



Universidad
Zaragoza

Trabajo Fin de Grado

ANÁLISIS DEL SECTOR DEL FUTBOL. DIVERGENCIAS Y FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO EN ESPAÑA E INGLATERRA DURANTE EL PERIODO 2018- 2022

Autor/es

José Manuel Pereda Murillo

Director/es

Dra. Yolanda Fuertes Callén

Facultad de Economía y Empresa

Año 2024

Autor/a del trabajo: José Manuel Pereda Murillo

Director/a del trabajo: Dra. Yolanda Fuertes Callén

Título del trabajo: DIVERGENCIAS Y FACTORES DETERMINANTES DEL ÉXITO EN ESPAÑA E INGLATERRA DURANTE EL PERIODO 2018-2022 / DIVERGENCES AND DETERMINANTS OF SUCCESS IN SPAIN AND ENGLAND DURING THE PERIOD 2018-2022

Titulación a la que está vinculado: Grado en Administración y Dirección de Empresas

RESUMEN:

El propósito de este trabajo es llevar a cabo un análisis económico-financiero comparativo entre La Liga Española de Fútbol Profesional y la Premier League Inglesa en el periodo 2018-2022. Para ello se examina el estado actual del sector del fútbol y se identifican las claves para su desarrollo futuro. Posteriormente, se realiza una comparación detallada de las cinco ligas europeas más destacadas, seguida de un análisis DAFO que evalúa la sostenibilidad del modelo de negocio de ambas ligas. Se analiza la rentabilidad económico-financiera de La Liga Española, a lo largo del periodo analizado y se replica un análisis similar para la Premier League Inglesa. A partir de estos análisis, se logra identificar las debilidades y fortalezas de cada modelo de negocio.

El estudio revela diferencias entre las estrategias comerciales de La Liga Española y la Premier League. La Liga centraliza los derechos televisivos, priorizando clubes populares, mientras que la Premier League distribuye ingresos equitativamente, premiando el rendimiento de los equipos. A pesar de generar menos ingresos, La Liga compite financieramente gracias a una gestión eficiente y directrices de la Real Federación Española de Fútbol. Se señalan áreas de mejora, como el reparto de derechos televisivos y la asistencia a los estadios. En contraste, la Premier League obtiene mayores beneficios por su amplia audiencia y distribución equitativa de ingresos. Se recomienda ajustar la política de precios y adaptarse a las tendencias de fichajes internacionales. A pesar de los desafíos, La Liga Española sigue siendo histórica y competitiva, con potencial para liderar tanto deportiva como financieramente en el futuro.

ABSTRACT

The purpose of this work is to carry out a comparative economic-financial analysis between the Spanish Professional Football League (La Liga) and the English Premier League for the period 2018-2022. To do this, the current state of the football sector is examined, and the keys to its future development are identified. Subsequently, a detailed comparison of the five most prominent European leagues is conducted, followed by a SWOT analysis that evaluates the sustainability of the business model of both leagues. The economic-financial profitability of La Liga is analyzed throughout the period under review, and a similar analysis is replicated for the English Premier League. From these analyses, the weaknesses and strengths of each business model are identified.

The study reveals differences between the commercial strategies of La Liga and the Premier League. La Liga centralizes television rights, prioritizing popular clubs, while the Premier League distributes revenues equally, rewarding team performance. Despite generating less

revenue, La Liga competes financially thanks to efficient management and guidelines from the Royal Spanish Football Federation. Areas for improvement are highlighted, such as the distribution of television rights and stadium attendance. In contrast, the Premier League achieves higher profits due to its broad audience and equitable revenue distribution. Adjusting pricing policies and adapting to international transfer trends are recommended. Despite the challenges, La Liga remains historic and competitive, with the potential to lead both sportingly and financially in the future.

ÍNDICE

1. Introduccion	6
2. Analisis del Sector del futbol Europeo.....	8
2.1 Situación actual y evolución.....	8
2.2. Principales ligas europeas de fútbol: Análisis detallado por países	10
2.3 La sostenibilidad del modelo de negocio	13
2.4.1 Amenazas	13
2.4.2 Oportunidades	14
2.4.3 Debilidades	16
2.4.4 Fortalezas	17
3. La Liga Española de Futbol	18
3.1 Límite de coste de plantilla deportiva (LCPD).....	19
3.2 Reglamento del Fair Play Financiero de la UEFA	20
3.3 Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias.....	20
3.3.1 Ingresos audiovisuales	21
3.3.2 Ingresos por Match Day	22
3.3.3 Ingresos por comercialización	24
3.3.4 Gastos de personal	24
3.3.5 Gastos por plantilla	25
3.3.6 Ingresos y gastos financieros	26
3.4. Estructura del balance: Composición de las masas patrimoniales	26
3.4. 1 Composición y evolución del activo	26
3.4.2 Estructura y evolución del Patrimonio Neto y pasivo	27
3.5 Análisis de Relaciones Lógicas.....	27
4. La Premier League Inglesa.....	29
4.1 Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias.....	29
4.1.1 Ingresos audiovisuales	29
4.1.2 Ingresos por Matchday	31
4.1.3 Ingresos por comercialización	33
4.1.4 Gastos de personal	33
4.1.5 Gastos por plantilla	34
4.1.6 Ingresos y gastos financieros	37
4.2 Estructura del balance: Composición de las masas patrimoniales.....	37
4.3 Análisis de Relaciones Lógicas.....	40

5. Discusion y conclusiones	41
Bibliografia.....	46
Listado de contenido	48
Lista de Ilustraciones.....	48
Ilustración 1: Ingresos por torneos de Esports	48
Ilustración 2: Ingresos en Millones de euros por reparto de derechos televisivos en 2021/22 en España	48
Ilustración 3: Valoración de Plantilla de los equipos en 2017 en comparación con el año actual	49
Ilustración 4: Clubes que mas facturaron de España e Inglaterra en 2021	49
Ilustración 5: Gastos e Ingresos en fichajes de los clubes ingleses	50
Ilustración 6: Balance entre ingresos y gastos por fichajes de los clubes ingleses ¡Error! Marcador no definido.	
Lista de Cuadros.....	51
Cuadro 1: Estructura de balance en 4 equipos de la Premier League.....	51
Cuadro 2: Acuerdos deportivos con las marcas de lo equipos de la Premier League	51
Lista de Graficas	52
Grafica 1: nº de hogares en España con suscripcion a alguna plataforma de contenido audiovisual online.....	52
Grafica 2: Deudas garantizadas por el Estado a los diferentes clubes.....	52
Grafica 3: Comparacion de la evolucion de las deudas a corto y largo plazo .. ¡Error! Marcador no definido.	
Grafica 4: diferencia entre los tipos de ingresos en La Premier League	53
Grafica 5: Comparacion de los ingresos entre los principales clubes ingleses.....	53
Lista de Tablas	54
Tabla 1: Ingresos Audiovisuales y su composición	54
Tabla 2: Evolución Ingresos audiovisuales periodo analizado.....	54
Tabla 3: Ingresos por matchday y su composición	54
Tabla 4: Evolución ingresos por matchday en el periodo analizado	54
Tabla 5: Ingresos por comercialización y su composicion.....	54
Tabla 6: Resultado de explotacion y Resultado financiero	55
Tabla 7: Estructura del activo del balance de situacion.....	55
Tabla 8: Estructura del Patrimonio Neto y el Pasvio en el balace de situacion.....	55
Tabla 9: Relaciones Logicas en LaLiga Española.....	56
Tabla 10: Relaciones logicas en la Premier League en porcentaje.....	57
Tabla 11: Datos de Orbis con relación a los ingresos y gastos de La Premier League	56

1. INTRODUCCION

Desde hace algún tiempo, el fútbol ha superado su vinculación exclusiva a los estadios y campos y se ha convertido en un fenómeno de masas con un importante impacto en la economía. La industria del fútbol tiene un poder económico en gran medida inmunizado y alcanza un nivel de impunidad rara vez visto en otros ámbitos de la sociedad. Sin embargo, esta situación cambió con el inicio de la crisis, que centró al fútbol como paraíso fiscal. Con la llegada de algunos de los mejores jugadores del mundo, los clubes han incurrido en un gasto que han pagado en los últimos años en el camino hacia una estabilización presupuestaria aún lejana pero que sin duda está cada vez más cerca tras las serias advertencias de la Liga de fútbol profesional sobre las consecuencias de un desfase en las cuentas.

Con este cambio, el fútbol se globalizó, los ingresos por derechos de televisión se dispararon y el fútbol español comenzó a estar presente en todos los continentes.

El fútbol, como industria global, enfrenta desafíos financieros y estratégicos que influyen significativamente en la estabilidad y el éxito a largo plazo de los clubes deportivos. En este contexto, el análisis de la situación financiera de los clubes de fútbol españoles y la evaluación de sus decisiones financieras estratégicas se revelan como aspectos críticos para comprender la viabilidad y la dirección futura de estos equipos.

En este trabajo se va a analizar el sector del fútbol desde una perspectiva económico-financiera, a lo largo del periodo comprendido entre la temporada 17-18 y la temporada 21-22. Tras analizar la situación del sector a nivel internacional, con el objetivo de llevar a cabo un análisis más exhaustivo, nos centraremos en dos de las ligas más destacadas a nivel mundial: La Liga Española y la Premier League Inglesa. Para ello, iniciaremos nuestro análisis con el análisis de la estructura y evolución de las principales partidas del balance y la cuenta de resultados, así como los flujos de cobro y pago detallados. Analizaremos a su vez las principales relaciones lógicas, evaluando el impacto que han podido tener fenómenos tan importantes como la crisis provocada por el COVID-19 o como la entrada de grandes fondos de capitales, entre otros.

Pretendemos desentrañar no solo la situación financiera actual de los clubes de fútbol en España, sino también entender cómo sus decisiones financieras y estratégicas influyen en su estabilidad económica y su competitividad en un contexto globalizado y altamente competitivo.

En relación con la Premier League Inglesa, llama la atención el extenso abanico de fichajes realizados en los últimos años, todos a precios notoriamente elevados para los equipos, especialmente al compararlos con sus homólogos en España. Cabe destacar que, además, el reparto de presupuestos en la Premier League se caracteriza por ser más equitativo en comparación con la realidad de la liga española.

El trabajo se estructura de la siguiente forma. En el apartado 1 se lleva a cabo un análisis teórico del sector futbolístico europeo. Se abordará la situación actual y evolución, desglosando la distribución del modelo de negocio en las cinco ligas más destacadas y reconocidas. Se ofrecerá una visión detallada de cómo estos países están estructurando sus enfoques comerciales, destacando detalles relevantes dentro de este ámbito. Finalmente, se llevará a cabo un análisis crítico sobre la sostenibilidad del modelo de negocio en este contexto. En el Apartado 2, examinaremos en detalle las Cuentas Anuales de La Liga Española de fútbol, analizando la evolución, interpretando las partidas más importantes y ofreciendo posibles razones de las tendencias observadas. También se comentarán peculiaridades de esta liga. Posteriormente, en la Sección 3, repetiremos el mismo análisis con la Premier League Inglesa. Concluiremos nuestro trabajo en la última sección, donde realizaremos una comparación de ambas ligas, llegando a una conclusión sobre cuál se muestra más rentable en un período de 5 años.

2. ANALISIS DEL SECTOR DEL FUTBOL EUROPEO

2.1 Situación actual y evolución

En términos generales, el sector del fútbol ha experimentado un crecimiento constante en los últimos años, impulsado por acuerdos de derechos de televisión, patrocinios y una base de seguidores global. Sin embargo, hay desafíos y cambios significativos que podrían influir en su futuro:

Diversificación de Ingresos: Los clubes que logren diversificar sus fuentes de ingresos, como la expansión en mercados internacionales, el desarrollo de contenido digital y la participación en eventos de deportes electrónicos, pueden estar mejor posicionados económicamente.

Esto se puede ver claramente en la integración de muchos clubes deportivos en los e-sports, integración la cual empezó con el famoso juego FIFA, El FIFA es uno de los videojuegos de videoconsola más importantes del mundo. Una importancia que se refleja en las estadísticas de ventas donde la versión anual del FIFA, siempre se sitúa en el podio de los juegos más vendidos del año. Un ejemplo de ello son los rankings mensuales de la Asociación Española de Videojuegos, en los que suele siempre aparecer esta saga de Electronic Arts como uno de los videojuegos más vendidos del mes. ([Barbara, 2017](#)) Destacar que el torneo FIFA WORLD CUP, [ver ilustración 1](#), fue el torneo con más beneficio de 2016.

Para muchos, el fútbol solo existe en el estadio o tras la pantalla televisiva. Sin embargo, grandes equipos como Barça, Manchester City, United, PSG, Bayern Munich o Liverpool compiten desde hace años. Si ya sorprende la apuesta por los eSports por parte de estos clubes de alto perfil, la expansión a otros videojuegos que nada tienen que ver con el deporte podría ser aún mayor, como hizo el Barça en el año 2020, apostando por Hearthstone título de cartas de Blizzard en el que entraron de lleno fichando a Martin 'ZhyM' Prete, donde consiguieron competir en la Hearthstone Grandmasters, competición que reúne a los 16 mejores jugadores del mundo divididos en regiones, lo que supuso un paso de gigantes en la estrategia del conjunto barcelonés ([Hearthstone, 2020](#)) ¿Cómo entender este salto a otros mundos? La clave es que los clubes pueden llegar a una audiencia muy joven que se está aislando del mundo del fútbol sin que eso suponga un gran gasto y dando una nueva imagen al club. Los torneos de Lol se han convertido en algo de lo más relevante en cuanto a espectadores tanto en todo el mundo como en España.

Impacto Tecnológico: La implementación de tecnologías innovadoras, tanto en la experiencia del espectador como en la gestión interna de los clubes, será crucial. Esto incluye la realidad virtual, la inteligencia artificial y la mejora de las plataformas digitales. Innovaciones como el Big Data y la inteligencia artificial cada vez tienen más peso en este deporte, al ser empleadas desde aplicaciones para evaluar el rendimiento de los jugadores y el impacto de un posible fichaje, hasta en mecanismos y objetos inteligentes que facilitan la venta de boletos para el acceso a los estadios.

Sostenibilidad Financiera: La gestión prudente de los recursos y la búsqueda de la sostenibilidad financiera a largo plazo son esenciales. Los clubes que puedan equilibrar sus inversiones en jugadores con una gestión financiera sólida estarán en una posición más fuerte. Aquí juega un punto muy importante el concepto del Juego Limpio Financiero, el cual es un sistema que monitoriza a través de tres pilares clave que son solvencia, estabilidad y control de costes, la sostenibilidad financiera de los clubes que participan en la Champions League, la Europa League y la Europa Conference League (UCL, UEL y UECL respectivamente). El seguimiento se realiza a lo largo de toda la temporada de la UEFA.

El objetivo principal del proceso de control de clubes de la UEFA es garantizar que todos los clubes que participan en las competiciones masculinas de clubes de la UEFA sean financieramente sostenibles y mantengan sus costes bajo control. ([UEFA](#))

Cambio en los modelos de transmisión: La forma en que se consumen los eventos deportivos está evolucionando con el auge de los servicios de transmisión. Los clubes y las ligas deberán adaptarse a estas tendencias y encontrar modelos de negocio que aprovechen este cambio.

Un ejemplo reciente es el acuerdo entre DAZN y Movistar+ en enero de 2021. Tras esta colaboración, DAZN comenzó a ofrecer una cobertura completa de eventos deportivos en su plataforma de streaming. A partir del 1 de marzo, DAZN también se encargó de la distribución del canal DAZN F1, el cual Movistar+ brinda a todos sus clientes Premium y aquellos que ya tienen acceso a la opción de Fórmula 1. Este pacto ha posibilitado la integración de ambas plataformas, alcanzando así a un público más amplio, lo cual resulta beneficioso tanto para DAZN como para Movistar+. Los clubes también se ven favorecidos al obtener ingresos provenientes de los derechos televisivos asociados a esta colaboración.

Globalización y eventos Internacionales: La expansión global del fútbol, tanto a través de giras internacionales como de la participación en ligas extranjeras, puede abrir nuevas oportunidades económicas, pero también plantea desafíos logísticos y culturales. El ejemplo más notorio son las giras de pretemporada internacionales, en el ejemplo de La Liga Española, la media de ingresos por partido se situaba antes de 2020 en 3,5 millones. De esta forma, el FC Barcelona, antes de la pandemia y su crisis económica, ingresaba más de 17 millones en cada gira estival. Por su parte, el Real Madrid se llevaba cerca de 15 millones, de media, entre 2017 y 2018. Un ejemplo de esto es el clásico que disputaron en Miami en 2017, por el cual ambos se llevaron 6 millones cada uno.

Además, este tipo de acuerdos también facilita la expansión del fútbol en países donde no es el deporte predominante. Esta estrategia no solo contribuye a aumentar la base de seguidores, sino que también se refleja en un incremento de la audiencia durante los partidos. Este fenómeno se evidencia especialmente en la programación de encuentros destacados, como los célebres "clásicos" entre el FC Barcelona y el Real Madrid.

En algunas ocasiones, estos enfrentamientos se programan para las 16:00 de la tarde, un horario quizás menos atractivo para el público europeo, pero altamente accesible para audiencias provenientes de Asia. Este enfoque estratégico no solo fortalece la presencia global del fútbol, sino que también maximiza la visibilidad de eventos clave, adaptándose a las preferencias y zonas horarias de diversas audiencias alrededor del mundo.

En resumen, el futuro del sector del fútbol dependerá en gran medida de la capacidad de los clubes y las ligas para adaptarse a las cambiantes dinámicas del mercado, diversificar sus fuentes de ingresos y aprovechar la tecnología de manera efectiva. Aquellos que logren equilibrar la tradición con la innovación estarán mejor posicionados para enfrentar los desafíos venideros.

2.2. Principales ligas europeas de fútbol: Análisis detallado por países

Las cinco grandes ligas europeas de fútbol; la Premier League inglesa, La Liga española, la Serie A italiana, la Bundesliga alemana y la Ligue 1 francesa, están en la cima del fútbol económicamente por diversos motivos fundamentales. Entre ellos se destaca la historia y

tradición, la calidad del fútbol que ofrecen, el nivel de competencia, las considerables inversiones en infraestructura, así como la continua formación y desarrollo de sus jugadores. A continuación, comentaremos las características fundamentales de cada una de estas ligas:

La Liga Española (La Liga)

La Liga ha alcanzado un notable éxito económico gracias a diversas estrategias. La renovación de contratos de derechos de transmisión con Telefónica y Disney, la venta de jóvenes talentos como Ansu Fati y traspasos significativos como el de Cristiano Ronaldo, han generado ingresos considerables. Además, los acuerdos de patrocinio global, especialmente por parte de clubes como el Real Madrid y el Barcelona con marcas como Rakuten, han fortalecido la presencia internacional y aumentado los ingresos. El éxito en competiciones europeas, destacando el desempeño del Real Madrid en la Liga de Campeones, ha contribuido a ingresos adicionales. La globalización de marcas, con un enfoque en la venta de merchandising, ha sido impulsada por la popularidad de estrellas como Lionel Messi, consolidando aún más la posición económica exitosa de La Liga.

Premier League (Inglaterra)

La Premier League ha logrado un sólido éxito económico a través de varias estrategias clave. La renovación multimillonaria de contratos de derechos de transmisión con Sky Sports, BT Sport y Amazon Prime Video (2018-2022) ha generado ingresos significativos, consolidando su posición como una de las ligas más lucrativas. La capacidad para realizar fichajes millonarios, como la adquisición de Jack Grealish por el Manchester City, refleja la habilidad de la liga para atraer y retener talento de alto nivel. Mantener contratos de patrocinio globales con empresas como Barclays y Nike desde 2016 ha asegurado ingresos estables y fortalecido la presencia internacional de la Premier League. El destacado rendimiento de equipos como el Liverpool y el Manchester City en competiciones europeas (2018-2023) ha contribuido a la reputación global y generado ingresos adicionales. La alta demanda internacional de equipaciones, especialmente de clubes populares como el Liverpool y el Manchester United, ha impulsado la venta de merchandising, consolidando aún más la presencia global y la rentabilidad de la Premier League.

Bundesliga (Alemania)

La Bundesliga ha asegurado su éxito económico mediante diversas estrategias. La renovación del acuerdo con Sky Deutschland para los derechos de transmisión en Alemania proporciona una fuente sólida de ingresos. El enfoque en el desarrollo de talento joven, evidenciado por la venta de jugadores como Jadon Sancho al Manchester United, ha sido clave en el mercado de transferencias. Las asociaciones con marcas alemanas, incluyendo Deutsche Bank y Adidas, han contribuido a los ingresos por patrocinio. La presencia destacada de equipos alemanes en competiciones europeas, como el Bayern de Múnich, ha generado ingresos adicionales y mejorado la reputación de la liga. Además, la Bundesliga ha aprovechado marcas globales como la popularidad de Erling Haaland para aumentar las ventas de merchandising.

Serie A (Italia)

La Serie A ha consolidado su posición económica a través de diversas estrategias. El acuerdo con DAZN para los derechos de transmisión busca expandir su presencia internacional. Fichajes relevantes, como la llegada de Cristiano Ronaldo a la Juventus, han captado la atención global y aumentado los ingresos. Colaboraciones clave con empresas italianas como TIM y Pirelli han sido fundamentales para la generación de ingresos por patrocinio. El regreso de equipos italianos al escenario europeo, con destacada participación de la AC Milan, ha generado ingresos y aumentado la visibilidad de la liga. La Serie A ha capitalizado la atracción de jugadores emblemáticos, como Zlatan Ibrahimović, para impulsar las ventas de productos y merchandising.

Ligue 1 (Francia)

La Ligue 1 ha fortalecido su posición a través de diversas estrategias. El acuerdo con Amazon Prime Video amplía las opciones de transmisión, buscando una mayor expansión. La venta de talento emergente, como Eduardo Camavinga, a clubes extranjeros ha generado ingresos y mantenido la reputación de la liga como un vivero de talento. Atrayendo patrocinadores internacionales como Allianz y Uber Eats, la liga ha diversificado sus fuentes de ingresos. El destacado desempeño del Paris Saint-Germain en la Liga de Campeones ha aumentado la visibilidad y los ingresos para la liga. Aprovechando la creciente demanda internacional, especialmente con la popularidad de jugadores como Kylian Mbappé, la Ligue 1 ha experimentado un crecimiento en el mercado internacional de productos y ha impulsado las ventas de merchandising.

2.3 La sostenibilidad del modelo de negocio

En este apartado, se llevará a cabo un análisis DAFO (Debilidades, Amenazas, Fortalezas, Oportunidades) para evaluar la sostenibilidad del modelo de negocio de la industria del fútbol. Se explorarán factores generales y específicos, examinando las amenazas provenientes de industrias competidoras como el entretenimiento online y los videojuegos, así como las oportunidades que ofrece la expansión en nuevos mercados y el cambio de mentalidad hacia un estilo de vida saludable. A continuación, se detallarán las debilidades y fortalezas específicas de La Liga Santander y la Premier League, desglosando su impacto en la competencia, estructura financiera y capacidad para atraer inversores extranjeros. Este análisis proporcionará una visión integral de la posición actual y futura de estas ligas en el contexto económico y competitivo.

El modelo DAFO proporciona un resumen estructurado de las Debilidades y Fortalezas de una compañía, y de las Amenazas y Oportunidades a las que se enfrenta en el entorno. Este análisis es muy útil para generar opciones estratégicas, y entender la sostenibilidad del modelo de negocio. En este análisis voy a tratar de ir desde una óptica más general, comenzando por las Amenazas y Oportunidades ante las cuales se enfrenta la industria del fútbol para posteriormente tratar de focalizarme más en cada uno de los negocios que estamos teniendo en cuenta para este trabajo, centrándonos en las Debilidades y Fortalezas de cada uno de ellos.

2.4.1 Amenazas

Estas pueden resultar complicadas ya que hay muchas de ellas que son obvias para la industria del fútbol, sin embargo, hay muchas otras que no lo son de forma directa pero sí que lo pueden acabar siendo. En primer lugar, debemos considerar el auge de otras industrias dentro del mundo del entretenimiento, pues al fin y al cabo el fútbol es otro método de entretenimiento que lucha por una mayor cuota de mercado.

Entre estas industrias cabe destacar la de contenidos audiovisuales online, no específicamente el cine, pero sí que es reseñable el crecimiento de las mencionadas empresas creadoras de contenido online (Netflix, HBO, Disney+, Amazon Video, Rakuten TV...). Esta industria no ha dejado de crecer y de sacar nuevo contenido prácticamente a diario, más del 40% de los hogares españoles (7 millones según el INE) cuentan con una suscripción a alguna de las principales plataformas mencionadas. ([CNMC, 2019](#)). Lo que es sorprendente no es solo la

cantidad sino el crecimiento en estos años, pasando de en 2016, un 10,7% de hogares con suscripción a que en 2017 fuese un 29,8% y en 2018 un 31,75% ([Gráfica 1](#)). La segunda amenaza que vamos a tratar también tiene un impacto indirecto es otro método de entretenimiento que serían los videojuegos o eSports ya que están aumentando enormemente su popularidad, en 2019 alrededor de 440 millones de personas visualizarán alguno de estos eventos concerniente a los videojuegos, además de los espectadores de estos videojuegos también hay que mencionar el crecimiento de los propios usuarios de videoconsolas, alrededor de 3.000 millones de personas juegan a videojuegos en la actualidad. Pero bueno como hemos comentado antes el deporte también está entrando a este grupo competidor con la implementación de equipos de eSports

Otra amenaza clara es el auge de otros deportes que puedan competir con el fútbol, como pueden ser el baloncesto, con la NBA a la cabeza o el Rugby. Durante los últimos años el baloncesto ha ganado relevancia (si bien es cierto que en Inglaterra es un deporte secundario) siendo la final del Mundial del 2019 uno de los eventos más vistos en la televisión, con una audiencia en España de 6,2 millones espectadores, que equivale a una cuota de audiencia del 46,5%. Si comparamos estos datos con los del año 2006, en el mundial de Japón, la final tuvo en España unos 3,6 millones de personas viendo el partido, aquí se puede ver perfectamente el crecimiento del baloncesto, en este caso en España. Entre estos deportes que pueden hacer competencia al Fútbol, se encuentran deportes como el Tenis o el Rugby, sobre todo este segundo que en el mundo anglosajón es uno de los deportes más seguidos. Además, desde que se ha hecho deporte olímpico, debutando en los Juegos de Río en 2016 su popularidad no ha dejado de aumentar y cada vez son más las personas que juegan o empiezan a seguir este deporte. De hecho, la final del mundial de Japón del 2019 fue el partido de rugby más seguido de la historia y el mundial siguió el mismo patrón siendo el campeonato más seguido de la historia de este deporte con más de 850 millones espectadores durante el transcurso de todo el mundial.

2.4.2 Oportunidades

Nos centraremos en las más importantes que surgen hoy en día o que van a poder surgir en un futuro inmediato. La primera y más inmediata tiene que ver con el auge de las nuevas tecnologías y la llegada de internet a prácticamente todos los puntos del mundo occidental y cada vez un mayor porcentaje de otras regiones en vías de desarrollo. Esto significa que tanto la Premier League como La Liga Santander van a tener más facilidades para llegar a nuevos

mercados o profundizar en mercados ya existente. Además, están apareciendo plataformas que distribuyen el fútbol de manera online como lo hacen Netflix, HBO... de manera online, Destacar el acuerdo de DAZN y TELEFONICA, los cuales han firmado un acuerdo para que Movistar+ emita todos los partidos de la Liga, el cual fue un hecho relevante remitido a la Comisión Nacional del Mercado de Valores, acuerdo cuya cifra ascendía a 280 millones de euros por 5 temporadas, lo que eleva el montante total para ese periodo a 1400 millones.

Otra gran oportunidad con la que cuenta actualmente la Industria del Fútbol es la de la expansión en nuevos mercados como son Emiratos Árabes Unidos (EAU) y Catar, China o Japón y el creciente interés que está surgiendo en estos países tanto por parte de los aficionados, como de jugadores e inversores. En China, un país con una población de 1.307 millones de personas, el 31% asegura estar interesada en el fútbol lo que supone un mercado de más de 405M de personas.

Por su parte, otros de los mercados más interesantes en cuanto a expansión se refiere serían EAU o Catar no tanto por los espectadores dado que la población no es tan grande como en China, pero si por el capital disponible y la posibilidad de atraer posibles inversores. Sin ir más lejos, el gasto en patrocinios de clubes europeos por parte de compañías de los emiratos ascendió hasta más de €120M en la temporada 2015/2016, sin olvidar la inversión de forma directa mediante la compra de clubes en su totalidad o participaciones normalmente mayoritarias.

En cuanto a la propiedad de clubes destacan el Paris Saint Germain (propiedad de la empresa Qatar Sports Investments) o el Manchester City cuya propietaria es una empresa de los Emiratos que a su vez pertenece al jeque Mansour bin Zayed Al Nahayan político de EAU. En el caso del fondo catari, ha invertido en el club parisino más de €800M ([Transfermarkt, 2020](#)) desde su llegada a la capital francesa, por su parte el jeque Mansour ha invertido alrededor más de €1.500M en el club manciuniano. Sin embargo, la forma de invertir ha sido completamente distinta ya que han invertido tanto en instalaciones y jugadores como en la creación de un Grupo conformado por clubes de alrededor de todo el mundo, City Football Group.

Con estos ejemplos podemos observar cómo desde estas regiones está aumentando el interés por el fútbol y como las grandes fortunas/empresas están centrando su atención en el fútbol como objetivo de inversión.

Finalmente, una oportunidad muy importante que tiene la Industria del Fútbol en la actualidad es la del cambio de mentalidad de la sociedad hacia llevar una vida más sana. Cada vez la gente es más consciente de la importancia de llevar una vida sana, equilibrando deporte y una dieta saludable, en este aspecto la Industria del Fútbol tiene una enorme oportunidad de captar nuevos aficionados y practicantes del deporte, ya que es una forma divertida de cuidarse

2.4.3 Debilidades

Intentaremos evitar generalidades y, al igual que en el resto del trabajo, nos enfocaremos en los dos negocios específicos que estamos considerando: La Liga Santander y la Premier League. Hay multitud de aspectos a tener en cuenta como pueden ser la estructura de costes o la falta de poder negociador con alguno de sus socios (los clubes o representantes). En cuanto a la Premier League las debilidades son varias tanto aquellas concernientes al Brexit que van a restarle competitividad a su competición y puede que esto reste su audiencia, pero también hay otras debilidades que tiene que ver con el tipo de inversores con los que cuenta la Premier League (propietarios de clubes).

Lo que antes lo habíamos tratado como una oportunidad sobre todo de crecimiento, también puede resultar como una debilidad ya que al final estos propietarios extranjeros lo que buscan principalmente, la mayoría de ellos, es una rentabilidad a su inversión, por lo tanto, si los resultados conseguidos no son los deseados trataran de sacar su inversión sin importar la repercusión que esta decisión pueda tener sobre el futuro del club.

Por último, otra de las grandes debilidades es la creación de talento nacional ya que con la estructura competitiva actual resulta prácticamente imposible para los jugadores jóvenes de las grandes escuelas poder alcanzar la máxima categoría al no haber pasos intermedios.

En la Premier League, los filiales de los principales equipos juegan una liga propia por lo tanto no tienen la oportunidad de competir con otros equipos de mayor nivel.

En cuanto a las debilidades de La Liga Santander habría que centrarse en dos aspectos básicos, por un lado, el desigual reparto de los derechos de televisión entre los clubes de primera división y, por otro, la falta de inversión extranjera en los clubes.

En la temporada 2018/2019 más de €1.400M por derechos de televisión, de los cuales más del 31% se reparte entre los tres grandes equipos españoles, FC Barcelona, Real Madrid CF y Atlético de Madrid S.A.D. por un 34,57% que reciben los diez últimos clubes ([La Liga b, 2019](#)). Esta desigualdad tiene consecuencias positivas y negativas, por un lado, consolida a los grandes a nivel europeo y por otra resta competitividad y emoción/espectáculo a la competición en su conjunto. La falta de competitividad es un gran hándicap a la hora de exportar el producto y aumentar la masa de seguidores. La brecha económica se ve reflejada en la audiencia media que tiene cada equipo en la temporada, ranking que lidera el Real Madrid CF con 965.737.

En lo referente a la inversión en los clubes de La Liga en la temporada 2018/2019, únicamente cuatro clubes tienen la presencia de inversores extranjeros en su accionariado, y estos son el Atlético Madrid (Quantum Pacific Group con un 32%) el RCD Espanyol (Chen Yansheng empresario chino con un 99,25% de las acciones), Girona FC (propiedad de City Football Group, cuyo propietario es el jeque Mansour de EAU) y el Valencia CF (Peter Lim contaba con el 82%). Esto implica una menor capacidad económica de los clubes pequeños para competir y crecer pudiendo captar mejores jugadores.

2.4.4 Fortalezas

Para terminar con el análisis nos centraremos en conocer las Fortalezas de cada una de estas dos competiciones para tratar de entender por qué han logrado el éxito que tienen y han conseguido como las dos competiciones más valiosas y mejor valoradas del mundo.

Comenzamos por analizar las fortalezas de La Liga Santander.

La competición española ha conseguido posicionarse como una liga top a nivel mundial gracias a el desarrollo de la cantera de los grandes clubes permitiendo que sus filiales se integren en todas las categorías inferiores hasta la 2ª División (al contrario de lo que ocurre en la Premier League donde tienen su propia competición), y esto ha permitido a clubes como el Sevilla FC (campeón de la última UEFA Europa League) competir a nivel continental. Si comparamos la inversión en 2020 con la de su antecesor, el Chelsea FC, la diferencia es enorme, ya que el club de Londres ha invertido más de €245M por los €57M del club hispalense.

En cuanto a las fortalezas de la Premier League son varias. Por una parte, la igualdad en los repartos de los derechos de televisión, lo que provoca una mayor competitividad y atracción de

talento entre los clubes; su presencia en el mercado asiático siendo la competición más seguida en el continente; y por supuesto, la capacidad que tiene la competición británica de atraer inversores extranjeros (sobre todo asiáticos y estadounidenses), de hecho, 13 de los 20 dueños de la Premier League son extranjeros. Esto se debe a la legislación británica, mucho más laxa en cuanto a permitir la entrada de capital extranjero en el país. En España, por ejemplo, por ley los clubes tienen que ser S.A.D lo que complica hacerse con el control a los dueños en comparación con la situación en Inglaterra, donde los clubes son propiedad de una sola persona (física o jurídica).

Otra de las grandes fortalezas de la competición inglesa es su presencia en el mercado asiático, donde ha conseguido una penetración hasta el punto de ser la competición deportiva más seguida en el continente, gracias a esto la Premier se coloca a la cabeza en la conquista de un mercado objetivo de más de 4.000 millones de personas que habitan el continente, además se trata de un continente que cuenta con unas predicciones de crecimiento económico enorme, sobre todo en países como China, India, Singapur, Malasia, zonas de los EAU, Catar...etc.

Esta fortaleza puede resultar crucial, ya que la curva de crecimiento de la Premier League, lejos de estancarse está aún creciendo ya que la clase media de los países mencionados está aún por asentarse y no deja de crecer, permitiendo a los ingleses aprovechar su presencia y su fidelización de estos espectadores para crecer al mismo ritmo que lo hacen las economías de estos países

3. LA LIGA ESPAÑOLA DE FUTBOL

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

La Liga de fútbol profesional y los clubes que la componen se rigen bajo unas normativas tanto a nivel nacional como internacional, las cuales son necesarias para comprender y analizar el funcionamiento de los equipos de fútbol en España. Entre estas normativas, y enfocado a un ámbito económico-financiero, hay que destacar la Ley de Limite de Coste de Plantilla Deportiva (LCPD) y el FairPlay financiero, impuesto por la UEFA en el año 2011. Además de estas normativas, los éxitos deportivos y el crecimiento en la industria del fútbol han llevado en los últimos años a un sustancial aumento de las ganancias dentro de los clubes profesionales españoles.

En este contexto, en este apartado se proporciona una visión integral de las estructuras, regulaciones financieras y procesos económicos en el contexto de la Liga de Fútbol Profesional en España, para posteriormente llevar a cabo un análisis detallado de los ingresos y gastos de La Liga en un periodo específico.

3.1 Límite de coste de plantilla deportiva (LCPD)

El Control Económico es un marco normativo que fue autoimpuesto por los propios clubes y SADs de La Liga en 2013, con el firme objetivo de garantizar la sostenibilidad de la competición y de sus propios clubes mediante la revisión de las situaciones financieras para evitar el gasto desmedido de los clubes. Este límite de coste de plantilla es el importe máximo que cada club/SAD puede consumir durante la temporada tras el mercado de verano, y que incluye el gasto en jugadores, primer entrenador, segundo entrenador y ayudantes, como pueden ser auxiliares, preparadores físicos o médicos del primer equipo (plantilla inscribible según el Artículo 38 de las Normas de Elaboración de Presupuestos). Este límite incluye además el gasto en filiales, cantera y otras secciones. ([La Liga c](#))

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

y los gastos anteriormente mencionados. El límite puede no ser consumido en su totalidad o de igual manera, puede verse incrementado en las condiciones y con el procedimiento que se establecen en el Título III de las normas de elaboración de presupuestos de clubes y SADs.

3.2 Reglamento del Fair Play Financiero de la UEFA

El Fair Play financiero, o Juego Limpio Financiero, surgió en 2010, en un contexto en el cual las cuentas de los clubes de fútbol no eran totalmente transparentes. El reglamento fue establecido para evitar que los clubes de fútbol profesional gastaran más de lo que ingresan en aras de perseguir el inmediato éxito deportivo; ya que, en ese camino, se inmiscuían en problemas de carácter financiero que amenazaban la estabilidad del club, incluso su supervivencia a largo plazo. Con la introducción de este reglamento se trataba solucionar el hecho de que los clubes de fútbol profesional estaban comenzando a experimentar una crisis financiera que cada vez era más profunda, y que podía poner en peligro la viabilidad a largo plazo de todo el sistema europeo del fútbol. Mediante el Reglamento de Fair Play, los clubes no podían superar en más de 5 millones lo que ingresan en un período de evaluación de tres años. Con la excepción de poder realizarlo siempre que esté cubierto por una contribución / pago directo del propietario/s del club, o de una parte relacionada.

De esta manera la UEFA se asegura que los clubes no entren en una deuda que no se podrá asumir debido principalmente a altas fichas, fichajes de jugadores o proyectos excesivamente ambiciosos. Los clubes de fútbol profesionales, por tanto, no gastan más de lo que ingresan con el fin de alcanzar sus objetivos y, con ello, evitar incurrir en un apalancamiento que pueda amenazar su supervivencia en el largo plazo.

A continuación, se analizan los ingresos y gastos de La Liga desde la temporada 2017-18 a la temporada 2021-22, explorando áreas clave como los ingresos audiovisuales, los ingresos por partido y la comercialización. Además, se examina el crecimiento de la plantilla deportiva. Se aborda también un análisis del balance, señalando aspectos de preocupación como el endeudamiento y la capacidad para cubrir deudas a corto plazo, proponiendo mejoras en la eficiencia financiera y la gestión de la estructura de capital.

3.3 Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias

Primero vamos a hacer un análisis de los ingresos, en el cual dividiremos la cuenta de PyG por apartados, incluyendo imágenes de esta, el periodo a analizar va a ser desde la temporada

2017/18 hasta la última de la que se disponen datos, cuyo caso es la 2021/22. Comenzaremos por todo lo que incluye los ingresos relacionados con el negocio.

3.3.1 Ingresos audiovisuales

Incluye los derechos audiovisuales de los mercados nacional e internacional distribuidos por La Liga, así como los ingresos en concepto de market pool repartidos por la UEFA. La temporada 2019/20 supondrá el primer ejercicio del segundo trienio de comercialización conjunta de derechos audiovisuales en el mercado nacional desde la aprobación del RDL 5/2015, lo que se traducirá en un aumento de los ingresos derivados de esta fuente. Debido a la crisis económica provocada por la pandemia, se han tenido que renegociar los términos y montos acordados para la retransmisión de los partidos de La Liga. Cabe destacar, que desde la entrada en vigor de la nueva comercialización de los derechos audiovisuales de La Liga en el RDL 5/2015, donde se establecen los ingresos netos que reciben los clubes de primera y segunda división, se reparten de manera centralizada. En el periodo de tan solo seis temporadas los ingresos por retransmisión de los equipos profesionales españoles se han doblado, La ley establece que un 25% del reparto de los derechos televisivos es en base a los resultados deportivos, según viene recogido en el Real Decreto-ley 5/2015, aprobado por unanimidad en el Congreso.

Si nos fijamos en la [tabla 1](#) del Anexo, a estos ingresos podemos llamarlos Ingresos Audiovisuales y podemos observar que en periodo analizado se mantienen bastante estables entre una franja de 1500 y 1700 millones de euros

Vemos que el grueso de la suma se lo lleva la Partida INGRESOS AUDIENCIA COMPETICIONES NACIONALES, tiene sentido ya que al fin y al cabo La Liga es una competición Nacional y ejerce la gran mayoría de su ejercicio a este nivel, siguiendo en menor proporción competiciones internacionales y partidos amistosos.

En cuanto a la evolución mostrada en la [tabla 2](#) se puede dejar ver claramente el impacto del Covid-19 e intento de recuperación, el cual está siendo exitoso en cuando a 2022.

Dentro de este apartado vamos a destacar lo que diferencia a La Liga de otras grandes ligas, analizando la [ilustración 2](#) del Anexo vemos la tendencia que siempre se ha seguido en España, que es la de priorizar a 3 clubes por encima del resto, a estos los vamos a llamar los clubes

“Blindados” que son Futbol Club Barcelona, Real Madrid Club de Futbol y Club Atlético de Madrid SAD, los cuales reciben un porcentaje bastante más elevado que otros, esto se debe a que son los equipos que más atribuyen a esta competición ya que, por ejemplo, siempre disputan competiciones europeas, y La Liga sabe que siempre van a atribuir mayor beneficio al resultado final. Estos mayores ingresos se traducen en una mayor capacidad para realizar fichajes y por ende la opción de optar por equipos más competitivos que permiten permanecer en una alta posición en rankings europeos/mundiales.

3.3.2 Ingresos por Match Day

Los ingresos de esta fuente son aquellos que derivan de los días en los que se disputan partidos y los equipos acogen en sus estadios a los aficionados. Además, también recoge los ingresos por competiciones, abonados y otros ingresos distribuidos por la UEFA por conceptos diferentes al market pool (ingresos que otorga la UEFA por participar en competiciones europeas). Los ingresos por match Day varían mucho entre los equipos, ya que está ligada a la trayectoria deportiva de los mismos, siendo superior sobre todo en aquellos que han disputado competiciones europeas y los que obtienen mejores resultados la temporada anterior. Esta partida se ha visto claramente afectada por la pandemia de Covid-19, por la cual más de un 1/3 de la temporada se tuvo que disputar a puerta cerrada.

Este apartado es interesante porque, en las [tablas 3 y 4](#) ya empezamos a observar que no siguen una tendencia muy clara, desde la temporada 17/18 hasta la 19/20, en las que transcurría el año de manera normal, o como lo había sido en los últimos años, vemos que los ingresos de abonados son los que conforman un 30% de los ingresos totales, compartiendo en grueso del total con los Ingresos por competiciones oficiales internacionales, juntando entre ambos un 60/70% del total

Pero vemos que en el 20/21 esto cambia completamente, esto se debe al impacto del COVID19 y el cierre de los estadios y más tarde en el año, la apertura reducida de los mismos.

Es curioso ver como la partida de Ingresos por competiciones oficiales internacionales no es que se vea del todo afectada, ya que las competiciones internacionales, al no jugarse de manera tan seguida como las ligas o copas habituales, casi no se vieron afectadas por el parón de la competición, ya que estas se trasladaron a otras fechas más accesibles.

Aparte la gran competición de este año, la cual es la Eurocopa, no se canceló, si no que se jugó en 2021, pero siendo parte del ejercicio de 2020.

Destacar también que en 2022 esta partida se ve notablemente incrementada (+26,5%) debido a que en este año se jugó la FIFA World Cup Qatar 2022, la cual brindo grandes beneficios a casi todas las ligas y clubes cuyos jugadores participan.

Por el hecho de jugar La Liga, los 20 equipos se llevan un ingreso fijo algo superior a los 35 millones de euros, independientemente de su posición final en la clasificación, una cantidad que va aumentando de forma porcentual. Las televisiones reparten el dinero en función de la posición final que obtenga cada equipo en la tabla.

También existe La Copa del Rey, como el segundo torneo de gran importancia en España, La Copa es una de esas competiciones que infla el prestigio, pero no las arcas. El sistema de reparto monetario es complejo y no especialmente cuantioso, pero, en resumen: el ganador se lleva en torno a 1.200.000 euros y el subcampeón, un millón. Por poner un espejo que sirva de contexto: el campeón de Liga se lleva 60 y el de Champions, 100. ¿Por qué esta diferencia? Porque el objetivo de la Copa, desde su cambio de formato, es repartir dinero entre todo el fútbol español -incluidos equipos no profesionales-, no sólo llenar la barriga de los finalistas. Así que los afluentes desembocan en múltiples categorías, llegando incluso a clubes muy pequeños.

Así, el primer clasificado se lleva un 17% del total, y ese porcentaje va disminuyendo hasta llegar al último lugar de la tabla.

La partida Ingresos por abonados y socios se ve tremendamente afectada por el Covid-19, la cual sufre un golpe, quizás no tan fuerte debido a que en la 19/20 solo se vio afectada media temporada lo que hizo que estos clubes no perdieran a los abonados. Es en 20/21 donde sí que vemos que la caída es catastrófica, ya que se volvieron a abrir los estadios, pero a mitad de aforo o incluso menos, como ya se podía demostrar en los partidos que se televisaba, esto llevo a la opinión general de que no era rentable el hecho de pagar un abono de socio para ir a un número limitado de partidos, se puede demostrar en el porcentaje de bajada (-607%).

3.3.3 Ingresos por comercialización

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

Esta cuenta, al no tener que ver casi con el hecho de que la actividad se lleve a cabo o no, no se ve afectada, esto se debe a que las compañías de publicidad/patrocinios firman contratos a largo plazo los cuales muy raramente se ven modificados de un año a otro, donde más variación podemos observar es en los ingresos por la venta en tiendas, los cuales pertenecen a camisetas, ropa deportiva, botas....

En resumidas cuentas, y como podemos observar en la [tabla 5](#) la suma de estas partidas más los ingresos de publicidad nos lleva al Importe de la cifra de negocios, el cual vemos que se ha mantenido más o menos en el mismo intervalo, obviando evidentemente la temporada afectada por el covid-19 donde sí que vemos un receso, pero notablemente recuperado en la posterior temporada

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

3.3.4 Gastos de personal

Se pueden dividir en 2 grupos, personal deportivo y personal no deportivo: El personal deportivo es el gasto salarial que corresponde a los jugadores de los clubes, personal de la

plantilla y cantera y los pagos a la seguridad social por los salarios del personal mencionado. Es decir, aquellos que participan en la actividad deportiva del club. En el caso del personal no deportivo encontraríamos al resto de miembros del cuerpo técnico y directivos cuyo trabajo fuese remunerado, además habría que añadir los correspondientes pagos a la seguridad social.

Lo más llamativo de estos gastos, y lo que diferencia al sector del deporte del resto de sectores, es cuando hablamos de plantillas deportivas, Traspasos de jugadores, Amortizaciones de jugadores, etc...

Principalmente, se refiere a las actividades centrales en el fútbol: las transacciones que involucran a los jugadores.

3.3.5 Gastos por plantilla

La plantilla Deportiva es el Grueso de los equipos de futbol y ya por los datos lo podemos ver, estando compuesta la plantilla deportiva inscribible en La Liga por jugadores y cuerpo técnico que va a estar disponible para disputar la competición de manera oficial, y la no inscribible, el resto de componentes que ayudan a los clubes pero no pueden actuar de manera oficial, vemos que la plantilla deportiva está en crecimiento en los últimos 5 años, habiendo aumentado un 16,3% en el periodo analizado. También destacar el flujo de compra/venta de jugadores y la amortización de estos, donde, como suele ser habitual, vemos que a las ventas por traspaso de jugadores se le restan una serie de costes operativos.

Si analizamos la [ilustración 3](#), podemos ver la gran diferencia que hay con los clubes “blindados”, como lo son el Real Madrid CF, el FC Barcelona y el “Atlético de Madrid”, cuyos valores de plantilla en 2017 son muchísimo más amplios que los del resto de equipos, destacar la diferencia con otros clubes como son el Alavés o el Cádiz, los cuales siguen en la misma competición, pero tienen una diferencia de valor de plantillas de 600-700 millones de euros.

Destacar también la evolución positiva de la gran mayoría de clubes, exceptuando Sevilla FC, Valencia CF y al Atlético de Madrid, los cuales sufrieron crisis internas, en caso del Valencia, o malas gestiones por parte del director deportivo, caso del Sevilla, que los han llevado a pérdidas en el periodo analizado.

Tras esto, llegamos a la parte de la cuenta en relación con ámbitos financieros.

3.3.6 Ingresos y gastos financieros

En la [tabla 6](#) se evidencia que, en líneas generales, los ingresos y gastos financieros han seguido tendencias paralelas, incrementándose en su mayoría. No obstante, destaca el año 2021-2022, que muestra una disminución de estos valores, aunque en términos generales suelen seguir la misma dirección. En cuanto al resultado del ejercicio, cabe esperar la tendencia que se observa, como ya hemos comentado antes, se ve claramente el primer impacto del Covid-19 a mitad de temporada de 2020, seguido del impacto fuerte en 2021 y de la rápida recuperación en 2022,

3.4. Estructura del balance: Composición de las masas patrimoniales

3.4. 1 Composición y evolución del activo

En la [tabla 7](#), se recoge la estructura y evolución del activo en el balance. Cabe destacar que el **Activo no Corriente** sufre un incremento de un 26,98%, también vemos que los activos no corrientes no se ven afectados por crisis que perjudican el transcurso del ejercicio, comentar también que es el inmovilizado intangible el que compone un 40-60 % del total, pero esto tampoco sorprende ya que es algo común en las empresas, el resto de partidas tampoco alcanzan cifras muy alejadas de lo que suele ser habitual, tampoco presentan incrementos/decrementos en la evolución a lo largo de los años.

En cuanto al **Activo Corriente**, sí que vemos una tendencia más escalonada

Observamos claramente que la liga se encontraba en una tendencia ascendente hasta que en la temporada 18/19 comienza a caer y encuentra su mínima en el año 2020 y 2021, de la mano de las crisis que acontecieron a esos años, vemos también la eficaz e instantánea recuperación por la cual La Liga puede estar orgullosa.

Las partidas con más peso sobre el global se han mantenido con este mismo peso a lo largo del periodo analizado, siendo la más alta de estas Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar, en la que se engloba los préstamos a cobrar a diferentes entidades, como por ejemplo las deudas con equipos, o entre equipos, de los cuales La Liga se lleva un porcentaje, estas suelen estar relacionadas con fichajes, por los cuales los clubes exigen cláusulas de pagos los cuales deben ser efectivos a corto o largo plazo.

Para finalizar destacar que el **ACTIVO TOTAL** de La Liga ha aumentado un 37,28 % en el periodo analizado.

3.4.2 Estructura y evolución del Patrimonio Neto y pasivo

Observando la [tabla 8](#), destaca que el **Patrimonio Neto**, está compuesto por más de un 80% por fondos propios todos los años, y esto se debe a que la gran mayoría de clubes están compuestos por socios, los cuales realizan aportaciones al club y a su capital social, el resto está formado por subvenciones, pero estas no tienen una importancia notoria, ya que en la mayoría de casos no superan el 20%

Al examinar el Pasivo No Corriente, se evidencia un crecimiento opuesto al patrimonio neto, atribuible en parte al aumento de las Deudas a Largo Plazo. Estas deudas, vinculadas a los préstamos a cobrar a diferentes entidades, involucran a clubes españoles que deben dinero a otros clubes europeos. Esta dinámica se originó como parte de las medidas adoptadas para contrarrestar los impactos económicos de la pandemia. Estas medidas consistieron en respaldos financieros a los clubes con el fin de mitigar los impactos causados por la pandemia del coronavirus, que llevó a una pronunciada caída en el valor de los derechos televisivos. De los 347,8 millones respaldados por el ICO, el 78% (271 millones) corresponde a deudas garantizadas por el Estado a los tres principales clubes (Real Madrid, FC Barcelona y Atlético de Madrid) en este grafico ([Grafica 2](#)) se puede ver más detallado un gráfico de los clubes de esta temporada.

En cuanto al Pasivo Corriente, se puede observar en el grafico que el 50% pertenece a las cuentas de deudas a c/p y deudas con acreedores comerciales, teniendo estas últimas relaciones con las deudas por traspasos, merchandising y demás acciones comerciales. Es curioso que en el último año se incluyen también las deudas en relación con el plan impulso de La Liga, el cual está permitiendo a los clubes acelerar su crecimiento y desarrollo, ver detalles en: [LALIGA IMPULSO: el proyecto colectivo que ha transformado la industria del fútbol en España | LA FUERZA QUE SUMAS](#)

3.5 Análisis de Relaciones Lógicas

Hablando de rentabilidad, y dejando de lado el tema Covid-19 del cual ya se ha hablado, en la [tabla 9](#) vemos que tanto como la económica como la financiera no es que presente cifras muy altas, vemos clara la tendencia que se ha comentado, la cual implica una grandísima caída en la temporada 2020/2021 ,pero en los periodos previos tampoco es que se pueda estar muy contento, tanto por la rentabilidad financiera y económica como con el margen de beneficio neto, esto se debe a que es complicado conseguir altos márgenes de beneficio, entran en juego

muchos factores, con la negociación de los derechos de transmisión, la internacionalización de la marca o el desarrollo de talentos y ventas estratégicas, aparte, esto se debe también a que la diversificación de Fuentes de ingresos no es muy amplia, si no que se ve marcada por la compra/venta de estos jugadores. También vemos como la evolución comienza un periodo de declive en la 19/20 el cual, exceptuando la temporada de la pandemia, no parece que vaya a mejor. Comentar que La Liga tiene una altísima capacidad para cubrir los gastos por intereses, con porcentajes de 400%. En cuanto a Eficiencia Operativa, también vemos que en ningún de los años se logra cubrir ni una vez los ingresos con activos, ya que la ratio de rotación de activos, el cual mide el activo medio entre los ingresos totales, en ningún momento supera la unidad. Vemos también que lo normal es que se mantenga un margen de beneficio bruto positivo, lo que también muestra una buena posición en el mercado. Entendemos que la ratio de liquidez, el cual mide activo corriente entre activo no corriente, no tiene un valor optimo al situarse también por debajo de la unidad por lo que observamos que La Liga no cuenta con la capacidad adecuada para hacer frente a su deuda a corto plazo, aparte de esto sigue una tendencia con subidas y bajadas, destacando una subida de 0,3 puntos entre el primer y el último periodo analizado

El ratio de solvencia, el cual divide activo total entre pasivo total, indica cuantos euros tiene la empresa, entre bienes y derechos, por cada euro que tiene de deuda, vemos que se ha mantenido muy estable entre el periodo, por lo que podríamos decir que La Liga cuenta en su activo con 1,3 euros por cada euro que tiene de deuda, está cerca de lo que consideraríamos optimo en este caso, como es un valor de 1,5, pero como siga bajando, que es la tendencia que parece estar siguiendo podrá llegar un punto en el que se cree más desconfianza entre acreedores.

En cuanto al ratio de endeudamiento, el cual mide pasivo total entre patrimonio neto, se puede observar que aquí hay muchos problemas, ya que expresa unos porcentajes altísimos y en una tendencia creciente la cual debería preocupar, ya que la mayoría de activos están financiados mediante deuda.

Esto también tiene relación con el bajo ratio de cobertura que presenta la empresa y el cual sigue una tendencia descendente a lo largo de las temporadas

Resumiendo, La Liga necesita mejorar la eficiencia en la generación de efectivo a partir de sus operaciones, debería continuar evaluando la estrategia de inversión en jugadores considerando las desinversiones y asegurando un equilibrio adecuado, quizás trabajar en optimizar la

financiación, para así trabajar en una estructura de capital más equilibrada o Identificar y continuar con estrategias que hayan contribuido a la variación positiva de la tesorería.

4. LA PREMIER LEAGUE INGLESA

La Premier League fue fundada en 1992 cuando los clubes de la Football League First Division se separaron de la Football League para formar una liga independiente. Desde entonces, ha crecido hasta convertirse en una de las ligas de fútbol más populares y lucrativas del mundo. La Premier League es conocida por su competitividad, estadios llenos, y la presencia global de sus clubes. Es ampliamente considerada como la mejor liga de fútbol del mundo por una variedad de razones: sus franquicias y sedes históricas, la conexión entre los equipos y sus seguidores, entre otras.

Además, la Premier League goza de un extraordinario respaldo de aficionados, siendo el fútbol vivido de manera excepcional en este país y capturando la atención de masas significativas. Es indiscutiblemente el epicentro del fútbol de élite a nivel mundial, y la calidad del juego que ofrece nunca ha sido cuestionada, convirtiéndola así en una de las ligas más emocionantes de seguir. Para llevar a cabo este análisis nos basamos en datos de la base de datos ORBIS, por lo que no disponemos de la misma cantidad de detalles de las cuentas anuales que para La Liga de fútbol española. A pesar de ello hemos tratado de llevar a cabo un análisis similar que nos permita posteriormente llevar a cabo comparaciones entre ambas ligas y extraer conclusiones.

4.1 Principales partidas de la cuenta de pérdidas y ganancias

4.1.1 Ingresos audiovisuales

Durante la temporada 2019-2020 y debido al confinamiento por la pandemia de COVID-19, la liga quedó suspendida durante más de tres meses imposibilitando de esta manera finalizar la competición en el calendario establecido, por lo que las cadenas televisivas que poseían los derechos de retransmisión acabaron pagando menos de lo establecido por los partidos pendientes de disputar, puesto que se jugaron en fechas distintas a las previstas.

Por otra parte, para la temporada siguiente (2020-21) la mayoría de los partidos se disputaron a puerta cerrada, hecho que permitió establecer horarios más cómodos a las televisiones para obtener una mayor audiencia en cada partido. Esta razón propició un aumento de los ingresos

por broadcasting acrecentando todavía más la diferencia respecto a los otros tres grupos de ingresos. ([Grafica 3](#))

Tal y como se mencionado anteriormente, fue la cadena televisiva Sky la que alcanzó el primer acuerdo televisivo con la competición y que desencadenó las subastas por los derechos de retransmisión televisiva.

En el caso de los derechos televisivos en Inglaterra, la Premier League celebra una subasta en la que reparten estos derechos en trienios, es decir, negocian los derechos televisivos de 3 temporadas consecutivas y se celebra la subasta del siguiente trienio a mediados de la segunda temporada. Para el siguiente trienio (2022-2025), la Premier League ha renovado los acuerdos existentes de los derechos televisivos, tanto a nivel nacional como internacional. En el caso de los derechos televisivos nacionales se ha renegociado el acuerdo existente con las cadenas televisivas Sky y BT junto con Amazon por un valor de 4.800 millones de libras. ([Sweeney, 2021](#)). Por otro lado, los acuerdos televisivos internacionales para el mismo trienio, aquellos que se negocian con las televisiones del resto de países para que puedan retransmitir los partidos del futbol inglés, han superado por primera vez al montante negociado en los acuerdos nacionales siendo un total de 5.050 millones de libras, un incremento del 30% respecto al periodo anterior (3.890 millones de libras).

Cabe destacar que estos contratos televisivos no se reparten de manera equitativa, sino que el 50% de los ingresos se reparten a partes iguales entre los 20 integrantes de la competición, el 25% queda dividido en función del número de partidos televisados por cada equipo y el 25% restante es otorgado por la posición ocupada en la clasificación una vez finalizada la temporada.

Los derechos televisivos son negociados por la Premier League no por los clubes, aunque uno de los grandes conflictos hoy en día dentro de la competición es este reparto, pues los grandes equipos consideran que el reparto de los ingresos no es coherente con la masa social de aficionados que tienen detrás, la importancia que tienen a nivel nacional en comparación con los clubes más pequeños o el peso que tienen en la historia del campeonato. Esta tesitura se traslada en una amenaza por parte del “Big 6” en establecer unos derechos televisivos propios que puedan ser negociados por los clubes en exclusiva sin tener que realizar ningún reparto entre el resto de las participantes. (Robinson & Clegg, 2019)

4.1.2 Ingresos por Matchday

Para poner en perspectiva estas cifras cabe señalar que según el Informe de 2021 realizado por Deloitte de las finanzas en el fútbol, la Premier League es la segunda liga europea con una mayor afluencia a los estadios con una media de 39.591 aficionados solo por detrás de la Bundesliga (Alemania) con 40.444 espectadores y muy por delante de la siguiente, la Liga Santander (España) con 28.862 aficionados.

Los ingresos en los días de partido tienen una serie de condicionantes que propician que haya una diferencia entre los ingresos de unos clubes y otros. La primera, es la capacidad en los estadios, pues los clubes más grandes tienen mayoritariamente estadios con mayor capacidad debido al mayor número de seguidores, además de tener un mayor poder adquisitivo para realizar ampliaciones en sus estadios. En contraposición, los equipos más pequeños no son capaces de reunir a tantos aficionados en sus estadios y por consiguiente no generan tantos ingresos por taquilla.

El segundo punto para tener en cuenta es el precio de las entradas, pues los clubes punteros son capaces de establecer precios superiores al tener en sus plantillas a mejores futbolistas. Esto se traduce en una diferencia evidente de los ingresos en días de partido entre los equipos punteros y el resto de la liga.

Durante la temporada 2018/19 el Manchester United fue el club que más ingresos generó los días de partido con una media de 3.960.000£, posible gracias a la gran base de aficionados que tiene el conjunto mancomuniano y a su estadio Old Trafford con capacidad para 74.879 espectadores. En contraposición, el Bournemouth fue el club que menos ingresos obtuvo con una media de £210.000, cuyo estadio no alcanza las 12.000 localidades.

Pese a la relación evidente entre capacidad e ingresos, esta no siempre es un indicativo de los ingresos totales por taquilla pues hay ocasiones como es el caso del Chelsea que pese a tener un estadio con una capacidad de 40.437 espectadores (8º en capacidad) se sitúa como el 5º club con más ingresos de media por taquilla (2,08 millones de libras), ya que posee una base social de aficionados adinerada capaces de pagar precios elevados en sus entradas y abonos. ([Walker, 2021](#))

La suma de los ingresos de los clubes hace evidente la diferencia entre el “Big 6” y el resto de la liga pues se trata de una diferencia casi inalcanzable y que permite a estos grandes equipos establecerse en lo alto de la competición temporada tras temporada al poder fichar a mejores futbolistas y participar en competiciones europeas, creando así un techo de cristal para el resto de equipos.

Otra de las fuentes de ingresos de los clubes son los ingresos procedentes de las competiciones, y hacen referencia al desempeño deportivo del equipo durante la temporada. En total todos los clubes participan en un total de 3 competiciones nacionales: la Premier League, la FA Cup y la Carabao Cup o también conocida como copa de la liga.

La Premier League es el campeonato liguero donde cada club disputa 38 jornadas en que una vez finalizada se obtiene la clasificación final. En función del puesto en que termine la temporada cada equipo percibe una cantidad de ingresos, de tal manera que cuanto más alta sea la posición final en la tabla, mayor recompensa se obtendrá.

En la Premier League cada puesto de diferencia entre una posición u otra supone 2,2 millones de libras, recibiendo el último clasificado esa cantidad, mientras que el campeón del torneo recibe un total de 44 millones de libras. ([Buckingham, 2022](#)).

Respecto a la FA CUP, se trata de una competición que reparte menos dinero que la Premier League, pero en la que participa un mayor número de clubes. Es un torneo del KO en que a medida que se avanzan eliminatorias se recibe el dinero establecido. Los vencedores de la 1ª ronda reciben 30.000£, mientras que en la 2ª ronda 46.000£. A partir de la 3ª ronda comienzan a participar los clubes de Premier League y los premios comienzan a incrementarse, desde las 111.000£ hasta 1.220.000£ en semifinales (7ª ronda). Finalmente, el vencedor del torneo obtiene un premio de 2.440.000£, que comparado con el premio de finalizar campeón de la Premier es mucho menor. ([Bonn, 2022](#))

En tercer lugar, se encuentra la Carabao Cup, una competición menor y que así lo refleja los premios que otorga al equipo vencedor. Al igual que la FA Cup, es un torneo del KO, en el que se van avanzando eliminatorias, sin embargo, el premio por ganar la competición únicamente alcanza 100.000£, mientras que el otro finalista recibe 50.000£. ([Kelly, 2022](#)).

4.1.3 Ingresos por comercialización

Este grupo de ingresos hace referencia a los acuerdos comerciales o patrocinios de los clubes. Entre los patrocinios más importantes destacan aquellos realizados con las marcas deportivas que suministran las equipaciones, así como la ropa deportiva y de entrenamiento a los equipos. Tal y como se detalla en el [cuadro 2](#), cada uno de los 20 clubes tiene un acuerdo con una marca deportiva siendo Nike y Adidas aquellas que tienen un mayor número de representantes en la competición.

Además del patrocinio deportivo hay otros acuerdos comerciales de gran importancia para los clubes, siendo el más importante el denominado patrocinador oficial. Las empresas firman estos acuerdos con los clubes por tener visibilidad y aparecer representados junto con los equipos, es por ello por lo que el patrocinador principal de un club aparece en el centro de la camiseta.

Estos contratos suelen ser los más lucrativos para los equipos, a veces más importantes que los acuerdos alcanzados con las marcas deportivas es por ello por lo que les brindan un espacio de visibilidad tan grande.

Uno de los problemas que plantea el estudio de estos acuerdos comerciales es la poca transparencia en cuanto a las cifras que se negocian; sin embargo, se filtran muchos de los contratos entre clubes y empresas que nos permiten conocer el montante total de los acuerdos.

Además de los tipos de patrocinios mencionados anteriormente, hay un grupo de patrocinios no tan importantes pero que completan el conjunto de ingresos comerciales de los clubes. Algunos de ellos siguen teniendo espacio de visibilidad en la camiseta, por ejemplo, en los hombros o en el pantalón, otros están ligados a las instalaciones de los clubes como el centro de entrenamiento, el estadio o las oficinas y por último otros patrocinios están ligados a algunas acciones o campañas comerciales de los clubes.

4.1.4 Gastos de personal

Primero hablaremos de los gastos comunes, como lo puede ser los gastos relacionados con el personal de los clubes, esto incluye los sueldos y salarios de los futbolistas, de entrenadores y cuerpo técnico de los equipos, directivos y personal de administración, trabajadores de las academias y el resto de personal del club, las cuotas de la seguridad social y otros gastos

sociales. Los gastos de personal se corresponden con la principal partida de gasto de los clubes y de acuerdo con las recomendaciones realizadas por la UEFA, la ratio que mide la relación entre los salarios y los ingresos no debe ser mayor del 70%. Pues en caso de que supere dicho porcentaje estaría poniendo en peligro la sostenibilidad del club teniendo que hacer frente a una gran cantidad de gastos.

Tal y como se aprecia en la gráfica, [\(Grafica 4\)](#) de los 20 clubes que participaron en la Premier League durante la temporada 2019-2020, un total de 14 clubes superan el 70% de gastos en salarios sobre ingresos y 2 de ellos (Leicester City y AFC Bournemouth) superan el 100%, es decir durante esa campaña, estos clubes tuvieron un gasto solo en salarios mayor de los ingresos que obtuvieron.

La causa principal de estas ratios tan elevadas fue la suspensión de la competición por la pandemia, hecho que imposibilitó la generación de los ingresos previstos y por consiguiente se obtuvo una ratio mayor a la prevista. [\(Sports Business Group, 2021\)](#)

También se puede comprobar la diferencia existente entre los clubes que conforman el “big 6” y el resto de la liga, pues tan solo este selecto club de equipos acaparó el 51% de los gastos en salarios de toda la liga, pese haber reducido su gasto en un 2% mientras que el resto de la liga lo aumentaba en un 7%. La principal razón del aumento del gasto en salarios se debe a la intención de recortar la brecha existente de ingresos entre los clubes, alcanzando mayores puestos en la tabla clasificatoria que den acceso a competiciones europea, que como se ha detallado en el punto, *Ingresos por Competiciones*, otorgan una gran cantidad de ingresos.

4.1.5 Gastos por plantilla

Por otra parte, el gasto en fichajes es un buen indicativo de la posición final en la tabla pues según el coeficiente de correlación de Spearman que mide la posición final y el gasto total en salarios de los clubes, en la temporada 2019/20 este valor fue del 82%, un valor muy alto y que pese a no indicar a la perfección que un mayor gasto en salarios se traduce en un mejor desempeño deportivo y por consiguiente una mejor clasificación final, si nos permite clasificar que equipos van a disputar ciertas posiciones, tales como la disputa por el título, los puestos que dan acceso a competición europea o el descenso.

Profundizando en este gasto, es evidente que con el crecimiento constante de los ingresos durante los últimos años los gastos en salarios también se han visto incrementados, pues el gasto salarial de toda la Premier League en la temporada 2020/21 fue de 3,753 millones de euros, un crecimiento del 4% respecto al año anterior.

Este gasto tan elevado ha supuesto que la ratio de gasto en salarios/ingresos de toda la liga es de 73% superior al valor del 70% mencionado anteriormente y recomendado por UEFA. Si lo comparamos con el resto de las ligas europeas, tan solo la 1ª división española supera los 2 mil millones de euros en gasto de salarios, aunque tan solo experimenta un crecimiento del 1%, de esta manera la Premier League es la liga con mayor gasto en salarios y mayor incremento de estos.

Respecto a los clubes ingleses y su posición con el resto de los clubes europeos, 10 clubes ingleses aparecen en la tabla de los 20 clubes con mayor gasto en salarios siendo la liga con mayor representación en este ranking. ([UEFA, 2022](#))

-Ahora vamos a hablar sobre los gastos de fichajes y la evolución que ha sufrido en los últimos años.

El mercado de fichajes comprende al periodo del calendario en el que los clubes pueden traspasar a futbolistas con el objetivo de mejorar sus plantillas para alcanzar los objetivos establecidos a comienzos de temporada. Los traspasos de futbolistas suponen la principal actividad de los clubes para reforzar sus plantillas y el comportamiento que mantiene cada uno de los equipos en el mercado refleja la capacidad económica de cada conjunto.

En el apartado de transferencia, la Premier League es la liga con mayor actividad en el mercado, la que activa las negociaciones y que realiza un mayor gasto durante las ventanas activas de traspasos.

En las últimas temporadas, la brecha existente entre el gasto realizado por los clubes de la liga inglesa y el resto de las ligas europeas se ha incrementado dado el poderío económico de los clubes ingleses en Europa, pues los ingresos de los que gozan los clubes británicos les permiten fichar jugadores a precios elevados de manera que difícilmente pueden competir el resto de los clubes europeos.

Equipos de media tabla de la Premier League son capaces de aspirar a comprar los mismos futbolistas que el resto de los equipos punteros de España, Italia o Alemania.

Como podemos ver en la [ilustración 5](#) donde se nos muestra los datos de, ingresos y gastos por fichajes, sumado de altas y bajas de jugadores, de la temporada 18/19 hasta la 21/22, vemos que las cifras que se manejan son bastante elevadas y lo primero que hay que resaltar es que el balance general en la mayoría de clubes es negativo, exceptuando clubes más humildes los cuales no siempre tienen asegurada una plaza en la máxima competición inglesa.

Destacar que por ejemplo el Chelsea Fc desembolsa más el solo que los últimos 6 equipos de la lista y el doble que los equipos de mitad de lista, y la razón de esto es una, la inversión extranjera. Millonarias inversiones de Rusia, EU y Asia empezaron a llegar al futbol inglés en este siglo. Los propietarios foráneos ven un campo de oportunidad al no tener tantas restricciones como en España o Alemania. La potencia económica del futbol inglés se activó a gran velocidad hace 18 años, cuando el empresario ruso, Roman Abramovich, compró al Chelsea por alrededor de 200 millones de euros y lo convirtió en uno de los integrantes del Big Six más ganador a nivel nacional e internacional en el presente siglo. Ahora el equipo está valuado en 2,755 millones.

Antes de Abramovich, no había porcentajes de propiedad extranjera en la Premier League, pero hoy el panorama es totalmente distinto: 70% de los equipos tienen mayoría de inversión foránea y 10% tienen participaciones minoritarias. Es decir, 16 de los 20 clubes poseen capital de países como Rusia, EU, China, Emiratos Árabes Unidos, Tailandia y Arabia Saudita. Además, los inversores extranjeros reciben otros beneficios más allá del dinero, pues también adquieren publicidad y una buena reputación pública, como ha ocurrido con la familia Srivaddhanaprabha, propietaria del Leicester City, que ha teñido de heroísmo la historia de Vichai, el padre de ese linaje, quien falleció en 2018 en un accidente aéreo por ir a ver un partido del club. También está el caso de Abramovich, amigo cercano de Vladimir Putin y que desde 1992 ha sido constantemente señalado por ilegalidades y corrupción en Rusia; con los triunfos del Chelsea, el empresario ha aparecido más en portadas deportivas que políticas. ([Abramovich](#))

También hay que destacar el caso del Newcastle FC, el cual en 2022 se convirtió en el club más rico del mundo, lo curioso es que no fue una venta de club de fútbol cualquiera, ya que el grupo PIF cuenta con un capital que ningún club en el mundo posee. Este grupo inversor, comandado

por el príncipe heredero de Arabia Saudita, Mohamed bin Salman, posee una fortuna 320.000 millones de euros, más que cualquier equipo, de los considerados 'ricos' en el mundo. Sí, a partir de ahora, Newcastle se convierte en el club más rico del mundo, dejando atrás a Manchester City y hasta Paris Saint-Germain. Pero lo realmente abrumador es la diferencia abismal con la que cuentan ahora las 'Urracas' en cuanto a fortuna. Esos 320.000 millones de euros son hasta once veces más el valor total del capital con el que cuenta el dueño del conjunto de Etihad, Sheikh Mansour (23.200 millones de euros). Y ni hablar, en comparación con Nasser Al-Khelaifi, propietario del equipo parisino (6.500 millones de euros). Esto supone una mejora en los mercados de fichajes lo que ha llevado al Newcastle a volver a competir en la competición y hacerse un nombre a nivel europeo (Newcastle)

4.1.6 Ingresos y gastos financieros

Resumiendo y sacando datos de las cuentas oficiales, en la [tabla 10](#), vemos que es curioso como la Premier League no se ha visto afectada por la crisis que hubo por el covid , alcanzando cifras que se pueden considerar en la media para los periodos 2019-20 y 2020-21, esto se debió a una pronta recuperación de la competición y una “mano alzada” a la hora de volver a reabrir estadios, lo que implicó en menores pérdidas a la hora de ingresos por matchday, esto sumado a la entrada de fondos de inversión extranjeros los cuales aumentan la masa monetaria de la liga han hecho que no se vean reflejadas tantas pérdidas.

Es curioso como el motivo de esta entrada de capital masivo también ha hecho que por ejemplo en la temporada 2021-2022 el resultado sea tan negativo y esto se debe a lo comentado anteriormente de la gran compra de jugadores a precios escandalosos para lo que estaba acostumbrado el mercado, esto sumado a los susodichos salarios y a las pocas salidas ha hecho que muchos clubes estén endeudados y se vea reflejado en este resultado negativo.

4.2 Estructura del balance: Composición de las masas patrimoniales

Para este caso, el análisis va a ser un tanto diferente ya que los datos que nos proporciona Orbis no son tan detallados, pero para complementar la información dada, realizaremos un análisis de

la estructura de varios equipos con la cual se puede mostrar el cómputo global, entre estos equipos hemos escogido para el análisis 2 clubes pertenecientes a el Big 6 y otros 2 equipos ajenos a este.

Una primera aproximación para estudiar la estructura económica-financiera de los equipos se puede hacer a través de lo que conocemos como análisis vertical, agrupando las cuentas de balance más representativas para facilitar su manejo:

En la estructura del activo, [\(Cuadro 1\)](#) podemos ver un claro predominio del Activo No Corriente pues en los clubes de fútbol esta partida incluye los estadios, las instalaciones deportivas (oficinas, campo de entrenamiento, etc.), los equipos de mantenimiento de las instalaciones y los derechos de los futbolistas inscritos con un contrato superior a un año.

Avanzando al activo corriente se encuentra la partida de existencias la cual tiene poco peso en los balances de los equipos dada la actividad de estas empresas. Únicamente se tienen en cuenta los inventarios de los productos dispuestos para la venta como camisetas o merchandising oficial de los equipos. Se trata de una cuenta con un peso muy reducido no superior en muchos casos al 1% e incluso algunos clubes no lo contemplan ni en sus balances como sucede con el Manchester City.

Por otra parte, el realizable presenta una característica propia de este tipo de industria, la cuenta deudores por transferencias de futbolistas. Esta partida hace referencia a los pagos pendientes de recibir por la contratación de jugadores, ya que los precios pactados hoy en día por la adquisición de futbolistas son elevados y difíciles de acometer en un solo pago. Esto conlleva que los clubes acuerden el desembolso del precio en diferentes plazos quedando reflejada en esta cuenta los pagos pendientes.

En cuanto a la estructura financiera del balance se puede observar las diferentes estrategias de financiación que decide acometer cada club, la financiación propia o ajena.

En primer lugar, el Manchester City es un club capitalizado con un peso del patrimonio neto del 55,71%, el Arsenal presenta un peso del patrimonio neto del 30,18% siendo la única entidad analizada en tener beneficios retenidos y unas reservas de 26.000.000£. El Leicester es también un club descapitalizado con un patrimonio cercano a los 40.000.000£ y un peso que no alcanza

el 10%, sin embargo y pese a tener pérdidas superiores a los 100.000.000£ también mantiene el respaldo por parte de la propiedad.

En contraposición encontramos al West Ham, segundo club con más pérdidas solo por detrás del club mancuniano, no obstante, no tiene el mismo capital social dada la poca intervención por parte de los dueños, teniendo un patrimonio neto de -77.678.000£ y un peso de -39,25%.

El pasivo de los clubes queda dividido en pasivo no corriente y pasivo corriente, siendo el primero de ellos aquellas deudas superiores a un año. Al igual que en el activo aparecía la cuenta deudores por transferencias de futbolistas, en el pasivo aparece la deuda acreedores por transferencias de futbolistas que engloba los pagos pendientes por acometer tras la adquisición de jugadores. La mayoría de los equipos presentan unos elevados niveles de endeudamiento salvo aquellos que tienen dueños altruistas y deciden invertir en los clubes como es el caso del Manchester City o del Newcastle United.

En el caso del Manchester City su pasivo corriente cuyas cuentas con mayor importe son las deudas con empresas del grupo o las derivadas de pagos a jugadores, se impone al pasivo a largo plazo caracterizado por los pasivos por arrendamiento, sin embargo, es el pasivo corriente el que está compuesto por una mayor deuda con coste con importe de 64.000.000£.

Por otro lado, se encuentran los clubes con predominio de la financiación ajena de los cuales se puede comprobar a primera vista que no siguen una tendencia acerca del tipo de financiación predominante. El Arsenal se caracteriza por el uso de financiación ajena a largo plazo debido a sus elevadas deudas con las empresas del grupo que superan los 200.000.000£ traduciéndose así en un peso del pasivo no corriente del 41,77%. Por otra parte, el Leicester y West Ham tienen un peso de los dos pasivos prácticamente similar, aunque es el primero de ellos el que presenta la mayor deuda con coste de los 4 equipos analizados ascendiendo a 287.643.000£.

Respecto al fondo de maniobra, en 2021 es negativo para los 4 clubes indicando que la deuda a corto plazo está financiando los activos a largo plazo. Este valor trasladado a los equipos y sus cuentas puede significar que la infraestructura del club (estadio, oficinas o centro de entrenamiento) o los fichajes que están acometiendo las directivas, se estén financiando con deuda a corto plazo siendo este un posible problema de liquidez que se detallará próximamente.

4.3 Análisis de Relaciones Lógicas

Comenzando con lo que sería un análisis de la Rentabilidad antes de impuestos, observamos en la [tabla 10](#) que sigue un recorrido escalonado, cabe destacar que en la temporada 2017-18 presente una ROE negativa ya que fue un año en la que la liga inglesa dio de que hablar debido a que los clubes de la competición obtuvieron un beneficio antes de impuestos próximo a los 400 millones de libras, 100 millones menos que en 2016-2017, pese a las ganancias récord del Liverpool FC, según Deloitte ([Palco 23](#)), esto se debe a que el resto de clubes, exceptuando Liverpool Fc y Tottenham, no facturaron lo que se esperaba en relación a lo que se habían aumentado las inversiones. Fueron 100 millones menos que la temporada anterior, y esta pérdida de rentabilidad se debe principalmente al aumento de los salarios, el cual fue del 15%, el cual hizo que estos salarios aumentaran su peso 4 puntos porcentuales, situándose en el 59%

Observamos que, a pesar de una pérdida inicial, se logra una recuperación al año siguiente. Sin embargo, el impacto devastador del Covid-19 se refleja en la temporada 19-20, manifestándose en una significativa disminución de rentabilidad, agravada por las pérdidas generales derivadas de la pandemia y el confinamiento. Tras este año crítico, al igual que la mayoría de ligas y clubes, se aprecia una notable recuperación y una continua tendencia positiva. Este logro es digno de elogio, considerando que la Premier League, cada año, no parece conocer límites al aumentar las cifras en fichajes y salarios. Esto último queda reflejado en los últimos tres ratios de la tabla, donde a diferencia de antes vemos que en la temporada 2021-22 todos los márgenes de beneficio lucen negativos, y esto se debe a como ya hemos comentado, las cifras insostenibles de fichajes y salarios, y es que hay clubes como el Chelsea FC los cuales han gozado continuamente de ingresos de capital e inversiones de sus diferentes dueños que les han permitido disponer de una elevada masa monetaria para realizar fichajes a cifras estratosféricas para luego no demostrar el rendimiento que se les exigía, también es el caso del Manchester United, el cual tuvo un balance negativo de 110 millones y encima acabo en 6ª posición, algo inadmisibile para un grande del “Big 6”.

Si nos centramos en la capacidad de hacer frente a sus deuda a corto plazo, analizando lo que hemos visto en la estructura del balance de los clubes, se puede observar que la premier league va presentar problemas, ya que los pasivos corrientes de los clubes son superiores a los activos corrientes, lo mismo que hemos observado en el punto [3.5](#) con La Liga española y parece que

es una tendencia común en las entidades relacionadas con el fútbol. En cuanto a la solvencia, vemos que, en un club grande como es el Manchester City, el patrimonio neto representa un 50% del total entre patrimonio neto y pasivo, sin necesidad de calcularlo podemos deducir que el ratio de solvencia alcanzara un valor alto, superando las 2 unidades, lo que significa que el club cuenta con un exceso de recursos, y una elevada cantidad de activos improductivos, esto se vuelve muy diferente si analizamos el caso de un club más pequeño, como Leicester city FC el cual cuenta con más de un 90% de pasivo, esto implica una solvencia de aproximadamente una unidad menos, rondaría el 1,2-1,4 lo que implica un club equilibrado el cual puede hacer frente a sus deudas y dispone de cierto margen de liquidez. En cuanto a la capacidad de hacer frente a sus posibles pérdidas, utilizando la ratio de endeudamiento, el equipo mancomuniano presenta una estructura un tanto preocupante, ya que el elevado peso del patrimonio neto hace que esta ratio supere la cifra de 0,6 por lo que la empresa tiene excesivas deudas y podría perder la autonomía financiera. Pero mucho peor es para el caso del equipo “humilde” el cual presenta un pasivo de casi el 90% lo que lo vuelve un punto a intentar mejorar a cada año

5. DISCUSION Y CONCLUSIONES

En este apartado, llevaremos a cabo un análisis comparativo detallado de ambas ligas, desglosando punto por punto diversos aspectos relevantes. Al considerar el grueso de los ingresos, es evidente que la principal disparidad radica en la forma en que cada competición organiza la distribución de sus derechos. En la Liga Española, observamos un sistema de reparto centralizado de los ingresos por derechos audiovisuales, donde la mayor parte se concentra en tres equipos principales: Futbol Club Barcelona, Real Madrid Club de Fútbol y Atlético de Madrid Sociedad Anónima Deportiva. Estos tres clubes representan el 32% de los ingresos totales, lo que casi les otorga una posición de monopolio, considerando que la competición está compuesta por 20 equipos. Por otro lado, en la Premier League Inglesa, la distribución se realiza mediante una combinación de ingresos fijos, que todos los clubes reciben por igual, y un porcentaje adicional basado en méritos deportivos, determinado por la posición final en la clasificación. Esta última variable es donde se destacan las principales diferencias en cuanto a ingresos entre los clubes.

Se trata de dos enfoques divergentes donde tanto La Liga como la Premier League priorizan el desarrollo deportivo. En el caso de La Liga, la presencia de estos tres equipos prominentes asegura un alto rendimiento tanto a nivel nacional como europeo, lo que lleva a la liga a centrar

su estrategia en la atracción de la audiencia hacia los partidos protagonizados por estos clubes. Por otro lado, la Premier League se destaca por su reputación como la competición más reñida del mundo, donde cualquier encuentro puede deparar sorpresas. Esta característica, junto con la flexibilidad de horarios, permite una distribución más equitativa de la audiencia entre los distintos partidos. A pesar de esto, al comparar los 10 equipos de ambas ligas que obtuvieron mayores ingresos por derechos televisivos en la temporada 2020-2021 (ver [Ilustración 4](#)), se pueden apreciar diferencias significativas.

Resulta sorprendente constatar que los equipos españoles no ocupen posiciones tan destacadas como cabría esperar en este análisis. La razón detrás de este fenómeno se hace evidente al observar que la Premier League desembolsa más de 1 millón de euros adicionales en comparación con La Liga Española. Concretamente, en España se registran 1.444,7 millones de euros, mientras que en Inglaterra la cifra alcanza los 2.518 millones de euros. A la luz de estos datos, podría argumentarse que el enfoque adoptado por La Liga Española constituye quizás la estrategia más efectiva para competir con otras ligas, ya que, a pesar de distribuir menos fondos, sus clubes logran mantenerse entre los 10 primeros en términos de ingresos televisivos.

En lo que respecta a los ingresos derivados de la asistencia a los estadios durante los encuentros (matchday), la competición inglesa se destaca claramente. Esto se evidencia en el ranking europeo de ligas con mayor afluencia de espectadores en los estadios, donde la Premier League ocupa el segundo lugar, superando a La Liga española. Esta ventaja se explica por la estructura del fútbol en Inglaterra, ya que hay muchas capitales que gozan de estadios en la máxima competición, aparte también del aprovechamiento de estos, ya que el pequeño tamaño de los estadios de muchos clubes permite que la afluencia a estos sea mayor y más asequible, por poner un ejemplo, no es lo mismo ir al estadio del Valencia, (capacidad de 49.864) que al estadio del Brentford, (capacidad para 17.250) ambos equipos acabaron en 9ª posición en la temporada 21-22. Comentar que, sobre los ingresos por comercialización, poco se puede decir ya que el gran porcentaje corresponde a los clubes y cada uno tiene su contrato con la marca que desee, aparte de que estas marcas tienen contratos con los jugadores de manera individual. Pero es cierto que la Liga Española se sitúa en la primera posición en comparación con el resto de ligas europeas, aparte de esto, es una partida la cual no suele verse afectada en grandes cifras ya que se pactan acuerdos a largo plazo con los patrocinadores y es muy raro que entren nuevos o que se cambien.

Dejando atrás los ingresos y para entender las notables diferencias en los gastos por salarios entre la Liga Española y la Premier League Inglesa, es esencial examinar diversos factores que influyen en la estructura financiera y la gestión económica de ambos torneos. En primer lugar, la disparidad en los ingresos televisivos desempeña un papel fundamental, ya que la Premier League ha establecido contratos televisivos significativamente más lucrativos en comparación con su contraparte española. Esta disparidad crea una brecha financiera que se refleja directamente en los presupuestos destinados a los salarios de los jugadores. Además, las estrategias comerciales y la capacidad de los clubes para generar ingresos fuera del ámbito deportivo también contribuyen a las discrepancias salariales. En última instancia, la combinación de estos factores revela un panorama complejo que va más allá de las simples cifras salariales, evidenciando las distintas realidades económicas que enfrentan las ligas de fútbol en España e Inglaterra.

Como hemos observado anteriormente, en la liga inglesa los equipos cobran casi el doble por audiencia en partidos, esto sumado al gran número de inversores extranjeros hace que el gasto por fichajes y por salarios sea tan elevado en la competición inglesa. Destacar la gran labor de los clubes españoles que pese a contar con menos presupuestos es capaz gracias a la maravillosa gestión deportiva de siempre tener una presencia a nivel europeo.

Como se puede apreciar al contrastar la [Ilustración 5](#) con la anterior ([Ilustración 3](#)), se observa que cinco equipos españoles registran un balance negativo en cuanto a fichajes, mientras que únicamente tres equipos ingleses muestran una variación positiva.

Tras comentar las partidas de gastos e ingresos, destacar que los balances de situación de ambas ligas son parecidos, esto se debe a que los clubes tienen estructuras similares, donde dentro de los activos, la gran mayoría de valor se centra en el activo no corriente, partida donde, como ya hemos comentado anteriormente, figuran los estadios, instalaciones y temas relacionados con el mantenimiento de estas y los equipos que lo llevan. También comentar las altas cifras de deudas que tienen ambas ligas viene derivado del pago de fichajes de jugadores tanto a largo como a corto plazo.

Al analizar la rentabilidad en ambos ámbitos, se observa que ambas competiciones siguen tendencias escalonadas, sufriendo el impacto del COVID19 e intentando recuperarse progresivamente, hablando de cifras como tal, se puede observar que es La Premier League la que presenta unos porcentajes más elevados, pero si nos fijamos en lo que sería el margen neto,

es la liga la que saca ventaja, aunque no por mucho. Poniendo en comparación los 3 ratios principales analizados que serían liquidez, solvencia y endeudamiento, presentan estructuras similares, sobre todo en lo que sería la capacidad de hacer frente a las deudas a corto plazo, en cuanto a solvencia, contaríamos con una información un tanto sesgada, ya que sí que es cierto que en el caso del Manchester City presenta una cifra alta y preocupante, debido al gran patrimonio que presenta, en el caso de un equipo más humilde, sí que oscila entre unas cifras parecidas a lo que sería lo común en La Liga española, y como ya se ha comentado a lo largo del análisis, en el ámbito del endeudamiento, ambas ligas sufren del mismo problema y es el de unas deudas altísimas.

Para concluir el análisis realizado en este trabajo podemos decir que son dos ligas las cuales enfocan su modelo de negocio en ámbitos diferentes, La Liga Española sigue con su método de reparto centralizado de los derechos televisivos, podríamos decir que busca defender a los clubes que más audiencia le proporcionan a la competición, centrando la gran mayoría de recursos en estos ‘Blindados’, lo que le permite conseguir una rentabilidad, mientras que La Premier League le da la misma importancia base a todos sus equipos y tras esto, reparte más o menos dinero en base a su clasificación, lo que premia a que cada club individualmente compita y aspire a lo máximo que pueda.

Basándonos en los puntos analizados, resulta evidente que La Premier League Inglesa logra obtener mayores beneficios de sus encuentros. Esta realidad se refleja tanto en niveles de audiencia como a niveles de afluencia en los estadios, esto se debe a la teoría de que es la competición más nivelada y que cada partido puede ser un “mundo”, estos ingresos tan elevados se ven traducidos en los gastos, los cuales no son reducidos que digamos.

La Liga Española, pero, consigue competir con la competición inglesa en casi todos los ámbitos, pese a facturar menos, la gran gestión por parte de los clubes con ayuda de las diversas directrices impartidas por la Real Federación Española de Fútbol permite que pueda estar a la altura tanto deportivamente como financieramente, porque pese a trabajar con cifras inferiores, la rentabilidad final es parecida.

Los puntos a mejorar serían los siguientes: En primer lugar, cambiar el método de reparto de derechos televisivos, es una apuesta anticuada ya que actualmente, en un estado de fútbol cambiante y en desarrollo, se está demostrando que no siempre existe un monopolio deportivo

de los 3 clubes señalados como “blindados” y que clubes más humildes, como es el caso del recién ascendido Girona, pueden dar el golpe en la mesa y desbancar a los grandes.

Además, se sugiere un cambio en la afluencia a los estadios, como lo podría ser una bajada del precio en entradas y abonos, ya que hay muchos estadios con una capacidad inmensa los cuales en los días de partido no llenan ni la mitad de esta. Otra opción, la cual se está llevando a cabo es la de aprovechar los estadios neutrales para competiciones internacionales, como se hace con el estadio de La Cartuja, el cual acoge los partidos de la selección española

En cuanto a las cifras de fichajes, es algo que poco se puede hacer desde España, ya que estos siguen una tendencia internacional en la que poco a poco van a desaparecer las bajas cifras de fichajes estrella a las que estábamos acostumbrados. Poco pueden hacer los equipos cuyo patrimonio no es ni un tercio de sus equivalentes europeos, como mucho, gozar de un golpe de suerte y recibir un espaldarazo financiero de algún fondo monetario, como fue el caso del Newcastle en Inglaterra.

La liga española siempre ha sido conocida por su historia y seguirá siéndolo, es la liga con más trofeos europeos en los últimos años, goza de una estructura financiera sostenible y en crecimiento y el último año fue la segunda liga que más ingresos obtuvo y en mi humilde opinión llegara un momento en donde se situara en la primera posición tanto a nivel deportivo como económico-financiero.

BIBLIOGRAFIA

Abramovich (2021, octubre 19). [Premier League: líder del negocio a través del capital extranjero \(eleconomista.com.mx\)](https://eleconomista.com.mx)

Barbara, A. (2017, Noviembre, 2) [El FIFA y la entrada de clubs de fútbol a los e-Sports | Alex Barabarà \(alexbarbara.es\)](https://alexbarbara.es)

Bonn, K. (2022, Mayo 22). [FA Cup prize money breakdown: How much do the winners get in 2022? | Sporting News.](https://www.sportingnews.com)

Buckingham, P. (2022, Mayo 12). [Premier League prize money is £2.2m a place: in the boardroom, every game still counts - The Athletic](https://www.theathletic.com)

CCNM, 2019 [Panel de Hogares CNMC: Más Netflix, HBO, Movistar + o Amazon - CNMC Blog](https://www.ccnm.com)

Cuentas Anuales Manchester City: [Manchester City Annual Reports \(mancity.com\)](https://www.mancity.com)

Cuentas Anuales Arsenal: [Club financial results for 2020/21 | Club announcement | News | Arsenal.com](https://www.arsenal.com)

Cuentas Anuales Leicester City: [LCFC Financial Results 2020/21](https://www.lcfc.com)

Cuentas Anuales West Ham: [Financial Reports | West Ham United F.C. \(whufc.com\)](https://www.whufc.com)

Kelly, R. (2022, Febrero 25). [Carabao Cup final 2022: When, TV channel, streaming, teams & prize money | Goal.com English Qatar](https://www.goal.com)

La Liga. (2019). [Límite de coste de plantilla deportiva | LALIGA.](https://www.laliga.com)

La Liga b. (2019) [La audiencia internacional de LaLiga Santander incrementa casi 50% tras el reinicio de la competición | LALIGA](https://www.laliga.com)

La Liga c (2019) <https://www.laliga.com/transparencia/gestion-economica/limite-coste-plantilla>

Newcastle (2021, Octubre 7) [Afortunados: el impacto que provoca la venta de Newcastle, el nuevo equipo más rico del mundo \(bolavip.com\)](https://www.bolavip.com)

P Deportes (2021, Enero 13) [Los clubes de fútbol dan el salto al League of Legends \(elperiodico.com\)](https://www.elperiodico.com)

Palco 23(2019, Abril 25) [La Premier League factura un 6% más en 2017-2018 y alcanza los 5.560 millones de euros | Palco23](#)

Renovable (2018, Diciembre 10) [Los estadios de fútbol apuestan por la energía renovable | AEQ \(aeqenergia.com\)](#)

Robinson, J., & Clegg, J. (2019). The Club: How the Premier League became the richest, most disruptive business in sport. Londres: John Murray (LIBRO).

Sports Business Group. (2021). [Annual Review of Football Finance 2021 | Deloitte Global](#)

Sweney, M. (2021, Mayo 13). [The Guardian in 2021 | Working report | The Guardian](#)

Transfermarkt, 2020 [Domestic leagues & cups | Transfermarkt](#)

UEFA. (2018). [Documentos | Inside UEFA | UEFA.com](#)

Walker (2021, Diciembre 19) <https://www.dailymail.co.uk/sport/sportsnews/article-10234693/Chelsea-Liverpool-City-Man-Uniteds-matchday-income-revealed-does-club-make.html>

LISTADO DE CONTENIDO

Lista de Ilustraciones

Ilustración 1: Ingresos por torneos de Esports
(corresponde a la primera ilustración del capítulo 2.1)

1.	» FIFA Interactive World Cup 2016	\$26,000.00
2.	» Asean Games 2016 (FIFA 16)	\$19,552.74
3.	» ESWC PGW Open (FIFA 16)	\$15,000.00
4.	TAG Heuer Virtuelle Bundesliga 2015/...	\$11,305.50
5.	» Gfinity Play Like A Legend Season 1 ...	\$7,000.00
6.	» Gfinity Play Like A Legend Season 2 ...	\$7,000.00
7.	» AMD FIFA Ultimate Challenge	\$5,399.00
8.	» ESL Frühlingsmeisterschaft 2016 (FI...	\$4,904.15
9.	» ESL Sommermeisterschaft 2016 (FIF...	\$4,814.28
10.	» Malaysia Cyber Games 2015 (FIFA)	\$4,012.02

Ilustración 2: Ingresos en Millones de euros por reparto de derechos televisivos en 2021/22 en España
(corresponde a la ilustración 2 del capítulo 3. 3.1)

TEMPORADA 2021/22 (Datos en millones de euros)		
IMPORTES RESULTANTES DEL REPARTO SIN AJUSTES POR ACUERDO ASAMBLEARIO PLAN IMPULSO - CVC (1)		
	Ingresos	Obligaciones
ATHLETIC CLUB	66,13	-5,62
FUTBOL CLUB BARCELONA	159,88	-13,59
R.C.D. ESPANYOL DE BARCELONA, S.A.D.	54,57	-4,64
REAL MADRID CLUB DE FUTBOL	160,59	-13,65
CLUB ATLETICO DE MADRID, S.A.D.	130,38	-11,08
SEVILLA FUTBOL CLUB, S.A.D.	87,62	-7,45
REAL BETIS BALOMPIE, S.A.D.	65,51	-5,57
REAL SOCIEDAD DE FUTBOL, S.A.D.	69,47	-5,91
LEVANTE UNION DEPORTIVA, S.A.D.	49,45	-4,20
CADIZ CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	47,55	-4,04
REAL CLUB DEPORTIVO MALLORCA, S.A.D.	45,89	-3,90
VALENCIA CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	69,89	-5,94
CLUB ATLETICO OSASUNA	50,86	-4,32
DEPORTIVO ALAVES, S.A.D.	49,67	-4,22
ELCHE CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	45,89	-3,90
VILLARREAL CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	67,94	-5,78
REAL CLUB CELTA DE VIGO, S.A.D.	53,19	-4,52
RAYO VALLECANO DE MADRID, S.A.D.	45,89	-3,90
GRANADA CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	51,90	-4,41
GETAFE CLUB DE FUTBOL, S.A.D.	54,58	-4,64
TOTAL:	1.426,86	-121,28
	Ingresos	Obligaciones
Total LaLiga Santander + LaLiga Smartbank	1585,40	-134,76

Ilustración 3: Valoración de Plantilla de los equipos en 2017 en comparación con el año actual
(Corresponde a la ilustración 3 del capítulo 3. 3.5)

#	Club	Pertenece a la liga 15/12/2017	Valor 15/12/2017 †	Jugadores en la plantilla 15/12/2017	Valor actual ‡	Cantidad de la plantilla	Diferencia †	%
1	 Real Madrid CF	LaLiga	743,80 mill. €	23	1,03 mil mill. €	23	282,20 mill. €	37,9 %
2	 FC Barcelona	LaLiga	706,50 mill. €	24	862,00 mill. €	21	155,50 mill. €	22,0 %
3	 Atlético de Madrid	LaLiga	509,50 mill. €	22	472,00 mill. €	24	-37,50 mill. €	-7,4 %
4	 Real Sociedad	LaLiga	153,70 mill. €	23	432,60 mill. €	26	278,90 mill. €	181,5 %
5	 Athletic Club	LaLiga	170,60 mill. €	25	218,80 mill. €	25	48,20 mill. €	28,3 %
6	 Real Betis Balompie	LaLiga	85,50 mill. €	21	202,80 mill. €	26	117,30 mill. €	137,2 %
7	 Sevilla FC	LaLiga	229,75 mill. €	25	187,00 mill. €	27	-42,75 mill. €	-18,6 %
8	 Villarreal CF	LaLiga	181,80 mill. €	21	186,20 mill. €	24	4,40 mill. €	2,4 %
9	 Valencia CF	LaLiga	181,80 mill. €	21	177,90 mill. €	23	-3,90 mill. €	-2,1 %
10	 Girona FC	LaLiga	42,50 mill. €	24	161,10 mill. €	25	118,60 mill. €	279,1 %
11	 RC Celta de Vigo	LaLiga	114,00 mill. €	20	117,80 mill. €	24	3,80 mill. €	3,3 %
12	 CA Osasuna	LaLiga2	24,20 mill. €	24	116,60 mill. €	24	92,40 mill. €	381,8 %
13	 Getafe CF	LaLiga	39,40 mill. €	25	108,70 mill. €	23	69,30 mill. €	175,9 %
14	 UD Almería	LaLiga2	12,00 mill. €	22	95,10 mill. €	26	83,10 mill. €	692,5 %
15	 RCD Mallorca	2ª B - Grupo III	6,40 mill. €	22	92,80 mill. €	23	86,40 mill. €	1350,0 %
16	 Rayo Vallecano	LaLiga2	19,60 mill. €	25	83,40 mill. €	24	63,80 mill. €	325,5 %
17	 Granada CF	LaLiga2	27,45 mill. €	25	68,10 mill. €	24	40,65 mill. €	148,1 %
18	 Cádiz CF	LaLiga2	13,20 mill. €	25	59,50 mill. €	28	46,30 mill. €	350,8 %
19	 UD Las Palmas	LaLiga	104,00 mill. €	25	53,90 mill. €	26	-50,10 mill. €	-48,2 %
20	 Deportivo Alavés	LaLiga	56,40 mill. €	24	52,20 mill. €	23	-4,20 mill. €	-7,4 %
Valor total de todos los clubes:			3,42 mil mill. €	466	4,77 mil mill. €	489	1,35 mil mill. €	39,5 %

Ilustración 4: Clubes que más facturaron de España e Inglaterra en 2021
(Corresponde a la ilustración 4 del capítulo 5)

1.	Manchester City	168,72
2.	Manchester United	167,61
4.	Liverpool	166,389
3.	Fc Barcelona	165,6
5.	Chelsea	164,946
6.	Real Madrid	163
7.	Leicester City	154,29
9.	West Ham United	152,07
10.	Tottenham Hot Spur	152,07

Ilustración 5: Gastos e Ingresos en fichajes de los clubes ingleses

(Corresponde a la ilustración 5 del capítulo 4.1.5 y también se hace referencia a ella en el capítulo 5)

#	Club	Gastos ±	Altas ↑	Ingresos ↑	Bajas ↑	Balance ↑
1	 Chelsea FC	1,49 mil mill. €	168	709,06 mill. €	163	-781,93 mill. €
2	 Manchester City	1,03 mil mill. €	153	539,92 mill. €	155	-493,29 mill. €
3	 Manchester United	986,98 mill. €	92	231,48 mill. €	82	-755,50 mill. €
4	 Arsenal FC	839,10 mill. €	97	299,10 mill. €	101	-540,00 mill. €
5	 Liverpool FC	679,60 mill. €	84	401,27 mill. €	88	-278,33 mill. €
6	 Tottenham Hotspur	655,80 mill. €	75	260,32 mill. €	74	-395,48 mill. €
7	 Everton FC	616,07 mill. €	113	396,86 mill. €	118	-219,22 mill. €
8	 West Ham United	593,20 mill. €	81	209,46 mill. €	93	-383,74 mill. €
9	 Wolverhampton Wanderers	556,36 mill. €	175	227,59 mill. €	179	-328,77 mill. €
10	 Newcastle United	533,75 mill. €	101	122,24 mill. €	101	-411,51 mill. €
11	 Aston Villa	512,69 mill. €	122	220,75 mill. €	121	-291,94 mill. €
12	 Leicester City	478,75 mill. €	83	373,57 mill. €	82	-105,17 mill. €
13	 Southampton FC	437,81 mill. €	96	243,90 mill. €	95	-193,91 mill. €
14	 Brighton & Hove Albion	399,66 mill. €	151	259,82 mill. €	155	-139,84 mill. €
15	 Leeds United	378,61 mill. €	135	169,95 mill. €	132	-208,66 mill. €
16	 Fulham FC	305,12 mill. €	108	80,15 mill. €	111	-224,97 mill. €
17	 AFC Bournemouth	277,25 mill. €	95	175,28 mill. €	94	-101,98 mill. €
18	 Nottingham Forest	260,07 mill. €	179	65,98 mill. €	174	-194,09 mill. €
19	 Crystal Palace	230,02 mill. €	79	84,18 mill. €	85	-145,84 mill. €
20	 Watford FC	221,81 mill. €	168	237,16 mill. €	165	15,35 mill. €
21	 Burnley FC	186,29 mill. €	83	190,81 mill. €	88	4,52 mill. €
22	 Sheffield United	152,34 mill. €	123	40,75 mill. €	125	-111,59 mill. €
23	 Brentford FC	147,27 mill. €	108	150,98 mill. €	100	3,71 mill. €
24	 West Bromwich Albion	142,31 mill. €	112	95,10 mill. €	104	-47,21 mill. €
25	 Stoke City	134,15 mill. €	143	101,59 mill. €	150	-32,56 mill. €

Lista de Cuadros

Cuadro 1: Estructura de balance en 4 equipos de la Premier League
(Corresponde al primer cuadro del capítulo 4.2)

	Manchester City FC		Arsenal FC		Leicester City FC		West Ham United FC	
	2021	2020	2021	2020	2021	2020	2021	2020
Activo No Corriente	72,44%	78,36%	88,77%	77,45%	77,16%	77,53%	69,19%	84,37%
Existencias Realizable	0,00%	0,00%	1,55%	1,22%	0,14%	0,11%	0,69%	0,79%
Efectivo	23,73%	20,02%	7,30%	9,59%	11,84%	13,12%	20,02%	8,27%
Total Activo	3,83%	1,62%	2,38%	11,74%	10,86%	9,23%	10,10%	6,57%
Patrimonio Neto	1.177.969.000	1.099.605.000	787.878.000	936.423.000	468.556.000	445.918.000	197.881.000	223.016.000
Activo Corriente	55,71%	57,36%	30,18%	36,85%	8,42%	16,27%	-39,25%	-38,01%
Activo Corriente	10,92%	7,83%	41,77%	37,97%	46,20%	31,17%	70,41%	48,35%
Activo Corriente	33,36%	34,81%	28,05%	25,18%	45,38%	52,56%	68,85%	89,66%
Total PN y Pasivo	1.177.969.000	1.099.605.000	787.878.000	936.423.000	468.556.000	234.374.000	197.881.000	223.016.000

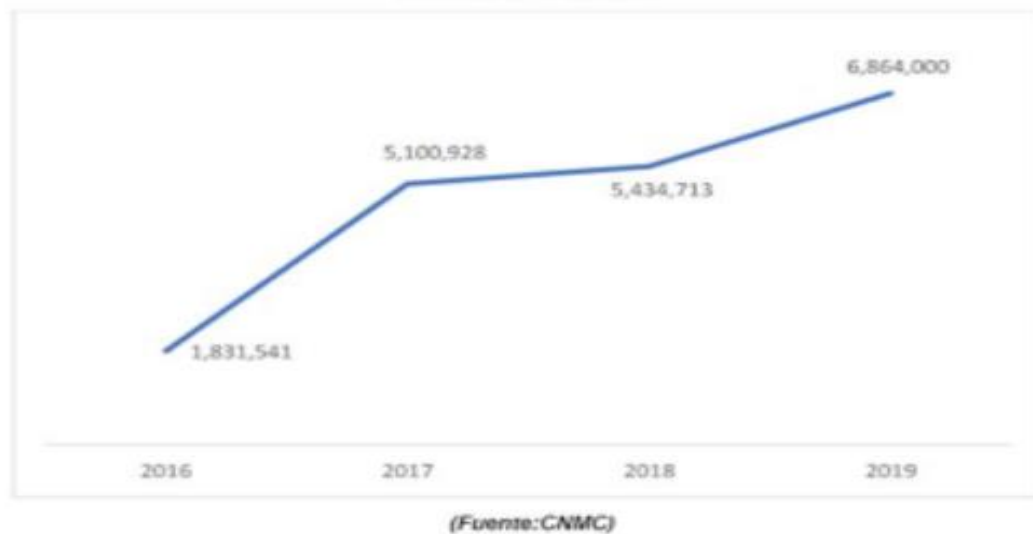
Fuente: Elaboración propia a partir de las cuentas anuales de los clubes de la Premier League

Cuadro 2: Acuerdos deportivos con las marcas de los equipos de la Premier League
(Corresponde al segundo cuadro del capítulo 4.1.3)

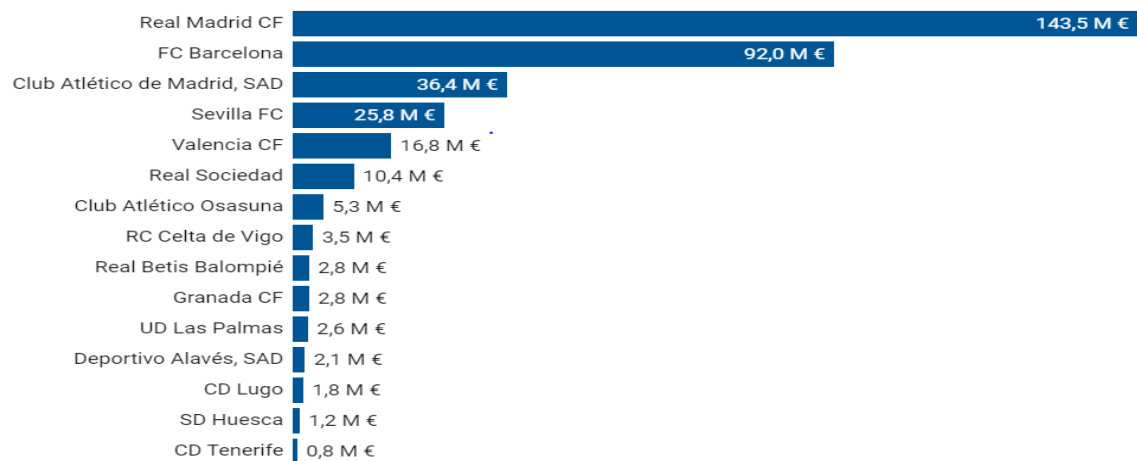
EQUIPO	MARCA DEPORTIVA	DURACIÓN (años)	PRECIO (£/año)	PATROCINADOR PRINCIPAL	DURACIÓN (años)	PRECIO (£/año)
Arsenal	Adidas	6	50.000.000	Emirates	6	33.000.000
Aston Villa	Kappa	3	3.000.000	Cazoo	2	6.000.000
Brentford	Umbro	5	-	Hollywoodbets	-	-
Brighton	Nike	3	1.500.000	American Express	12	8.500.000
Burnley	Umbro	3	1.500.000	Speadex Sports	1	-
Chelsea	Nike	16	56.250.000	Three	3	40.000.000
Crystal Palace	Puma	-	4.000.000	W88	1	6.500.000
Everton	Hummel	3	10.000.000	Cazoo	3	10.000.000
Leeds	Adidas	5	-	SBOTOP	-	6.000.000
Leicester	Adidas	-	3.000.000	FBS	3	-
Liverpool	Nike	5	37.200.000	Standard Chartered	5	32.000.000
Manchester City	Puma	9	72.000.000	Etihad Airways	-	67.500.000
Manchester United	Adidas	10	75.000.000	TeamViewer	5	47.000.000
Newcastle	Castore	-	5.000.000	Fun88	-	6.500.000
Norwich	Joma	-	5.000.000	JD Sports	-	-
Southampton	Hummel	5	-	Sportsbet.io	3	-
Tottenham	Nike	15	30.000.000	AIA	8	40.000.000
Watford	Kelme	4	2.500.000	Stake.com	2	5.000.000
West Ham	Umbro	4	5.000.000	Betway	6	10.000.000
Wolverhampton Wanderers	Castore	3	1.000.000	ManBetX	-	8.000.000

Lista de Graficas

Grafica 1: nº de hogares en España con suscripción a alguna plataforma de contenido audiovisual online
(Corresponde a la primera grafica del capítulo 2.4.1)

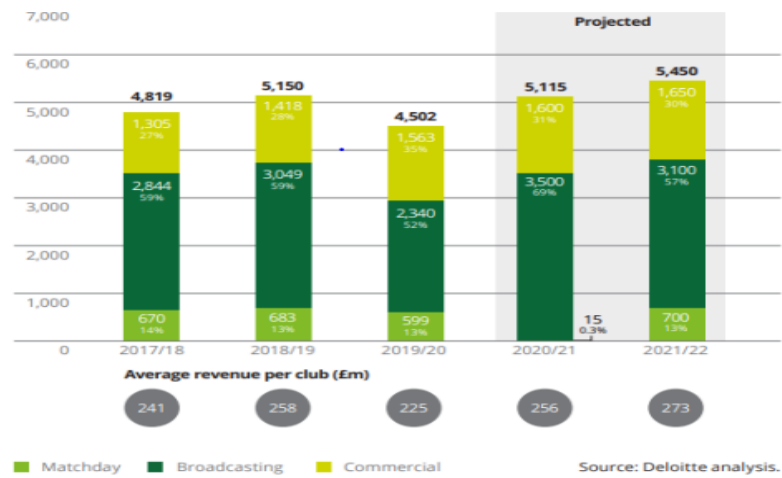


Grafica 2: Deudas garantizadas por el Estado a los diferentes clubes
(Corresponde a la segunda grafica del capítulo 3.4.2)

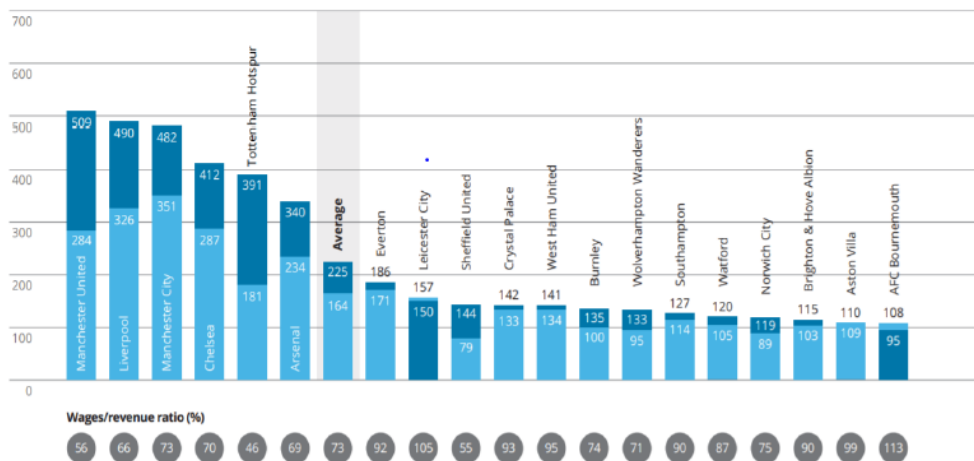


Fuente: Ministerio de Hacienda • Creado con [Datawrapper](#)

Grafica 3: diferencia entre los tipos de ingresos en La Premier League
(Corresponde a la tercera grafica del capítulo 4.1.1)



Grafica 4: Comparación de los ingresos entre los principales clubes ingleses
(Corresponde a la 4 grafica del capítulo 4.1.4)



Lista de Tablas

Tabla 1: Ingresos Audiovisuales y su composición
(Corresponde a la primera tabla del capítulo 3.3.1)

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS DETALLADA	2017-18	2018-19	2019-2020	2020-2021	2021-22
Ingresos aud. comp. nacionales (RDL 5/2015)	1.462,90	1.577,00	1.636,90	1.586,40	1.594,50
Ingresos aud. comp. internacionales (market pool)	106,6	81,2	90,5	78,4	71,2
Ingresos aud. partidos amistosos y otros	2,2	10,7	13,4	15,9	30
Ingresos audiovisuales	1.571,60	1.668,90	1.740,80	1.680,70	1.695,70

Tabla 2: Evolución Ingresos audiovisuales periodo analizado
(Corresponde a la segunda tabla del capítulo 3.3.1)

EVOLUCION	2018-19	2019-2020	2020-2021	2021-22
Ingresos aud. comp. nacionales (RDL 5/2015)	7,2%	3,7%	-3,2%	0,5%
Ingresos aud. comp. internacionales (market pool)	-31,3%	10,3%	-15,4%	-10,1%
Ingresos aud. partidos amistosos y otros	79,4%	20,1%	15,7%	47,0%
Ingresos audiovisuales	5,8%	4,1%	-3,6%	0,9%

Tabla 3: Ingresos por matchday y su composición
(Corresponde a la tercera tabla del capítulo 3.3.2)

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS DETALLADA	2017-18	2018-19	2019-2020	2020-2021	2021-22
Ingresos por competiciones oficiales nacionales	160,7	164,7	136,2	20,1	126
Ingresos por competiciones oficiales internacionales	214,5	370,4	333,4	319,3	434,6
Ingresos por competiciones amistosas y otros	89,8	105,1	71,7	18,5	45,9
Ingresos por abonados y socios	296,6	308	270,8	38,3	277,7
Ingresos por matchday	761,5	948,2	812,2	396,2	884,2

Tabla 4: Evolución ingresos por matchday en el periodo analizado
(Corresponde a la cuarta tabla del capítulo 3.3.2)

EVOLUCION	2018-19	2019-2020	2020-2021	2021-22
Ingresos por competiciones oficiales nacionales	2,4%	-20,9%	-577,6%	84,0%
Ingresos por competiciones oficiales internacionales	42,1%	-11,1%	-4,4%	26,5%
Ingresos por competiciones amistosas y otros	14,6%	-46,6%	-287,6%	59,7%
Ingresos por abonados y socios	3,7%	-13,7%	-607,0%	86,2%
Ingresos por matchday	19,7%	-16,7%	-105,0%	55,2%

Tabla 5: Ingresos por comercialización y su composición
(Corresponde a la quinta tabla del capítulo 3.3.3)

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS DETALLADA	2017-18	2018-19	2019-2020	2020-2021	2021-22
Ingresos por venta tiendas	67,9	134,7	109,7	68,2	126,6
Ingresos por patrocinios	508,4	525,6	565,7	583,9	489,7
Ingresos por otros conceptos comerciales	199,5	104,3	92,7	55,4	97,3
Ingresos por explotación de instalaciones	29,1	75,5	50,4	23,8	41,3
Ingresos por comercialización	805	840,1	818,6	731,4	755

Tabla 6: Resultado de explotación y Resultado financiero
(Corresponde a la sexta tabla del capítulo 3.3.6)

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS DETALLADA	2017-18	2018-19	2019-2020	2020-2021	2021-22
Resultado de Explotación	324,7	378,1	156,2	-899,2	-30,9
Ingresos financieros	10,8	24,5	36,1	40,8	27,1
Gastos financieros	-79,3	-93,2	-111,8	-129,1	-121,1
Deterioro y resultado por instrumentos financieros	-5,1	-0,4	-15,3	-9,1	-7,6
RF (resultado financiero)	-73,6	-69,1	-91,1	-97,4	-101,6
RAI (resultado antes de impuestos)	251	309	65,2	-996,6	-132,4
Impuestos sobre beneficios	-62,8	-84,2	-13,6	97,9	-7,7
RN (resultado neto del ejercicio)	188,2	224,8	51,6	-898,7	-140,1

Tabla 7: Estructura del activo del balance de situación
(Corresponde a la séptima tabla del capítulo 3.4.1)

Balance de Situación	2017-18	2018-19	2019-2020	2020-2021	2021-22
ACTIVO NO CORRIENTE	4197,7	4700,7	5505,2	5040,6	5330,2
Inmovilizado intangible	1.979,40	2.261,10	2.786,10	2.234,00	1.930,70
Inmovilizado intangible deportivo	1.605,00	1.873,90	2.381,80	1.852,50	1.539,00
Inmovilizado intangible no deportivo	374,5	387,2	404,3	381,5	391,7
Inmovilizado material	1.567,20	1.727,10	1.884,20	2.035,30	2.322,00
Inversiones inmobiliarias	33,2	29,7	29,2	28,5	61,4
Inversiones en emp. del grupo y asoci. a L/P	71	78,5	83,2	77,8	207,7
Inversiones financieras a L/P	203,6	321	408,4	268,9	362,8
Periodificaciones a L/P de activo	110,2	70,1	65,5	64,9	78,3
Activos por impuesto diferido	232,9	213,3	248,7	331,2	367,3
ACTIVO CORRIENTE	1678,6	2118,8	1976,7	1699,3	2736,9
Activos no corrientes mantenidos para la venta	175,7	279,8	13,8	38,4	29,3
Existencias	15,4	22,4	21,7	29,4	34
Deudores comerciales y otras cuentas a cobrar	442	450,8	563,6	461,2	520,8
Inversiones en emp. del grupo y asoci. a C/P	12,5	18	8,1	8,3	45,7
Inversiones financieras a C/P	362,1	548,6	533,4	496,3	398,3
Periodificaciones a C/P de activo	23,2	38,6	47,6	37,4	56,1
Efectivo y otros activos líquidos equivalentes	647,7	760,5	788,5	628,3	1652,5
TOTAL ACTIVO	5.876,30	6.819,50	7.481,90	6.739,90	8.067,20

Tabla 8: Estructura del Patrimonio Neto y el Pasivo en el balance de situación
(Corresponde a la octava tabla del capítulo 3.4.2)

Balance de Situación	2017-18	2018-19	2019-2020	2020-2021	2021-22
PATRIMONIO NETO	1.497,60	1.716,40	1.748,30	1.189,80	1.106,50
Fondos propios	1.286,90	1.503,10	1.528,00	999,5	921,2
Ajustes por cambios de valor	-10,8	-10,8	-17,3	-14	-9,7
Subvenciones, donaciones y legados recibidos	221,5	224,1	237,6	204,3	195,1
PASIVO NO CORRIENTE	1703,6	2217,9	2389,1	2564,6	3793,8
Provisiones a L/P	219,2	245,3	209,4	276,3	282
Deudas con emp. del grupo y asoci. a L/P	139,2	127,9	60,1	51,2	34,8
Deudas con LaLiga por Plan Impulso a L/P	0,00	0	0	0	602,2
Deudas a L/P	1.143,50	1.632,60	1.888,90	2.017,40	2.677,20
Pasivos por impuesto diferido	108	120,1	137,7	118,8	133,8
Periodificaciones a L/P	93,70	92	93	101	63,8
PASIVO CORRIENTE	2675,1	2885,1	3344,5	2985,4	3166,8
Provisiones a corto plazo	31,3	43	42,4	23,4	103,2
Deudas con emp. del grupo y asoci. a C/P	2,8	14,6	53,9	67,2	26,1
Deudas con LaLiga por Plan Impulso a C/P	0	0	0,00	0	18,4
Deudas a C/P	694	814,3	1.434,70	1.217,70	977,6
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	1.434,00	1.414,80	1.308,30	1.325,50	1.575,80
Periodificaciones a C/P	512,9	598,4	505,1	351,6	465,7
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	5876,3	6819,5	7481,9	6739,9	8067,2

Tabla 9: Relaciones Lógicas en La Liga Española
(Corresponde a la novena tabla del capítulo 3.5)

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS DETALLADA	2017-18	2018-19	2019-2020	2020-2021	2021-22
MARGEN BENEFICIO NETO	4,24%	4,61%	1,02%	-22,78%	-2,90%
RENTABILIDAD ECONOMICA	4,27%	4,53%	0,87%	-14,79%	-1,64%
RENTABILIDAD FINANCIERA	12,57%	13,10%	2,95%	-75,53%	-12,66%
EVOLUCION RENTABILIDAD ECONOMICA	-	6,08%	-80,77%	-1796,80%	-88,90%
EVOLUCION RENTABILIDAD FINANCIERA	-	4,22%	-77,47%	-2659,22%	-83,24%
RATIO COBERTURA INTERESES	409,46%	405,69%	139,71%	-696,51%	-25,52%
RATIOS DE EFICIENCIA OPERATIVA					
ROTACION DE ACTIVOS	0,76	0,72	0,68	0,59	0,60
MARGEN DE BENEFICIO BRUTO	7,31%	7,75%	3,08%	-22,79%	-0,64%

RATIOS FINANCIEROS	2017-18	2018-19	2019-2020	2020-2021	2021-22
Ratio de Liquidez	0,6	0,7	0,6	0,6	0,9
Ratio de Solvencia	1,3	1,3	1,3	1,2	1,2
Endeudamiento	292,4%	297,3%	328,0%	466,5%	629,1%
Cobertura: Financiacion Permanente	0,4	0,4	0,3	0,2	0,2

RATIOS DE ESTRUCTURA DE CAPITAL	2017-18	2018-19	2019-2020	2020-2021	2021-22
Ratio de Capital de Trabajo	-996,50	-766,30	-1.367,80	-1.286,10	-429,90
Ratio de Autonomia financiera	0,25	0,25	0,23	0,18	0,14

Tabla 10: Datos de Orbis con relación a los ingresos y gastos de La Premier League
(Corresponde a la décima tabla del capítulo 4.1.6)

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS	2017-18	2018-19	2019-2020	2020-2021	2021-22
L P/G operacionales [=EBIT]	150.707	154.433	21.820	34.510	-27.129
L P&G Financieras	18.309	-194.185	146.338	169.273	-289.255
L Result. ordinarios antes impuestos	169.016	-39.752	168.158	203.783	-316.384
L Resultado actividades ordinarias	131.964	-48.646	135.601	161.308	-260.029

Tabla 11: Relaciones lógicas en la Premier League en porcentaje
(Corresponde a la undécima tabla del capítulo 4.3)

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS	2017-18	2018-19	2019-2020	2020-2021	2021-22
	-124,72	21,59	-346,29	180,74	214,82
ROE - base: result. antes impuestos (%)	4,54	-1,03	5,00	5,53	-8,78
MARGEN DE BENEFICIO	12,27	12,53	10,18	11,20	9,82
MARGEN BRUTO	4,09	4,05	0,69	0,97	-0,71
MARGEN DE EBITDA	4,05	4,01	0,65	0,94	-0,75
EBIT MARGEN	3,59	-1,23	4,07	4,41	-7,18
FLUJO DE CAJA/ INGRESOS DE EXPLOTACION					