



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

IMPACTO DEL FAIR PLAY FINANCIERO EN EL FÚTBOL EUROPEO

Alumno: Rodrigo Rodríguez-Ponga Gutiérrez-Bolívar
Directora: Aurora García Domonte

MADRID | Abril, 2019



Resumen

La industria del fútbol, a lo largo de los últimos años, se ha encontrado, en materia económica, en constante déficit. Los elevados números de pérdidas por parte de los clubes, y la falta de viabilidad financiera del sector a largo plazo, hicieron que la Unión de Asociaciones Europeas de Fútbol implementara, en 2009, un Reglamento de Fair Play Financiero. El objetivo principal de dicho Reglamento es 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. 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 Fair Play. De esta manera, todos los clubes europeos que deseen participar en las competiciones promovidas por la UEFA deberán cumplir con las normas recogidas en los 74 artículos del Reglamento y, de lo contrario, atenerse a las distintas sanciones de la UEFA. Asimismo, la introducción y cumplimiento del Reglamento acarrearán una serie de controversias que deberán de ser solventadas para asegurar la estabilidad del sector futbolístico europeo a largo plazo.

Palabras clave: Fair Play Financiero, viabilidad económica, equilibrio, umbral de rentabilidad, UEFA.

Abstract

Over the last few years, the football industry has found itself in constant economic deficit. The high numbers of losses on the part of the clubs, and the lack of financial viability of the sector in the long term, led the Union of European Football Associations to implement, in 2009, a Financial Fair Play Regulation. The main objective of this regulation is to introduce a sense of financial equilibrium in the structures of the clubs, in such a way that a greater degree of reasoning is perceived in the annual accounts of the clubs. Economic regularity, the absence of non-payments and compliance with the profitability threshold form the three fundamental pillars on which the Fair Play regulatory standards are built. In this way, all European clubs wishing to participate in competitions promoted by UEFA will have to comply with the rules contained in the 74 articles of the Regulations and, otherwise, abide by the various UEFA sanctions. In addition, the introduction and enforcement of the Regulations give rise to a number of controversies which must be resolved in order to ensure the long-term stability of the European football sector.

Keywords: Fair Play Financial, economic viability, equilibrium, profitability threshold, UEFA.

Índice

1. Introducción	5
1.1. Finalidad y objetivos.....	5
1.2. Justificación.....	6
1.3. Metodología.....	8
1.4. Estado de la cuestión.....	9
1.4.1. Las Sociedades Anónimas Deportivas S.A.D.	11
2. Marco teórico.....	12
2.1. Reglamento Financiero de la UEFA Play.....	13
2.1.1. El origen del Fair Play Financiero	13
2.1.2. La aplicación del Fair Play Financiero	15
2.1.3. Ventajas e inconvenientes del Fair Play Financiero	18
2.1.4. Retraso en la implementación del Reglamento	22
3. Análisis de la cuestión.....	23
3.1. The Money League: La Liga del Dinero.....	23
3.2. Impacto financiero en el paradigma del fútbol europeo	29
3.2.1. En España: La Liga Santander	29
3.2.2. En Alemania: La Bundesliga	30
3.2.3. En Francia: La Ligue 1.....	31
3.2.3.1. El Paris Saint-Germain.....	31
3.2.4. En Italia: La Serie A.....	32
3.2.5. En Inglaterra: La Premier League.....	33
3.2.5.1. El Manchester City.....	34
3.3. Incumplimiento del Fair Play Financiero.....	35
3.3.1. Sanciones y multas.....	35
3.3.2. Acrobacias financieras de los clubes	36
3.3.3. Primeros clubes sancionados por la UEFA.....	39
3.4. Críticas a la aplicación del Reglamento.....	40
4. Conclusiones y proyecciones de futuro	43
Bibliografía	46

1. Introducción

1.1. Finalidad y objetivos

El presente trabajo tiene como propósito analizar el impacto que ha tenido la aplicación del Reglamento del Fair Play Financiero en la estructura económica-financiera de los clubes europeos. Se procederá a realizar un análisis tomando como referencia el año de su implementación en 2009 y se estudiará el efecto que ha tenido dicha implementación en los siguientes países de Europa: España, Alemania, Francia, Italia e Inglaterra; países que gozan de una liga de fútbol profesional de máximo nivel.

Anteriormente, el *fair play*, lo que en español se conoce como juego limpio, hacía referencia únicamente a una noción del deporte que estaba relacionada con la deportividad y el respeto, tanto por las reglas del juego como el que se da entre rivales. Hoy en día, debido a las inmensas inversiones dinerarias existentes que rodean al mundo del fútbol (salarios elevados, mantenimiento de los estadios, traspasos, *sponsors*, camisetas, ciudades deportivas, etc.) se le adjunta el apellido “financiero”, principalmente porque el fútbol actual no se juega solamente en un terreno de juego.

Por ello, existía la necesidad de establecer un reglamento para que todos los clubes de Europa cumplieran con una serie de condiciones financieras de tal manera que cualquier entidad deportiva actuara, en términos económicos, teniendo en cuenta la base de sus ingresos, introduciendo racionalidad en sus cuentas anuales, y protegiendo a los acreedores de los clubes. De este modo, se podría asegurar una determinada igualdad en la capacidad financiera de los distintos clubes.

Para poder estudiar el alcance y el desarrollo de la introducción de este reglamento, es menester acercarse a la información financiera de los clubes de dichas ligas y a su evolución desde antes de la aplicación del mismo hasta hoy, de tal modo que nos permita comparar los datos más relevantes que nos ayudarán a estudiar el impacto del Fair Play financiero. Para ello, tomaremos como referencia los clubes más relevantes de los países mencionados anteriormente y sus respectivas ligas: la Liga Santander, la Bundesliga, la Ligue 1, la Serie A y la Premier League.

El objetivo principal pues, es, a través de todos los datos financieros y económicos que se puedan obtener de las principales ligas de Europa y de sus respectivos clubes, analizar cómo ha sido el impacto de la aplicación del Reglamento Financiero de la UEFA sobre Licencias de Clubes y Fair Play. Asimismo, se tratará de estudiar si la implantación de dicho reglamento ha sido una decisión acertada del máximo organismo regulador de la industria futbolística, o si, al contrario de lo que se esperaba inicialmente, ha causado más prejuicios que beneficios en la salud futbolística y financiera de los clubes.

Hemos de tener en cuenta que el Fair Play financiero es una regulación impulsada por la confederación UEFA (*Union des Associations Européennes*), esto es, dicho reglamento ha de cumplirse en todas las competiciones que se encuentran bajo los auspicios de la misma. Esto ha provocado controversia, ya que la UEFA, a pesar de tener alcance para regular las competiciones europeas, no es un órgano vinculante y, por lo tanto, existe cierto vacío a la hora de determinar si los clubes que no juegan las competiciones promovidas por la UEFA, por motivos futbolísticos (que queden fuera de las plazas que dan acceso a las mismas), han de cumplir las medidas que en el reglamento del Fair Play Financiero se proponen.

1.2. Justificación

En los últimos años, el paradigma futbolístico ha experimentado un giro copernicano, pues años atrás, predominaba la esencia del deporte, la competitividad y la pasión de los aficionados. Sin embargo, este aspecto ha ido cambiando hacia un escenario en el que prima el ámbito comercial y financiero, en el cual se saca provecho económico de lo meramente futbolístico.

Desde que Roman Abramovich comprara Chelsea F.C. en junio de 2003, la presencia de los inversores en los clubes de fútbol europeos ha sido ampliamente discutida entre los funcionarios de la Unión de Asociaciones Europeas de Fútbol (UEFA), los medios de comunicación y los aficionados (Helmut M. Dietl, 2008). Curiosamente, durante el mismo período las condiciones financieras de muchos clubes profesionales europeos se deterioraron considerablemente. En 2011 los clubes de la primera división europea acumularon pérdidas netas de 1.700 millones de euros, cifra tres veces superior a la de 2007 (Birkhäuser, Kaserer, & Urban, 2019) (Conn, The Guardian, 2013).

Evidentemente, aunque los ingresos de los clubes aumentaron sustancialmente desde los años noventa, sus gastos, sobre todo los pagos por transferencias y los salarios de los jugadores, lo hicieron en mayor medida.

Es por eso que el fútbol, actualmente, es algo más que un deporte. En España, el ámbito futbolístico supone un 1,37% del PIB, y sobrepasará el 2% durante la próxima década. En la temporada 2016/2017 se dieron unos ingresos en la industria del fútbol en España de 15.688 millones de euros, y dio trabajo a más de 180.000 personas (PricewaterhouseCoopers, 2018). Asimismo, si nos fijamos en su influencia en el espectro recaudatorio, la industria del fútbol ha generado 3.274 millones de euros entre el Impuesto sobre el Valor Añadido, Impuesto sobre la Renta de las Personas Físicas y cotizaciones a la Seguridad Social (PricewaterhouseCoopers, 2018). Toda esta capacidad hace que llegue igualmente a otros sectores, incrementando la actividad productiva de diversos negocios tales como la hostelería, las apuestas deportivas, los medios de comunicación, el transporte, gracias a los desplazamientos, la televisión o los videojuegos, que obtienen de esta industria una importante rentabilidad.

Con todo ello, el fútbol cumple con una función cultural, económica y social que hace que tenga un impacto muy interesante en la imagen de los países. La marca España es una de las más beneficiadas por esta industria. Es una esfera que promueve una serie de valores tales como la integridad, el respeto, la superación y el compañerismo, lo que convierte a dicha industria en una herramienta social de unión y desarrollo a nivel global.

Precisamente porque se trata de un deporte que afecta a prácticamente todas las esferas de una sociedad, resulta tan interesante analizar el impacto que ha tenido en él una serie de normas promovida por su máximo órgano regulador en Europa, con el fin de tratar de asegurar un nivel financiero igualitario entre los clubes europeos. Por ello y porque personalmente, el fútbol siempre ha estado presente en mi vida de una manera o de otra. Desde que tengo uso de razón veo, juego, estudio y hablo de fútbol. El equipo de mi corazón siempre ha sido el Real Madrid. Sin embargo, hace tres años tomé la decisión de incorporarme al colegio de árbitros de la Federación Madrileña de Fútbol, lo que me ha permitido tener una perspectiva más amplia de lo que es el fútbol, entendiendo que no es ganar y ser de un equipo o de otro; es un estilo de vida, es competir, es disciplina, es sentirse realizado, es trabajar en equipo, es dar la mano cuando derrotas a un rival cuando acaba el partido, y es agradecer a las personas que han ido a verte jugar un partido, porque

en realidad, han ido a verte disfrutar de un deporte junto a un grupo de amigos y compañeros. Podría decir que mi madurez deportiva ha ido de la mano de mi madurez personal. Es por eso que ahora me interesa más el fútbol como un medio de diversión y unión entre personas, países y razas, y no como una herramienta para perjudicar a nadie e intentar dividir a una sociedad. En el caso de España, existen catalanes del Betis, existen canarios del Valencia, y existen extremeños del Athletic de Bilbao. Porque, al fin y al cabo, y por mucho que el mundo empresarial, comercial y político se encarguen de intentar hacer parecer que no, la esencia del fútbol ha sido, es, y seguirá siendo el propio fútbol.

1.3. Metodología

El método utilizado para la recogida de datos ha sido el método cualitativo, haciendo uso de fuentes primarias; como, por ejemplo, las leyes que regulan las distintas problemáticas de los temas abordados a lo largo del trabajo, así como de fuentes secundarias. En cuanto a las fuentes secundarias, se trata de artículos académicos y publicaciones realizadas por agencias e instituciones como la UEFA o FIFA, artículos de algunos periódicos de prestigio, estados financieros publicados por los distintos clubes en cuestión, análisis realizados por consultoras, y páginas web de carácter divulgativo.

En lo referente a la revisión de la literatura, se han utilizado principalmente las plataformas “Dialnet” o “Google Scholar” con acceso a bases de datos. Las palabras clave fueron tales como “Fair Play financiero”, “cuentas anuales”, “estados financieros”, “desarrollo financiero sostenible”, “aplicación del reglamento UEFA”. Los artículos y publicaciones escogidas para el trabajo son recientes, al igual que el desarrollo de los temas en cuestión.

Los informes y publicaciones utilizadas provienen tanto de artículos académicos de autores de reconocido prestigio, como de informes de nivel corporativo (Deloitte, KPMG) o estatal (Ministerio de Educación, Cultura y Deporte de España).

1.4. Estado de la cuestión

Es necesario comprender que los cambios sucedidos en la industria del fútbol, especialmente en el ámbito financiero, se han producido en los últimos veinte años.

Concretamente en España, hemos de tener en cuenta la Ley 10/1990 del Deporte, a raíz de la cual se crean las Sociedades Anónimas Deportivas (S.A.D.). Dicha ley fue desarrollada a través del Real Decreto 1251/1991, sobre sociedades anónimas deportivas; así se refleja en su primer artículo: *“Los clubes, o sus equipos profesionales, que participen en competiciones deportivas oficiales de carácter profesional y ámbito estatal deberán ostentar la forma de sociedad anónima deportiva en los términos y en los casos establecidos en la Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte, las disposiciones transitorias del Real Decreto 1084/1991, de 5 de julio, y en el presente Real Decreto.”* (Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado, 1999).

Sin embargo, en la Disposición Adicional Séptima de la Ley 10/1990 del Deporte, se manifestaba la excepción de la conversión de los clubes a sociedades anónimas deportivas para todos aquellos clubes que, durante las cinco temporadas anteriores a la introducción de la ley, no hubieran contraído pérdidas (Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado, 1999). Estos clubes eran el Fútbol Club Barcelona, el Real Madrid Club de Fútbol, el Athletic Club de Bilbao y el Club Atlético Osasuna. Dichas pérdidas hacían referencia al hecho de que la deuda contraída fuera superior al patrimonio del club; de lo contrario, salvo el Club Atlético Osasuna, el resto de clubes, al contar con ejercicios financieros de resultados negativos, habrían tenido que cumplir con la disposición y convertirse en sociedades anónimas deportivas.

Del mismo modo, hemos de conocer el alto nivel de controversia que ha generado la Ley 10/1990 desde el momento en el que se implementó. A pesar de que las intenciones de la ley fueran aparentemente favorables para los clubes, ya que cumplía con una función de saneamiento, existen corrientes acerca de la posibilidad de que dicha ley se creara con el fin de hacer que determinados clubes, muy poderosos e influyentes en el paradigma futbolístico europeo, no tuvieran que convertirse nunca en sociedades anónimas deportivas. Adicionalmente, esta función de saneamiento no se ha visto cumplida, ya que,

en tiempos de su aplicación, en 1992, la deuda de los clubes era de 172 millones de euros, mientras que en 2016 dicha cifra ascendía a 5.000 millones de euros, siendo el 67% de la misma con el sector privado (Mazo, 2016).

La razón de la introducción de esta ley no es otra que el cambio del escenario futbolístico por su influencia en la esfera económica. Ya que, anteriormente, todos los clubes, independientemente de su tamaño, funcionaban jurídicamente bajo la Ley de Cultura Física y del Deporte de 1980, a la cual se atenían todos los clubes. Clubes que, según la concepción de la ley, eran asociaciones privadas sin ánimo de lucro, que promovían únicamente la actividad deportiva (Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado, 1986). No obstante, los clubes comenzaron a tornarse, de manera paulatina, en grandes cuerpos totalmente profesionalizados. Los ingresos provenientes de los derechos televisivos y del crecimiento de la presencia publicitaria hicieron que se convirtieran en empresas. Este fuerte crecimiento, de la mano de una somera regulación jurídica, provocó un desajuste en diversos apartados como el régimen tributario de los clubes, el aspecto contable, el de la seguridad social, la responsabilidad de los directivos, o en la gestión de un patrimonio que crecía de manera exponencial. Ante esta serie de desfases a nivel económico-financiero, se crea la Ley 10/1990 anteriormente mencionada.

Así pues, en España, existe una Comisión Interterritorial del Deporte Profesional, que, contando con la colaboración de los sectores involucrados, ha concluido que el vigente marco regulatorio en España es insuficiente para plantar cara a los horizontes que plantea el deporte profesional. Si bien, y aunque necesite una fuerte revisión, no es menos cierto que el derecho relacionado con el deporte en España fue pionero a la hora de crear un régimen jurídico para las Sociedades Anónimas Deportivas, lo que fue posteriormente seguido por las legislaciones de numerosos países sudamericanos (Truyols, 2019).

Hoy en día, el gobierno sopesa introducir una ley que permita que los clubes no deban convertirse obligatoriamente en sociedades anónimas deportivas. Como consecuencia, se introducirían mecanismos de control más intensos de manera que no se provocara la conversión de club a empresa. Del mismo modo, afronta una serie de problemas que no fueron contemplados en la introducción de la ley, como la deslocalización de los clubes, entre otros. Esto se debe a que las propiedades de los clubes

están siendo adquiridas por grandes fortunas y empresas multinacionales del mundo chino, indio, norteamericano o árabe. Por ello, el fútbol encara ahora una de las problemáticas más preocupantes de los últimos tiempos, que se basa en evitar la separación de los clubes de su masa social (Truyols, 2019).

1.4.1. Las Sociedades Anónimas Deportivas S.A.D.

La Ley del Deporte actualmente en vigor recoge una lista de especialidades en relación con las sociedades anónimas deportivas que resultan de interés (Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado, 1999):

- a) En cuanto a su denominación social, ha de cambiar las siglas de S. A. (Sociedad Anónima) por S.A.D. (Sociedad Anónima Deportiva) para dejar entrever su condición de deportiva.
- b) En lo que respecta al objeto social, éste estará limitado a aquellas competiciones profesionales en las que se participe y a las actividades que se puedan derivar de dicha participación.
- c) La presentación de avales será de carácter obligatorio.
- d) Para la compra de participaciones, deberán tener la aprobación del Consejo Nacional de Deportes.
- e) El capital social mínimo, que deberá estar desembolsado al completo, se conformará en base a la media de los gastos patrimoniales negativos y los gastos.
- f) Las Sociedades Anónimas Deportivas no podrán tener acciones en otra Sociedad Anónima Deportiva que participe en la misma competición.
- g) Las S.A.D. tendrán que elaborar tanto el informe de auditoría de las cuentas anuales como el de gestión antes del depósito de dichas cuentas en el Registro Mercantil. Además, deberán remitirlos al Consejo Superior de Deportes y a la Liga Profesional que corresponda.

2. Marco teórico

Este estudio se ha desarrollado en el marco teórico y práctico de la UEFA (Unión de Asociaciones Europeas de Fútbol), encargada de promover el equilibrio económico entre los distintos clubes y asegurar la salud financiera de los mismos. Este equilibrio económico y esta salud financiera han sido la piedra angular de lo que a lo largo del trabajo iremos estudiando como Fair Play financiero y sus distintas implicaciones (UEFA, 2012).

De igual forma, hemos de considerar la cuestión a través de un prisma más europeo. En marzo de 2007, se dictó una resolución relacionada con el futuro del fútbol profesional europeo, por parte del Parlamento Europeo, que exigía que los gobiernos de los estados miembros introdujeran normas que transmitieran una buena y transparente gestión del sector del fútbol profesional.

El Reglamento Financiero Fair Play (en inglés, *Financial Fair Play*) de la UEFA fue establecido, principalmente, 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. Por ello, en 2009, fue aprobado en por el Panel de Control Financiero del órgano rector del fútbol en Europa (UEFA) (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2015).

El reglamento recoge una serie de sanciones para aquellos clubes que superen, durante varias temporadas, un nivel determinado de gastos, dentro de un marco presupuestario establecido. La aplicación del reglamento, como veremos más adelante, tuvo lugar al comienzo de la temporada de fútbol 2011/2012. La pena más severa es la descalificación para participar en las competiciones europeas, y, además, existen sanciones que incluyen multas, la retención de premios en metálico y la prohibición de realizar fichajes de jugadores (Franck, 2014).

Igualmente, se ha de saber que a principios de la temporada de fútbol 2004/2005, se introdujo el Sistema de Licencias de Clubes. El nuevo Reglamento Financiero de la UEFA sobre Licencias de Clubes y Fair Play, esto es, la regulación del Fair Play Financiero, es una mejora del dicho Sistema de Licencias de Clubes. Bajo este

reglamento, para ser admitidos en las competiciones de clubes de la UEFA, que son la Champions League y la Europa League, cada club debe cumplir una serie de normas de calidad definidas que se dividen en cinco categorías principales (Franck, 2014):

- 1) Deportivas.
- 2) De infraestructura.
- 3) De personal.
- 4) Jurídicas.
- 5) Financieras.

La UEFA, tras realizar una consulta exhaustiva de las partes interesadas del fútbol, es decir, con los representantes de clubes, jugadores, ligas y asociaciones nacionales, se ha servido de la aplicación del reglamento del Fair Play Financiero para introducir nuevas normativas y requisitos financieros adicionales que serán supervisados por el Órgano de Control Financiero de los Clubes, un órgano de expertos jurídicos y financieros independientes (Franck, 2014).

2.1. Reglamento Financiero de la UEFA Play

2.1.1. El origen del Fair Play Financiero

La principal razón por la que se decidió acordar la implementación de una serie de normas financieras, conocida oficialmente como el Reglamento Financiero de la UEFA sobre Licencias de Clubes y Fair Play, fue 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 (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2015).

En esta línea, los resultados financieros de los clubes que participan en las grandes competiciones europeas empeoraban cada año, aunque la industria del fútbol profesional crecía exponencialmente. Según el informe elaborado por la UEFA en 2011 de evaluación comparativa del ejercicio financiero anual, los ingresos de los clubes de primera división europeos obtuvieron un promedio anual de crecimiento del 5,6% en los cinco años anteriores hasta alcanzar un llamativo total de 13.200 millones de euros, mientras que la

tasa media de crecimiento anual de toda la economía de la zona euro ascendía sólo al 0,5% (Franck, 2014). A pesar de que se vio un gran crecimiento en el apartado de ventas, ese mismo informe revelaba que las pérdidas netas totales declaradas por los clubes de primera división europeos en el ejercicio anual ascendieron a 1.700 millones de euros (Franck, 2014).

En contraste con el ejercicio financiero de 2007, las pérdidas netas totales casi se han triplicado. El 63% de los clubes europeos de primera división declararon pérdidas en el ejercicio 2011, un dato cuanto menos impactante. Los informes de auditoría hacían ver que solo un club de cada siete auditados podría seguir operando, tal y como lo estaba haciendo, durante un periodo de 12 meses. El porcentaje de clubes con patrimonio neto negativo que se enfrentan a una situación con deudas superiores a los activos declarados ascendió a un 38% (Franck, 2014) (Peeters & Stefan, 2013).

Asimismo, en el reglamento se introduce el umbral de rentabilidad como pilar fundamental de la nueva normativa. El umbral de rentabilidad se refiere a los ingresos necesarios para cubrir el importe total de los gastos fijos y variables de una empresa durante un período de tiempo determinado (Averkamp, 2014). Esta nueva norma, definida en los artículos 58-63 (UEFA, 2012), exige que los clubes subsistan a partir de sus propios medios. Más concretamente, se afirmará que los clubes cumplen con el requisito del umbral de rentabilidad si los gastos pertinentes no superan los ingresos pertinentes en los periodos de referencia. Se aceptaría, únicamente, una desviación de 5 millones de euros. El plan de UEFA a largo plazo, consiste en reducir gradualmente las inyecciones dinerarias, ya que, al principio hay cierto margen de maniobra, que permite que la desviación supere el nivel fijado de los 5 millones de euros hasta un nivel de 45 millones de euros (en el caso de que los participantes del capital y sus partes vinculadas estén dispuestas a realizar aportaciones dinerarias) (UEFA, 2012) (Budzinski, 2013).

Por otro lado, a raíz del análisis de los gastos e ingresos de los clubes, se hace notorio que los benefactores de los clubes pueden inyectar cantidades ilimitadas de dinero en los mismos de diversas maneras; por ejemplo, invirtiendo en estadios, academias de fútbol base o proyectos comunitarios. Esto se debe a que mencionados gastos no figuran como gastos relevantes y, de este modo, no se tienen en cuenta en el cálculo del umbral de rentabilidad explicado anteriormente. No obstante, los benefactores, actualmente no

pueden rescatar a un club si éste invierte demasiado en salarios y transferencias, esto es, con el resultado de que los gastos relevantes excedan los ingresos relevantes en más de la desviación total aceptable.

Por ello, si desean acceder a las competiciones europeas, los directivos tendrán que dirigir clubes basados en nóminas que les permitan mantenerse dentro del límite establecido por sus ingresos futbolísticos y la desviación total aceptable definida en el Reglamento Financiero.

2.1.2. La aplicación del Fair Play Financiero

En 2009, la UEFA aprobó el Reglamento Financiero Fair Play (FFP¹). Este reglamento hace referencia a los requisitos de transparencia y a las condiciones financieras de los clubes de fútbol que participan en competiciones europeas. Como se ha mencionado anteriormente, la finalidad de este documento es combinar los puntos de vista económico y de gestión para comprender si los clubes del fútbol europeo están preparados para cumplir con las nuevas normas del Reglamento (UEFA, 2012).

Los objetivos que la Unión de Asociaciones Europeas de Fútbol estableció a través de la promulgación del nuevo reglamento financiero tiene tres vertientes. En primer lugar, incitar a los clubes a operar con arreglo a las disposiciones de las bases de los ingresos. En segundo lugar, introducir una mayor racionalidad en las cuentas anuales y en los distintos estados financieros. Y, por último, proteger los intereses tanto de los accionistas como de los acreedores de los clubes. Para ello, se diseñó un sistema basado en dos principios: un requisito de equilibrio, con el fin de obtener el equilibrio entre ingresos y costes de los clubes; y la ausencia de impagos, esto es, una verificación exacta de la regularidad de los pagos. Este último aspecto se refiere a las deudas vencidas con otros clubes de fútbol, tanto con los jugadores como con otras partes interesadas. Mediante la consecución de estos objetivos, la UEFA trata de introducir un alto grado de disciplina en la financiación de los clubes, así como el fomento de inversiones a largo

¹ De ahora en adelante, se utilizará la abreviación FFP para referirnos al Fair Play Financiero (en inglés, *Financial Fair Play*, FFP).

plazo en infraestructuras y en jugadores jóvenes. Igualmente, asegura la reducción sobre los salarios y comisiones de transferencia para limitar el efecto inflacionista, y garantiza que los clubes salden sus deudas en el momento oportuno; todo ello con la meta de proteger la viabilidad del fútbol europeo a largo plazo (Vöppel, 2011).

Así, los clubes deben demostrar que pagan todas sus deudas. El sistema de equilibrio - considerado a partir de la temporada 2013/2014- tiene en cuenta, para cada período, los resultados económicos de los tres años anteriores. Sin embargo, para el primer período, sólo incluye los años 2011-2012 y 2012-2013.

Lo que la norma admite es que los clubes pueden sufrir – en términos económicos- en cada período, como máximo, una pérdida de explotación de 5 millones de euros. Y, este importe, podrá superarse únicamente si la pérdida se compensa con dinero prestado por accionistas o partes vinculadas (Nicolliello, 2016).

En este sentido, existe un déficit máximo para los siguientes períodos: 2013-2014 (estados financieros para 2012 y 2013) y 2014-2015 (estados financieros 2012-2014). Así, la pérdida máxima total permitida es de 45 millones de euros por club. Para los períodos siguientes, 2015-2016, 2016-2017 y 2017-2018, la pérdida máxima total permitida fue fijada en 30 millones de euros. A partir de 2018, el objetivo es equilibrar los estados financieros. Debe tenerse en cuenta que para calcular el nivel de equilibrio, se tienen en cuenta los ingresos totales y los costes totales (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2015).

Por su parte, los ingresos totales incluyen los ingresos procedentes del estadio, los derechos de televisión, el patrocinio y las actividades comerciales, así como las ganancias netas que provengan del comercio de jugadores. Y, los costes totales incluyen todos los gastos operativos, incluyendo los salarios de los jugadores y la amortización de los derechos de registro de los jugadores. Sin embargo, no se consideran costes la amortización del inmovilizado material (principalmente el estadio), los gastos del sector juvenil (es decir, los costes de materiales y servicios, los salarios de los entrenadores empleados a tiempo completo y de los jugadores menores de 18 años), los pagos de actividades sociales y los gastos por intereses relacionados con la construcción del estadio que no se capitalizan en el valor del activo. Se puede apreciar claramente que la UEFA considera estratégico que los clubes inviertan en instalaciones, puesto que ha decidido excluir del cálculo de la cuenta del balance de situación los costes de inversión en el

estadio (amortización y gastos financieros) (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2015).

Atendiendo al artículo 47 del Reglamento, se pueden establecer una serie de bases en relación a los estados financieros requeridos por parte de la UEFA a los distintos clubes europeos (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2015):

- 1) Deben prepararse y presentarse estados financieros anuales con respecto a la fecha límite legal antes de la fecha límite para la presentación de la solicitud al licenciante y antes de la fecha límite para la presentación de la lista de decisiones de concesión de licencias a la UEFA.
- 2) Los estados financieros anuales deben ser auditados por un auditor independiente, tal como se define en el anexo V.
- 3) Los estados financieros anuales deben constar de:
 - a) Balance de situación general.
 - b) Cuenta de pérdidas y ganancias.
 - c) Estado de flujos de efectivo.
 - d) Notas, que comprendan un resumen de las principales políticas contables y otras notas explicativas.
 - e) Una revisión financiera por parte de la dirección.
- 4) Los estados financieros anuales deberán cumplir los requisitos mínimos de información establecidos en el anexo VI y los principios contables establecidos en el anexo VII. Deberán facilitarse cifras comparativas con respecto a la fecha de cierre estatutaria anterior.
- 5) Si en los estados financieros anuales no se cumplen los requisitos mínimos de contenido y contabilidad establecidos en el párrafo 4supra, el solicitante de la licencia deberá preparar información suplementaria para cumplir los requisitos mínimos de información que deben ser evaluados por un auditor independiente, tal como se define en el anexo V.

La introducción del Reglamento supuso una revolución en la industria europea del fútbol, ya que la UEFA ha impuesto severas restricciones a los clubes. En caso de incumplimiento de las nuevas normas, los clubes serán castigados gradualmente mediante el aumento de las sanciones, lo que puede llegar a conducir a la exclusión del club en cuestión de las competiciones europeas pertinentes.

La adopción de estas reglas por parte de los clubes es supervisada por un panel de expertos que, en caso de infracción, puede investigar el asunto ante el Comité Disciplinario. Más adelante, veremos casos específicos que la UEFA ha interpuesto a clubes de la élite europea. 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 con puntos de penalización, hasta la expulsión de torneos europeos, como veremos posteriormente (Nicolliello, 2016).

2.1.3. Ventajas e inconvenientes del Fair Play Financiero

Es necesario tener en cuenta que las expectativas que rodean a la implantación del Fair Play Financiero son muy altas. Debido que actualmente existen distintas regulaciones de las distintas ligas nacionales en Europa, se pretende que el FPF impacte de manera significativa, de tal modo que influya de manera positiva y duradera en el equilibrio competitivo entre clubes y ligas, ya que la carga de ajustarse a la nueva regulación se distribuye de forma asimétrica. El Fair Play Financiero no solo cambiará el equilibrio competitivo entre los principales clubes europeos, sino también dentro de las ligas nacionales. Esto es debido a que el cambio en la regulación afectará a las ligas en su conjunto, pero también afectará a algunos clubes más que a otros (Franck, 2014) (Preuss, Haugen, & Schubert, 2014).

En general, se debe hacer una distinción entre los efectos del FPF en la dinámica de transición a corto plazo y en la búsqueda de un nuevo equilibrio competitivo a largo plazo. En cuanto a los cambios a largo plazo en el equilibrio competitivo, se espera que el FPF conduzca a una redistribución intencional de los ingresos que provoque una reasignación de los factores de producción (jugadores, por ejemplo) (UEFA, 2012).

Debido a las regulaciones más estrictas de la Bundesliga alemana, los campeones nacionales como el Bayern de Múnich, por ejemplo, tenderán a ganar competitividad, mientras que las ligas menos reguladas, como la Premier League inglesa o la Primera División española, perderán competitividad. Pero el FPF no solo repercutirá en el equilibrio competitivo entre los principales clubes de Europa, sino también a nivel nacional entre los clubes de una liga nacional (Vöppel, 2011).

Con respecto a este último, el dominio de los campeones nacionales será menos discutible, ya que limitar el déficit de un club y restringir la oportunidad de adquirir dinero externo disminuirá su capacidad de cerrar la brecha con los campeones nacionales. Así pues, siguiendo las líneas anteriores, el FPF tiene como objetivo principal restablecer el equilibrio competitivo entre los principales clubes europeos en lugar de ayudar a los clubes más pobres a alcanzar a sus campeones nacionales. Es por ello por lo que se pueden vislumbrar una serie de ventajas e inconvenientes relativas a la aplicación del Reglamento (Besters, 2018).

Se sabe que el instrumento básico del FPF es el "requisito de equilibrio", que se explica en la sección anterior. El restablecimiento del equilibrio competitivo y la mejora de la estabilidad financiera a largo plazo en el fútbol de clubes europeo son los dos pilares principales de la aplicación del Fair Play Financiero. En primer lugar, es necesario preguntarse si el "requisito del umbral de rentabilidad" es eficaz en relación con estos objetivos. La "necesidad de equilibrio" consiste en un límite de déficit y una definición de "ingresos relevantes" y "gastos relevantes". Por su parte, limitar el déficit de los clubes a una cantidad aceptable es claramente eficaz para mejorar la estabilidad financiera (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2015).

Pero, si se pusiera un tope al déficit, se violaría el otro objetivo del Fair Play Financiero, esto es, restablecer el equilibrio de la balanza comercial. A menos que se excluya a los donantes, patrocinadores u otros participantes en el capital social de participar en el fútbol de clubes profesional, los clubes que no tienen acceso a inyecciones dinerarias externas se verían afectados más gravemente por un límite de deuda y, consecuentemente, sufrirían una desventaja competitiva unilateral. Para remediar este resultado involuntario, el límite de déficit se complementa con una noción de "ingresos pertinentes". Como establece el artículo 58 del Reglamento, todas las rentas devengadas por operaciones distintas del fútbol están estrictamente excluidas de la "renta de

recuperación", en la que se basa el resultado del umbral de rentabilidad (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2015).

Consecuentemente, los dos objetivos principales del FPF no son contradictorios entre sí con respecto al "requisito de equilibrio". Pero como se puede ver fácilmente, el "requisito del punto de equilibrio" no es suficiente para volver a almacenar el equilibrio competitivo. Cabe destacar que una liga deportiva profesional no regulada tiende a monopolizar cada vez más debido a una espiral de éxito ("el éxito engendra el éxito"). Esto significa que el éxito inicial conduce a mayores ingresos que a su vez pueden ser utilizados para fortalecer el equipo, haciendo aún más probable un mayor éxito. Por lo tanto, es necesaria una redistribución adicional de los ingresos en una liga deportiva profesional para remediar las imperfecciones del mercado y evitar un dominio indiscutible de unos pocos clubes. Una dominación de este tipo podría predeterminedar el campeonato, violando así los fundamentos y los objetivos del deporte y socavando la aceptación de los aficionados y espectadores, que es la base comercial del deporte profesional (Rawnsley, 2013).

También se debe señalar que, cuando se implementa un mecanismo de redistribución, se plantea la cuestión de cómo debe diseñarse, es decir, qué clubes deben estar incluidos en dicho mecanismo. Una redistribución de la renta es mucho más difícil de llevar a cabo en las ligas abiertas en Europa, las cuales son muchas, ya que se plantea a una sola liga cerrada en los Estados Unidos. Además, una redistribución de la renta sólo es efectiva para restablecer el equilibrio competitivo si la curva de ingresos marginales resultante disminuye por encima del rango pertinente (Vöppel, 2011). En realidad, la curva de ingresos en el fútbol está muy por debajo de una pendiente descendente y, por lo tanto, es ineficaz para reequilibrar la competencia.

Asimismo, podría determinarse que el Reglamento es incoherente con respecto al número de metas y al número de instrumentos. Según numerosos análisis, el número de instrumentos debe ser al menos tan elevado como el número de objetivos de la política económica (Besters, 2018). De lo contrario, el resultado de la regulación será inconsistente o indeterminado, lo que permitirá lograr equilibrios múltiples.

Otra cuestión importante que se debe plantear es si el Fair Play Financiero está justificado por un análisis de coste-beneficio. Independientemente de lo que pueda ser el resultado específico del FPF, es probable que los costes de la regulación causados por la

aplicación, el seguimiento y la ejecución de las normas sean considerablemente elevados. Esto es debido a que los clubes presumiblemente pretenderán adherirse a las reglas mientras que, por otro lado, tratarán de declarar los ingresos de las operaciones no relacionadas con el fútbol como "ingresos relevantes" con el fin de evitar las restricciones impuestas por las reglas. Es probable que este comportamiento se extienda ampliamente en el fútbol de clubes y, obviamente, sería muy costoso de detectar (Vöppel, 2011).

Empíricamente, varios intentos de "comprar" el éxito en el fútbol muestran resultados muy dispares. Obviamente, se necesita mucho más que dinero para tener éxito en los deportes, especialmente en el fútbol, donde los resultados son bajos y en gran medida estocásticos, los jugadores pueden estar inesperadamente en mal estado o lesionados, por ejemplo. Sin embargo, el dinero siempre ayuda a adquirir a los mejores jugadores, así como a los mejores entrenadores y directores deportivos, lo que hace que el éxito sea mucho más probable. Pero hay numerosos ecualizadores naturales que restringen más o menos endógenamente el poder de mercado de los clubes y les impiden avanzar demasiado. Una razón importante por la que los clubes pueden fracasar en perpetuar su éxito in situ puede encontrarse en un grupo de jugadores que cambian de club permanentemente. Siempre hay un flujo constante de jugadores jóvenes y nuevos que entran a formar parte del club y un flujo constante de jugadores mayores que se retiran del fútbol y abandonan las entidades. Por lo tanto, además del dinero, es la calidad y fiabilidad de la información privada lo que juega un papel crucial para el éxito en un mercado que, cada vez más, se caracteriza fundamentalmente por varios tipos de información asimétrica entre sus participantes.

Por último, el equilibrio competitivo a largo plazo en el fútbol de clubes europeo se ve en gran medida disuadido por el tamaño de los ingresos potenciales, que a su vez depende crucialmente del tamaño del mercado nacional (tamaño de la población, renta per cápita e interés medio de la población por el fútbol) y no del patrocinador o inversor ocasional. Sin embargo, puede haber algunas dependencias del camino que juegan un papel crucial en la determinación del equilibrio competitivo, como la ventaja histórica de la entrada en los mercados de los antiguos países de la Commonwealth o las preferencias culturales y lingüísticas de los jugadores procedentes de África o América del Sur (Lang, 2012).

2.1.4. Retraso en la implementación del Reglamento

A pesar de que tuvo una amplia aprobación en Europa, en el año 2010 la Asociación Europea de Clubes consiguió que se retrasara la plena introducción del Reglamento, de tal forma que los clubes tuvieran más tiempo para adaptarse a los programas de fidelización propuestas. De esta manera, el plazo original se amplió, lo que se tradujo en una aplicación escalonada a lo largo de cinco años. Es decir, las normas completas se aplicarían oficialmente en 2015 en lugar de en 2012 (BBC, 2009).

Igualmente, los clubes rechazaron una propuesta lanzada por la UEFA, que establecía que la nueva norma debía aplicarse únicamente a aquellos clubes con un volumen de negocios que superara los 50 millones de euros; de este modo, acordaron que todos los clubes recibirían el mismo trato.

Por otro lado, dicho retraso se vio provocado también debido a otras discusiones que tuvieron lugar en el momento de la aplicación del reglamento. Figuraba en el orden del día una propuesta para limitar las plantillas de los primeros equipos de los clubes a 25 jugadores, con un número ilimitado de jugadores menores de 21 años por equipo, tanto a nivel nacional como europeo, así como el establecimiento de planes para reducir las cuotas pagadas a los agentes de los jugadores. Por último, los clubes acordaron que no podrían deberse dinero unos a otros, ni podrán competir en las competiciones europeas si no se han pagado salarios a los jugadores o al personal del club (Averkamp, 2014).

3. Análisis de la cuestión

3.1. The Money League: La Liga del Dinero

Como se puede intuir, la implementación del Fair Play Financiero afecta de manera directa a las operaciones financieras que llevan a cabo los clubes del paradigma futbolístico en Europa. Por ello, resulta de gran interés conocer los clubes con mayor número de ingresos, esto es, los que reciben un seguimiento especialmente intenso por parte de la UEFA debido a la influencia que éstos tienen en el escenario europeo.

La Liga del Dinero, en inglés, *the Deloitte Football Money League*, es una clasificación de los clubes de fútbol realizada a través de los ingresos generados por las operaciones de fútbol. Inicialmente, en ella figuraban únicamente diez clubes de fútbol. Hoy en día, se da una lista de treinta, lo que refleja la incursión de numerosos clubes de fútbol en la élite europea, impulsados por fuertes inversiones dinerarias. Se produce anualmente por la firma de contadores Deloitte y es publicado a principios de febrero de cada año, describiendo la temporada más reciente terminada (Deloitte, 2019).

Como se ha indicado anteriormente, el Reglamento del Fair Play Financiero se aprobó en 2009. Por esa razón, se estudiarán a continuación los datos referentes a *The Money League* tomando dicho año como barrera de referencia. Es decir, analizaremos cómo se encontraba La Liga del Dinero en el año 2008 (antes de la introducción del Reglamento) y en el año 2019 (actualmente, tras la introducción del Reglamento).

En el año 2008, los ingresos totales de los 20 clubes más ricos del mundo del fútbol superaron la cifra, que suponía un récord para entonces, de 3.730 millones de euros. En la cúspide de la pirámide se podía encontrar al Real Madrid, que por tercer año consecutivo se mantuvo en lo más alto de la clasificación financiera del fútbol, después de ver cómo sus ingresos se elevan un 20% hasta los 351,8 millones de euros durante la temporada 2006/07 (Deloitte, 2019).

Por su parte, el Manchester United desplazó al Barcelona en segundo lugar, mientras que el club español descendió a la tercera posición. Igualmente, el aumento de los ingresos del Chelsea les permitió recuperar el cuarto puesto, mientras que el traslado del Arsenal su nuevo estadio, el *Emirates Stadium*, ha relanzado sus ingresos y les ha

llevado al quinto puesto, habiendo estado el año anterior en la novena plaza. Fue así la primera vez que un país, Inglaterra, obtenía tres clubes entre los cinco primeros de la *Money League* (Deloitte, 2019).

Asimismo, el campeón de Europa en aquel momento, el A.C. Milan, subió a la sexta posición, mientras que el subcampeón, el Liverpool, subió dos puestos hasta la octava posición. El campeón italiano, el Inter de Milán, bajó dos puestos hasta el noveno, mientras que el Bayern de Múnich subió un puesto hasta el séptimo. El dramático descenso de la Juventus a la Serie B los llevó nueve puestos por debajo del 12º (Deloitte, 2019). A continuación, se observa la clasificación final respectiva al año 2008.

Tabla 1: Clasificación por ingresos de los clubes europeos (en millones de euros) en 2008

Nº	CLUB	INGRESOS	PAÍS
1	REAL MADRID C.F.	351,0	ESPAÑA
2	MANCHESTER UNITED	315,2	INGLATERRA
3	BARCELONA F.C.	290,1	ESPAÑA
4	CHELSEA F.C.	283,0	INGLATERRA
5	ARSENAL	263,9	INGLATERRA
6	A.C. MILÁN	227,2	ITALIA
7	F.C. BAYERN DE MUNICH	223,3	ALEMANIA
8	LIVERPOOL	198,9	INGLATERRA
9	INTER DE MILÁN	195,0	ITALIA
10	A.S. ROMA	157,6	ITALIA
11	TOTTENHAM HOTSPUR	153,1	INGLATERRA

12	JUVENTUS DE TURÍN	145,2	ITALIA
13	OLYMPIQUE DE LYON	140,6	FRANCIA
14	NEWCASTLE UNITED	129,4	INGLATERRA
15	HAMBURGER SV	120,4	ALEMANIA
16	SCHALKE 04	114,3	ALEMANIA
17	CELTIC DE GLASGOW	111,8	ESCOCIA
18	VALENCIA C.F.	107,6	ESPAÑA
19	OLYMPIQUE DE MARSELLA	99,0	FRANCIA
20	WERDER BREMEN	97,3	ALEMANIA

Fuente: (Deloitte, 2019)

Por otro lado, el año 2019 reveló una serie de acontecimientos que han sido destacados en los últimos años en el escenario del fútbol europeo. En primer lugar, el auge de los equipos ingleses, colocando a la Premier League por encima del resto de grandes ligas europeas, como son la Bundesliga, la Liga, la Serie A y la Ligue 1, en ese orden. Esto se debe, principalmente, al reparto de los derechos de televisión. Es en este apartado en el que los clubes de Inglaterra; los grandes, y de manera más holgada en términos proporcionales, los pequeños, obtienen unos ingresos cuyas cuantías no pueden ser alcanzadas por sus ligas “rivales”. Bien es cierto, que hay estudios que afirman que dicha diferencia se debe a la mera igualdad futbolística del campeonato. Si observamos el resto de ligas, el Bayern de Munich, la Juventus de Turín, o el París Saint-Germain han hecho de sus ligas domésticas un título asegurado en cada campaña. Algo parecido sucede en la liga española, en la que el Barcelona y el Real Madrid se han repartido los títulos del campeonato de los últimos años, con el respeto de un Atlético de Madrid en crecimiento que consiguió un título de la liga en la temporada 2013/2014. Sin embargo, al observar el desigual reparto de los derechos televisivos en estas cuatro ligas, comparado con el que tiene lugar en la Premier League, se entiende que dicha desigualdad es fruto

del reparto televisivo, y no del nivel futbolístico de cada liga, aunque éste pudiera influir de alguna manera. Siguiendo un ejemplo comparativo; en el año 2016, el West Bromwich Albion, que quedó décimo en la Premier League, ingresó 130 millones de euros por parte de los derechos de televisión. En España, el Eibar, que obtuvo igualmente la décima plaza, ingresó 41,7 millones de euros. No obstante, la diferencia entre los campeones, Chelsea y Real Madrid, era mucho menor, ya que sus ingresos fueron de 172 millones de euros y 140 millones de euros, respectivamente (Deloitte, 2019) (Soriano, 2018) (Szymanski & Peeters, 2012).

En segundo lugar, la llegada de grandes fortunas a las direcciones de clubes europeos, como el París Saint-Germain o el Manchester City. Como se puede observar, estos dos clubes no figuraban en la Liga del Dinero de 2008, y en 2019 se sitúan dentro de los seis clubes europeos con más ingresos. Precisamente este cambio ha originado que el Comité Disciplinario de la UEFA siga de una manera tan intensiva el funcionamiento financiero de dichos clubes, como veremos más adelante.

En último lugar, se puede apreciar el estado de decadencia de la Serie A en el contexto del fútbol europeo. El A.C. Milán, que ocupaba la sexta plaza en 2008, no figura en el *top20* de 2019. El Inter de Milán ha descendido cinco puestos, y la Juventus, a pesar de su supremacía en la liga doméstica, solo ha conseguido incrementar un puesto en *The Money League* (Deloitte, 2019). Precisamente, la Serie A italiana se caracteriza por ser una liga débil con una composición heterogénea. Este tipo de heterogeneidad se pone de manifiesto por las enormes disparidades en términos de volumen de negocios, que tienen consecuencias inevitables en los resultados. Los cinco primeros equipos producen el 55,9 por ciento de los ingresos, excluyendo los ingresos comerciales de los jugadores. La principal fuente de ingresos, medida en porcentaje del volumen de negocios, son los derechos de televisión, que oscilan entre el 45% y el 77%. La contribución a las ventas de los ingresos del día del partido (es decir, venta de entradas, taquilla, abonos y productos vendidos dentro del estadio el día del partido) es muy limitada (entre el 4 y el 17 por ciento) (Birkhäuser, Kaserer, & Urban, 2019).

Por otro lado, en el análisis de las ventas totales, se excluyeron los beneficios netos del comercio de jugadores. En este punto, cabe señalar que la actividad de algunos clubes se basa en la formación de jugadores jóvenes, con lo que se obtienen cuantiosas ganancias de capital a partir de una incidencia del 111% en el volumen de negocios. El impacto

negativo más importante en la cuenta de resultados se debe a los salarios de los jugadores, que representan, en promedio, más del 75 por ciento de los costes totales: el impacto de los salarios es de alrededor del 70 por ciento del volumen de negocios medio del club. El impacto de los salarios en los ingresos totales muestra una clara división entre clubes grandes y pequeños; para los cuatro clubes principales, los salarios anuales totales de los jugadores representan el 60 por ciento de los ingresos totales (Nicolliello, 2016).

Tabla 2: Clasificación por ingresos de los clubes europeos (en millones de euros) en 2019

Nº	CLUB	INGRESOS	PAÍS
1	REAL MADRID C.F.	750,9	ESPAÑA
2	BARCELONA F.C.	690,4	ESPAÑA
3	MANCHESTER UNITED	666,0	INGLATERRA
4	F.C. BAYERN DE MUNICH	629,2	ALEMANIA
5	MANCHESTER CITY	568,4	INGLATERRA
6	PARÍS SAINT-GERMAIN	541,7	FRANCIA
7	LIVERPOOL	513,7	INGLATERRA
8	CHELSEA F.C.	505,7	INGLATERRA
9	ARSENAL	439,2	INGLATERRA
10	TOTTENHAM HOTSPUR	428,3	INGLATERRA
11	JUVENTUS DE TURÍN	394,9	ITALIA
12	BORUSSIA DORTMUND	317,2	ALEMANIA
13	ATLÉTICO DE MADRID	304,4	ESPAÑA

14	INTER DE MILÁN	280,8	ITALIA
15	A.S. ROMA	250,0	ITALIA
16	SCHALKE 04	243,8	ALEMANIA
17	EVERTON	212,9	INGLATERRA
18	A.C. MILAN	207,7	ITALIA
19	NEWCASTLE UNITED	201,5	INGLATERRA
20	WEST HAM UNITED	197,9	INGLATERRA

Fuente: (Deloitte, 2019)

Tabla 3: N° de apariciones por países en la clasificación de clubes de 2019

N° DE APARICIONES	PAÍS	SUMA DE INGRESOS (en millones de euros)
9	INGLATERRA	3733,6
4	ITALIA	1133,4
3	ESPAÑA	1745,5
3	ALEMANIA	1190,2
1	FRANCIA	541,7

Fuente: Elaboración propia a partir de (Deloitte, 2019)

Del mismo modo, se puede apreciar el cambio de la piedra angular del presente trabajo, esto es, de la situación financiera de los clubes. En el año 2008, el club con más ingresos (Real Madrid) obtuvo 351 millones de euros, lo que le hubiera valido para situarse en la 12ª posición de la clasificación de 2019, año en el que el Real Madrid dobló la cifra de ingresos con respecto a 2008. Y, al club que ocupaba el vigésimo puesto de 2008 en ingresos (Werder Bremen, con 97,3 millones de euros), le separarían 100 millones de euros del West Ham United, equipo inglés que en 2019 ha obtenido la 20ª plaza (Deloitte, 2019).

Además, de esta última tabla se puede deducir una de las líneas de críticas que ha recibido el FPF, que ataca a la congelación de la jerarquía en el mundo futbolístico europeo y al mantenimiento del *status quo* de los clubes más potentes del viejo continente.

3.2. Impacto financiero en el paradigma del fútbol europeo

3.2.1. En España: La Liga Santander

En el caso de la liga profesional española, existe una regulación que opera en disonancia con el Reglamento del FPF. Se trata de la Ley Concursal. A través de esta ley, aquellos clubes de fútbol que no tenían la capacidad de afrontar sus deudas, entraban en Concurso de Acreedores. De este modo, aunque los procesos eran más largos, y muchos de ellos no llegaban a concluir, los equipos podían continuar compitiendo de manera más igualada en la Liga (Azpilicueta, 2013).

Por su parte, la UEFA prohibió la participación, en las competiciones que promovía, a aquellos clubes que se encontraban acogidos a esa ley. Por ejemplo, el Rayo Vallecano no obtuvo la licencia UEFA en la temporada 2012/2013, motivo por el cual no pudo participar en la Europa League. Sin embargo, en la competición doméstica, el Rayo Vallecano no percibió ningún tipo de multa o sanción (González, 2019).

Fue el 1 de enero de 2012 cuando entró en vigor la totalidad de la Ley 38/2011, de 10 de octubre. Esta ley concursal permite que los equipos que no hagan frente a los pagos pertinentes de los futbolistas, o no respeten las normas de competición, desciendan

de categoría o se les aplique las distintas medidas recogidas en la reglamentación deportiva nacional (Azpilicueta, 2013) (Truyols, 2019).

Este hecho refleja uno de los focos de controversia generados por la aplicación del Reglamento del Fair Play Financiero; el hecho de que a nivel europeo, esto es, a nivel UEFA, los clubes, para participar en sus competiciones, tengan que cumplir con una serie de requisitos financieros. No obstante, en su liga nacional, pueden continuar jugando la liga en la que se encuentran, ya que el marco regulatorio de su país en el cual disputan la liga profesional no les obliga a cumplir con las normas regulatorias del Reglamento.

3.2.2. En Alemania: La Bundesliga

A pesar de la histórica fuerza económica de la liga alemana, antes de la implementación del Reglamento, todavía existían algunos casos de clubes que se encontraban en dificultades.

Al final de cada temporada, las reglas de la Bundesliga indicaban que los clubes deben solicitar a la Federación Alemana de Fútbol (DFB) una licencia para participar de nuevo al año siguiente; y, únicamente cuando la DFB, que tiene acceso a todos los documentos de transferencia y estados financieros, está convencida de que no existe amenaza de insolvencia, da su aprobación. La DFB dispone de un sistema de multas y deducciones de puntos para los clubes que incumplen las reglas y los que no respetan las reglas; y, los que entran en números rojos, solo pueden comprar a un jugador después de la venta de uno de ellos por al menos el mismo importe. Además, ningún particular puede poseer más del 49% de un club de la Bundesliga (Daskal, 2013).

En 2004, antes de la aplicación del Reglamento, el Borussia Dortmund tenía una deuda de 118,8 millones de euros. Tras ganar la Liga de Campeones de la UEFA en 1997 y varios títulos de la Bundesliga, el Dortmund había apostado por mantener su éxito con un grupo caro de jugadores, en su mayoría extranjeros, pero fracasó, evitando, por poco, la liquidación en el año 2006 (Averkamp, 2014). En los años siguientes, el club sufrió una profunda reestructuración para recuperar su salud financiera, en gran medida con jugadores jóvenes de la cantera.

El Bayern de Múnich, en el año de la introducción del Reglamento, obtuvo un beneficio neto de sólo 2,5 millones de euros en la temporada 2008/2009, mientras que el Schalke 04 sufrió una pérdida neta de 30,4 millones de euros en el ejercicio 2009. El Borussia Dortmund, por su parte, mejoró sus registros y obtuvo unas pérdidas netas de sólo 2,9 millones de euros en 2008-2009 (Birkhäuser, Kaserer, & Urban, 2019).

3.2.3. En Francia: La Ligue 1

En Francia, la Dirección Nacional de Control y Gestión (DNCG) se encarga de administrar, controlar y supervisar las cuentas de todos los clubes profesionales para garantizar la prudencia financiera de los propietarios. Las sanciones por incumplimiento incluyen embargos de transferencias, reducción de equipos de juego, descenso de categoría o incluso expulsión de la liga. A pesar de los bajos ingresos, los clubes franceses no tienen la enorme deuda de las ligas inglesa, italiana y española. Además, varios clubes franceses han obtenido pequeños beneficios a lo largo de los años, centrándose en el desarrollo de jóvenes jugadores en academias modernas, que luego generan altos beneficios cuando son vendidos. Por ejemplo, en los cuatro años anteriores a 2009, el comercio de jugadores por parte de Lille, uno de los clubes más importantes de la Ligue 1, superó los 164 millones de euros en beneficios (Helmut M. Dietl, 2008).

3.2.3.1. El Paris Saint-Germain

En el mes de marzo de este año, el París Saint-Germain ha ganado la apelación para desestimar la investigación de la UEFA sobre los asuntos financieros del club, después de que el Tribunal de Arbitraje Deportivo (TAD) dictaminara que la decisión de cerrar el caso inicial era *"definitiva y vinculante"* (Ostlere, 2019).

Resulta que, el pasado mes de junio, el Órgano de Control Financiero del Club (CFCB) de la UEFA cerró su investigación sobre PSG por presuntas infracciones de su Reglamento Financiero (FPF). Sin embargo, nueve días después, el presidente de la CFCB solicitó que se revisara la decisión. Tras esta revisión de septiembre, la UEFA llegó a la conclusión de que la conducta de PSG merecía una investigación más a fondo y consideró que el caso estaba abierto una vez más (Ostlere, 2019).

Sin embargo, PSG interpuso un recurso ante el Tribunal de Arbitraje Deportivo para que se anulara la decisión, alegando que la UEFA había infringido sus propias normas, según las cuales debía reabrir cualquier investigación en un plazo de diez días a partir de la solicitud de revisión del presidente, ya que la UEFA había tardado dos meses en hacerlo. Por lo tanto, el recurso de PSG fue confirmado por el Tribunal, sin ninguna posibilidad de que pudiera ser reabierto en el futuro (Ostlere, 2019).

Es claro que esta noticia supone un gran impulso para PSG, que podría haber sido objeto de multas importantes y de una suspensión de la competencia europea. En 2014, el PSG fue multado con 60 millones de euros por infracciones del FPF, aunque se suspendieron 40 millones de euros, y su plantilla se redujo a 21 jugadores en competiciones europeas (Ostlere, 2019).

La decisión fue emitida el 13 de junio de 2018 por la Cámara de Investigación de la UEFA (CFCB) en la que se cerró la investigación sobre el cumplimiento por parte del París Saint-Germain de las normas financieras. Es, por tanto, definitiva y vinculante (Ostlere, 2019).

3.2.4. En Italia: La Serie A

En el año 2011, tras la aplicación del Reglamento del Fair Play Financiero, la mayoría de los clubes de la Serie A italiana registraron unos elevados números de pérdidas neta con respecto a la temporada anterior. Entre todos ellos cabe resaltar el A.C. Milán, que obtuvo 69.751 millones de euros de pérdidas; el Génova, 16.964.706 millones de euros; la Fiorentina, 9.604.353 millones de euros; el Bolonia, 4.166.419 millones de euros; y el Chievo, 527.661 millones de euros. Sólo unos pocos clubes italianos obtuvieron beneficios netos, entre los cuales se encuentran el Udinese, el Catania, el Nápoles (4.197.829 euros) y la Lazio (9.982.408 euros) (Helmut M. Dietl, 2008).

No obstante, se ha de constatar que algunos de los clubes italianos habían estado perdiendo dinero durante varios años, luego no es del todo claro que el impacto del Reglamento en la liga italiana haya sido negativo, más que la gestión económica de la misma. Por ejemplo, el Inter de Milán ha acumulado pérdidas de alrededor de 1.300 millones de euros en los últimos 16 años. Por su parte, la Lazio, el 20 de mayo de 2005,

acordó un plan de reembolso a 23 años para reembolsar una deuda tributaria pendiente de pago de 140 millones de euros. La deuda financiera neta del grupo italiano (“*posizione finanziaria netta*”), fue de 9,01 millones de euros. Su competidor de la ciudad, la A.S. Roma SpA, que forma parte del holding Italtpetroli, adeudaba una cantidad considerable de dinero a los bancos, entre los que se encontraba UniCredit. El 30 de junio de 2010, AS Roma SpA tenía un patrimonio neto negativo - es decir, el pasivo total era superior al activo total- de 13,2 millones de euros en el balance consolidado, lo que finalmente llevó a la venta del grupo al fondo de inversión liderado por el multimillonario estadounidense Thomas R. DiBenedetto en el año 2011 (Nicolliello, 2016).

3.2.5. En Inglaterra: La Premier League

En el momento de la introducción del FFP, se sabía que varios clubes de la Premier League estaban gastando considerablemente por encima de sus ingresos. Por ejemplo, entre 2005 y 2010, el West Ham United registró una pérdida neta total de 90,2 millones de libras esterlinas, con unos fondos propios de 13,063 millones de libras esterlinas el 31 de mayo de 2010 tras una recapitalización. Mientras tanto, el Everton, cuyo ex entrenador David Moyes había recibido durante mucho tiempo elogios por su continua capacidad para mantener al club entre los mejores equipos de la Premier League a pesar de un presupuesto de transferencia extremadamente ajustado, tenía un patrimonio neto negativo (en las cuentas del grupo) de 29,774 millones de libras esterlinas el 31 de mayo de 2010, lo que supuso una pérdida neta de 3,093 millones de libras esterlinas en cuentas consolidadas.

Pero, lo más llamativo, fueron las finanzas de Portsmouth, que tenía un déficit de 59.458.603 libras esterlinas en febrero de 2010 (después de deducir el valor contable del activo). Después de haber invertido mucho en los jugadores durante las temporadas anteriores, (la pérdida neta del año anterior fue cubierta por el empresario franco-israelí Alexandre Gaydamak), El Portsmouth quedó subcampeón de la Copa de la FA 2009-10 en 2010, pero a medida que la situación financiera se fue deteriorando, fue dejando a los jugadores sin pagar y al club con una factura pendiente por el impuesto sobre la renta. Se siguió la administración para evitar la liquidación del club, lo que conllevó una deducción

de nueve puntos de la Premier League y, finalmente, el descenso a la división inferior (BBC, 2009).

En la segunda división inglesa también ha tenido mucho impacto la implantación del Reglamento. El informe parlamentario sobre el fútbol inglés de 2010-2012 señalaba que "gran parte del exceso de gastos de los clubes no pertenecientes a la Premier League se debe al deseo de entrar en la Premier League o simplemente de permanecer allí. El razonamiento predominante entre los equipos de la liga inglesa parece ser que los niveles excesivos de gasto pueden mantenerse durante unos cuantos años, en los que se debe conseguir el ascenso. Después de eso, los ingresos de la Premier League pueden ser utilizados para pagar todas las deudas acumuladas. Por ello, surgen tantos problemas cuando dicho ascenso no es conseguido (Budzinski, 2013).

3.2.5.1. *El Manchester City*

El club inglés de Manchester es uno de los más analizados por parte de la UEFA, en cuanto a cumplimiento de las normas de Fair Play Financiero se refiere. El año pasado, la revista alemana *Der Spiegel*, publicó una serie de artículos sobre presuntas violaciones del Reglamento por parte del club, basados en correos electrónicos filtrados entre funcionarios de la ciudad. Esta noticia hizo que el club comenzara a estar investigado por la Premier League y la UEFA por posibles infracciones (TalkSport, 2019).

En una entrevista con la revista belga *Sport and Strategy*, el investigador jefe de la UEFA, Yves Leterme, dijo: "*Si lo que se ha escrito sobre el Manchester City es cierto, puede que haya un grave problema. Esto puede llevar al castigo más duro: la exclusión de las competiciones de la UEFA*" (TalkSport, 2019). Es la Junta de Control Financiero del Club del órgano rector la que verifica al azar esas cifras y las cuentas del club son examinadas por expertos internos y externos (UEFA, 2012).

Así, según la revista alemana, únicamente ocho millones de libras esterlinas del acuerdo de patrocinio con Etihad, que era de 67,5 millones de libras esterlinas, procedían en realidad de la compañía aérea en 2015, mientras que el resto procedía directamente de su propietario, Sheikh Mansour, a través de su Grupo Unido de Abu Dhabi. Miembro de la familia real de Abu Dhabi, Sheikh Mansour es viceprimer ministro de los Emiratos

Árabes Unidos y su medio hermano Sheikh Khalifa es el presidente y emir de Abu Dhabi (TalkSport, 2019) (BBC, 2009).

Adicionalmente, la revista alegó que el Manchester City infló varios otros acuerdos de sus patrocinadores, predominantemente con sede en los Emiratos Árabes Unidos, para cumplir con los requisitos de FPF, y que ocultó los pagos al exentrenador Roberto Mancini y redujo artificialmente sus costos de derechos de imagen. (TalkSport, 2019).

En el año 2014, La UEFA impuso al Manchester City una multa de 49 millones de libras esterlinas por infringir las normas de la FPF, así como restricciones sobre el tamaño de su equipo en la Liga de Campeones y sobre los gastos de traspaso durante dos temporadas. Sin embargo, dos tercios de las sumas se devolvieron posteriormente al club por cumplir aparentemente con los términos de la sanción condicional. En este caso, una segunda infracción se consideraría mucho más grave, lo que haría más probable una sanción deportiva mayor e incluso la expulsión de la UEFA Champions League (BBC, 2009) (TalkSport, 2019).

3.3. Incumplimiento del Fair Play Financiero

3.3.1. Sanciones y multas

Atendiendo al Reglamento del Fair Play Financiero, e particular, las penas se modulan en función de la gravedad de la infracción (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2015). De primer grado, en el que se encuentran las alertas. De segundo grado, que hace referencia a las multas. De tercer grado, que trata de puntos de penalización, retención temporal o definitiva de un porcentaje de los premios de la UEFA, así como la prohibición de la entrada de jugadores en las listas de la UEFA y su consecuente reducción de las listas de 25 jugadores. De cuarto grado, en el que destaca la descalificación de las competiciones europeas en curso, así como la posible exclusión de futuras competiciones.

De una manera más concreta, se pueden ordenar los castigos que contempla la legislación actual del FPF en ocho apartados (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2015):

- 1) Amonestación / Advertencia
- 2) Multas
- 3) Deducción de puntos
- 4) Retención de ingresos de una competición de la UEFA
- 5) Prohibición de registrar nuevos jugadores para las competiciones de la UEFA
- 6) Restricciones sobre el número de jugadores que un club puede inscribir en las competiciones de la UEFA
- 7) Descalificación de una competición en curso
- 8) Exclusión de futuras competiciones

3.3.2. Acrobacias financieras de los clubes

Actualmente, los clubes de fútbol profesional se caracterizan por tener unas estructuras empresariales cada vez más complejas. Debido a las complicadas interconexiones entre varias filiales y a la sofisticada externalización de responsabilidades, la UEFA se enfrenta a un difícil reto a la hora de evaluar los documentos de 236 licenciarios de diferentes países europeos con diferentes sistemas contables.

Por lo tanto, se puede suponer que los costes de seguimiento son notablemente elevados. Sin embargo, la UEFA confirma la viabilidad de controlar a los clubes, ya que pone de manifiesto que existen niveles de control tanto en las asociaciones nacionales como en la UEFA. Todas las cifras financieras y los documentos de apoyo necesarios se envían a ambos a través de un sistema de información en línea. Además, se utilizan varios expertos externos para verificar los documentos y el apoyo local (Preuss, Haugen, & Schubert, 2014). Es decir, la UEFA parece anticipar que los clubes pueden tratar de evitar las reglas del FPF. Sin embargo, el concepto de FPF en su forma actual parece ofrecer una serie de deficiencias que los clubes podrían utilizar en su beneficio. Nasser el-

Khelaifi, presidente del club parisino, el París Saint-Germain, ya ha señalado la creatividad en lugar de la rigidez financiera: *"Seguiremos las reglas. El Sr. Platini dijo que debemos ser creativos. Tenemos algunas ideas"* (González, 2019). Esto es de esperar debido a que la estrategia dominante para un club es eludir la regulación mientras la transparencia no detecte su comportamiento y conduzca al castigo. La UEFA y su secretario general, Gianni Infantino, reconocen incluso la existencia de posibles lagunas para eludir las normas del FPF: *"No es el documento perfecto, somos conscientes de ello. Es la primera vez que hacemos algo así. Estamos aprendiendo a medida que avanzamos, pero estamos muy seguros de que si encontramos algo que necesita ser abordado, lo corregiremos"* (Daskal, 2013).

Con respecto al cumplimiento del Reglamento, se pueden identificar dos vacíos legales: el primero se encuentra en el Anexo XI, según el cual un club cuyo déficit de equilibrio exceda la desviación aceptable no será sancionado siempre y cuando, por un lado, informe de una tendencia positiva en los resultados anuales de equilibrio y, por otro, demuestre que el déficit total de equilibrio se debe únicamente al déficit anual de equilibrio del período de información que finaliza en 2012 (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2015). Esto proporciona a los clubes la ventaja temporal de posponer las sanciones durante los dos primeros años de las nuevas normas. El segundo vacío legal hace referencia al Anexo X, que enuncia lo siguiente: *"A los efectos del resultado de equilibrio, el licenciatario debe determinar el valor razonable de cualquier transacción de una parte relacionada"* (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2015). Las disposiciones tienen claramente por objeto evitar los acuerdos de auto-patrocinio desproporcionados, es decir, cuando las entidades que pertenecen o están relacionadas con los propietarios (ya sean personas o empresas) de los clubes. Sin embargo, el término "parte vinculada" deja mucho espacio para la interpretación. Por lo tanto, las cuestiones sobre cómo se pueden valorar correctamente los ingresos pueden convertirse en un tema particularmente complicado de tratar (Samuel, 2011).

Asimismo, existen muchas otras posibilidades para que los clubes intenten mejorar las cifras de ingresos y gastos relevantes. La amortización de dinero para transferencias de jugadores ya es común, pero podría llevarse a cabo de forma más extensiva. De esta manera, un club podría dividir la cantidad a pagar a lo largo de varios años y así reducir los costes anuales del club.

Igualmente, es probable que existan acuerdos colaterales relativos a los salarios de los jugadores, por ejemplo, que pueden ser pagados en parte por los benefactores y, por lo tanto, no aparecen en las cuentas oficiales del club. Aunque no parece haber límites a la imaginación en este sentido, la propiedad de los jugadores por parte de terceros es otra forma de reducir el gasto en los libros de un club. Se trata de una práctica que era muy recurrente en países como Portugal y España, que fue prohibida en Inglaterra en el año 2007 (Lang, 2012). Básicamente, un club podría adquirir talento como jugador pagando sólo una pequeña cantidad, con el saldo financiado por un tercero. Por lo tanto, esta cantidad no figuraría en las cuentas de un club. Como consecuencia, la UEFA, al reconocer esta amenaza financiera, en diciembre de 2012, por medio de su Comité Ejecutivo, abogó por la prohibición de la propiedad de terceros como cuestión de principio y subrayó su inclinación a aplicarla en sus propias competiciones en caso de que la FIFA no lo hiciera (UEFA, 2012).

Por otro lado, hay disposiciones de excepción de la propia UEFA. El anexo I declara que *"el estatuto y la situación del fútbol en el territorio de la asociación miembro de la UEFA se tendrán en cuenta al conceder una excepción"* (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2015). Los factores clave incluyen, por ejemplo, su potencial de mercado y el apoyo de las autoridades nacionales, regionales y locales. El controvertido acuerdo comercial del Manchester City con Etihad Airways parece muy adecuado para beneficiarse de esta política. El acuerdo contiene la construcción del Campus de Etihad, un proyecto gigantesco adyacente al estadio, que incluye una academia juvenil, un centro de ciencias del deporte, así como oficinas y comercios (Conn, The Guardian, 2019). Un proyecto de este tipo impulsa el área local en términos económicos y, por lo tanto, será muy apreciado por las autoridades regionales y locales y, por ello, eleva el estatus y la situación del fútbol dentro del territorio.

Otra disposición que se debe tener en cuenta puede encontrarse en el Anexo X, que permite a un club incluir en su cálculo cualquier ganancia proveniente de operaciones que no sean de fútbol, siempre y cuando las operaciones lo sean:

a) *"Basadas en el estadio de un club, así como en instalaciones de formación como hoteles, restaurantes, centros de conferencias, locales comerciales (en alquiler), centros de atención sanitaria y otros equipos deportivos"; y*

b) *"Utilizando claramente el nombre o la marca de un club como parte de sus operaciones"* (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2015). Para el mencionado acuerdo de Etihad del Manchester City, esto significaría que el club podría excluir los gastos del proyecto, mientras que sus beneficios podrían declararse como ingresos relevantes.

En caso de que la UEFA revele intentos de evasión, un sistema de sanciones debe ser implementen con éxito. La lista actual de medidas disciplinarias, como se ha visto, va desde advertencias hasta descalificaciones de competiciones y la retirada de títulos. Así pues, la transparencia debe ser asegurada, seguida de sanciones que sean mayores que el beneficio esperado de un comportamiento desviado. Además, especialmente en la fase inicial, parece importante castigar a los clubes que incumplen las normas del Reglamento, ya que tales efectos de señalización podrían ayudar a establecer la credibilidad y la reputación, así como a evitar comportamientos desviados en el futuro (Helmut M. Dietl, 2008).

Por lo tanto, la UEFA, para evitar el incumplimiento de la normativa, debe mitigar los efectos que puedan surgir de las lagunas financieras y, en la medida de lo posible, eliminarlas. En consecuencia, si los clubes intentan evadir algunas normas financieras del FPF, se deben considerar algunos costes, tanto a través de la contabilidad creativa como de los costes esperados de ser revelados. Costes que pueden ser manipulados por los clubes. Por ejemplo, más recursos gastados en acrobacias financieras pueden reducir el riesgo de exposición y, por lo tanto, el coste esperado de la exposición financiera al Reglamento de la UEFA (Franck, 2014).

3.3.3. Primeros clubes sancionados por la UEFA

El 11 de septiembre de 2012, la UEFA anunció que había impuesto las primeras sanciones de la era del FPF. La sanción consistió en retener temporalmente, el dinero en metálico procedente de premios, a 23 clubes que no cumplieron con las reglas. Los 23 clubes sancionados tenían hasta el 15 de octubre de 2012 para demostrar que tenían previsto pagar un total de 30 millones de euros en concepto de salarios de los jugadores impagados, tasas de transferencia e impuestos sociales para el período que termina el 30 de septiembre de 2012 (UEFA, 2012).

Más tarde se anunció que 16 de los 23 clubes que se enfrentaban a una posible retención de premios en metálico habían recibido, no obstante, su premio en metálico de un concurso europeo como resultado de haber conseguido saldar sus deudas antes de la fecha límite del 30 de septiembre de 2012, por lo que los 16 clubes siguientes se beneficiaron de una prórroga de la pena tras haber sido inicialmente retenidos en metálico (UEFA, 2012):

- Borac Banja Luka, FK Sarajevo y Željezničar Sarajevo (Bosnia y Herzegovina)
- CSKA Sofia (Bulgaria)
- Maccabi Netanya (Israel)
- Shkëndija (Macedonia)
- Floriana (Malta)
- Budućnost Podgorica y Rudar Pjevlja (Montenegro)
- Ruch Chorzów (Polonia)
- Sporting CP (Portugal)
- FC Vaslui (Rumania)
- Rubin Kazan (Rusia)
- Atlético Madrid (España)
- Eskişehirspor y Fenerbahçe (Turquía)

3.4. Críticas a la aplicación del Reglamento

Como se ha comentado previamente, la aplicación del reglamento FPF ha traído consigo una serie de críticas sustanciales. Críticas y controversias que bien podrían clasificarse en tres categorías (Nicolliello, 2016):

1. En primer lugar, la corriente que pone de manifiesto que la UEFA emitió un reglamento que renuncia a los beneficios posibles provenientes de las inyecciones sustanciales de dinero en las cuentas de los clubes profesionales.
2. En segundo lugar, se critica que la UEFA publicara un reglamento que limita la competencia en el mercado de transferencias de jugadores; ejerciendo una

presión a la baja sobre los salarios, y sin compensar mediante beneficios derivados de un mayor equilibrio.

3. Por último, se generaron controversias recalcando que la UEFA emitió un reglamento que congelará por completo la jerarquía del fútbol, debido a la creación de una fuerte barrera de entrada.

Lo que el reglamento establece es que limitar las inyecciones de dinero a través del FPF no se traduce únicamente en tener menos dinero para las nóminas del fútbol, sino en "*restaurar incentivos de gestión eficientes*". En teoría, si el FPF entrara en acción de manera correcta, se acabarían los riesgos morales de gestión y la búsqueda incesante de rentas en el fútbol europeo. En cuanto a los directivos, tendrán que concentrar sus esfuerzos productivos para desarrollar el negocio del fútbol en su conjunto y de forma sostenible. Bien es cierto que, a pesar de que el dinero externo ya no se podrá utilizar directamente en las nóminas de los futbolistas, se generarán nuevos ingresos, que al final podrían permitir el pago de salarios aún más altos que en el sistema actual. Esto se debe a que el FPF restaura los incentivos para la "*buena gestión*" en los clubes de fútbol (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2015).

Si se medita la segunda categoría de críticas anteriormente mencionada, se aprecia que ésta presenta al FPF como una medida restrictiva semejante al tope salarial estadounidense. Sin embargo, un análisis más detallado de la regulación muestra que, contrariamente a un tope salarial en Estados Unidos, el FPF formula una restricción muy tolerante de la competencia, que no sería vinculante en un entorno empresarial normal, es decir, la presión a la baja sobre los salarios es sólo un efecto pasajero que tiene sentido en una industria caracterizada por un gasto excesivo. Además, los topes salariales de los E.E.U.U. no son el indicado punto de referencia para evaluar el potencial del FPF para contribuir a una competencia más vibrante en el sistema de fútbol europeo abierto (Franck, 2014).

La tercera línea de críticas refleja una paralización en la jerarquía futbolística a través del FPF, lo que supone obviamente que los pequeños clubes sólo pueden o pueden desafiar mejor a los grandes clubes en un sistema de inyecciones ilimitadas de dinero. De hecho, no existe ningún mecanismo que asigne sistemáticamente inyecciones de dinero ilimitadas de acuerdo con un patrón que haga que los clubes pequeños sean relativamente

más competitivos. En cambio, la existencia de un mecanismo inverso, que asegura que el dinero se convierte en dinero, es mucho más plausible. Romper la dinámica de que “el dinero llama al dinero” y aumentar la importancia de la calidad de la gestión a través del FPF podría ser una forma más fiable de acabar con las jerarquías establecidas del fútbol. En esta línea, otra de las importantes críticas a los FPF es la posibilidad de solidificar los llamados grandes clubes, que son los que generan mayores ingresos y beneficios, y que, por lo tanto, pueden gastar más dinero en transferencias. Se cree que éstos desvirtuarán por completo la competición y el *Daily Mail* compara el reglamento con “*un puente levadizo gigante que está siendo levantado*” (Samuel, 2011). Además, dejaba entrever que la pérdida de 194 millones de libras esterlinas del Manchester City en la temporada 2010/2011 estaba justificada, ya que el club tenía que gastar mucho para conseguir un fútbol lucrativo de la Liga de Campeones antes de que se cerraran sus posibilidades financieras (Samuel, 2011).

Contrariamente a lo que han afirmado los partidarios del FPF, se encuentran pruebas que apoyan la opinión de que el FPF ha aumentado aún más el desequilibrio competitivo en las ligas de fútbol europeas, medido por la distribución de los puntos de partido. Además, parece que un motor importante de este resultado se basa en la constatación de que un mayor número de inversores hace que una liga sea más equilibrada, ya que, al igual que el capital riesgo, los inversores podrían romper las estructuras establecidas y aumentar la competencia. Sin embargo, el FFP tiende a levantar algunas barreras contra la entrada de nuevos inversionistas. Encontramos evidencia de que el FPF conduce a un aumento en la dispersión de los valores de mercado de los jugadores en cada liga.

Además, se puede deducir que las correlaciones positivas entre la presencia de los inversores y la competencia son menos pronunciadas cuando se ha introducido el FPF. Del mismo modo, existe evidencia de que, después del FPF, la proporción de clubes que tuvieron éxito en la temporada anterior está correlacionada positivamente con los presupuestos generales de transferencias de la temporada siguiente. En resumen, existen numerosos informes cuyos resultados son coherentes con la opinión de que el FPF tiende a hacer que las ligas de fútbol europeas estén menos equilibradas y a congelar las jerarquías actuales (Birkhäuser, Kaserer, & Urban, 2019).

4. Conclusiones y proyecciones de futuro

A raíz de la introducción del FPF, el mundo del fútbol empezó a plantearse cuáles fueron las razones que llevaron a la UEFA a actuar de esta manera, y a preguntarse por los caminos que los clubes deberían seguir para ajustarse a los parámetros establecidos. Si se observan los estados financieros de diferentes clubes, se aprecia que, como se ha mencionado anteriormente, la industria del fútbol se encuentra en constante déficit, con una cifra de costes muy elevada en comparación con los ingresos, y con una deuda que alcanza niveles cada vez más altos. Por ello, para cumplir con el nuevo Reglamento, se hace necesario alcanzar un equilibrio, ya sea tomando medidas en materia de ingresos o de costes. Esto podría lograrse explorando nuevos ámbitos para aumentar los ingresos, o racionalizando los costes, en particular los del personal, así como mejorando la inversión en capital humano y activos fijos (Nicolliello, 2016).

Según la UEFA, el objetivo del juego limpio financiero es reequilibrar la competencia y mejorar la estabilidad financiera a largo plazo en el fútbol de clubes europeo. Y, esta meta debe ser alcanzada a través de un requisito de equilibrio que limite el déficit de los clubes y restrinja la influencia de los patrocinadores e inversores. Teniendo en cuenta todos los pros y contras, se puede concluir que el juego limpio financiero no parece ser una regulación apropiada porque es incompleta, de efectividad incierta y muy costosa de monitorizar en comparación con los beneficios potenciales.

En términos empíricos, se ha demostrado que la insolvencia no es un problema grave en el fútbol profesional y, que igualmente, no existe ningún tipo de riesgo sistémico evidente derivado de la insolvencia de un solo club que justifique una regulación más estricta. Además, la imposición de un límite máximo a los déficits y la exclusión de los participantes de capital privado de la financiación o donación de clubes de fútbol profesional podría ayudar a reequilibrar la competencia desde un punto de vista estático (Lang, 2012).

En cuanto a los efectos a largo plazo, una regulación más estricta podría resultar ser dinámicamente ineficiente, ya que protege involuntariamente a los clubes bien formados, con más años de crecimiento financiero, de ser desafiados por clubes no que no son tan poderosos. De este modo, el Fair Play Financiero podría confirmar de manera demasiado matemática y poco intuitiva una competencia desequilibrada en lugar de

hacerla más equitativa. Alternativamente, la inclusión explícita de los ingresos de las operaciones no relacionadas con el fútbol en un mecanismo de redistribución podría reducir los incentivos para que los clientes y los inversores privados se involucren en los clubes de fútbol (Daskal, 2013).

En resumen, el FFP no conducirá a una situación en la que las inyecciones de dinero de los propietarios en el fútbol sean imposibles, ya que la inversión fuera de las nóminas sigue sin estar totalmente regulada. Igualmente, no conducirá a una situación en la que todas las inyecciones de dinero anteriores en las nóminas desaparezcan, ya que presumiblemente la mayoría de ellas pueden ejecutarse como patrocinios normales en el futuro. Sólo las inyecciones de nómina que constituyan contribuciones por encima del valor justo de mercado de un bien o servicio intercambiado entre el club y el propietario o la parte relacionada no se contabilizarán en el FPF (Rawnsley, 2013).

Si, por ejemplo, si un equipo pagara más a su club filial en un acuerdo de patrocinio que una cantidad comparable de costes de transferencia de exposición/imagen en el mercado libre, obviamente inflaría los ingresos relevantes, permitiendo al club operar a un nivel más alto de gastos relevantes antes de entrar en conflicto con la regla del umbral de rentabilidad. *Caeteris paribus*, el club competiría con una mayor fuerza de juego que otros competidores idénticos sin benefactores. Al poner un tope a estos pagos "inflados" del propietario en las nóminas por encima del valor justo de mercado de los bienes intercambiados, no puede deducirse que el FPF impida que una determinada cantidad de dinero de dinero fluya hacia el fútbol en el futuro. Sin embargo, hay dos efectos compensatorios, relativos a la aplicación del Reglamento, sobre los cuales resulta interesante reflexionar (Truyols, 2019).

En primer lugar, que el dinero que de otro modo se habría gastado inmediatamente en los jugadores puede invertirse en estadios, infraestructura, proyectos comunitarios y academias juveniles, donde los presupuestos siguen siendo ilimitados bajo el FPF. Así, se generan "ingresos relevantes" sostenibles para los clubes de fútbol a través de valiosos jugadores jóvenes, además de aumento en los niveles de asistencia y consecución de nuevos patrocinios en el futuro.

En segundo lugar, que se generará mucho más dinero internamente a través del negocio del fútbol si los gerentes que se enfrentan a duras restricciones presupuestarias dejan de jugar a infinitos juegos de riesgo moral y de búsqueda de beneficios y

simplemente hacen "un buen trabajo", es decir, se concentran en maximizar los esfuerzos productivos, asumiendo los riesgos adecuados en sus mercados de factores y productos, velando por tratar de augurar un futuro próspero para un club de fútbol.

En general, es muy dudoso que una forma de intervención de mercado tan amplia y costosa como el Fair Play Financiero esté realmente justificada en términos económicos. No obstante, únicamente el tiempo mostrará cómo el fútbol responderá al Fair Play Financiero y cuán "justo" es realmente.

Bibliografía

- Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. (28 de Abril de 1986). Obtenido de BOE:
<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1986-10405>
- Agencia Estatal Boletín Oficial del Estado. (17 de Julio de 1999). Obtenido de BOE:
<https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1999-15686>
- Averkamp, H. (18 de Abril de 2014). *Accounting Coach*. Obtenido de
<https://www.accountingcoach.com/blog/what-is-the-break-even-point>
- Azpilicueta, M. (8 de Julio de 2013). *Te Interesa*. Recuperado el Mayo de 2019, de
http://www.teinteresa.es/deportes/Fair-Play-Financiero-espanoles-Ley_0_952105573.html
- BBC. (15 de Septiembre de 2009). Obtenido de BBC Sport:
<http://news.bbc.co.uk/sport2/hi/football/europe/8256279.stm>
- Besters, L. (2018). *How outcome uncertainty, loss aversion and team quality affect stadium attendance in Dutch professional football*. Tilburg: Tinbergen Institute.
- Birkhäuser, S., Kaserer, C., & Urban, D. (2019). *Did UEFA's Financial Fair Play Harm Competition in European Football Leagues?*
- Budzinski, O. (2013). The Institutional Framework for Doing Sports Business: Principles of EU Competition Policy in Sports Markets . *EconPapers*.
- Conn, D. (1 de Mayo de 2012). *The Guardian*. Recuperado el Mayo de 2019, de
<https://www.theguardian.com/football/2012/may/18/fall-and-rise-manchester-city>
- Conn, D. (23 de Enero de 2013). *The Guardian*. Recuperado el Abril de 2019, de
<https://www.theguardian.com/football/david-conn-inside-sport-blog/2012/aug/31/chelsea-breaking-bank-transfer-deadline#history-link-box>
- Daskal, O. (2013). Should UEFA seriously consider an alternative to FFP? *Soccer Issue*
- Deloitte. (2019). *Football Money League*. Deloitte Sports Business Group .
- Franck, E. (2014). *Financial Fair Play in European Club Football – What is it all about?* . University of Zurich , Business Administration. Zurich : UZH Business Working Paper Series.

- González, C. T. (19 de Marzo de 2019). *ABC*. Recuperado el Marzo de 2019, de ABC Fútbol: https://www.abc.es/deportes/futbol/abci-fair-play-financiero-claves-absolucion-201903200223_noticia.html
- Helmut M. Dietl, E. F. (2008). Overinvestment in team sports leagues: A contest theory model. *Scottish Journal of Political Economy* .
- Lang, E. F. (2012). A Theoretical Analysis of the Influence of Money Injections on Risk Taking in Football Clubs. *EconPapers*.
- Mazo, E. (30 de Octubre de 2016). *Expansión*. Obtenido de <http://www.expansion.com/directivos/deporte-negocio/2016/10/30/5810c219ca4741b01f8b467f.html>
- Nicoliello, M. (2016). Football's club profitability after the Financial Fair Play regulation: evidence from Italy. *Sports, Business and Management*.
- Ostlere, L. (19 de Marzo de 2019). *Independent*. Recuperado el Mayo de 2019, de <https://www.independent.co.uk/sport/football/european/psg-ffp-appeal-uefa-paris-saint-germain-decision-upheld-cas-a8830166.html>
- Peeters, T., & S. S. (2013). *Bank of Lithuania*. Obtenido de Financial Fair Play and Financial Crisis in European football: <http://www.economic-policy.org/wp-content/uploads/2013/10/peeters-szymanski.pdf>
- Preuss, H., Haugen, K., & Schubert, M. (2014). *UEFA Financial Fair Play: the curse of regulation*. Mainz: Department of Social Science, Media and Sport, Johannes Gutenberg-University.
- PricewaterhouseCoopers. (Diciembre de 2018). *Impacto económico, fiscal y social del fútbol profesional en España*. Obtenido de <https://files.laliga.es/201902/28181426impacto-econ--mico--fiscal-y-social-del-f--tbol-pr.pdf>
- Rawnsley, P. (2013). *On the verge of break-even*. Obtenido de Deloitte: <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/sports-business-group/deloitte-uk-financial-fair-play-break-even.pdf>
- Samuel, M. (21 de Noviembre de 2011). Just blame Platini for Man City's £195m loss. *Daily Mail*.
- Soriano, D. (4 de Enero de 2018). *Libertad Digital*. Recuperado el Mayo de 2019, de Libre Mercado: <https://www.libremercado.com/2018-04-01/el-dinero-del-futbol-por-que-los-clubes-ingleses-son-mucho-mas-ricos-que-los-espanoles-1276616062/>

- Szymanski, S., & Peeters, T. (2012). Vertical restraints in soccer: Financial fair play and the English Premier League . *EconPapers*.
- TalkSport. (4 de Junio de 2019). Recuperado el Mayo de 2019, de <https://talksport.com/football/468696/manchester-city-banned-champions-league/>
- Truyols, Á. D. (Enero de 2019). *El Notario del Siglo XXI*. Obtenido de Colegio Notarial de Madrid : <http://www.elnotario.es/practica-juridica/8193-es-la-sad-la-forma-juridica-apropiada-para-los-clubes-de-futbol-actuales>
- UEFA. (2012). *UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations*. Obtenido de UEFA:
https://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/Tech/uefaorg/General/01/80/54/10/1805410_DOWNLOAD.pdf
- (2015). *UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations*. UEFA.
- Vöppel, H. (2011). Do we really need financial fair play in European club football? an economic analysis. *Hamburgische WeltWirtschaftsInstitut (HWWI)*.

