunda división y los analizaremos a través de una serie de ratios económico-financieros que nos ayudarán a ver cual ha sido el impacto de la pandemia en cada una de las divisiones y sus clubes.

A nivel de endeudamiento en las tablas 6 y 7 se puede observar como la primera división ha experimentado un aumento del 8% en su nivel de endeudamiento a corto plazo mientras que sus deudas a largo plazo también han aumentado ligeramente. Los equipos de segunda división por el contrario han reducido su nivel de endeudamiento a corto plazo en un 35%., elevando ligeramente su endeudamiento a largo plazo.

En cuanto al grado de capitalización, tabla 7 de los clubes se han mantenido niveles muy similares a la temporada anterior a la crisis sanitaria. El grado de solvencia, tablas 8 y 9 sigue siendo bastante bueno para ambas divisiones, en especial la segunda división que experimento un elevado crecimiento en este aspecto. Podemos considerar por tanto que a pesar de la pandemia se ha mantenido un alto nivel de capitalización y solvencia financiera.

En el análisis de las ratios de liquidez realizado, gráficos 9, 10, 11 y 12 podemos ver que en cuanto al ratio de circulante, muchos equipos de primera división se encuentran en una situación compleja, debido principalmente a la caída de los ingresos y el aumento del endeudamiento a corto plazo motivado por las necesidades de financiación derivadas del impacto de la pandemia. En el estudio de la segunda división esta ratio muestra valores muy similares al período anterior donde la gran mayoría de sus equipos se encontraban en una situación complicada de liquidez. La reducción del endeudamiento a corto plazo ha hecho

que la caída de los ingresos derivados de la crisis se haya compensado y por tanto veamos esos niveles similares.

En el estudio del fondo de maniobra, gráfico 13 se vislumbra un elevado impacto de la pandemia entre ambas divisiones. Mientras que en primera división se registro un descenso del 70% del fondo de maniobra hasta los -1400 millones de euros, en segunda división se consiguió una mejora de este, pasando de los -88.5 millones de euros hasta los -34. Esta mejora sustancial se debió principalmente al descenso del endeudamiento a corto plazo de los clubes y el aumento de su patrimonio neto. Por el contrario, en primera división el descenso del activo corriente y el aumento de su nivel de endeudamiento, especialmente a corto plazo, motivado para hacer frente al impacto económico de la pandemia han producido unos resultados muy negativos y preocupantes, que pueden comprometer la liquidez de muchos clubes.

Por último, en el análisis de la rentabilidad financiera, podemos ver como la gran mayoría de los clubes ofrecen una rentabilidad en sus fondos propios (ROE), tabla 10, y su variación por el impacto de la pandemia salvo en algún caso de club aislado se ha mantenido estable y con pocas variaciones respecto a la temporada 2018/19. En cuanto al estudio de la rentabilidad económica, tabla 11 vemos como los activos de ambas categorías han reducido su rentabilidad, especialmente en primera división y motivado de nuevo por una serie de clubes que han registrado resultados muy negativos tras el impacto de la pandemia. En segunda división la variación ha sido leve y derivada principalmente de la consecución de resultados del ejercicio no tan positivos como la temporada anterior debido al impacto del Covid-19 en sus INCN.

Tras haber realizado este análisis-económico financiero podemos observar que existen unas grandes diferencias entre el impacto de la pandemia entre los clubes de primera y segunda división. Hay que hacer mención especial a 3 clubes que son el FC Barcelona, Real Valladolid y Valencia CF, los cuales presentan los resultados más pobres en todos los apartados estudiados y que se encuentran en una situación negativa. Hay que destacar el caso del FC Barcelona que presenta resultados negativos de solvencia, fondo de maniobra, ROE, ROA y el nivel de endeudamiento a corto plazo más elevado de toda La Liga. Estos resultados nos muestran que el FC Barcelona ha empeorado su situación económico-

financiera por el impacto de la pandemia y que habrá de realizar una profunda reestructuración de sus cuentas para evitar situaciones complejas en el futuro.

Podemos concluir del análisis que no se verifica nuestra hipótesis 2 completamente, debido a que es cierto que ha existido un impacto de la pandemia en los estados financieros de los clubes, pero este impacto ha sido limitado y centrado en aquellos clubes que arrastraban una situación de peligro previa que se ha visto acrecentada por la pandemia, por ejemplo, el FC Barcelona. Como podemos ver a lo largo del análisis, los clubes de primera división han sufrido más el impacto de la pandemia, mientras que los clubes de segunda división se han mantenido más o menos el lugar que estaban, salvo por el ligero descenso en sus INCN. Es por ello por lo que afirmamos, que ha existido un impacto, pero ha sido muy moderado, especialmente en la segunda división.

Hay que destacar que el estudio se ha realizado en el contexto de la temporada 2019/20, donde el impacto de la pandemia solo se ha visto reflejado en los estados financieros de los clubes durante 4 meses. Una vez se publiquen las cuentas anuales de los clubes de la temporada 2020/21, se podrá observar de mayor manera cual ha sido el impacto real económico-financiero sobre los clubes de fútbol profesionales españoles.

Capítulo 5: Conclusiones

La industria del fútbol europeo vivía un momento efervescente hasta la aparición en marzo de 2020 de la pandemia de Covid-19. El impacto de la crisis sanitaria no ha hecho distinciones y ha golpeado con fuerza a todos los sectores de los países. España ha sido uno de los más afectados y su industria del fútbol lo ha sentido en primera persona. El análisis llevado a cabo nos ha arrojado una serie de conclusiones sobre como ha afectado la pandemia a las dos divisiones profesionales y sus clubes. Hay que destacar el hecho de que la aparición de la pandemia se produjo, con 2/3 de la temporada 2019/20 disputados (más del 70% de los encuentros disputados en primera y segunda División y las competiciones oficiales de la UEFA en octavos de final).

Primeramente, se ha demostrado que la pandemia ha provocado un descenso en el INCN de la mayoría de los clubes de primera y segunda división, motivada por las restricciones y confinamiento ocasionados por la pandemia. Hay que hacer hincapié en el hecho de que han sido los clubes con mayores ingresos los que han registrado una caída mayor. También hay que destacar que los gastos de los clubes han aumentado lo que ha supuesto un problema grave para muchos clubes ya que han registrado un descenso en sus resultados del ejercicio, algunos situándose incluso en negativo.

En el análisis de los estados financieros de los clubes hemos visto como el impacto de la pandemia ha sido moderado para la temporada 2019/2020. Ha sido más pronunciado en la primera que en la segunda división, la cual ha mantenido en casi todas sus partidas los mismos resultados e incluso mejorando algunas, como la reducción de sus obligaciones a corto plazo y de su fondo de maniobra. Sin embargo, la situación en primera división ha empeorado debido al crecimiento del endeudamiento a corto plazo y el grave empeoramiento del fondo de maniobra. Aún así, se han mantenido los niveles de rentabilidad y solvencia, salvo algunos casos como el del FC Barcelona que en el futuro habrá de enfrentarse a una situación compleja debido al fuerte impacto en sus estados financieros derivado de la pandemia.

En general hemos observado como existen enormes disparidades económicas entre los clubes de primera y segunda división, motivados por las grandes diferencias en sus INCN. La brecha es muy amplia debido a que la segunda división no genera el atractivo e interés que la

primera división, por lo que todas sus partidas de ingresos se reducen sustancialmente, especialmente retransmisión, que representa el 50% del INCN de los clubes. El impacto de la pandemia ha sido menor en la segunda división debido a que los clubes han sido capaces de reducir su endeudamiento y aumentar su patrimonio neto para hacer frente a las pérdidas de la pandemia. Además, el hecho de que la temporada estuviese en su recta final en esta división ha provocado que las pérdidas hayan sido en su mayoría del apartado de matchday.

A pesar de las implicaciones negativas que han derivado de la pandemia, para el objeto de estudio, la temporada 2019/20, los resultados de La Liga no han sido del todo negativos. La LFP ha demostrado un considerable grado de resiliencia. Ante las consecuencias derivadas de la crisis sanitaria los clubes de fútbol españoles no han podido actuar de manera directa dada la relevancia y sorpresa que ha supuesto para todas las industrias. Sin embargo, el impacto de la pandemia se ha visto mitigado por el marco regulatorio que ampara a los equipos de La Liga. El control administrativo, los límites para evitar el gasto desmedido, las reglas de regularidad económica, ausencia de impagos y umbrales de rentabilidad positivos han contribuido a lograr que los clubes estuviesen saneados, en crecimiento y con capacidad de hacer frente a una situación como la acontecida. Gracias a la transformación progresiva del modelo de negocio de los clubes/SADs se ha conseguido amortiguar el impacto más a corto plazo de la pandemia.

A pesar del moderado impacto de la pandemia en la temporada 19/20, las previsiones para la siguiente temporada 2020/21, no son tan positivas, ya que se espera que en ella se absorberá la mayor parte del impacto económico-financiero de la crisis sanitaria debido a que la mencionada temporada 2019/20 estaba prácticamente finalizada. El principal impacto se ha vivido en las cifras del negocio de los clubes. Aun así, los clubes deberán reducir sus gastos para en la siguiente temporada evitar un mayor impacto si continúan descendiendo los ingresos debido al mantenimiento de las restricciones y medidas sanitarias. El Covid-19 ha supuesto un enorme reto para La Liga y sus clubes que deberán elaborar nuevas estrategias para contener el impacto de la pandemia.

Sería interesante como línea de investigación futura analizar la situación económico-financiero de la LFP en las próximas temporadas donde el impacto de la pandemia en los clubes se habrá hecho presente de una mayor manera.

BIBLIOGRAFÍA

- Alcaide Hernández, F. (2009). *Fútbol, fenómeno de fenómenos*. LID. Madrid.
- Alcolea-Díaz, G., y Santamaría, J. V. G. (2019). *Los derechos audiovisuales del fútbol en España en la era digital: entre la televisión de pago y el streaming*. *Revista latina de comunicación social*, (74), 418-433.
- Almorza, D. y Huertos, M. (2022). Consecuencias del COVID-19 en la desigualdad presupuestaria de los equipos de Primera División de La Liga en España. *Federación Española de Asociaciones de Docentes de Educación Física (FEADEF)*, 963-967.
- Álvarez Chaves, D. (2014). “*LA LIGA DE LAS FINANZAS*”.
- Andrade Pinelo, A. M. (2012). *Análisis de los ratios de Rentabilidad*. *Gaceta Jurídica*.
- Andrade Pinelo, A. M. (2012). Interprete los ratios de liquidez. *Contadores Y Empresas*, (190), D1–D3.
- Bandyopadhyay, K. (2021). Introduction: COVID-19 and the soccer world. *SOCCKER & SOCIETY*, 22, 1-7.
- Barajas Alonso, Á., Rodríguez Guerrero, P. (2009). Situación financiera del fútbol profesional: crisis y Ley Concursal. *Revista Aranzadi de derecho de deporte y entretenimiento*, (27), 65-85.
- Carrión, F. (2017). El fútbol coloniza el espacio social. *¿Quién raya la cancha?* Clacso (pp. 337-355). <https://www.jstor.org/stable/pdf/j.ctv253f53v.25.pdf>
- Castillo, L. C. (2003). *EL FONDO DE MANIOBRA Y LAS NECESIDADES OPERATIVAS DE FONDOS*. ACADEMIA.
- Cavada Chacón, G. (2019). *Universo, muestra, tamaño muestral y análisis estadístico*. *Investigación Bioestadística*.
- Coll, F. (2020). *El impacto del COVID en el fútbol profesional español*. Economipedia. Recuperado de: <https://economipedia.com/actual/el-impacto-del-covid-en-el-futbol-profesional-espanol.html>
- Consejo Superior Deportes. (2021). *BALANCE DE LA SITUACIÓN ECONÓMICO-FINANCIERA DEL FÚTBOL ESPAÑOL 1999/2020*.
- Davies, C., y Dunbar, N. (2022). EUROPEAN FOOTBALL AND THE COVID-19 PANDEMIC – ITS IMPACT ON COMPETITIONS, CLUBS AND PLAYER.
- Deloitte. (2019). *Bullseye Football Money League*.
- Deloitte. (2020). *Annual Review of Football Finance 2020*.
- Deloitte. (2021). *Testing Times: Football Money League*.
- Drewes, M., Daumann, F., y Follert, F. (2020). Exploring the sports economic impact of COVID-19 on professional soccer. *Soccer & Society*.
- Flores Álvarez-Ossorio, S. (2013). “*Fútbol y manipulación social – análisis desde la sociología, la economía, medios de comunicación y la política*”. *Ssociólogos*. <https://sociologos.com/2013/12/01/futbol-y-manipulacion-social-analisis-desde-la-sociologia-la-economia-medios-de-comunicacion-y-la-politica/>

García-Manso, J. M., Arriaza, A., Martínez-González, J. M., Ramos-Verde, E., Díaz-Díaz, R., & García-Roca, J. A. (2020). *What makes Elite Leagues Profesional?* *Cultura, Ciencia y Deporte*, 15(45), 303-311.

Gay de Liébana, J. M. (2016). *La gran burbuja del fútbol*.

Gerbaudo, G. E. (2020). Las implicancias jurídicas de la reanudación y la cancelación de las competencias de fútbol frente a la pandemia COVID-19. *DiarioDPI*, págs. 1-7. <https://rephip.unr.edu.ar/handle/2133/18215>

Grabowski, A. (2021). Impact of COVID-19 Pandemic and Lockdown on the Activities of European Football Companies. *European Research Studies Journal*, XXIV(3), 645-654. <https://ideas.repec.org/a/ers/journal/vxxiv2021ispecial3p645-654.html>

Horky, T. (2020). No sports, no spectators – no media, no money? The importance of spectators and broadcasting for professional sports during COVID-19. *Soccer & Society*, XXII, 1-7. <https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/14660970.2020.1790358>

International Federation of Football History and Statistics. (2021). *XXIst Century: Strongest National League*. <https://www.iffhs.com/posts/1030>

La Liga. (2019). *INFORME ECONÓMICO-FINANCIERO 2019*.

La Liga. (2022). *Límite de coste de plantilla deportiva*.

<https://www.laliga.com/en-GB/transparency/economic-management/squad-cost-limit>

LaLiga. (2020). *INFORME ECONÓMICO FINANCIERO*.

Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte.

<https://www.boe.es/buscar/pdf/1990/BOE-A-1990-25037-consolidado.pdf>

Link, D., y Anzer, G. (2021). *How the COVID-19 Pandemic has Changed the Game of Soccer*. Thieme.

<https://www.thieme-connect.com/products/ejournals/pdf/10.1055/a-1518-7778.pdf>

Martín Magdalena, J. (2016). *Análisis del impacto del concepto de juego limpio financiero en el modelo económico y competitivo del fútbol profesional: el caso de la primera división de la liga española y su comparación con la premier league inglesa*.

Martínez-Lemos, R. I. (2015). Sociedades anónimas deportivas de la liga de fútbol profesional en España: un análisis empresarial descriptivo. *Revista Española De Educación Física Y Deportes*, (408), Pag. 39–55.

Nava Rosillón, M.A. (2009). Análisis financiero: una herramienta clave para una gestión financiera eficiente. *Revista Venezolana de Gerencia*. vol.14, n.48, pp.606-628. ISSN 1315-9984.

Price Waterhouse Coopers. (2018). *Impacto económico, fiscal y social del fútbol profesional en España*.

Reade, J., y Singleton, C. (2020). *European Football After COVID-19*.

Sánchez Martínez, L.C. (2019). *Influencia de la propiedad en la gestión de los equipos de fútbol europeos*.

Sanchez, L. C., Barajas , A., y Sanchez-Fernandez , P. (2019). *Finanzas del deporte: fuentes de ingreso y regulación financiera en el fútbol europeo*.

Sanz, M. V. (1999). *La Administración de la Sociedad anónima deportiva*. Madrid: Civitas.

Seligrat González, V.M. (2015). *La comercialización conjunta de los derechos audiovisuales en el fútbol establecida por el Real Decreto Ley 5/2015. Análisis y estudio desde el derecho de la UE y el derecho comparado*. Revista Aranzadi de derecho de deporte y entretenimiento, (49), Pág. 261-286.

Terrón Santos, D. (2015). Real Decreto-Ley 5/2015, de 30 de abril, de medidas urgentes en relación con la comercialización de los derechos de explotación de contenidos audiovisuales de las competiciones de fútbol profesional.

UEFA. (2018). *UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations*. <https://documents.uefa.com/v/u/MFxeqLNKelkYyh5JSafuhg>

Vicente, C. G., y Porcar, A. M. (2008). *¿Son los clubes de fútbol eficientes? Aplicación del análisis DEA a los equipos de la liga profesional de fútbol de España*. Universia Business Review, (17), 12-25.

Anexos

Anexo 1:

Ingresos por retransmisión temporada 2018/19. 1º y 2º división

LaLiga Santander		TEMPORADA - 2018/19 -				
	Ingresos	Obligaciones	LaLiga SmartBank			
			Ingresos	Compensación por Descenso	Ingresos por comparación	Obligaciones
ATHLETIC CLUB	74,8	-5,2	8,4		8,4	-0,6
FUTBOL CLUB BARCELONA	166,5	-11,7	10,3	14,4*	24,7	-0,7
R.C.D. ESPANYOL DE BARCELONA, S.A.D.	58,3	-4,1	5,9		5,9	-0,4
REAL MADRID CLUB DE FUTBOL	155,3	-10,9	7,3		7,3	-0,5
CLUB ATLETICO DE MADRID, S.A.D.	119,2	-8,3	5,9		5,9	-0,4
SEVILLA FUTBOL CLUB, S.A.D.	80,1	-5,6	6,1		6,1	-0,4
REAL BETIS BALOMPIE, S.A.D.	62,3	-4,4	7,5		7,5	-0,5
REAL SOCIEDAD DE FUTBOL, S.A.D.	59,1	-4,1	6,6		6,6	-0,5
LEVANTE UNION DEPORTIVA, S.A.D.	49,5	-3,5	6,4		6,4	-0,4
VALENCIA CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	78,7	-5,5	7,2		7,2	-0,5
DEPORTIVO ALAVES, S.A.D.	49,9	-3,5	7,4		7,4	-0,5
VILLARREAL CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	74,3	-5,2	8,8		8,8	-0,6
REAL CLUB CELTA DE VIGO, S.A.D.	55,7	-3,9	6,1		6,1	-0,4
RAYO VALLECANO DE MADRID, S.A.D.	47,4	-3,3	7,3		7,3	-0,5
REAL VALLADOLID CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	47,6	-3,3	10,5	13,1*	23,6	-0,7
CLUB DEPORTIVO LEGANES, S.A.D.	47,6	-3,3	6,1		6,1	-0,4
GIRONA FUTBOL CLUB, S.A.D.	48,6	-3,4	6,6		6,6	-0,5
SOCIEDAD DEPORTIVA EIBAR, S.A.D.	50,8	-3,6	6,6		6,6	-0,5
SOCIEDAD DEPORTIVA HUESCA	44,2	-3,1	5,6		5,6	-0,4
GETAFE CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	50,5	-3,5	6,3		6,3	-0,4
TOTAL:	1.420,0	-99,4	158,3	47,6	205,9	-11,1

Datos en millones de euros

Anexo 2: Ingresos por retransmisión temporada 2019/20. 1º y 2º división.

LaLiga Santander		TEMPORADA - 2019/20 -				
	Ingresos	Obligaciones	LaLiga SmartBank			
			Ingresos	Compensación por Descenso	Ingresos por comparación	Obligaciones
ATHLETIC CLUB	72,8	-5,1	7,6		7,6	-0,5
FUTBOL CLUB BARCELONA	165,0	-11,6	8,4		8,4	-0,6
R.C.D. ESPANYOL DE BARCELONA, S.A.D.	59,2	-4,1	7,4		7,4	-0,5
REAL MADRID CLUB DE FUTBOL	156,2	-10,9	6,1		6,1	-0,4
CLUB ATLETICO DE MADRID, S.A.D.	124,2	-8,7	5,7		5,7	-0,4
SEVILLA FUTBOL CLUB, S.A.D.	78,9	-5,5	6,6		6,6	-0,5
REAL BETIS BALOMPIE, S.A.D.	59,8	-4,2	6,7		6,7	-0,5
REAL SOCIEDAD DE FUTBOL, S.A.D.	58,2	-4,1	8,8	11,1*	20,0	-0,6
LEVANTE UNION DEPORTIVA, S.A.D.	48,1	-3,4	7,3		7,3	-0,5
REAL CLUB DEPORTIVO MALLORCA, S.A.D.	43,6	-3,0	5,8		5,8	-0,4
VALENCIA CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	82,2	-5,8	9,8	10,9*	20,6	-0,7
CLUB ATLETICO OSASUNA	47,1	-3,3	7,3		7,3	-0,5
DEPORTIVO ALAVES, S.A.D.	49,6	-3,5	7,6		7,6	-0,5
VILLARREAL CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	67,8	-4,7	6,0		6,0	-0,4
REAL CLUB CELTA DE VIGO, S.A.D.	53,3	-3,7	7,6		7,6	-0,5
REAL VALLADOLID CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	47,1	-3,3	5,9		5,9	-0,4
CLUB DEPORTIVO LEGANES, S.A.D.	47,7	-3,3	9,0	9,9*	18,9	-0,6
GRANADA CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	47,1	-3,3	6,0		6,0	-0,4
SOCIEDAD DEPORTIVA EIBAR, S.A.D.	50,9	-3,6	5,8		5,8	-0,4
GETAFE CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	58,8	-4,1	6,7		6,7	-0,5
TOTAL:	1.417,7	-99,2	157,5	31,9	189,4	-11,0

Datos en millones de euros