



FÚTBOL EUROPEO: IMPUESTOS Y DERECHOS TELEVISIVOS

José Manuel Montes López

Introducción:

El deporte y el fútbol, en particular, deben ser reconocidos como uno de los temas con mayor impacto social en nuestros días, hecho que conlleva un continuo movimiento de capitales entre las ligas y los clubes pertenecientes a las mismas. Las principales instituciones y ligas europeas han dado un salto adelante en las décadas recientes, ante todo, en lo concerniente a los derechos televisivos, la publicidad y los asuntos públicos generales, generando un nuevo concepto de “negocio” dentro del mundo del fútbol.

En el presente artículo se analizan las tres principales ligas europeas y las instituciones que se encargan de sus competiciones: La Liga española, la “Premier League” y la “Bundesliga”. Se estudiará la forma en que las ligas en cuestión mantienen su estatus económico dentro de una situación de crisis generalizada, haciendo especial hincapié en todos los aspectos relativos a los derechos de imagen y los impuestos a los que tienen que hacer frente los clubes adscritos a las distintas federaciones, de manera que se pueda hallar cuál será la mejor liga europea en un futuro próximo en términos económicos y futbolísticos.

El lector podrá identificar los tipos de regulaciones que las federaciones de estos tres países acuerdan, con tal de que se puedan medir las consecuencias de las políticas emprendidas por los mismos. Los derechos televisivos deben consignarse como uno de los principales medios de financiación del fútbol europeo, por lo que se señalarán las diferencias que encierran los distintos modelos de derechos televisivos tanto en ámbito local como continental.

Asimismo, el presente escrito indica las similitudes y diferencias con respecto al modo en que han sido gobernadas las ligas europeas en los últimos años, remarcando la esencialidad de acoger un modelo de gestión determinado. Las variantes dentro de los modelos de gestión tienen consecuencias considerables dentro de la competición futbolística, siendo las políticas emprendidas por parte de las ligas estudiadas, una de las razones fundamentales que revelarán la importancia de la capacidad institucional para un subsiguiente triunfo de las ligas en materia competitiva.

Aparte de lo referente a los derechos televisivos, el lector observará los niveles de imposición fiscal que soportan los clubes europeos por medio del análisis de las principales diferencias y similitudes existentes en los países estudiados y, por consiguiente, descubrirá la capacidad adquisitiva que tienen los clubes europeos en base a esas políticas institucionales.

EUROPA:

El órgano principal de gobierno en Europa en un contexto futbolístico es la “Union des Associations Européennes du Football” (en adelante, UEFA). La UEFA está encargada de varias competiciones dentro del continente, siendo la Eurocopa y la Champions League las más reconocidas.

Ambas competiciones deben ser consideradas como las más prestigiosas, no sólo a nivel futbolístico sino en un contexto económico. Los ingresos generados por la Champions League y por la Eurocopa, hacen que los ingresos de la UEFA aumenten anualmente de manera considerable, como indican los últimos informes de la UEFA, que muestran el papel primordial que juegan los derechos televisivos en cuanto a los ingresos de la entidad continental.¹

Los informes anuales de la UEFA señalan los elementos y condiciones de los derechos televisivos así como su importante papel dentro de la industria del fútbol. Su alto impacto económico hizo que surgiera una disputa entre la UEFA y la Comisión Europea (en adelante CE) en lo referente al modo en que la UEFA celebraba sus contratos televisivos. En realidad, la disputa en cuestión devenía de un incumplimiento de leyes continentales por parte de la UEFA, ya que, no seguía las pautas marcadas en las políticas económicas de la CE.

Las políticas de la UEFA chocaban con el art. 101 del Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea (en adelante TFUE), en lo relativo a las políticas de libre mercado y al abuso de posición dominante dentro de las políticas generales marcadas por la UE. Tras un período de discusión entre las partes, la Comisión Europea instó a la UEFA a reemplazar sus antiguas políticas con respecto a los derechos televisivos.

Las órdenes emanadas de la CE deben comprenderse toda vez que se califique el estatus que tiene la UEFA como asociación bajo la ley Suiza², el cual es reconocido por los propios estatutos del órgano futbolístico europeo. De igual modo, se ha de tener en cuenta el llamado “Libro Blanco sobre el Deporte”³ de la CE, donde la UEFA también es considerada como una asociación que lleva a cabo una actividad económica. Estas dos referencias instan a que pensemos en la UEFA como una “empresa de empresas”, catalogándose como una empresa que comprende a su vez a otras empresas, representadas por las federaciones nacionales adscritas al órgano futbolístico europeo.

¹ Pg. 8 informe anual de la UEFA

2009/10 http://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/uefaorg/General/01/61/07/93/1610793_DOWNLOAD.pdf (último acceso, 16 de Octubre de 2013)

De la misma forma, la pg. 12 2010/2011 del informe anual de la UEFA:

http://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/EuroExperience/uefaorg/Finance/01/77/26/17/1772617_DOWNLOAD.pdf (último acceso, 16 de octubre de 2013)

²Pg 6, Art. 1 de los Estatutos UEFA “Provisiones generales”
http://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/EuroExperience/uefaorg/WhatUEFAis/01/80/54/03/1805403_DOWNLOAD.pdf (último acceso, 16 de octubre de 2013)

³ Este “Libro” facilita información relativa a la legislación institucional europea en lo referente a la industria del deporte http://ec.europa.eu/sport/white-paper/swd-annex-i-sport-and-eu-competition-rules_en.htm(último acceso, 16 de octubre de 2013)

Tanto los Estatutos de la UEFA como la ley europea, establecen las responsabilidades y los derechos de la UEFA relacionados con su actividad económica, siendo además sus informes y regulaciones las que nos permiten constatar que la UEFA lleva a cabo, indudablemente, una actividad económica. La circunstancia señalada explica las controversias que podían surgir entre la UEFA como una “empresa de empresas” y las instituciones europeas, que acusaron a la UEFA de quebrantar el concepto de libre mercado por el hecho de no cumplir con las previsiones legales referentes a una posición de abuso de posición dominante.

En realidad, la CE forzó a la UEFA a revisar la forma en que manejaba los contratos televisivos, resultando ulteriormente en una renovada política europea en términos futbolísticos, basada en un concepto de “Solidaridad contributiva” que incluía un proceso previo obligatorio marcado por la ley europea. A tenor de la decisión, la UEFA tuvo que ajustar sus principios legales a las leyes de competencia de la UE, que incorporó a la par una exención para las actividades futbolísticas por medio de unos denominados “remedios legales”⁴ propuestos por las propias autoridades continentales.

El concepto de “solidaridad contributiva” garantiza una serie de contribuciones a las ligas y clubes más humildes dentro del marco UEFA, con el objetivo de mantener un nivel competitivo justo a nivel continental. Dichas contribuciones se realizan en pos de los clubes que no participan en competiciones europeas y que no pueden beneficiarse directamente de los ingresos de la UEFA. Incluso así, la “Solidaridad contributiva” está distribuida de forma desigual, basada en el nivel de ingresos de los clubes y en el éxito que tengan los mismos a nivel futbolístico en las competiciones UEFA. Tal y como indica el informe anual de la UEFA de 2010/11⁵: “La UEFA ofrece ayuda financiera a las asociaciones, a las ligas y a los clubes en base a sus actividades bajo ciertas condiciones”.

El “principio de solidaridad” de la UEFA da pie a otros argumentos que se hacen cumplir por medio de una división de ingresos que la propia asociación obtiene: pagos anuales a los clubes y las ligas, pagos de solidaridad a los clubes que participan en las competiciones de la UEFA y pagos a las asociaciones que provienen de antiguos proyectos pre-definidos por la propia UEFA.

La contribución “por solidaridad” justifica la exención a la que se acoge la UEFA dentro de los términos generales en Europa de políticas en pro del libre mercado, basados en esos denominados “remedios legales”, los cuales permiten la existencia de una competitividad real en el fútbol que viene necesariamente de la mano de la gestión de los derechos televisivos. La “especificidad” a la que se puede acoger el deporte y el fútbol dentro del derecho general se aproximan a las excepciones aparecidas en la “Sherman Act”⁶ de los EEUU, donde se imponen excepciones a la regla con tal de salvaguardar un mercado específico.

⁴ Los remedios legales son los que posibilitan que se evite la política general de “libre Mercado”, debido a especificidades propias del fútbol(N/A)

⁵ Informe anual de la UEFA 2010/2011, sección h, Pagos por solidaridad http://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/EuroExperience/uefaorg/Finance/01/77/26/17/1772617_DOW_NLOAD.pdf (último acceso, 9 de Octubre de 2013)

⁶ “Sherman Act Antitrust Act” Sección § 1 <http://usgovinfo.about.com/blsherman.htm> (último acceso, 9 de Octubre de 2013)

La CE determina la necesidad de restricciones de la venta conjunta de los derechos televisivos transferidos por medio de esos “remedios legales”, dando paso a unos principios generales⁷ que se dan en el contexto de compraventa de esos derechos. Los mencionados remedios hacen que la CE evite las imposiciones generales de libre mercado, arguyendo unos principios que son exclusivos y particulares dada la naturaleza competitiva del fútbol.

La decisión final desembocó en una venta conjunta de derechos televisivos por parte de la UEFA, incluso aunque pueda ser considerado como una restricción dentro de las leyes de competición general de la UE.

La CE concluyó que la venta conjunta de los derechos televisivos debía acarrear una línea más efectiva en base a la competitividad dentro de las competiciones europeas y las ligas locales de modo que, por ejemplo, las competiciones de la UEFA debían ser vendidas en un “solo paquete” y con una antelación considerable, previo al comienzo de las competiciones. Concretamente, se argumentó que “permitir a las programación estar planeada con adelanto, permitiendo que los diferentes países pudiesen revender los derechos comercialmente”⁸, con lo que se introducen nuevos conceptos dentro de la política general de libre mercado.

Ahora bien, a la luz de lo anterior, surge una pregunta de cariz legal en tanto: ¿Cómo pueden los remedios legales ser aceptados y, por tanto, ser legales, respetando los derechos de competencia europeo? En este sentido, la CE presentó varios pasos previos obligatorios que precedían a la venta de los derechos televisivos que la UEFA tenía que aplicarse, manteniendo una política imparcial e impidiendo las preferencias concedidas a una empresa en particular. Los nuevos términos de las políticas serían los siguientes:

- Un concurso previo, por el que las compañías televisivas pudieran plantear sus ofertas a la UEFA.
- Una limitación temporal en los contratos entre la UEFA y las televisiones durante tres temporadas, añadiendo que los contratos verticales deben ser comprados y vendidos razonablemente.
- Además, se puede aplicar una excepción a los derechos que no eran comprados por una entidad colectiva en un período concreto, concediendo a los clubes la venta de los mismos por medio de una “explotación paralela”.

Los términos legales comentados sirvieron como guía para los países europeos, imponiendo nuevos elementos dentro de la industria futbolística en lo referente a los derechos televisivos, tema resuelto por diferentes decisiones que serán señaladas a continuación por medio de un análisis pormenorizado de la Liga, la “Premier League” y la “Bundesliga”.

Aparte de las contingencias de los derechos televisivos, la materia impositiva representa un papel crucial en lo concerniente a los ingresos dentro del mundo del fútbol, ya

⁷http://ec.europa.eu/sport/white-paper/swd-annex-i-sport-and-eu-competition-rules_en.htm(último acceso, 9 de octubre de 2013)

⁸ “Libro en Blanco sobre el Deporte” Anexo I, 3.1.3.1 “Decisiones” http://ec.europa.eu/sport/white-paper/swd-annex-i-sport-and-eu-competition-rules_en.htm(último acceso 10 de Octubre de 2013)

que, naturalmente, cuanto menos impuestos hayan de pagar los clubes más se dejará en manos de los mismos para futuras inversiones.

En este ámbito, analizaré aquello a lo que están obligados a pagar los clubes, no sin antes señalar las obligaciones tributarias a las que también está sometida la UEFA, institución que ha de cumplir con el fisco en Nyon (Suiza), lugar donde tiene su sede, siendo exactamente el cantón de Vaud el benefactor⁹. Aquí, el porcentaje de impuestos que la UEFA está encargada a pagar oscila entre un 20.75% a un 23.6% de los beneficios de la empresa.¹⁰

ESPAÑA

La Liga española tiene especialidades determinantes con respecto a las otras dos ligas analizadas, en concreto, en todo lo relativo a los derechos televisivos, en tanto son negociados de manera individual e independiente por parte de los propios clubes. En España, cada entidad puede acordar sus propios contratos con las empresas televisivas, ignorando el papel central que juega la Liga como conjunto.

Así pues, los clubes alcanzan contratos individualizados vía proceso de negociación descentralizada, beneficiando a la capacidad negociadora que *per se* ostentan los grandes clubes españoles. Desde un punto de vista de competitividad futbolística, la Liga está perdiendo posiciones, debido a la existencia de dos agentes dominantes-Real Madrid y FC Barcelona- que carecen de oposición tanto a nivel económico como futbolístico.

Si nos ceñimos a un punto de vista estrictamente legal, los clubes españoles han de atenerse a las siguientes normas:

-La ley de derechos audiovisuales y eventos deportivos 21/1997, 3 de Julio, que salvaguarda la restricción o distorsión de la competición dentro de los emisores de los eventos en su art. 7.¹¹ A la par, la Ley de competencia española impide cualquier abuso de posición dominante que pudiese impedir un tratamiento desigual dentro de la política de libre-mercado.¹² Un análisis de ambas leyes nos demuestra que la Liga española, a pesar de manejar los derechos televisivos de forma distinta al resto, cumple con los principios generales de la UEFA y la CE.

-La ley general de comunicación audiovisual 7/2003, 31 Marzo, establece obligaciones específicas con respecto a las políticas televisivas. La ley en cuestión constata el cumplimiento efectivo de los operadores televisivos de las leyes continentales al respecto. No

⁹ Pg. 8 informe financiero de la UEFA 2010/2011, sección "Impuestos" http://www.uefa.com/MultimediaFiles/Download/EuroExperience/uefaorg/Finance/01/77/26/17/1772617_DOWNLOAD.pdf (último acceso 10 de octubre de 2013)

¹⁰ <http://www.vaud.ch/en/our-services/companies/starting-up-developing/taxation-tax-incentives/> (último acceso 10 de Octubre 2013)

¹¹ "Ley 21/1997, de 3 de julio, reguladora de las Emisiones y Retransmisiones de Competiciones y Acontecimientos Deportivos": <http://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1997-14849> (último acceso, 11 de octubre de 2013)

¹² Art. 1. Ley de Defensa de la Competencia http://noticias.juridicas.com/base_datos/Privado/115-2007.t1.html#a1 (último acceso, 11 de octubre de 2013)

obstante, encontramos una laguna legal con razón de la diferencia de lo estipulado en la ley europea y la española, en cuanto la legislación española estipula cuatro años para las operadoras televisivos y los clubes como la duración máxima¹³ en los contratos que firmen mientras que, por el contrario, las leyes continentales establecen un período de tres años como período máximo permitido para los contratos televisivos.¹⁴

-Por tanto, los únicos puntos donde colisionarían las leyes continentales y las españolas se concretarían en la extensión de los acuerdos televisivos-tres y cuatro años respectivamente-, y en el “principio de solidaridad” en tanto las leyes UEFA y las españolas entran en contradicción en cuanto a la política de derechos televisivos. En esos términos, el “Libro Blanco sobre el Deporte” reconoce una posible solución justa por medio de la venta individual de los derechos televisivos siempre y cuando sea acorde estrictamente a la “contribución por solidaridad”, establecida en la Leyes del Juego de la UEFA de 2001¹⁵ y en la Declaración de Niza del Consejo Europeo¹⁶. Teniendo en cuenta todas las leyes mencionadas, los principios legales aplicados en España no deben tenerse como contradictorios con la ley europea, puesto que no restringen o distorsionan la competición entre empresas.

La política de venta de los derechos televisivos en España, no puede considerarse la única cortapisa que disminuye la competitividad de denominada Liga de las estrellas, ya que, se han de estudiar las políticas fiscales y la situación de bancarrota de algunos clubes españoles como un fenómeno que disminuye la actividad económica y, en consecuencia, la competitividad de la generalidad de clubes en España, que han contraído unos niveles de deuda insostenibles.

Debido a la importancia del nivel impositivo dentro de la competición futbolística, formularé un análisis del sistema impositivo español y del régimen que se aplica a los clubes en cuanto a su sujeción a impuestos. Veremos cómo, a pesar de los términos legales introducidos por la Liga española¹⁷ en pro de restringir la insolvencia de los clubes para tomar parte en las competiciones, éstos aún registran situaciones de impagos con respecto al Tesoro Público,¹⁸ situación que ya advertían las políticas emprendidas por la UEFA y la RFEF.

¹³ Art.21.1 de la Ley General de Comunicación Audiovisual: <http://www.boe.es/boe/dias/2010/04/01/pdfs/BOE-A-2010-5292.pdf> (último acceso, 11 de octubre de 2013)

¹⁴ Pg.13 “Libro en Blanco sobre el Deporte”: “la duración de los contratos de derechos televisivos no debería exceder de tres años de duración mientras que los derechos que no hayan sido vendidos podrán ser explotados de manera individual por parte de los clubes” http://ec.europa.eu/sport/white-paper/swd-the-organisation-of-sport_en.htm (último acceso, el 11 de octubre de 2013)

¹⁵“Reglas del Juego” de la UEFA de 2001: “el concepto de la solidaridad es un elemento primordial en el desarrollo del deporte” http://ec.europa.eu/sport/white-paper/swd-the-organisation-of-sport_en.htm (último acceso, 11 Octubre 2013)

¹⁶ Declaración de Niza, año 2000, Consejo Europeo, Anexo VI art. 2: “2. El Consejo Europeo espera, particularmente, la cohesión a todos los niveles del deporte, una competición justa junto al respeto de la actividad física por parte de aquellos que lo practican, siendo especialmente preservada la integridad de los menores.” http://www.europarl.europa.eu/summits/nice2_en.htm(último acceso, 12 de Octubre 2013)

¹⁷ Pg. 152, Prefacio, Libro X “Reglamento general de la Liga de Fútbol Profesional” <http://www.lfp.es/SobreLFP.aspx>(último acceso, el 12 de octubre de 2013)

¹⁸Pg. 158 y ss, Arts. 16, 17 y 18 “Reglamento general de la Liga de Fútbol Profesional” <http://www.lfp.es/SobreLFP.aspx>(último acceso, el 12 de octubre de 2013)

A pesar de la referida advertencia de las federaciones nacionales y continentales, los clubes han continuado en su senda de contraer deudas insalvables, incluso aunque se legislase que los clubes podrían ser relegados en casos en los que se produjesen pagos atrasados al Tesoro Público o a sus trabajadores¹⁹. Un ejemplo claro lo tenemos en 1995, cuando dos clubes españoles de calado, el Sevilla FC y el Real Club Celta de Vigo, fueron salvados *in extremis* de ser relegados a segunda B tras haber fallado en el pago del aval bancario necesario para mantenerse en primera división.

Este tipo de sucesos, junto a otros defectos inherentes al fútbol español, dieron buena cuenta de la necesidad de una legislación efectiva dentro del mundo del fútbol nacional, camino que ya había comenzado con el cambio en la estructura de los clubes. Una ley promulgada en 1990, estipulaba que los clubes renovaran su antiguo estatus, convirtiéndolos en Sociedades Anónimas (en adelante, SA), exceptuando a ciertos clubes que cumplían con una “gestión económica efectiva”²⁰, estatus al que se acogían exclusivamente cuatro clubes españoles: Real Madrid, FC Barcelona, Athletic Club de Bilbao y CA Osasuna.

La nueva ley española dio lugar a que la mayoría de los clubes españoles fueran constituidos en SA, por lo que finalmente las sociedades que permanecieron dentro de la Liga española fueron las siguientes (tal y como estipula el art. 14 de la Ley del Deporte española-de aquí en adelante LD-):

- a. Clubes deportivos elementales
- b. Clubes deportivos básicos
- c. Sociedades Anónimas deportivas

Este cambio de estructura societaria vino acompañada de algunas enmiendas relativas a los impuestos a los que se obligan a los clubes españoles, en tanto, la mayoría de los clubes se convirtieron en SA, por lo que pasaban a estar sujetos a la Ley de Sociedades española(en adelante LS).

La ley aplicable indica que las sociedades están sujetas al art. 129 del RD 4/2004, 5 de Marzo (en adelante, RD), tras la alteración provocada por la LD, que subrayaba la esencialidad de los nuevos derechos y obligaciones de los clubes así como la sujeción general al que se sometían los impuestos generales por la LS. Tal y como dice la ley, las SA deben estar sujetas al régimen general²¹, por lo que tienen que cumplir con la cuota general del 35%²² en el año corriente.²³

¹⁹Séptima Disposición Adicional de la Ley del Deporte 10/1990: http://noticias.juridicas.com/base_datos/Admin/110-1990.t13.html#da7(último acceso, 12 Octubre 2013)

²⁰ “Prefacio”Ley del Deporte 10/1990<https://www.boe.es/buscar/doc.php?id=BOE-A-1990-25037>(último acceso, 12 Octubre 2013)

²¹Art. 7 RD 4/2004, 5 Marzo “Impuesto sobre sociedades”:
http://noticias.juridicas.com/base_datos/Fiscal/rdleg4-2004.html (último acceso 12 Octubre de 2013)

²² Art. 28.1 RD 4/2004, 5 Marzo “Impuesto sobre sociedades”:http://noticias.juridicas.com/base_datos/Fiscal/rdleg4-2004.html (último acceso 12 Octubre 2013)

²³El Gobierno puede variar la tarifa anual, dependiendo de lo tipificado en los PGE(N/A)

Las diferencias entre lo que pasaron a ser SA y las que preservaron su estatus de Sociedades Deportivas aumentaron en términos económicos debido al nivel impositivo variable al que estaban sometidas cada tipo de sociedad. En este contexto, las sociedades deportivas, en ocasiones, están sujetas a una exención fiscal ²⁴ de entre los que salen beneficiados los dos gigantes de nuestra Liga.

La exención en cuestión acarrea una diferencia en el tipo impositivo impuesto en las diferentes sociedades, en tanto, las Sociedad Deportivas están obligadas a pagar un 25%, lo que provoca que la diferencia impositiva entre las diferentes sociedades ascienda hasta un 10%, por lo que las SA tienen unas obligaciones impositivas mayores, incluso aunque ambos tipos societarios compitan al mismo nivel y no emprendan actividades exentas.²⁵

Es, pues, evidente que la exención provoca, indirectamente, una diferencia considerable dentro del nivel adquisitivo que detentan los clubes españoles, puesto que las Sociedades Deportivas aventajan a las SA con respecto a las obligaciones de las mismas para con el Tesoro Público. Por ejemplo, los Estatutos del Sevilla FC y los del Barcelona reflejan la variación del tipo impositivo entre las SA y las Sociedades Deportivas sin que, no obstante, pueda diferenciarse el objeto al que se dedican ambas sociedades.

Los casos de Real Madrid y el FC Barcelona evidencian el modelo futbolístico español y su nivel competitivo en comparación a las otras ligas europeas. Las diferencias impositivas junto a los derechos televisivos, confieren a los mismos un peso aun mayor dentro del rol que juegan ambos dentro de la máxima competición española, haciendo que la Liga corra el gran riesgo de convertirse en una liga menor debido a su bajo nivel competitivo.

En último término, la Liga disminuye su reputación a nivel mundial, dada una falta de competitividad acuciante, donde se habla con frecuencia de la existencia de varias ligas dentro de una misma. Observando las últimas cifras de los ganadores del título de Liga, se puede comprender la poca variación que lastra al fútbol español en tanto los nueve últimos títulos están repartidos entre los dos gigantes: FC Barcelona y Real Madrid.

INGLATERRA:

La “Premier League” se ha posicionado como la competición continental más seguida en el mundo, gozando de una competitividad interna envidiable tanto en términos económicos como futbolísticos. Tanto es así, que siete clubes de fútbol de la Liga inglesa están incluidos dentro de los veinte equipos más ricos de Europa.²⁶

Ante esta situación, cabe preguntarse el porqué del éxito de la “Premier League”: el papel fundamental que juega la centralización en la venta de los derechos televisivos, política canalizada por la propia “Premier”, ha acarreado un éxito patente a nivel futbolístico. El camino emprendido por la Liga inglesa sigue una política de la CE que rompe el concepto de

²⁴ Art. 9.2 RD 4/2004, 5 Marzo RD 4/2004 de 5 de Marzo “Impuesto sobre Sociedades”: http://noticias.juridicas.com/base_datos/Fiscal/rdleg4-2004.html (último acceso 12 octubre de 2013)

²⁵ Art. 28.2 e) RD 4/2004, 5 Marzo “Impuesto de Sociedades”: http://noticias.juridicas.com/base_datos/Fiscal/rdleg4-2004.html (último acceso 12 de octubre de 2013)

²⁶ Informe Deloitte sobre el Fútbol año 2012/13 http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Croatia/Local%20Assets/Documents/2013/hr_football-money-league-2013.pdf (último acceso, 12 Octubre 2013)

libre comercio introducido por la TFUE, pero que contiene los remedios legales necesarios que ajustan a derecho la política centralizada de derechos televisivos.

La introducción de los remedios legales dentro de las políticas de venta conjunta de la “Premier” está justificada por la comentada exención permitida por las políticas europeas y británicas. No obstante, el cumplimiento de la ley necesita de un proceso obligatorio en pos de comerciar con esos derechos por medio de una obligatoria inclusión en un concurso por parte de los operadores televisivos que pugnan por la consecución de los derechos. Concretamente, se estipula: “La Liga inglesa ofrecerá la venta, en base a lo establecido en los siguientes compromisos mediante un pack separado de los (i) Derecho audiovisuales en vivo, (ii) Derechos audiovisuales en “cuasi-directo” (iii) Derechos audiovisuales en aparatos móviles y (iv) Derechos nacionales para radio.”²⁷

El concurso en cuestión debe estar acompañado de otras previsiones legales contenidas en las leyes generales continentales en lo referente a la extensión de los acuerdos que se quieran alcanzar con los operadores televisivos, determinados en una duración de tres años consecutivos en Inglaterra. El objetivo es preservar el libre mercado y evitar cualquier abuso de poder, en base a lo marcado en el TFUE y en la Ley de competencia del Reino Unido. Además, el reglamento de la “Premier League” reafirma un reparto apropiado de los ingresos televisivos entre los clubes, apoyándose en una división de los ingresos entre los clubes a partir del dinero recibido por emisión de eventos futbolísticos.²⁸

Las cuestiones de derechos televisivos están subrayadas en el Reglamento de la “Premier League”, que no hace sino confirmar las políticas emprendidas por la propia UEFA en cuestiones competitivas. No obstante, la venta centralizada de los derechos no se establece por igual entre los clubes, sino que se consigna en base al éxito que hayan tenido los clubes futbolísticamente en una determinada temporada, en pro de premiar a aquellos clubes que han realizado una buena competición. De este modo, cuanto mejor actúe un club en una temporada, mayores serán los ingresos que reciba; mientras que a los clubes relegados se les penaliza con menores ingresos.²⁹

Teniendo en cuenta las políticas seguidas por la “Premier League”, se puede entender el éxito de seguimiento que tiene tanto en la propia isla como en otros lugares del mundo. El modelo “solidario” introducido por la UEFA, invita a un proceso justo que tiene consecuencias positivas dentro de la competitividad real en la “Premier League”.³⁰

El reparto de los derechos televisivos no es el único punto divergente con respecto a la Liga española, dado que las obligaciones impositivas en Inglaterra deben ser valoradas considerando el estatus de los clubes como miembros de una asociación de 20 miembros-

²⁷Nombre original: Pg. 4 point 2: “Packages of Premier League” Compromiso de la FPLA http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/38173/38173_132_7.pdf (último acceso, 12 de Octubre 2013)

²⁸Nombre original: Pg. 96 D 16, “The League-Finance” Premier League Handbook 2012/13 <http://www.premierleague.com/content/dam/premierleague/site-content/News/publications/handbooks/premier-league-handbook-2012-2013.pdf> (último acceso, 13 de Octubre 2013)

²⁹Nombre original: Pg. 98 D 27 “Relegated clubs” Premier League Handbook 2012/13 <http://www.premierleague.com/content/dam/premierleague/site-content/News/publications/handbooks/premier-league-handbook-2012-2013.pdf> (último acceso, 13 de Octubre 2013)

³⁰<http://soccerlens.com/files/2012/11/table1.png> (último acceso, 14 de Octubre 2013)

accionistas. La Liga inglesa está compuesta por varias empresas que deben ser legalmente reconocidas de la forma siguiente:

1. Sociedad Limitada (en su original: A Private company limited by guarantee)
2. Sociedad Limitada con acciones (en su original: A Private limited company with shares – Limited)
3. Sociedades anónimas (en su original: A Public limited company – PLC)

Lo que en España supone una diferencia impositiva de entre los clubes para con el Tesoro Público, en Inglaterra es una realidad única en cuanto todos los clubes cumplen con el fisco en un mismo nivel, tal como viene estipulado en el Reglamento de la Liga Inglesa³¹, así como en los diversos informes anuales de varios de los clubes de referencia ingleses. A continuación, analizo sucintamente la estructura, la propiedad y el nivel de impuestos al que se someten estos clubes:

En primer lugar, el Manchester United (en adelante, MU) es propiedad de los miembros de la familia “Glazer”³², que han ido adquiriendo gradualmente el club por medio del originalmente denominado como el “Red Football Joint Venture” desde el 2003³³. El club de fútbol tiene que ser reconocido como una empresa, al que se le aplica una imposición fiscal corriente, que alcanza un pago obligatorio anual al Erario Público Británico que alcanzaba un 30% en 2003 aplicados a los beneficios de los clubes.³⁴

Por su parte, el Chelsea Football Club (en adelante, Chelsea), es uno de los clubs más influyentes dentro de la Liga inglesa, del que es dueño Roman Abramovich.³⁵ El multimillonario ruso adquirió el club por medio de una empresa llamada “Fordstam Limited”, convirtiéndolo en la actualidad en el quinto club más rico de Europa.³⁶ El elevado estatus económico del club está, sin embargo, ensombrecido por las altas deudas que ha contraído durante estos años, las cuales pueden dañar el futuro del club, todo ello añadido al tipo impositivo con el que debe cumplir que, como demuestra su informe anual de 2007, seguía alcanzando el 30%, al igual que he señalado con respecto al MU.³⁷

Finalmente, el Manchester City Football Club (en adelante, MC) es propiedad de Sheikh Mansour, quien hizo que el club se convirtiese en uno de los más notorios de la

³¹ Nombre original: Value Added Tax (D 30) pg. 98 Premier League Handbook 2012/13 <http://www.premierleague.com/content/dam/premierleague/site-content/News/publications/handbooks/premier-league-handbook-2012-2013.pdf> (último acceso, 14 Octubre 2013)

³² <http://www.manutd.com/en/Club/FAQs/Club-Ownership/Question-1.aspx> (último acceso, 16 Octubre de 2013)

³³ <http://news.bbc.co.uk/2/hi/business/4540939.stm> (último acceso 14 Octubre de 2013)

³⁴ Informe anual del MU año 2003/04, pg 65 <http://production.investis.com/manutd/findata/reports/annrep04/annrep04.pdf> (último acceso, 16 Octubre de 2013)

³⁵ <http://www.bornrich.com/roman-abramovich1.html> (último acceso, 14 Octubre de 2013)

³⁶ Pg. 3 Informe Anual Fútbol de 2013 http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Croatia/Local%20Assets/Documents/2013/hr_football-money-league-2013.pdf (último acceso, 14 Octubre de 2013)

³⁷ Pg. 12 “Directors’ informe y declaración financiera del 30 de Junio de 2008”, Chelsea Football Club Limited <http://www.scribd.com/doc/27118443/Chelsea-Football-Club-Limited> (último acceso, 14 Octubre de 2013)

“Premier League”, lo que no obsta para que tenga un alto nivel de deuda como el Chelsea.³⁸ En cuanto el nivel impositivo al que se ve obligado el MC, se vislumbra un cambio general de en las obligaciones impositivas a las empresas británicas, reducción que vemos reflejada en el informe en cuestión, donde se señala una reducción de las obligaciones de las empresas en el tipo impositivo que al 28% en el año 2008.³⁹

De hecho, el informe anual del MC demuestra una tendencia a la baja de las autoridades británicas en cuanto al nivel impositivo dado que el gobierno británico ha decidido que los impuestos sobre sociedades se vayan disminuyendo anualmente. Según las últimas noticias, el Ministro del tesoro, George Osborne, anunció una significativa disminución del tipo aplicado a las sociedades en el RU⁴⁰, bajando el tipo del 26% al 24% desde el año 2012 al año corriente. Finalmente, ese tipo seguirá reduciéndose en los años venideros hasta un 21% en Abril de 2014.⁴¹

A raíz de lo comentado, se comprenden las políticas a la inversa seguidas por España y GB en sus sistemas impositivos, en cuanto que en España la LS impone el 35% en 2013 mientras que la cuota de GB se irá reduciendo según las consignas formuladas por el gobierno británico. Las consecuencias de estas políticas son evidentes, ya que, éstas permiten un nivel adquisitivo más elevado para las sociedades inglesas incluyendo, naturalmente, a los clubes de fútbol.

A pesar de ello, ciertos medios británicos levantaron la voz en contra de esta reducción impositiva a los clubes de fútbol, ya que, ese sector de opinión consideraba ridícula la cifra que se le obliga pagar a los clubes, dados los altos beneficios que suelen tener los mismos. Empero, existe una línea de pensamiento que no duda en determinar que la “Premier” gana en competitividad e interés en cuanto se aplica el régimen de solidaridad y se permite que el nivel adquisitivo de los clubes ascienda, ante todo, en detracción de otras ligas continentales.

ALEMANIA:

La “Bundesliga” alemana siempre se ha proyectado en pro de ser la primera liga continental. El crecimiento de la liga teutona ha sido impedida por el peso histórico de la liga inglesa y española, lo que ha relegado a la “Bundesliga” a ser representada en exclusiva en Europa por clubes del calado del FC Bayern München AG (en adelante BM). La actualidad económica está haciendo cambiar esta realidad, como demuestra que sean hasta cuatro los clubes germanos los que se encuentren entre los veinte más ricos de Europa. El BM es el club más prestigioso de Alemania, con una facturación de 368,4 millones de € en la temporada

³⁸ <http://www.dailymail.co.uk/sport/football/article-1240961/Manchester-City-owner-Sheik-Mansour-writes-clubs-305m-debts.html> (último acceso, 15 Octubre de 2013)

³⁹ Pg. 72 del informe anual del Manchester City de 2009/2010 <http://annualreport.mfc.co.uk/downloads/mfc-annual-report.pdf> (último acceso, 15 Octubre de 2013)

⁴⁰ Impuesto sobre Sociedades de 2010, que establece la capacidad del Parlamento de variar la tasa que se aplica a las Sociedades <http://www.legislation.gov.uk/ukpga/2010/4/section/3> (último acceso, 15 Octubre de 2013)

⁴¹ <http://www.guardian.co.uk/uk/2012/mar/21/budget-2012-corporation-tax-22p> (último acceso, 15 Octubre de 2013)

2011/2012, lo que le hace colocarse en el cuarto lugar de entre los clubes más poderosos del continente.⁴²

El estatus económico alemán repercute en el nivel de salubridad de las cuentas de los propios clubes alemanes, los cuales han escalado posiciones económicas gracias, entre otras causas, a sus bajos niveles de deuda.

El BM ejemplifica la importancia de la solvencia y el criterio con que se debe encarar el negocio futbolístico, en base a que los clubes alemanes decidieron restringir sus gastos a aquello que se podían permitir, como demuestran las palabras de Karl-Heinz Rummenigge⁴³: “siempre hemos tenido una filosofía y ésta es no gastar más de lo que generamos”.

El modelo de política económica de la “Bundesliga” ha hecho que coseche éxitos en términos competitivos, basándose en un nivel de deuda mucho menor que el que contraen los clubes ingleses y españoles. Las deudas contraídas en Inglaterra y España revelan los enormes errores cometidos por los propios clubes, que han comprometido la propia existencia de algunos clubes en sus propias competiciones, llegando incluso a desaparecer o ser relegados de categoría.⁴⁴

A la luz de lo comentado, señalaré las particularidades que tiene la “Bundesliga” dentro del contexto europeo, lo que hará comprender al lector el porqué del éxito de la liga alemana y la solvencia de la misma:

Por una parte, los acuerdos televisivos de la “Bundesliga” han alcanzado un récord histórico, ascendiendo a 2,5 billones de € de ingresos en este concepto.⁴⁵ La “Bundesliga” ha seguido la política de derechos televisivos marcada por las leyes continentales, acordando una venta centralizada de los mismos e impidiendo, pues, una negociación individualizada de los clubes con las compañías televisivas. En consecuencia, se concede el monopolio a la “Bundesliga” en vez de a los propios clubes como, en efecto, también se ha realizado en la “Premier League”.⁴⁶

La política que sigue la “Bundesliga” se ajusta a los términos legales de respeto al libre mercado y al abuso de posición dominante, ya que, sigue lo establecido tanto en la ley europea como en la alemana.⁴⁷ La decisión europea sobre los derechos televisivos y los

⁴²Pg. 16 informe Deloitte sobre fútbol de 2013 http://www.deloitte.com/assets/Dcom-Croatia/Local%20Assets/Documents/2013/hr_football-money-league-2013.pdf (último acceso, 15 Octubre de 2013)

⁴³ Presidente Ejecutivo del BM(N/A)

⁴⁴ Las deudas contraídas por clubes como el MC o el Chelsea así como los numerosos concursos de acreedores y problemas dentro de la Liga española, evidencian una gestión inapropiada de las Ligas(N/A)

⁴⁵ <http://www.spiegel.de/international/german-press-review-of-bundesliga-sky-deutschland-broadcast-tv-rights-a-828301.html> (último acceso, 15 Octubre 2013)

⁴⁶ Decisión de la Comisión en su pg. 6 punto 22 del 19 de Enero de 2005: venta conjunta de los derechos televisivos en la Bundesliga alemana” http://ec.europa.eu/competition/antitrust/cases/dec_docs/37214/37214_90_1.pdf (último acceso 15 Octubre 2013)

⁴⁷ Nombre original: §1 Gesetz gegen Wettbewerbs beschränkungen(GWB) o, lo que es lo mismo, prohibición de acuerdos restrictivos <http://www.gesetze-im-internet.de/gwb/BJNR252110998.html> (último acceso, 15 octubre de 2013)

remedios legales referentes al respeto del libre mercado ha sido introducida en Alemania de la misma forma que se ha conformado en GB, teniendo a este respecto en cuenta la duración de los contratos de tres años, cumpliendo, a la par, con la necesidad de concurso previo a la asignación de derechos televisivos.

Las políticas de la “Bundesliga” han supuesto un alto nivel de ingresos, puesto que a su política centralizada en derechos televisivos hay que añadirle la política en términos publicitarios, por medio de la que ingresa, aproximadamente, “unos 800 millones de dólares anualmente”.⁴⁸ Este tipo de política explica el por qué de la alta asistencia a los estadios alemanes, donde se llega a niveles insuperables en toda Europa, política que parte de la propia exigencia de los contratos publicitarios. Son los mismos sponsors quienes exigen la venta completa de las localidades en los estadios, por lo que los clubes se ven forzados a reducir los precios de las entradas para vender en mayor cantidad, de modo que se pueda alcanzar una media envidiable de asistencia que llega a: “42.101; esto es 7.000 espectadores más que la media de la Liga inglesa”.⁴⁹

Dejando de lado el nivel de ingresos publicitarios, los niveles de imposición del Tesoro alemán a los clubes debe ser medido también partiendo del conocimiento en se estructuran los clubes alemanes, los cuales se reducen a tres tipos:

1. Entidad de responsabilidad limitada (en su original, Gesellschaft mit beschränkter Haftung -GmbH-)
2. Entidad limitada con acciones(en su original, Aktiengesellschaft -AG-)
3. Asociación limitada (Combinación de AG o GmbH con una Kommanditgesellschaft -KG-)

Aparte de las estructura de los clubes, el rasgo divergente en el fútbol alemán concierne a una especificidad con respecto a las otras dos ligas estudiadas en términos de propiedad de los clubes. En tal sentido, mientras que los accionistas de los clubes de la “Bundesliga” tienen que estar de acuerdo con la cifra del 50+1%⁵⁰ sobre todo el concepto de propiedad de los clubes, las regulaciones de las ligas española e inglesa no incluyen esas particularidades legales.

El modelo de propiedad de la liga alemana evita que los clubes estén dominados por inversores extranjeros, eludiendo casos tan evidentes como los de las ligas española e inglesa, las cuales han permitido la adquisición de los clubes por parte de inversores ajenos a los mismos clubes en casos como, por ejemplo, el Málaga CF en España u otros tantos en Inglaterra como el MC, MU, Chelsea o Queens Park Rangers.

El BM puede ser uno de los mejores ejemplos en pos de aclarar cómo está organizada la propiedad societaria en Alemania, en tanto el 81.8% del total de la compañía está en manos

⁴⁸http://espn.go.com/sports/soccer/news/_id/5673975/success-germany-bundesliga (último acceso, el 16 Octubre 2013)

⁴⁹ Pg. 56 del informe anual de la Bundesliga año 2012 http://static.bundesliga.de/media/native/autosync/dfl_bl_wirtschaftssituation_2012_01-12_gb_72dpi.pdf(último acceso 16 Octubre 2013)

⁵⁰Die Liga – Fußballverbände.V. (Ligaverband) § 8, “Erwerb und Ende der Mitgliedschaft”, el artículo anterior demuestra las excepciones que ejemplifica el Wolfsburgo, del que Volkswagen es dueño 100% http://www.dfb.de/uploads/media/14_Satzung_Liga_DFL.pdf(último acceso 16 octubre de 2013)

del propio club, mientras que el resto de la compañía está en manos de dos reputadas y famosas marcas: Audi y Adidas.⁵¹

En cuanto a las obligaciones de las sociedades alemanas con respecto al Tesoro Público, cabe remarcar la vinculación de las mismas a la cuota general a empresas que asciende al 15% (25% en 2007)⁵². Debido a la legislación alemana, la cuota final ronda entre el 29% y el 32%, dependiendo de los impuestos que los distintos Estados alemanes exijan a sus contribuyentes.⁵³

A la postre, el nivel de ingresos del tesoro alemán se mide a partir de la siguiente afirmación: “en Alemania el fútbol asegura 110.000 trabajos e indirectamente el Estado recibe un total de 1,5 billones de € en impuestos y obligaciones anualmente”,⁵⁴ demostrando que el Tesoro alemán tiene una recepción dineraria anual asegurada, lo cual no sucede en las ligas inglesas y españolas, donde el mencionado nivel de deuda lastra el debido cumplimiento de las obligaciones de los clubes para con sus acreedores.

CONCLUSIÓN:

Después de analizar las tres principales ligas europeas, se podría escrutar el futuro próximo de las ligas continentales. La crisis económica, junto a la situación de bancarrota de muchos clubes a lo largo de Europa, se traducirá en unas deudas incluso mayores, donde veremos pagos atrasados a las Hacienda pública, a los bancos y a los mismos trabajadores de los clubes.

Se han dado muchos casos al respecto, todos ellos provocados por la crisis financiera que viven los clubes continentales. Los ejemplos de clubes incumplidores de sus obligaciones económicas se han traducido en sanciones por parte de la UEFA así como por parte de las propias Ligas: el Málaga CF o el Glasgow Rangers ejemplifican la situación que viven los clubes. El Málaga fue descalificado⁵⁵ para competir en Europa debido a los pagos atrasados a sus trabajadores mientras que el Glasgow Rangers fue relegado de la primera división a la tercera división de la Liga Escocesa debido a su situación de quiebra.⁵⁶

Estas decisiones han sobrecogido al mundo del fútbol y deben servir como apercebimiento al resto de clubes con altos niveles de deuda y que estén en circunstancias de

⁵¹http://www.fcbayern.telekom.de/en/company/company/organe/index.php?fcb_sid=5a78ba65592f69abbe0cc99f6d1bf07b (último acceso, 16 Octubre 2013)

⁵²<http://www.cfe-eutax.org/taxation/corporate-income-tax/germany> (último acceso, 16 Octubre 2013)

⁵³http://www.worldwide-tax.com/germany/germany_tax.asp (último acceso, el 16 Octubre 2013)

“La base impositiva en Alemania en 2012 asciende al 15%, con respecto la ley de sociedades, si bien un añadido de entre 14%-17% ha de ser pagado al municipio o Länder”.

⁵⁴ Pg. 18 informe anual de la Bundesliga año 2012 http://static.bundesliga.de/media/native/autosync/dfi_bl_wirtschaftssituation_2012_01-12_gb_72dpi.pdf (último acceso, 16 de octubre de 2013)

⁵⁵<http://www.dw.de/uefa-bans-la-liga-side-malaga-from-european-games/a-16474626> (último acceso, 16 de Octubre 2013)

⁵⁶<http://www.telegraph.co.uk/sport/football/teams/rangers/9403180/Rangers-to-be-replaced-by-Dundee-in-Scottish-Premier-League.html> (último acceso, 16 de Octubre 2013)

insolvencia. En general, los clubes ingleses y españoles están lidiando con una situación peor que los clubes de la “Bundesliga” alemana, país donde la salubridad económica de los clubes fue considerada, desde un principio, como un aspecto fundamental para mantener el nivel de la liga local, por medio de la imposición de un límite a las deudas de los mismos.

Ante ello, hemos de centrarnos en saber cómo afronta su situación cada país, teniendo en mente la reducción impositiva aplicable en el Reino Unido la cual podría alterar el futuro de las ligas continentales. Sin embargo, esta variación no impide que la solvencia y claridad de las cuentas de los clubes alemanes puedan convertir su liga en la mejor de entre todas las europeas. Quizás, tan solo planea una duda con respecto al liderazgo inmediato de la liga alemana, en tanto, las ligas española e inglesa gozan de una reputación mundial que debe ser aún rebasada por la “Bundesliga”.

En España, la situación invita a pensar un futuro devastador, donde los dos gigantes, Real Madrid y Barcelona rechazaron la necesidad de emprender una nueva política en el reparto de los derechos televisivos. La continuación de un reparto individualizado empobrecerá aún más a los otros clubes así como a las competiciones locales. Si la “Premier League” termina superando a la española, habríamos de toparnos con la gran realidad: el reparto de derechos televisivos junto a un nivel de deuda menor provoca una competitividad mucho mayor las ligas en que se aplica unas políticas solidarias y estrictas, lo que augura que la liga española esté condenada a ir a la zaga de las otras dos ligas analizadas en un futuro próximo.

Lo que es indudable es que el estatus económico de la liga alemana y sus políticas de asistencia a los estadios debe ser sinónimo de una consecución de mejores futbolistas, mayor fama mundial y, por tanto, contratos televisivos y publicitarios que se traduzcan en niveles de ingresos que ya marcan máximos históricos.⁵⁷

Aparte de las medidas tomadas por las autoridades alemanas sobre el nivel de deuda contraído por sus clubes, el presente artículo está demostrando la decisión acertada que tomaron en su día las autoridades alemanas en el momento de elegir una política especial en la propiedad de los clubes, otorgando la propiedad de los mismos a los socios. Así, siempre y cuando la “Bundesliga” apueste por un desarrollo mundial -mejorando el marketing y la publicidad alrededor de Europa- deberá liderar la industria futbolística en el futuro próximo.

Octubre de 2013.

© *José Manuel Montes López (Autor)*

© *Iusport (Editor). 2013.*

www.iusport.com

⁵⁷ <http://futbolfinanzas.com/la-bundesliga-sigue-creciendo-por-todo-el-mundo/> (último acceso, 24 de Octubre 2013)

Acrónimos:

Art.	Artículo
BM	FC Bayern München AG
CE	Comisión Europea
Chelsea	Chelsea Football Club
EEUU	Estados Unidos de América
FPLA	Football Premier League Association
LD	Ley del Deporte
LS	Ley de Sociedades
MC	Manchester City Football Club
MU	Manchester United
PLC	Public Limited Company
RD	Real Decreto
RFEF	Real Federación española de Fútbol
TFUE	Tratado de Funcionamiento de la Unión Europea
UE	Unión Europea
UEFA	Union des Associations Européennes de Football