



FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y EMPRESARIALES

APLICACIÓN DE LOS MODELOS DE VALORACIÓN DE JUGADORES EN FAVOR DEL EQUILIBRIO COMPETITIVO EN EL FÚTBOL EUROPEO

Autor: Miguel Cortés Cenalmor

Director: Francisco Borrás Pala

Resumen

En los últimos 20 años, se ha producido un gran aumento en los precios pagados por los traspasos de jugadores de fútbol, provocado por la comercialización del deporte y la entrada de grandes fortunas como propietarias de clubes europeos. Simultáneamente, esto ha incrementado las desigualdades económicas entre los diferentes clubes, impidiendo a los equipos con presupuestos modestos configurar plantillas en el mercado de fichajes que compitan al mismo nivel de los grandes clubes. Con el objetivo de proteger la sostenibilidad a largo plazo del fútbol profesional, este trabajo plantea establecer límites a la inversión en fichajes. Así, se propone fijar un precio máximo a pagar por el traspaso de un jugador, empleando el modelo de valoración de jugadores elaborado por el CIES Football Observatory. Además, se sugiere establecer un límite a la inversión neta anual en fichajes, así como la creación de un impuesto de lujo que sancione las conductas que incumplan las nuevas normas propuestas y redistribuya los fondos recaudados al resto de equipos a través de transferencias directas.

Palabras clave: Equilibrio Competitivo, Impuesto de Lujo, Fútbol, CIES Football Observatory.

Abstract

In the last 20 years, there has been a sharp increase in the fees paid for the transfers of football players, caused by the commercialization of the sport and the arrival of large fortunes as owners of European clubs. Simultaneously, this has increased the economic inequalities between different clubs, preventing teams with modest budgets from putting together squads through the transfer market that can compete on the same level as the biggest clubs. In order to protect the long-term sustainability of professional football, this paper considers setting limits on transfer investments. Thus, it is proposed to set a maximum price to be paid for the transfer of a player, using the player valuation model developed by the CIES Football Observatory. In addition, it is suggested to establish a limit to the annual net investment in transfers, as well as the creation of a luxury tax that would penalize conducts that violate the new rules proposed above and redistribute the funds collected to the rest of the teams through direct transfers.

Keywords: Competitive Balance, Luxury Tax, Football, CIES Football Observatory.

Índice

Índice de gráficos y tablas	5
1. INTRODUCCIÓN	6
1.1. Justificación del tema	6
1.2. Objetivos y estructura del trabajo	7
1.3. Metodología.....	8
2. EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL FÚTBOL EUROPEO	10
2.1. Crecimiento de mercado de las grandes ligas de fútbol europeas	10
2.2. Palancas de crecimiento en la industria del fútbol europeo	12
2.3. Evolución del mercado de fichajes en las cinco grandes ligas europeas.....	15
3. HACIA UN FÚTBOL EUROPEO MÁS COMPETITIVO Y EQUITATIVO.....	19
3.1. Relación entre capacidad económica y éxito deportivo.....	19
3.2. El Fair Play Financiero	20
3.3. El Mecanismo de Solidaridad de la FIFA como instrumento redistributivo	27
4. MODELOS DE VALORACIÓN DE JUGADORES DE FÚTBOL.....	29
4.1. Contexto.....	29
4.2. Variables que determinan el valor de traspaso de un jugador	30
4.3. El modelo del CIES Football Observatory	35
5. APLICACIÓN DEL MODELO EN FAVOR DEL EQUILIBRIO COMPETITIVO: IMPUESTO DE LUJO A LOS GRANDES TRASPASOS	41
5.1. Los “impuestos de lujo” en otras competiciones deportivas: la NBA	41
5.2. Establecimiento de un impuesto de lujo a los grandes traspasos del fútbol	44
6. CONCLUSIONES.....	53
Bibliografía.....	56

Índice de gráficos y tablas

Gráficos

Gráfico 1. Volumen de mercado del fútbol europeo 2018/19.....	10
Gráfico 2. Ingresos anuales combinados - Top 20 equipos de fútbol por ingresos	11
Gráfico 3. Ligue 1 Francesa - Evolución de las fuentes de ingresos (1970-2016)	13
Gráfico 4. Composición de ingresos. Top 20 equipos de fútbol por ingresos.....	14
Gráfico 5. Evolución de los ingresos. Top 20 clubes por ingresos.....	15
Gráfico 6. Evolución de la inversión neta en fichajes en las cinco grandes ligas	16
Gráfico 7. Inversión neta en fichajes desglosada en las cinco grandes ligas	17
Gráfico 8. Campeones de las grandes competiciones europeas en la última década ...	25
Gráfico 9. Inversión en traspasos por club: 2010-2019.....	26
Gráfico 10. Ranking de traspasos de jugadores de fútbol.....	32
Gráfico 11. Variables incluidas en el modelo – CIES Football Observatory	38
Gráfico 12. Comparación entre valores pagados y estimados por el modelo del CIES Football Observatory.....	39
Gráfico 13. Recaudación del impuesto de lujo en la NBA por temporada	43

Tablas

Tabla 1. NBA: “impuesto de lujo” aplicable a sobrepasar el límite salarial	42
Tabla 2. Ejemplo propuesta UEFA: “impuesto de lujo” aplicable a cada tramo superior al límite máximo establecido de valor de traspaso de jugadores.....	47
Tabla 3. Ranking de clubes con mayor inversión neta en fichajes: Temporadas 2010/11 – 2019/20.....	49

1. INTRODUCCIÓN

1.1. Justificación del tema

El fútbol es un deporte único en su esencia y en su impacto social. Hoy en día, la gestión de los clubes presenta la complejidad añadida que supone el compaginar la gestión deportiva con la gestión económica de grandes empresas multinacionales.

Durante las últimas décadas, el fútbol europeo ha sufrido una gran revolución, partiendo de un deporte local en el que primaba la competitividad de los futbolistas y la pasión de los aficionados de los clubes, hasta llegar a una industria internacional multimillonaria, en la que los objetivos económicos y comerciales han pasado a un primer plano. Al mismo tiempo que los clubes históricamente más exitosos crecían a nivel comercial y aumentaban su base de aficionados en todo el mundo, traduciéndose en mayores ingresos, las diferencias económicas entre los grandes clubes y los equipos más modestos se han ido agigantando.

La entrada de grandes fortunas en el mundo del fútbol, desde la compra del Chelsea por Roman Abramovich en 2003 a la posterior llegada de jeques árabes a la propiedad del Manchester City o el PSG, parecen haber agravado esta situación, inyectando cantidades multimillonarias en sus respectivos clubes para lograr el éxito deportivo a base de talonario en el mercado de fichajes. Todo ello ha desembocado en una situación de gran inflación en los traspasos de fútbol.

El fútbol europeo sufre de un profundo problema de desigualdad en el ámbito económico, que ha desembocado en importantes desequilibrios competitivos. Si bien el reglamento del Fair Play Financiero, introducido por la UEFA, contribuyó a reducir la deuda y prevenir pérdidas en la industria del fútbol, los esfuerzos ahora se centran en reducir estos desequilibrios en los terrenos de juego. El presidente de la UEFA, Aleksander Ceferin, ha recalado en numerosas ocasiones su deseo de introducir reformas para fomentar el equilibrio de la competición, así como la posibilidad de introducir un impuesto de lujo a los equipos que inviertan por encima de unos límites preestablecidos, los cuales deberían a cambio abonar una compensación de cantidad proporcional a un fondo común (Draper, 2019; Kunti, 2020). En la misma línea argumental que Ceferin se postula Gianni Infantino, actual presidente de la FIFA, quien

planteaba en un comunicado a la comunidad futbolística internacional la posibilidad de introducir límites a los valores de traspasos y otro tipo de mecanismos impositivos, con el fin de crear un fondo común (FIFA, 2020).

El fútbol juega un papel muy importante en la economía de España, tanto en la propia actividad deportiva y el espectáculo que supone como en los numerosos sectores que están relacionados de manera directa o indirecta. Teniendo en cuenta el impacto indirecto en la economía española, el fútbol generó en la temporada 2016/17 un impacto económico de 15.668 millones de euros, equivalente al 1,37% del PIB, y empleó a alrededor de 185.000 personas en nuestro país (PricewaterhouseCoopers, 2018). El fútbol siempre se ha caracterizado por la incertidumbre e impredecibilidad en los resultados de los partidos y competiciones, otorgado por la propia naturaleza del deporte. Sin embargo, las crecientes diferencias económicas amenazan con desestabilizar la sostenibilidad a largo plazo del fútbol europeo de máximo nivel, puesto que, debido a la abusiva acumulación de estrellas provocada por las diferencias de presupuestos, parece ser cada vez más sencillo intuir qué equipos serán campeones a final de temporada.

Teniendo en cuenta la relevancia económica, social y cultural del fútbol en España, así como en muchas otras naciones pertenecientes a nuestro entorno y la Unión Europea, como Francia o Italia, la sostenibilidad económica y competitiva del fútbol es de vital importancia para la sociedad en su conjunto. Es por ello que he querido dedicar mi investigación final de mi grado en administración y dirección de empresas a la búsqueda de una solución viable y eficaz que contribuya a esta causa.

1.2. Objetivos y estructura del trabajo

El presente trabajo tiene como objetivo principal aportar una solución real que favorezca a la sostenibilidad del equilibrio competitivo del fútbol europeo, partiendo de la aplicación práctica de modelos de valoración de jugadores de fútbol y la implementación de un impuesto de lujo a la inversión excesiva en fichajes de jugadores.

Con el fin de introducir el problema de desigualdad económica en el fútbol, se pretende analizar la evolución económica de la industria y las diferentes áreas de negocio de los

clubes en las últimas décadas, señalando qué palancas explican el estallido del sector y subrayando las desigualdades que existen en cuanto a la inversión en fichajes.

A continuación, se revisan de manera general el reglamento del Fair Play Financiero, introducido por la UEFA en 2011, así como el Mecanismo de Solidaridad de la FIFA, evaluando sus efectos en la mejora del equilibrio competitivo.

Una vez analizada la situación actual de la industria y habiendo estudiado la efectividad de estos programas impulsados por las organizaciones reguladoras del fútbol a nivel internacional, el objetivo central es presentar una solución real al problema. Con este fin, se toma como base de la reforma propuesta la aplicación del modelo de valoración de jugadores de fútbol desarrollado por el CIES Football Observatory, socio colaborador de importantes instituciones futbolísticas como la UEFA, la FIFA y algunos de los más importantes clubes de fútbol a nivel mundial. Para ello, se lleva a cabo un análisis detallado de las variables que el modelo incluye para realizar sus predicciones y el razonamiento detrás de estas, revisando también la precisión del modelo; con el objetivo de otorgar una base científica al establecimiento de límites en los traspasos de jugadores en el fútbol europeo.

En otras grandes ligas deportivas como la National Basketball Association (NBA) o la Major League Baseball (MLB) se establecen anualmente límites salariales con el objetivo de fomentar el equilibrio competitivo del campeonato, fijando un impuesto de lujo a aquellos equipos que sobrepasen los límites establecidos. En este trabajo se presenta una propuesta teórica de cómo adaptar el límite salarial de la NBA y su correspondiente impuesto de lujo a la inversión excesiva en fichajes de jugadores de fútbol, con el objetivo de fomentar el equilibrio competitivo y contribuir a la sostenibilidad de este deporte tal y como lo conocemos.

1.3. Metodología

Con el fin de cubrir los objetivos establecidos anteriormente, este trabajo sigue una metodología deductiva, en tanto que se trata primero el tema desde una perspectiva más general para a continuación ir entrando en detalle a medida que transcurren los distintos epígrafes, hasta llegar a la propuesta final del trabajo.

En cuanto a las fuentes bibliográficas empleadas, se ha empleado una metodología cualitativa, combinando fuentes primarias; como, por ejemplo, los reglamentos implementados por la UEFA o entrevistas a dirigentes de las asociaciones del fútbol, con fuentes secundarias de distinta índole, como artículos académicos o publicaciones de compañías como Deloitte o KPMG.

A la hora de realizar los análisis de la evolución y estado actual de la industria del fútbol, se ha adquirido la información y datos necesarios a través del acceso a la base de datos online de *Transfermarkt* y las publicaciones anuales de *Deloitte Football Money League*. Para el acceso a publicaciones bibliográficas académicas y estudios de investigación se han utilizado varias de las principales bases de datos relevantes, como *Google Scholar*. El acceso a entrevistas pasadas y declaraciones por parte de la UEFA, FIFA y sus dirigentes respecto al tema objeto de estudio ha sido posible gracias a diversas agencias de noticias y medios electrónicos como *Reuters*. Finalmente, en lo referente al estudio del modelo de valoración de jugadores de fútbol, la información procede directamente de las propias publicaciones del *CIES Football Observatory*, institución desarrolladora del modelo.

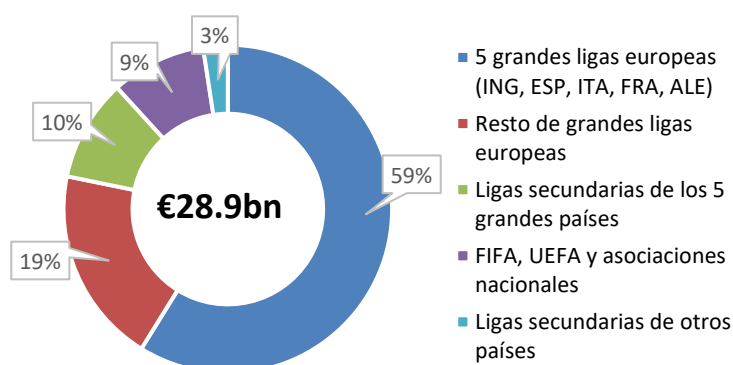
2. EL DESARROLLO ECONÓMICO DEL FÚTBOL EUROPEO

2.1. Crecimiento de mercado de las grandes ligas de fútbol europeas

Si bien el fútbol ya fue durante el siglo XX uno de los deportes más seguidos a nivel mundial, la industria del fútbol europeo ha crecido durante las últimas dos décadas de manera vertiginosa. El fútbol hace tiempo que dejó de ser el deporte local de los años 60. Hoy en día, el foco ya no se pone únicamente sobre el éxito deportivo, sino que se ha transformado en una industria con un gran impacto económico y repercusión en el PIB (KPMG Sports, 2015). Asimismo, los clubes de fútbol han evolucionado en estructuras empresariales complejas, mucho más allá de simples organizaciones deportivas (Bács, 2014; Pyatunin et al., 2016).

En la actualidad, cinco países acaparan la mayor parte de la atención y, por tanto, interés comercial en el fútbol europeo: Inglaterra, España, Italia, Alemania y Francia. Los clubes que participan en estas competiciones tienen mejores plantillas, y han dominado el fútbol europeo completamente en los últimos tiempos. De hecho, hay que remontarse hasta la temporada 2003/04 para encontrar un ganador de la Champions League que no pertenezca a estas ligas, cuando el F.C. Porto se hizo con el título. Esta dominancia también se traslada al apartado económico, pues estas cinco competiciones representaron, en la temporada 2018/19, el 59% del volumen de mercado del fútbol europeo, que aumentó un 9% respecto al año anterior hasta los 28.900 millones de euros.

Grafico 1. Volumen de mercado del fútbol europeo 2018/19
(miles de millones de €)

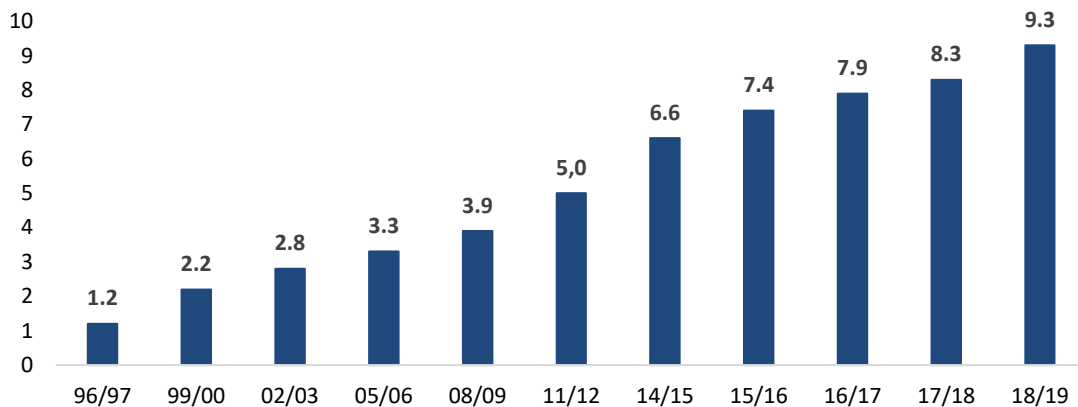


Fuente: (Deloitte, 2020b)

De las cinco principales ligas de fútbol europeas, sin duda alguna, la que económicamente destaca por encima del resto es la Premier League inglesa. Si nos centramos en los veinte clubes con más ingresos a nivel mundial, todos ellos pertenecientes a estas cinco ligas, nos encontramos con ocho clubes ingleses, cuatro italianos, tres españoles, tres alemanes y dos franceses. Como veremos más adelante, la dominancia inglesa en el terreno económico se explica en gran parte por los ingresos por derechos televisivos.

Como muestra el gráfico 2, la evolución de los ingresos de los mayores clubes del mundo desde la temporada 1996/97 a la temporada 2018/19 fue excepcional, pues crecieron a una tasa de crecimiento anual media del 9,75%, desde los 1.200 millones de € en la temporada 1996/97 hasta los 9.300 millones de € de la campaña 2018/19. Esta evolución del 675% en tan solo dos décadas refleja la magnitud del crecimiento del sector.

Gráfico 2. Ingresos anuales combinados - Top 20 equipos de fútbol por ingresos (miles de millones de €)



Fuente: (Deloitte, 2019)

Durante este periodo de tiempo, los integrantes de esta selecta lista han ido variando no solo a medida que los diferentes equipos alcanzaban éxitos deportivos, sino también a través de estrategias empresariales de diferente índole con el objetivo común de sacar partido económico del espectáculo deportivo que los equipos brindaban a miles de

millones de espectadores en todo el mundo. Como ejemplo, el Paris Saint-Germain¹, que ocupa la quinta posición en el ranking, con ingresos anuales de 635,9 millones de euros, no formaba parte siquiera del top 20 en la temporada 2004/05 (Deloitte, 2020a). El club lograría este enorme salto económico y deportivo gracias en gran parte a la llegada del fondo soberano de Qatar, Qatar Sports Investments, que se haría con la propiedad del club en 2011. El PSG forma parte de una reconocida lista de equipos que fueron adquiridos por grandes fortunas y/o jeques que poseen patrimonios de miles de millones de euros, entre los que se encuentran grandes equipos de fútbol como el Manchester City, propiedad del jeque Sheikh Mansour², o el Chelsea, propiedad del multimillonario ruso Roman Abramovich³. Las grandes inversiones realizadas por los dueños de estos clubes permitieron a estos equipos conseguir un gran éxito deportivo, sin precedentes en la historia particular de estos equipos modestos, logrando con ello un aumento exponencial de los ingresos y popularidad de los equipos a través de grandes fichajes de estrellas del fútbol a cambio de cantidades millonarias.

2.2. Palancas de crecimiento en la industria del fútbol europeo

Para entender los factores y causas que han empujado el crecimiento de los grandes clubes de fútbol europeos en estos años, es importante describir las principales fuentes de ingresos de los clubes de fútbol profesionales europeos. La estructura organizativa de los equipos de fútbol, así como otras organizaciones pertenecientes a otros deportes, difiere en gran medida a la estructura empresarial típica, dado el gran rango de actividades económicas en las que los clubes de fútbol participan además de su actividad principal (Yasar et al., 2015; KPMG Sports, 2015). Normalmente, la clasificación más generalizada se hace entre los ingresos por ticketing, ingresos comerciales e ingresos por derechos televisivos.

Asimismo, para entender la situación en la que nos encontramos actualmente, es imprescindible establecer una perspectiva histórica y conocer de qué manera ha ido evolucionando la industria. En los años 70, cuando comenzó la gran irrupción del fútbol

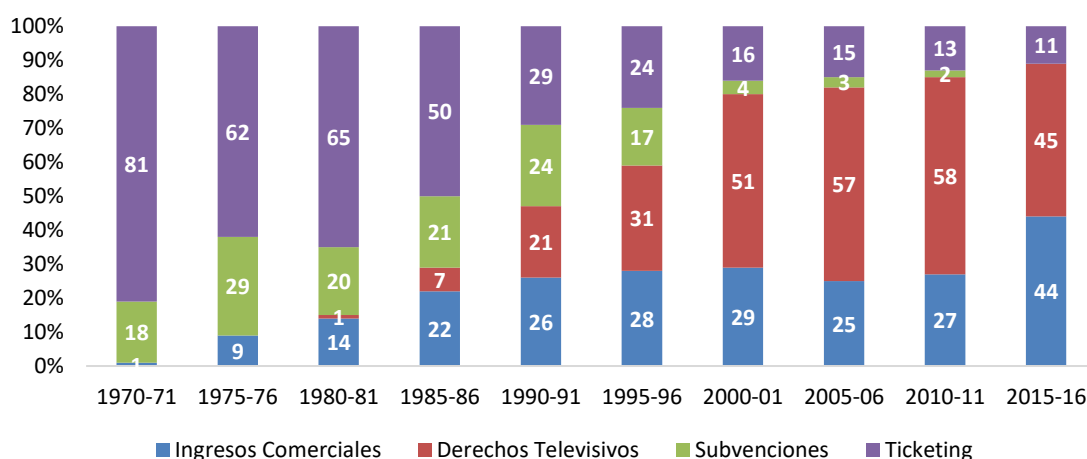
¹ El Paris Saint-Germain será empleado como ejemplo, pues representa de manera muy clara el modelo de club con grandes inyecciones de dinero externo y éxito deportivo atribuible a ello.

² El jeque Sheikh Mansour, miembro de la familia real de Abu Dabi, adquirió el Manchester City en 2011 a cambio de 210 millones de libras.

³ Roman Abramovich adquirió el Chelsea en 2003 a cambio de 140 millones de libras.

profesional en la esfera internacional, el modelo de negocio del fútbol se basaba en la venta de entradas para los partidos que se jugaban en el estadio local y los abonos de temporada que los aficionados adquieren, lo que se conoce como *ticketing*, y la existencia de subvenciones municipales que se otorgaban a los clubes locales. Como refleja el gráfico 3⁴, estos subsidios fueron desapareciendo y el ticketing fue perdiendo peso a medida que incrementaban los ingresos televisivos y de actividades comerciales.

Gráfico 3. Ligue 1 Francesa⁴ - Evolución de las fuentes de ingresos (1970-2016)

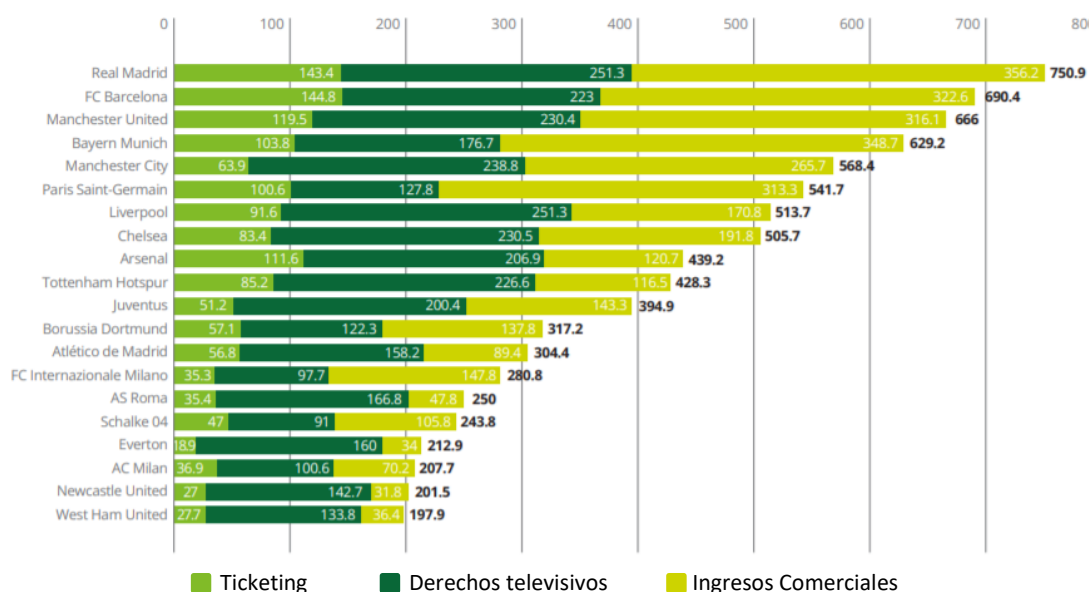


Fuente: (Paché, 2020)

A pesar de que algunos clubes han logrado hacer del ticketing una fuente estable de ingresos independientemente de los resultados deportivos, llegando a alcanzar hasta el 80% de la capacidad del estadio durante todo el año (Paché, 2020), los ingresos por ticketing están naturalmente limitados por la capacidad del estadio. La industria del fútbol europeo ha pasado por un profundo cambio en el modelo de negocio, dando lugar a una situación en la que los ingresos por ticketing han pasado a tener un menor peso dentro de la estructura financiera de los clubes, que encuentran en los derechos televisivos y comerciales los flujos de caja necesarios para desarrollar sus estructuras deportivas y comerciales.

⁴ Se utiliza la Ligue 1 francesa como ejemplo representativo de las grandes ligas profesionales europeas.

**Gráfico 4. Composición de ingresos. Top 20 equipos de fútbol por ingresos
(temporada 2018/19, millones de €)**



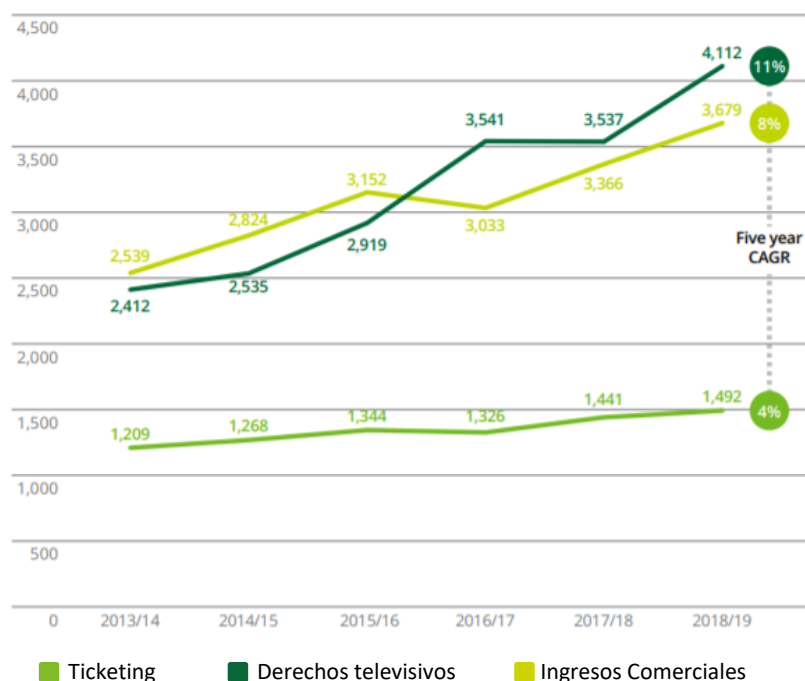
Fuente: (Deloitte, 2019)

Durante los últimos cinco años, el crecimiento de los ingresos se ha debido principalmente a una gran revolución en los ingresos obtenidos por los derechos televisivos de las ligas, que crecieron a un ritmo medio del 11% anual, y de los ingresos comerciales, con un crecimiento del 8%, como muestra el gráfico 5. Sin embargo, si observamos los ingresos por ticketing, el ritmo de crecimiento fue del 4% (Deloitte, 2020a). Como comentábamos, los ingresos de los estadios crecen presumiblemente por la pequeña inflación en los precios de abonos anuales y entradas, pero nada que ver con el resto de las actividades económicas de los clubes. En el fútbol europeo, es todavía raro encontrar estadios que repliquen el modelo americano en el que se dota a las instalaciones de partido de diversas actividades de ocio y locales comerciales con el fin de maximizar el gasto de los asistentes a los eventos deportivos.

Esto refleja que la intención de los clubes actualmente es maximizar los ingresos provenientes de fuentes ajenas al ticketing, que tienen un mayor potencial de crecimiento y son un fuerte pilar de flujos de caja (Campa & Kalemba, 2017). De hecho, la popularidad e influencia de los clubes y las grandes estrellas hoy en día llega más allá del terreno de juego, como refleja el éxito de los perfiles de redes sociales y la repercusión que tienen. Esto amplía las posibilidades de los clubes de generar ingresos

más allá de las competiciones deportivas y aprovecharse de grandes oportunidades de negocio en ámbitos extradeportivos.

**Gráfico 5. Evolución de los ingresos. Top 20 clubes por ingresos.
(2013/14-2018/19, millones de euros)**



Fuente: (Deloitte, 2020a)

Los ingresos televisivos provienen de las distribuciones que las diferentes competiciones reparten tras la venta de las licencias a los medios audiovisuales. Por tanto, esta es una fuente de ingresos totalmente ajena al club y sujeta al precio que estén dispuestos a pagar los medios y a la forma en que la competición decida hacer el reparto. Esta circunstancia, sumada a la limitación física de los ingresos por ticketing, hace cuestionar si el ritmo de crecimiento de la industria persistirá en los próximos años, pues es poco probable que veamos en los próximos años un crecimiento de ingresos por derechos televisivos similar.

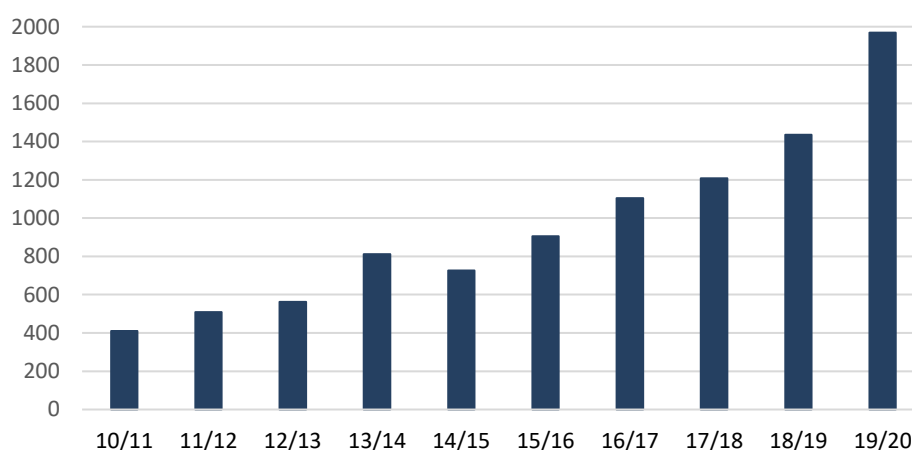
2.3. Evolución del mercado de fichajes en las cinco grandes ligas europeas

Los jugadores de fútbol son el activo más esencial de los clubes, tanto a nivel deportivo como económico, pues sin ellos no podrían funcionar. Por un lado, los jugadores son, sin duda, los protagonistas en el espectáculo deportivo y casi siempre el factor

determinante que hace decantar el resultado de los partidos a favor de uno u otro equipo. Además, los jugadores son esenciales a la hora de generar ingresos extra a través de actividades comerciales. De hecho, las cuentas de redes sociales de las estrellas del fútbol a menudo tienen una mayor base de seguidores que las cuentas oficiales de sus equipos.

Por todo esto y más, no es de extrañar que, durante los últimos años, el crecimiento económico del mercado del fútbol europeo haya traído consigo un considerable aumento del gasto en fichajes por los grandes equipos europeos. El problema radica en que el ritmo de crecimiento de la inversión neta⁵ en fichajes por parte de los equipos de las cinco grandes ligas es considerablemente superior al ritmo en el que los ingresos de los clubes están creciendo. En tan solo nueve temporadas, desde la temporada 2010/11 hasta la 2019/20, la inversión en fichajes se multiplicó en un 480%, lo que supone un crecimiento medio anual del 19%. Los grandes clubes europeos parecen haber entrado en una eterna lucha por hacerse con las mayores estrellas del fútbol mundial a base de talonario. Como es lógico, el valor de traspaso es el factor más determinante para el club vendedor a la hora de traspasar a un jugador, y en el escenario actual se hace difícil vislumbrar dónde puede estar el límite a pagar por un jugador.

Gráfico 6. Evolución de la inversión neta⁵ en fichajes en las cinco grandes ligas (millones de \$)



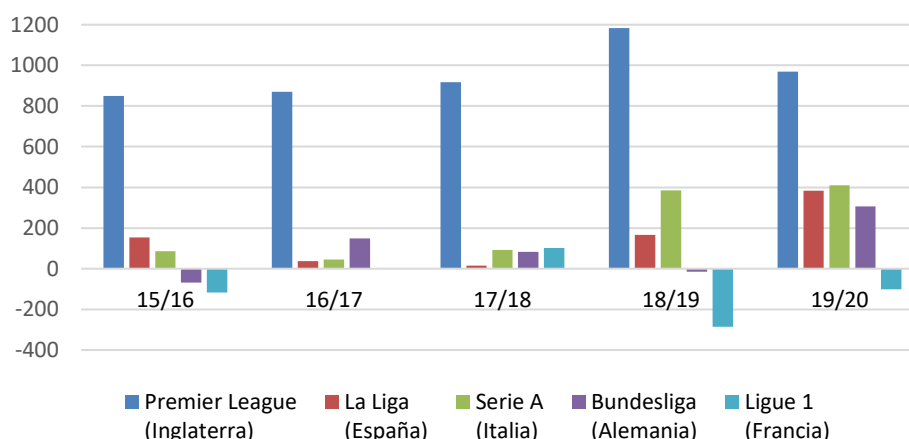
Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de Transfermarkt

⁵ La inversión neta es calculada al sustraer el gasto a los ingresos obtenidos por fichajes de jugadores.

Como podemos observar en el gráfico 7, los equipos de la Premier League inglesa dominan el continente en cuanto a inversión en fichajes, debido en gran parte a los mayores ingresos que reciben por los derechos televisivos en Inglaterra. Sin embargo, durante las últimas cinco temporadas, gran parte del crecimiento de la inversión en fichajes se ha producido por un repunte en la inversión por parte de equipos de la Serie A italiana, La Liga española y la Bundesliga alemana.

Por otro lado, la Ligue 1 francesa es una competición “vendedora”, en tanto que ingresa más por la venta de jugadores que lo que desembolsa en fichajes. Durante las últimas cinco temporadas que se muestran en el gráfico, el balance neto de los fichajes en la competición fue de casi 400 millones de dólares de beneficio. Este dato es realmente llamativo y puede sorprender a muchos aficionados del fútbol, teniendo en cuenta que, durante este mismo periodo, el Paris Saint-Germain, actual club estrella de la competición, que en 2011 fue adquirido por Qatar Sports Investments, gastó en fichajes más de 800 millones de euros y percibió poco más de 400 millones. Esto se debe a que la gran mayoría del resto de los equipos de la competición presentan un saldo de fichajes positivo durante el periodo, incluso grandes clubes como el AS Mónaco (€186,54M de beneficio) o el Olympique de Lyon (€117,87M de beneficio).

Gráfico 7. Inversión neta en fichajes desglosada en las cinco grandes ligas (millones de \$)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de Transfermarkt

Por lo tanto, el desequilibrio económico en el fútbol profesional europeo se produce a dos niveles. Por un lado, a nivel internacional, observamos que existen grandes

diferencias entre los niveles de ingresos y las balanzas de fichajes de jugadores entre las diferentes grandes ligas europeas que compiten entre sí. Por otro lado, también se encuentran grandes diferencias a nivel nacional entre los grandes equipos y otros más modestos, dentro de las diferentes competiciones.

3. HACIA UN FÚTBOL EUROPEO MÁS COMPETITIVO Y EQUITATIVO

3.1. Relación entre capacidad económica y éxito deportivo

Para los clubes profesionales de las cinco grandes ligas, la capacidad económica se convierte en un factor determinante a la hora de configurar sus plantillas en cada ventana de fichajes para competir al máximo nivel. El éxito deportivo en el fútbol se puede definir como la capacidad de los equipos de obtener un alto número de victorias en las competiciones en las que participa (García-del-Barrio & Szymanski, 2009), lo que a nivel de competiciones se traduce en conseguir el máximo número de puntos en las ligas nacionales, y avanzar el mayor número de rondas en aquellas competiciones configuradas como eliminatorias.

Si bien es cierto que existen una serie de variables no económicas que afectan al rendimiento deportivo, como la capacidad de desarrollar talento joven, el apoyo de la afición, o la reputación de un club a la hora de atraer a los mejores jugadores, existe una correlación positiva entre la inversión en fichajes y el éxito deportivo (European Club Association, 2014). Asimismo, otras muchas variables ligadas al éxito deportivo requieren de una base económica sólida para ser dotadas de los recursos necesarios para su correcto funcionamiento, como la infraestructura deportiva o los salarios de cuerpo técnico y plantilla.

A raíz de esta idea, numerosos estudios han concluido, a través del análisis de datos y ejecutando análisis de regresiones, que el rendimiento deportivo de los clubes, tanto a nivel nacional como en competiciones internacionales, está fuertemente ligado al valor de mercado de sus plantillas, el gasto en salarios de los jugadores y la inversión en fichajes (Ferri et al., 2017; Gerhards & Mutz, 2016; Kesenne, 2003; Matesanz et al., 2018).

En este trabajo, no entraremos en detalle a discutir los numerosos análisis econométricos anteriores, que prueban la relación entre la economía de un club y sus resultados, pues nos desviaría del tema central. Esta conexión ampliamente aceptada explica grandes fenómenos deportivos de los últimos años como, por ejemplo, volviendo al caso de la Ligue 1, que el Paris Saint-Germain se hiciese con el título nacional de liga en siete de las últimas ocho temporadas, teniéndonos que remontar a la

temporada 1993/94 para su último título previo a esta racha. La desigualdad económica, trasladada a los terrenos de juego, se refleja en el caso de la Ligue 1 mejor que en ningún otro dentro de las grandes ligas europeas. Sin embargo, esta realidad es también protagonista en el resto de las ligas, donde existen también grandes diferencias económicas (gasto en fichajes, salarios de los jugadores...) entre los grandes clubes que recurrentemente ocupan las primeras plazas de la clasificación y otros clubes de presupuesto más modesto que habitualmente apenas luchan por lograr la permanencia.

Uno de los principales objetivos de las instituciones deportivas es garantizar la integridad de la competición y lograr el equilibrio competitivo. Sin embargo, las diferencias económicas y la evolución del mercado de fichajes durante las últimas décadas han ido en detrimento de la competitividad en el fútbol. Esta tendencia amenaza uno de los máximos atractivos del fútbol: la incertidumbre respecto al equipo que resultará vencedor de los encuentros/competiciones, y con ello, la recompensa de los logros deportivos independientemente de los medios económicos (KEA European Affairs & CDES, the Centre for the Law and Economics of Sport, 2013).

3.2. El Fair Play Financiero

3.2.1. Antecedentes

A finales de la primera década de este siglo, a pesar del crecimiento exponencial que la industria del fútbol estaba viviendo durante la década de los noventa del siglo pasado, y en especial a principios del siglo XXI, varias instituciones relacionadas con el mundo del fútbol comenzaron a aumentar su preocupación con el panorama financiero del fútbol europeo. Para algunos, la situación amenazaba con una crisis financiera en la industria que podría poner en jaque la supervivencia y sostenibilidad a largo plazo del sistema (Franck, 2014).

De acuerdo a un informe de la Unión de Federaciones Europeas de Fútbol, UEFA, sobre la situación financiera del mundo del fútbol en el año 2011, los clubes profesionales de las grandes ligas del fútbol europeo declararon unas pérdidas conjuntas en el ejercicio de hasta 1.700 millones de euros, a pesar del gran crecimiento de los ingresos. Las pérdidas se habían triplicado desde el año 2007, y hasta el 63% de estos clubes declararon pérdidas en el ejercicio (Franck, 2014).

3.2.2. Descripción del programa

a. Metodología

Con el fin de supervisar el cumplimiento de los principios decretados por el reglamento del denominado Fair Play Financiero (FFP⁶), los equipos deberán presentar ante la UEFA sus estados financieros anuales, previamente auditados por un auditor independiente.

La principal herramienta que el FFP estableció para sanear la situación financiera del fútbol europeo fue la de establecer un máximo de pérdidas económicas de explotación que las sociedades deportivas pueden sufrir durante cada periodo. De no cumplirse el máximo de déficit, los clubes serían sancionados. El límite específico se fija para un periodo de tres años, siendo éste de 45 millones de euros para el periodo comprendido entre 2012-2014; y de 30 millones de euros para el periodo 2015-2018 (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2018).

Es importante destacar que para el cálculo del déficit anual serán tomados en cuenta los ingresos totales, incluyendo los ingresos obtenidos por ticketing, derechos televisivos, actividades comerciales, y, en caso de existir, el beneficio obtenido por el traspaso de jugadores durante los periodos de fichajes. No obstante, a la hora de calcular los costes, una serie de partidas no computan para determinar el déficit. No se considerarán los siguientes gastos (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2018):

- Gasto en actividades de desarrollo juvenil
- Gasto en actividades de desarrollo comunitario
- Gasto en actividades de fútbol femenino
- Costes financieros directamente atribuibles a la construcción y/o a la modificación sustancial del inmovilizado material
- Costes de mejora del arrendamiento

Estas excepciones reflejan el interés estratégico de la UEFA en el desarrollo de infraestructuras y mejora de las instalaciones deportivas de los clubes (inmovilizado material/arrendamiento) las categorías inferiores de los equipos, las comunidades que rodean a los clubes y el fútbol femenino.

⁶ Por sus siglas en inglés: *Financial Fair Play*

b. Objetivos

Con el fin de tomar parte en la situación y ejercer un mayor control sobre la situación financiera de los clubes europeos, la UEFA haría entrar en vigor el FFP en la temporada 2011/12. Este reglamento reúne una serie de normas generales y condiciones financieras a cumplir por todos los clubes participantes en las competiciones organizadas por esta organización, Champions League y Europa League. La regulación ha sido actualizada en 2012, 2015 y 2018, aunque los principios fundamentales y los objetivos del FFP se han mantenido hasta la fecha de hoy (UEFA, 2019):

- Mejorar la capacidad económica y financiera de los clubes, aumentando su transparencia y credibilidad;
- Otorgar la importancia necesaria a la protección de los acreedores y garantizar que los clubes liquiden puntualmente sus obligaciones económicas con los empleados, las autoridades fiscales y otros clubes;
- Introducir más disciplina y racionalidad en las finanzas del fútbol de clubes;
- Alentar a los clubes a operar sobre la base de sus propios ingresos;
- Fomentar el gasto responsable en beneficio del fútbol a largo plazo;
- Proteger la viabilidad y sostenibilidad a largo plazo del fútbol de clubes europeo.

A nivel general, los objetivos establecidos por el FFP son de carácter financiero en su mayoría. Como decíamos anteriormente, se pretendió hacer frente a las condiciones financieras que estaban empeorando en la industria, buscando la rentabilidad de los clubes de fútbol y la reducción de la deuda con el fin de garantizar el futuro económico de los grandes clubes de fútbol europeos a través del saneamiento de sus cuentas.

Sin embargo, en el reglamento del FFP existe también un objetivo implícito de fomentar el equilibrio competitivo entre los clubes en las competiciones europeas, así como a nivel nacional, en las competiciones domésticas. Una de las ideas principales que impulsaron la implantación del FFP es la de desincentivar el exceso de inversión sin retorno económico en la que los grandes inyectores de dinero del fútbol, casos como el Paris Saint-Germain o el Manchester City⁷, parecían estar incurriendo y que podrían

⁷ Paris Saint-Germain y Manchester City son los ejemplos más conocidos de clubes propiedad de grandes fortunas multimillonarias (en este caso, jeques árabes), que invierten grandes cantidades de dinero en el

amenazar al equilibrio competitivo en los terrenos de juego, al dejar fuera del mercado de fichajes a clubes rentables con menor capacidad económica. En el pasado (antes del FFP), la absorción de las pérdidas del club por parte del propietario fue una medida común para mantener a flote a los clubes de fútbol. Por lo tanto, las regulaciones del FFP limitarían las inyecciones económicas de los benefactores (Franck, 2014). Se dio por cierto equivocadamente, como veremos más adelante, que establecer un techo de pérdidas impediría o reduciría el nivel de sobreinversión.

Además, se pretende equilibrar el nivel de regulación entre los diferentes países europeos. Antes de la implantación del FFP, la regulación estaba completamente descentralizada y delegada únicamente en las federaciones y legislaciones nacionales a las que los clubes pertenecían. De esta manera, aquellos clubes que pertenecen a ligas con una mayor regulación, como es el caso del Bayern de Múnich de la Bundesliga alemana, ganarían competitividad en comparación a competiciones con marcos de regulación más laxos como la Premier League inglesa o La Liga española. El marco regulatorio del FFP afectaría por tanto de manera asimétrica a las diferentes ligas, a la vez que repercutiría en el equilibrio competitivo entre los equipos de una misma competición nacional (Franck, 2014; Vöppel, 2011).

c. Efectos del Fair Play Financiero en el equilibrio competitivo

El FFP pretendía, por tanto, contribuir al equilibrio de la competición limitando las entradas de dinero abusivas sin un objetivo de rentabilidad para los clubes, en un afán de alcanzar el éxito futbolístico a través del dinero. Sin embargo, en la práctica, establecer un límite de pérdidas no se traduce en menores inyecciones de dinero en el fútbol. Franck (2014), explica cómo a menudo los dueños de los clubes de fútbol son individuos u organizaciones diversificadas con presencia en multitud de negocios. La compañía químico-farmacéutica Bayer AG, por ejemplo, posee el 100% del club alemán Bayer 04 Leverkusen. El fútbol constituye un escaparate perfecto para promocionar la marca a nivel mundial, y antes del FFP los dueños simplemente no se molestaban en establecer acuerdos publicitarios formales, porque eran libres de absorber las pérdidas

fútbol para lograr el éxito deportivo y, presuntamente, la promoción de otros intereses políticos o empresariales ajenos al fútbol.

de sus clubes a final del año inyectando liquidez en estos por la publicidad que el fútbol les proporcionaba para todo el resto de las unidades de negocio de la empresa. Con la entrada del FFP, los dueños únicamente deberán adaptarse a la nueva situación y firmar acuerdos de patrocinio para formalizar los ingresos recibidos por el club de fútbol.

En definitiva, el FFP no conducirá a una situación en la que las inyecciones de dinero de los propietarios en el fútbol sean imposibles, ya que presumiblemente la mayoría de ellas se pueden ejecutar con normalidad a través de patrocinios. Si, por ejemplo, Bayer AG pagara más a su club subsidiario en un acuerdo de patrocinio que una cantidad comparable de costes de publicidad en el mercado, obviamente inflaría los ingresos, lo que permitiría al club operar a un nivel más alto de gastos antes de entrar en conflicto con la regla de equilibrio financiero del FFP (Franck, 2014). Esto explicaría que, como veíamos en la evolución de la inversión en fichajes durante la última década desde la implantación del FFP, esta haya continuado al alza sin ninguna restricción aparente.

Por otro lado, las excepciones de costes que se contemplan en el reglamento del FFP para el cálculo del déficit también pueden llevar a generar desigualdades económicas aún mayores. La sobreinversión derivada de grandes inyecciones de liquidez da lugar a una especie de círculo vicioso en generación de ingresos adicionales para los clubes. El dinero que de otro modo se hubiera gastado inmediatamente en jugadores puede invertirse en estadios, infraestructura, proyectos comunitarios y academias juveniles, donde los presupuestos permanecen sin restricciones bajo el FFP, generando así flujos relevantes de ingresos sostenibles para los clubes de fútbol a través de jugadores jóvenes valiosos, mayor ticketing y nuevos patrocinios en el futuro (Franck, 2014).

El palmarés de los equipos que se hicieron victoriosos en las principales competiciones europeas muestra una situación que, lejos de apuntar hacia una competición más equilibrada, parece ir apuntando hacia una mayor concentración de equipos vencedores tanto en las competiciones ligueras nacionales como en la competición estrella del continente, la Champions League. El gráfico 8 refleja como las grandes ligas europeas están completamente dominadas por un pequeño número de equipos, siendo el dominio especialmente notable en la Serie A italiana, la Bundesliga alemana y la Ligue 1 francesa, mientras que la Premier League inglesa muestra un mayor nivel de

competitividad por la mayor variedad de ganadores. Al mismo tiempo, los ganadores de la Champions League coincidieron durante este periodo, en el que el FFP fue puesto en práctica, con los equipos dominadores a nivel nacional. Si revisamos el ranking de clubes por volumen de ingresos (Deloitte, 2020a), observaremos que los clubes que dominan la escena competitiva europea se incluyen todos ellos a su vez entre los diez primeros clubes en cuanto a ingresos: FC Barcelona (1º), Real Madrid (2º), Bayern Múnich (4º), Paris Saint-Germain (5º), Manchester City (6º), Chelsea (9º) y Juventus (10º). Asimismo, el palmarés parece indicar que aquellos clubes a menudo asociados con prácticas económicas poco competitivas en el mundo del fútbol (PSG, Manchester City, Chelsea...) han podido afianzar sus posiciones como clubes dominadores en Europa y han logrado grandes resultados deportivos durante este mismo periodo. Estos equipos han pasado de ocupar posiciones de media tabla en sus respectivas competiciones a dominar sus competiciones nacionales y competir al máximo nivel en las competiciones europeas, configurando plantillas compuestas por grandes estrellas captadas a través de contratos y traspasos por cantidades astronómicas de dinero.

Gráfico 8. Campeones de las grandes competiciones europeas en la última década

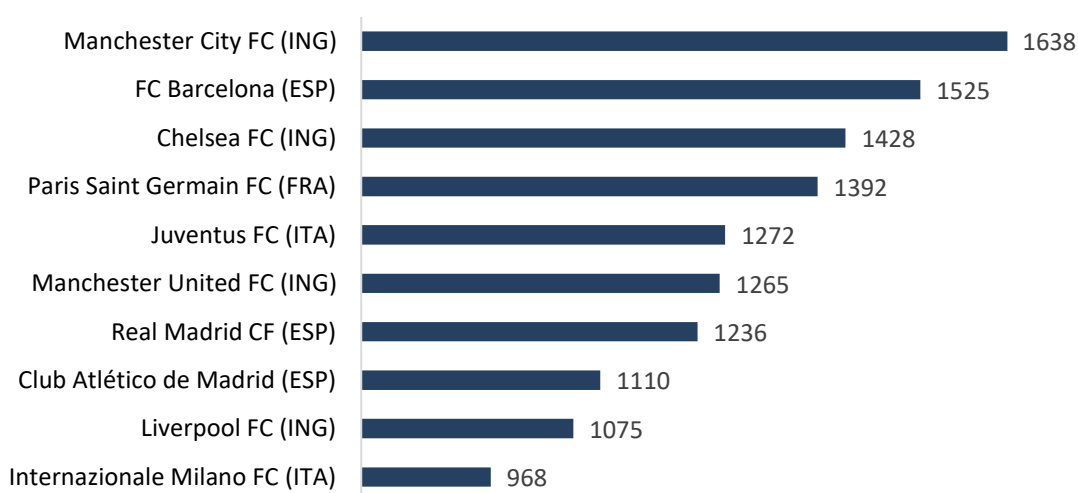


Fuente: elaboración propia

Como podemos observar en el gráfico 9, los equipos que dominan las grandes competiciones europeas coinciden, curiosamente, con los equipos que dedicaron mayor inversión durante la última década al fichaje de jugadores para configurar sus plantillas. El Manchester City, al que nos referíamos anteriormente, ocupa la primera posición con bastante holgura, invirtiendo una media superior a los 160 millones de euros por temporada en traspasos. Otros clubes que dominan el panorama competitivo como son el Barcelona, el Chelsea, el PSG, la Juventus o el Real Madrid o el Liverpool también ocupan las primeras posiciones de esta lista.

Esta relación nos confirma dos circunstancias claves para entender las causas del desequilibrio competitivo europeo. Por un lado, visualizamos de forma muy clara la relación directa que existe entre la inversión en fichajes en el fútbol y el éxito deportivo, lo que supone que las diferencias económicas entre los clubes acaban trasladándose a los terrenos de juego y por tanto afectan a la competitividad del deporte. Por otra parte, también parece indicar que las regulaciones impuestas a comienzos de la década con el FFP no han supuesto una barrera sólida para evitar que el desequilibrio competitivo en el fútbol europeo, así como las diferencias económicas entre los diferentes clubes, vayan a más en un escenario de continuada inflación en el precio de los fichajes.

**Gráfico 9. Inversión en traspasos por club: 2010-2019
(millones de euros)**



Fuente: (CIES Football Observatory, 2021)

A fin de cuentas, podemos concluir que, si bien la situación financiera de los clubes europeos ha mejorado notablemente desde la implantación del FFP en términos de deuda (el ratio de deuda neta a ingresos se redujo del 65% al 35%) (UEFA, 2019), el FFP es una medida que no aporta soluciones a la mejora del equilibrio competitivo en Europa. El campo de acción de esta regulación no hace frente a los desequilibrios que la entrada de grandes benefactores de dinero en el fútbol genera en las competiciones.

3.3. El Mecanismo de Solidaridad de la FIFA como instrumento redistributivo

A partir del año 2001, la Fédération Internationale de Football Association (FIFA) implementaría un mecanismo para indemnizar a los clubes formadores en los traspasos de jugadores de fútbol a nivel mundial, en un esfuerzo por impulsar la redistribución de riqueza en el mundo del fútbol y contribuir a promover el desarrollo del fútbol base y la inversión en formación de talento.

De acuerdo con el artículo 21 del Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores (RETJ), “Si un jugador profesional es transferido antes del vencimiento de su contrato, el club o los clubes que contribuyeron a su educación y formación recibirán una parte de la indemnización pagada al club anterior (contribución de solidaridad)” (FIFA, 2021). El anexo 5 del RETJ especifica la cuantía de la contribución de solidaridad en un 5% del valor de traspaso, y “se realizará proporcionalmente, en función del número de años que el jugador ha estado inscrito en cada club durante los años naturales comprendidos entre la edad de 12 y 23 años”. Con el fin de conocer los clubes que contribuyeron a la formación del jugador, las asociaciones tienen la obligación de tener constancia de los clubes por los que el jugador pasó desde su 12º cumpleaños en lo que se conoce como el pasaporte del jugador.

Los mecanismos de solidaridad y de indemnización por formación tienen efectos redistributivos, tanto entre clubes de un mismo país, como de ligas superiores a ligas inferiores y también entre ligas de diferentes países. Sin embargo, en muchas ocasiones los clubes formadores son estructuras pequeñas con escasos recursos. Por un lado, estos clubes son totalmente ajenos a los traspasos que se realizan con sus jugadores formados y no pueden conocer el valor de estos contratos. Además, el proceso judicial de reclamo con la FIFA es demasiado enredado y costoso, por lo que, dada la baja capacidad

económica de muchas de estas instituciones, carecen de la oportunidad de ejercer este derecho (Bruera, 2020).

Las compensaciones de solidaridad globales directamente vinculadas a las transferencias (es decir, la indemnización por formación y el mecanismo de solidaridad) solo representan el 1,84% del total del valor de los traspasos de jugadores en Europa, y tan solo el 1% de las transacciones mundiales según la FIFA. Probablemente la diferencia entre este 1% y el 5% teórico se deba a las complicaciones burocráticas, la falta de transparencia y los problemas comentados anteriormente. Por lo tanto, en la actualidad la redistribución vinculada a los traspasos no tiene un impacto suficiente para afectar el equilibrio competitivo de forma positiva (KEA & CDES, 2013).

4. MODELOS DE VALORACIÓN DE JUGADORES DE FÚTBOL

4.1. Contexto

Como veíamos anteriormente, el crecimiento de la industria del fútbol, tanto por el aumento de los ingresos de los derechos televisivos como de las actividades comerciales, y la entrada de grandes benefactores de dinero como propietarios de algunos de los mayores clubes de Europa, han provocado que la inversión en traspasos de jugadores evolucione a un ritmo vertiginoso durante las últimas décadas. Los valores de traspasos parecen irracionales en muchos casos, empezando por el traspaso del jugador brasileño Neymar del Barcelona al PSG a cambio de 222 millones de euros, debido a que han crecido a un ritmo mucho mayor que los ingresos en la industria, y a que, en el mundo del fútbol, a diferencia de otras industrias, los inversores no necesariamente esperan un retorno económico en sus inversiones (Rohde & Breuer, 2017). Como en el caso del Bayer Leverkusen (Franck, 2014), existen otras motivaciones que pueden motivar estas inversiones, como promocionar otros negocios, o ganar reconocimiento o reputación a través del éxito deportivo de sus equipos (Richau et al., 2020). A esto debemos sumar el gran elemento especulativo que se encuentra detrás de muchas de las transacciones que se han sucedido en el mercado en los últimos años. Algunos inversores podrían tratar de obtener beneficios económicos mediante el intercambio de jugadores o aumentando el valor del club para venderlo posteriormente a un precio más alto (Bergin & Bryan-Low, 2019).

A pesar de la volatilidad e incertidumbre que caracterizan al mercado de fichajes de fútbol, en los últimos años numerosas organizaciones han desarrollado herramientas dedicadas a determinar el valor de un jugador de fútbol. Algunos de los algoritmos más conocidos incluyen los de la firma de servicios profesionales KPMG, a través de su división *Football Benchmark*, el del portal alemán *Transfermarkt*, o el desarrollado por el CIES Football Observatory, en el cual nos centraremos en este trabajo. Estas instituciones emplean modelos econométricos para identificar una serie de variables que determinan el valor de mercado de un jugador, y, a través del análisis de millones de datos estadísticos, son capaces de estimar el precio que el mercado está dispuesto a pagar por el jugador.

4.2. Variables que determinan el valor de traspaso de un jugador

Los algoritmos utilizados para determinar el valor de los jugadores de fútbol a menudo se basan en analizar las transacciones que han tenido lugar en los últimos años entre los clubes. El acceso a miles de traspasos de jugadores y el análisis de millones de datos pertenecientes a diferentes variables permiten, a través de modelos de regresión lineal, identificar de forma empírica las variables medibles que son más relevantes a la hora de determinar la cantidad que se pagará por un jugador en el mercado. A continuación, se recogen los factores más relevantes que influyen en el valor de mercado y el razonamiento que subyace detrás de estas variables.

4.2.1. Talento/rendimiento individual

Lógicamente, el nivel de habilidad para desempeñar su función dentro del terreno de juego es el factor más determinante a la hora de determinar su valor de mercado. Esto supone un gran problema a su vez, en cuanto a que el talento deportivo tiene un gran componente subjetivo, especialmente teniendo en cuenta que el fútbol es un deporte colectivo y que cada jugador dentro del terreno de juego tiene una función diferente que desempeñar. Esto hace que otorgar una valoración al rendimiento deportivo individual a través de estadísticas sea una tarea especialmente complicada, como ilustra la novela *"Moneyball: El arte de ganar en un juego injusto"* (Lewis, 2003). En otros deportes, como el béisbol o el baloncesto, los directores deportivos basan la configuración de sus plantillas en el análisis estadístico, pues las estadísticas (puntos, asistencias, rebotes...) juegan un papel mucho más determinante y son muy representativos del rendimiento individual. Sin embargo, en el fútbol, la llegada del análisis masivo de datos para tomar decisiones deportivas fue más tardía, pues hasta hace poco las únicas estadísticas individuales que se medían eran los goles y asistencias, que poseen poco valor para ciertas posiciones del campo como los defensas centrales. Hoy en día, como veremos en el caso del CIES Football Observatory, las herramientas de Big Data permiten establecer indicadores objetivos específicos para cada posición en el terreno de juego y para diferentes estilos de jugadores, que pueden ser posteriormente empleados en la valoración de jugadores de fútbol. Otras herramientas van aún más allá

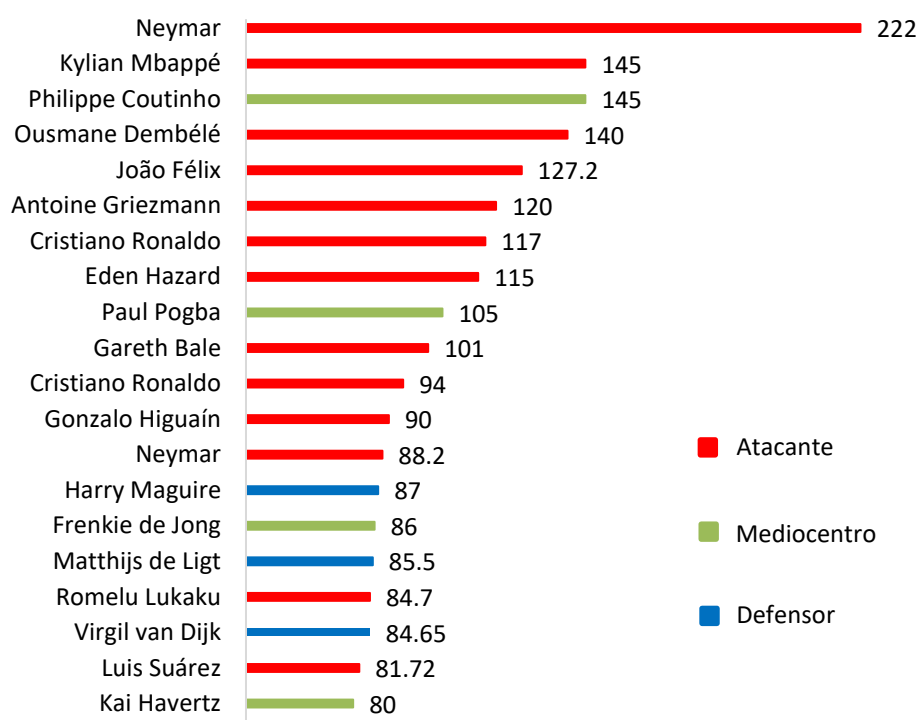
del análisis descriptivo, empleando la inteligencia artificial para realizar predicciones del rendimiento de los jugadores en diferentes escenarios (Ugidos, 2020).

4.2.2. Posición en el campo

Si bien los avances en la tecnología del Big Data y su aplicación al mundo del fútbol han permitido valorar las actuaciones de porteros, defensas y mediocentros con estadísticas distintas a los goles, como el ratio de paradas, la efectividad de las entradas o la verticalidad de los pases, la realidad es que los delanteros y los mediocentros ofensivos normalmente tienen un precio mayor que el resto de los jugadores de campo. Esta realidad es criticada por algunos, que consideran a los porteros, defensas y mediocentros defensivos la columna vertebral del equipo. Sin embargo, cualidades como mantener la posición correcta en el campo o el marcaje, a menudo son ignoradas por los fans del fútbol y los medios de comunicación, así como por los sistemas de medición estadísticos (Mr X, 2013). Por ejemplo, un defensa central perfectamente posicionado podría no tener que llevar a cabo ninguna entrada ni intercepción en el partido, mientras que otro se podría ver obligado a hacer múltiples intercepciones y entradas debido a un mal posicionamiento en el campo, mejorando sus estadísticas.

Los jugadores ofensivos, por otro lado, atraen de manera mucho más efectiva la atención de los fans y los medios porque son los encargados de marcar los goles y dar los pases de gol, a menudo acaparando el mérito deportivo en las victorias. Si miramos los veinte mayores fichajes por valor de traspaso de jugadores (Gráfico 10), tan solo encontraremos tres defensores, y hay que remontarse a la posición 14ª para llegar al primero de ellos, Harry Maguire, en su fichaje por el Manchester United. En cuanto a los porteros, habría que remontarse a la 23ª posición que ocupa el fichaje del guardameta español, Kepa Arrizabalaga, por el Chelsea en 2018. La lista está claramente dominada por las cifras de los traspasos de jugadores ofensivos, como el caso de Neymar o Mbappé, lo que refleja la clara predisposición en el mundo del fútbol a pagar por el gol.

Gráfico 10. Ranking de traspasos de jugadores de fútbol (millones de euros)



Fuente: Elaboración propia a partir de datos obtenidos de Transfermarkt

4.2.3. Edad

Los jugadores son inversiones económicas para los clubes para los que juegan. La edad del jugador es habitualmente un buen indicador de, por un lado, cuántos años de fútbol le quedan por dar al jugador a su máximo nivel antes de comenzar a perder efectividad y, por otro lado, el margen de mejora que tiene un jugador para desarrollar sus competencias. Un jugador de 21 años, por ejemplo, tiene todavía mucho recorrido por delante y por lo tanto muchos años de fútbol para dar a su club, y debido a su corta edad seguramente no haya alcanzado el máximo nivel de su carrera, por lo que podría desarrollar nuevas habilidades y terminar de explotar su talento, lo que le haría ser mejor jugador y por tanto aumentar su valor de mercado en unos años.

Es cierto que algunos jugadores han comenzado a despuntar en el máximo nivel cuando ya habían cumplido una cierta edad, como es el caso del delantero inglés Jamie Vardy, que se convirtió en profesional a los 25 años, pero, como norma general, la edad es un

factor muy constante a la hora de determinar el valor de mercado de los jugadores de fútbol. Los jugadores de mayor edad tienden a depreciarse como inversiones para los clubes, mientras que los jóvenes son considerados inversiones a largo plazo, pues pueden jugar para el club que lo contrata por más años y llegar a aumentar su valor de mercado tras ser fichado y generar plusvalías para sus clubes en futuros traspasos.

4.2.4. Estatus en el equipo de procedencia

El rol del jugador en el equipo de procedencia afectará a su valor de traspaso, pues esto determina en parte el esfuerzo que supone al club desprenderse de este jugador, dependiendo de la importancia que tenga en la plantilla, y qué clase de futbolista deberá fichar con el fin de reemplazar su baja. Una buena clasificación del estatus del jugador distinguiría entre: la estrella/s del club; los jugadores titulares de la plantilla; los jugadores secundarios pero valiosos dentro del club; y los jugadores reserva de la plantilla.

4.2.5. Club/liga de procedencia

La liga en la que juega un jugador puede tener un impacto significativo en su valoración, ya que los clubes de alto nivel de las grandes ligas europeas (por ejemplo, la Premier League o la Serie A) no dejarán marchar a sus jugadores estrella fácilmente y exigirán una cantidad enorme para siquiera considerar la oferta. Sin embargo, los clubes pequeños de ligas menos conocidas (por ejemplo, la liga brasileña o la MLS) se contentarán con una cantidad mayor de lo habitual por un joven talento. Normalmente, la mayor diferencia se encuentra fuera de las cinco grandes ligas; los jugadores del resto de ligas de fútbol tienden a ser valorados en cantidades considerablemente menores. Además, la liga de procedencia de un jugador es determinante para poder ajustar el talento/rendimiento individual a la exigencia y nivel deportivo de las diferentes ligas. Es decir, no es lo mismo que un delantero anote veinte goles en una temporada en la Premier League inglesa, compitiendo contra los mejores equipos y jugadores del mundo, a que otro delantero consiga marcar tantos o incluso más goles si lo hace, por ejemplo, en la segunda división de la liga holandesa, pues el talento necesario y el nivel competitivo es completamente diferente. Haberse probado en una competición de

categoría top mundial reduce el riesgo de contratar al jugador y que no rinda en el terreno de juego, aumentando así el valor de mercado.

4.2.6. Potencial mediático y comercial

Como comentábamos al principio de este trabajo, los clubes de fútbol profesionales han evolucionado mucho más allá de organizaciones deportivas para convertirse en grandes multinacionales que mueven millones de euros en contratos de publicidad, patrocinios y venta de merchandising oficial. Con la creciente importancia que las redes sociales han ganado dentro de la sociedad, los jugadores son los representantes más relevantes de la imagen de un club actualmente. Contar con jugadores de gran popularidad entre los seguidores de fútbol, como Cristiano Ronaldo o Lionel Messi, tiene un gran impacto positivo en los contratos comerciales de los clubes con sus patrocinadores y la venta de camisetas, y puede contribuir en gran medida a aumentar la base de seguidores de los clubes a nivel mundial.

Las redes sociales son hoy en día un gran indicador de la popularidad de las estrellas de fútbol y son una herramienta muy útil a la hora de evaluar el potencial comercial de un jugador de fútbol. Este valor comercial es cada vez más importante para el valor de mercado de los jugadores, y permite a los clubes evaluar la inversión en un fichaje de manera más racional y similar a los métodos utilizados en otras industrias, evaluando el tiempo necesario para cubrir la inversión, etc.

4.2.7. Contrato vigente del jugador

Si a un futbolista le quedan varios años de contrato con su club, el precio del traspaso será mayor que si sólo le queda menos de un año. Esto se debe a que la compra de un jugador es, de hecho, la compra de lo que le queda de contrato, por lo que cuanto más grande sea ese contrato, más valdrá. En otras palabras, el valor de mercado de un futbolista es una estimación de la cantidad por la que un equipo puede vender el contrato del jugador a otro equipo. Cuanto más largo sea el contrato, mayor será el valor de traspaso (Williams, 2020). Si, por ejemplo, a un jugador únicamente le resta un año de contrato, este podría fichar por el club que quisiera al año siguiente sin que el club por el que juega recibiera dinero alguno. Por este motivo, el club debería estar

interesado en renovar este contrato, o bien vender al jugador para sacar al menos algo de dinero por él, si bien la cantidad del traspaso se vería negativamente afectada debido a esta circunstancia.

Por otro lado, el salario actual de un jugador también afecta a su valor en el mercado de fichajes. Si un jugador está percibiendo una ficha muy alta en el presente, el club que lo decida fichar deberá afrontar en la mayoría de los casos una ficha del mismo nivel salarial o superior al actual. Volviendo al caso de que los jugadores son una inversión económica, una ficha alta encarece la inversión por el jugador y por tanto reduce el precio que el club comprador está dispuesto a pagar por el traspaso del jugador.

4.3. El modelo del CIES Football Observatory

4.3.1. ¿Por qué el CIES Football Observatory?

El CIES Football Observatory es un grupo de investigación del Centro Internacional de Estudios del Deporte (CIES), especializado en el análisis estadístico del fútbol, con el objetivo de fomentar el desarrollo sostenible del fútbol a nivel mundial. Los investigadores del CIES Football Observatory son especialistas en métodos cuantitativos, y han trabajado regularmente con las principales organizaciones del fútbol, la FIFA y la UEFA. Desde 2010, el CIES Football Observatory ha sido pionero en el desarrollo de un método científico para estimar los valores de traspaso de los futbolistas a partir de las cantidades pagadas anteriormente por jugadores de características similares (CIES Football Observatory, 2020).

Un equipo de trabajo establecido por la FIFA en 2017, bajo el mandato del actual presidente Gianni Infantino, elaboró un informe en el que propone reformas que modificarían drásticamente la naturaleza del sistema de traspaso de jugadores en el fútbol mundial. Entre otras cosas, el informe proponía el uso de un algoritmo para calcular los precios de los traspasos, así como el establecimiento de un “impuesto de lujo” (*luxury tax*) al gasto excesivo en fichajes para crear un fondo de solidaridad. De acuerdo a Reuters, que tuvo acceso al informe (Homewood, 2018), el equipo de trabajo establecido por la FIFA declaró que el CIES Football Observatory ya había desarrollado un algoritmo para “estimar los precios y probabilidades de los traspasos de manera

científica”, lo que permitiría fijar valores de mercado disponibles para todos los clubes de manera abierta.

Infantino ya dijo, tras ser elegido en 2016, que la reforma del sistema de traspasos era una de sus prioridades y, desde entonces, ha manifestado en multitud de ocasiones su preocupación por la espiral de los precios de los traspasos y la necesidad de llevar a cabo una reforma del sistema (Infantino, 2016, 2018). Considerando la estrecha cooperación entre el CIES Football Observatory y las mayores instituciones del fútbol a nivel europeo (UEFA) y mundial (FIFA), encargadas de regular los traspasos internacionales, el modelo desarrollado por esta institución tiene mayores probabilidades de verse involucrado en cualquier tipo de regulación futura relacionada con el análisis de datos que se pueda implementar en los traspasos de jugadores de fútbol.

4.3.2. Variables utilizadas por el modelo

Además del modelo desarrollador por el CIES Football Observatory, existen en la actualidad varios modelos dedicados a la estimación científica y objetiva del valor de mercado de los jugadores de fútbol, como el desarrollado por Transfermarkt, o el KPMG Player Valuation Tool. Por desgracia, la transparencia no es una característica que destaque en el sector, y, a pesar de que las diferentes organizaciones ofrecen información acerca de las variables que incluyen en sus modelos para estimar los valores de traspaso de los jugadores, no publican abiertamente la ecuación de los modelos ni ofrecen información detallada acerca de su metodología⁸. En un futuro, la transparencia del modelo será determinante a la hora de conseguir el apoyo de los clubes ante cualquier posible aplicación práctica del modelo a la regulación en el fútbol europeo.

Las variables incluidas en el modelo estadístico del CIES Football Observatory para estimar los valores de traspaso de los jugadores de fútbol profesional pueden dividirse en tres grupos. Las variables relativas a los clubes, las relativas a los jugadores, así como una variable contextual: la temporada en la que se produjo el traspaso. Esta última

⁸ Se contactó directamente con la institución CIES Football Observatory para solicitar más documentación acerca de la ecuación del modelo y metodología, pero la consulta fue rechazada.

variable permite tener en cuenta la evolución de los precios en el mercado en un entorno altamente inflacionario (CIES Football Observatory, 2020).

a Variables relativas a los clubes

Las variables relativas a los clubes se refieren al nivel de los equipos en los que jugaban los futbolistas antes de su traspaso, tanto a nivel deportivo como financiero. Desde el punto de vista deportivo, el nivel de los equipos se calcula en función de los resultados obtenidos y del nivel de la liga a la que pertenecen. El nivel de la liga a la que pertenecen se calcula a su vez en función de los resultados obtenidos por los clubes que han representado al país en cuestión en competiciones internacionales.

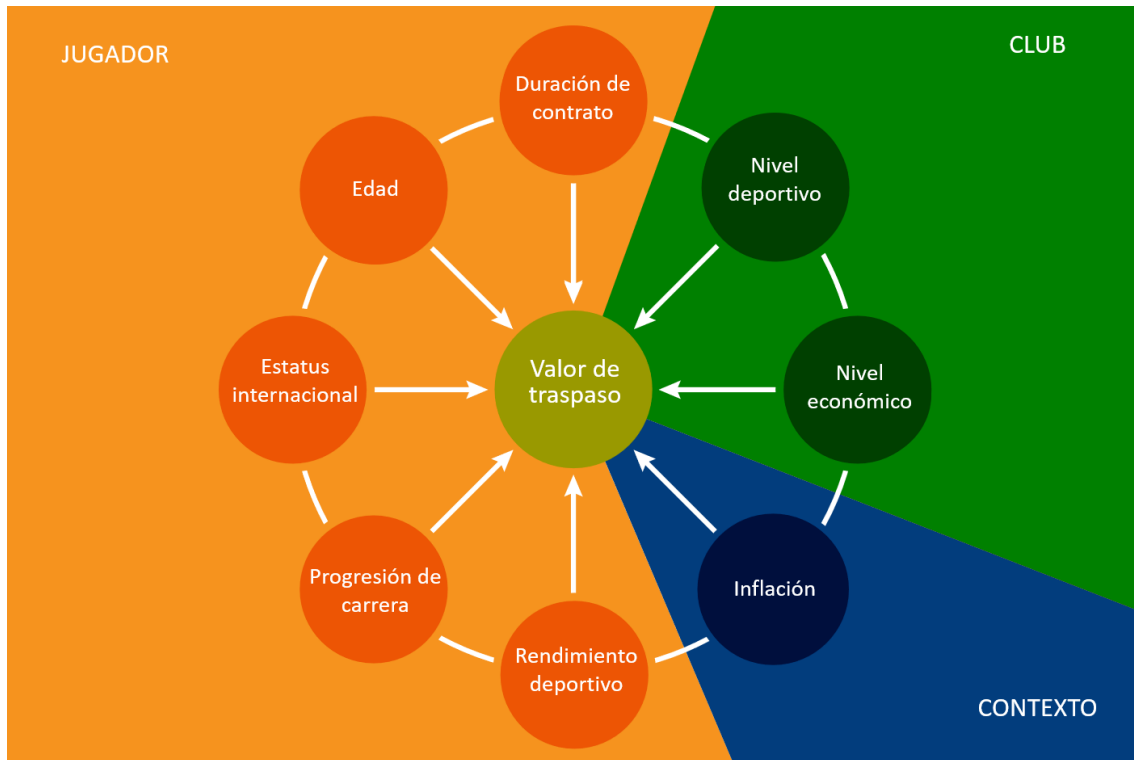
Desde el punto de vista económico, el nivel de los clubes se calcula en base a las inversiones recientes realizadas en materia de fichajes. La ecuación también tiene en cuenta el gasto en la adquisición de jugadores que se produce en la liga en la que compete el club.

b Variables relativas a los jugadores

Las variables relativas a los jugadores son más numerosas. Incluyen la duración del contrato que queda con el club propietario, la edad, el estatus internacional, la progresión de la carrera, así como las actuaciones en las diferentes competiciones disputadas tanto con sus clubes como con sus selecciones nacionales (minutos, goles, asistencias, regates, pases, etc.).

A la hora de calcular el rendimiento deportivo, las estadísticas que se recogen de los partidos se agrupan en seis áreas de juego que recogen distintos indicadores: disparo, regate, creación de oportunidades, reparto de juego, marcaje y recuperación de balón. Para asegurar la capacidad de comparar entre jugadores de distintas posiciones y diferentes estilos de juego, se han desarrollado diferentes perfiles de jugadores que permiten determinar una valoración general del jugador (Besson, Poli, & Ravenel, 2017).

Gráfico 11. Variables incluidas en el modelo – CIES Football Observatory



Fuente: (CIES Football Observatory, 2020)

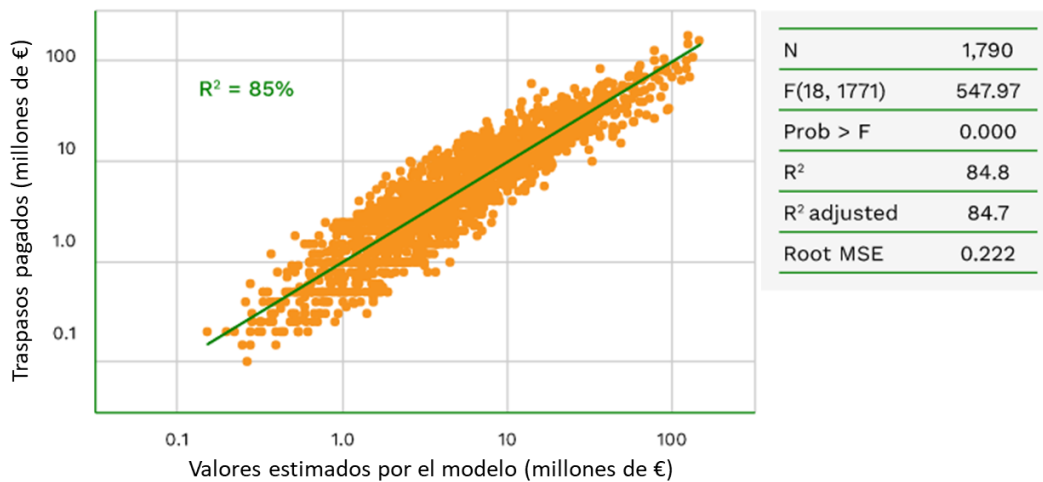
4.3.3. Precisión del modelo

Cada una de las variables contribuye de manera significativa (margen de error <5%) a determinar los valores de los futbolistas. La fuerte correlación medida entre los valores estimados y los realmente pagados indica que las variables utilizadas reflejan especialmente bien la forma en que los agentes del mercado negocian los traspasos.

El modelo estadístico para estimar los valores de traspaso de los jugadores de los equipos de las cinco grandes ligas europeas se construyó a partir de una muestra de 1.790 traspasos pagados, realizados entre julio de 2012 y enero de 2020. Estudiando la precisión del modelo, obtenemos una bondad de ajuste R^2 del 85%. Esto quiere decir que el 85% de la variabilidad en los valores de traspaso estudiados es explicada por la variabilidad de las 18 variables incluidas en el modelo (CIES Football Observatory, 2020).

Gráfico 12. Comparación entre valores pagados y estimados por el modelo del CIES

Football Observatory



Fuente: (CIES Football Observatory, 2020)

Los valores estimados son realmente precisos respecto a los precios reales que fueron pagados en los traspasos; por lo que podemos afirmar que la precisión del modelo es muy alta. Asimismo, el modelo construido es significativo en su conjunto, como indica la prueba F de Fischer ($p < 0,0000$). No obstante, en casos concretos, determinadas circunstancias particulares pueden tener una importancia extra, y no es posible incluirlas en el modelo. De acuerdo con el último informe, algunos de los aspectos que no se toman en cuenta en el modelo, y que podrían explicar las diferencias observadas entre los valores pagados y las estimaciones, incluirían la necesidad urgente de liquidez de un club, tensiones entre el jugador y su entrenador u otros miembros del equipo, el fichaje de un jugador que juega en su misma posición, problemas disciplinarios o de lesiones, etc. (CIES Football Observatory, 2020).

Llama la atención que el modelo no tenga en cuenta la popularidad de los jugadores o el potencial mediático/comercial que mencionábamos anteriormente. La realidad es que esta es una característica muy subjetiva y difícilmente medible a gran escala. Es imposible conocer a ciencia cierta la cantidad exacta que genera un jugador en patrocinios y contratos comerciales a lo largo de un año, si bien podrían emplearse métricas como el número de seguidores en redes sociales para ajustar los valores a este

factor. Posiblemente, si se añadiese algún tipo de métrica relativa a la popularidad en redes se reduciría el error en la predicción de los valores de mercado aún más, pues reduciría el sesgo por las variables omitidas.

5. APLICACIÓN DEL MODELO EN FAVOR DEL EQUILIBRIO COMPETITIVO: IMPUESTO DE LUJO A LOS GRANDES TRASPASOS

5.1. Los “impuestos de lujo” en otras competiciones deportivas: la NBA

Un "impuesto de lujo", o impuesto de equilibrio competitivo, es una forma de sanción económica que se aplica a un equipo deportivo que supera un límite salarial predeterminado establecido por la liga deportiva correspondiente. El impuesto de lujo se diseñó esencialmente para frenar el crecimiento de los salarios y evitar que los equipos más grandes ficharan a todos los mejores jugadores de una liga. El dinero derivado de este impuesto se distribuye, posteriormente, entre los equipos financieramente más débiles. El impuesto de lujo pretende así crear una liga más equilibrada, ya que la redistribución entre los clubes contrarresta los desequilibrios financieros (Dietl et al., 2009).

En la actualidad, tanto la liga de baloncesto norteamericana, National Basketball Association (NBA), como la liga de béisbol norteamericana, Major League Baseball (MLB) emplean un impuesto de lujo en sus sistemas competitivos. Centrándonos en el caso de la NBA, en base a los ingresos de la liga se establece un límite salarial que limita la cantidad que las franquicias pueden destinar a los salarios de sus jugadores en un año. Este límite es considerado un límite salarial “blando”, pues los equipos pueden superarlo a cambio de abonar un impuesto, mientras que, en el caso de la NFL, la mayor liga de fútbol americano, se emplea un límite salarial “duro”, que no se puede exceder bajo ningún concepto (Freedman, 2021). Por cada dólar que las franquicias exceden el límite salarial anual, están obligadas a abonar una cantidad extra. El impuesto de lujo de la NBA está establecido de manera progresiva, de manera que a medida que los equipos excedan en mayor medida el límite salarial, la tasa del impuesto de lujo a pagar aumenta. A su vez, el impuesto es superior para los equipos que son reincidentes en sobrepasar el límite salarial. Específicamente, estas tasas superiores se aplican a los equipos que han pagado impuesto de lujo en tres de las anteriores cuatro temporadas (Urbina, 2018). La siguiente tabla ilustra el impuesto de lujo a pagar por cada dólar que excede el límite salarial para cada tramo por encima del límite salarial.

Tabla 1. NBA: “impuesto de lujo” aplicable a sobrepasar el límite salarial

Cantidad por encima del límite del impuesto		No-reincidente	Reincidente
Inferior	Superior	Tasa impositiva	Tasa impositiva
\$0	\$4.999.999	\$1,50	\$2,50
\$5.000.000	\$9.999.999	\$1,75	\$2,75
\$10.000.000	\$14.999.999	\$2,50	\$3,50
\$15.000.000	\$19.999.999	\$3,25	\$4,25
\$20.000.000	N/A	\$3,75, y \$0,50 más por cada \$5 millones adicionales	\$4,75, y \$0,50 más por cada \$5 millones adicionales

Fuente: (Coon, 2020)

Por ejemplo, un equipo no-reincidente con una masa salarial \$12 millones superior al nivel de impuesto prefijado pagaría \$21,25 millones:

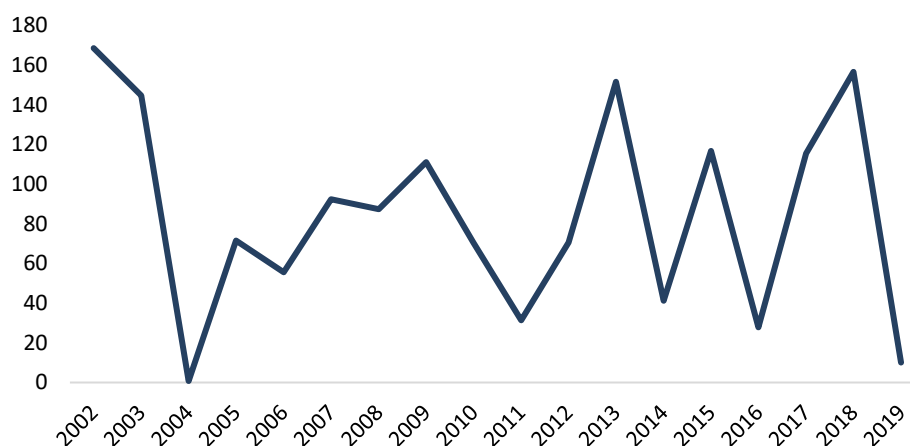
$$\$5.000.000*1,5 + \$5.000.000*1,75 + \$2.000.000*2,50$$

En cambio, ante caso de \$12 millones de excesos por parte de un equipo reincidente (pagó impuestos en tres de las últimas cuatro temporadas), pagaría \$33,25 millones:

$$\$5.000.000*2,5 + \$5.000.000*2,75 + \$2.000.000*3,50$$

Desde su implantación en 2002, el impuesto de lujo de la NBA ha recaudado más de 1.500 millones de dólares de 28 de las 30 franquicias de la NBA (Spotrac, 2021). Los New York Knicks destacan como la franquicia que más ha pagado, con casi 250 millones de dólares, seguidos de otras franquicias que también abonaron grandes cantidades al impuesto de lujo, como los Cleveland Cavaliers (179 millones de dólares), los Dallas Mavericks (151) o los Brooklyn Nets (121). Por otro lado, las únicas franquicias que no sobrepasaron el límite salarial en ninguna ocasión son los New Orleans Pelicans y los Charlotte Hornets.

Gráfico 13. Recaudación del impuesto de lujo en la NBA por temporada (millones de dólares)



Fuente: elaboración propia a partir de datos de (Spotrac, 2021)

La NBA distribuye el dinero recaudado por el impuesto de lujo de la siguiente manera:

- Normalmente, hasta el 50% del dinero de los impuestos se entrega a los equipos que no pagan el impuesto de lujo, si bien no es obligatorio distribuir el dinero de los impuestos a los equipos de esta manera.
- Todo el dinero de los impuestos que no se distribuya a los equipos se utilizará para "propósitos de la liga". En otras palabras, al menos el 50% de los ingresos del impuesto se utilizarán para los "propósitos de la liga" cada temporada.

"Propósitos de la liga" hace referencia, esencialmente, a cualquier propósito que la NBA decida, incluyendo la distribución del dinero a los equipos. Actualmente, el 50% de los ingresos del impuesto se utiliza como fuente de financiación del programa de reparto de ingresos, y el 50% restante se distribuye a los equipos que no pagan impuestos a partes iguales (Coon, 2020).

Teniendo en cuenta el alto nivel de las sanciones y los fines a los que se destinan los fondos, podemos ver que el sistema actual de la NBA pretende promover al máximo la igualdad económica entre los diferentes equipos para fomentar el equilibrio competitivo y evitar que las estrellas de la liga se reúnan tan solo en un pequeño número de equipos.

Sin embargo, el modelo NBA del límite salarial no es aplicable al fútbol europeo. No es casualidad que ninguna liga profesional europea haya decidido implementar límites salariales uniformes para todos los equipos de una competición, pese al evidente avance que esto supone a la hora de fomentar el equilibrio competitivo. Un límite salarial no sería aplicable al fútbol europeo, puesto que no se trata de una liga cerrada, sino que es un sistema complejo, compuesto por multitud de competiciones y clubes de diferentes niveles competitivos y económicos (Blakey, 2018; Franck, 2014; Palomo, 2017). Debido a las disparidades económicas entre las diferentes competiciones, algo así solo podría ser aplicado en el caso de que se crease una “super liga europea” con los principales equipos del continente. De lo contrario, sería imposible establecer un límite salarial válido para las diferentes competiciones, y ninguna competición nacional estaría dispuesta a establecer un límite salarial porque limitaría la competitividad de sus equipos en las competiciones internacionales.

Por lo tanto, la vía más conveniente para establecer un sistema similar al de los impuestos de lujo de otras competiciones sería la de aplicarlo al sistema de fichajes de jugadores de fútbol, y no al nivel salarial de los equipos.

5.2. Establecimiento de un impuesto de lujo a los grandes traspasos del fútbol

5.2.1. Área de acción: asociaciones de fútbol vinculadas a la UEFA

Al igual que el Reglamento del Fair Play Financiero, la institución que impulsaría el establecimiento del impuesto de lujo en el fútbol sería la UEFA, pues se trata del organismo rector del fútbol europeo, a la que están adscritas las 55 federaciones nacionales de los países pertenecientes al continente europeo. Como veíamos anteriormente, los desequilibrios competitivos se dan tanto a nivel de las ligas nacionales como en las competiciones europeas, especialmente durante las últimas décadas, por lo que el papel de la UEFA en la coordinación de la implementación de esta nueva política es fundamental.

Precisamente debido a que la finalidad del impuesto de lujo consiste en equilibrar la balanza competitiva y preservar la impredecibilidad en el fútbol europeo, solamente estarán vinculados al impuesto de lujo aquellos clubes que participen en competiciones

europas de la UEFA (Champions League y Europa League), al igual que ocurre con el FFP. Al quedar exentos del impuesto de lujo aquellos clubes que no se clasifican para las competiciones europeas, se les otorga mayor margen de maniobra para realizar inversiones en sus plantillas, con el fin de aumentar el número de equipos de gran nivel competitivo que pueden optar a las plazas de las competiciones europeas. Además, supone un extra en cuanto a facilidad burocrática, pues reduce en gran medida el número de traspasos y clubes que supervisar⁹. Manteniéndolo de esta manera, la carga administrativa adicional que supondrá a los clubes será nula, en tanto que la UEFA ya recibe anualmente los estados financieros preparados por los equipos participantes en las competiciones europeas para supervisar el cumplimiento del reglamento del FFP (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2018).

En cuanto al nivel impositivo a aplicar, la UEFA podría implementar un sistema progresivo por tramos similar al de la NBA, que comenzase en un impuesto de un euro por cada euro que se sobrepasen los límites y se viese incrementado cada cinco, diez o veinte millones de euros. Este tipo de sistema, comparable a la escala de tramos del IRPF, es ideal porque castiga más duramente aquellas infracciones que sobrepasan en mayor medida los límites establecidos, maximizando así los efectos redistributivos. Las cifras exactas deberían ser determinadas a través de un análisis económico conjunto entre la UEFA, las diferentes asociaciones y los propios clubes de fútbol con el fin de llegar a un acuerdo entre las partes.

5.2.2. Acciones vinculadas a un impuesto de lujo

a Impuesto a los fichajes por valor excesivo

Como pudimos observar en el ranking de los mayores traspasos de la historia del fútbol (gráfico 10), todos los cuales han tenido lugar en la última década, salvo el fichaje de Cristiano Ronaldo por el Real Madrid en 2009, los precios que se están pagando en el mercado de fichajes europeo han llegado a unos niveles muy exagerados, precios que hacen imposible a los equipos que quedan fuera de los mayores presupuestos poder llevar a cabo traspasos de jugadores estrella (e incluso no tan estrella en determinados

⁹ 32 equipos compiten en la Champions League, más 48 que compiten en la Europa League.

casos), y con ello dificulta en gran medida su capacidad de mejorar y equilibrar sus plantillas y poder competir al máximo nivel con los grandes presupuestos del fútbol europeo.

El primer ámbito al que se aplicaría el impuesto de lujo en el fútbol europeo sería el de los grandes fichajes multimillonarios de estrellas por valor excesivo. Los equipos que llevan a cabo fichajes de jugadores por precios extremadamente altos, superiores a los 50-60 millones de euros, son, en casi todas las ocasiones, los mismos equipos que tienen los mayores presupuestos y que dominan el panorama competitivo europeo (gráfico 8): PSG, Manchester City, Real Madrid, Barcelona, Juventus, Manchester United, Chelsea.... Por ello, es necesario actuar en este ámbito intentando desinflar la burbuja del mercado de fichajes, favoreciendo que los equipos de presupuestos más moderados tengan acceso a grandes jugadores que mejoren sus plantillas.

El mayor inconveniente a la aplicación del impuesto a este ámbito concierne al establecimiento del límite a partir del cual el valor de un traspaso se considera excesivo, y por tanto afecta negativamente al equilibrio competitivo. La UEFA debe, por tanto, asegurarse de que este umbral no se fije de manera arbitraria, sino que es imprescindible que los límites sean fijados temporada a temporada de manera científica. Para ello, el papel del análisis de datos y el modelo de valoración del CIES Football Observatory jugaría un papel central en determinar cuál sería el valor real que los futbolistas deberían tener en el mercado. A través de la metodología del modelo actual se podrían ajustar los valores de mercado de los jugadores de las ligas adscritas a la UEFA, determinando valores más racionales que servirían de guía a los equipos para negociar los traspasos entre clubes.

Otra posible vía de acción para determinar el límite del valor de traspaso de un jugador podría basarse en todas las transacciones de los últimos años realizadas en las grandes ligas europeas para determinar el valor del percentil 99 (ajustable arriba o abajo según los análisis realizados) de los valores de traspaso de las grandes ligas europeas. Suponiendo que el 1% restante podría representar a los fichajes de las grandes estrellas europeas, este límite podría servir de guía para el establecimiento del límite en un traspaso.

Una vez establecido el límite dentro de cada temporada, cualquier fichaje por valor superior a este límite sería sancionado, como comentábamos anteriormente, en una cantidad progresiva, empezando en una proporción de un euro por cada euro de exceso y que fuese aumentando progresivamente. El impuesto de lujo de la NBA podría ser tomado como ejemplo para ser aplicado al fútbol europeo. No obstante, las tasas impositivas deberían ser ajustadas a la baja en su aplicación al fútbol europeo por dos motivos. En primer lugar, muchos grandes clubes se posicionarían en contra de esta medida presumiblemente, pues limita su capacidad de inversión, por lo que establecer unas tasas iniciales inferiores sería positivo en este aspecto. Por otro lado, el impuesto de lujo en el fútbol europeo no es un límite duro que los clubes estén obligados a cumplir, sino que es un límite blando; se pretende introducir un coste adicional a la inversión excesiva en fichajes para desincentivar los desequilibrios competitivos. Teniendo en cuenta las enormes cantidades de dinero que se mueven actualmente en el fútbol (ver gráfico 10), las cuales se encuentran muy por encima de los límites a establecer por la nueva norma, la recaudación del impuesto de lujo sería suficiente aun estableciendo tasas inferiores a las de la NBA.

Teniendo como ejemplo el modelo del impuesto de lujo NBA, y con los ajustes previamente justificados, en este trabajo se propone la siguiente estructura del impuesto para los traspasos por valor excesivo:

Tabla 2. Ejemplo propuesta UEFA: “impuesto de lujo” aplicable a cada tramo superior al límite máximo establecido de valor de traspaso de jugadores

Cantidad por encima del límite máximo de traspaso		Club No-reincidente	Club Reincidente
Inferior	Superior	Tasa impositiva	Tasa impositiva
0	€4.999.999	€1,00	€2,00
€5.000.000	€9.999.999	€1,25	€2,25
€10.000.000	€19.999.999	€1,75	€2,75
€20.000.000	N/A	€2,25; y €0,50 más por cada €10 millones adicionales	€3,25; y €0,50 más por cada €10 millones adicionales

Fuente: Elaboración propia a partir del modelo de luxury tax de la NBA

Por ejemplo, en el hipotético caso de que el límite máximo de valor de traspaso se fijara en 60 millones de euros para una temporada determinada, un club no-reincidente que fichase un jugador a cambio de €85 millones, abonaría €40 millones al impuesto:

$$€5.000.000*1 + €5.000.000*1,25 + €10.000.000*1,75+€5.000.000*2,25$$

Al igual que en la NBA, la UEFA debería castigar en mayor medida a aquellos equipos que incurran en traspasos excesivos reincidentemente. Dentro de la categoría de “club reincidente”, que pagaría unas tasas mayores, se podrían incluir aquellos clubes que hayan sobrepasado el límite de traspaso en tres operaciones o más en las últimas tres temporadas. Esto tendría un efecto disuasorio mayor en aquellos equipos que pretendiesen reunir en sus plantillas demasiadas grandes estrellas a través de fichajes multimillonarios.

b Impuesto a la excesiva inversión neta en fichajes

El impuesto de lujo de la UEFA también estaría vinculado a sancionar los grandes desequilibrios en la balanza de inversión en fichajes, es decir, la diferencia entre los ingresos y los gastos obtenidos por la transferencia de jugadores. Los desequilibrios económicos en el fútbol se producen, además de por los grandes fichajes por precios desorbitados, por el déficit que la mayoría de los equipos más fuertes económicamente presentan constantemente al gastar mucho más en fichajes que lo que ingresan.

Es comprensible que los equipos con mayor capacidad económica decidan destinar la mayor parte de sus inversiones a fichar grandes jugadores para mejorar sus plantillas año tras año, con el fin de ser lo más competitivos posible. Sin embargo, no todos los clubes tienen la misma solvencia para afrontar estas inversiones año tras año, y las diferencias que se producen en las ventanas de traspasos se acumulan con el tiempo y acaban siendo extremas. El reglamento del FFP establece un máximo de pérdidas anuales para los equipos, pero, como veíamos anteriormente, los grandes clubes tienen herramientas para compensar el déficit en la balanza de fichajes con ingresos procedentes de otras actividades. Estas diferencias económicas están desvirtuando las competiciones y limitando la capacidad de otros equipos de competir al mismo nivel y poder hacerse con el título.

Para algunos equipos, como podemos observar en la tabla 3, las diferencias entre ingresos y gastos en fichajes en la última década se cuentan por cientos de millones. La lista claramente refleja cómo, además, los clubes que más han invertido en fichajes coinciden, una vez más, con los equipos dominadores en las competiciones europeas. El Manchester City, por ejemplo, gastó más de 1.500 millones de euros en fichajes entre las temporadas 2010/11 y 2019/20, mientras que sus ingresos no llegaron a los 500 millones de euros, lo que resulta en un déficit superior a los mil millones de euros. Otros grandes equipos europeos también presentan déficits excesivos en este periodo, como el caso de Manchester United (891 millones de euros), PSG (812) o FC Barcelona (609).

**Tabla 3. Ranking de clubes con mayor inversión neta en fichajes (Gastos e ingresos):
Temporadas 2010/11 – 2019/20**

#	Club	Gastos ↓	Altas ↓	Ingresos ↓	Bajas ↓	Balance ↑
1	 Manchester City	1,53 mil mill. €	257	480,21 mill. €	253	-1.053,50 mill. €
2	 Manchester United	1,29 mil mill. €	180	398,37 mill. €	186	-891,04 mill. €
3	 París Saint-Germain FC	1,26 mil mill. €	146	450,85 mill. €	140	-812,25 mill. €
4	 FC Barcelona	1,42 mil mill. €	132	807,60 mill. €	124	-609,17 mill. €
5	 AC Milan	868,96 mill. €	421	410,25 mill. €	421	-458,70 mill. €
6	 Juventus de Turín	1,34 mil mill. €	544	890,83 mill. €	537	-446,09 mill. €
7	 Real Madrid CF	1,16 mil mill. €	123	735,45 mill. €	109	-426,30 mill. €
8	 Arsenal FC	845,65 mill. €	191	424,59 mill. €	196	-421,06 mill. €
9	 Chelsea FC	1,34 mil mill. €	321	925,76 mill. €	314	-413,54 mill. €
10	 Inter de Milán	919,57 mill. €	521	586,08 mill. €	519	-333,49 mill. €
11	 Bayern Múnich	681,55 mill. €	89	355,75 mill. €	88	-325,80 mill. €
12	 West Ham United	522,06 mill. €	229	222,71 mill. €	231	-299,34 mill. €
13	 Liverpool FC	1,02 mil mill. €	207	719,97 mill. €	203	-296,09 mill. €
14	 SSC Nápoles	741,01 mill. €	387	472,99 mill. €	358	-268,02 mill. €
15	 Everton FC	661,41 mill. €	191	407,48 mill. €	186	-253,93 mill. €

Fuente: (Transfermarkt, 2021)

Con el fin de reducir el desequilibrio que existe también en este ámbito, la UEFA podría establecer un déficit máximo en fichajes que los clubes no podrían superar. Teniendo en cuenta que los fichajes de jugadores de fútbol se realizan con una visión a un plazo superior a una temporada, y con el objetivo de otorgar a los clubes mayor margen para

realizar sus fichajes y planificar sus plantillas, los límites podrían establecerse para ventanas de tres temporadas, al igual que ocurre con el FFP. Un posible umbral que serviría para establecer este límite sería 50 millones de euros por temporada. Por ejemplo, si se aplicase a partir de la siguiente temporada 2021/22, los clubes podrían gastar en fichajes de jugadores hasta 150 millones de euros más que lo que ingresasen para las seis ventanas de fichajes (verano e invierno) comprendidas entre la temporada 2021/22 y 2024/25.

Las tasas aplicables por sobrepasar el límite establecido deberían ser estudiadas por la UEFA en un análisis más profundo, al igual que se proponía con los grandes traspasos, pudiendo incluso plantearse otro tipo de sanciones a los infractores reincidentes de la norma, como la prohibición de participar en determinadas ventanas de traspasos. Como propuesta preliminar, podrían aplicarse unas tasas similares a las mencionadas anteriormente en la tabla 2, basadas en el modelo de la NBA, al sobrepasar un equipo el límite preestablecido de 50 millones de euros anuales en déficit.

5.2.3. Redistribución de los fondos recaudados por el impuesto de lujo

Los fondos recaudados por el impuesto de lujo de la UEFA serían destinados a fomentar el equilibrio competitivo. Estos fondos deberían ser redistribuidos por dos vías para evitar al máximo cualquier acción anticompetitiva. Por un lado, parte de los ingresos recaudados por el impuesto de lujo serían destinados a repartirse entre los clubes participantes en las competiciones de la UEFA. Por otra parte, también habría que canalizar estos fondos hacia las asociaciones nacionales para que fuesen repartidos equitativamente entre los clubes de la primera división nacional. Esto evitaría el problema de competitividad que supondría repartir los fondos solo entre estos equipos, y dejar al margen al resto de clubes de las ligas nacionales.

Por lo tanto, el destino de los fondos recaudados por el impuesto de lujo de la UEFA estaría vinculado a la nacionalidad del club infractor de la norma. El 50% del impuesto de lujo lo recibe la UEFA, que se encarga de distribuir los fondos entre los clubes que participan en la Champions League y la Europa League, y el 50% restante se destina a la asociación nacional del club infractor, para ser repartido entre todos los equipos de la primera división nacional (Premier League, La Liga, Serie A...). Además, todo club que

pague un impuesto de lujo en una temporada perderá el derecho a percibir ningún tipo de bonificación procedente del impuesto de lujo en la siguiente temporada.

Volviendo al ejemplo propuesto anteriormente, en el que un equipo efectuaba el fichaje de un jugador estrella por 85 millones de euros, se vería obligado a abonar 40 millones de euros en concepto de impuesto de lujo, tras aplicar la tabla de tasas impositivas propuesta en este trabajo. Estos 40 millones de euros serían repartidos de la siguiente manera:

- 20 millones de euros (50%) destinados a la UEFA para su posterior distribución entre los equipos participantes en las competiciones europeas a través de transferencias económicas directas.
- 20 millones de euros (50%) destinados a la Premier League para su posterior distribución entre los equipos participantes en la primera división inglesa a través de transferencias económicas directas.

Aquellos clubes que en la anterior temporada hubiesen infringido la regla y, por lo tanto, hubiesen pagado impuesto de lujo, se verían excluidos de la repartición.

5.2.4. Efectos del impuesto de lujo en el equilibrio competitivo

La implantación del impuesto de lujo de la UEFA provocaría numerosos efectos positivos para la competitividad del fútbol europeo en el corto-medio plazo. En primer lugar, establecer un límite superior al valor de traspaso de los jugadores contribuye positivamente al equilibrio competitivo puesto que es un elemento disuasorio para los clubes de mayor poder económico a la hora de invertir en un jugador estrella individual. Cada euro adicional que los clubes paguen por encima de este umbral supone un coste mucho mayor para el club, y por tanto la medida tendría un efecto inmediato a la hora de controlar los precios del mercado de fichajes. La bajada generalizada de los precios de los jugadores en el mercado incrementaría la posibilidad de los clubes con un poder económico menor de hacerse con grandes estrellas para sus plantillas. Al equilibrarse la balanza económica, otros clubes entrarán en el mercado de las grandes estrellas ofreciendo otro tipo de incentivos para fichar por sus equipos, como una mayor proyección de futuro y desarrollo para el jugador. Además, al derivar el límite de valor

de traspaso de la aplicación de modelos estadísticos otorgaría mayor racionalidad a las finanzas del fútbol europeo, contribuyendo así a la sostenibilidad económica de la industria en general.

Por otro lado, la regla del impuesto de lujo de la UEFA también limita la capacidad de los clubes de generar déficits millonarios constantes en sus balanzas de traspasos en cada temporada. Los grandes clubes están ampliando las diferencias de nivel con el resto de los equipos durante cada temporada invirtiendo más y más en fichajes, y esto amenaza el atractivo de las diferentes competiciones. Limitando el déficit anual máximo a 50 millones de euros se preservan los intereses de los clubes de menor poder adquisitivo y la competitividad de las competiciones en general, pues los grandes equipos deberán aplicar mayor racionalidad a sus fichajes para no superar los límites establecidos. A su vez, a los clubes se les exige cumplir con el déficit máximo en periodos trianuales, y no para cada temporada de forma aislada. De esta manera, se les otorga mayor flexibilidad a los clubes a la hora de implementar sus estrategias y configurar sus plantillas acorde a las necesidades esporádicas que les puedan surgir en una temporada concreta.

Finalmente, el elemento redistributivo del impuesto de lujo de la UEFA es también clave a la hora de evaluar su impacto en el equilibrio competitivo. Los límites antes mencionados a los traspasos de jugadores de fútbol son límites “blandos”, pues los clubes pueden sobrepasarlos a cambio de una compensación económica. Debido al elevado incremento de gasto que supone para los clubes sobrepasar estos límites, se presupone que solo los clubes con mayor poder económico estarán dispuestos a sobrepasarlos, debido al alto coste que acarrearán. Esto generará una fuente adicional de ingresos para los clubes de presupuesto más modestos que contribuirá positivamente a su capacidad de competir, en base a una situación financiera más sólida. Debido a la naturaleza del reparto del impuesto de lujo, el efecto redistributivo se dará tanto en las competiciones nacionales como en las europeas, lo que podría ayudar a ver una escena competitiva más equilibrada en el futuro.

6. CONCLUSIONES

Como veíamos al principio de este trabajo, el fútbol europeo ha evolucionado en las últimas décadas hacia una industria que mueve miles de millones de euros anualmente y continúa creciendo de manera constante, gracias al aumento de los ingresos comerciales e ingresos por la venta de los derechos televisivos. Por otro lado, clubes como Manchester City o Paris Saint-Germain, comprados por jeques árabes con intención de inyectar grandes cantidades de dinero para ganar prestigio, consiguieron pasar de un segundo plano a formar parte de los clubes más exitosos a nivel mundial en lo económico y lo deportivo. El crecimiento del mercado y de los presupuestos de los grandes clubes se unió así a la aparición de los clubes-estado, que, protagonizando fichajes como el de Neymar por el PSG a cambio de 222 millones de euros, ha terminado por desencadenar una espiral peligrosa de continuo aumento en los precios en el mercado de fichajes.

Las cada vez mayores diferencias económicas y el encarecimiento del mercado de fichajes han ido en detrimento de la competitividad en el fútbol. Los clubes más modestos no pueden competir con los traspasos que los grandes clubes están pagando actualmente, lo que les genera grandes dificultades a la hora de configurar plantillas competentes con las que competir al mismo nivel con los grandes presupuestos. En 2009, la UEFA aprobó el reglamento del Fair Play Financiero, que se introduciría por primera vez en la temporada 2011/12, con el fin de introducir mayor racionalidad a las finanzas de los clubes europeos, evitar pérdidas y controlar el gasto de los equipos para proteger la sostenibilidad del fútbol a largo plazo. Desde la implantación del reglamento, se ha visto una mejora de la salud financiera de los clubes, reduciéndose los niveles de deuda. No obstante, ha quedado demostrado que los grandes clubes poseen mecanismos para saltarse estos controles financieros y continuar gastando a través de contratos de patrocinio inflados y otras estrategias. Por otro lado, otros programas como el mecanismo de solidaridad de la FIFA tampoco parecen tener efectos relevantes en mejora del equilibrio competitivo, pues apenas representan el 1% del volumen de traspasos a nivel mundial debido a las dificultades de los clubes pequeños para reclamar sus transferencias.

En este contexto, es evidente que las instituciones reguladoras del fútbol internacional deben tomar cartas en el asunto e implementar soluciones que garanticen el futuro del fútbol y la competitividad en los campeonatos nacionales e internacionales, poniendo por delante siempre los éxitos deportivos independientemente de los medios económicos. Para ello, los modelos de valoración de jugadores son una herramienta clave a la hora de configurar soluciones totalmente objetivas y no discriminatorias, aplicando la ciencia y el análisis de datos para estimar los valores de traspaso justos teniendo en cuenta las diferentes variables que determinan el valor de un jugador. Este trabajo se ha centrado en el modelo del CIES Football Observatory debido a las numerosas colaboraciones que ha tenido este organismo con la FIFA y la UEFA en el pasado, analizando las variables que comprende el modelo y su precisión. Sin embargo, se han encontrado algunas limitaciones en este aspecto, al no haber podido disponer de la ecuación del modelo ni el valor de los coeficientes de las distintas variables del modelo, dado que hasta el momento no es pública esta información.

En otras grandes ligas deportivas del mundo como la NBA, existen límites salariales que fomentan la incertidumbre y la igualdad en la competición, así como sanciones conocidas como “impuestos de lujo” a aquellos equipos que sobrepasan el límite. Debido a la complejidad adicional que presenta el fútbol europeo, al no tratarse de una liga cerrada sino de numerosas ligas heterogéneas, en este trabajo se propone una adaptación del modelo del impuesto de lujo de la NBA al mercado de fichajes europeo. De esta manera, se presenta la posibilidad de establecer límites al importe de traspaso de un jugador, así como de fijar anualmente un techo de gasto en el mercado de fichajes para los clubes de fútbol que compitan en competiciones de la UEFA. Así, los clubes solo podrían gastar en la compra de jugadores 50 millones de euros más de lo que ingresen en concepto de ventas. Los modelos de valoración podrían ser una herramienta clave a la hora de fijar estos límites de manera científica y completamente objetiva.

La UEFA podría, por tanto, poner en funcionamiento un sistema que regule estas limitaciones al mercado de fichajes, así como un impuesto de lujo para sancionar las conductas violatorias del nuevo sistema. Si bien se propone un ejemplo de las tasas impositivas a aplicar (tabla 2), el nivel de las tasas debería ser estudiado en detenimiento más adelante en una futura investigación y teniendo en cuenta la visión de los clubes

Europeos. En cuanto a la asignación de los fondos recaudados por el impuesto de lujo, la mitad iría destinada a la UEFA, para posteriormente ser distribuida entre el resto de los clubes no infractores participantes en la Champions League y Europa League a través de transferencias directas. La otra mitad se asignaría a la asociación nacional de liga del club infractor, que lo repartiría entre los equipos de la primera división nacional.

En definitiva, el impuesto de lujo de la UEFA tendría efectos positivos en el equilibrio competitivo del fútbol tanto a nivel internacional como en las competiciones nacionales. Al establecer un límite superior en los traspasos se añade un coste adicional que los clubes se verían obligados a abonar en concepto de impuesto de lujo al sobrepasar el umbral, lo que derivaría en una bajada general de los precios en el mercado. Esto favorecería la capacidad de los clubes con presupuestos más moderados de competir en el mercado y crear plantillas de alto nivel competitivo. Al mismo tiempo, la limitación del déficit en el mercado de fichajes a 50 millones de euros por temporada aportaría mayor racionalidad a las finanzas de los clubes y prevendría la imposición del modelo de los clubes-estado. Por último, el reparto del impuesto de lujo correspondería a transferencias de liquidez de los clubes de mayor poder económico hacia el resto de los clubes, contribuyendo positivamente a su situación financiera y, por tanto, a su capacidad de competir.

Para terminar, este trabajo abre una interesante línea de investigación futura. En este sentido, dado que no se ha podido acceder al detalle de los modelos de valoración mencionados en el mismo, habría sido interesante desarrollar un modelo propio de regresión a partir de los precios de traspaso pagados en el pasado y las variables que determinan los valores de mercado de los jugadores, con el fin de conocer de manera precisa cómo influyen las distintas variables en el valor de traspaso. Este modelo no se realizó en este trabajo dado que su objetivo era llegar a una solución práctica para fomentar el equilibrio competitivo, y el desarrollo del mismo excedería las limitaciones de extensión de este TFG.

Bibliografía

- Bács, E. (2014). Challenges to professional football companies and their answer with particular regard to organizational changes. *Danube: Law and Economics Review*, 5(2), 105-125.
- Bergin, T., & Bryan-Low, C. (7 de Enero de 2019). Wie investoren am transfer-boom im Fußball verdienen wollen. *Reuters*. Obtenido de <https://www.reuters.com/article/europa-fussball-finanzinvestoren-idDEKCN1P11HV>
- Besson, R., Poli, R., & Ravenel, L. (Octubre de 2017). *CIES Football Observatory*. Obtenido de How to evaluate player performance?: <https://football-observatory.com/IMG/pdf/note02en.pdf>
- Blakey, J. (6 de Febrero de 2018). *Luxury tax in football, what can the NBA teach us?* Obtenido de Sports Shorts: <https://www.sports.legal/2018/02/luxury-tax-in-football-what-can-the-nba-teach-us/>
- Bruera, P. (17 de Febrero de 2020). *Mecanismos de solidaridad*. Obtenido de Derechos del fútbol: <https://www.derechosdelfutbol.com/mecanismos-de-solidaridad>
- Campa, F., & Kalemba, N. (2017). Managing sporting success and economic efficiency in the professional football: Identification of determinant factors through the academic literature. *European Accounting and Management Review*, 45-64.
- CIES Football Observatory. (2020). *Scientific evaluation of the transfer value of football players*. Obtenido de <https://football-observatory.com/IMG/sites/mr/mr53/en/>
- CIES Football Observatory. (8 de Febrero de 2021). *Manchester at the heart of the transfer market*. Obtenido de CIES Football Observatory: <https://football-observatory.com/IMG/sites/b5wp/2020/wp324/en/>
- Coon, L. (15 de Noviembre de 2020). *NBA Salary Cap FAQ*. Obtenido de CBA FAQ: <http://www.cbafaq.com/salarycap.htm#Q18>

- Deloitte. (2019). Bullseye. *Deloitte Football Money League*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/sports-business-group/deloitte-uk-deloitte-football-money-league-2019.pdf>
- Deloitte. (2020a). Eye on the prize. *Deloitte Football Money League*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/sports-business-group/deloitte-uk-deloitte-football-money-league-2020.pdf>
- Deloitte. (2020b). Home truths. *Annual Review of Football Finance 2020*. Obtenido de <https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/uk/Documents/sports-business-group/deloitte-uk-annual-review-of-football-finance-2020.pdf>
- Dietl, H. M., Lang, M., & Werner, S. (2009). The Effect of Luxury Taxes on Competitive Balance, Club Profits, and Social Welfare in Sports Leagues. *International Journal of Sport Finance*, 5(1).
- Draper, R. (1 de Junio de 2019). *Tax the rich! UEFA President Aleksander Ceferin says clubs can spend more on stars... if they put cash in a communal pot for rivals*. Obtenido de Daily Mail: <https://www.dailymail.co.uk/sport/football/article-7094353/UEFA-President-Ceferin-considering-luxury-tax-big-spenders.html>
- European Club Association. (2014). Study on the Transfer System in Europe. *ECA*. Obtenido de <https://www.ecaeurope.com/media/2731/eca-study-on-transfer-system-in-europe.pdf>
- Ferri, L., Macchioni, R., Maffei, M., & Zampelia, A. (2017). Financial Versus Sports Performance: The Missing Link. *International Journal of Business and Management*, 12(3), 36-48.
- FIFA. (6 de Junio de 2020). *FIFA President: Shape a better football*. Obtenido de <https://www.fifa.com/who-we-are/news/fifa-president-shape-a-better-football>
- FIFA. (2021). *Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores*. Obtenido de <https://es.fifa.com/who-we-are/legal/rules-and-regulations/documents/>
- Franck, E. (2014). Financial Fair Play in European Club Football – What is it all about? *University of Zurich , Business Administration. Zurich : UZH Business Working*.

- Freedman, D. (2021). *Salary Cap Overview*. Obtenido de CBA Breakdown: <https://cbabreakdown.com/>
- Garcia-del-Barrio, P., & Szymanski, S. (2009). Goal! Profit maximization versus win maximization in soccer. *Review of Industrial Organization*, 34(1), 45-68.
- Gerhards, J., & Mutz, M. (2016). Who wins the championship? Market value and team composition as predictors of success in the top European football leagues. *European Societies*, 19(3), 1-20.
- Homewood, B. (14 de Septiembre de 2018). *FIFA report proposes regulating transfer fees, limiting player loans*. Obtenido de Reuters: <https://www.reuters.com/article/uk-soccer-fifa-transfers/fifa-report-proposes-regulating-transfer-fees-limiting-player-loans-idUKKCN1LU2OY?edition-redirect=uk>
- Infantino, G. (3 de Noviembre de 2016). Fifa: More clarity needed in transfers, says president Gianni Infantino. (BBC, Entrevistador) Obtenido de <https://www.bbc.com/sport/football/37866341>
- Infantino, G. (14 de Febrero de 2018). FIFA president Gianni Infantino backs transfer-market reform. (G. Marcotti, Entrevistador) ESPN. Obtenido de <https://www.espn.com/soccer/fifa-world-cup/story/3383510/fifa-president-gianni-infantino-backs-sweeping-transfer-market-reform>
- KEA European Affairs & CDES, the Centre for the Law and Economics of Sport. (2013). *The Economic and Legal Aspects of Transfers of Players*. Obtenido de <https://www.spordiinfo.ee/est/g22s211>
- Kesenne, S. (2003). The salary cap proposal of the G-14 in European football. *European Sport Management Quarterly*, 3(2), 120-128.
- KPMG Sports. (2015). Socioeconomic impact of professional football in Spain. *KPMG Asesores S.L.* Obtenido de <https://assets.kpmg/content/dam/kpmg/pdf/2015/07/socioeconomic-impact-professional-football.pdf>

- Kunti, S. (26 de Mayo de 2020). *Ceferin moots 'luxury tax' for clubs that choose to break FFP*. Obtenido de Inside World Football: <http://www.insideworldfootball.com/2020/05/26/ceferin-moots-luxury-tax-clubs-choose-break-ffp/>
- Lewis, M. (2003). *Moneyball: the art of winning an unfair game*. W. W. Norton & Company.
- Matesanz, D., Holzmayr, F., Torgler, B., Schmidt, S., & Ortega, G. (2018). Transfer market activities and sportive performance in European first football leagues: A dynamic network approach. *PLoS ONE*, 13(12).
- Mr X. (30 de Julio de 2013). *Are Strikers Really Worth More Than Defenders in the Transfer Market?* Obtenido de Bleacher Report: <https://bleacherreport.com/articles/1719218-are-strikers-really-worth-more-than-defenders-in-the-transfer-market>
- Paché, G. (2020). Sustainability Challenges in Professional Football: The Destructive Effects of the Society of the Spectacle. *Journal of Sustainable Development*, 13(1), 85-96.
- Palomo, D. (Agosto de 29 de 2017). La 'mentira' del 'fair play' financiero y cómo regular el mercado de fichajes. *El Español*. Obtenido de https://www.elespanol.com/deportes/futbol/internacional/20170828/242476315_0.html
- 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>
- Pyatunin, A., Vishnyakova, A., Sherstneva, S., Dneprov, S., & Grabozdin, Y. (2016). The Economic Efficiency of European Football Clubs – Data Envelopment Analysis (DEA) Approach. *International Journal of Environmental and Science Education*, 11(15), 7515-7534.

- Richau, L., Follert, F., Frenger, M., & Emrich, E. (2020). The sky is the limit?! Evaluating the existence of a speculative bubble in European football. *Journal of Business Economics*.
- Rohde, M., & Breuer, C. (2017). The market for football club investors: a review of theory and empirical evidence from professional European football. *European Sport Management Quarterly*, 17(3), 265-289.
- Spotrac. (12 de Marzo de 2021). *NBA Luxury Tax History*. Obtenido de <https://www.spotrac.com/nba/cba/tax/>
- Transfermarkt. (2021). Gastos e ingresos de fichajes. Temporadas 2010/11 hasta 2019/20. Obtenido de <https://www.transfermarkt.es/>
- UEFA. (2018). *UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations*. Obtenido de <https://documents.uefa.com/v/u/MFxeqLNKelkYyh5JSafuhg>
- UEFA. (5 de Junio de 2019). *Financial Fair Play*. Obtenido de Sitio web oficial de la UEFA: <https://www.uefa.com/insideuefa/protecting-the-game/financial-fair-play/>
- Ugidos, B. (30 de Abril de 2020). *El valor de la inteligencia artificial de Olocip en el análisis de rendimiento*. Obtenido de Olocip: <https://www.olocip.com/es/2020/04/30/el-valor-de-la-inteligencia-artificial-de-olocip-en-el-analisis-de-rendimiento/>
- Urbina, F. (11 de Octubre de 2018). *How does the NBA's luxury tax work?* Obtenido de Hoops Hype: <https://hoopshype.com/2018/10/11/nba-luxury-tax/>
- Vöppel, H. (2011). Do we really need financial fair play in European club football? an economic analysis. *Hamburgische WeltWirtschaftsinstitut (HWWI)*.
- Williams, C. (20 de Septiembre de 2020). *Market value of football players: what is important?* Obtenido de Colossus Blog: <https://www.colossusbets.com/blog/market-value-of-football-players/>
- Yasar, N., Isik, M., & Calisir, F. (2015). Intellectual capital efficiency: The case of football clubs. *Procedia – Social and Behavioral Sciences*, 207, 354-362.