



Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales

**ANÁLISIS DE LA SITUACIÓN  
ECONÓMICA Y COMPETITIVA DE  
LOS CLUBES MEDIANOS  
ESTUDIO DE LA LIGA ESPAÑOLA Y  
LA PREMIER LEAGUE INGLESA**

Autor: Álvaro Sánchez Bullido

Tutor: Jorge Martín Magdalena

MADRID | Marzo de 2024

# ÍNDICE

<b>GLOSARIO DE SIGLAS Y ABREVIATURAS</b> .....	<b>5</b>
<b>RESUMEN Y PALABRAS CLAVE</b> .....	<b>6</b>
<b>CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN</b> .....	<b>7</b>
1.1. Planteamiento y justificación del tema .....	7
1.2. Objetivos .....	8
1.3. Metodología .....	9
1.4. Esquema de trabajo .....	10
<b>CAPÍTULO 2. MARCO CONCEPTUAL</b> .....	<b>12</b>
2.1. Estado de la cuestión .....	12
2.2. Control económico .....	16
2.2.1. Fair Play Financiero: UEFA Financial Fair Play Regulations .....	16
2.2.2. Control económico en España: Límite de Coste de Plantilla Deportiva .....	18
2.2.3. Control económico en Inglaterra .....	19
2.3. Modelo económico del fútbol español .....	20
2.3.1. La Liga Impulso .....	23
2.3.2. Ley de Sociedades Anónimas Deportivas (SAD) .....	24
2.3.3. Derechos audiovisuales .....	25
2.4. Modelo económico del fútbol inglés .....	27
2.4.1. Derechos audiovisuales .....	29
2.5. Fuentes de ingresos de los clubes .....	30
<b>CAPÍTULO 3. PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS Y MUESTRA DE DATOS A ANALIZAR</b> .....	<b>32</b>
3.1. Planteamiento de hipótesis .....	32
3.2. Muestra de datos a analizar .....	33
<b>CAPÍTULO 4. ANÁLISIS DE LOS DATOS ECONÓMICO-DEPORTIVOS</b> .....	<b>37</b>
4.1. Análisis económico-deportivo de los clubes españoles .....	38
4.2. Análisis económico-deportivo de los clubes ingleses .....	44
<b>CAPÍTULO 5. ANÁLISIS CONJUNTO Y VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS</b> .....	<b>51</b>
5.1. Análisis conjunto de las competiciones objeto de investigación .....	51

5.2. Verificación de hipótesis .....	55
<b>CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES .....</b>	<b>59</b>
<b>DECLARACIÓN DE USO DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA .....</b>	<b>62</b>
<b>REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS .....</b>	<b>63</b>

## ÍNDICE DE GRÁFICOS

Gráfico 1: Ingresos de los clubes de las cinco grandes ligas europeas en la temporada 2021/22 .....	22
Gráfico 2: Evolución de los ingresos medios de los tres grupos de clubes de <i>La Liga</i> ..	39
Gráfico 3: Evolución de la puntuación media de los tres grupos de clubes de <i>La Liga</i> .	41
Gráfico 4: Evolución del coeficiente de Gini en <i>La Liga</i> .....	43
Gráfico 5: Evolución de los ingresos medios de los tres grupos de clubes de la <i>Premier League</i> .....	45
Gráfico 6: Evolución de la puntuación media de los tres grupos de clubes de la <i>Premier League</i> .....	47
Gráfico 7: Evolución del coeficiente de Gini en la <i>Premier League</i> .....	50
Gráfico 8: Coeficiente de Gini aplicado a los ingresos de los clubes de <i>La Liga</i> y de la <i>Premier League</i> para cada temporada .....	54
Gráfico 9: Coeficiente de Gini aplicado a los puntos obtenidos por los clubes de <i>La Liga</i> y de la <i>Premier League</i> para cada temporada.....	55

## ÍNDICE DE ESQUEMAS

Esquema 1: Estructura del trabajo .....	11
Esquema 2: Clubes de <i>La Liga</i> en la temporada 2023/24 .....	21
Esquema 3: Clubes de la <i>Premier League</i> en la temporada 2023/24 .....	28

## ÍNDICE DE TABLAS

Tabla 1: Clasificación de los clubes de <i>La Liga</i> y la <i>Premier League</i> en función de sus ingresos en la temporada 2019/20 .....	34
Tabla 2: Clasificación de los clubes de <i>La Liga</i> en función de sus ingresos .....	35
Tabla 3: Clasificación de los clubes de la <i>Premier League</i> en función de sus ingresos .....	36
Tabla 4: Ingresos y puntos promedio de los tres grupos de clubes de <i>La Liga</i> para cada temporada .....	38
Tabla 5: Diferencial de ingresos entre grupos de clubes de <i>La Liga</i> .....	40
Tabla 6: Diferencial de puntos entre grupos de clubes de <i>La Liga</i> .....	42
Tabla 7: Coeficiente de Gini aplicado a los clubes de <i>La Liga</i> .....	42
Tabla 8: Ingresos y puntos promedio de los tres grupos de clubes de la <i>Premier League</i> para cada temporada .....	44
Tabla 9: Diferencial de ingresos entre grupos de clubes de la <i>Premier League</i> .....	46
Tabla 10: Diferencial de puntos entre grupos de clubes de la <i>Premier League</i> .....	48
Tabla 11: Coeficiente de Gini aplicado a los clubes de la <i>Premier League</i> .....	49
Tabla 12: Media de ingresos y puntos entre la temporada 2019/20 y 2021/22 por grupos de clubes en <i>La Liga</i> y en la <i>Premier League</i> .....	51
Tabla 13: Diferencial medio de ingresos entre grupos de clubes de <i>La Liga</i> y de la <i>Premier League</i> entre la temporada 2019/20 y 2021/22 .....	53
Tabla 14: Diferencial medio de puntos entre grupos de clubes de <i>La Liga</i> y de la <i>Premier League</i> entre la temporada 2019/20 y 2021/22 .....	53

## **GLOSARIO DE SIGLAS Y ABREVIATURAS**

FFP: Financial Fair Play

LCPD: Límite de Coste de Plantilla Deportiva

S.A.D.: Sociedad Anónima Deportiva

RFEF: Real Federación Española de Fútbol

S.M.: Su Majestad

LFP: Liga de Fútbol Profesional

IFFHS: International Federation of Football History and Statistics

FA: Football Association

UEFA: Union of European Football Associations

FIFA: Fédération Internationale de Football Association

EFL: English Football League

CF: Club de Fútbol

FC: Fútbol Club

RCD: Real Club Deportivo

CA: Club Atlético

CSD: Consejo Superior de Deportes

RC: Real Club

SD: Sociedad Deportiva

## **RESUMEN Y PALABRAS CLAVE**

### **Resumen:**

La industria del fútbol ha ido evolucionando con el paso de los años, con un crecimiento exponencial de los ingresos y la aparición de desequilibrios entre los clubes que han dado como resultado la división de los mismos en tres grupos: clubes grandes, medianos y pequeños. De esta desigualdad entre grupos de clubes surge el propósito de esta investigación, que es analizar las diferencias económicas y competitivas desde el punto de vista de los clubes medianos de La Liga española y la Premier League inglesa, comparando su situación con la de sus competidores de mayor y menor tamaño. Para ello, se ha empleado una muestra de clubes de ambas ligas desde la temporada 2019/20 hasta la 2021/22, analizando sus ingresos y puntos clasificatorios, y aplicando el coeficiente de Gini para determinar el nivel de desigualdad en la distribución de ambas magnitudes. Como conclusión se obtiene, por un lado, que los clubes medianos se encuentran en una posición de cercanía con los clubes pequeños y, por otro lado, que su situación es más favorable en la Premier League.

**Palabras clave:** fútbol, clubes medianos, La Liga, Premier League, ingresos, puntos.

### **Abstract:**

The football industry has evolved over the years, with an exponential growth in revenues and the emergence of imbalances between clubs that have resulted in their division into three groups: large, medium and small clubs. From this inequality between groups of clubs arises the purpose of this research, which is to analyze the economic and competitive differences from the point of view of the medium-sized clubs of the Spanish La Liga and the English Premier League, comparing their situation with that of their larger and smaller competitors. In order to do so, a sample of clubs from both leagues has been used from the 2019/20 to the 2021/22 season, analyzing their revenues and ranking points, and applying the Gini index to determine the level of inequality in the distribution of both magnitudes. The conclusions include, on the one hand, that the medium-sized clubs are in a position of closeness to the smaller clubs and, on the other hand, that their situation is more favorable in the Premier League.

**Key words:** football, medium-sized clubs, La Liga, Premier League, revenue, points.

## **CAPÍTULO 1. INTRODUCCIÓN.**

### **1.1. Planteamiento y justificación del tema.**

El fútbol es una de las industrias más importantes a nivel mundial y, especialmente, en Europa, que cuenta en sus diferentes competiciones con los 20 clubes que más ingresos generan a nivel mundial, alcanzando cifras superiores a los 9.000 millones de euros (Deloitte, 2023a). Por otro lado, el fútbol también tiene un componente social, pues sirve de inspiración para muchas personas y ayuda a concienciar a la población en asuntos tan importantes a día de hoy como la lucha contra el racismo y la desigualdad entre géneros (Deloitte, 2022).

Esta influencia económica y social no es exclusiva de los clubes grandes, sino que se extiende a clubes de cualquier tamaño, ya que cualquier institución deportiva tiene un impacto en su comunidad y representa el sentimiento y pasión de sus aficionados. Esta conexión entre clubes y aficionados queda patente en un estudio llevado a cabo por Llopis (2019) en el que se observa que en España hay más personas que se sienten identificadas con un club de fútbol que personas que son aficionadas al fútbol como deporte.

Tal es la importancia de los aficionados para los clubes de fútbol que Gómez y Opazo (2007) afirman que entretener y apasionar al aficionado es la clave del éxito para los clubes, ya que con ello se contribuye a aumentar el atractivo de los mismos de cara a usuarios externos como patrocinadores y medios de comunicación, lo que trae consigo el crecimiento de la entidad.

En lo referente al tamaño de los clubes, este ha sido objeto de estudio en la literatura, empleándose como moderador para medir la influencia de unas variables sobre otras, como el impacto del fair play financiero (FFP) en la situación financiera de los clubes (Martín-Magdalena et al., 2023) o el impacto de la dispersión salarial en el rendimiento de los equipos (Barajas y Gasparetto, 2021). En estos trabajos de investigación se clasifica a los clubes en tres grupos: grandes, medianos y pequeños, obteniendo conclusiones para cada grupo de equipos. No obstante, este estudio se centra en analizar y comprender la situación que han experimentado los clubes medianos en las últimas temporadas, tanto a nivel económico como a nivel deportivo, comparando su rendimiento con el del resto de clubes, tanto grandes como pequeños.

Por el interés común, es interesante realizar este estudio de los clubes medianos en la competición doméstica, en este caso La Liga española, con objeto de ampliar el conocimiento de los aficionados de estos clubes acerca de las condiciones económicas en las que se desenvuelven y que afectan a los resultados deportivos de sus equipos. Además, también conviene comparar a estos clubes españoles con otros clubes de similar tamaño que compitan en ligas extranjeras de nivel similar.

En términos competitivos, la Premier League inglesa es actualmente la liga más atractiva, con clubes que disponen de recursos financieros importantes gracias a los grandes ingresos que perciben, especialmente por medio de la venta de los derechos de retransmisión de los partidos (Deloitte, 2023b). Por ello, resulta relevante analizar el rendimiento de los clubes de la liga de referencia a nivel mundial y posteriormente realizar la comparación con los clubes que compiten en la liga española.

En resumen, la principal motivación de este estudio reside en comprender el panorama futbolístico de los últimos años en el marco del fútbol español e inglés y desde el punto de vista de los clubes que se mantienen en la parte media de la clasificación, a los que nos referimos en este trabajo como “clubes medianos”. Además, se busca extraer conclusiones acerca de la deriva competitiva de las competiciones futbolísticas, verificando si tienden a igualarse en el aspecto económico y competitivo, en uno de ellos o en ninguno, y las posibles consecuencias para el espectáculo del fútbol.

## **1.2. Objetivos.**

Este trabajo está centrado en el estudio de los clubes medianos de dos de las principales ligas europeas: LaLiga española y la Premier League inglesa, buscando obtener claridad respecto de la igualdad tanto económica como competitiva existente entre los clubes de ambas competiciones en el transcurso de las últimas temporadas, desde la 2019/20 hasta la 2021/22.

Para el correcto desarrollo de esta investigación, se han definido una serie de objetivos, que comienzan por conocer lo que se ha estudiado en la literatura en relación con los distintos grupos de clubes según su tamaño y con las diferencias existentes entre ellos, además de establecer la situación actual que atraviesan los clubes seleccionados de ambas ligas y el ámbito en el que se desarrollan, explicando las principales características y normativas del fútbol español y del fútbol inglés. Posteriormente, se llevará a cabo un



análisis de la evolución que han experimentado estos clubes tanto a nivel económico, por medio de sus ingresos, como a nivel competitivo, por medio de los puntos obtenidos en la competición liguera, en los últimos años, comparándolos con los demás clubes de sus respectivas competiciones.

Una vez realizado el análisis de los datos y tendencias de los clubes españoles e ingleses por separado, se procederá a comparar su situación de forma que se obtengan conclusiones precisas acerca del devenir que espera a estos clubes, en términos de proximidad económica y competitiva a los clubes grandes o pequeños, y acerca de la idoneidad de una liga frente a la otra en términos de igualdad y potencial de crecimiento de los clubes medianos.

### **1.3. Metodología.**

La primera parte de este trabajo de investigación estará centrada en contextualizar y facilitar la comprensión del mismo por parte de los lectores, mediante una revisión no sistemática de la literatura relacionada con el fenómeno a estudiar, que no es otro que el tamaño de los clubes y su reflejo en los resultados económicos y deportivos obtenidos. Además, se abordarán otros temas relacionados como son los ingresos de los clubes, las regulaciones de control económico y los modelos de las ligas española e inglesa.

En relación con la metodología empleada para cumplir con los objetivos recientemente mencionados, se utilizará un método inductivo, analizando datos de temporadas anteriores para extraer conclusiones relevantes; y cuantitativo, pues está centrado en medir la situación de los clubes y en determinar la desigualdad en los repartos económicos y en la generación de ingresos, así como en la consecución de los puntos que determinan la posición final en la clasificación, para lo que se empleará el coeficiente de Gini.

Con respecto a la obtención de la información necesaria para realizar este trabajo de investigación, cabe destacar que para el desarrollo del marco conceptual se ha recurrido a bases de datos de máxima fiabilidad como Web of Science (WOS) y Scopus, además de complementar la búsqueda con otras bases de datos académicas como Google Académico y el repositorio de la Universidad Pontificia Comillas. Por otra parte, para la obtención de los datos económico-financieros y deportivos se han empleado bases de datos especializadas como Transfermarkt, así como las páginas web oficiales de cada liga y los

informes anuales elaborados por consultoras como Deloitte o KPMG. Por último, también se han empleado las cuentas anuales de los clubes, obtenidas desde la página web de cada club o por medio de la web especializada SABI (Sistema de Análisis de Balances Ibéricos).

#### **1.4. Esquema de trabajo.**

Este trabajo se compone de varias partes, cada una de ellas esencial para el correcto seguimiento y entendimiento de la investigación.

En primer lugar, se justifica la elección de la temática del trabajo de investigación, aportando hechos que la soportan y determinando los objetivos y la metodología empleada a lo largo del mismo.

Posteriormente, se desarrolla un marco conceptual para sentar las bases de la investigación, llevando a cabo una revisión no sistemática de la literatura existente acerca de la cuestión a investigar y posteriormente profundizando en el negocio del fútbol tanto en España como en Inglaterra, así como repasando algunas cuestiones relativas a las cuentas de los clubes que son de gran relevancia para este trabajo como son los ingresos que perciben. Todo ello con el objetivo de aclarar y comprender el marco en el que se desarrollan y compiten los clubes que son objeto del análisis.

Más adelante, se plantearán las hipótesis de la investigación y se determinarán los clubes de ambas ligas que formarán parte de la muestra investigada. Una vez establecidas estas bases, se llevará a cabo el análisis económico y deportivo de estos clubes por separado, por un lado los clubes españoles y por otro los ingleses, para luego llevar a cabo una comparación entre ligas y terminar verificando las hipótesis de partida.

Como último apartado del trabajo, se ofrecen una serie de conclusiones que surgen tras este estudio y que pretenden contribuir a esclarecer la situación que experimentan los clubes medianos en una industria tan altamente competitiva como la del fútbol.

## Esquema 1: Estructura del trabajo

---



---

*Fuente: Elaboración propia*

## **CAPÍTULO 2. MARCO CONCEPTUAL.**

En este segundo apartado del trabajo el objetivo principal es llevar a cabo una revisión de los principales artículos académicos e investigaciones realizadas hasta la fecha en materia de igualdad entre los clubes y rendimiento económico de los mismos.

Posteriormente, se tratará uno de los asuntos más relevantes en la industria del fútbol en los últimos años, que es el tema del control económico en el fútbol europeo, cuya influencia en la actividad económica y deportiva de los clubes es notable, y que está representado por el juego limpio financiero (*Financial Fair Play*) de la UEFA y por las normativas específicas de cada liga. Además, se busca obtener un mayor entendimiento del entorno en el que se desarrollan los clubes medianos de las dos ligas más importantes del mundo en materia de ingresos, La Liga española y la Premier League inglesa, con cifras que ascienden a 3.200 y 6.400 millones de euros, respectivamente (Deloitte, 2023b); de cara a realizar un posterior análisis de la situación que han atravesado estos clubes en temporadas recientes. Para ello, es necesario llevar a cabo una contextualización de la industria del fútbol en España e Inglaterra que permita arrojar luz sobre el marco económico y competitivo en el que se desarrollan.

Como broche final, en el último apartado de este marco conceptual se abordarán las principales fuentes de ingresos de los clubes, que les posibilitan llevar a cabo su actividad buscando competir con los mejores recursos para conseguir sus objetivos deportivos y dotar de estabilidad a sus proyectos, y que varían en función del tamaño de los clubes, siendo este el motivo principal que motiva el posterior análisis acerca de la desigualdad en el reparto de los mismos entre los distintos grupos de clubes.

### **2.1. Estado de la cuestión.**

Como se ha mencionado anteriormente, los clubes medianos han aparecido en la literatura como parte muestral de investigaciones que pretendían explicar las consecuencias de ciertos sucesos en los distintos grupos de clubes, comparando principalmente a los clubes grandes con los pequeños. No obstante, estos clubes medianos no han recibido un papel protagonista, lo cual representa un vacío que pretende cubrir la presente investigación.

En primer lugar, es importante comprender la actividad que llevan a cabo los clubes de fútbol y su capacidad para crear valor, lo que determina en gran parte sus resultados y, por tanto, su tamaño. Gómez y Opazo (2007) hablan de que los clubes actúan en una triple vertiente que conforma el denominado “círculo virtuoso de creación de valor”, el cual representa los tres tipos de capital con los que se relacionan los clubes: en primer lugar, el capital económico, clave para la supervivencia del club y relacionado directamente con sus resultados económicos; en segundo lugar, el capital histórico, que hace referencia a los títulos cosechados por el club a lo largo de su historia y que ha contribuido a la generación de un sentimiento de identidad por parte de sus aficionados; y, en tercer lugar, el capital social, relacionado con esos valores propios del fútbol y fomentados por los clubes, que tienen su impacto en la imagen social de este deporte.

En relación con la vertiente histórica, Sass (2012) considera que la capacidad de un club para generar ingresos está muy relacionada con los éxitos deportivos que ha logrado a lo largo de su historia, es decir, con su capital histórico. A este fenómeno lo denomina “*glory hunter phenomenon*”, haciendo referencia a aquellos aficionados que quieren identificarse con equipos ganadores y que se “fidelizan” a aquellos clubes que están obteniendo buenos resultados en el momento, equipos ganadores. Esta consecución de nuevos fans permite a dichos clubes incrementar sus ingresos y, consecuentemente, poder invertir en mejores jugadores que les permitan seguir con su senda de crecimiento y victorias deportivas. De esta forma, podemos esperar que los clubes más victoriosos históricamente como son el Real Madrid y el FC Barcelona en la liga española, y el “*Big Six*” en Inglaterra, mantendrán en el futuro su posición dominadora y tenderán a alejarse del resto de clubes.

Hay diversos factores que son de utilidad para determinar el tamaño de los clubes de fútbol. El más evidente son los ingresos, ya que los clubes se han descrito en la literatura como maximizadores de victorias (*win-maximizers*), invirtiendo su dinero en firmar a jugadores con talento, lo que se traduce en un mayor número de victorias, lo que trae consigo mayores ingresos (Barajas y Gasparetto, 2021). Al mismo tiempo, a mayores ingresos, mayor capacidad para atraer y fichar a jugadores talentosos, lo que se traduce en un mayor número de partidos ganados y títulos y, en consecuencia, un mayor tamaño del club. De hecho, en una investigación llevada a cabo por Barajas y Rodríguez (2010), estos concluyen que los resultados que obtienen los distintos clubes en las ligas está muy

influenciado por la inversión que destinan en los jugadores de sus plantillas y sus costes salariales.

Uno de los artículos que ha servido de referencia para este trabajo de investigación es el elaborado por Barajas y Gasparetto (2021), donde estudian la relación entre la dispersión salarial y el rendimiento deportivo de los clubes empleando el tamaño de los mismos como moderador. Una de las principales conclusiones que obtuvieron fue que la capacidad financiera de un club es muy determinante para los resultados deportivos que se van a obtener, lo que lleva consigo que los clubes grandes con mucho poder de inversión van a ser capaces de fichar mejores jugadores y, por lo tanto, ganar más partidos, lo que se traduce en la obtención de un mayor número de puntos clasificatorios y su reflejo en las posiciones altas de la tabla de la liga. Además, introducen un punto interesante en relación con los clubes medianos, afirmando que sus resultados deportivos dependen en gran medida de su poderío económico y no tanto de la manera en la que gestionan su presupuesto para firmar jugadores.

Siguiendo con la senda de los ingresos, otra de las corrientes de investigación respecto de las diferencias entre clubes de distinto tamaño es la distribución y el aprovechamiento del desarrollo de las fuentes de ingresos. Henderson (2010) afirma que los clubes grandes de ligas importantes son los que más se aprovechan de este crecimiento en materia de ingresos. Esta teoría es apoyada por Sánchez et al. (2019), quienes defienden que la distribución de los ingresos en el fútbol no se ha caracterizado por ser igualitaria, con un crecimiento de los ingresos que ha ido a parar mayoritariamente a los grandes clubes de las grandes ligas europeas, que además se han beneficiado del gran atractivo de las competiciones europeas, que atraen grandes ingresos comerciales a los que no pueden acceder los clubes medianos y los clubes pequeños que no participan en ellas.

Esta situación ha provocado que en La Liga y en la Premier League exista un dominio por parte de los grandes clubes, manifestado a nivel económico, que les da la posibilidad de invertir en contratar a los mejores jugadores del mercado y, con ello, obtener grandes resultados deportivos, lo que supone una pérdida de la competitividad de las ligas y la inestabilidad económica del fútbol profesional (Martín Magdalena, 2016).

En materia presupuestaria, Almorza y Huertos (2022) constatan que existe una gran desigualdad en el fútbol español que se traduce en la pelea entre Real Madrid y FC Barcelona por lograr el título de liga, mientras que el resto de clubes compiten por acceder

a las dos plazas restantes que dan acceso a la UEFA Champions League. No obstante, afirman que la pandemia del Covid-19 ha contribuido a cambiar ligeramente la situación, ya que sus consecuencias económicas fueron especialmente notables para los clubes grandes.

Otro de los factores que deben tenerse en cuenta a la hora de valorar el tamaño de un club es el defendido por Martín Magdalena (2016), quien incluye la localización de los clubes como uno de los factores determinantes para su potencial de crecimiento, pues dependiendo de la región a la que pertenezca puede tener mayor o menor capacidad de atracción de aficionados y, por tanto, de obtención de ingresos. Además, siguiendo esta línea argumental, Barajas y Rodríguez (2010) afirman que los ingresos están estrechamente relacionados con el tamaño del mercado del club, influido por la población de su región de origen, y con los resultados deportivos. Esto es fácilmente observable en el caso de España, donde los dos equipos de la capital (Real Madrid y Atlético de Madrid) figuran entre los tres equipos más importantes del campeonato en materia de ingresos, tal y como se observa en el informe de Deloitte (2024).

Sin embargo, no toda la investigación sobre este tema ha estado centrado en los ingresos, pues son varios los autores que se han interesado por la influencia del juego limpio financiero en la situación de los clubes. Por un lado, Martín-Magdalena et al. (2023) investigaron acerca del impacto que el FFP tuvo sobre las finanzas de los clubes españoles, empleando el tamaño de los mismos como moderador. Así, concluyeron que efectivamente las consecuencias del FFP sobre la situación económica varían según el tamaño del club, teniendo efectos positivos sobre la rentabilidad de los clubes pequeños y sobre la solvencia de los clubes medianos. Además, concluyeron que la introducción de estas medidas de control ha supuesto un aumento de las diferencias económicas entre los clubes de La Liga española.

Por otro lado, Plumley et al. (2019) se centraron en el impacto del FFP en términos competitivos, obteniendo conclusiones negativas para los clubes españoles, pues afirman que las diferencias competitivas entre clubes de distinto tamaño han aumentado como consecuencia de la introducción de estas medidas de control; no obstante, indican que en Inglaterra no se ha visto alterado el equilibrio competitivo entre los clubes, lo que nos lleva a pensar que el nivel de concentración de los ingresos y de los puntos clasificatorios entre los tres grupos de clubes en esta liga será mayor que en la liga española.

## **2.2. Control económico.**

Cuando hablamos de control económico en el fútbol nos estamos refiriendo principalmente a las normativas de juego limpio financiero (FFP), que fueron introducidas en los últimos años por el organismo regulador del fútbol europeo, la UEFA, y por las ligas domésticas, con el objetivo de controlar el gasto de los clubes y generar un ambiente financiero equilibrado (Sloane, 2015).

Estas estrategias de control económico surgen de la necesidad de compensar los dos objetivos principales de los clubes, que son los resultados deportivos y la generación de recursos económicos, para asegurar el porvenir de las competiciones. De esta forma, lo que se busca es reducir la aparición de dificultades financieras para los clubes y poner trabas a la creación de monopolios deportivos en las competiciones, ya que tendrían efectos negativos en el interés de los aficionados (García-Manso et al., 2020).

En los próximos apartados se procede a describir y enmarcar las principales normas de control económico que son de aplicación para los clubes españoles e ingleses en sus distintos niveles, tanto normativa europea como normativa nacional, con el objetivo de obtener un mayor entendimiento de los estándares financieros que deben cumplir.

### 2.2.1. Fair Play Financiero: UEFA Financial Fair Play Regulations.

Como se ha mencionado en el “Estado de la cuestión”, el fútbol profesional se caracteriza por la existencia de un desequilibrio económico entre los clubes grandes y el resto, manifestado fundamentalmente en los mayores ingresos que perciben estos grandes clubes provenientes de las televisiones, que valoran su mayor capacidad de atracción de la audiencia resultante del gran tamaño de sus masas sociales. Además, la actuación financiera de los clubes se caracterizaba por asumir grandes deudas e incurrir en gastos elevados para la contratación de jugadores en un intento por maximizar sus resultados deportivos, lo que generaba un ambiente de difícil sostenibilidad en el fútbol profesional europeo (Martín Magdalena, 2016).

Esta situación provocó una reacción en el ámbito del fútbol europeo por parte de la UEFA, organismo regulador que actúa como representante de 55 federaciones de fútbol nacionales de toda Europa (UEFA, 2024). Así, en septiembre de 2009 se aprobó la normativa denominada *UEFA Financial Fair Play Regulations*, que establecía un marco regulatorio para controlar la situación financiera de los clubes europeos que pertenecen a



dicha organización, de tal forma que se consigan evitar situaciones insostenibles a nivel financiero que pongan en entredicho la estabilidad y los proyectos de los clubes (García-Manso et al., 2020).

No obstante, la normativa no entró en vigor hasta la temporada 2011/12 (Martín Magdalena, 2016), quedando bajo la supervisión del organismo de la UEFA denominado *Club Financial Control Body*, cuyo principal cometido es garantizar la correcta aplicación de estas normas entre los clubes que se han clasificado para participar en las competiciones organizadas por la UEFA como resultado de sus resultados deportivos (Preuss et al. 2014). Además, algunas competiciones nacionales como La Liga y la Premier League decidieron extender este marco normativo para todos los clubes, tanto españoles como ingleses, por medio de la adopción de una serie de mecanismos de control económico similares a los implantados por la UEFA (Martín Magdalena, 2016).

Dentro de los principales objetivos que persigue la UEFA con la implantación de esta normativa en el fútbol europeo se encuentran los siguientes (UEFA, 2018):

- Mejorar los estándares del fútbol europeo.
- Garantizar la correcta gestión de los clubes.
- Asegurar el correcto funcionamiento de las competiciones de clubes de la UEFA.
- Racionalizar las finanzas en la industria del fútbol.
- Promover el gasto responsable y la adecuación de la actuación de los clubes a los ingresos que perciben.
- Proteger la sostenibilidad futura del fútbol europeo.

Además, cabe destacar uno de los requisitos que deben cumplir los clubes sujetos a esta regulación, que es la regla del punto de equilibrio (*break-even requirement*), definida por Andrea Traverso, directivo de la UEFA, como el principio básico de esta normativa (UEFA, 2010), y por la cual se monitorizan las cuentas de los clubes de las últimas tres temporadas, calculando las diferencias entre ingresos y gastos relevantes en cada una de ellas para posteriormente sumarlas y obtener el resultado de equilibrio agregado, cuyo déficit máximo no puede sobrepasar los 5 millones de euros, salvo que los dueños del club aporten capital para cubrir el exceso (Martín Magdalena, 2016).

Por otra parte, resulta relevante conocer el punto de vista de autores como Preuss et al. (2014), que plantean la descripción de la relación entre la UEFA y los clubes europeos como una relación entre principal y agente (*principal-agent relationship*), en la que la UEFA actúa como principal ordenando a los clubes, que son los agentes, la adopción y el cumplimiento de su normativa de FFP. Los clubes se ven obligados a colaborar con la UEFA, ya que es esta la propietaria del producto de las competiciones europeas, Champions League y Europa League, en las que participan los clubes, de tal forma que se establece una relación de monopolio.

### 2.2.2. Control económico en España.

En España, es la Liga de Fútbol Profesional (LFP) la encargada de supervisar la situación económica de los clubes, estableciendo una serie de medidas de control para los clubes, que deben presentar la documentación necesaria y cumplir con los requisitos recogidos en el Reglamento de Control Económico de la Liga de Fútbol Profesional (Sánchez et al., 2019). Una de las medidas implantadas por La Liga es el límite al coste salarial o límite de coste de plantilla deportiva, que representa la cantidad máxima que cada club puede utilizar durante la temporada, una vez finalizado el mercado de fichajes estival (La Liga, 2024a).

En este límite están incluidos los gastos relacionados con la plantilla inscribible del club que, según el Artículo 38 de las Normas de Elaboración de Presupuestos de Clubes y SADs, está formada por los jugadores y el cuerpo técnico, del cual forman parte el entrenador, segundo entrenador, preparador físico y los técnicos (La Liga, 2023). Por otra parte, también se incluyen los gastos asociados a la plantilla no inscribible, representados por el gasto en cantera y filiales, entre otros (La Liga, 2024a).

Los conceptos que constituyen estos gastos recientemente mencionados son los siguientes: gasto en salarios fijos y variables, gasto en seguridad social, primas de carácter colectivo, coste de los fichajes incluyendo las comisiones y, por último, las amortizaciones, que resultan de dividir la cifra pagada en concepto de traspaso por un jugador entre los años de duración del contrato de dicho jugador (La Liga, 2024a).

En relación con los salarios de los jugadores, La Liga tiene un determinado control sobre los mismos ya que los contratos deben presentarse en su para su posterior aprobación, por

lo que si un club incorpora a un futbolista cuyo salario supone el desbordamiento del límite salarial del club, La Liga puede denegar su inscripción (Sánchez et al., 2019).

En primera instancia, es el propio club quien, siguiendo las Normas de Elaboración de Presupuestos, propone un límite de coste de plantilla a La Liga de acuerdo con su presupuesto, pudiendo no requerir de su límite máximo. Además, los clubes deben asegurarse de que con ese límite salarial van a mantenerse en una situación de equilibrio, sin incurrir en pérdidas (Sánchez et al., 2019). Una vez presentado, es competencia del Órgano de Validación de La Liga la validación de dicho límite o, en caso necesario, su modificación para garantizar que la situación financiera del club permanezca estable (La Liga, 2024a).

Por último, es importante destacar que este límite de coste de plantilla deportiva puede incrementarse siempre que se den las condiciones y se siga el procedimiento recogidos en el Título III de las Normas de Elaboración de Presupuestos de Clubes y SADs (La Liga, 2024a).

### 2.2.3. Control económico en Inglaterra.

La supervisión económica de los clubes ingleses recae sobre la Asociación de Fútbol inglés (FA), incluso después de la creación de la Premier League en 1992. No obstante, la aprobación del FFP de la UEFA, junto con los problemas económicos de los clubes a pesar de sus crecientes ingresos, llevaron a la liga a establecer nuevas medidas de supervisión que se encuentran recogidas en el Reglamento de la Premier League, con el nombre de normas de “Rentabilidad y Sostenibilidad” (Sánchez Martínez, 2019).

Entre las medidas que deben cumplir los clubes destaca el límite máximo de pérdidas en las tres temporadas anteriores a la actual, cuyo montante no puede exceder los 105 millones de libras. Si las pérdidas en ese período no alcanzan dicha cifra pero están por encima de los 15 millones, es responsabilidad de los administradores del club la obtención de los recursos necesarios para paliar ese déficit. Además, cabe recalcar que los límites son menos rígidos para aquellos clubes que ascendieron en las dos temporadas anteriores, además de excluirse de su cálculo los gastos en infraestructura y cantera (Sánchez Martínez, 2019).

Otro de los requisitos que deben cumplir los clubes es la inexistencia de impagos, ya sean relacionados con otros clubes o con pagos de impuestos. Por otra parte, como resultado de los mayores ingresos por televisión los clubes pueden verse envueltos en una espiral de gasto en fichajes que les lleve a situaciones financieras complicadas como las que experimentaron en el pasado. Para evitar esto, la liga también estableció unos límites para el incremento en el gasto salarial de los clubes, que vienen representados por un límite salarial máximo común o por un incremento máximo en el gasto respecto de la temporada anterior. Ahora bien, se pueden producir excepciones siempre que los clubes sean capaces de demostrar que el aumento salarial no proviene de los mejores contratos de televisión y sí de unos mayores ingresos derivados de su actividad (Sánchez Martínez, 2019).

El último caso de incumplimiento de las normas económicas impuestas por la Premier League es el protagonizado por el Everton y el Nottingham Forest, ambos acusados de saltarse las reglas de rentabilidad y sostenibilidad de la competición, concretamente de superar el límite máximo de pérdidas permitido en las tres últimas temporadas. Ambos clubes han admitido las acusaciones y se enfrentarán a una sanción, que puede ir desde una multa económica a la pérdida de puntos en la clasificación, como ya le sucedió al propio Everton en noviembre de 2023 (Sky Sports, 2024).

### **2.3. Modelo económico del fútbol español.**

En esta sección el objetivo es conocer el funcionamiento de la industria del fútbol en España, poniendo el foco en las distintas normativas que guían la actuación de los clubes y que están directamente relacionadas con su potencial de crecimiento y competitividad a nivel económico y deportivo. Entre los distintos proyectos y regulaciones que se tratarán en apartados posteriores se incluyen el proyecto La Liga Impulso, el concepto de Límite de Coste de Plantilla Deportiva (LCPD), la Ley de Sociedades Anónimas Deportivas (SAD) y el reparto de los ingresos audiovisuales de la competición.

Pero antes de pasar a abordar estas cuestiones es importante conocer la organización del fútbol profesional en España, que recae, por un lado, sobre la Real Federación Española de Fútbol (RFEF), que es la encargada de las competiciones oficiales de carácter estatal como la Copa de S.M. el Rey y la Supercopa de España; y , por otro lado, sobre la Liga de Fútbol Profesional (LFP), encargada de organizar, junto con la RFEF, las competiciones profesionales (RFEF, 2023).

La Liga Nacional de Fútbol Profesional es una asociación deportiva de carácter privado que se rige por la Ley del Deporte y el Real Decreto sobre Federaciones Deportivas Españolas, en virtud de los cuales integra a todos los clubes y sociedades anónimas deportivas que compiten a nivel profesional en España, tanto en la Primera como en la Segunda División (La Liga, 2024b). Dentro de las funciones principales de la LFP se encuentran las siguientes: la organización de los campeonatos de la Primera y la Segunda División; la comercialización de los derechos de estas dos ligas; la supervisión económica de los clubes (tanto a nivel presupuestario como de estados financieros), así como de los contratos entre clubes y futbolistas (Ascari y Gagnepain, 2006).

Puesto que este trabajo está centrado en los clubes medianos, la competición en la que interesa poner el foco es la Primera División, cuyo nombre comercial es *LaLiga EA Sports*, y que cuenta en la actual temporada 2023/24 con la presencia de los 20 clubes que figuran en el esquema inferior.

**Esquema 2: Clubes de *La Liga* en la temporada 2023/24**



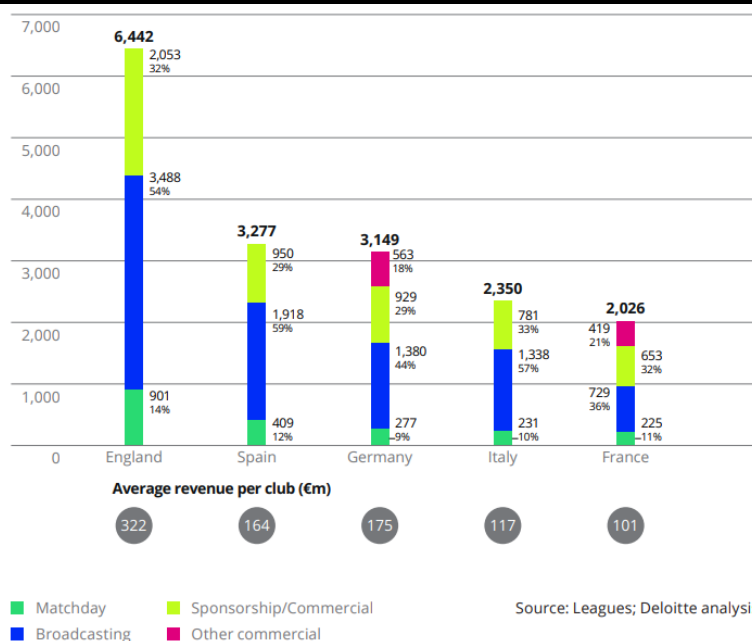
*Fuente: elaboración propia*

A nivel de competición, La Liga española es una de las más importantes del mundo, tal y como muestra el ranking de ligas nacionales elaborado por IFFHS (*International Federation of Football History and Statistics*), que sitúa a La Liga como la mejor competición nacional del siglo XXI, contando desde el año 2001 hasta el año 2020, por

delante de otras ligas de gran relevancia a nivel europeo como la Premier League inglesa y la Serie A italiana (IFFHS, 2021).

Además, a nivel de generación de ingresos, La Liga se posiciona como la segunda competición europea con mayores cifras generadas por sus clubes, situándose ligeramente por encima de la Bundesliga alemana y solo por detrás de la Premier League inglesa, cuya generación de ingresos es notablemente superior a la del resto de ligas (Deloitte, 2023b).

**Gráfico 1: Ingresos de los clubes de las cinco grandes ligas europeas en la temporada 2021/22**



*Fuente: Deloitte Annual Review of Football Finance 2023*

Por último, cabe mencionar que hay una serie de clubes españoles que se encuentran entre los más importantes a nivel europeo en lo que a generación de ingresos se refiere. Estos clubes son, en orden de importancia en el ranking, el Real Madrid, con unos ingresos anuales que superan los 700 millones de euros; el FC Barcelona y el Atlético de Madrid. Además, también es reseñable la presencia del Sevilla FC y el Villarreal CF en los puestos 28 y 29 del ranking, respectivamente (Deloitte, 2023a). Estos datos reflejan la importancia del fútbol español y el potencial competitivo de sus clubes.

### 2.3.1. La Liga Impulso.

Uno de los acontecimientos que ha cambiado el panorama del fútbol profesional en España en los últimos años es el acuerdo alcanzado entre La Liga y el fondo británico CVC Capital Partners, aprobado por la Asamblea General de La Liga en diciembre de 2021, y cuyo objetivo principal es dotar a los clubes de los recursos necesarios para que impulsen y adelanten su crecimiento y modernicen su actividad, con la consiguiente mejora de la competición (La Liga, 2021a).

Las cifras del acuerdo ascienden a 1.929 millones de euros, disponibles para aquellos clubes de la Primera División y la Segunda División que forman parte del proyecto y que sirven para generar un impacto tanto en la situación del propio club como de su entorno (KPMG, 2023), siendo 44 los clubes adheridos desde la adopción del acuerdo en la temporada 2021/22 hasta la actual temporada 2023/24 (La Liga, 2024c). No obstante, es llamativo el hecho de que tres de los clubes históricos y más importantes de la competición como son el Real Madrid, el FC Barcelona y el Athletic Club de Bilbao han rechazado la propuesta por considerar que este acuerdo podría contener irregularidades (Martínez, 2021).

Los clubes que participan en el acuerdo deben de cumplir una serie de criterios a la hora de destinar los fondos recibidos. Un mínimo del 70% del total de los fondos debe destinarse a inversiones que busquen el crecimiento de la entidad, ya sea en infraestructuras, desarrollo de tecnología, digitalización, marketing, desarrollo de la marca o internacionalización, entre otros. Hasta un 15% de los fondos pueden destinarse a mejorar la situación financiera de la entidad, bien para refinanciarse, reducir deuda u obtener financiación adicional. Por último, hasta un 15% puede emplearse para dotar de un mayor margen de maniobra a los clubes en materia deportiva mediante el aumento de los límites salariales, lo que permite la inscripción de nuevos jugadores (KPMG, 2023).

Para una mayor claridad en el proceso de crecimiento y desarrollo de los clubes, estos presentan ante La Liga sus propios Planes de Desarrollo, donde incluyen los distintos proyectos e iniciativas que van a llevar a cabo en las distintas temporadas, de manera que cada club tiene su propio plan estratégico que sirve como guía de actuación (KPMG, 2023). Además, La Liga trabaja con cada club estableciendo una serie de objetivos que deben cumplirse en cada temporada y que ayudan a los clubes a establecer sus planes de

desarrollo de manera que se garantiza la persecución de esos objetivos estratégicos (La Liga, 2024c).

En relación con los beneficios que obtienen los clubes con este acuerdo destacan varios: en primer lugar, el aumento de los ingresos por día de partido como consecuencia de las inversiones en mejoras de los estadios; en segundo lugar, el aumento del reconocimiento internacional gracias a las inversiones en digitalización y fortalecimiento de la marca, con el consiguiente incremento de los ingresos de comercialización de productos relacionados con el club; y, en tercer lugar, la inversión en ciudades deportivas y en la formación de futuros jugadores profesionales puede traer beneficios tanto a nivel deportivo por la incorporación de jugadores de la academia al primer equipo como a nivel económico por la venta de estos jugadores salidos de la cantera que generan grandes plusvalías para el club (KPMG, 2023).

### 2.3.2. Ley de Sociedades Anónimas Deportivas (SAD).

Hasta el año 1990 todos clubes de fútbol españoles compartían la misma estructura jurídica, siendo todos asociaciones deportivas, con independencia de si pertenecían al ámbito profesional o no. Esto generaba un clima de confusión legal que, unido a las grandes deudas asumidas por los clubes, exigía un cambio a nivel de regulación (Martínez-Lemos, 2015).

El cambio vino de la mano de la Ley 10/1990 del Deporte, cuyo objetivo principal era “regular el marco jurídico en que debe desenvolverse la práctica deportiva en el ámbito del Estado” (B.O.E., 1990: 6). Para ello, estableció un nuevo modelo de propiedad basado en las sociedades anónimas deportivas (SAD), obligando a los clubes a adoptar dicho modelo, con el objetivo de que los clubes funcionaran como sociedades por acciones, con su correspondiente condición legal y responsabilidades, y estando sujetas a una serie de regulaciones, entre las cuales se encuentran las siguientes: la propiedad debe ser española; un mismo accionista no puede tener más de un 1% de las acciones de dos o más SADs; los cambios en la estructura accionarial deben comunicarse a la LFP; deben seguir los mismos criterios contables que las sociedades anónimas de ámbito no deportivo; los directivos tienen responsabilidades legales respecto de la SAD y sus accionistas; los clubes participantes de las competiciones nacionales son considerados como entidades de interés público, con sus correspondientes beneficios; y, por último, no pueden pagar



dividendos salvo que cumplan ciertas condiciones relacionadas con las reservas acumuladas (Ascari y Gagnepain, 2006).

No obstante, se propuso una enmienda a la Ley que permitía a aquellos clubes con balance patrimonial neto positivo en las temporadas anteriores a la aprobación de la Ley no cambiar su forma jurídica a SAD. Cuatro fueron los clubes beneficiados por dicha excepción: el Real Madrid, el FC Barcelona, el Athletic Club de Bilbao y el CA Osasuna, los cuales mantenían la obligación de las SADs de rendir cuentas ante el Consejo Superior de Deportes (CSD) y de actuar conforme al Plan General de Contabilidad adaptado a las SAD (Martínez-Lemos, 2015).

### 2.3.3. Derechos audiovisuales.

Como se ha mencionado en apartados anteriores, La Liga española es una de las más importantes a nivel mundial, lo que trae consigo la atención de una gran cantidad de aficionados y, por tanto, un tamaño considerable del mercado de derechos audiovisuales de la competición.

A partir del año 1997, los clubes españoles negociaban sus derechos audiovisuales de forma individual, dejando atrás el anterior método de negociación conjunta por medio de la LFP. Este cambio supuso una mayor desigualdad en el reparto de los ingresos, viéndose beneficiados los dos grandes clubes de la competición, Real Madrid y FC Barcelona, que son los que cuentan con masas sociales más extensas y, por tanto, con mayores audiencias televisivas. Como resultado, entre ambos clubes se quedaban con un 40% del total de los ingresos a repartir entre todos los clubes de la competición, lo que les permitía emplear ese dinero en el reclutamiento de mejores jugadores y contribuir así al aumento de las diferencias competitivas con respecto al resto de clubes (Martín Magdalena, 2016).

La ineficiencia de este modelo, unida al alto endeudamiento acumulado por los clubes españoles y a la ausencia de consenso en relación con la negociación en común de los derechos audiovisuales, llevó a la LFP y a la RFEF a pedir al Gobierno español que actuase para regular la comercialización de dichos derechos y la distribución de los ingresos resultantes entre los clubes españoles (Martín Magdalena, 2016).

La respuesta del Gobierno vino de la mano de la aprobación del Real Decreto-Ley 5/2015 “de medidas urgentes en relación con la comercialización de los derechos de explotación

de contenidos audiovisuales de las competiciones de fútbol profesional” que supuso la implantación de un nuevo modelo conjunto de comercialización de los derechos audiovisuales correspondientes a las competiciones futbolísticas de ámbito nacional, siguiendo un sistema similar al establecido en otros países (Terrón Santos, 2015).

Dentro de este nuevo sistema se establece que los clubes son los titulares de los derechos audiovisuales pero que estos, al participar en una competición oficial, están obligados a ceder la comercialización de dichos derechos a las entidades organizadoras de la competición, siendo la LFP la entidad organizadora del Campeonato Nacional de Liga de Primera y Segunda División, y la RFEF la entidad organizadora de la Copa de S. M. el Rey y la Supercopa de España (Martín Magdalena, 2016). Por otra parte, los clubes conservan los derechos no afectados por esta regulación, así como los resúmenes y retransmisiones en diferido de los partidos disputados para sus cadenas de televisión (Terrón Santos, 2015).

Las entidades organizadoras tienen la obligación de comercializar conjuntamente los derechos audiovisuales cedidos por los clubes con la supervisión de la Comisión Nacional de los Mercados y la Competencia, utilizando sistemas respetuosos con los principios de igualdad y de libertad de empresa (Terrón Santos, 2015).

Otro de los temas que aborda este Real Decreto es el reparto de los ingresos obtenidos por la comercialización de los derechos audiovisuales entre los distintos clubes participantes, buscando reducir las diferencias económicas principalmente por medio del aumento de los ingresos percibidos por los clubes de menor tamaño (Terrón Santos, 2015). Dicho reparto se lleva a cabo siguiendo una serie de criterios: el 90% de los ingresos van destinados a los clubes de la Primera División y el 10% a los clubes de la Segunda División; el 50% de los ingresos a repartir entre los clubes de Primera División se dividen a partes iguales entre todos los clubes participantes, mientras que los importes restantes se reparten siguiendo dos criterios: resultados deportivos e implantación social, de forma que cada club recibe una cantidad variable en función de los resultados obtenidos en estas dos áreas (Martín Magdalena, 2016).

Una vez recibidos estos ingresos, cada club debe asumir una serie de obligaciones que tienen que ver con el Fondo de Compensación de clubes que descienden de categoría, con las políticas de promoción de la competición profesional y del fútbol aficionado, y con una serie de políticas del CSD en apoyo a competiciones como la Primera División del

Fútbol Femenino y a organizaciones de futbolistas y árbitros, entre otros. Además, los clubes también pueden destinar esos mayores ingresos a reducir sus deudas con la Agencia Tributaria y la Seguridad Social (Terrón Santos, 2015).

Por último, cabe destacar que el último contrato firmado por La Liga con las operadoras Telefónica y Dazn ha ascendido a una cifra de 4.950 millones de euros por los derechos correspondientes a cinco temporadas, desde la 2022/23 hasta la 2026/27 (La Liga, 2021b).

#### **2.4. Modelo económico del fútbol inglés.**

Los otros protagonistas de este estudio son los clubes ingleses que compiten en la primera categoría del fútbol inglés, la Premier League. Para poder comprender mejor cómo es la situación de los clubes de esta liga es importante definir el funcionamiento de la competición, así como conocer la supervisión financiera y la distribución de los ingresos entre los clubes.

La Premier League es una organización de carácter privado formada por 20 clubes de fútbol profesional, cada uno de los cuales ejerce de accionista de la competición. Cada club es una entidad independiente que lleva a cabo su actividad de acuerdo con las reglas futbolísticas establecidas por la Premier League, la Asociación de Fútbol inglés (FA), la UEFA y la FIFA, y estando sujetos a la legislación británica y europea (Premier League, 2024).

Al final de cada temporada, los tres últimos clubes clasificados, es decir, los tres clubes descendidos, transfieren sus acciones a los tres clubes ascendidos a la Premier League desde la English Football League Championship, segunda categoría del fútbol profesional inglés, pasando estos a ser accionistas de la máxima competición nacional (Premier League, 2024).

De acuerdo con su papel de dueños, los clubes se reúnen periódicamente para tomar decisiones que afecten a la competición, abordando cuestiones como cambios en la normativa o contratos comerciales, cuya aprobación requiere el voto a favor de al menos dos tercios de los clubes, es decir, un mínimo de 14 clubes deben apoyar la propuesta (Premier League, 2024).

Actualmente, en la temporada 2023/24, los 20 clubes que participan en la competición son los que aparecen representados en el esquema inferior.

### Esquema 3: Clubes de la *Premier League* en la temporada 2023/24



*Fuente: elaboración propia*

La Premier League cuenta con algunas de las entidades deportivas de mayor prestigio a nivel mundial que destacan por su capacidad de generación de ingresos, tal y como muestra el informe elaborado por Deloitte (2023a) en el que aparecen los 20 clubes que más ingresos obtienen, destacando la notable presencia de clubes de la Premier League, que ocupan más de la mitad de los puestos de este ranking, encabezados por el Manchester City que es, según la citada fuente, el club con mayores ingresos del mundo, alcanzando la cifra de 731 millones de euros.

Dentro de este ranking, hay 6 clubes ingleses que figuran en el top 10 y que son los conocidos como “*Big Six*”, término que hace referencia a los seis equipos más poderosos del campeonato inglés, entre los que se encuentran el Manchester City, el Liverpool, el Manchester United, el Chelsea, el Tottenham Hotspur y el Arsenal, ordenados según su aparición en el ranking de ingresos. Los otros clubes ingleses que completan el ranking son el West Ham United, el Leicester City, el Leeds United, el Everton y el Newcastle United, que son clubes que pueden clasificarse como de mediano tamaño pero que demuestran una notable capacidad de generación de ingresos en comparación con otros clubes de mediano tamaño de otras ligas europeas como La Liga española, que solo tiene a sus tres grandes clubes (Real Madrid, FC Barcelona y Atlético de Madrid) como representantes en este top-20 elaborado por Deloitte (2023a).

Entre todos los clubes de la competición consiguieron generar 6.442 millones de euros en la temporada 2021/22, tal y como se observa en el Gráfico 1 de la sección previa del marco conceptual, prácticamente doblando la cifra de ingresos de la segunda competición más importante como es La Liga española, lo cual tiene un impacto favorable en la capacidad competitiva de los clubes ingleses respecto a otros clubes europeos. Estos datos escenifican la importancia y el atractivo de la competición, principalmente gracias a la influencia de sus clubes a nivel mundial, que resulta en que los patrocinadores estén dispuestos a pagar cada vez más dinero, además de permitir obtener mejores contratos de retransmisión de sus partidos que reportan mayores ingresos a sus clubes y que contribuyen a agrandar la brecha con las demás competiciones europeas (Deloitte, 2023b).

Retomando el término “*Big Six*”, es importante destacar que estos clubes son los responsables de la mayor parte de los ingresos obtenidos por los clubes de la Premier League en su conjunto, generando el 66% de los ingresos por día de partido (*matchday revenue*) y el 76% de los ingresos comerciales de la competición, lo que provoca un desequilibrio financiero a su favor que hace que aumente su ventaja sobre el resto de clubes de la competición. Además, se espera que esta diferencia económica respecto a los clubes de menor tamaño se agrande debido al nuevo método de reparto de los ingresos obtenidos por la venta de los derechos audiovisuales a nivel internacional, que está basado en el rendimiento de los equipos en la Premier League, es decir, en la posición obtenida en la tabla clasificatoria, lo que favorece a estos grandes clubes (Deloitte, 2023b).

#### 2.4.1. Derechos audiovisuales.

En Inglaterra, el modelo de comercialización de los derechos audiovisuales de la Premier League se ha caracterizado por estar centralizado, buscando la igualdad en términos económicos entre los clubes y, consecuentemente, el equilibrio de la competición (Szymanski, 2001). Asimismo, el modelo de distribución de los ingresos es más equitativo en comparación con el modelo español, repartiendo solo una parte del total de los ingresos en función del mérito deportivo, lo cual representa una oportunidad para los clubes medianos y pequeños de poder construir equipos competitivos. Así, el reparto se lleva a cabo siguiendo los siguientes criterios (Szymanski, 2001):

- 50% a partes iguales entre todos los clubes.

- 25% según los partidos retransmitidos por televisión.
- 25% por el orden de clasificación en la liga.

En relación con el tamaño de los contratos audiovisuales negociados por la Premier League, cabe destacar que en diciembre de 2023 anunció un acuerdo histórico con las cadenas de televisión Sky Sports y TNT Sports para la venta de los derechos de retransmisión en directo de los partidos en el Reino Unido, y con la cadena BBC Sports para la venta de los derechos de emisión de las jugadas destacadas de los partidos (*free-to-air highlights*). Estos acuerdos suponen un nuevo récord de recaudación por la venta de derechos audiovisuales en Inglaterra y estarán vigentes durante cuatro temporadas, desde la 2025/26 hasta la 2028/29 (Premier League, 2023).

## **2.5. Fuentes de ingresos de los clubes.**

Uno de los objetivos principales de este trabajo es determinar la posición económica de los clubes medianos respecto de sus competidores de menor y mayor tamaño, es decir, se busca determinar el grado de igualdad económica de la competición, para lo cual se emplearán los ingresos de los clubes como unidad de medida.

El crecimiento experimentado por la industria del fútbol a lo largo de los años guarda una estrecha relación con la evolución y el crecimiento de los ingresos percibidos por los clubes (Gay de Liébana, 2016). Dentro de sus ingresos recurrentes pueden distinguirse tres grupos distintos según su procedencia (Sánchez Martínez, 2019):

- Ingresos por asistencia a los estadios (*matchday revenue*). Están relacionados con la utilización de los estadios, por medio de la venta de entradas para los partidos y de carnets de socios, es decir, son aquellos ingresos aportados por los socios y aficionados (Gay de Liébana, 2016). Además, se incluyen en esta categoría los ingresos otorgados por las competiciones en las que compiten los clubes (Martín Magdalena, 2016).
- Ingresos televisivos (*broadcast revenue*). Ingresos percibidos por los clubes cada temporada como resultado de la venta de los derechos audiovisuales de los partidos de fútbol de la competición (Martín Magdalena, 2016).
- Ingresos comerciales (*commercial revenue*). Estos ingresos están relacionados con los patrocinios y la publicidad de los clubes, reflejado en las marcas que introducen

sus símbolos en las camisetas de los equipos, venta de productos licenciados o venta de los derechos de denominación (*naming rights*) de los estadios, entre otros (Sánchez Martínez, 2019). Cada vez son más importantes para los clubes, que tratan de sacar el máximo rendimiento de estos ingresos por medio de la construcción de marcas que representen los valores propios del club, con el objetivo de atraer a un mayor número de aficionados (Gay de Liébana, 2016).

Estas distintas fuentes de ingresos han ido variando en su importancia con el paso del tiempo. En un principio, la venta de entradas para los partidos suponía la principal fuente de ingresos de los clubes, circunstancia que aprovecharon algunos clubes como el Real Madrid para llevar a cabo una ampliación de la capacidad de sus estadios con el objetivo de obtener mayores ingresos y aumentar su capacidad competitiva (Sánchez Martínez, 2019). No obstante, en los últimos años son los ingresos televisivos y comerciales los que han adquirido mayor relevancia en las grandes ligas europeas (Sánchez Martínez, 2019), pasando los ingresos por *matchday* a un segundo plano, lo que supone una menor dependencia económica de los clubes respecto de sus aficionados (Gay de Liébana, 2016).

Este cambio de tendencia en los ingresos queda patente en un informe anual publicado por Deloitte (2024), donde se detallan los ingresos medios obtenidos por los clubes más importantes a nivel mundial, entre los que figuran algunos clubes de La Liga y la Premier League, viéndose reflejada la importancia de los ingresos comerciales y los ingresos televisivos, representando un 42% y un 40% de los ingresos totales, respectivamente. Por otra parte, se observa que los ingresos por *matchday* tienen una participación menor, suponiendo un 18% de los ingresos totales medios.

## **CAPÍTULO 3. PLANTEAMIENTO DE HIPÓTESIS Y MUESTRA DE DATOS A ANALIZAR.**

### **3.1. Planteamiento de hipótesis.**

Del marco conceptual se extraen varias conclusiones acerca de la situación que experimentan los clubes medianos y que sirven para el establecimiento de las hipótesis de partida de esta investigación. En primer lugar, queda claro que el fútbol es un negocio en crecimiento, del cual se aprovechan los clubes grandes para aumentar su dominio sobre los clubes medianos y pequeños, reflejado en una doble vertiente: por un lado, a nivel deportivo, con un equilibrio competitivo menor; y, por otro lado, a nivel económico, con unos mayores ingresos percibidos que van a parar en su mayoría a los clubes grandes y que contribuyen a aumentar las diferencias con el resto de clubes de la competición, que quedan en una situación desfavorable para poder competir con garantías en la lucha por los primeros puestos de la clasificación.

Por otra parte, existen algunas diferencias entre La Liga española y la Premier League inglesa, manifestadas en el sistema de reparto de los ingresos televisivos y el mayor atractivo comercial de la competición británica. Además, hay que tener en cuenta la influencia de las medidas de control económico introducidas en el fútbol, con unos efectos que han contribuido a distanciar a los clubes grandes del resto (Martín-Magdalena et al., 2023).

Teniendo en cuenta esta situación y toda la información aportada hasta este punto, las hipótesis que se plantean y que se pretende verificar en la presente investigación son las siguientes:

*H1a:* Existe una mayor similitud en la cifra de ingresos entre los clubes medianos y los clubes pequeños de La Liga.

*H1b:* Existe una mayor similitud en la cifra de ingresos entre los clubes medianos y los clubes pequeños de la Premier League.

*H2a:* Existe una mayor similitud en el desempeño deportivo entre los clubes medianos y los clubes pequeños de La Liga.

*H2b:* Existe una mayor similitud en el desempeño deportivo entre los clubes medianos y los clubes grandes de la Premier League.



*H3*: La diferencia en los ingresos entre los clubes más grandes y los más pequeños de la Premier League es menor que la que se observa entre los clubes de La Liga española.

*H4*: La distribución de puntos obtenidos en la liga entre los clubes de la Premier League muestra un mayor equilibrio en comparación con la distribución de puntos en La Liga española.

### **3.2. Muestra de datos a analizar.**

De cara a verificar las hipótesis planteadas, se ha empleado una muestra formada por todos los clubes que han participado en las últimas ediciones de La Liga española y la Premier League inglesa, concretamente en el período comprendido entre la temporada 2019/20 y la 2021/22.

Puesto que el análisis está centrado en las diferencias existentes entre los distintos grupos de clubes, tomando como referencia a los clubes medianos, se ha procedido a realizar una clasificación de los clubes de ambas ligas, por separado, en tres grupos diferenciados: clubes grandes, clubes medianos y clubes pequeños, de cara a facilitar los cálculos necesarios y poder extraer conclusiones extrapolables al conjunto de clubes medianos. Esta clasificación se ha realizado para cada una de las tres temporadas, de forma que se asegure la pertenencia de un determinado club al grupo que le corresponde según la temporada.

Partiendo de los datos obtenidos de ingresos y puntos clasificatorios de cada uno de los clubes para cada temporada, se determinará un valor medio de ambas magnitudes para cada grupo de clubes para facilitar la comparación entre ellos y la obtención de conclusiones extrapolables al conjunto de clubes medianos.

En relación con el método empleado para la clasificación de los clubes, dada la naturaleza fundamentalmente económica de este trabajo de investigación, se ha llevado a cabo una clasificación en función del tamaño o poderío económico de los clubes de ambas ligas. Para medir esta dimensión económica de los clubes se ha recurrido a los ingresos obtenidos, criterio empleado por la consultora Deloitte en sus informes anuales de la *Football Money League*; estableciendo una clasificación de mayor a menor en la que se incluye el porcentaje que cada club representa sobre el total de los ingresos percibidos por el conjunto de clubes de la competición.

Una vez realizada esta clasificación, se establecen unos baremos para determinar la muestra de clubes grandes, medianos y pequeños. Estos baremos varían ligeramente entre ambas competiciones para adaptarse a los resultados obtenidos en la clasificación, que presentan diferencias originadas por el distinto volumen de ingresos percibidos en cada liga y su distribución entre los clubes, tal y como se observa en la tabla inferior.

**Tabla 1: Clasificación de los clubes de La Liga y la Premier League en función de sus ingresos en la temporada 2019/20**

TEMPORADA 2019/20					
LA LIGA			PREMIER LEAGUE		
Club	Ingresos	% Ingresos	Club	Ingresos	% Ingresos
Real Madrid C.F.	715.000.000	23,00%	Manchester United	509.041.000	11,31%
F.C. Barcelona	708.257.000	22,78%	Liverpool	489.900.000	10,89%
Club Atlético de Madrid	325.291.743	10,46%	Manchester City	478.400.000	10,63%
Valencia C.F.	167.340.000	5,38%	Chelsea	407.402.000	9,06%
Sevilla F.C.	145.266.000	4,67%	Tottenham Hotspur	402.386.000	8,94%
R.C.D. Espanyol	102.082.830	3,28%	Arsenal	341.042.000	7,58%
Athletic Club de Bilbao	96.591.344	3,11%	Everton	185.900.000	4,13%
Real Betis Balompíe	86.301.398	2,78%	Newcastle United	152.600.000	3,39%
Villarreal C.F.	86.003.142	2,77%	Leicester City	150.000.000	3,33%
Getafe C.F.	83.361.732	2,68%	Sheffield United	143.137.157	3,18%
Real Sociedad	80.324.187	2,58%	Crystal Palace	142.347.000	3,16%
R.C. Celta de Vigo	62.717.643	2,02%	West Ham United	138.000.000	3,07%
R.C.D. Mallorca	60.691.778	1,95%	Burnley	133.813.000	2,97%
Deportivo Alavés	59.926.209	1,93%	Wolverhampton Wanderers	132.609.000	2,95%
Levante U.D.	59.649.000	1,92%	Southampton	126.482.000	2,81%
C.A. Osasuna	58.747.290	1,89%	Brighton & Hove Albion	123.291.000	2,74%
C.D. Leganés	57.986.000	1,87%	Watford	119.901.000	2,67%
Granada C.F.	53.241.432	1,71%	Norwich City	119.352.000	2,65%
Real Valladolid C.F.	52.782.130	1,70%	Aston Villa	107.863.788	2,40%
S.D. Eibar	47.309.372	1,52%	Bournemouth	95.380.000	2,12%
<b>Total</b>	<b>3.108.870.230</b>		<b>Total</b>	<b>4.498.846.945</b>	

*Fuente: Elaboración propia con datos de las cuentas anuales*

En el caso de La Liga, los criterios de clasificación han sido los siguientes:

- Ingresos superiores al 4% del total → Clubes grandes.
- Ingresos que suponen entre el 2% y el 4% del total → Clubes medianos.
- Ingresos inferiores al 2% del total → Clubes pequeños.

**Tabla 2: Clasificación de los clubes de *La Liga* en función de sus ingresos**

LA LIGA	TEMPORADA 2019/20	TEMPORADA 2020/21	TEMPORADA 2021/22
<b>Clubes grandes (&gt; 4%)</b>	Real Madrid C.F. F.C. Barcelona Club Atlético de Madrid Valencia C.F. Sevilla F.C.	Real Madrid C.F. F.C. Barcelona Club Atlético de Madrid Sevilla F.C. Villarreal C.F.	
<b>Clubes medianos (2% - 4%)</b>	R.C.D. Espanyol Athletic Club de Bilbao Real Betis Balompié Villarreal C.F. Getafe C.F. Real Sociedad R.C. Celta de Vigo	Valencia C.F. Athletic Club de Bilbao Real Sociedad Real Betis Balompié Granada C.F. R.C. Celta de Vigo Real Valladolid C.F. Getafe C.F. Levante U.D. C.A. Osasuna	Real Betis Balompié Real Sociedad Valencia C.F. Athletic Club de Bilbao R.C.D. Espanyol R.C. Celta de Vigo C.A. Osasuna
<b>Clubes pequeños (&lt;2%)</b>	R.C.D. Mallorca Deportivo Alavés Levante U.D. C.A. Osasuna C.D. Leganés Granada C.F. Real Valladolid C.F. S.D. Eibar	S.D. Eibar Deportivo Alavés S.D. Huesca Cádiz C.F. Elche C.F.	Granada C.F. Getafe C.F. Levante U.D. R.C.D. Mallorca Deportivo Alavés Cádiz C.F. Elche C.F. Rayo Vallecano

*Fuente: elaboración propia*

En el caso de la Premier League, los criterios varían ligeramente y son los siguientes:

- Ingresos superiores al 5% del total → Clubes grandes.
- Ingresos que suponen entre el 3% y el 5% del total → Clubes medianos.
- Ingresos inferiores al 3% del total → Clubes pequeños.

**Tabla 3: Clasificación de los clubes de la *Premier League* en función de sus ingresos**

PREMIER LEAGUE	TEMPORADA 2019/20	TEMPORADA 2020/21	TEMPORADA 2021/22
<b>Clubes grandes (&gt; 5%)</b>		Manchester United Liverpool Manchester City Chelsea Tottenham Hotspur Arsenal	
<b>Clubes medianos (3% - 5%)</b>	Everton Newcastle United Leicester City Sheffield United Crystal Palace West Ham United	Leicester City West Ham United Wolverhampton Wanderers Everton Aston Villa Leeds United Southampton	West Ham United Leicester City Leeds United Everton Newcastle United Brighton & Hove Albion Wolverhampton Wanderers Aston Villa
<b>Clubes pequeños (&lt;3%)</b>	Burnley Wolverhampton Wanderers Southampton Brighton & Hove Albion Watford Norwich City Aston Villa Bournemouth	Newcastle United Brighton & Hove Albion Crystal Palace Fulham Sheffield United Burnley West Bromwich Albion	Crystal Palace Southampton Brentford Norwich City Watford Burnley

*Fuente: Elaboración propia*

Por otra parte, en relación con la obtención de los datos de ingresos, cabe destacar que en el caso de los clubes españoles estos han sido obtenidos de las cuentas anuales publicadas en las páginas web de los clubes y de la base de datos de SABI. En el caso de los clubes ingleses, se ha recurrido a sus cuentas anuales y a la página web de la *Companies House* (Registro Mercantil del Reino Unido).

## **CAPÍTULO 4. ANÁLISIS DE LOS DATOS ECONÓMICOS Y DEPORTIVOS.**

Una vez establecidos los clubes que forman parte de la investigación y tras su clasificación en los tres grupos protagonistas del estudio, se va a llevar a cabo un análisis de la evolución de dos magnitudes principales: por un lado, los ingresos, que sirven para determinar la situación económica experimentada por el club; y, por otro lado, los puntos clasificatorios obtenidos en la competición, que son un reflejo de la actuación deportiva de los clubes y que tienen su impacto en el potencial económico de los mismos.

Por otra parte, se empleará el coeficiente de Gini para determinar el grado de desigualdad en términos económicos y competitivos, es decir, en la distribución de los ingresos y de los puntos clasificatorios. Este cálculo se efectuará para cada una de las temporadas, obteniéndose un valor que oscila entre el 0, representando el nivel máximo de igualdad, y el 1, que representa lo contrario, es decir, la máxima desigualdad (Martín-Magdalena et al., 2023).

La elección del coeficiente de Gini como medida de la desigualdad en la industria del fútbol tiene una fuerte presencia en la literatura, siendo algunos ejemplos los estudios llevados a cabo por Martín-Magdalena et al. (2023) y Martín Magdalena (2016), ambos centrados en el impacto del fair play financiero; Barajas y Gasparetto (2021), que pusieron el foco en la dispersión salarial; y Almorza y Huertos (2022), cuyo fin era esclarecer la desigualdad presupuestaria existente entre los equipos de fútbol españoles.

De esta forma, los procedimientos recientemente mencionados se llevarán a cabo para los clubes de La Liga y la Premier League por separado para obtener conclusiones dentro del marco de cada competición, pasando posteriormente a comparar los resultados obtenidos para cada una de las competiciones con el objetivo de determinar la idoneidad de una competición frente a la otra en materia de desarrollo de los clubes medianos.

#### 4.1. Análisis económico-deportivo de los clubes españoles.

Tabla 4: Ingresos y puntos promedio de los tres grupos de clubes de *La Liga* para cada temporada

DATOS ECONÓMICOS Y DEPORTIVOS POR GRUPOS DE CLUBES - LA LIGA				
	2019/20	2020/21	2021/22	Media
<b>CLUBES GRANDES</b>				
Ingresos	412.230.949	369.740.282	418.414.134	<b>400.128.455</b>
% Ingresos	74,43%	73,16%	72,87%	<b>73,48%</b>
Puntos	72	77	72	<b>74</b>
% Puntos	44,44%	48,13%	44,44%	<b>45,66%</b>
<b>CLUBES MEDIANOS</b>				
Ingresos	85.340.325	78.995.793	95.363.647	<b>86.566.589</b>
% Ingresos	15,41%	15,63%	16,61%	<b>15,88%</b>
Puntos	46	47	52	<b>48</b>
% Puntos	28,40%	29,38%	32,10%	<b>29,96%</b>
<b>CLUBES PEQUEÑOS</b>				
Ingresos	56.291.651	56.666.094	60.438.406	<b>57.798.717</b>
% Ingresos	10,16%	11,21%	10,53%	<b>10,63%</b>
Puntos	44	36	38	<b>39</b>
% Puntos	27,16%	22,50%	23,46%	<b>24,38%</b>

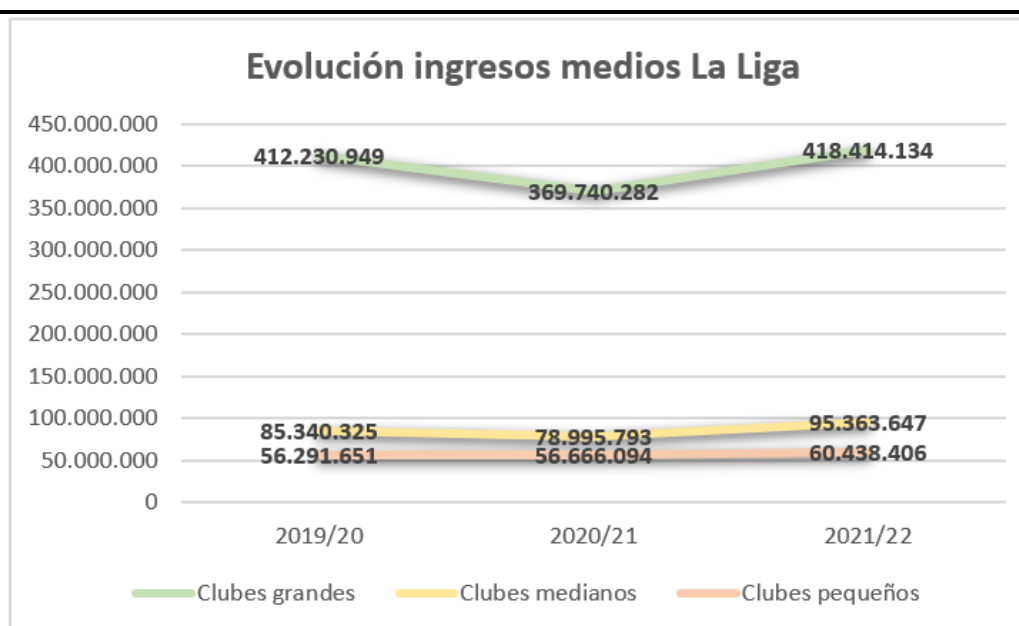
Fuente: Elaboración propia con datos de las cuentas anuales y *La Liga*

El análisis de los clubes españoles y sus ingresos y gastos queda resumido en la tabla superior, donde se muestran las magnitudes medias obtenidas para cada grupo de clubes en cada una de las tres temporadas observadas.

Comenzando por los ingresos, queda patente la enorme diferencia existente entre los clubes grandes y el total de clubes restantes de la competición, siendo sus ingresos muy superiores a la suma de los ingresos de los clubes medianos y pequeños, tal y como refleja el dato “% Ingresos” que indica que los clubes grandes representan más del 70% de los ingresos totales medios obtenidos por los tres grupos de clubes en todas las temporadas estudiadas. Por otra parte, también llama la atención la cercanía en el volumen de ingresos de los clubes medianos y los clubes pequeños, cuyos porcentajes de ingresos sobre el total son bastante cercanos, aunque la tendencia de crecimiento de sus ingresos es mayor en los clubes medianos que en los clubes pequeños, aumentando en 10 millones de euros de media para los clubes medianos en los últimos tres años y tan sólo en 4 millones de euros para los clubes pequeños, lo cual invita a pensar que sus diferencias se irán agrandando poco a poco con el paso de las temporadas.

Estas primeras observaciones empiezan a esclarecer la situación experimentada por los clubes medianos en La Liga, con una capacidad económica demasiado alejada de la de los clubes más grandes y cercana a la de los clubes pequeños, lo cual tendrá su reflejo también en la capacidad competitiva de estos clubes medianos para obtener los puntos clasificatorios necesarios para situarse en lugares importantes de la tabla clasificatoria.

**Gráfico 2: Evolución de los ingresos medios de los tres grupos de clubes de La Liga**



*Fuente: Elaboración propia*

En relación con la evolución de los ingresos, se puede observar cómo los ingresos de los clubes medianos y pequeños han evolucionado de manera muy parecida con el transcurso de las últimas tres temporadas, ambos a una distancia enorme de los ingresos de los grandes clubes, cuyos ingresos experimentaron un bajón en la temporada 2020/21 pero que recuperaron en la temporada 2021/22, volviendo a la senda de los 400 millones de euros y situando sus ingresos por encima de los percibidos en la temporada 2019/20. Algo similar sucedió con los ingresos de los clubes medianos, los cuales sufrieron una caída en la temporada 2020/21, seguramente motivada por la ausencia de público en los estadios debido a la crisis del Covid-19 (que también afectó a los clubes grandes), y que coincidió con un ligero aumento de los ingresos de los clubes pequeños, dejando una brecha muy estrecha entre ambos grupos de clubes. No obstante, en la temporada 2021/22 los ingresos de los clubes medianos rebotaron y experimentaron un considerable aumento, situándose en torno a los 95 millones, lo que representa un incremento de más de 16 millones

respecto a la temporada anterior, situándose por encima de los ingresos de la 2019/20. Los clubes pequeños también experimentaron un aumento, esta vez de mayor importancia que el anterior, aumentando en casi 4 millones sus ingresos. El resultado tras estos movimientos de los ingresos de los tres grupos de clubes queda reflejado en una brecha que se abre poco a poco entre los clubes medianos y los clubes pequeños, pero que se encuentra eclipsada por el abismo de diferencia existente que separa a ambos grupos de los grandes dominadores del fútbol español, los clubes grandes.

**Tabla 5: Diferencial de ingresos entre grupos de clubes de *La Liga***

<b>DIFERENCIAL DE INGRESOS ENTRE GRUPOS DE CLUBES - LA LIGA</b>			
	<b>2019/20</b>	<b>2020/21</b>	<b>2021/22</b>
<b>Clubes grandes vs Clubes medianos</b>	383%	368%	339%
<b>Clubes medianos vs Clubes pequeños</b>	52%	39%	58%

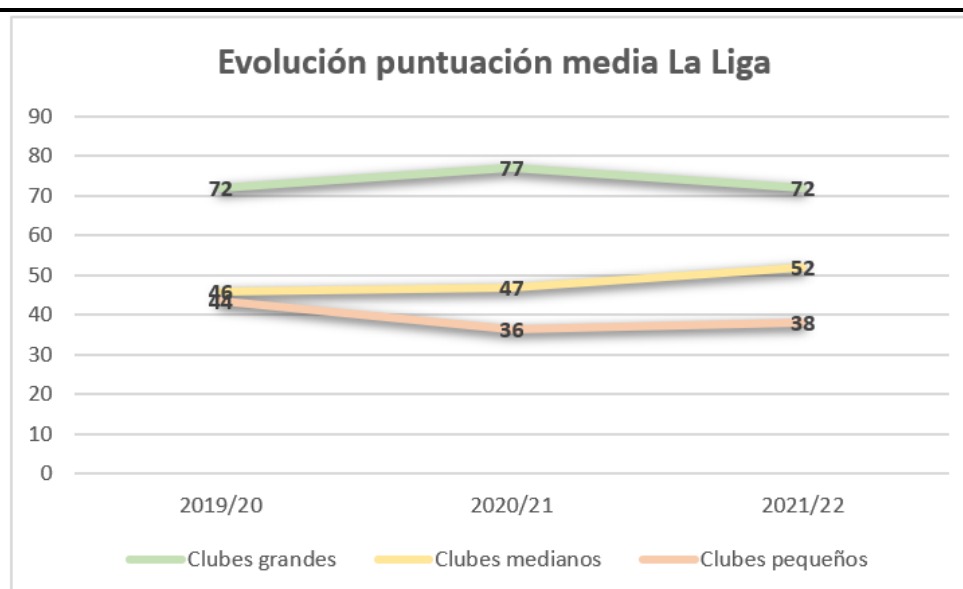
*Fuente: Elaboración propia*

Como se observa en la tabla superior, las diferencias en términos porcentuales entre los ingresos de los clubes medianos y los clubes grandes son enormes, siendo los ingresos de los grandes clubes superiores en casi un 400%, lo cual escenifica el gran desequilibrio existente en la competición. No obstante, dentro de la gravedad de la situación se observa una tendencia decreciente de este diferencial en los últimos años, reduciéndose en casi un 50% la diferencia entre la primera temporada estudiada y la última, lo cual pone en evidencia una ligera mejoría en la posición de los clubes medianos respecto de los grandes dominadores de la competición. Por otra parte, las diferencias entre los clubes medianos y los clubes pequeños son mucho más moderadas, en torno al 50% de media en las tres últimas temporadas aunque con algunas variaciones, siendo el dato de la temporada 2021/22 el más positivo para los clubes medianos en relación con la distancia que los separa de los pequeños. En resumen, viendo estos datos queda meridianamente claro que la posición de los clubes medianos de La Liga está mucho más cercana a la posición de los clubes pequeños que a la posición de los clubes grandes, si bien cabe destacar que la tendencia reflejada sobre todo en el último año (2021/22) invita a pensar que su posición va a tender a estabilizarse poco a poco en el futuro, aunque todavía el objetivo de acercarse a los grandes y competir económicamente se antoja lejano en el tiempo.



La segunda magnitud estudiada son los puntos clasificatorios, que como se observa en la Tabla 3, también muestran una clara acumulación en los clubes grandes, si bien las diferencias con respecto a los clubes medianos no son tan grandes como ocurre con los ingresos. En términos porcentuales, los clubes grandes acumulan de media en torno al 45% de los puntos de la competición, por cerca del 30% acumulado por los clubes medianos y el 25% restante correspondiente a los clubes pequeños. Estos datos ponen de manifiesto la clara soberanía de los grandes clubes en materia deportiva como resultado de su reforzada posición económica, quedando los clubes medianos en un segundo plano, a poca distancia de los clubes pequeños.

**Gráfico 3: Evolución de la puntuación media de los tres grupos de clubes de *La Liga***



*Fuente: Elaboración propia*

Si observamos la evolución de los puntos obtenidos, lo más destacable es la clara tendencia creciente de los clubes medianos, los cuales han experimentado un crecimiento de los puntos logrados en la competición a lo largo de las tres temporadas estudiadas, siendo el único grupo de clubes cuyos puntos han alcanzado niveles superiores año tras año. Esta evolución, unida al mantenimiento del nivel de puntos medios de los clubes grandes y a la caída de los puntos obtenidos por los pequeños, refuerzan la posición central de los clubes medianos, con una tendencia al alza que, de mantenerse, puede llevar a estos clubes a batallar por los primeros puestos de la clasificación y a su distanciamiento definitivo de los clubes pequeños.

**Tabla 6: Diferencial de puntos entre grupos de clubes de *La Liga***

<b>DIFERENCIAL DE PUNTOS ENTRE GRUPOS DE CLUBES - LA LIGA</b>			
	<b>2019/20</b>	<b>2020/21</b>	<b>2021/22</b>
<b>Clubes grandes vs Clubes medianos</b>	57%	64%	38%
<b>Clubes medianos vs Clubes pequeños</b>	5%	31%	37%

*Fuente: Elaboración propia*

Con los datos de la tabla superior, que reflejan las diferencias en términos porcentuales de los puntos obtenidos entre los grupos de clubes, podemos detectar que la distribución es más equitativa que en el caso de los ingresos, aunque sigue siendo claramente favorable para los clubes grandes, cuya cifra de puntos superaba en un 57% a la obtenida por los clubes medianos en la temporada 2019/20, donde la diferencia que separaba a estos de los pequeños era mínima, tan sólo del 5%. Sin embargo, con el transcurso de las temporadas se observa una evolución favorable para los clubes medianos, con un distanciamiento de los clubes pequeños que aumentó considerablemente en la temporada 2020/21 y que continuó en la temporada 2021/22, alcanzando un diferencial del 37%. Además, su distancia con los clubes grandes también se equilibró, con un pequeño retroceso en la temporada 2020/21, y la posterior reducción hasta el 38% en la temporada 2021/22, estableciéndose así los clubes medianos en el punto medio entre clubes pequeños y clubes grandes. Estos datos reflejan una buena gestión de los recursos llevada a cabo por los clubes medianos, que son capaces de maximizar su rendimiento deportivo partiendo de unos recursos económicos escasos en relación con los dispuestos por los grandes clubes.

**Tabla 7: Coeficiente de Gini aplicado a los clubes de *La Liga***

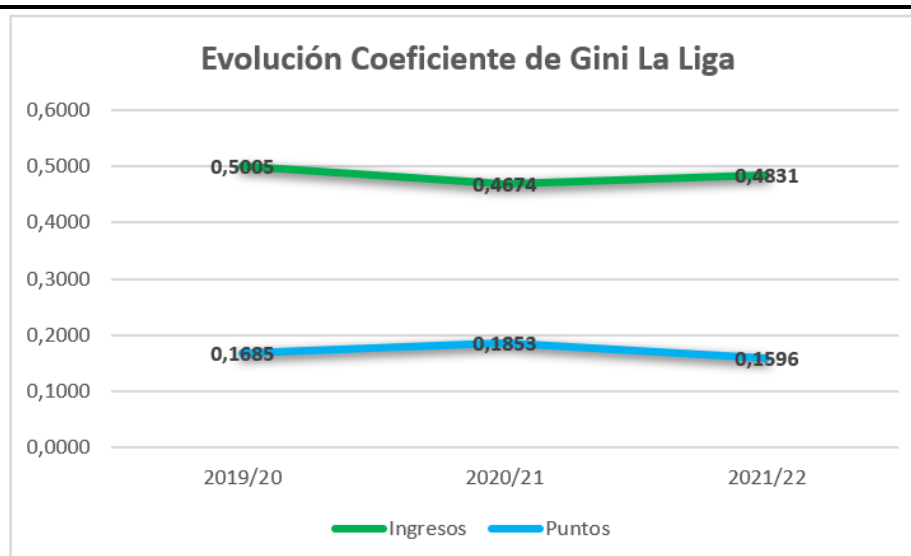
<b>COEFICIENTE DE GINI - LA LIGA</b>		
<b>Temporada</b>	<b>Ingresos</b>	<b>Puntos</b>
<b>2019/20</b>	0,5005	0,1685
<b>2020/21</b>	0,4674	0,1853
<b>2021/22</b>	0,4831	0,1596

*Fuente: Elaboración propia*

En cuanto al coeficiente de Gini calculado para la variable económica, representada por los ingresos, y la variable deportiva, representada por los puntos, se obtuvieron los resultados que figuran en la tabla superior. Por un lado, en el caso de los ingresos, el resultado fue de 0,5005 para la temporada 2019/20, disminuyendo en la temporada 2020/21 hasta el 0,4674, dando paso a un ligero aumento en la temporada 2021/22, situándose en el 0,4831. Esto demuestra que el grado de desigualdad en el reparto de los ingresos se encuentra en el punto medio entre el nivel máximo de igualdad y el nivel máximo de desigualdad, pero con una cierta inclinación a bajar del límite del 0,5 en las dos últimas temporadas analizadas. Por otro lado, en el caso de los puntos, los resultados obtenidos fueron de 0,1685 para la temporada 2019/20, aumentando hasta el 0,1853 en la 2020/21, y reduciéndose hasta el 0,1596 en la temporada 2021/22, representando el nivel más bajo de estas tres temporadas. Estos resultados muestran un nivel de igualdad bastante elevado en la consecución de los puntos clasificatorios, sin sobrepasar la línea del 0,2, lo cual indica que se trata de una competición en la que los puestos clasificatorios están muy disputados y las diferencias de puntos son mínimas entre clubes, lo cual garantiza un mayor atractivo de la competición.

Como se observa en el gráfico inferior, el movimiento experimentado por los dos coeficientes de Gini calculados es relativamente similar, con unos resultados en el año 2021/22 inferiores a los obtenidos en el año 2019/20, lo que significa que el nivel de igualdad ha aumentado, aunque ligeramente, para ambas magnitudes.

**Gráfico 4: Evolución del coeficiente de Gini en *La Liga***



*Fuente: Elaboración propia*

#### 4.2. Análisis económico-deportivo de los clubes ingleses.

Tabla 8: Ingresos y puntos promedio de los tres grupos de clubes de la *Premier League* para cada temporada

DATOS ECONÓMICOS Y DEPORTIVOS POR GRUPOS DE CLUBES - PREMIER LEAGUE				
	2019/20	2020/21	2021/22	Media
<b>CLUBES GRANDES</b>				
Ingresos	438.028.500	445.528.667	514.284.500	<b>465.947.222</b>
% Ingresos	61,71%	58,85%	60,99%	60,51%
Puntos	71	70	76	<b>72</b>
% Puntos	44,10%	43,48%	47,50%	45,02%
<b>CLUBES MEDIANOS</b>				
Ingresos	151.997.360	187.628.227	189.591.959	<b>176.405.848</b>
% Ingresos	21,41%	24,78%	22,48%	22,89%
Puntos	49	56	48	<b>51</b>
% Puntos	30,43%	34,78%	30,00%	31,74%
<b>CLUBES PEQUEÑOS</b>				
Ingresos	119.836.474	123.954.443	139.401.667	<b>127.730.861</b>
% Ingresos	16,88%	16,37%	16,53%	16,59%
Puntos	41	35	36	<b>37</b>
% Puntos	25,47%	21,74%	22,50%	23,24%

Fuente: Elaboración propia con datos de las cuentas anuales y la Premier League

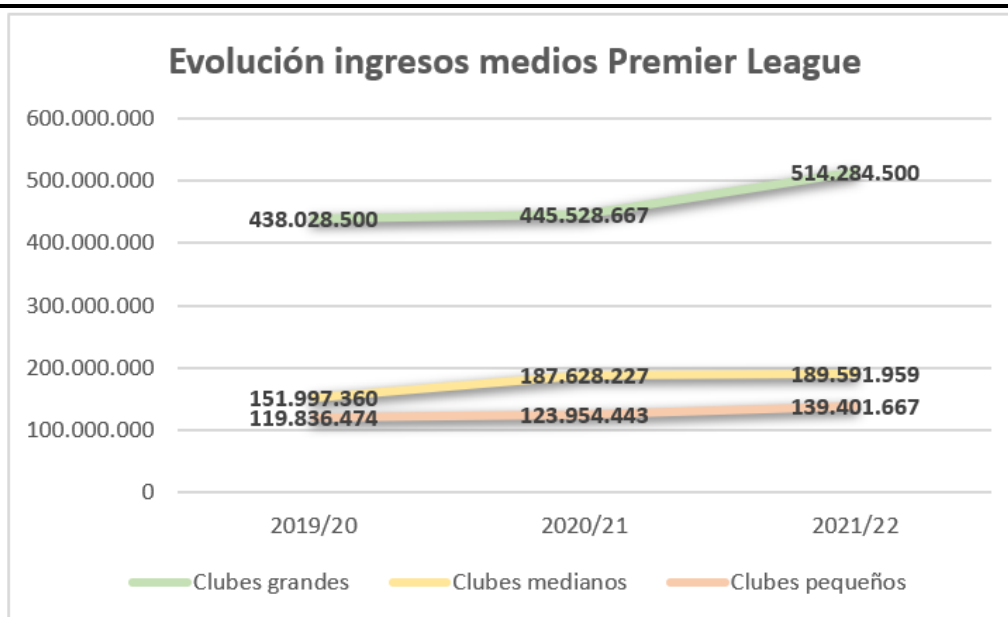
Las magnitudes de ingresos y puntos clasificatorios recogidos en la tabla superior dan una imagen media de la situación de cada grupo de clubes de la Premier League, lo cual permite realizar comparaciones entre ellos.

En materia de ingresos, destaca la superioridad de los clubes grandes, con unos ingresos medios que superan holgadamente los 400 millones de libras en las temporadas 2019/20 y 2020/21, y que en la temporada 2021/22 superaron la barrera de los 500 millones. Estos datos sugieren una gran capacidad de generación de ingresos por parte de estos clubes grandes, representando en torno al 60% del total de los ingresos medios en las tres temporadas analizadas. Esta situación provoca que los clubes medianos vean su participación en los ingresos totales reducida, situándose a una distancia considerable de los clubes grandes y en una posición de cercanía respecto de los clubes pequeños, con unos ingresos del 23% del total para los medianos y del 17% para los pequeños. No obstante, los ingresos de los clubes medianos han experimentado un crecimiento con el paso de las temporadas reflejado en un aumento de casi 40 millones de libras entre la temporada 2019/20 y la 2021/22, lo que supone el doble del aumento experimentado por

los ingresos de los clubes pequeños, cuyo crecimiento llegó hasta los 20 millones de libras aproximadamente. Esta situación supone una mejoría en la posición competitiva de los clubes medianos que debe asentarse en las próximas temporadas con su distanciamiento de los clubes pequeños e intentando reducir las diferencias existentes con los clubes grandes.

Continuando con la evolución de los ingresos de los clubes ingleses que figura en el gráfico inferior, lo primero que destaca es la tendencia creciente de los ingresos de los tres grupos de clubes, lo cual indica el atractivo de la Premier League y su capacidad de atracción de ingresos. Dentro de este crecimiento generalizado de los ingresos, el grupo más beneficiado en términos porcentuales ha sido el de los clubes medianos, que han visto como sus ingresos han aumentado en un 24,7% entre la temporada 2019/20 y la 2021/22; seguidos por los clubes grandes, que han experimentado un crecimiento del 17,4%; y, por último, los clubes pequeños, con un incremento del 16,3%.

**Gráfico 5: Evolución de los ingresos medios de los tres grupos de clubes de la Premier League**



*Fuente: Elaboración propia*

Por otra parte, en el gráfico también se observa un distanciamiento claro de los clubes grandes con respecto a los clubes medianos y pequeños, que se encuentran a una distancia relativamente cercana. De esta forma, los clubes medianos se encuentran en una situación de escasez de recursos económicos que les impide competir en igualdad de condiciones

con los clubes grandes en la lucha por las primeras posiciones de la clasificación. No obstante, como se ha mencionado anteriormente, la evolución de los ingresos de los clubes medianos ha sido positiva en las tres temporadas analizadas, con el consiguiente aumento de la brecha que les separa de los clubes pequeños pero manteniéndose todavía demasiado alejados de las cantidades percibidas por los grandes.

**Tabla 9: Diferencial de ingresos entre grupos de clubes de la Premier League**

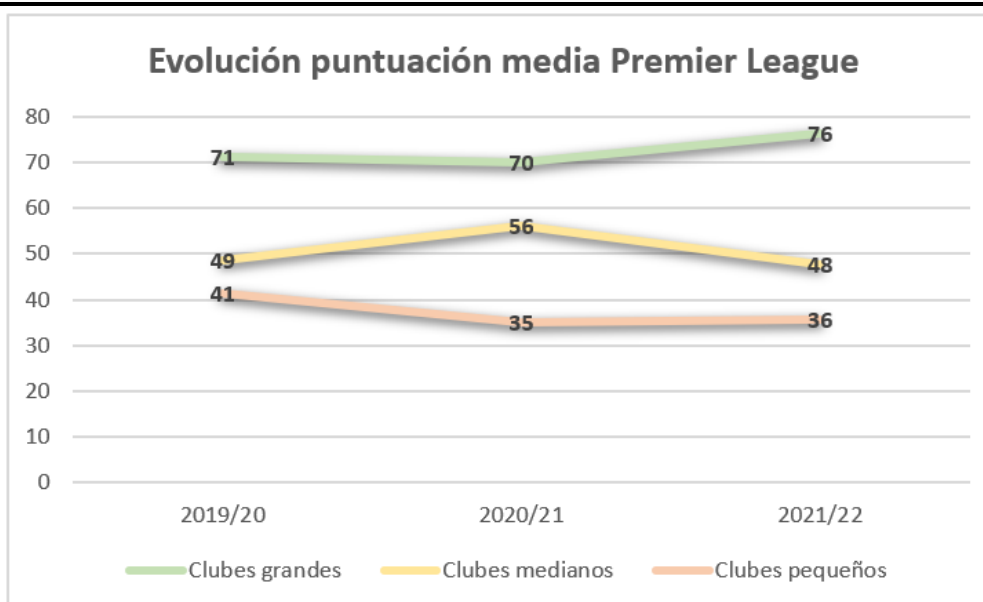
<b>DIFERENCIAL DE INGRESOS ENTRE GRUPOS DE CLUBES - PREMIER LEAGUE</b>			
	<b>2019/20</b>	<b>2020/21</b>	<b>2021/22</b>
<b>Clubes grandes vs Clubes medianos</b>	188%	137%	171%
<b>Clubes medianos vs Clubes pequeños</b>	27%	51%	36%

*Fuente: Elaboración propia*

Si hablamos de las diferencias, en términos porcentuales, de los ingresos de los distintos grupos de clubes, destaca, por un lado, el gran distanciamiento de los ingresos de los clubes grandes respecto de los ingresos de los medianos, siendo un 188% superiores en la temporada 2019/20. Este desequilibrio se redujo considerablemente en la temporada 2020/21, llegando al 137%, lo que supone una reducción de más de 50 puntos porcentuales; sin embargo, en la temporada 2021/22 la cifra volvió a aumentar, situándose en el 171%, aunque por debajo de la cifra correspondiente al 2019/20. Por otro lado, el diferencial entre los ingresos de los clubes medianos y pequeños es mucho más moderado, representando la cercanía entre estos dos grupos de clubes con tan solo un 27% de diferencia en la temporada 2019/20. En la temporada siguiente, la separación prácticamente se duplicó, llegando hasta el 51%, para posteriormente volver a reducirse hasta el 36% en la temporada 2021/22, quedando por encima de los niveles obtenidos en la 2019/20. De esta forma, se observa que la posición de los clubes medianos es claramente más cercana a la de los clubes pequeños en materia de obtención de ingresos, siendo la nota positiva el hecho de que sus ingresos están poco a poco distanciándose de los percibidos por los clubes pequeños y acercándose a los de los clubes grandes, si bien todavía les queda mucho camino por recorrer para encontrarse en una posición de equilibrio entre ambos grupos de clubes.

Si hablamos de la magnitud deportiva, medida a través de los puntos clasificatorios, se observa una clara acumulación de los puntos en los clubes grandes, si bien las diferencias no son tan notorias como en el caso de los ingresos. De media, en las tres últimas temporadas, los puntos obtenidos por los clubes grandes representan el 45% del total, con una media de 72 puntos; mientras que los puntos obtenidos por los clubes medianos suponen el 32%, con una puntuación media de 51; y, finalmente, el 23% restante recogido en los clubes pequeños, con 37 puntos de media. Esto refleja el buen posicionamiento de los clubes medianos en materia deportiva, pues se encuentran ligeramente más cerca de los clubes pequeños, pero no a demasiada distancia de los grandes.

**Gráfico 6: Evolución de la puntuación media de los tres grupos de clubes de la Premier League**



*Fuente: Elaboración propia*

En relación con la evolución de los puntos obtenidos, cabe destacar que el grupo de clubes grandes es el único que ha acrecentado su puntuación en el transcurso de las tres temporadas, alcanzando su máximo en la temporada 2021/22 y salvando un ligero retroceso de 1 punto en la temporada 2020/21. En dicha temporada, los clubes medianos aumentaron considerablemente su puntuación llegando hasta los 56 puntos, situándose en una posición más cercana a la de los clubes grandes, debido también al descenso en la puntuación de los pequeños, que alcanzaron su mínimo de las tres temporadas analizadas. No obstante, en la temporada 2021/22, el gran aumento experimentado por los clubes medianos se desvaneció y dio paso a un retroceso que situó su puntuación en los 48

puntos, por debajo de la obtenida en la temporada 2019/20. Por su parte, los clubes pequeños experimentaron un mínimo aumento que, unido al crecimiento de los grandes recientemente mencionado, devolvió a los clubes medianos a una situación de cercanía con los clubes pequeños, y con un distanciamiento mayor respecto de los clubes grandes.

**Tabla 10: Diferencial de puntos entre grupos de clubes de la *Premier League***

<b>DIFERENCIAL DE PUNTOS ENTRE GRUPOS DE CLUBES - PREMIER LEAGUE</b>			
	<b>2019/20</b>	<b>2020/21</b>	<b>2021/22</b>
<b>Clubes grandes vs Clubes medianos</b>	45%	25%	58%
<b>Clubes medianos vs Clubes pequeños</b>	20%	60%	33%

*Fuente: Elaboración propia*

Este posicionamiento de los clubes medianos queda patente en la tabla superior, donde se muestran las diferencias en términos porcentuales entre la puntuación obtenida por los distintos grupos de clubes. En la temporada 2019/20, los puntos obtenidos por los clubes grandes eran un 45% superiores a los obtenidos por los clubes medianos, cuya puntuación excedía en un 20% a la de los clubes pequeños; por lo tanto, los clubes medianos se encontraban en una situación de mayor proximidad deportiva a los clubes pequeños. Sin embargo, en la temporada siguiente se produjo un cambio motivado por una disminución del diferencial entre los clubes grandes y los medianos, y un importante aumento de la brecha de puntuación entre los medianos y los pequeños, resultando en una posición de los clubes medianos claramente cercana a la de los grandes. Por último, en la temporada 2021/22, se produjo otro cambio que devolvió a los clubes medianos a una situación menos poderosa en cuanto a la obtención de puntos, quedando a una distancia significativa respecto de los clubes medianos, la mayor de las tres temporadas, y volviendo a acercarse a la puntuación de los clubes pequeños, aunque sin llegar a niveles de la temporada 2019/20.



**Tabla 11: Coeficiente de Gini aplicado a los clubes de la *Premier League***

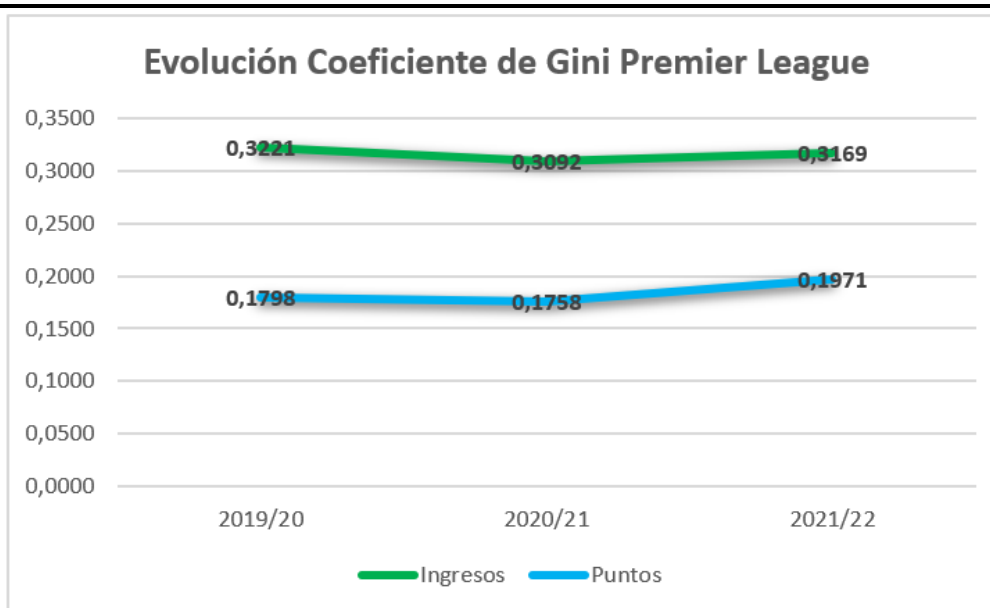
COEFICIENTE DE GINI - PREMIER LEAGUE		
Temporada	Ingresos	Puntos
2019/20	0,3221	0,1798
2020/21	0,3092	0,1758
2021/22	0,3169	0,1971

*Fuente: Elaboración propia*

Los resultados obtenidos en el cálculo del coeficiente de Gini aplicado a los ingresos y los puntos obtenidos por los clubes de la Premier League quedan recogidos en la tabla superior. En primer lugar, haciendo referencia a los ingresos, el resultado obtenido para la temporada 2019/20 es de 0,3221, disminuyendo hasta el 0,3092 en la temporada 2020/21, y experimentando un ligero aumento en la temporada 2021/22, fijándose en 0,3169, por debajo del dato de la temporada 2019/20, lo que significa mayor igualdad. Estos datos evidencian que el nivel de desigualdad en el reparto de los ingresos en la Premier League se encuentran en una posición más cercana a la máxima igualdad que a la máxima desigualdad, con datos que superan mínimamente la barrera del 0,3; no obstante, para garantizar la igualdad de recursos económicos entre los clubes es necesario que estas cifras continúen reduciéndose. En segundo lugar, hablando de los puntos clasificatorios se obtuvo la cifra de 0,1798 en la temporada 2019/20, con una ligerísima corrección a la baja en la temporada 2020/21 hasta el 0,1758, y finalmente aumentando hasta el 0,1971 en la 2021/22. Es decir, la distribución de los puntos de la Premier League presenta un nivel de igualdad elevado, lo cual tiene su reflejo en la calidad competitiva de la competición y su atractivo

Estos movimientos de los coeficientes de Gini quedan reflejados en el gráfico inferior, donde se observa claramente cómo las cifras obtenidas mejoraron en la temporada 2020/21, situándose ambas magnitudes en niveles más igualitarios la distribución. Sin embargo, también resalta el posterior aumento experimentado en la temporada 2021/22, que posicionó la desigualdad en cotas más altas, destacando el grado de desigualdad en la distribución de los puntos que se situaba por encima de los datos de los dos años anteriores.

**Gráfico 7: Evolución del coeficiente de Gini en la *Premier League***



*Fuente: Elaboración propia*

## CAPÍTULO 5. ANÁLISIS CONJUNTO Y VERIFICACIÓN DE HIPÓTESIS.

Una vez realizado el análisis de las diferencias económicas y deportivas existentes entre los distintos clubes de La Liga española y la Premier League inglesa por separado, el siguiente paso es comparar los resultados obtenidos para cada competición con la posterior verificación de las hipótesis planteadas.

### 5.1. Análisis conjunto de las competiciones objeto de investigación.

**Tabla 12: Media de ingresos y puntos entre la temporada 2019/20 y 2021/22 de los tres grupos de clubes de *La Liga* y de la *Premier League***

	LA LIGA	PREMIER LEAGUE
<b>CLUBES GRANDES</b>		
Ingresos	400.128.455	465.947.222
% Ingresos	73,49%	60,51%
Puntos	74	72
% Puntos	45,96%	45,00%
<b>CLUBES MEDIANOS</b>		
Ingresos	86.566.589	176.405.848
% Ingresos	15,90%	22,91%
Puntos	48	51
% Puntos	29,81%	31,88%
<b>CLUBES PEQUEÑOS</b>		
Ingresos	57.798.717	127.730.861
% Ingresos	10,62%	16,59%
Puntos	39	37
% Puntos	24,22%	23,13%

*Fuente: Elaboración propia*

En primer lugar, cabe destacar las importantes diferencias existentes en materia de ingresos entre ambas competiciones, siendo la Premier League la competición dominante en este aspecto, con unos ingresos medios superiores en los tres grupos de clubes, destacando principalmente los clubes medianos y pequeños con unos ingresos que representan más del doble de los obtenidos por sus homólogos españoles. Esta situación manifiesta que el problema se encuentra en el flujo de ingresos que perciben los clubes medianos y los clubes pequeños como consecuencia del sistema de reparto de los ingresos, pues los clubes grandes de ambas ligas comparten una situación económica muy ventajosa.

En cuanto a la participación de cada grupo de clubes en los ingresos totales, destaca el mayor equilibrio en el reparto por parte de la Premier League, donde los clubes grandes representan en torno al 60% de los ingresos, mientras que en La Liga esta cifra aumenta hasta el 73%, lo que deja claro la soberanía de los clubes grandes en ambas ligas, sobre todo en la española. En cuanto a los clubes medianos, sus ingresos representan en torno al 16% del total en el caso de La Liga, mientras que en la Premier League suponen casi el 23%, lo cual pone de manifiesto el mayor poderío de los clubes medianos ingleses. Por último, en relación con los clubes pequeños, se repite el mismo patrón de los clubes medianos, representando un poco menos del 11% de los ingresos en La Liga, y ascendiendo hasta casi el 17% en la Premier League. No obstante, a pesar de estas diferencias, la posición de los clubes medianos se mantiene inalterada, pues en ambas competiciones es mucho mayor la distancia que les separa de los clubes grandes que la que les separa de los clubes pequeños.

Es decir, con estos datos queda claro que la Premier League genera un volumen de ingresos mucho mayor que La Liga, y que esos ingresos se reparten de forma más equitativa entre los tres grupos de clubes.

En segundo lugar, en relación con los puntos obtenidos en la clasificación liguera por cada grupo de clubes analizado, hay que destacar que los datos analizados muestran resultados similares para los clubes españoles e ingleses, con puntuaciones ligeramente superiores para los clubes grandes y pequeños de La Liga española y para los clubes medianos de la Premier League. En cuanto al porcentaje del total que representa cada grupo, destaca la igualdad existente entre ambas competiciones, encontrándose las únicas variaciones en el peso que ostentan los clubes medianos, con una participación ligeramente superior en la Premier League; al contrario de lo que sucede con los clubes pequeños, que representan un mayor porcentaje de los puntos totales repartidos en La Liga. Teniendo en cuenta estas dos observaciones, queda claro que los clubes medianos están a una distancia menor de los clubes pequeños en La Liga de lo que lo están los clubes medianos ingleses.

**Tabla 13: Diferencial medio de ingresos entre grupos de clubes de *La Liga* y de la *Premier League* entre la temporada 2019/20 y 2021/22**

DIFERENCIAL MEDIO DE INGRESOS ENTRE GRUPOS DE CLUBES		
	LA LIGA	PREMIER LEAGUE
Clubes grandes vs Clubes medianos	363%	166%
Clubes medianos vs Clubes pequeños	50%	38%

*Fuente: Elaboración propia*

En cuanto a la posición de los clubes medianos en ambas ligas con respecto a sus competidores grandes y pequeños, queda claro observando la Tabla 13 que la situación en ambas ligas es similar en cuanto a su mayor proximidad a los clubes pequeños, manifestada en la gran diferencia existente entre sus ingresos y los ingresos de los clubes grandes, unido a su relativa cercanía respecto de los clubes pequeños. No obstante, la situación es más favorable en la Premier League, donde los clubes medianos se encuentran, a pesar de su mayor cercanía a los clubes pequeños, a una distancia de los clubes grandes mucho menor que en La Liga española, situándose el diferencial en un 166% frente al 363% de la competición española. Es decir, la distancia es la mitad que en La Liga española.

**Tabla 14: Diferencia medio de puntos entre grupos de clubes de *La Liga* y de la *Premier League* entre la temporada 2019/20 y 2021/22**

DIFERENCIAL MEDIO DE PUNTOS ENTRE GRUPOS DE CLUBES		
	LA LIGA	PREMIER LEAGUE
Clubes grandes vs Clubes medianos	53%	43%
Clubes medianos vs Clubes pequeños	24%	38%

*Fuente: Elaboración propia*

Por otra parte, en cuanto a la distancia competitiva también se observa una clara diferencia entre ligas, siendo la Premier League de nuevo la competición en la cual los clubes

medios gozan de una mejor situación competitiva, ya que se encuentran más cerca de los clubes grandes y más lejos de los clubes pequeños en comparación con los diferenciales obtenidos entre los clubes de La Liga española.

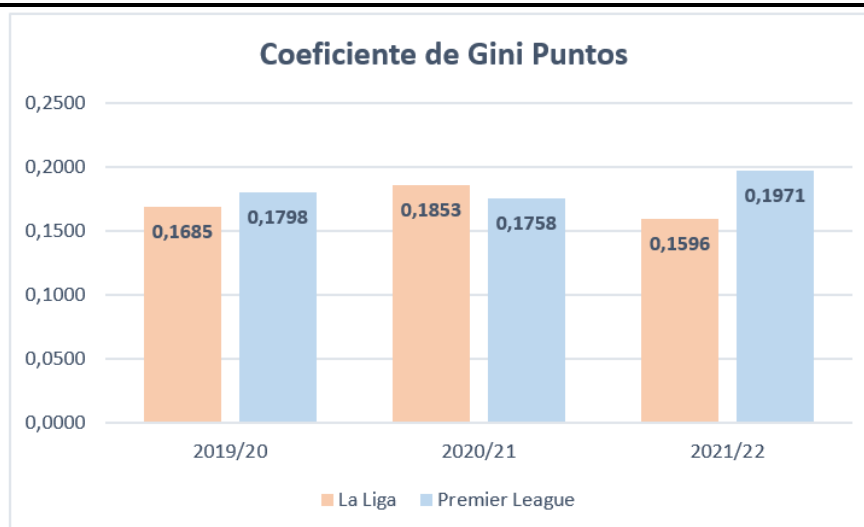
**Gráfico 8: Coeficiente de Gini aplicado a los ingresos de los clubes de *La Liga* y de la *Premier League***



*Fuente: Elaboración propia*

Observando el Gráfico 8, que compara el grado de desigualdad en el reparto de los ingresos en ambas competiciones, medido por medio del coeficiente de Gini, queda claro que La Liga es la competición en la que existen mayores diferencias entre los clubes, con unos resultados que están claramente por encima de los obtenidos para la Premier League en las tres temporadas estudiadas, lo cual corrobora los resultados obtenidos anteriormente.

**Gráfico 9: Coeficiente de Gini aplicado a los puntos obtenidos por los clubes de *La Liga* y de la *Premier League***



*Fuente: Elaboración propia*

Por otra parte, en relación con la distribución de los puntos obtenidos en la competición de liga, el gráfico superior muestra los resultados del cálculo del coeficiente de Gini para cada competición a lo largo del período estudiado. Estos resultados ponen de manifiesto la similitud existente entre ambas competiciones, con unas cifras muy parecidas en las dos primeras temporadas estudiadas: la 2019/20, con una mayor igualdad en La Liga española, y la 2020/21, con una mayor igualdad en la Premier League. Finalmente, en la temporada 2021/22, los resultados se distanciaron y dejaron claro que La Liga es más equilibrada en el reparto de los puntos clasificatorios entre los tres grupos de clubes.

## **5.2. Verificación de hipótesis.**

H1a) Existe una mayor similitud en la cifra de ingresos entre los clubes medianos y los clubes pequeños de La Liga.

Los resultados obtenidos en el análisis realizado muestran una clara diferencia en La Liga española entre los clubes grandes y el resto de clubes, quedando los clubes medianos en una posición de cercanía con los clubes pequeños, manifestada en el porcentaje de ingresos totales medio representado por cada grupo de clubes: 73,49% los clubes grandes, 15,90% los clubes medianos y 10,62% los clubes pequeños. Además, para reforzar estos resultados, se calculó el diferencial de ingresos entre los clubes grandes y medianos, por

un lado, y entre los clubes medianos y pequeños, por el otro, siendo los resultados medios para las tres temporadas de 363% y 50%, respectivamente.

Por lo tanto, teniendo en cuenta los resultados comentados, puede afirmarse que los clubes medianos y los clubes pequeños de La Liga española tienen una mayor similitud en el desempeño financiero, verificándose así la primera parte de la primera hipótesis.

H1b) Existe una mayor similitud en la cifra de ingresos entre los clubes medianos y los clubes pequeños de la Premier League.

El análisis de los ingresos obtenidos por los grupos de clubes de la Premier League muestran una clara soberanía de los clubes grandes, que tiene su reflejo en el porcentaje que representan sus ingresos sobre el total, siendo del 60,53% de media en las tres temporadas analizadas, quedando el resto repartido entre los clubes medianos (22,91%) y los clubes pequeños (16,59%). Por otra parte, el diferencial de ingresos también confirma estas diferencias, siendo los ingresos de los clubes grandes un 166% superiores a los de los clubes medianos, cuyos ingresos superan en un 38% a los de los clubes pequeños.

Por lo tanto, puede afirmarse que los clubes medianos y los clubes pequeños de la Premier League tienen una mayor similitud en el desempeño financiero, verificándose así la segunda parte de la primera hipótesis.

H2a) Existe una mayor similitud en el desempeño deportivo entre los clubes medianos y los clubes pequeños de La Liga.

Tras el análisis realizado se observa la siguiente distribución de los puntos obtenidos en la liga para cada grupos de clubes: los clubes grandes acumulan el 45,96% de los puntos, los clubes medianos el 29,81% y los clubes pequeños el 24,22% restante. De esta forma, los clubes grandes son los grandes acaparadores de puntos, quedando los clubes medianos y pequeños con una porción similar. Estas diferencias quedan claras al observar el diferencial de puntos entre grupos de clubes, siendo esta diferencia del 53% entre clubes grandes y medianos, y del 24% entre clubes medianos y clubes pequeños.



De esta manera, puede afirmarse que el rendimiento deportivo de los clubes medianos y los clubes pequeños de La Liga presenta un mayor grado de similitud, por lo que la primera parte de la segunda hipótesis queda verificada.

H2b) Existe una mayor similitud en el desempeño deportivo entre los clubes medianos y los clubes grandes de la Premier League.

Los resultados del análisis de los puntos obtenidos por los clubes ingleses reflejan lo siguiente: los clubes grandes representan el 45% de los puntos totales; los clubes medianos el 31,88% y los clubes pequeños el 23,13%. Esta distribución escenifica el dominio de los clubes grandes y el mayor peso de los clubes medianos. En términos de diferencia entre grupos de clubes, los puntos obtenidos por los clubes grandes son un 43% superiores a los obtenidos por los clubes medianos, que a su vez son un 38% superiores a los de los pequeños.

De esta forma, los clubes medianos se encuentran ligeramente más cerca de los clubes pequeños en cuanto al rendimiento deportivo y, consecuentemente, la segunda parte de la segunda hipótesis no se verifica.

H3) La diferencia en los ingresos entre los clubes más grandes y los más pequeños de la Premier League es menor que la que se observa entre los clubes de La Liga española.

Para determinar el nivel de desigualdad en la distribución de los ingresos entre los clubes de La Liga española y la Premier League se ha empleado el coeficiente de Gini, cuyos resultados han sido los siguientes: en el caso de La Liga, el coeficiente de Gini se ha situado en torno al 0,5 en las tres temporadas estudiadas; y en el caso de la Premier League, los resultados fueron inferiores, situándose ligeramente por encima del 0,3.

Por lo tanto, puede afirmarse que el grado de desigualdad en el reparto de los ingresos es mayor en La Liga española y, por lo tanto, las diferencias en los ingresos entre los clubes españoles son mayores que entre los clubes ingleses, verificándose así la tercera hipótesis.

H4) La distribución de puntos obtenidos en la liga entre los clubes de la Premier League muestra un mayor equilibrio en comparación con la distribución de puntos en La Liga española.

Siguiendo con la misma metodología, se ha empleado el coeficiente de Gini para determinar el grado de desigualdad en la distribución de los puntos clasificatorios obtenidos por los clubes de ambas ligas, obteniéndose los siguientes resultados: en el caso de La Liga, el coeficiente de Gini estuvo entre 0,16 y 0,18 en las tres temporadas, siendo la media de las tres temporadas de 0,1711; y en el caso de la Premier League los resultados se situaron por encima del 0,175 en las tres temporadas, llegando a 0,1971 en la temporada 2021/22, y situándose la media en 0,1842.

De esta manera, puede afirmarse que la distribución de los puntos obtenidos en la liga es más igualitaria en La Liga española y, en consecuencia, la cuarta hipótesis no se verifica.

## **CAPÍTULO 6. CONCLUSIONES.**

La desigualdad en el fútbol ha sido objeto de investigación en la literatura desde hace décadas, siendo muchos los autores que se han interesado por esta problemática y que estudiaron las diferencias existentes entre los grupos de clubes, obteniendo una serie de conclusiones que pueden resumirse en una supremacía de los clubes grandes que ha ido aumentando con el paso de los años y que se ha beneficiado del crecimiento de la industria futbolística en detrimento de los clubes medianos y pequeños.

No obstante, ningún estudio se ha centrado en estudiar la situación de los clubes medianos y su proximidad con los clubes grandes y pequeños, comparando las diferencias existentes entre las dos competiciones más importantes del mundo, como son La Liga española y la Premier League inglesa. Esta es la temática principal que se ha tratado de analizar en este trabajo de investigación.

Para ello, se han empleado los datos referentes a ingresos y puntos obtenidos en la liga de los clubes pertenecientes a La Liga y la Premier League en el período comprendido entre la temporada 2019/20 y 2021/22. Además, se ha utilizado el coeficiente de Gini como medidor de la desigualdad entre los clubes, obteniéndose las conclusiones que se exponen a continuación.

En primer lugar, se ha observado que los clubes medianos de La Liga española se encuentran a una distancia abismal de los clubes grandes en materia de ingresos, quedando en una posición de obtención de ingresos similar a la de los clubes pequeños. No obstante, se ha observado una tendencia de ligera corrección de esta posición, reduciendo su distancia con los grandes y ampliando su distancia con los pequeños, si bien este proceso debe mantenerse con el tiempo para empezar a vislumbrar un panorama más esperanzador para los clubes medianos. Por otra parte, esta soberanía de los clubes grandes se mantiene en el ámbito competitivo, con los clubes medianos en una posición más equilibrada pero todavía lejos de las puntuaciones obtenidas por los grandes, lo cual dificulta su capacidad de disputar los primeros lugares de la clasificación.

En segundo lugar, la situación que han vivido los clubes medianos ingleses en las últimas temporadas es similar a la experimentada por los clubes españoles, manteniéndose a una gran distancia de los grandes clubes en términos económicos y deportivos, con una serie de clubes conocidos como Big Six que abarcan gran parte de los ingresos y de los puntos clasificatorios, haciendo difícil que los clubes medianos puedan competir con ellos.

En tercer lugar, puede afirmarse que La Liga española presenta un grado de desigualdad en el reparto de los ingresos mayor que el observado entre los clubes de la Premier League, viéndose los clubes medianos españoles perjudicados en comparación con los clubes medianos ingleses. Por otra parte, en términos competitivos ambas ligas presentan niveles de igualdad similares, con los clubes medianos en una posición más equilibrada entre los clubes grandes y los clubes pequeños; si bien La Liga española es ligeramente más igualitaria en este aspecto, lo cual, teniendo en cuenta sus niveles de desigualdad en el reparto de los ingresos, refleja un mejor aprovechamiento de los recursos económicos por parte de los clubes medianos y pequeños españoles.

En relación con la superioridad de una liga frente a la otra en términos de oportunidades para los clubes medianos, queda claro que la Premier League ofrece un entorno mucho más favorable por su gran capacidad de atracción de ingresos y principalmente por su mayor igualdad en el reparto de los mismos, lo que posibilita que mediante una buena gestión y el desarrollo de planes estratégicos, los clubes medianos ingleses puedan lograr hitos deportivos que les permitan acercarse poco a poco a los clubes grandes.

Es decir, como conclusión global se establece que los clubes medianos en España e Inglaterra presentan un desempeño económico y competitivo similar al de los clubes pequeños en las tres temporadas analizadas, manteniéndose a una gran distancia de los grandes clubes, los cuales acumulan la mayoría de los recursos económicos que les permiten mantenerse en las primeras posiciones de la clasificación. De esta forma, las competiciones no tienden a igualarse a lo largo del período estudiado, lo que augura un futuro dominado por los grandes clubes y en el que los clubes medianos deberán maximizar su rendimiento deportivo partiendo de una gestión óptima de sus recursos económicos y siguiendo por sus actividades de captación de talento y de aprovechamiento de la cantera.

En relación con las principales limitaciones de este estudio destaca el hecho de no haber incluido alguna variable económica adicional para determinar el tamaño de los clubes como podrían ser sus activos totales o sus costes salariales, lo que supone una oportunidad para futuras investigaciones que quieran realizar un análisis más completo sobre este tema. Por otra parte, la temporada 2022/23 no pudo incluirse en el análisis debido a la ausencia de publicación de las cuentas anuales por parte de algunos clubes de la muestra, quedando comprometida la representatividad de los resultados obtenidos para esa temporada y, por lo tanto, del conjunto del análisis.

De cara a futuras investigaciones, considero relevante el estudio del impacto que tiene cada una de las tres fuentes principales de ingresos de los clubes (*matchday*, *broadcast* y *commercial*) en las desigualdades existentes entre los grupos de clubes, para establecer cuál de las tres corrientes influye más notablemente en el desequilibrio económico que caracteriza a las dos competiciones analizadas. De esta forma, se puede esclarecer si la desigualdad proviene únicamente del sistema de reparto de ingresos televisivos establecido actualmente o si tienen su influencia otros factores como la capacidad de los clubes de generar un valor de marca y ser atractivos para los patrocinadores o su aprovechamiento y explotación de los estadios. Esto sería de gran utilidad para que los reguladores del fútbol tomen medidas y actúen de la mano de los clubes para intentar suavizar las diferencias y hacer del fútbol un deporte con mayor igualdad de recursos y oportunidades para todos los clubes.

## **DECLARACIÓN DE USO DE HERRAMIENTAS DE INTELIGENCIA ARTIFICIAL GENERATIVA**

Por la presente, yo, Álvaro Sánchez Bullido, estudiante de Grado en Administración y Dirección de Empresas (E-2) de la Universidad Pontificia Comillas al presentar mi Trabajo Fin de Grado titulado "Análisis de la situación económica y competitiva de los clubes medianos: estudio de La Liga española y la Premier League inglesa", declaro que he utilizado la herramienta de Inteligencia Artificial Generativa ChatGPT u otras similares de IAG de código sólo en el contexto de las actividades descritas a continuación:

No he usado ninguna.

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

Fecha: 20/03/2024

Firma:

A handwritten signature in black ink, consisting of a stylized, scribbled initial 'A' followed by the name 'ÁLVARO' written in capital letters. The signature is written over a light blue horizontal line.

## REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Almorza, D. y Huertos, M. (2022). Consecuencias del COVID-19 en la desigualdad presupuestaria de los equipos de Primera División de LaLiga en España. *Retos: nuevas tendencias en educación física, deporte y recreación*, (43), 963-967.
- Ascari, G. y Gagnepain, P. (2006). Spanish Football. *Journal of Sports Economics*, 7 (1), 76-89.
- Barajas, A. y Gasparetto, T. (2021). Wage dispersion and team performance: the moderation role of club size. *Journal of Sports Economics*, 23 (5), 548-566.
- Barajas, A. y Rodríguez, P. (2010). Spanish football clubs' finances: crisis and player salaries. *International Journal of Sports Finance*, 5 (1), 52-66.
- B.O.E. (1990). Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte. , 6. <https://www.boe.es/buscar/act.php?id=BOE-A-1990-25037>
- Deloitte. (2022). *Deloitte Football Money League 2022*.
- Deloitte. (2023a). *Deloitte Football Money League 2023*.
- Deloitte. (2023b). *Annual Review of Football Finance 2023*.
- Deloitte. (2024). *Deloitte Football Money League 2024*.
- García-Manso, J.M., Arriaza, E., Martín-González, J.M., Ramos-Verde, E., Díaz-Díaz R. y García Roca, J.A. (2020). What makes Elite Leagues Professional? *Cultura, Ciencia y Deporte*, 15 (45), 303-311.
- Gay de Liébana, J.M. (2016). *La gran burbuja del fútbol*. Conecta.
- Gómez, S. y Opazo, M. (2007). Características estructurales de un club de fútbol profesional de élite. *IESE Business School, Universidad de Navarra. Documento de Investigación*, (705).
- Henderson, S. (2010). Football broadcasting: tipping point or bleeding edge? *Soccer & Society*, 11 (5), 614-626.
- International Federation of Football History and Statistics. (2021). *La Liga, leader in the XXIst Century*. <https://iffhs.com/posts/1030>
- KPMG. (2023). *Impacto socio-económico del fútbol profesional en España*.
- La Liga. (2021a). *LaLiga y los fondos CVC firman el acuerdo que pone en marcha LaLiga Impulso*. <https://www.laliga.com/noticias/laliga-y-los-fondos-cvc-firman-el-acuerdo-que-pone-en-marcha-laliga-impulso>
- La Liga. (2021b). *LaLiga consigue una venta histórica de TV para los clubes y los aficionados del fútbol español*. <https://www.laliga.com/noticias/laliga-consigue-una-venta-historica-de-tv-para-los-clubes-y-los-aficionados-del-futbol-espanol>
- La Liga. (2023). *Normas de Elaboración de Presupuestos de Clubes y SADs (Versión 2023)*. <https://www.laliga.com/transparencia/gestion-economica/normativa>

- La Liga. (2024a). *Límite de coste de plantilla deportiva*. <https://www.laliga.com/transparencia/gestion-economica/limite-coste-plantilla>
- La Liga. (2024b). *Información institucional de La Liga*. <https://www.laliga.com/transparencia/informacion-institucional>
- La Liga. (2024c). *LALIGA Impulso*. <https://www.laliga.com/laliga-group/transparencia-laliga-impulso>
- La Liga (2024d). Reparto de los derechos de TV, disponible en: <https://www.laliga.com/transparencia/gestion-economica/derechos-audiovisuales>
- Llopis, R. (2019). La identificación con clubes de fútbol en España. Un análisis sociológico de su evolución de 1984 a 2014. *Revista Española de Sociología (RES)*, 3 (28), 475-488. <https://doi.org/10.22325/fes/res.2019.12>
- Martín-Magdalena, J., Martínez-de-Ibarreta, C., Gonzalo-Angulo, J.A. y García Domonte, A. (2023). The impact of financial fair play on the financial performance of Spanish professional football: do the biggest clubs behave better? *Sport, Business and Management*, 13 (5), 601-621. <https://doi.org/10.1108/SBM-09-2022-0087>
- Martín Magdalena, J. (2016). *Análisis del impacto del concepto de Juego Limpio Financiero en el modelo económico y competitivo del fútbol profesional: el caso de la primera división de la Liga Española y su comparación con la Premier League inglesa* (Tesis doctoral, Universidad Pontificia Comillas).
- Martínez, J. (10 de diciembre, 2021). LaLiga aprueba el acuerdo con el fondo CVC: 37 clubes a favor, cuatro en contra y una abstención. *El Español*. [https://www.lespanol.com/deportes/futbol/20211210/laliga-aprueba-acuerdo-fondo-cvc-clubes-abstencion/633687275\\_0.html](https://www.lespanol.com/deportes/futbol/20211210/laliga-aprueba-acuerdo-fondo-cvc-clubes-abstencion/633687275_0.html)
- Martínez-Lemos, R.I. (2015). Sociedades anónimas deportivas de la liga de fútbol profesional en España: un análisis empresarial descriptivo. *Revista Española De Educación Física y Deportes*, (408), 39-55. <https://doi.org/10.55166/reefd.v0i408.76>
- Plumley, D., Ramchandani, G.M. y Wilson, R. (2019). The unintended consequence of Financial Fair Play: An examination of competitive balance across five European football leagues. *Sport, Business and Management*, 9 (2), 118-133. <https://doi.org/10.1108/SBM-03-2018-0025>
- Premier League. (2023). *Premier League completes sales process for UK live rights & free-to-air highlights*. <https://www.premierleague.com/news/3807882>
- Premier League. (2024). *About Premier League*. <https://www.premierleague.com/about>
- Preuss, H., Haugen, K. K. y Schubert, M. (2014). UEFA financial fair play: the curse of regulation. *European Journal of Sport Studies*, 2 (1), 33-51.
- RFEF. (2023). *Reglamento general (Edición Julio 2023)*. <https://rfef.es/es/federacion/normativas-y-circulares/reglamentos>
- Sánchez Martínez, L. C. (2019). *Influencia de la propiedad en la gestión de los equipos de fútbol europeos* (Tesis doctoral, Universidad de Vigo).



- Sánchez, L. C., Barajas, A. y Sánchez Fernández, P. (2019). Finanzas del deporte: fuentes de ingreso y regulación financiera en el fútbol europeo. *Papeles de Economía Española*, (159), 200-223.
- Sass, M. (2012). Long-term competitive balance under UEFA financial fair play regulations. *Working Paper Series*, (5), 1-11.
- Sloane, P. J. (2015). The economics of professional football revisited. *Scottish Journal of Political Economy*, 62 (1), 1-7. <https://doi.org/10.1111/sjpe.12063>
- Sky Sports. (2024). *Everton and Nottingham Forest charged with breaching Premier League Profitability and Sustainability Rules*. <https://www.skysports.com/football/news/11661/13048863/everton-and-nottingham-forest-charged-with-breaching-premier-league-profitability-and-sustainability-rules>
- Szymanski, S. (2001). Income inequality, competitive balance and the attractiveness of team sports: Some evidence and a natural experiment from English soccer. *The Economic Journal*, 111, 69-84. <https://doi.org/10.1111/1468-0297.00599>
- Terrón Santos, D. (2015). Real Decreto-Ley 5/2015, de 30 de abril, de medidas urgentes en relación con la comercialización de los derechos de explotación de contenidos audiovisuales de las competiciones de fútbol profesional.
- UEFA. (2010). *Financial fair play explained*. <https://es.uefa.com/insideuefa/protecting-the-game/news/01e6-0e74ab2818a1-ae0fefe2d591-1000--financial-fair-play-explained/>
- UEFA. (2018). *UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations (Edition 2018)*. <https://documents.uefa.com/v/u/MFxeqLNKekYyh5JSafuhg>
- UEFA. (2024). *What UEFA does*. <https://www.uefa.com/insideuefa/about-uefa/what-uefa-does/>