

Hacienda y fútbol en España

GREGORIO MARTÍN

Catedrático de la Universidad de Valencia

RESUMEN

En el artículo hay una parte explicativa de las relaciones del fútbol con Hacienda y de cómo ésta sale perdiendo, la mayoría de las veces, a pesar de las grandes cantidades de dinero que mueve este deporte profesional. Los clubs, incluso los más ricos, gastan dinero sin límites en la compra de futbolistas y en sueldos astronómicos, pero, a la hora de pagar al fisco, en la mayoría de los casos se descubre que no hay un duro en sus arcas. El articulista hace una comparación entre Estados Unidos y España y afirma que en Norteamérica, gracias a controles de los propios clubs y a una buena política de gastos e ingresos, casi todos los grandes equipos tienen saneados sus finanzas y pagan sus impuestos sin problemas.

Palabras clave: Hacienda, fútbol, España.

ABSTRACT

This article explains the connection between Football and Treasury, and how this last one is most of the time at a clear disadvantage, despite the great amount of money in circulation on professional sport. Even the wealthiest clubs spend their money without limit, buying footballers, and paying for their astronomical salary, but, in most cases, when it comes to pay the Treasury there will be no funds. Comparing the USA with Spain, the author states that thanks to the own clubs control, and their inputs and outputs policy, North American biggest teams have reorganized their economy, being able to pay taxes without problems.

Key words: Treasury, football, Spain.

Hace ahora dos años terminé de escribir, junto a mi hijo Gregorio y a la periodista Anabel Blancas, el libro *Lo que el fútbol se llevó*, un repaso histórico sobre las oscuras relaciones que han mantenido los clubes españoles y Hacienda. Desgraciadamente, el tiempo ha acabado por darnos la razón, y así, a finales de pasado enero, los medios de comunicación informaban que un juzgado de Sevilla había declarado firme una sentencia contra el presidente del Real Betis, Manuel Ruiz de Lopera. Se le imponían dos penas de siete meses y medio de cárcel por dos delitos fiscales, que llevó a cabo para «reducir indebidamente el pago a la Hacienda Pública del impuesto de sociedades». Tras el acuerdo alcanzado por los abogados de Lopera, el castigo por los delitos contra la Hacienda Pública se sustituyeron por fuertes multas económicas. El fiscal aplicó a Lopera la atenuante de reparación del daño, lo cual permitió rebajar la pena de cárcel. Afortunadamente, por esta vez, Hacienda ha recuperado su dinero.

¿CUÁNTO DINERO MUEVE EL FÚTBOL?

El fútbol español, además de un tema cotidiano de conversación, es una actividad económica relevante. Éstos son algunos de sus parámetros publicados:

- En España, el fútbol y su entorno mueve más de 3.000 millones de euros anuales, lo que representa entre el 0,9 y el 1% del PIB. Casi la mitad de los cuales corresponden a la Primera División.
- Más de 47.000 personas trabajan en actividades relacionadas con este deporte, que ingresan anualmente 865,4 millones.

- Los ingresos de los clubes de la LFP (Liga de Fútbol Profesional) en la temporada 2002-03 fueron de 1.369 millones de euros. Las fuentes más importantes de ingresos son las entradas, los derechos de televisión, las quinielas y los artículos de *merchandising*. La recaudación de quinielas alcanzó los 482 millones, de los cuales los clubes tenían derecho a un 10%. Los ingresos televisivos supusieron unos 250 millones.

- A nivel continental, los ingresos totales de los veinte primeros clubes europeos (ocho ingleses, cinco italianos, tres equipos españoles, dos alemanes, un francés y un escocés) superan los 3.100 millones de euros.

¿Y CUÁNTO DEBE?

A pesar de las desorbitadas cifras que se manejan en el fútbol español, raros son los clubes españoles que presentan superávit al final de la temporada. Tal es así que, en mayo de 2003, los dirigentes de la LFP adelantaron al Secretario de Estado para el Deporte, que sus deudas, al final de temporada, sobrepasarían los 2.600 millones de euros, y luego se sabría que figuraban 288,8 millones de euros por deudas fiscales (una cifra del orden de los beneficios anuales de El Corte Inglés).

Esta cifra es seis veces y media superior a la de principios de los noventa, cuando se aprobó la Ley de Sociedades Anónimas Deportivas para capitalizar los clubes y mejorar su gestión. El diario *5 Días* decía, a mediados del pasado 2005: «Casi 15 años después, la deuda, lejos de reducirse, no ha hecho sino incrementarse exponencialmente, alimentada por la burbuja de fichajes que se infló con el

dinero de las televisiones a finales de los noventa. Los ingresos de la mayor parte de los clubes son insuficientes para hacer frente a este pasivo de 200.000 millones de las antiguas pesetas, lo que les obliga a recurrir a las administraciones en busca de auxilio».

Como veremos más adelante, el sector ya vivió un plan de saneamiento durante la década de los ochenta y a principios de los noventa. La ley de sociedades anónimas deportivas (SAD) obligó a los clubes a reconvertirse en sociedades anónimas, para mejorar su gestión y acabar con las deudas. La realidad ha sido la contraria. Actualmente han sido embargados, por dificultades con Hacienda, al menos 12 clubes de primera y segunda.

¿HACIENDA SOMOS TODOS?

«Por supuesto, libres de impuestos, pero no os preocupéis, hay formas de arreglarlo para que a vosotros y a nosotros nos salga la operación sin que Hacienda *trinque* más de lo estrictamente necesario...». Es un relato periodístico de cómo terminaban muchas de las negociaciones de los agentes de los futbolistas con los clubes. Los datos muestran que era (¿es?) la práctica habitual. Así se explica la creación, en el entorno de los clubes, de una ingeniería financiera para burlar al fisco y que, hasta la década de los 90, fuera habitual que el fútbol español estuviera inundado por el dinero negro.

Con excepciones muy respetables, lo cierto es que constructores, nuevos ricos, hijos de la cultura del pelotazo, han encontrado su proyección social en el mundo del fútbol. Muchos se fueron con la misma rapidez que

llegaron, pero no sin dejar sus huellas: una serie de métodos-vicios que se han enquistado en las economías y hábitos de los clubes y que serán difíciles de extirpar. Han sido años en los que el fútbol parecía no tener límites, era una burbuja que se expandía fuera de toda racionalidad y de todo respeto a las reglas de una fiscalidad justa.

A pesar de la llegada, a principios de los noventa, de la Ley del Deporte y de las SAD, desgraciadamente, muchos no supieron o no pudieron cambiar y siguieron con las mismas prácticas. Pese a los esfuerzos legislativos, los malos hábitos han tratado de mantenerse. Por ejemplo, se habla de las *primas a terceros* para motivar a un equipo a ganar su partido y beneficiar así al equipo pagador, que desea la derrota del rival al que se enfrenta el equipo *primado*. ¿Se es consciente de que el dinero que reciben los jugadores, como prima de un tercero, se paga en dinero negro? Esta práctica es ilegal, pero poco importa. La prensa informa de ello sin ningún recato, los futbolistas hablan de ellas sin pudor y se acaba realizando de forma impune.

UN POCO DE HISTORIA

En enero de 1985, la LFP hizo cuentas y presentó a la Administración un cuadro de los pasivos exigibles a los clubes que integraban la Primera División, Segunda División y Segunda División B. El total de la deuda ascendía a 20.727 millones de las antiguas pesetas. La conclusión de las negociaciones fue un convenio entre el CSD (Centro Superior de Deportes) y la LFP, por el que se decidía el pago de las deudas reconocidas en el Convenio de Saneamiento, financiándose con

cargo al 2,5% de la recaudación de las quinielas. Los objetivos propuestos por las partes firmantes del convenio fueron:

- Saneamiento económico del fútbol profesional.
- Control económico de los clubes por parte de la LFP.
- Potenciación del fútbol.

Desgraciadamente, este primer Plan de Saneamiento fracasó, otras muchas razones, por la falta de cambio real en los hábitos y costumbres de unos y otros y, todo hay que decirlo, por la aparición de otros juegos de azar estatales y comunitarios (Lotería Primitiva, Bonoloto, etc.), que provocaron un sensible descenso de las recaudaciones de la quiniela.

Puesto que el problema seguía sin resolverse, a finales de los ochenta, el gobierno del PSOE decidió encarar el asunto con mayor seriedad, sacando adelante la ya citada *Ley del Deporte*, que entró en vigor en 1990. Esta Ley separó definitivamente el deporte profesional (1ª y 2ª División de fútbol y liga ACB de baloncesto) del que no lo era. Además, ofreció una salida para aquellos clubes que, hasta el momento de la reforma, no hubieran demostrado una buena gestión económica. Se trataba de convertirlos en unas sociedades anónimas especiales, las SAD.

Con estos mimbres nació el llamado *Segundo Plan de Saneamiento*, basado en la Ley del Deporte. Su enunciado no engañaba a nadie, ya que se hablaba de un Convenio de Saneamiento del Fútbol Profesional: a fin de

posibilitar la transformación de los clubes en SAD, la LFP asumía el pago de ciertas deudas, de las que quedaban liberados los clubes. Eran éstas:

- Deudas tributarias con el Estado derivadas de tributos o conceptos de esta naturaleza devengados hasta el 31-12-1989.
- Otras deudas con el Estado y sus organismos autónomos, Seguridad Social y Banco Hipotecario de España a 31-12-1989.

El Estado reconocía el fracaso del Primer Plan de Saneamiento, seguía perdonando dinero público al fútbol profesional, declaraba la esperanza de que éste entrara en una determinada lógica empresarial y creaba la figura de las SAD. Con ella, se dotaba a los clubes profesionales de una forma jurídica y mercantil que reconocía, sin reparos, que tales entidades gestionaban una actividad empresarial y que, por tanto, debían buscar rentabilidad y dar cuenta de los resultados económicos ante sus accionistas.

Esta solución ya estaba ensayada en otros países europeos y era un borrón y cuenta nueva con buena parte de la deficitaria economía de la actividad deportiva profesional. Esta versión *made in Spain* mantuvo al margen de la obligatoriedad de transformación en SAD a aquellos clubes que, en el momento de la aprobación de la Ley, tuvieran un saldo patrimonial neto positivo. Con esta excepción, el Real Madrid, el Barcelona, el Bilbao y el Osasuna, no sólo eran ejemplos de ser «más que un club», sino que eran los únicos que mantenían el sentido tradicional del término.

HACIENDA CLARIFICA LOS DERECHOS DE IMAGEN

A finales del año 1996, el Gobierno del PP (sobre la base de borradores dejados por el Gobierno socialista) zanjó la polémica sobre los derechos de imagen, con una solución que no llegó a ser salomónica, pero sí intentó ser pacificadora. La Ley de Acompañamiento de los Presupuestos de 1997 estableció que el 85% de las rentas pagadas por los clubes a los futbolistas debían ser de *trabajo* y el 15% restante podía corresponder a *derechos de imagen*. Con ello, se intentó cortar la práctica de camuflar rentas del trabajo (más caras desde el punto de vista fiscal) con derechos de imagen, a través de sociedades, lo cual resultaba más ventajoso fiscalmente hablando.

Con la nueva legislación, los ingresos de los deportistas profesionales, que eran objeto del IRPF, quedaban claros: la nómina, la ficha, la prima de contratación y las primas por objetivos deportivos. Desde ese momento ya no era defendible argumentar que el porcentaje que pudiera recibir un jugador por su traspaso se quedara fuera de este capítulo.

Esta limitación fue muy criticada, tanto por el fútbol profesional como por expertos en fiscalidad, ya que llevaría a la presunción de que este 15% se corresponde con las ganancias que los clubes y otras entidades obtienen por la utilización de la imagen de los deportistas, lo cual podría no coincidir con la realidad. Sea como fuere, la actualización de esta legislación se ha mantenido.

Frente al cambio legislativo, había que cambiar la perspectiva, y así lo intentaron hacer

los expertos. El primer ejemplo de ello fue el traspaso del portugués Luis Figo del Barcelona al Madrid, donde, además de un sueldo *base* de vértigo (800 millones de pesetas netos al año), el jugador percibiría el 10% de los beneficios anuales que generase su *imagen*, como soporte publicitario, aunque no pagados directamente por el club.

Se ha dicho que la actual normativa tiene lagunas, en tanto que sólo regula debidamente las llamadas cesiones triangulares, es decir: deportista-sociedad interpuesta-club. Y nada dice de la posibilidad, muy frecuente, de que la sociedad interpuesta ceda la imagen a terceras empresas, situadas en paraísos fiscales, que a su vez le facturan al club. En otras palabras, lo que un jugador decida hacer con sus derechos de imagen no queda regulado, y así el futbolista puede tener dos pagadores independientes. Por un lado, un club que le paga por jugar al fútbol y, por otro, una empresa que lo hace por poder vender su imagen, una actividad nada relacionada con el oficio de meter goles. Sin embargo, ésta es otra problemática para Hacienda, y de aquí la decisión tomada respecto a Figo, por no hablar de Beckham, al parecer mejor pagado como hombre-anuncio que como futbolista.

Ahora se dejaba claro que, cuando un deportista cede sus derechos de imagen, los ingresos que perciba serán un rendimiento de *capital mobiliario*, siempre y cuando no sobrepasen el citado 15% de las cantidades totales percibidas. Si se sobrepasara esa barrera, el futbolista está obligado a integrarlo en su base imponible del IRPF, y el club a tenerlo en cuenta a la hora de calcular. Esta era

la forma como Hacienda decidía poner puertas y límites a un supuesto fraude generalizado del fútbol español.

Ante el nuevo marco legal, gran cantidad de futbolistas decidieron que sus problemas fiscales fuesen afrontados por los propios clubes, quienes, en decisiones posiblemente poco meditadas y no exentas de autosuficiencia, acabaron asumiendo la reivindicación de pactar los salarios *en neto*. Con esto queremos decir que, en la negociación entre el jugador y el club, se pactaba el sueldo ya libre de impuestos. Los clubes buscaron métodos para pagar al jugador sin que Hacienda reclamara a este último por el dinero cobrado. Existen dos vías para ello. La primera, honrada y legal, pagar más de lo que el jugador cobraba, al tener que incluir, como ya hemos dicho, los impuestos correspondientes. La otra, menos limpia, era buscar mecanismos para que el jugador recibiese el dinero de un tercero o a través de una vía por la que Hacienda no se enterara de la cantidad que realmente cobraba el futbolista.

Habría toda una variedad de métodos para enfrentar la situación, por ejemplo la de incrementar artificialmente el precio pagado por el traspaso del jugador. Esto suponía un acuerdo entre los dos clubes involucrados, el jugador y una sociedad interpuesta, de forma que se pudiesen imputar cantidades superiores a las realmente recibidas por el club vendedor. Esta cantidad en exceso sería utilizada para pagar al jugador una parte de su salario, sin que Hacienda estuviese al corriente. Aparentemente objetivo cumplido: menos impuestos.

Sin embargo, toda entidad que ha mandado dinero al extranjero debe justificar debidamente este movimiento. Y, como veremos más adelante, el club y el jugador acabaron entrando en conflicto, ya que estamos ante unas cantidades transferidas fuera de nuestras fronteras, con una base documental realmente débil.

LA INSPECCIÓN DEL AÑO 2000

Ante la palmaria falta de reacción de los involucrados, a finales de 1999, coincidiendo con el episodio de la intervención judicial del Atlético de Madrid, la Agencia Tributaria ordenó una segunda inspección, en relación al periodo de 1996-98, para el impuesto de sociedades, y del 1996-99, para el resto de impuestos. Las investigaciones se iniciaron en marzo de 2000 a los clubes que ese año militaban en Primera, salvo los tres equipos vascos, que dependen de sus haciendas forales.

La perspectiva de Hacienda era doble: reclamar a los clubes las retenciones que deberían haber efectuado, para una vez comprobadas éstas, proceder a la inspección de las declaraciones individuales de los futbolistas. A diferencia de lo ocurrido con la anterior inspección del periodo 92-95, cuando prácticamente no se llegó hasta los deportistas, en esta ocasión la Agencia estaba dispuesta a entregar actas de reclamación a los propios jugadores. Ahora los intereses de clubes y jugadores no iban a coincidir, ya que los inspectores, a partir de la contabilidad de los clubes, conocerían los salarios *reales* de los jugadores. En el caso de que la forma de pago no hubiera sido demasiado ortodoxa, se podrían dar dos circunstancias:

a) Que existan bases documentales para imputar estas cantidades al sueldo de un jugador, en cuyo caso Hacienda pediría las retenciones correspondientes al club y revisaría la correspondiente declaración individual del futbolista.

b) Que el jugador no quiera reconocer la relación entre estas cantidades mandadas al extranjero y su trabajo en España. Esta sería una circunstancia muy dura para el club, pues aparecería como un posible sujeto de factura falsa e, incluso, de delito monetario. En este caso, algún responsable de club podría verse frente a muy serias responsabilidades, ya que se habría enviado dinero al extranjero, injustificadamente. Ello supera lo estrictamente fiscal y entra en un hecho tipificado en el Código Penal.

En la anterior inspección tampoco se prestó atención a las *remuneraciones en especie*, pero, en esta ocasión, los inspectores de Hacienda sí los analizarían. Y lo harían a sabiendas de que ciertos jugadores tienen cubiertos por el club una serie de gastos por los que no tributan, tales como alquileres de pisos o casas de lujo, automóviles, asistencia sanitaria para la familia o viajes transcontinentales en primera clase.

Tampoco había dudas de que Hacienda acabaría reclamando varios millones de euros por ingresos de impuestos fuera de plazo, un asunto que afecta también a muchas empresas no deportivas. Se trataba de clubes que, sin faltar a sus obligaciones, no las satisfacían en el plazo convenido y verían ahora cómo las actas contemplaban intereses y un 75 % de sanción por recargo.

Una vez realizadas las investigaciones, los medios de comunicación adelantaban sus previsiones: el reparto de actas vendría encabezado por el Real Madrid, a quien se le estimaban unos 6.000 millones; al Valencia se le reclamarían unos 5.000; al Barça, 4.000; al Zaragoza, Oviedo y Mallorca, unos 2.000 a cada uno; al Celta, 1.500; al Espanyol, 800; y al Racing de Santander, 400.

LA SITUACIÓN ACTUAL

Para hacer frente a estas reclamaciones, los clubes debieron abrir su caja fuerte, la cual, en muchos casos, se encontraba vacía e, incluso, en números rojos. En los últimos años se había despilfarrado el dinero en una frenética guerra de fichajes y contratos millonarios. La tabla de salvación llegó con los nuevos contratos televisivos (de cuya negociación dependió el inicio de la liga 2003-04, tras un verano marcado por la amenaza de huelga por parte de los clubes) y con la ayuda pública. La ayuda de los organismos públicos ha llegado, en la mayor parte de los casos, en forma de recalificaciones de terrenos. Así, en la última década, se han multiplicado las operaciones en estrecha colaboración de Ayuntamientos y clubes. La más reciente, el cambio de uso de los terrenos sobre los que se asienta Mestalla, el terreno del Valencia CF, que ingresará cerca de 320 millones por la operación, lo que le permitirá construir un nuevo terreno. Antes, se produjo la recalificación de los terrenos anejos a los estadios del Sevilla y el Betis; o la de la ciudad deportiva del Real Madrid, dinero con el que se canceló su deuda. El siguiente capítulo puede ser la venta del Vicente Calderón, el estadio del Atlético de Madrid, por unos 230 millones.

La ayuda de las Administraciones puede ser aún más directa. El Gobierno de Cantabria compró el 53 por ciento del Racing de Santander, por diez euros, con lo que ya controla el 61 por ciento. A cambio, el Ejecutivo ha suscrito un crédito participativo por 6,7 millones que restablecerá los fondos propios y evitará, por tercer año consecutivo, la disolución. Otro flagrante ejemplo lo tenemos en los millones de euros pagados por Canal 9 (la televisión autonómica valenciana y, por tanto, pagados por todos los valencianos) en concepto de los derechos de retransmisión de los partidos del Valencia CF. Según el último estudio de auditoría de Deloitte, estos ingresos representarían hasta el 53 por ciento del presupuesto de la temporada 2004/2005 del club del Turia.

Además, muchas de las reivindicaciones de los clubes tienen como destinatario el Gobierno central. Las entidades han venido reclamando más ingresos, procedentes de las quinielas, de las que obtienen el 10 por ciento de la recaudación. Además, exigen que se rebaje el IVA para igualarlo al del resto de espectáculos.

Lo que debería quedar claro es que las obligaciones fiscales de los clubes están fuera de toda negociación, para preservar el principio de quien más tiene, más paga. Por ello es primordial el trabajo realizado por los inspectores de Hacienda, con el fin de que los clubes busquen su propia rentabilidad económica, pero nunca con el fraude como arma.

El abogado José Antonio Landaberea, experto en gestión de entidades deportivas, critica que la Administración ha sido demasiado laxa con el fútbol durante el *boom* de la

década pasada, siempre apoyándose en la masa social que sigue los acontecimientos deportivos. Por su parte, Juan Pablo Molinero, a quien ya citaba en el libro, era más categórico al calificar de «abusivas» estas ayudas de las Administraciones públicas, a la vez que asegura que, en el sector, empieza a manejarse la idea de que el fútbol es «estructuralmente deficitario» y que las principales ligas europeas deberían adoptar un modelo de negocio rentable, que necesariamente debería pasar por abandonar los descensos y ascensos y que podría incluir topes salariales. «Se ha demostrado», asegura Molinero, «que el único modelo rentable es el que se emplea en las grandes ligas estadounidenses, como la NBA, la de hockey o el fútbol americano, formada a base de ligas cerradas, constituidas por franquicias y con topes salariales». La Liga española, según Landaberea, «es un castillo de naipes que se puede caer con un mínimo soplido».

EL DEPORTE PROFESIONAL EN EE. UU.: VIABILIDAD Y AUTOSUFICIENCIA

La poca autosuficiencia del modelo español, obliga a preguntarse por otras formas de organizar el deporte profesional que hayan sido viables. En primer lugar, y a pesar de los problemas que ello conlleva, hay que apuntar las dificultades que supone la convivencia de dos *status* tan distintos, como son las SAD y los clubes, que mantienen la estructura tradicional. No es una tarea fácil cuando expresiones como el «Barça es más que un club» siguen estando en la mente de muchas personas.

A la vista de los resultados económicos de la mayoría de clubes, para muchos expertos, el modelo estructural de las grandes ligas estadounidenses se perfila como un camino a

seguir, teniendo en cuenta que los problemas con los que se enfrenta ahora Europa ya fueron abordados, hace 20 años, en el deporte profesional *made in USA*.

En EE. UU. se ha avanzado mucho en la lucha conjunta de los clubes para ubicarse en un mercado bien definido. En todos sus deportes profesionales se funciona en base a franquicias, con una búsqueda de la máxima rentabilidad común. Al otro lado del Atlántico, los clubes deportivos gozan de buena salud económica y cumplen fielmente con sus obligaciones con el fisco. ¿Cómo lo han logrado? La gran diferencia con el modelo español radica en el decidido ánimo de lucro de que gozan las grandes ligas (NBA de baloncesto, NFL de fútbol americano y NHL de hockey hielo), en contraposición con la situación española, donde, por imperativo legal, nuestras ligas locales de fútbol y baloncesto (LFP y ACB, respectivamente) carecen de este incentivo. De aquí nace la demanda de la LFP de cambiar la Ley del Deporte, aunque, como veremos, son más las leyes que habría que modificar.

En EE. UU., los propios clubes luchan hombro con hombro en pro de sus intereses económicos, con tal de favorecer el espectáculo, lo cual revierte en mayores ingresos y protección a la competición. Así, la asociación de los clubes tiene como finalidad defender sus derechos y potenciar la competición, a partir de la premisa de que, cuanto mejor y más atractiva sea y más protegidos estén los clubes, mayores serán sus ingresos y mejor la salud de la Liga. Los clubes compiten sólo en el campo. Fuera, sus intereses son convergentes.

Vale la pena repasar las diferencias entre el modelo americano y el español, en cuanto a la organización de las competiciones deportivas:

Ligas cerradas: No existen ascensos ni descensos de categoría al concluir la temporada. De esta manera, desaparece el temor a la terrible amenaza que supone un descenso de categoría, ya que acarrea una disminución de los ingresos por televisión, publicidad, taquilla, necesidad de reestructurar la plantilla... Nace, por tanto, un concepto inexistente en nuestras competiciones: la planificación a largo plazo. Los resultados de la temporada en cuestión dejan de ser la exclusiva preocupación de los dirigentes de los clubes, y de esta manera puede invertirse dinero y tiempo en la formación de jóvenes jugadores, sin la imperiosa necesidad que exploten deportivamente en un corto plazo de tiempo.

Por contra, en España es norma habitual ver cómo, en el llamado mercado de invierno (entre diciembre y enero, en el ecuador de la competición), los equipos que se encuentran en las últimas posiciones de la tabla clasificatoria tratan de eludir los puestos de descenso con fichajes de última hora. Por no hablar de un baile de entrenadores, que es una constante a lo largo de toda la temporada. Naturalmente, estas incorporaciones y cambios suponen un gasto inesperado para las arcas del club, descuadrando el presupuesto. Por otra parte, son fichajes de jugadores que no disfrutaban de la titularidad en sus equipos de origen (por norma, no pueden haber jugado más de 5 partidos hasta el momento del traspaso), por lo que se trata de solucio-

nes de urgencia, para paliar la situación de esa temporada, y no como planificación para las próximas.

El mecanismo del draft: Esta figura ha empezado a ser conocida, entre nosotros, con la incorporación de algunos jugadores españoles de baloncesto a la Liga americana NBA, como son el caso de Pau Gasol a Memphis o Raúl López a Utah Jazz. Este sistema consiste en que los equipos peor situados en la clasificación eligen en primer lugar a los jóvenes jugadores emergentes de las ligas universitarias o extranjeras, garantizando así la igualdad deportiva y favoreciendo el espectáculo. Imaginen ustedes que, por ejemplo, el Albacete le birlase al Real Madrid o al Barcelona a los más prometedores jugadores de sus canteras o que fuese el primero en elegir de entre los jugadores que disputan los Mundiales sub-20, el gran escaparate para los jugadores juveniles.

Propiedad de los clubes: La NFL, de fútbol americano, es la que tiene una política más restrictiva de propiedad de equipos. Las corporaciones o empresas privadas no pueden ser propietarias de ningún equipo. Y el propietario de un club no puede tener intereses en otros clubes. En el resto de deportes, las grandes multinacionales, especialmente del mundo del entretenimiento y gran consumo, son propietarias de varios equipos, dadas las sinergias y generación de nuevos recursos que ello les permite.

Tope salarial. Supone establecer un mínimo y un máximo en la cantidad que el club puede pagar a su plantilla. Dentro de este esquema, es impensable un sistema de traspasos.

Las Ligas americanas consideran que el mecanismo para que un jugador cambie de equipo sólo puede ser el intercambio de jugadores o bien la cesión del derecho a elegir un jugador en el *draft*. Curiosamente, en el país donde, en principio, más se defiende el funcionamiento del libre mercado, los clubes han asumido que pagar traspasos supondría incrementar costes y generar un efecto circular entre los equipos, provocando, como ha sucedido en nuestro fútbol, compromisos de imposible cumplimiento de unos con otros, que acaban por debilitar a todos.

Derechos de televisión. En EE. UU. se negocian conjuntamente y se reparten de manera equitativa, asegurando así la paz social y la estabilidad contractual durante su vigencia (de 4 a 7 años). Es importante comentar que, en el caso del fútbol americano, cada partido es trascendental (se juega únicamente un partido a la semana) y las audiencias son espectaculares. Cada partido es retransmitido por una cadena nacional y los lunes sólo se juega el gran partido de la jornada, lo que garantiza la exclusividad de quien ha pagado más por los derechos. Es el deporte que más ingresa por este concepto.

Ingresos en los estadios. Éste es el concepto más novedoso y el menos explotado en España. Los equipos comercializan abonos, taquillas, aparcamientos, concesiones de restauración, tiendas y venta de *merchandising*, publicidad estática, en videomarcadores y en las gradas. Cada partido en el estadio se convierte en un gran espectáculo, donde el espectador está absolutamente incentivado a consumir, explotando el vínculo emocional del aficionado con su equipo.

Junto a ello, conceptos como los *naming rights* (el derecho del patrocinador a incluir su nombre junto al del estadio o en determinadas partes del mismo) o el excepcional rendimiento de palcos VIP, han incrementado los recursos. La comercialización de productos exclusivos, pensados en las grandes empresas, ha dado como resultado que todos los clubes se planteen construir nuevos estadios para incrementar estos ingresos. Los nuevos estadios multifuncionales se han convertido en una mina de oro.

Patrocinio. Aunque está prohibida la publicidad en las camisetas, los equipos están patrocinados por marcas de ropa deportiva. Los patrocinadores obtienen el rendimiento al vincular su imagen a la de los jugadores

más relevantes. Cabe recordar que no existía rincón en el mundo que no supiera que el mejor baloncestista del mundo, Michael Jordan, militaba en los Chicago Bulls, en la década de los 90, con el inestimable reclamo publicitario que esto suponía para la venta de toda clase de productos con el emblema del club (camisetas, pantalones, mochilas, balones, zapatillas de deporte...), tanto a nivel nacional como fuera de sus fronteras.

Con independencia de los principios ideológicos de cada uno, es evidente que este modelo no puede ser trasplantado a nuestro fútbol profesional, tal cual, pero no es menos cierto que ha acabado funcionando, desde el punto de vista de la sostenibilidad económica y de asumir sus respectivas obligaciones fiscales.