



**DISCUSION CRÍTICA SOBRE VALORACIÓN Y
REVELACIÓN CONTABLE DE “LOS DERECHOS
DE TRASPASO” DE LOS JUGADORES
PROFESIONALES EN LAS S.A.D.-CLUBES DE
FUTBOL.**

TESIS DOCTORAL

Programa de Doctorado

Contabilidad y Auditoría

**Directora de Tesis
Prof^ª Dra. Dña. Amalia Carrasco Gallego**

**Doctorando
Francisco Javier Martin Lozano**

**Departamento de Contabilidad y Economía Financiera
Sevilla, 2015**

*A mi hijo Javier,
por su cariño y el tiempo de dedicación del que le he privado.
A mi hermano Fernando,
por ser mi mayor apoyo en los momentos más difíciles.*

El presente trabajo se ha llevado a cabo bajo la dirección de la Profesora Amalia Carrasco Gallego, a quien expreso mi más sincero agradecimiento, por su sabiduría académica y científica demostrada conmigo. Su continuo aporte de sugerencias, consejos y especialmente su orientación en modo académico-científico de mis ideas, me han enseñado mucho, me han clarificado ideas y me han hecho disfrutar del trabajo. Para ello ha tenido que derrochar una admirable paciencia, que junto con su aliento permanente, me han servido de estímulo para la culminación del trabajo, que espero sea mi definitiva inmersión en el ámbito científico universitario. Abusando de esa paciencia, cuento con que su sapiencia y estímulo académico-científico me sigan acompañando en el futuro.

Deseo expresar asimismo mi agradecimiento a todas las personas que han colaborado en facilitar información para este trabajo, con especial mención a la Presidencia, Consejeros y Directores General y Deportivo del Sevilla F.C., S.A.D., así como al Adjunto a la Presidencia de la Liga de Fútbol Profesional y a todos los Auditores de Cuentas que han participado en entrevistas desinteresadamente.

INDICE

ESTRUCTURA RESUMIDA DE LA TESIS

ABSTRACT.....	7
CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN: OBJETO DEL TRABAJO Y METODOLOGÍA.....	10
CAPITULO 2: LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS DEPORTIVAS. CLUBES DE FÚTBOL (S.A.D.). DERECHOS DE TRASPASO.....	24
CAPITULO 3: REVISIÓN DE LA LITERATURA PREVIA SOBRE VALORACIÓN DE INTANGIBLES.....	56
CAPITULO 4: DISCUSIÓN CRÍTICA SOBRE APLICABILIDAD DEL CRITERIO DE “VALOR RAZONABLE” A LOS DERECHOS DE TRASPASO. TRABAJO DE CAMPO: ESTUDIO DE CASO Y ENTREVISTAS y ENCUESTAS.....	82
CAPITULO 5: <u>PAPER 1</u> : “EN BUSCA DE LA TRANSPARENCIA DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA EN LAS S.A.D. (CLUBES DE FÚTBOL): DEFICIENCIAS DE LAS NORMAS CONTABLES. UN ESTUDIO DE CASO” “IN SEARCH OF TRANSPARENCY OF FINANCIAL INFORMATION IN SOCCER CLUBS PLC: INADEQUACIES IN ACCOUNTING STANDARDS. A CASE STUDY”.....	164
CAPITULO 6: <u>PAPER 2</u> : “VALORACIÓN CONTABLE DE ‘LOS DERECHOS DE TRASPASO’ DE LOS JUGADORES PROFESIONALES EN LAS S.A.D.-CLUBES DE FUTBOL. HACIA UN MODELO DE VALORACIÓN A VALOR RAZONABLE.” “THE ACCOUNTING VALUATION OF PLAYERS' TRANSFER FEES, THE MOST RELEVANT ASSETS OF SOCCER CLUBS PLC. TOWARDS A VALUATION MODEL AT FAIR VALUE”...196	196
CAPITULO 7: CONCLUSIONES FINALES.....	207
CAPITULO 8: LIMITACIONES Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN.....	218
CAPITULO 9: BIBLIOGRAFIA.....	221

ESTRUCTURA DETALLADA DE LA TESIS

ABSTRACT.....	7
1. INTRODUCCIÓN: OBJETO DEL TRABAJO Y METODOLOGÍA.....	10
1.1. Temática: Transparencia y Valoración de Intangibles “Identificables” en las Sociedades Anónimas Deportivas.....	11
1.2. Problemática Contable del Intangible Deportivo.....	12
1.3. Preguntas de Investigación.....	13
1.4. Objetivos.....	15
1.5. Metodología de la Investigación realizada.....	16
1.5.1. Estudio de Caso.....	17
1.5.2. Entrevistas y Encuestas.....	18
1.6. Oportunidad y contribución de nuestra investigación.....	19
1.7. Estructura del Trabajo.....	20
1.8. Bibliografía.....	22
2. LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS DEPORTIVAS/CLUBES DE FÚTBOL (S.A.D.)...24	
2.1. Características del negocio.....	25
2.2. Antecedentes de las S.A.D. Causas de su creación: Planes de Saneamiento y Ley del Deporte.....	28
2.3. Regulación y Control de las S.A.D.....	31
2.4. Peculiaridades contables de las S.A.D. Activos Intangibles Deportivos y su relevancia en las S.A.D.....	33
2.5. Perspectivas económicas y financieras, legales y contables de las S.A.D.....	45
2.6. Bibliografía.....	53
3. REVISIÓN DE LA LITERATURA PREVIA SOBRE VALORACIÓN DE INTANGIBLES.....56	
3.1. Intangibles en las empresas general.....	57
3.2. Intangibles en las S.A.D.....	65
3.3. Derechos Federativos de Jugadores Profesionales en las S.A.D.....	66
3.4. Bibliografía.....	78
4. DISCUSIÓN CRÍTICA SOBRE APLICABILIDAD DEL CRITERIO DE “VALOR RAZONABLE” A LOS DERECHOS DE TRASPASO. TRABAJO DE CAMPO DE LA INVESTIGACION: ESTUDIO DE CASO Y ENTREVISTAS.....82	
4.1. Transparencia y Valoración de Derechos de Traspaso.....	83
4.2. Derechos de Traspaso de Jugadores.....	86
4.2.1. Problemática Normativa y Jurídica.....	87
4.2.2. Problemática Contable.....	91
4.2.2.1. Normativa Contable aplicable. Normativa Sectorial pendiente...91	
4.2.2.2. Insuficiencia contable.....	98

4.3. ESTUDIO DE CASO. Estudio de la Existencia y Relevancia de la Insuficiencia Contable en los Derechos de Traspaso de Jugadores a través de un estudio de caso.....	100
4.3.1. Justificación del método de Estudio de Caso y causas de la elección.....	100
4.3.2. Descripción del estudio: Estudio documental previo, Recogida de datos y trabajo realizado.....	101
4.3.3. Observaciones, comentarios y Tablas.....	103
4.3.4. Hallazgos y Conclusiones.....	115
4.4. Posibilidades que abren las NIC-NIIF.....	116
4.4.1. Valoración Posterior a Valor Razonable.....	117
4.4.2. PGC 2007. Nueva Filosofía.....	119
4.4.3. Discusión crítica.....	124
4.5. Antecedentes sobre Estimaciones/Valoraciones asimilables al “Valor Razonable” de los Derechos de Traspaso.....	130
4.5.1. Estimaciones Extra-Contables actuales del Valor de Mercado de los Derechos de Traspaso.....	130
4.5.2. Comité de Valoración de la LFP. Análisis del Sistema actual de Tasación de los Derechos de Traspaso.....	131
4.5.2.1. Composición y Funcionamiento del Comité. Criterios, Variables y baremos utilizados.....	131
4.5.2.2. Entrevista con el creador del Comité de valoración de la LFP.....	132
4.5.2.3. Discusión sobre el Sistema utilizado por la L.F.P.....	138
4.6. ENTREVISTAS Y ENCUESTAS	139
4.6.1. Método seguido.....	139
4.6.2. Población objetivo de las Entrevistas, selección de la muestra y Cuestionario-guión de las Entrevistas.....	141
4.6.3. Resultados, Hallazgos y Conclusiones.....	149
4.7. Bibliografía.....	159
5. PAPER 1: EN BUSCA DE LA TRANSPARENCIA DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA EN LAS S.A.D. (CLUBES DE FÚTBOL): DEFICIENCIAS DE LAS NORMAS CONTABLES. UN ESTUDIO DE CASO.....	164
“IN SEARCH OF TRANSPARENCY OF FINANCIAL INFORMATION IN SOCCER CLUBS PLC: INADEQUACIES IN ACCOUNTING STANDARDS. A CASE STUDY”	
Abstract	
Introduction	
Antecedents	
Case Study: Sevilla FC, S.A.D.	
Analysis of Results	
Final conclusions	
Bibliografy	

6. PAPER 2 (boceto/borrador): VALORACIÓN CONTABLE DE “DERECHOS DE TRASPASO” DE JUGADORES. HACIA UN MODELO DE VALORACIÓN A VALOR RAZONABLE.....	196
“THE ACCOUNTING VALUATION OF PLAYERS' TRANSFER FEES, THE MOST RELEVANT ASSETS OF SOCCER CLUBS PLC. TOWARDS A VALUATION MODEL AT FAIR VALUE”	
Abstract	
Introduction	
Antecedents	
Analysis of LFP’s current assessment system	
Research based on Surveys and Interviews to Auditors	
Final conclusions	
Limitations of our work and future research lines	
Bibliography	
7. CONCLUSIONES FINALES.....	207
7.1. Resumen del trabajo de Tesis.....	208
7.2. Conclusiones Finales.....	209
7.3. Propuesta. Contenido y Justificación.....	212
7.4. Bibliografía.....	217
8. LIMITACIONES AL ESTUDIO Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN.....	218
8.1. Limitaciones	219
8.2. Líneas futuras de Investigación.....	219
9. BIBLIOGRAFIA.....	221

ABSTRACT

La falta de transparencia de información financiera, puede provenir no sólo del comportamiento o decisiones del Consejo de Administración, sino también de las normas de contabilidad aplicables, que, a veces, pueden conducir a una falta de transparencia en la información financiera. Creemos que esta circunstancia es la que se da en las S.A.D./clubes de fútbol.

Los Derechos de Traspaso de Jugadores Profesionales de fútbol son los principales y nucleares Activos en las S.A.D./clubes de fútbol, ya que son los más materiales y de los que el negocio depende. Bajo las normas contables vigentes, están sólo parcialmente reconocidos, como Intangibles Deportivos, dentro de los Activos No Corrientes. Sólo se reconocen contablemente los derechos de traspaso de los jugadores adquiridos de otros clubes, pero al Precio de adquisición histórico (reducido por su amortización acumulada, calculada linealmente durante sus años de contrato). Los Derechos de explotación/Traspaso de los jugadores generados/formados internamente no se reflejan en absoluto en el balance, porque no tienen coste de adquisición. Pero no es ésta, a nuestro entender, la única anomalía contable. La aplicación del "coste de adquisición" como criterio de valoración de las normas contables vigentes a menudo conduce, en los derechos de jugadores adquiridos, a unos valores netos contables notablemente más bajos que los del mercado de fichajes. Por lo tanto, los valores en libros de contabilidad de los activos más relevantes esconden enormes valores ocultos. Este hecho es especialmente patente sólo unos meses después del fin del ejercicio económico, cuando se producen los traspasos (venta) de los derechos de jugadores de un club a otro, y se reconocen unas enormes ganancias en estos activos vendidos.

Por consiguiente, la aplicación restrictiva actual de las normas internacionales de contabilidad en los diferentes países europeos en esta materia, en base al principio de prudencia, en la valoración de los activos más relevantes de estas empresas, está afectando de manera muy negativa al concepto de transparencia de la información financiera que se requiere en las S.A.D./clubes de fútbol, en la medida que sus Cuentas Anuales no reflejan la "Imagen Fiel" de sus activos (los principales y más relevantes) y, por tanto, de su patrimonio, de la situación financiera y los resultados obtenidos.

Hemos llevado a cabo un trabajo de investigación cualitativa consistente, en primer lugar, en un Estudio de Caso descriptivo y, en segundo lugar, en la realización de unas Entrevistas con profesionales del mundo de la Contabilidad de las S.A.D./clubes de fútbol. Con el estudio de caso, mediante un estudio previo documental y de datos e información obtenidos de Cuentas Anuales públicas y de otros informes privados facilitados por la entidad seleccionada, tratamos de evidenciar en un escenario real la existencia, la materialidad y la relevancia de ese tipo de falta de transparencia en la información financiera de las S.A.D./clubes de fútbol, generada por la, a nuestro entender, deficiencia o insuficiencia de las normas contables en la medición de sus activos más relevantes. Los resultados muestran además un hallazgo adicional, cual es la utilización por parte de S.A.D./clubes de fútbol de estimaciones extracontables del precio de mercado de este activo, con el fin de garantizar o asegurar algunas transacciones económicas y financieras (como por ejemplo, aplazamiento de deudas con Hacienda o petición préstamos), ya que sus valores contables no se consideran fiables por los terceros agentes involucrados en tales operaciones.

Con el fin de completar y contribuir a la validez del estudio de caso, también se ha realizado un análisis en profundidad de las características de esas valoraciones extracontables y del agente que las realiza, a fin de evaluar no sólo su nivel predictivo sino también las carencias y limitaciones en cuanto a la objetividad y fiabilidad requeridos para la aplicación del criterio de valoración del "valor razonable", y, por otro

lado, se han realizado unas Entrevistas a profesionales, relacionados con la Contabilidad de estas entidades, para explorar su opinión sobre cómo contabilizan los clubes y revelan los derechos federativos de los jugadores, que nos han proporcionado una información valiosa al debate sobre nuestras propuestas, evidenciando, en nuestra opinión, la necesidad y posibilidad razonable de aplicar una técnica de valoración objetiva y fiable para medir y predecir razonablemente el precio de mercado de "los Derechos de Traspaso" de todos los jugadores, que integran la plantilla de las S.A.D./clubes de fútbol al fin del ejercicio.

En nuestra opinión, las normas internacionales de contabilidad adoptadas por la Unión Europea, de acuerdo con los principios fundamentales subyacentes sobre los que se basan, así como las normas contables nacionales derivadas en todos los países europeos, deberían permitir la posibilidad de modificación de este tipo de falta de transparencia, generada por deficiencias de las normas contables en la materia que tratamos, por lo que deberían aceptar el sistema o técnica de valoración que proponemos, pues estimamos que cumple con los requisitos del concepto de "valor razonable".

La incorporación de la valoración a valor razonable, realizada conforme a la técnica propuesta, del Activo intangible deportivo constituido por "los Derechos de Traspaso de jugadores profesionales de fútbol" en las Cuentas Anuales, en la forma de revelación que asimismo proponemos, entendemos que contribuiría a alcanzar la meta, actualmente cuestionada, de la "Imagen Fiel " de los Activos y su Patrimonio, mejorando, en consecuencia, la transparencia de la información financiera de estas S.A.D./clubes de fútbol.

Lack of information Transparency in business, which usually is referred to financial reporting, may come not only from the companies' Board's behaviour or decisions, but also from the current applicable accounting standards, which may sometimes lead to lack of transparency in financial information.

Soccer Players' Transfer Rights/Fees are the main and core Assets in Soccer Clubs Public Limited Companies (SCPLC), since they are the most material ones and those which the business depends on. Under current accounting standards, they are only partially recognized, as Intangibles within Non-Current Assets. Only the acquired players' transfer fees from other clubs are disclosed but at their historic acquisition cost (netted by its amortization). Internally generated players' exploitation rights are not reflected at all in the balance sheet, because they do not have acquisition cost. But this is not the only accounting anomaly. The application of the "acquisition cost" as valuation criteria of the current accounting standards often lead to net book values remarkably lower than those of transfer market in the case of acquired players. Therefore the accounting book values of these relevant assets disguise enormous hidden values. This fact is especially patent just a few months later after year end, when players' transfers are sold from one club to another and huge profits on sold assets are recognized.

Hence the current restrictive application of the international accounting standards in the different European countries on this matter, following the "conservative concept" in the valuation of the most relevant assets of these enterprises, is affecting significantly in a negative way to the concept of Transparency of the information in Soccer Clubs required to these companies, since their Annual Reports do not to reflect the "True and Fair View" of their (main and most relevant) assets, equity, financial position and obtained results.

We have conducted a research work consisting, in the first place, of a descriptive Case Study and secondly of interviews with professionals. With the case study, using a documentary prior study and primary data and information from public annual reports and other private reports, we try Findings show also that Soccer Clubs PLC use extra

accounting market estimates of these assets in order to guarantee or ensure some economical and financial transactions, since their accounting values are not considered to be reliable by third parties involved.

In order to complete the case study and enhance validity, an analysis of the extra accounting valuations has also been realized to assess their predictive level, and, on the other hand, interviews with professionals experts in soccer clubs accounting have been conducted and used to explore the opinion on how clubs account for and disclose information about players' registration rights, which have provided valuable insights to the debate on our proposals, evidencing the reasonable possibility of applying an objective and reliable valuation technique to measure and reasonably predict the market price of "Transfer Fees" of all the players who comprise the squad of the Soccer clubs at year end.

Under our opinion, the International Accounting Standards adopted by the European Union, according to the underlying principles on which they are based, as well as the derived national accounting standards of all the European countries, should allow the possibility to amend this kind of lack of transparency generated by inadequacies of the accounting standards in the referred matter, and therefore should accept the proposed feasible Valuation System or technique, since it complies with the requirements of the "Fair Value" concept. They should admit the incorporation of the valuation of the "soccer players' transfer fees" sporting intangible Asset, made by this technique to their Annual Reports the way of disclosure we propose, in order to reach the accounting currently questioned goal of "true and fair view" and enhance consequently the Transparency of financial information in these companies.

Under our opinion, the International Accounting Standards, according to the underlying principles on which they are based, as well as the derived accounting standards of all the European countries should accept that proposed feasible Valuation Model, since it complies with the requirements of the "Fair Value" concept and, therefore, they should allow incorporate the valuation of the "soccer players' transfer fees" made by this model to their Annual Reports the way of disclosure we propose, in order to reach the accounting currently questioned goal of "true and fair view" and enhance consequently the Transparency of financial information in these companies.

CAPITULO 1: INTRODUCCIÓN: OBJETO DEL TRABAJO Y METODOLOGÍA

- 1.1. Temática: Transparencia y Valoración de Intangibles “Identificables” en las Sociedades Anónimas Deportivas
- 1.2. Problemática Contable del Intangible Deportivo (Derechos de Traspaso)
- 1.3. Preguntas de Investigación
- 1.4. Objetivos
- 1.5. Metodología de la Investigación realizada:
 - 1.5.1. Estudio de Caso
 - 1.5.2. Entrevistas y Encuestas
- 1.6. Oportunidad y contribución de nuestra investigación
- 1.7. Estructura del Trabajo
- 1.8. Bibliografía

1.1. TEMÁTICA: TRANSPARENCIA Y VALORACIÓN DE INTANGIBLES IDENTIFICABLES EN LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS DEPORTIVAS

La Transparencia en la información económica y financiera de las empresas es una temática muy candente en la contabilidad actual.

La falta de transparencia informativa de las empresas puede provenir no sólo de actuaciones maliciosas o corruptas de los órganos de gobierno de esas empresas, sino que también a veces son las propias normas contables las que pueden conducir a esa falta de transparencia.

Los organismos normalizadores en muchos campos están comenzando a establecer mecanismos y controles para la prevención, detección y enjuiciamiento de la conducta y las decisiones corruptas, proponiendo controles previos, procedimientos de seguimiento y sanciones posteriores en caso de fallos o irregularidades deliberados, con el fin de contribuir a la transparencia de las organizaciones. Nos referimos a los llamados Códigos de Gobierno Corporativo. En el mundo de las finanzas y los negocios, en particular, esta preocupación es una prioridad, ya que la transparencia en la información financiera afecta a muchas partes interesadas, como los accionistas minoritarios que no están presentes en los Consejos de Administración, los gobiernos por razones fiscales, los posibles inversores o acreedores comerciales o financieras, entre otros. (Stakeholder's Theory, Freeman, 1984, 2010)

En nuestro trabajo, nos centramos en el otro aspecto apuntado, el de la falta de transparencia provocada por las normas contables aplicables.

Las Normas Internacionales de Contabilidad (en adelante, NIC/NIIF), que están en constante revisión, han incluido y definido en su marco conceptual nuevos elementos sobre las características cualitativas que ha de reunir la información financiera, para que tenga una mayor calidad en la información divulgada por las empresas en aras de lograr la transparencia. El objetivo último es que los estados financieros representen la "imagen fiel" de los resultados, los activos, el patrimonio neto y la situación financiera como la base fundamental para la toma de decisiones de gestión empresarial.

Entre esos nuevos elementos que introducen las NIC/NIIF (marco conceptual), hay que destacar la idea de que las mismas normas admiten que la aplicación estricta de los principios contables contenidos en ellas, a veces, puede causar la no representación de la "imagen fiel" y, por lo tanto, entendemos, ser una fuente de falta de la transparencia en la información financiera. Este es el caso que, según nuestra opinión, se produce en el objeto de nuestro trabajo, las Sociedades Anónimas Deportivas (en adelante, S.A.D.)/clubes de fútbol.

El Reconocimiento y la Valoración de los Intangibles (identificables y no identificables) y su Relevancia para la Valoración de las empresas y toma de decisiones, así como la necesidad de proponer nuevas fórmulas para reflejarlos razonablemente en los Estados financieros, es una preocupación constante de todos los tratadistas contables en las recientes décadas, para contribuir a la "imagen fiel" y transparencia de los Estados Financieros (Cañibano et al., 1997, 1999, 2000, 2008, 2009; Belkaoui, 2000; Meritum, 2002; Zéghal, D. y Maaloul, A., 2011))

En el caso que nos ocupa, trataremos, por un lado, del Reconocimiento y, por otro, de la Valoración del Activo (No Corriente, Intangible "Identificable") por excelencia en las S.A.D./clubes de fútbol, denominado "Inmovilizado Intangible Deportivo", o más concretamente los "Derechos de Adquisición de Jugadores" o también referidos frecuentemente como "Derechos de Traspaso"-en la terminología española- o "Transfer Fees"-en la terminología anglosajona-. Estos activos intangibles recogen los Derechos de Uso o Explotación Deportivo de los Jugadores Profesionales de Fútbol que integran la plantilla profesional, que compete en las competiciones profesionales

oficiales representando al club. Los servicios prestados por estos jugadores profesionales constituyen la actividad principal de estas entidades. Sólo un club puede ser titular de ese derecho de explotación, titularidad que es susceptible de ser transferida o traspasada a otro club a cambio de un precio consensuado entre ambos clubes. La revelación adecuada, en los Estados Financieros (en adelante, EEFF) de estas entidades, del valor de ese derecho para explotar futbolísticamente al jugador profesional es el objeto de estudio de nuestro trabajo.

1.2. PROBLEMÁTICA CONTABLE DEL INTANGIBLE DEPORTIVO (DERECHOS DE TRASPASO)

Nos encontramos, por un lado, con los derechos sobre los jugadores adquiridos de otros clubs, recogidos en la cuenta de Inmovilizado Inmaterial “Derechos de adquisición de Jugadores”, valorados al precio histórico satisfecho al otro club de origen (menos su amortización acumulada), y, por otro, los Jugadores formados internamente (“de cantera”), que no se hayan reconocidos como Activo por las normas contables.

Por lo tanto, los derechos sobre jugadores de fútbol, elementos esenciales del espectáculo ofrecido por las S.A.D./clubes de fútbol, están parcialmente reconocidos por la Contabilidad, ya que de todos los jugadores que tiene una entidad deportiva profesional, sólo figuran en el Balance de Situación los derechos de una parte de ellos, no siendo susceptibles de revelación en la actualidad los del resto de jugadores.

La temática del trabajo que abordamos no es una disquisición contable irrelevante o baladí. Se trata del epígrafe más importante en cuantía del activo de estas entidades de tanta notoriedad pública como los S.A.D./clubes de fútbol, que, como más adelante veremos, desarrollan una actividad o negocio regulado y controlado por la propia Administración y han sido, son y seguirán siendo financiados indirectamente por todos los contribuyentes.

La norma contable aplicable hasta 2007 (PGC'90 y Plan Sectorial de Adaptación de 2000), en relación con el activo intangible objeto de nuestro trabajo, ha ocasionado en muchos casos que el Activo de estas sociedades en libros fuera la mitad o tercera parte de su valor de mercado, puesto de manifiesto sólo uno o dos meses después del cierre del ejercicio con la venta de los derechos de algunos de los jugadores integrantes de la plantilla.

Como botón de muestra, podemos destacar el caso de los dos jugadores reconocidos como los mejores del mundo en los últimos años: Lionel Messi y Cristiano Ronaldo.

El derecho de traspaso de Cristiano Ronaldo fue adquirido por el Real Madrid en 2009, procedente del Manchester United. Es el considerado hasta la fecha el más caro fichaje de la historia del fútbol. Su club de origen recibió 94 millones de €. El valor neto contable por el que estaba registrado en el Balance era prácticamente nulo, pues su coste de adquisición estaba amortizado contablemente (fue adquirido en el año 2003 por aproximadamente 15 millones de euros).

El jugador Lionel Messi, varias veces ganador del trofeo “Balón de oro” de FIFA, galardón oficioso otorgado al mejor jugador del mundo, sorprendentemente no está valorado contablemente en el balance del F.C. Barcelona, al igual que ocurría con la mayoría de los jugadores componentes de la selección española de fútbol ganadora del campeonato del mundo de selecciones nacionales celebrado en Sudáfrica en 2010 (Xavi, Iniesta, Casillas, Pujol, Busquets, Jesús Navas, F. Llorente, etc...). Ninguno de ellos figuraba en el balance de sus clubes de origen, debido a su condición de jugadores de cantera y no haberse desembolsado dinero alguno al formar parte de sus plantillas profesionales.

Pero a estos llamativos casos, nosotros aportamos un caso más cercano no tan mundialmente conocido, extraído de la S.A.D., que nosotros utilizamos para ilustrar el trabajo, el Sevilla FC, S.A.D. Nos referimos al jugador Dani Alves, traspasado en Julio de 2008 al FC. Barcelona por 31.5 millones de euros, más una suma variable de hasta 2,5 millones de euros, en función de los éxitos del FC Barcelona durante la duración del contrato con el jugador. El jugador estaba contablemente valorado (Valor Neto Contable, en adelante VNC) en menos de un millón de euros en el Sevilla F.C., S.A.D. Siguiendo con esta misma entidad, al terminar el ejercicio 2014/2015, es decir 30 de junio 2015, los derechos de traspaso de su delantero Carlos Bacca estaban valorados en su Balance en 3,5 millones de €. A primeros de Junio se vendieron estos derechos al A.C. Milan por 30 millones de € (Sevilla FC., S.A.D., 2009, 2013, datos directos facilitados al autor).

En las cuentas de Manchester United (en el caso de Cristiano) y Sevilla FC, S.A.D. (en los casos de Alves y Bacca) al cierre del ejercicio anterior a su venta (un mes antes), los activos intangibles constituidos por los derechos federativos de estos jugadores mencionados figuraban a un valor contable próximo a cero, pues su precio de adquisición había sido casi completamente amortizado. Sólo un mes después, su valor de realización había sido de 94, 34 o 30 millones de euros respectivamente. Podría lógicamente colegirse que, al terminar el ejercicio, los derechos de los restantes (24) jugadores, que conformaban las plantillas profesionales de cada uno de esos clubes/S.A.D., pudieran estar igualmente infravalorados contablemente con respecto al precio de mercado. Si no en un montante tan elevadísimo, como en los casos mencionados, por ser más apetecidos por los clubes compradores, sí en cuantías significativas y relevantes para los estados financieros de esas sociedades.

1.3. PREGUNTAS DE INVESTIGACIÓN

A la vista de los ejemplos tan ilustrativos citados, hemos de afirmar que la aplicación del "coste de adquisición" como criterio de valoración a estos activos intangibles, conforme a las normas contables vigentes, conduce a menudo a unos valores netos contables notablemente inferiores que los del mercado de traspasos. Por lo tanto, los valores en los libros de contabilidad de estos activos relevantes esconden enormes valores ocultos, que se ponen de manifiesto solo unos meses más tarde del cierre del ejercicio, cuando se realizan los traspasos de jugadores de un club a otro y se reconocen las enormes ganancias.

Esta, a nuestro entender, deficiencia contable debiera hacer reflexionar profundamente a los tratadistas y profesionales de la Contabilidad y plantearse preguntas tales como: ¿para qué sirve la contabilidad en estas sociedades? ¿Para qué tanto seguimiento a ultranza de los principios contables de Prudencia Valorativa o Precio de adquisición, cuando se perjudica de una forma tan notable a "la imagen fiel" del patrimonio y de los resultados obtenidos de estas entidades? ¿Es realmente relevante la información que presenta la contabilidad para informar a sus accionistas sobre el patrimonio neto y los resultados de la entidad, sobre su solvencia económica y financiera, para asegurar sus activos, para solicitar un préstamo, para avalar deudas, para tomar cualquier otro tipo de decisión económica o financiera?

En este trabajo no nos planteamos sólo tratar de resolver el diferente tratamiento contable entre los derechos de explotación de los jugadores adquiridos (reconocidos contablemente como activos a su coste de adquisición menos su amortización acumulada) y los jugadores generados internamente (ni siquiera reconocidos como activo), explorando y proponiendo aceptables fórmulas de contabilidad para reflejar/capitalizar estos últimos en el balance de situación, a fin de equipararlos a los primeros, como otros autores han señalado (Ordoñez, C., 2002; Serrano, F., 2002).

Nuestro objetivo es evidenciar que ambos tratamientos contables no son suficientes para dar la "imagen fiel" de estos activos y que es la propia reforma contable

internacional la que abre, a nuestro entender claramente, la posibilidad de modificar globalmente la insuficiencia contable, a través de los nuevos criterios de valoración, para que la información financiera alcance el objetivo de la transparencia financiera.

La reforma contable impulsada por la normas internacionales de contabilidad (IAS, NIC/NIIF), que culminó en España con la aprobación del nuevo Plan General de Contabilidad de 2007 (en adelante, PGC'07), todavía está por concluir con la aplicación a las sociedades mercantiles con características especiales como son las SAD. Estas entidades, por su casuística particular, son objeto de normas sectoriales que todavía no se han adaptado a la nueva normativa.

Las NIC/NIIF (IASB, 2004, 2012) admiten para los intangibles en general una nueva forma de valoración: el Valor Razonable. Ello ofrecería la posibilidad, sobre todo a estas entidades tan peculiares, de poder enmendar una insuficiencia contable cual es la falta de revelación adecuada de los activos intangibles que dan el mayor valor a estas empresas. Siendo tantas las novedades que el PGC 2007 introduce en su marco conceptual, y concretamente en lo referente a la filosofía que lo preside y las normas de valoración, podría haber sido adecuado admitir esta opción de valoración a valor razonable, al menos para aquellos activos intangibles que son los elementos diferenciadores y creadores de valor de las S.A.D./clubes de fútbol. Sin embargo, el PGC'07 español restringe el reconocimiento de los activos intangibles en los estados financieros, por falta de valores fiables, alto riesgo y dificultad de estimación de los beneficios futuros.

La posibilidad de encontrar una forma de revelación fiable de estos activos intangibles queda encima de la mesa para los reguladores contables. Es un hecho real (como ponemos de manifiesto en el caso analizado en este trabajo de investigación) que estas entidades (S.A.D./clubes de fútbol) suelen presentar ante terceros, en lugar de su valores contables, por no considerarse fiables, valoraciones externas de los derechos de explotación de los futbolistas, para determinadas operaciones económicas o financieras, tales como garantizar la devolución de un préstamo financiero o deudas fiscales o cuando se están asegurando sus jugadores, por ejemplo.

El PGC'07, que avanza en el proceso español de convergencia europea en materia contable, es fruto de la aplicación de las NIC/NIIF adoptadas por el Reglamento del Parlamento y Consejo Europeo en 2002, dentro del marco de la armonización internacional para conseguir el objetivo de homogeneidad, comparabilidad y transparencia de la información contable. Y, aunque el PGC'07 no sea una aplicación directa de las NIC/NIIF, estas sí deben configurarse como el referente obligado de toda futura disposición que incorpore el Derecho Contable español.

Tratamos, por tanto, en este trabajo de investigación, un tema novedoso y de presente actualidad. Aún no se ha aprobado una revisión del Plan Sectorial de Adaptación al PGC'07, que éste mismo exige en el Apartado 16 de su Introducción.

Si en ese, esperemos, inminente Plan de Adaptación Sectorial de las S.A.D. al PGC' 07 se desarrollan el reconocimiento, registro y valoración de los elementos del Activo Intangible Deportivo de estas entidades de forma lógica y coherente con el conjunto de fundamentos, principios y conceptos básicos recogidos en el Marco Conceptual del mismo PGC'07 y las NIC/NIIF, se abriría, a nuestro juicio, la posibilidad de "enmendar" las insuficiencias contables mencionadas.

Aparte de desarrollar lo anteriormente expuesto y contrastarlo con datos reales, hacer una revisión bibliográfica y consultar opiniones de profesionales de la contabilidad relacionados con S.A.D./clubes de fútbol, entendemos que podríamos plantear modestamente una propuesta de solución al tema del reconocimiento, registro y valoración de los activos intangibles, formado por los Derechos de Uso de los Jugadores de Fútbol en plantilla, en los Clubes de Fútbol/S.A.D., basándonos en un

sistema de valoración objetivo y homogéneo para todos los jugadores (independientemente de su procedencia), condición necesaria para cumplir con todos los requisitos para capitalizar el valor de todos los jugadores, sin exclusión. De esta manera, la información contable podría reflejar la imagen fiel de la situación patrimonial y de los resultados, y ser relevante para el proceso de toma de decisiones de todos los usuarios relacionados con estas entidades, y responda así, a la transparencia exigida a la información económica y financiera contenida en las Cuentas anuales de estas entidades.

1.4. OBJETIVO

1.4.1. Objetivo general

A grandes rasgos, este trabajo de investigación que se presenta tiene la siguiente finalidad:

Evidenciar que la aplicación actual de la norma contable vigente, en relación con el activo más importante de las S.A.D./clubes de fútbol, conduce a que los EEFF de esas entidades no representen la imagen fiel del Patrimonio y no sean relevantes ni fiables para los usuarios, y que los nuevos principios y criterios de valoración, que contienen las Normas Internacionales de Contabilidad, en las que esa norma contable se inspira, permiten la posibilidad de resolver de forma global y no parcial esta insuficiencia contable, a través de una técnica de valoración a valor razonable.

1.4.2. Objetivos específicos:

De acuerdo con el Objetivo general, el presente trabajo de investigación persigue los siguientes siete objetivos específicos, agrupados en dos sub-objetivos:

- Poner de manifiesto la Insuficiencia de la hasta ahora Norma Contable aplicable para reflejar de forma fiable y relevante el valor de los Activos nucleares del negocio: los Intangibles constituidos por los Derechos de Uso Deportivo de Jugadores de Fútbol Profesionales de la Plantilla en los Clubes de Fútbol/S.A.D's
1. Evidenciar la relevancia de estos Derechos de Traspaso o “Transfer fees” en cuanto que son los principales activos de este tipo de empresas, no sólo por su materialidad, sino también por ser los generadores de la mayor parte de los ingresos y gastos presentes y futuros de estas entidades.
 2. Evidenciar que estos derechos están parcialmente reconocidos por la contabilidad, ya que, de todos los jugadores que tiene una entidad deportiva profesional en su plantilla, sólo figuran en sus balances de situación los derechos de una parte (los adquiridos, por su valor de adquisición menos su amortización acumulada), no siendo susceptible de revelación en la actualidad el resto de jugadores (los internamente generados- de cantera- o los incorporados libremente), al carecer de valor de adquisición.
 3. Evidenciar que los derechos de explotación de los jugadores adquiridos, sí reconocidos contablemente, están valorados en su conjunto a un precio muy inferior al de su valor de mercado, ocasionando unos enormes valores ocultos en las Cuentas Anuales.
 4. Evidenciar, por tanto, que los criterios de valoración actualmente aplicables a estos activos Intangibles en las S.A.D./clubes de fútbol conducen a unos EEFF irrelevantes y no fiables, que menoscaban la transparencia de la información económica y financiera de esos EEFF.

- Explorar la posibilidad de implantar un modelo/técnica de Valoración objetivo y fiable de estos Activos Intangibles, a la luz de la Normas Contables Internacionales (NIIF) y nacionales (NPGC'07) y en el previsible nuevo Plan de Adaptación Sectorial, aún no concluido.
5. Demostrar que los derechos de explotación de jugadores profesionales en cualquier momento (independientemente de su origen) pueden valorarse a un Valor Razonable objetivo y fiable, que haga innecesaria la Valoración inicial de los derechos de traspaso de los jugadores de cantera (internamente generados) integrantes de la plantilla en base a un sistema de imputación de costes (como ha sustentado parte de la literatura)
 6. Proponer distintas formas de Revelación Contable de los Valores iniciales y posteriores (a Valor Razonable) de estos derechos, a fin de que la información contable sobre estos activos intangibles sea relevante y fiable.
 7. Explorar la posibilidad de formular un Modelo econométrico de Valoración de esos Derechos, definiendo :
 - Baremos o medidores que intervengan en la fijación final del Valor Razonable individual del Derecho de uso de cada jugador
 - Parametrización del peso a otorgar a cada uno de los baremos
 - Naturaleza y composición del Agente que los aplicaría, que garantizara la objetividad, imparcialidad y fiabilidad de las valoraciones
 - Periodicidad de la valoración

1.5. METODOLOGÍA DE LA INVESTIGACIÓN REALIZADA

Ryan, Scapens y Theobald (2002) establecen que los investigadores deben evaluar múltiples metodologías y tener la mente abierta a lo que los diferentes métodos pueden contribuir. En el diseño del proyecto de investigación se deben considerar dos enfoques principales: la deducción y la inducción (Ritchie y Lewis, 2003). El enfoque inductivo busca los patrones a partir de la observación del mundo y está más vinculada a la ciencia social y la comprensión de cómo los seres humanos interpretan su mundo social (Ritchie y Lewis, 2003). El enfoque inductivo, al seguir una metodología más rígida, permite más explicaciones alternativas de lo que está pasando y una pequeña muestra suele ser más apropiado (Sounders, et al., 2012). La investigación social puede llevarse a cabo a través de dos diseños principales, la investigación cuantitativa o cualitativa (Sounders, et al., 2012). La principal diferencia entre las dos perspectivas es que la investigación cuantitativa transforma la información en números con el fin de llegar a la validez estadística, mientras que la interpretación de los datos por el investigador es el foco principal de los estudios cualitativos (Holme y Solvang, 1997). Un enfoque de palabras y contenidos en la investigación cualitativa, en lugar de números, es la diferencia más obvia en comparación con los cualitativos (Bryman, 2012). Esta tesis se basa en las estrategias de investigación cualitativa en la que el contenido de las palabras será el foco en lugar de una gran muestra de números.

Durante el proceso de escritura de la metodología, hemos decidido la elección de dos métodos, el estudio de caso y realización de entrevistas. Al estudiar un único club, aunque comparando en algunos datos con otros clubes para validar el caso seleccionado, decidimos adoptar una postura interpretativa y que el enfoque inductivo era el más adecuado para el propósito de nuestra investigación.

Según Svenning (2003), con el fin de responder a las preguntas de investigación, la elección de método apropiado es esencial para el éxito de la investigación. Recopilar

un marco teórico sustancial (combinando la literatura relevante en relación con la temática contable de intangibles y, en particular, de los derechos de traspaso) era de gran importancia para entender el tema de la elección. El tiempo dedicado a la investigación teórica y la realización del diseño de la investigación fue exhaustivo con el fin de generar un producto final que fuera de alta calidad y con un alto grado de confiabilidad.

Según Smith, M. (2014), a la hora de escoger un método de investigación, no existe un método de investigación único que pueda ser considerado el "mejor" en todas las circunstancias. La elección dependerá de la(s) pregunta(s) de investigación, del acceso a datos y más concretamente de lo que se quiera hacer.

Con el fin de responder a nuestras preguntas de investigación, hubieran sido necesarios datos muy detallados privados y confidenciales de muchas S.A.D./clubes de fútbol, que no suelen aparecer en la información pública proporcionada por sus cuentas anuales, que normalmente contienen sumas globales para facilitar la mínima información posible requerida, por razones de competitividad. Por lo tanto, decidimos estudiar una única S.A.D, aunque comparándola con otras en algunos datos públicos para validar el caso seleccionado. Hemos tomado, por tanto, una postura interpretativa y el enfoque inductivo era el más adecuado para responder a nuestras preguntas de investigación.

El trabajo de investigación realizado en este trabajo de investigación se ha apoyado fundamentalmente en dos herramientas o métodos diferenciados de investigación cualitativa, a saber: un estudio de caso, por un lado, y la realización de encuestas y entrevistas, por otro.

Mientras que el primer método lo hemos utilizado para contribuir a los sub-objetivos 1 al 4, mencionados anteriormente, el segundo método lo hemos utilizado para alcanzar los sub-objetivos 5 al 7.

A continuación explicamos por qué y cuál ha sido el trabajo realizado en cada uno de estos dos métodos seguidos.

1.5.1. Estudio de Caso

Hemos seleccionado una S.A.D./Club de fútbol del entorno de nuestra Universidad, que consideramos prototípico. Hemos analizado una serie de datos contenidos en informes y documentos económicos y financieros públicos y otros de desarrollo de los mismos, facilitados por la propia entidad. El objetivo perseguido era extraer unas conclusiones relativas a la relevancia de los activos analizados, la existencia real de las insuficiencias contables detectadas y la falta de transparencia a la que conducen a los estados financieros de estas entidades, al proporcionar una información no relevante y no fiable de esos activos. Hemos intentado corroborar este hecho, además, comprobando que estas entidades utilizan ante terceros otras estimaciones extracontables para poder realizar importantes operaciones económicas y financieras.

El uso de estudios de casos dentro de la investigación contable ha aumentado en número (Ryan et al., 2002). Estudios de casos descriptivos intentan describir cómo las técnicas, procedimientos y sistemas contables son utilizados, proporcionando información de cómo se están aplicando las normas de la contabilidad en la práctica (Ryan et al., 2002).

Es importante destacar que el método del caso, utilizado frecuentemente para abordar temas empresariales, enfrenta importantes críticas (Njolstad, O. 1990), pero también goza de partidarios entusiastas en su utilización. Su ámbito de aplicación está bien definido: contestar preguntas de tipo "por qué" o "cómo" sobre fenómenos contemporáneos sobre los cuales no tenemos control (George et al., 2005). Gerring (2004) lo define como un estudio intensivo de una sola unidad con el propósito de la

comprensión de una clase más grande de unidades (similares), para, según otros autores, a partir de sus conclusiones, por el método inductivo, poder desarrollar una construcción teórica. Aunque a veces vista como "subjetiva", la construcción bien hecha de teorías a partir de casos es sorprendentemente "objetiva"(Eisenhardt, K. y Graebner, M., 2007), siendo el reto clave, a tal efecto, la elección de un caso representativo.

Entendemos que la metodología científica del estudio de caso encaja con el propósito de la primera parte de nuestro trabajo. Lo utilizaremos en esta investigación con un sentido crítico y pretendiendo aportar luces sobre su utilización.

1.5.2. Entrevistas y Encuestas

Las entrevistas pueden ser utilizadas con el fin de extraer información de los profesionales tanto en estudios cualitativos como en cuantitativos (Firmin, 2008). Cómo se preparan las entrevistas, y cuál es el propósito de las entrevistas, difiere mucho entre los dos métodos de investigación. Las entrevistas cualitativas tienden a ser menos estructuradas en comparación con las cuantitativas (Bryman, 2012). El Enfoque radica en extraer el punto de vista del entrevistado con respecto al tema en discusión, mientras que el propósito de una entrevista cuantitativa es generar respuestas que se pueden transformar en datos estadísticos (Bryman, 2012). El punto de vista interpretativo, que está en línea con los métodos cualitativos, se utiliza cuando se supone que hay varias interpretaciones posibles de los mismos datos (Eriksson y Kovalainen, 2008). Se selecciona una muestra de los profesionales con el fin de mostrar las similitudes o diferencias en su interpretación de la práctica contable (Ryan et al., 2002).

Entendemos que la elección como método científico de las encuestas/entrevistas es lo más apropiado para esta segunda parte de nuestro trabajo, en el que las preguntas de investigación a responder son más exploratorias o descriptivas, más del tipo ¿Qué? ¿Quién? ¿Cuánto(s)? ¿Cuándo? (Yin, 2009, matriz para la elección de método de investigación social). Es especialmente indicado para recoger opiniones. Las encuestas/entrevistas pueden cumplir tres propósitos (Kerlinger, 1997):

- Servir de instrumento exploratorio para ayudar a identificar variables y relaciones, sugerir hipótesis y dirigir otras fases de la investigación.
- Ser el principal instrumento de la investigación, de modo tal que las preguntas diseñadas para medir las variables de la investigación se incluirán en el programa de entrevistas.
- Complementar otros métodos, permitiendo el seguimiento de resultados inesperados, validando otros métodos y profundizando en las razones de la respuesta de las personas.

En nuestras entrevistas, a nuestro entender, hemos cumplido estos tres propósitos.

Hay dos tipos principales de entrevistas en el campo de la investigación cualitativa: la entrevista no estructurada y la entrevista semiestructurada (Bryman, 2012). La entrevista no estructurada no está lejos de las características de una conversación abierta, donde el investigador ha preparado un tema de discusión, pero la discusión entre el investigador y el entrevistado decide la dirección de la entrevista con el fin de extraer las percepciones del profesional con respecto al tema de interés (Firmin, 2008). Una entrevista semiestructurada es un enfoque en el que el investigador ha preparado una lista de preguntas que deberán ser cubiertas durante la entrevista, pero el fin no es fijo (Ayres, 2008). El investigador añade preguntas basadas en las respuestas de los entrevistados en el esfuerzo de obtener información útil y en profundidad con respecto al tema en discusión (Bryman, 2012).

Hemos usado este segundo enfoque de entrevistas semiestructuradas, en el que se habían preparado preguntas con antelación. Con la intención de una discusión abierta en lo posible, las preguntas preparadas (entre las que estaban subyacentes las preguntas de investigación de la tesis, Kerlinger, 1997) fueron utilizadas como guías. El objetivo era extraer información con respecto a la revelación y valoración actual de los derechos de traspaso de jugadores, y para obtener los conocimientos profesionales en la temática explorada para generar contenido. Preguntas a cada entrevistado se enviaron con antelación, para que pudieran preparar respuestas a las preguntas seleccionadas a fin de que la entrevista fuera lo más ágil posible.

Con el fin de completar y contribuir a la validez del estudio de caso realizado, se realizaron unas entrevistas a profesionales, relacionados con la contabilidad de S.A.D./clubes de fútbol, a fin de explorar su opinión sobre cómo valoran y contabilizan los clubes y revelan los derechos federativos de los jugadores y posibles alternativas, que nos han proporcionado una información muy valiosa al debate sobre nuestras propuestas. En concreto, hemos realizado entrevistas a una muestra significativa de auditores ejercientes registrados en EL ROAC. (Registro Oficial de Auditores de Cuentas), que o bien auditan las Cuentas Anuales de S.A.D./clubes de la primera división de la Liga española de fútbol, o llevan la Administración Concursal o son Consejeros y formulan Cuentas Anuales de alguna S.A.D.

Una vez realizado el tratamiento estadístico de los resultados, junto con un análisis teórico de revisión y discusión crítica de la normativa contable aplicable, intentaremos evidenciar la necesidad que existe de reflejar/revelar en las Cuentas Anuales de las S.A.D./clubes de fútbol, de algún modo o fórmula, el Valor Razonable más aproximado al Valor de Mercado de los "Derechos de Traspaso de los Jugadores Profesionales", que integran la plantilla de estas entidades deportivas al cierre del ejercicio económico, y, por tanto contribuir a que los estados financieros presenten una fiabilidad y transparencia, de la que, entendemos, actualmente carecen para que los usuarios puedan tomar decisiones económico financieras.

Era nuestra intención, además, haber realizado entrevistas y encuestas a agentes reales que intervienen en la fijación de los precios de compra-venta finales en el mercado de fichajes, con el fin de averiguar de forma objetiva y consensuada cuáles son las variables/criterios o indicadores y qué peso tiene cada uno de ellos en la formación del precio de mercado, y si fuera posible la formulación de un modelo econométrico objetivo y fiable de valoración, que permita pronosticar o predecir con certeza o con un grado alto de aproximación el Valor de Mercado de los "Derechos de Traspaso de los Jugadores Profesionales", para responder al sub-objetivo 7, de los 7, anteriormente planteados. Debido a la escasez de tiempo y a la envergadura de este trabajo, hemos decidido dejar esta extensión y complemento de la investigación desarrollada en esta tesis como una importante línea de investigación a desarrollar en el futuro inmediato. Y así lo recogemos en el capítulo 8.

1.6. OPORTUNIDAD Y CONTRIBUCIÓN DE NUESTRA INVESTIGACIÓN

Hay una opinión general creciente en los círculos académicos y profesionales que la contabilidad podría estar perdiendo relevancia debido a la falta de flexibilidad en el reconocimiento de los activos intangibles en general. También es ampliamente defendido que la transparencia genera fiabilidad y confianza, lo que contribuiría a una mayor calidad y mejora de la imagen y la reputación de las empresas, por lo tanto, una gran cantidad de empresas, especialmente las grandes, cada vez revelan más información voluntaria de su Capital Intelectual y Activos Intangibles.

La temática tiene un interés actual incuestionable. Por un lado, por la materia de los intangibles. Por otro lado, porque las empresas que tienen este tipo de intangibles, las S.A.D./clubes de fútbol, se encuentran bajo un nuevo proceso de control financiero y

económico no sólo por el órgano rector del fútbol europeo (UEFA) sino también por sus correspondientes asociaciones nacionales. El proceso iniciado por la Reforma Internacional de Contabilidad no ha concluido aún en el marco de las diferentes normas de contabilidad nacional. En España las normas contables sectoriales, que deben desarrollar las normas contables nacionales (PGC'07) inspiradas en las NIC/NIIF, todavía están pendientes.

Otros autores, a los que nos referiremos en la sección de revisión de la literatura, ya han señalado lo que llamamos insuficiencias/deficiencias de las normas contables en la valoración de este activo intangible identificable, derechos de explotación de los jugadores profesionales de fútbol (tanto los adquiridos como los generados internamente). Pero no conocemos ninguno que haya implementado una metodología de estudio de caso en una S.A.D./ club de fútbol real para obtener evidencia empírica de la existencia real de la deficiencia contable y su importancia en relación con sus estados financieros actuales, en virtud de las normas de contabilidad aplicables, considerando este hecho como una de las principales causas de no mostrar el concepto de "imagen fiel" del patrimonio neto y los resultados obtenidos y, por lo tanto, generar una falta de transparencia en la información financiera generada por estas empresas.

No conocemos tampoco ninguno que haya examinado estimaciones/tasaciones independientes aproximadas del valor de mercado de derechos de Traspaso de jugadores, utilizadas por S.A.D. como complemento de sus cuentas anuales para garantizar importantes operaciones económico-financieras, y hayan analizado el nivel de la bondad de sus predicciones.

Por otro lado, ofrecemos un trabajo de indagación, a través de entrevistas y encuestas, en el que tratamos de conocer la opinión de los profesionales de la auditoría (auditores de las cuentas anuales, Administradores concursales y responsables de la formulación de las Cuentas Anuales de las S.A.D). Y ello con la idea de explorar la posibilidad de formular un modelo o técnica que pronostique una valoración fiable de los Derechos de Traspaso en el mercado.

Por último, con modestia proponemos una manera de revelar estos activos intangibles en los estados financieros de las S.A.D./clubes de fútbol.

1.7. ESTRUCTURA DEL TRABAJO

Para la consecución de los objetivos planteados, hemos estructurado el Trabajo en ocho capítulos y uno último, que recoge la bibliografía utilizada.

En este primer capítulo enunciamos la temática a tratar y la problemática contable que plantea, así como concretamos los objetivos perseguidos, la estructura y la metodología empleada.

En el segundo capítulo, describimos las Sociedades Anónimas Deportivas y las características que diferencian a este tipo de negocio del resto de las empresas, que están reguladas y sometidas al control no ya solo nacional, sino también sectorial (LFP/FEF) e internacional (UEFA/FIFA). Además dedicamos una sección a sus peculiaridades jurídicas y contables, a su situación económica actual y perspectivas futuras, con especial referencia al activo intangible objeto del trabajo.

En el tercer capítulo nos concentramos en los activos intangibles en general, los cuales abordamos de manera teórica y contable, con el propósito de esclarecer sus características, y establecer, sin lugar a dudas, aquello que los diferencia de otros tipos de activos y su relevancia e interés actual. En este capítulo, además abordamos algunas nociones teóricas sobre los activos intangibles; su identificación contable y su valoración y medición, así como empresas pioneras en la presentación de resultados contables que incluyen sus activos intangibles, en general. En una segunda parte de este capítulo, enfocamos la temática de los activos intangibles hacia las Sociedades

Anónimas Deportivas, centrando finalmente nuestra atención al objeto de nuestro trabajo, a saber el activo intangible constituido por los “Derechos de Explotación de los Jugadores Profesionales de Fútbol”. Tratamos asimismo en esta parte, de hacer una revisión bibliográfica de modelos de aplicación práctica de valoración de los intangibles en su conjunto en las S.A.D., es decir modelos de valoración de empresas S.A.D. En la última parte del capítulo buceamos para encontrar lo aportado por la literatura a la valoración del intangible objeto de nuestro análisis.

En el capítulo cuatro, hacemos una revisión de la normativa contable aplicable a las Sociedades Anónimas Deportivas, identificando la deficiencia o Insuficiencia contable a que ha dado lugar hasta ahora tal normativa. Por último, abordamos de forma teórica las posibilidades, que a nuestro juicio, ofrecen las NIC/NIIF y el PGC 2007 para una aplicación del Valor Razonable al Intangible objeto de nuestro trabajo. Y ello, en base a la filosofía novedosa que inspira a la reforma contable y a la discusión crítica, que aportamos. Este capítulo tendrá, por consiguiente, un enfoque, fundamentalmente teórico, pero tomando como base la profusa contrastación empírica, consecuencia del trabajo de campo del estudio de caso y las entrevistas y encuestas realizadas, que desarrollamos, en este mismo capítulo y que se plasman en los dos artículos confeccionados, que recogemos en los capítulos siguientes.

El capítulo quinto está presentado en forma de artículo en inglés (Paper1). Fue aceptado y presentado en el III Congreso Científico-Profesional sobre “Innovación en Finanzas: Gestión Financiera de Intangibles”, celebrado en la Universidad del País Vasco en Bilbao el 8-9 de Junio de 2015. Este artículo recoge todo el trabajo realizado y las conclusiones obtenidas con la metodología del “Estudio de caso”, para satisfacer a los tres sub-objetivos, anteriormente mencionados planteados en esta Tesis. En este estudio de caso, analizamos exhaustivamente una sola empresa, el Sevilla F.C., S.A.D, intentando no solo identificar las características propias de las S.A.D., reseñadas en el capítulo 2, sino también analizar el tratamiento contable de los activos intangibles objeto de nuestro trabajo, evaluando en esta S.A.D. la importancia o relevancia de la insuficiencia contable detectada.

En el capítulo sexto así mismo, presentamos un boceto de un segundo artículo en inglés (Paper2). El artículo sigue una línea secuencial coherente con respecto al anterior, tomando como punto de partida el hallazgo encontrado y analizado en el estudio de caso del primer artículo, de las estimaciones extracontables de los Derechos de Traspaso. En este segundo artículo se recogerá el trabajo realizado con el método de investigación cualitativa de Entrevistas y Encuestas realizadas a Auditores de las Cuentas Anuales de S.A.D., Administradores concursales y algunos responsables de la formulación de los Estados Financieros de las S.A.D., que, junto con una discusión crítica teórica sobre la aplicabilidad del “Valor Razonable”, que abordamos en el capítulo 4, y teniendo en consideración las opiniones obtenidas de los profesionales encuestados, nos permite hacer una propuesta de revelación más adecuada y fiable del valor de estos activos nucleares de las S.A.D. en aras de unos estados financieros más transparentes.

Por último, las conclusiones que se deducen de todo el trabajo doctoral se recogen en el capítulo séptimo, en el que intentamos hacer nuestra particular aportación en forma de propuesta alternativa de valoración de los Derechos de Explotación (Traspaso) de los jugadores profesionales de fútbol, conforme a la nueva normativa contable, justificando su procedencia.

Las futuras líneas de investigación a seguir se presentan en la octava parte de este trabajo.

Se completa finalmente el trabajo de investigación en el capítulo noveno con todas las referencias bibliográficas utilizadas, que, pensamos, pueden servir para complementar la información presentada.

1.8 BIBLIOGRAFIA

- Ayres, L. (2008). Semi-Structured Interview. *The SAGE Encyclopedia of Qualitative Research Methods*. pp.811-812. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications Inc.
- Belkaoui, A.R. (2000). *Accounting Theory* Academia Press. London.
- Bryman, A. (2012). *Social Research Methods*. Oxford: Oxford University Press
- Cañibano y Sánchez (1997): La valoración de los intangibles: estudios de innovación vs información contable financiera. IX Congreso de AECA, Tomo 1.
- Cañibano, L.; García Ayuso, M. y Sánchez, P. (1999): La Relevancia de los Intangibles para la Valoración y la Gestión de las Empresas: Revisión de la Literatura. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 100, pp. 17-88.
- Cañibano, L y Gisbert, A. (2008): Los intangibles en la regulación contable. Monografía AECA.
- Cañibano, L. García, E.; García, B y Gisbert, A. (2009): Los intangibles en la regulación contable AECA nº 85, Marzo 2009.
- Eisenhardt, K y Graebner, M.(2007): Theory Building from Cases: Opportunities and Challenges. *Academy of Management Journal* 2007, Vol. 50, No. 1, 25–32.
- Eriksson, P. y Kovalainen, A. (2008). *Qualitative Methods in Business Research*. London: SAGE Publications Ltd.
- Firmin, M. (2008). Unstructured Interview. *The SAGE Encyclopedia of Qualitative Research Methods*. pp.907-908. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, Inc
- Freeman, R.E. (1984): *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Pitman Press, Boston.
- Freeman R. (2010). *Strategic Management: a Stakeholder Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- George, Alexander L. y Andrew Bennett (2005). *Case studies and theory development in the social sciences*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Gerring, J. (2004): What Is a Case Study and What Is It Good for? *The American Political Science Review*
- International Accounting Standard Board. 2004. *International Accounting Estándar 38. Intangible Assets*.
- Kerlinger, F. (1997). *Investigación del comportamiento*. México, D.F.: McGraw-Hill.
- Njolstad, O. (1990): Learning from History? Case Studies and Limits to Theory-Building. In Olav Njolstad, (ed.), *Arms Races: Technological and Politica Dynamics*
- Ordoñez, C. (2002): Los jugadores de empresas que participan en competición profesional como activos patrimoniales. *Apuntes: Educación física y deportes*, nº 67, 2002, pp.64-69.
- Ordoñez, C. (2002): Reconocimiento contable de jugadores en empresas que participan en competición profesional. *Apuntes: Educación física y deportes*, nº 67, 2002, pp. 115.
- Ordoñez, C. (2002): Registro contable de pagos a deportistas según la adaptación sectorial del P.G.C. a S.A.D. *Partida Doble*, nº 133, mayo, pp. 18-27.
- Ritchie, J., y Lewis, J. (2003). *Qualitative Research Practice*. London: SAGE Publications Ltd.

Ryan, B., Scapens, R. y Theobald, M. (2002). *Research Method and Methodology in Finance and Accounting*, 2nd ed. London: Dexter Haven Associates Ltd.

Saunders, M., Lewis, P. y Thornhill, A. (2012). *Research Methods for Business Students*. 6th ed. Essex: Pearson. Schipper

Serrano Domínguez, F., (2002). *Activos Intangibles internamente generados: Reconocimiento y valoración del capital humano en los clubes profesionales de Fútbol* Tesis doctoral Universidad de Sevilla.

Smith, M. (2014): "Research Methods in Accounting".Book. 3rd edition.June 2014. Chapters 5 on Choosing a research method and 8-11 devoted, respectively to the core forms of accounting research: experimental, survey-based, qualitative and archival research.

Svenning, C. (2003). *Metodboken. Method book*. Eslöv: Svenning, C.& Förlag, L.

Zéghal, D. y Maaloul, A. (2011): *The Accounting treatment of intangibles-Acritical review of the literature*. *Accounting Forum* 35 (2011)262-274

CAPITULO 2: LAS SOCIEDADES ANÓNIMAS DEPORTIVAS. CLUBES DE FÚTBOL (S.A.D.)

- 2.1. Características del negocio.
- 2.2. Antecedentes de las S.A.D. Causas de su creación: Planes de Saneamiento y Ley del Deporte.
- 2.3. Regulación y Control de las S.A.D.
- 2.4. Peculiaridades contables de las S.A.D. Activos Intangibles Deportivos y su relevancia en las S.A.D.
- 2.5. Perspectivas económicas y financieras, legales y contables de las S.A.D.
- 2.6. Bibliografía

2.1 CARACTERÍSTICAS DEL NEGOCIO. ANTECEDENTES. REGULACIÓN Y CONTROL

Las Sociedades Anónima Deportivas (en adelante S.A.D.) son clubes deportivos profesionales que participan en competiciones deportivas de carácter profesional y ámbito estatal, e internacional, en el caso de que, en base al logro deportivo conseguido en la competición de ámbito estatal, las normas internacionales del deporte correspondiente los admitan en sus competiciones, en representación de su país.

Se crean el 30 de Junio de 1992, a consecuencia de la Ley 10/1990, del Deporte, de 15 de octubre de 1990 y se desarrollan inicialmente en Real Decreto 1084/1991, de 5 de Julio de 1991, sobre Sociedades Anónimas Deportivas. La constitución de los antiguos clubes de fútbol en S.A.D era voluntaria, pero, los clubes que quisieran acogerse al Plan de Saneamiento del Fútbol Profesional para restablecer sus economías, debían transformarse inexcusablemente en S.A.D., como veremos en el punto 3b) del capítulo.

Las S.A.D. tienen que cumplir los requisitos y obligaciones mercantiles, contables y fiscales, como cualquier otro tipo de negocio o actividad económica con forma de Sociedad Anónima. Ahora bien, para realizar su actividad, participando en las competiciones deportivas, estas entidades están reguladas por la Administración, en tanto que han obligatoriamente de:

1. Inscribirse en:
 - Registro de Asociaciones Deportivas del Consejo Superior de Deportes (en adelante CSD), organismo de la Administración central.
 - Federación del deporte correspondiente (en el caso del Fútbol, la Real Federación Española de Fútbol- en adelante RFEF-), que se encarga de la gestión, la organización de las competiciones y la reglamentación del fútbol, en general, así como valoración y aplicación de sanciones y concesión de licencias UEFA-organismo europeo que agrupa a las federaciones nacionales y organiza y gestiona económicamente las competiciones europeas- para participación de los clubes en las competiciones continentales, entre otras funciones.
 - Liga Nacional del deporte Profesional correspondiente (en el caso del Fútbol, la Liga de Fútbol Profesional- en adelante LFP-), por así decirlo la patronal, de ámbito privado, que forma parte de la RFEF. Agrupa obligatoriamente a todos los clubes deportivos profesionales. Su misión es organizar su propia competición en coordinación con la RFEF y gestionar los intereses colectivos de los clubes profesionales.
2. Someter sus presupuestos, contabilidad y auditorías al control, no sólo de sus accionistas, sino también de la Liga de Fútbol Profesional (LFP), Consejo Superior de Deportes (CSD) y UEFA a través de la RFEF.

En cuanto al tipo de negocio que realizan estas entidades, desde el punto de vista económico, hemos de acudir a la definición de su objeto social. Según la Ley del Deporte y la Ley de S.A.D., antes aludidas, el objeto social de las S. A. D. es:

“La participación en competiciones deportivas de carácter profesional y, en su caso, la promoción y el desarrollo de actividades deportivas así como otras actividades relacionadas o derivadas de dicha práctica.”

Concretando, esta definición, y subdividiendo el objeto social en tres partes, podemos extraer tres tipos de productos o servicios que estas “empresas” tratan de

vender a los consumidores de su mercado potencial, es decir a los aficionados o seguidores del club, a otros clubes, entidades privadas u otras entidades deportivas. Estos productos/servicios serían, en primer lugar, el espectáculo deportivo que representan los partidos de fútbol. En segundo lugar, los derechos federativos de los jugadores, cuyo propietario es el club. Y, por último, productos o artículos con elementos distintivos del club y publicitarios en general. Podemos visualizar mejor todo lo anterior en el siguiente esquema 2.1:



Esquema 2.1: Objeto social y productos/servicios de las S.A.D.

Fuente: Elaboración propia.

A su vez, podríamos delimitar aún más estos tres tipos de productos identificados detallando el tipo de ingresos en el que se materializan.

Así, en relación con el primer producto/servicio, denominado ESPECTÁCULO DEPORTIVO, que es la razón de ser del negocio, podemos señalar tres tipos de ingresos derivados que se obtienen, a saber:

- En primer lugar, los ingresos por participación en competiciones de carácter profesional, pagados por las asociaciones que las organizan, LFP, en España, y UEFA, en Europa.

Los clubes de fútbol, como hemos indicado anteriormente, están agrupados en las asociaciones de futbol nacionales que organizan las competiciones nacionales, en España la LFP, que a su vez están integradas en la UEFA, que es el organismo que organiza las competiciones europeas. Cada equipo de fútbol puede inscribir un número fijo oficial de jugadores para la competición correspondiente nacional o europea (25 en este momento). Para que un jugador pueda ser inscrito por un club, dicho club ha de ser titular de su Derecho de explotación deportiva. El registro de los jugadores inscribibles es controlado por las asociaciones de clubes nacionales.

En España hay tres competiciones en las que los clubes profesionales pueden participar:

1. Liga. El torneo consta de ligas (divisiones 1ª, 2ªA y 2ªB) interconectadas entre sí, cuya máxima categoría es la 1ª división. Los equipos están encuadrados en cada una de estas divisiones, según su categoría por los méritos obtenidos en la última temporada. Juegan dos partidos con todos los demás equipos que integran la categoría (uno en su estadio y otro en el de los equipos rivales), siendo el total de 38 partidos, en el caso de que la categoría esté compuesta de 20 equipos, que es el número habitual. Al término de cada temporada y en función de los resultados obtenidos, los equipos participantes pueden ascender o descender de división. Reciben más ingresos los clubes de superior categoría, y dentro de cada liga los mejor clasificados.

2. Copa del Rey. Es un torneo por eliminatorias, en el que participan todos los clubes profesionales. Se van sorteando los enfrentamientos entre los ganadores de las eliminatorias, hasta llegar a cuartos de final, semifinales y final. Reciben más ingresos los clubes que más avanzan en la competición y sobre todo el campeón.
3. Supercopa de España. Es un solo partido al final de la temporada, que disputan el campeón de la Liga de la primera división y el campeón de la Copa del Rey. El club ganador es el que recibe más ingresos

En Europa, hay dos competiciones, en las que solo pueden participar los mejores clasificados en la primera división de las ligas nacionales (siempre que dispongan de la licencia UEFA, ya y posteriormente, referida en este capítulo). Son:

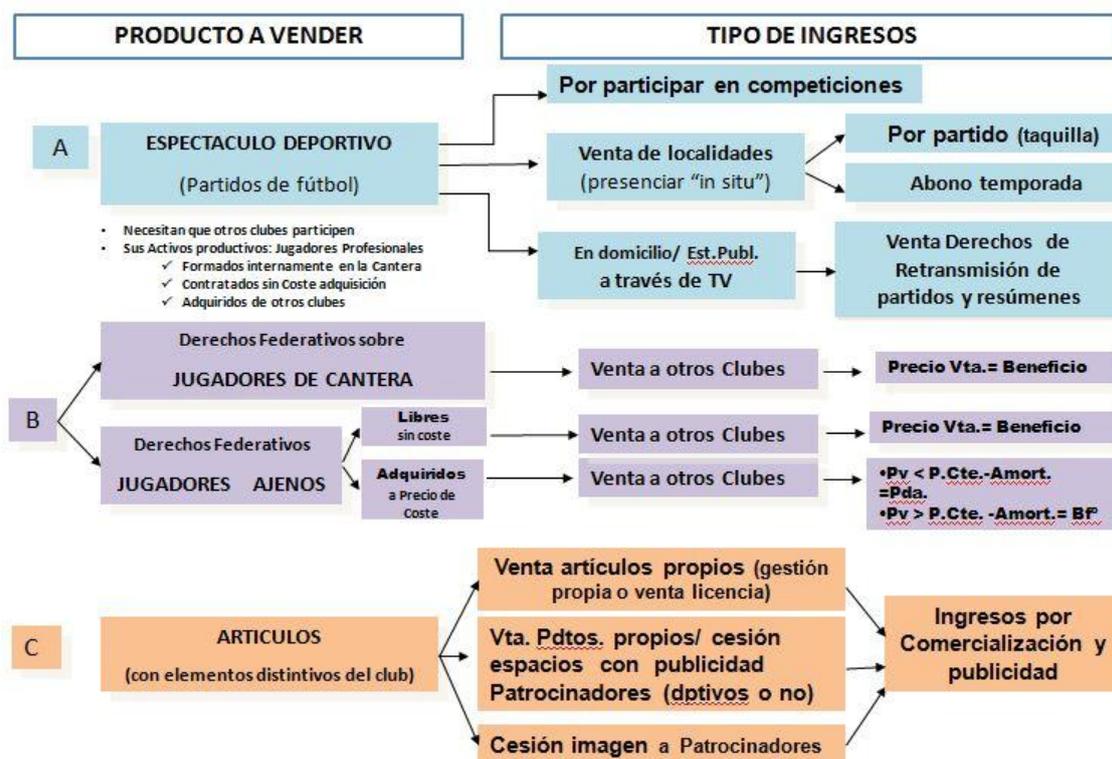
- ✓ La Champions, máxima y más prestigiosa competición continental, y con mucha diferencia la competición que reporta más ingresos. La disputan los 2, 3 o 4 mejores clasificados de las primeras divisiones de ligas nacionales -dependiendo el número, del mérito acumulado históricamente por las mismas-. Se sortean todos los participantes para formar liguillas de 4 equipos en las que juegan todos los equipos entre sí (en casa y en las de sus equipos rivales), siendo el número total de partidos de 6. Sólo los dos primeros clasificados de cada liguilla, entran en la siguiente fase, que ya se realiza por el sistema de eliminatorias a doble partido (uno en casa y otro en la del rival), excepto la final que es a partido único. Reciben más ingresos los clubes que más avanzan en la competición y sobre todo el campeón.
 - ✓ La Europa League, que la disputan los dos siguientes clasificados en las primeras divisiones de las ligas nacionales que no disputan la Champions. El sistema es similar al de Champions e igualmente reciben más ingresos los clubes que más avanzan en la competición y sobre todo el campeón.
- En segundo lugar, los ingresos que el propio club recauda directamente de los aficionados y seguidores que acuden al estadio a presenciar los partidos por la venta de las localidades. Estos ingresos, a su vez, los puede obtener el club anticipadamente al inicio del ejercicio vendiendo abonos más económicos para todos los partidos de la temporada o por la venta individual por taquilla cada día de partido.
 - En tercer lugar, los ingresos provenientes de la venta de los derechos de retransmisión televisiva de los partidos en directo o en diferido y resúmenes para emitirlos en programas deportivos. Estos derechos son objeto de negociación individual entre cada club y los operadores televisivos. El precio de estos derechos que cada club obtiene varía enormemente y estará en función de la capacidad de negociación que el club tenga en base a la masa social seguidora y los logros deportivos que la entidad obtenga.

El segundo producto que estas entidades pueden vender son los DERECHOS DE USO DEPORTIVO O DERECHOS FEDERATIVOS DE LOS JUGADORES, que conforman su plantilla de jugadores profesionales, a otra entidad deportiva. Los jugadores sólo pueden participar en las competiciones si están inscritos por un club, al que prestan sus servicios profesionales a cambio de su remuneración. El club posee la propiedad de ese derecho federativo del jugador, bien, adquiriéndolo por un precio a otra entidad deportiva ajena o bien, porque le haga su primer contrato profesional, si

ha sido formado en la entidad (es el llamado jugador de “cantera”). La venta de estos derechos puede resultar rentable si hay diferencia entre el precio de venta y el de adquisición (su valor neto contable, es decir, deducida la amortización practicada hasta el momento de su venta). En el caso de los jugadores de cantera el valor contable se considera cero, pues no se ha pagado ningún precio para adquirirlo. Esta afirmación podría parecer una falacia contable, que trataremos de discutir más adelante en el desarrollo del trabajo.

Por último, el tercer producto vendible que mencionamos es el de PRODUCTOS O ARTÍCULOS CON ELEMENTOS DISTINTIVOS DE LA ENTIDAD Y PUBLICIDAD. Constituyen los llamados ingresos “atípicos” por comercialización y publicidad. Entre ellos podemos reseñar la venta de artículos propios, bien por gestión propia o vendiendo la licencia a otras empresas para comercializarlos, la cesión de espacios para publicidad de otras empresas en los estadios u otras instalaciones o en las camisetas de los jugadores, o la cesión de imagen del club a patrocinadores.

Podemos visualizar asimismo estos tipos de ingresos de estas entidades en el siguiente esquema:



Esquema 2.2: Desglose de los tipos de ingresos por productos vendidos o servicios prestados en las S.A.D.

Fuente: Elaboración propia a través de (Martín y Carrasco, 2011)

2.2 ANTECEDENTES DE LAS S.A.D. CAUSAS DE SU CREACIÓN: PLANES DE SANEAMIENTO Y LEY DEL DEPORTE.

Con anterioridad a la Ley del Deporte (1990), los clubes de Fútbol se encontraban en una precaria situación económica, debido fundamentalmente a (Terol, 1998, 2004):

- Inexistencia de un régimen de responsabilidad de dirigentes de los clubs y, como consecuencia,

- Gestión incontrolada, anteponiendo consecución de resultados deportivos al equilibrio económico.

Estas dos circunstancias llevaron a una situación en la que el nivel de los gastos incurridos para la obtención de logros deportivos superaba, en muchos casos de forma alocada y desmesurada, a la corriente habitual de ingresos, que los clubs eran capaces de generar. En este contexto, los clubs fueron acumulando, año tras año, pérdidas y, progresivamente, endeudándose principalmente con los organismos Públicos, en concreto con la Hacienda Pública y la Seguridad Social (por IVA, Retenciones de IRPF y Cotizaciones de Seguridad Social de empleados y deportistas profesionales y cuota empresarial), y el Banco Hipotecario de España, en el caso de aquellos clubs que tuvieron que realizar elevadas inversiones en sus estadios para acoger la celebración del Mundial de Fútbol, disputado en España en 1982 .

Como se expone en Serrano (2002), dada la trascendencia social del deporte y, en especial, del fútbol, la crisis económica de los clubs (y con el potencial económico capaz de generar) se convierte de manera automática en una crisis social, que obliga a la intervención de los poderes públicos, llamados a solucionar dicha crisis por el bien de la ciudadanía. En este escenario se arbitran los Planes de Saneamiento, decisiones políticas que suponen Inyección de Fondos públicos a un negocio privado (el Deporte Profesional) para paliar sus deudas, generadas por la imprudente gestión de los responsables de clubs.

Aunque este aporte de dinero público a un negocio privado era de difícil justificación, se trató de argumentar y justificar el mismo con los ingresos que el Fútbol generaba al Estado por recaudación en Quinielas (Apuestas Deportivas), que han financiado tradicionalmente el Deporte en nuestro país (González Grimaldo 1974, 1986). La financiación pública de las deudas de los clubs se instrumentó, por tanto, a través de un incremento porcentual en la participación que el Estado destinaba a los clubs de fútbol, hasta entonces de la recaudación que el propio Estado obtenía en el juego de las Quinielas. Hemos de recordar que las Quinielas son un juego gestionado económicamente por el Estado, en el que el ciudadano apuesta por un resultado (victoria del equipo local, empate o victoria del equipo visitante-1-X-2) en los partidos de liga semanales entre los equipos que integran las ligas profesionales de primera y segunda división A, a cambio de premios en caso de acierto en los resultados.

El Primer Plan de Saneamiento de 1985 fue un acuerdo voluntario Administración-Clubs, suscrito entre la LFP y el CSD, acordándose financiar las deudas con un 2,5% de la recaudación por Quinielas, y proponiéndose como objetivo el saneamiento económico del fútbol profesional, arbitrando para ello un sistema de control económico -auditorías, régimen disciplinario, etc.- a los clubs de fútbol por la LFP.

A pesar del incremento de ingresos por Quinielas (del 1 al 2.5%), por un lado, de los derechos por retransmisión de encuentros (500 millones pesetas/año desde 1982), y los beneficios derivados del Mundial 82, por otro, el primer Plan de Saneamiento fracasó. En lugar de un saneamiento hubo un agravamiento de la situación económica: en lugar de utilizarse los nuevos ingresos para sanearse, los gastos volvían a superar a los ingresos y los clubs acabaron más endeudados. Además se produjo un descenso en la recaudación de las Quinielas, al aparecer otras formas de apuestas competidoras (Lotería Primitiva). La auditoría realizada por el CSD en 1991 cifraba la deuda de clubs (1ª y 2ªA) en 30.000 millones de pesetas (la mitad con las Administraciones Públicas).

Ante este contexto, de alarma social en contra de los Directivos de los Clubs, considerados “pésimos gestores” y “malgastadores del dinero público”, los Sres. Gómez Navarro -Secretario de Estado-, y su Director General de Deportes, Cortés Elvira, pretendieron una normativa que pusiera freno al despilfarro del dinero y, sobre todo, que asignara responsabilidades a los dirigentes de los clubs, a los que se les

exigiría que avalasen personalmente un porcentaje del presupuesto anual de los clubes y S.A.D.

Se pone en marcha así un nuevo Plan de Saneamiento del Deporte: el segundo, que, No es Acuerdo Voluntario entre clubes y Administración, como el primer Plan, y está Previsto por la Ley del Deporte de 1990 y establece obligaciones *sine qua non* a los clubes que quieran acogerse.

La Administración asumía las deudas de los clubes (de 1ª y 2ªA) con las administraciones públicas, devengadas con anterioridad a las temporadas 89/90 y 90/91 y para ello los clubes tendrían que firmar un acuerdo individual con la LFP (organismo de control de los clubes, integrado en la RFEF)

Se fijó un mínimo anual de la recaudación de las quinielas destinado a pagar las deudas del Fútbol, 1.800 millones de pesetas anuales en un principio. Aunque bajase la recaudación, los clubes recibían dicho importe hasta el año 2004, administrados por la LFP. Esta asumía asimismo la totalidad de las deudas con terceros de los clubes.

Los clubes, para acogerse al Plan de Saneamiento, esta vez, debían *transformarse en Sociedades Anónimas Deportivas*, con:

- Régimen jurídico similar al resto de Sociedades Anónimas Mercantiles, incluidas las responsabilidades de los administradores, endurecidas con la exigencia de avales personales de los presupuestos.
- Obligaciones contables y presupuestarias periódicas, de control, incluyéndose las de acogerse al PGC y su futura Adaptación Sectorial.
- Asimismo, se establecía un “modo legal” de ofertar a los Socios de cada Club las acciones de las futuras sociedades anónimas deportivas. El capital social mínimo de la nueva entidad se establecía por una comisión mixta CSD-LFP, mediante una fórmula que tomaba como base el saldo patrimonial neto negativo de los clubes más el 25% de los gastos medios de los clubes y S.A.D. de la categoría. Las acciones deberían ser nominativas y totalmente desembolsadas con aportaciones dinerarias. La distribución de las acciones entre los socios, se haría según el siguiente sistema, donde se fijaron 3 rondas para suscribir las acciones:
 - ✓ En la primera, cada socio del club podría suscribir el número de acciones que le correspondía, en virtud de una sencilla división:
$$\text{capital social} / \text{número de abonados} = \text{número de acciones}$$
 - ✓ En la segunda, se ofrecía el capital no comprado a los socios que habían participado en la primera vuelta.
 - ✓ La clave estaba en la tercera ronda: Si después de esta segunda vuelta quedaban acciones sin suscribir, la junta directiva del club decidía con libertad sobre la forma de suscripción del resto de acciones (Disposición Transitoria 1ª, 2b de la Ley del Deporte).

El mensaje del Poder Político era claro:

1. Cada abonado del club podía ser propietario de su parte correspondiente en la S.A.D.
2. “Si tenéis recursos, os convertiréis en dueños mayoritarios de la S.A.D.” (a los directivos)

El 30 de Junio de 1992 se fijó como fecha tope para que los clubes se transformaran en Sociedades Anónimas Deportivas (S.A.D.), de ese modo se profesionalizaban las competiciones de 1ª y 2ª División A. Si un Club tenía obligación de transformarse en S.A.D. y no lo hacía:

- No podía competir en 1ª y 2ª División A. (por ejemplo el C.D. Málaga, que desapareció)
- Perdía el derecho a percibir las ayudas estatales del Plan de Saneamiento: 31.000 millones de pesetas a repartir hasta el año 2004 entre los 40 Equipos de 1ª y 2ª División A.

Sin embargo hubo clubes que constituyeron unas excepciones a la regla general, a saber Real Madrid CF, FC Barcelona, Atlético de Bilbao y CA Osasuna, que no tuvieron obligación de convertirse en S.A.D. Los auditores manifestaron que eran "Empresas rentables", si bien el CA Osasuna era el único que había cumplido fielmente los requisitos del primer Plan de Saneamiento. "Cumplen" con los requisitos de la Disposición A 7ª de la Ley del Deporte: Habían tenido desde 1995 a 1990 unas cuentas auditadas con saldo patrimonial positivo.

Existieron unas prisas finales por cumplir los requisitos del desembolso dinerario del capital mínimo asignado a cada club, para poder acogerse al Plan de Saneamiento y constituirse en S.A.D., que aún hoy arrojan dudas sobre su total rigurosidad.

El proceso de transformación de los clubes aún hace plantearse a los aficionados al Fútbol y estudiosos la siguiente pregunta: ¿Se produjo realmente una "expropiación de derechos" de los antiguos abonados (socios) de los clubs con su transformación en S.A.D.?

El eminente jurista D. Manuel Olivencia, en el libro de Selva Sánchez (1992), afirma que "Imponer al socio del club que desee seguir siéndolo una nueva obligación de pago es una medida que priva de derechos adquiridos, de contenido político y económico". El autor de dicho libro, mantiene (pág. 61) que el procedimiento se fundó en una expropiación de derechos sin indemnización, manteniendo que hubiera sido más justo repartir acciones sin "pagar" entre los antiguos socios y que el resto del capital se suscribiera públicamente.

Como se expone en Serrano (2002), la necesidad de dotar de un modelo jurídico adecuado a los clubes profesionales de fútbol no es originario de España. De hecho España ha sido uno de los últimos países de la Unión Europea que más ha tardado en afrontar el problema del deporte profesional. Los países anglosajones (británicos y estadounidenses) desde sus inicios adoptaron la fórmula de Sociedad Mercantil de manera voluntaria (Harris, 1975; Mason, 1980, 1989, 1994). En Europa continental, salvo en el caso de Alemania (Varea, 1999), la fórmula mercantil ha venido impuesta por los poderes públicos. Las fórmulas que más se aproximaban a la española eran las de Italia y Francia.

Según Barajas (2004), en esta transformación subyace la clara intención de que los clubes profesionales de fútbol se sometieran a unos mecanismos de control y un ámbito de gestión que haga razonable su actividad económica sin cargar a los ciudadanos con los resultados de un mal quehacer económico-financiero. De este modo, si un club de fútbol profesional no obtiene los resultados económicos que lo hagan viable, serán sus accionistas los que tendrán que ayudar a mantenerlo vía ampliaciones de capital o simplemente se verán abocados a la disolución de la entidad.

2.3 REGULACIÓN Y CONTROL DE LAS S.A.D.

Las S.A.D. están inspiradas en el régimen jurídico de las Sociedades Anónimas (S.A.). Sin embargo, las S.A.D. tienen una serie de peculiaridades distintas del régimen general de las S.A. Tales peculiaridades surgen de la pugna de dos intereses difíciles de conjugar. Por un lado, el lucrativo o mercantil y, por otro, el deportivo, que aspira a imponerse al crematístico y lo constriñe a menudo en relación con el régimen general de las S.A. (Cazorla, 1990)

La Ley 10/1990 de 15 de Octubre, del Deporte, es el principal punto de referencia legal para el estudio de los clubes deportivos profesionales. Es asimismo muy relevante también el Real Decreto 1251/1999, de 16 de Julio, sobre S.A.D., que deroga el Real Decreto 1084/1991, de 5 de Julio. Finalmente, para ayudar a comprender la realidad económica de los clubes de fútbol profesionales, es importante la Ley 50/1998. Ésta Ley modificó sustancialmente el art. 26 de la Ley del Deporte, en relación con obligaciones de la información contables y presupuestos y preparó el inminente desarrollo reglamentario para definir los modelos a los que se habrían de ajustar las cuentas de las S.A.D. Dichos modelos se plasmarían en la Orden del Ministerio de Economía de 27 de Junio de 2000 sobre Adaptación Sectorial del Plan General de Contabilidad a las S.A.D. (Plan Contable Sectorial de las S.A.D.).

La Ley del Deporte tiene como objetivo fundamental regular el marco jurídico en el que se tiene que desenvolver la práctica deportiva en el ámbito estatal. Se contempla de forma diferente el deporte practicado por aficionados y el realizado con carácter profesional. Para los primeros se legislan los clubes deportivos elementales, mientras que para las entidades deportivas profesionalizadas (integrantes de la primera y segunda División "A" de fútbol y la liga ACB de baloncesto masculino, según Disposición Adicional 6ª del R.D. 1251/1999), se establece el modelo de responsabilidad jurídica, mediante la conversión de los Clubes profesionales ya existentes en S.A.D. o creación de las mismas para los equipos profesionales de nueva creación, que hemos explicado en el apartado anterior. Es destacable en la Ley el régimen obligatorio de inscripciones en registros de determinados organismos (en la Administración-CSD -la RFEF y LFP-) para ser reconocido como club deportivo profesional y poder desarrollar la actividad, que ya mencionamos en el primer apartado. Dichos organismos ejercen una potestad de control sobre las entidades profesionales deportivas, no ya sólo en los aspectos competitivos, deportivos y disciplinarios, sino sobre todo en el del control de las finanzas de las mismas, cuya alarmante situación económica y financiera fue lo que dio origen a los Planes de Saneamiento y a la actual configuración como S.A.D. Así, desde la aprobación de la Ley del Deporte, las S.A.D. tenían que confeccionar la contabilidad y los presupuestos de acuerdo con la Ley de Sociedades Anónimas y el Código de Comercio. Además, las S.A.D. tenían que presentar a sus Juntas Generales de Accionistas un presupuesto revisado por la LFP y con informe preceptivo de ésta para su aprobación. Aparte de la común obligación de cualquier otra Sociedad Anónima con respecto a sus accionistas y la obligación de hacer el depósito de sus cuentas en el Registro Mercantil, se establece la obligación de remitir al CSD y la LFP las Cuentas Anuales, incluyendo memoria y el informe de gestión, así como los informes de auditorías obligatorios que las acompañan, antes de depositarlos en el Registro Mercantil. Esta información ha de ser remitida al CSD (en una clara función de tutela) antes de que sean presentadas a la Junta General de Accionistas.

Por otro lado, podrán ser solicitadas por la LFP, el CSD o la Comunidad Autónoma, auditorías complementarias realizadas por auditores asignados por LFP o CSD. Se exige también la presentación al CSD de unos estados financieros intermedios al finalizar el primer semestre del ejercicio económico (que en las S.A.D. de la Liga se inician el 1 de Julio y termina el 30 de Junio del año siguiente).

También existe un control, por parte de la RFEF y LFP por mandato de UEFA. Fue introducido al comienzo de la temporada 2004/2005 con el objetivo de mirar más allá del corto plazo y considerar objetivos a largo plazo esenciales para la buena salud del juego. La licencia anual UEFA se basa en una serie de estándares de calidad definidos, que cada club debe cumplir para ser admitido a las competiciones de clubes de la UEFA. Los criterios del sistema de licencias se pueden dividir en cinco categorías principales: deportivos, de infraestructura, de personal, jurídica y financiera. Los criterios de calidad de esta última categoría de la licencia, la financiera, después

de varios años de tanteo, han quedado definidos finalmente en lo que se ha venido a llamar “UEFA Financial Fair Play” (Juego Limpio Financiero de UEFA), al que nos referiremos en el apartado e). Efectivamente, En 2010, la UEFA aprobó un nuevo conjunto de la denominada Licencias UEFA y Juego Limpio Financiero (Reglamento UEFA Licencias y Juego Limpio Financiero, 2010). Estas normas establecen que para conceder una licencia para participar en competiciones de la UEFA, los clubes necesitan clasificarse no sólo en mérito deportivo en sus ligas nacionales, sino también a través de cumplir con un “ranking” de Limpieza Financiera de la UEFA. Es decir, los clubes deben alcanzar objetivos financieros, evaluados por el cumplimiento de un conjunto de indicadores financieros y económicos, que será supervisado por el Panel de Supervisión Financiera de la UEFA.

2.4 PECULIARIDADES CONTABLES DE LAS S.A.D. ACTIVOS INTANGIBLES DEPORTIVOS Y SU RELEVANCIA EN LAS S.A.D.

Por el tipo de Negocio, explicado en el apartado a) de este capítulo, las S.A.D. no son empresas ni productivas, ni transformadoras, ni comercializadoras. Ofrecen un producto/servicio: el Espectáculo Deportivo (practicado por deportistas activos contratados) para ser presenciado por seguidores (deportistas pasivos o consumidores/clientes que pagan por el espectáculo ofrecido). Sus propietarios no persiguen como objetivo básico el ánimo de lucro, es decir rentabilizar sus inversiones para repartir beneficios, sino conseguir resultados deportivos exitosos recurrentes que permitan mantener o incrementar el nivel de ingresos para reinvertirlos en la “Materia Prima Principal”, que es la generadora de una mejor imagen deportiva (buenos partidos/triunfos deportivos) y ulteriores ingresos: los Mejores Deportistas Profesionales (Jugadores Profesionales De Futbol)

Pero dicho de forma más precisa, estamos refiriéndonos, no ya al sujeto físico persona deportista profesional en sí, sino al derecho deportivo o federativo de utilizarlo en las competiciones o espectáculos deportivos.

Pero esta materia prima (derecho de uso del deportista)- adquirido por un precio (Derecho de Adquisición) no rota en el proceso productivo del ejercicio económico, es decir no se transforma para venderlo y obtener un margen comercial, sino que tiene vocación de permanencia (varios años, como si fuera una inversión o inmovilizado), hasta que dé espectáculo, termine su contrato o sea vendido (porque su revalorización sea tan alta, que los ingresos que se obtengan por su venta –¿excepcionales, de la explotación?- permitan ser reinvertidos en otros deportistas o sanear pérdidas acumuladas insostenibles)

No se trata, pues, de existencias, sino inversión, desde un punto de vista contable: “El Derecho de Uso/Explotación deportivo (federativo) de estos jugadores” durante un número de años –el firmado en el contrato con el jugador en el momento de su adquisición y alta en plantilla-, que será la vida útil de este “Inmovilizado Intangible Deportivo” amortizable. Su amortización se hará (de forma lineal) en función de esa vida útil sobre el precio pagado por la S.A.D. a la entidad de origen del jugador.

Conviene en este momento hacer una precisión importante: No todos los deportistas/futbolistas -que firman el contrato y cuyo derecho federativo es objeto de la compra-venta entre S.A.D.- son adquiridos. Muchos futbolistas son propios, es decir, provienen de la denominada “cantera” –se han formado en la entidad desde niños- o se han adquirido sin coste alguno, por no encontrarse afectados a la disciplina de ningún club, al habérseles, por ejemplo, terminado sus contratos sin haberse renovado. En estos casos, al no existir precio de adquisición, los derechos federativos de estos jugadores no se recogen como mayor valor del Intangible Deportivo. Los gastos en que incurren las S.A.D. en la formación de los jugadores de “cantera” (sueldos de técnicos formadores, consumos de materiales deportivos, gastos de amortización de

las instalaciones utilizadas, etc.) se contabilizan como gastos corrientes del ejercicio económico en que se incurren.

En cuanto a la información contable más importante de estas entidades, podríamos destacar los siguientes:

En relación con las partidas más destacables Gastos e Ingresos, podríamos señalar las siguientes:

GASTOS

- ✓ **Gastos de personal**, constituidos por los Sueldos y Salarios, Indemnizaciones y Seguridad Social a cargo de la empresa, de todos los empleados del club (personal no deportivo y plantilla deportiva-jugadores profesionales-). Los conceptos salariales que constituyen la retribución de un Futbolista Profesional son: Prima de Contratación o Fichaje, Prima de Partido, Sueldo Mensual, Pagas Extraordinarias, Plus de Antigüedad y Derechos de Explotación de Imagen en su caso. Los Gastos de Personal de los Deportistas profesionales suponen aproximadamente el 85-90% del total de los Gastos de Personal. Y estos constituyen aproximadamente del 55 al 60% del total de los Gastos de Explotación y aproximadamente del 65 al 75% de los Ingresos de la Explotación de estas empresas.*
- ✓ **Dotación amortización intangible deportivo**, es la amortización constante anual de los derechos de adquisición de los jugadores adquiridos a otros clubes, en el tiempo de vigencia de esos derechos. Suponen aproximadamente del 15 al 20% de los Gastos de Explotación y aproximadamente del 20 al 25% de los Ingresos de la Explotación de estas empresas.*

Por tanto, entre estos dos capítulos de gastos asociados al Personal se concentra casi el 70-80% * de los Gastos totales de Explotación y aproximadamente el 85 al 100% de los Ingresos de la Explotación de estas empresas, dependiendo de la entidad y por tanto de la calidad de los deportistas que contraten y de su valoración en el mercado.
- ✓ **Otros gastos de explotación**, constituidos por Servicios exteriores, Tributos, pérdidas, deterioro y variación de provisiones de operaciones comerciales, otros gastos de gestión corriente y gastos de adquisición de jugadores (comisiones). Suponen aproximadamente del 15 al 20% de los Gastos de Explotación.
- ✓ **Aprovisionamientos y variaciones de existencias**, que suponen alrededor del 5 % de los Ingresos de la Explotación.
- ✓ **Gastos financieros**, recoge los derivados del pago de intereses de las deudas con entidades de crédito a corto y largo plazo.

De la anterior clasificación de gastos y de su comparación con los Ingresos típicos de la Explotación, deducimos que ésta suele arrojar unas pérdidas de aproximadamente de 15% al 25% de los Ingresos de Explotación.

INGRESOS

- ✓ **Importe neto cifra negocios (INCEN)**. Fundamentalmente derivados de cinco conceptos:

- Participación en competiciones (aproximadamente el 15%-20% de INCN).
- Ingresos por abonados y socios (aproximadamente el 20% de la INCN).
- Ingresos por Venta de Derechos de Retransmisión por TV de partidos y resúmenes (aproximadamente el 40%-45 % de INCN).
- Ingresos por Comercialización de artículos.
- Ingresos por Publicidad y “Esponsorización” (estos dos últimos conceptos suponen aproximadamente el 20%-25% de la INCN).

El INCN supone aproximadamente el 95% de todos los Ingresos de Explotación y éstos últimos aproximadamente un 80-90% de los ingresos totales de estas entidades, dependiendo de la habilidad que tengan los gestores del club de obtener mayores o menores ingresos en las ventas de los derechos deportivos/federativos de los jugadores profesionales de la plantilla, que a continuación explicamos.

- ✓ **Otros ingresos de explotación**, aproximadamente un 5% del total de Ingresos de Explotación.
- ✓ **Beneficios/pérdidas procedentes traspaso jugadores** esta partida es aquella en la que suelen confiar todos los clubes para reequilibrar las pérdidas recurrentes de las actividades de explotación, que, a excepción de los dos grandes (Real Madrid CF, Barcelona FC), suelen tener la mayoría de los clubes/S.A.D. El beneficio obtenido proviene bien de la venta de los derechos federativos sobre jugadores de la cantera, cuyo coste no se refleja contablemente y su precio de venta es todo beneficio o bien por venta de derechos federativos de jugadores originariamente adquiridos de otros clubes, cuyo coste estaba ya total o parcialmente amortizado. Aproximadamente pueden suponer del 10 al 20% del total de ingresos de estas sociedades. En entidades como el caso analizado, Sevilla F.C., S.A.D., la media de los 10 últimos años es aproximadamente del 20% al 30%, aunque hay grandes oscilaciones entre los distintos años, en función de las necesidades económicas. Su tratamiento contable hasta el PGC 2007 era de resultados extraordinarios en tanto proceden de la enajenación de un inmovilizado, que se caracteriza por estar vinculado a la entidad de forma permanente. A partir del PGC 2007, atendiendo a su verdadera naturaleza recurrente, se han integrado dentro de la Explotación.
- ✓ **Ingresos financieros**, recoge:
 - Los derivados de los intereses recibidos en depósitos por inversiones financieras temporales.
 - Los derivados del ahorro de deudas y otros, como consecuencia de la Quita que se acuerde en el Convenio para aquellas S.A.D. que se hallen en Concurso de Acreedores. Para la mayoría de estas entidades este concepto puede llegar a ser muy elevado.

Por lo que respecta a los conceptos de bienes y derechos de estas entidades que conforman su Estructura Económica y Financiera, podríamos destacar los siguientes:

ACTIVOS (BIENES Y DERECHOS):

ACTIVO NO CORRIENTE (aproximadamente el 65-70% del total de Activo):

- ✓ **Inmovilizaciones Materiales:** Si el club tiene estadio, ciudad deportiva, terrenos o edificios en propiedad
- ✓ **Inmovilizado Intangible Deportivo:** Valor de los derechos de uso deportivo/federativo de los jugadores profesionales, que o bien se adquieren a otros clubes a través de un precio pagado o bien se obtienen dando de alta como profesional a los jugadores formados desde niño o adolescente en las divisiones inferiores. Tanto unos jugadores como otros tienen, a su vez una relación laboral con el club, por su prestación de servicios, que es remunerada con sueldos e incentivos, que constituyen gastos del ejercicio (como hemos señalado en el apartado de gastos de personal antes reseñado). Este Activo supone alrededor del 40% del total del Activo de las S.A.D.

Este Activo, que es el objeto de nuestro trabajo, está enormemente infravalorado, como tratamos de demostrar en nuestro trabajo, por existir, a nuestro entender, una deficiencia o insuficiencia de la norma contable aplicable.

Estos dos apartados constituyen aproximadamente del 45% al 60 % del valor total del Activo de las S.A.D.

- ✓ **Marca o imagen del club.** Capacidad de obtención de ingresos en el futuro del club en base a la explotación de su imagen de marca obtenida por inversiones en implantación de la misma, cada vez más desarrollada por los grandes clubes tanto en mercados locales, nacionales o foráneos (América, Asia...). Es un Intangible no valorado contablemente en la actualidad.
- ✓ **Masa seguidora permanente del club.** Capacidad de obtención de ingresos en el futuro que tiene cualquier club (especialmente los grandes S.A.D./clubes) en base a la fidelidad sentimental de sus abonados y seguidores, independientemente de los resultados deportivos. Es otro Intangible No Valorado en la actualidad.
- ✓ **Activos por Impuestos Diferido** (suele tener un saldo importante):
 - Por diferencias temporarias.
 - Por deducciones y bonificaciones.
 - Por créditos fiscales por pérdidas a compensar.

ACTIVO CORRIENTE (aproximadamente el 30%-35% del total de Activo):

- ✓ **Existencias**
- ✓ **Deudores comerciales y otras deudas a cobrar**
 - **Entidades deportivas deudoras** Federación, Liga Fútbol Profesional (LFP) por subvenciones o participación en competiciones)
 - **Deudores varios** por ingresos deportivos y derivados (comercialización de productos con elementos distintivos del club y publicidad en camisetas.. etc).
 - **Personal deportivo.**
 - **Personal no deportivo.**
 - **Otros créditos con las Administraciones Públicas**

- ✓ **Inversiones a corto plazo,**
 - **Créditos a entidades deportivas** por traspaso/ venta de derechos federativos de jugadores.
 - **Otros activos financieros.**
- ✓ **Periodificaciones a corto plazo.**
- ✓ **Tesorería**

PATRIMONIO NETO (aproximadamente el 10%-25% del total de Activo, en las entidades más saneadas, pero en la mayoría de los casos inferior al 10% o porcentaje negativo o muy negativo en las S.A.D. en Concurso de acreedores):

- ✓ **Fondos Propios:** (habitualmente negativos o inferior al capital suscrito según informes auditores en la mayoría de las entidades)
 - **Capital suscrito** (determinado por la comisión mixta, cuando la S.A.D. se constituyó por exigencia Plan Saneamiento- referido en el apartado b de este capítulo- y aumentos o disminuciones por Ley)
 - **Reservas** (solo apreciable en las pocas entidades saneadas).
 - **Reservas Revalorización** (por actualización legal de balances aunque, utilizada unilateralmente y de forma ilegal se ha empleado por alguna S.A.D. para equilibrar fondos propios negativos revalorizando estadios o terrenos- así ocurrió en la propia entidad estudiada en estudio de caso, corrigiéndose posteriormente. Ver apartado 4.3.3 del capítulo 4, puntos segundo y tercero).
 - **Resultados Negativos de Ejercicios Anteriores** (habitualmente muy negativos por pérdidas anuales recurrentes de la actividad en casi todas las entidades. Especialmente negativos en todas las S.A.D. en Concurso de Acreedores)
 - **Resultado del Ejercicio** (como hemos venido refiriendo con una media del -10% al 5% del total de Ingresos de Explotación)
- ✓ **Subvenciones recibidas del CSD o LFP** , para mejora de Instalaciones o en su primer momento por el Plan de Saneamiento, ya transferidas a la Cuenta de Resultados

PASIVO NO CORRIENTE (aproximadamente el 15%-35% del total de Activo):

- ✓ **Deudas a largo plazo**
 - **Con entidades de crédito** (por préstamos o líneas de crédito)
 - **Con entidades deportivas** (por Deudas con otras Entidades deportivas por adquisición de jugadores)
 - **Otros pasivos financieros**
- ✓ **Pasivos por impuesto diferido**
- ✓ **Periodificaciones a largo plazo**

PASIVO CORRIENTE (aproximadamente el 50%-80% del total de Activo):

- ✓ **Deudas a corto plazo**

- **Con Entidades de Crédito** (por préstamos o líneas de crédito).
- **Con entidades Deportivas** (por Deudas con otras Entidades deportivas por adquisición de jugadores). Partida delicada porque puede dar lugar a sanciones importantes por impago a su vencimiento.
- **Otros pasivos financieros.**
- ✓ **Acreeedores comerciales y otras cuentas a pagar**
 - **Acreeedores varios** por prestación de servicios.
 - **Personal deportivo** Suele ser la partida más voluminosa con diferencia de las deudas a corto plazo. Partida muy delicada porque también puede dar lugar a sanciones importantes por impago a los jugadores a su vencimiento.
 - **Personal no deportivo**
 - **Deudas con las administraciones públicas**, por impuesto corriente, por IVA, por retenciones de IRPF, cotizaciones y retenciones de Seguridad Social.
- ✓ **Periodificaciones a corto plazo**

Las Deudas suelen constituir un altísimo porcentaje del pasivo y patrimonio neto de estas entidades, aproximadamente del 75 al 110% *, o incluso superior en aquellas entidades que tienen patrimonio neto contable negativo, lo cual no es infrecuente. El caso particular que hemos estudiado en el capítulo 4 es una evidencia de ello. Desde un patrimonio neto negativo de casi 30 millones de €, en junio de 2003, el club llegó a un patrimonio neto positivo de 31,5 millones de € en 30 de junio 2014, gracias a las operaciones de venta de los derechos sobre jugadores y un control del gasto acorde con los ingresos.

En las tablas 2.1 y 2.2, presentamos los modelos de balance y cuenta de pérdidas y ganancias, utilizados por las S.A.D., en los que encuadramos todas las partidas contables analizadas, para el Sevilla FC, S.A.D. Estas tablas se han elaborado a partir de informes y otros trabajos científicos analizados (CSD, 2014; Gay de Liébana, 2009 a, 2009 b) y de nuestro estudio de caso, desarrollado en capítulo 4.

BALANCE DEL SEVILLA FC, S.A.D

ACTIVO	Media 5 últimos años		Media 10 últimos años	
	M. €	% s/total	M. €	% s/total
ACTIVO NO CORRIENTE	83	67%	77	65%
Inmovilizado intangible deportivo	44	36%	44	37%
Otro Inmovilizado Intangible	0	0%	0	0%
Inmovilizado Material	11	9%	11	9%
Inversiones en empresas grupo	0	0%	0	0%
Inversiones Financieras l/p	5	4%	10	8%
Activos por impuesto diferido	22	18%	12	10%
ACTIVO CORRIENTE	40	33%	41	35%
Existencias	1	1%	1	1%
Deudores comerciales y cuentas a cobrar	10	8%	15	13%
Inversiones financieras c/p	16	13%	15	13%
Periodificaciones	1	0%	1	1%
Efectivo y otros activos líquidos	13	10%	8	7%
ACTIVO TOTAL	123	100%	117,6	100%
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	Media 5 últimos años		Media 10 últimos años	
	M. €	% s/total	M. €	% s/total
PATRIMONIO NETO	34	27%	30	25,6%
Capital	6	5%	6	5%
Reservas	28	23%	20	17%
Resultados negativos de ejercicios anteriores	0	0%	-2	-2%
Resultado del Ejercicio	-2	-1%	4	4%
Subvenciones	1	1%	2	1%
PASIVO NO CORRIENTE	20	16%	20	16,7%
Provisiones a l/p	3	2%	5	4%
Deudas a l/p	16	13%	14	12%
Pasivos por Impuesto diferido y periodificaciones a l/p	1	0%	0	0%
PASIVO CORRIENTE	70	57%	68	57,7%
Deudas a C/P	22	18%	15	13%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	45	36%	49	42%
Periodificaciones	3	3%	4	3%
PASIVO TOTAL	123	100%	117,6	100%

Tabla 2.1: Balance de Situación medio del Sevilla F.C., S.A.D. de los últimos 10 y 5 años

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales depositadas en el Registro Mercantil, utilizadas en el Estudio de Caso, presentado en el Capítulo 4

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS SEVILLA F.C., S.A.D

	Media 5 últimos años		Media 10 últimos años	
	M. €	%	M. €	%
CIFRA NETA NEGOCIOS	70,9	96%	64,3	95%
Ingresos por competiciones	12,8	17%	11,8	18%
Ingresos por abonados y socios	11,6	16%	11,6	17%
Ingresos por retransmisión	32,2	44%	26,7	40%
Ingresos por comercialización y publicidad	14,3	19%	14,1	21%
Imputación de subvenciones al resultado del ejercicio	0,1	0%	0,2	0%
Otros Ingresos Explotación	3,0	4%	2,9	4%
TOTAL INGRESOS EXPLOTACIÓN	73,9	100%	67,4	100%
Gastos de Personal	-56,2	-76%	-50,0	-74%
Amortización Inmovilizado	-20,2	-27%	-17,6	-26%
Aprovisionamientos	-4,2	-6%	-4,3	-6%
Otros Gastos Explotación	-13,9	-19%	-13,4	-20%
TOTAL GASTOS EXPLOT.	-94,5	-128%	-85,5	-127%
BENEFICIO/PERDIDA DE EXPLOTACIÓN	-20,5	-28%	-18,1	-27%
Resultados Venta Jugadores	18,4	25%	21,6	32%
RESULTADOS OPERACIONES ORDINARIAS	-2,1	-3%	3,5	5%
Otros resultados excepcionales	0,0	0%	0,3	0%
Ingresos financieros	0,5	1%	0,6	1%
Gastos Financieros	-1,2	-2%	-1,3	-2%
Deterioro por enajenación Instrumentos Financieros	-0,4	-1%	-0,2	0%
RESULTADO FINANCIERO	-1,1	-1%	-0,9	-1%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	-3,1	-4%	3,0	4%
Impuesto sobre beneficio	1,6	2%	1,3	2%
RESULTADO EJERCICIO	-1,5	-2%	4,3	6%

Tabla 2.2: Cuenta de pérdidas y Ganancias media del Sevilla F.C., S.A.D. de los últimos 10 y 5 años.

Fuente: Elaboración propia a partir de las Cuentas Anuales depositadas en el Registro Mercantil, utilizadas en el Estudio de Caso, presentado en el Capítulo 4

En los estudios de Gay Saludas (2009), se presentan de manera muy sintética los grandes rasgos que ofrecen los balances y cuentas de pérdidas y ganancias de los clubes integrantes de la primera división de la liga española en las temporadas 2006/2007 y 2007/2008, en base a la agregación o consolidación de la información consignada en las cuentas anuales de los clubes de fútbol de la primera división de la liga española depositadas en el Registro Mercantil.

En el Informe del Consejo Superior de Deportes (CSD, 2014), se sintetizan las cuentas anuales auditadas desde la temporada 1999/2000, que los clubes y las S.A.D. profesionales han remitido anualmente al CSD, analizándose aquellas partidas que, de forma agregada, dan una visión global de la competición, tanto desde el punto de vista

de la generación de recursos como de su financiación, enfocado especialmente al análisis de los resultados, el endeudamiento y fondo de maniobra.

A pesar de la dificultad de manejar informes heterogéneos, hemos sintetizado en la tabla 2.3, 2.4, 2.5, 2.6 y 2.7, la información de estas dos fuentes, para que nos sirva de patrón de comparación con las cuentas anuales detalladas del Sevilla F.C., S.A.D. de los últimos 12 años, utilizadas en el estudio de caso que se recoge en el capítulo 4. Los datos del Sevilla F.C., S.A.D., son los saldos medios de los Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias de los últimos 5 y 10 años (contenidos en las tablas 2.1 y 2.2).

ANALISIS COMPARADO DEL BALANCE

	ESTUDIO DE GAY L. SAL.				INFORME CSD		SEVILLA FC, S.A.D.			
	1ª DIVISION				1ª DIVISION		Media 5		Media 10	
	2006/2007		2007/2008		1999-2012		últimos años		últimos años	
	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%
ACTIVO NO CORRIENTE	2061	68%	2573	68%	1765	68%	83	67%	77	65%
<i>Dº Adquisición Jugadores</i>	678	22%	951	25%			44	36%	44	37%
ACTIVO CORRIENTE	971	32%	1215	32%	823	32%	41	33%	41	35%
TOTAL ACTIVO	3032	100%	3788	100%	2588	100%	123	100%	118	100%
PATRIMONIO NETO	252	8%	342	9%	260	10%	33	27%	30	26%
<i>Resultados</i>					-47	-2%	- 2	-1%	4	4%
PASIVO NO CORRIENTE	1496	49%	1751	46%	923	36%	20	16%	20	17%
PASIVO CORRIENTE	1283	42%	1695	45%	1405	54%	70	57%	68	58%
<i>Total Deuda</i>	2779	92%	3446	91%	2328	90%	90	73%	88	74%
TOTAL PATRIMONIO NETO Y PASIVO	3031	100%	3788	100%	2588	100%	123	100%	118	100%

Tabla 2.3: Comparativas del balance de las SAD en términos porcentuales

Fuente: Fuente: Elaboración propia a partir de Gay Liébana (2009); Gay Liébana et al. (2015); CSD (2014) y estudio de Caso presentado en el capítulo 4

ANÁLISIS DE LA SOLVENCIA

	ESTUDIO DE GAY L. SAL.		INFORME CSD	SEVILLA FC, S.A.D	
	1ª DIVISION		1ª DIVISION	Media 5	Media 10
	2006/2007	2007/2008	1999-2012	últimos años	últimos años
Solvencia corto=Ac/Pc	0,76	0,72	0,59	0,58	0,60
Fondo maniobra=Ac-Pc	-312	-480	-582	-30	-27
FM/AT	-10%	-13%	-22%	-24%	-23%
Solvencia Global=AT/Deuda	1,09	1,10	1,11	1,4	1,3
Autonomía financiera=PN/AT	8%	8%	10%	27%	26%
Endeudamiento=DT/PN	11,0	11,0	9,0	2,7	2,9

Tabla 2.4: Ratios financieros

Fuente: Elaboración propia a partir de Gay Liébana (2009); Gay Liébana et al. (2015); CSD (2014) y estudio de Caso presentado en el capítulo 4

ANÁLISIS COMPARADO DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS

	ESTUDIO GAY L. 1ª DIVISIÓN				INFORME CSD		SEVILLA FC, S.A.D.			
	2006/2007		2007/2008		1ª DIVISIÓN 1999-2012		Media 5 últimos años		Media 10 últimos años	
	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%
INGRESOS EXPLOTACIÓN	1272	100%	1378	100%	1194	100%	73,9	100%	67,4	100%
GASTOS EXPLOTACIÓN	1384	109%	1617	117%	1456	122%	94,5	128%	85,5	127%
RESULTADO EXPLOTACIÓN	-112	-9%	-239	-17%	-262	-22%	-20,5	-28%	-18,1	-27%
RESULTADO FINANCIERO	-43	-3%	-61	-4%	-30	-3%	-1,1	-1%	-0,9	-1%
RESULTADOS ORDINARIOS	-156	-12%	-300	-22%	-292	-24%	-22	-29%	-19	-28%
RESULTADO EXTRAORDINARIO (Ventas Derechos Jugadores)	146	11%	341	25%	245	21%	18,5	25%	21,9	32%
BENEFICIOS ANTES DE IMPUESTOS	-10	-1%	41	3%	-47	-4%	-3,1	-4%	3,0	4%
IMPUESTO DE SOCIEDADES	-7,5	-1%	-7,0	-1%	-15	-1%	-1,6	-2%	-1,3	-2%
BENEFICIO NETO	-2,5	0%	48,0	3%	-32,0	-3%	-1,5	-2%	4,3	6%

Tabla 2.5: Comparativas de la Cuenta de Pérdidas y Ganancias de las SAD en términos porcentuales

Fuente: Elaboración propia a partir de Gay Liébana (2009); Gay Liébana et al. (2015); CSD (2014) y estudio de Caso presentado en el capítulo 4

PRODUCTIVIDAD ECONÓMICA

	Estudio GAY 1ª Div.		CSD	SFC, S.A.D.	
	2006/2007	2007/2008	Media	5 últimos años	10 últimos años
Ingresos explotación/ gastos de explotación	0,92	0,85	0,82	0,78	0,79

Tabla 2.6: Productividad económica

Fuente: Elaboración propia a partir de Gay Liébana (2009); Gay Liébana et al. (2015); CSD (2014) y estudio de Caso presentado en el capítulo 4

COMPOSICIÓN INGRESOS DE EXPLOTACIÓN

	1ª DIVISIÓN				INFORME CSD		SEVILLA FC			
	2006/2007		2007/2008		1ª DIVISIÓN 1999-2012		Media 5 últimos años		Media 10 últimos años	
	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%
Competiciones	165	13%	144	10%	105	9%	12,8	17%	11,8	18%
Abonados/taquilla	266	21%	298	22%	354	30%	11,6	16%	11,6	17%
Dºs.Retransmisión	445	35%	473	34%	382	32%	32,2	44%	26,7	40%
Comercial./Public.	333	26%	336	24%	240	20%	14,3	19%	14,1	21%
Otros	62	5%	127	9%	113	9%	3,1	4%	3,1	5%
Tot. Ingr. Explotac.	1272	100%	1378	100%	1194	100%	73,9	100%	67,4	100%
Gastos Personal	780	56%	877	54%	685	47%	56,2	59%	50,0	59%
Amortiz.Dºs jugad.	220	16%	314	19%	297	20%	20,2	21%	17,6	21%
Resto Gastos	383	28%	426	26%	474	33%	18,1	19%	17,8	21%
Tot. Gtos.Explotac.	1384	100%	1617	100%	1456	100%	94,5	100%	85,5	100%
Gtos Pers.+Amort	1000	79%	1191	86%	982	82%	76	103%	68	100%
Tot. Ingr. Explotac.	1272	100%	1378	100%	1194	100%	73,9	100%	67,4	100%

Tabla 2.7: Composición de los ingresos de explotación

Fuente: Elaboración propia a partir de Gay Liébana (2009); Gay Liébana et al. (2015); CSD (2014) y estudio de Caso presentado en el capítulo 4

A continuación presentamos en las tablas 2.8, 2.9, 2.10 y 2.11 los resultados obtenidos en un estudio reciente presentado en la Universidad de Barcelona en 2014/2015, sobre las grandes ligas europeas en la temporada 2012/2013, que a efectos comparativos, resultan muy interesantes para confirmar los datos de las

S.A.D./Clubes de fútbol de la liga española y la procedencia de la S.A.D. escogida para nuestro estudio de caso, que presentamos en el capítulo 4.

LIGAS EUROPEAS 2012/2013

BALANCES SINTETICOS

	PREMIER (INGL.)		LIGA (ESPAÑA)		SERIE A (ITALIA)		BUNDESLIGA (ALEMANIA)		LIGUE 1(FR.)		5 LIGAS	
	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%
AnC	3.849	76%	2.702	74%	2.339	63%	1.093	60%	589	49%	10.572	68%
AC	1.220	24%	938	26%	1.384	37%	733	40%	610	51%	4.885	32%
AT	5.069	100%	3.640	100%	3.723	100%	1.826	100%	1.199	100%	15.457	100%
PN	94	2%	416	11%	446	12%	846	46%	265	22%	2.067	13%
PnC	2.710	53%	1.197	33%	790	21%	254	14%	166	14%	5.117	33%
PC	2.265	45%	2.027	56%	2.487	67%	726	40%	768	64%	8.273	54%
(PN+P) T	5.069	100%	3.640	100%	3.723	100%	1.826	100%	1.199	100%	15.457	100%

Tabla 2.8: Balances sintéticos de cada liga resumiendo los balances de cada club y sintético de las 5 grandes ligas

Fuente: Elaboración propia a partir de Gay, J.M y Domínguez, F. (2015)

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANANCIAS SINTETICAS

	PREMIER (INGL.)		LIGA (ESPAÑA)		SERIE A (ITALIA)		BUNDESLIGA (ALEMANIA)		LIGUE 1(FR.)		TOTAL 5 LIGAS	
	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%
Ingresos de explotación	3056	100%	1811	100%	1707	100%	2018	100%	1298	100%	9895	100%
Gastos de explotación	3353	110%	1813	100%	2250	132%	2110	105%	1466	113%	10998	111%
Resultado de explotación	-297	-10%	-2	0%	-543	-32%	-92	-5%	-168	-13%	-1103	-11%
Resultado financiero	-136	-4%	-43	-2%	-35	-2%	0	0%	-9	-1%	-223	-2%
Resultado ordinario	-433	-14%	-45	-2%	-578	-34%	-92	-5%	-177	-14%	-1326	-13%
Resultado extraordinario	212	7%	159	9%	443	26%	155	8%	168	13%	1138	11%
Resultado antes de impuestos	-221	-7%	114	6%	-135	-8%	63	3%	-9	-1%	-188	-2%
Impuesto sobre beneficios	169	6%	-26	-1%	-21	-1%	0	0%	-8	-1%	114	1%
Resultado neto	-52	-2%	88	5%	-156	-9%	63	3%	-17	-1%	-74	-1%

Tabla 2.9: Cuenta de resultados de cada liga resumiendo las de los clubs y sintética de las 5 grandes ligas

Fuente: Elaboración propia a partir de Gay, J.M y Domínguez, F. (2015)

DESGLOSE DE INGRESOS Y GASTOS DE EXPLOTACION

	PREMIER (INGL.)		LIGA (ESPAÑA)		SERIE A (ITALIA)		BUNDESLIGA (ALEM.)		LIGUE 1(FR.)		TOTAL 5 LIGAS	
	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%
Ingresos Partidos	574	23%	531	29%	190	11%	469	23%	139	11%	1903	20%
Derechos Retransmisión	1023	41%	749	41%	1001	59%	620	31%	632	49%	4025	43%
Marketing/Otros	890	36%	531	29%	516	30%	929	46%	527	41%	3393	36%
INGRESOS DE EXPLOTACION	2487	100%	1811	100%	1707	100%	2018	100%	1298	100%	9321	100%
Gastos Personal.+ Amort. Jug.	2518	75%	1297	72%	1612	72%	1266	60%	1077	73%	7770	71%
Resto Gastos	835	25%	516	28%	638	28%	844	40%	389	27%	3222	29%
GASTOS DE EXPLOTACION	3353	100%	1813	100%	2250	100%	2110	100%	1466	100%	10992	100%

Tabla 2.10: Ingresos y gastos de explotación de las 5 ligas

Fuente: Elaboración propia a partir de Gay, J.M y Domínguez, F. (2015)

GASTOS DE PERSONAL Y AMORTIZACIÓN E INGRESOS DE EXPLOTACION

	PREMIER (INGLATERRA)		LIGA (ESPAÑA)		SERIE A (ITALIA)		BUNDESLIGA (ALEMANIA)		LIGUE 1(FRANCIA)		TOTAL 5 LIGAS	
	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%	M€	%
Gastos Personal+ Amortización Jugadores	2518	82%	1297	72%	1612	94%	1266	63%	1077	83%	7770	79%
Ingresos de explotación	3056	100%	1811	100%	1707	100%	2018	100%	1298	100%	9895	100%

Tabla 2.11: Relación gastos de personal más amortización de jugadores e ingresos de explotación

Fuente: Elaboración propia a partir de Gay, J.M y Domínguez, F. (2015)

Al analizar los datos recogidos en las tablas 2.3, 2.4 y 2.8, impacta sobremanera el enorme peso del endeudamiento (aproximadamente 90%) en el fútbol español- aunque no muy lejos de las principales ligas europeas (87%)- y su baja capitalización. Con estos datos se obtiene una inferencia harto contundente, a la vez que preocupante: por cada 100 euros de inversión, el fútbol español no es capaz de financiar con fondos propios ni 10 euros (10%). Es cierto, que en el caso de S.A.D. estudiado, el Sevilla FC, aunque el nivel de endeudamiento es también muy elevado (75%), no lo es tanto como en la media del fútbol español. Los clubes no gozan de independencia o autonomía financiera y existe un endeudamiento muy arriesgado, con un alto coste financiero que merma aún más los resultados.

La deuda a corto plazo es la parte preponderante de la financiación ajena (el 50% aproximadamente del total del balance), lo que en principio podría parecer una válvula de escape. Pero la deuda a largo plazo no le va muy a la zaga (35-40%). En la S.A.D. estudiada, la composición de la deuda es más arriesgada pues la deuda a corto es muy superior a la deuda a largo. Lo preocupante es que los activos corrientes, es decir aquellos que se van a realizar a menos de un año son insuficientes para cubrir los pasivos a corto. En terminología financiera, se está ante un fondo de maniobra negativo generalizado importante (ratios de liquidez inferior a 1), que es una de las características de estas S.A.D., mostrando enormes dificultades de tesorería para hacer frente a deudas corrientes (con el personal deportivo, con otros clubes/S.A.D. y Administraciones públicas), cuyo impago al vencimiento, si no hay acuerdos continuos de aplazamiento, y medie denuncia por parte de los acreedores, pueden ocasionarles graves sanciones, como veremos más adelante.

Los Ingresos de Explotación a lo largo de los años han ido dependiendo cada vez más del capítulo de Ingresos por Derechos de Retransmisión por Televisión y por comercialización y publicidad, especialmente los primeros, desbancando a los ingresos por abonados o taquilla de su primer lugar. Los gastos de explotación superan en un 15%-30% a sus ingresos de explotación. Y esto es fundamentalmente debido a los niveles tan elevados de los Gastos de Personal (remuneraciones de futbolistas) y la amortización de los derechos de adquisición de los jugadores profesionales (que suponen aproximadamente el 80% de todos los Gastos y del 80%-100% sobre los ingresos de explotación). Si a ello le unimos unos resultados financieros negativos, a causa del elevadísimo endeudamiento, nos encontramos con unos resultados de las actividades ordinarias aún más negativos. Es sólo con los beneficios obtenidos con las ventas del intangible deportivo, es decir los derechos federativos de los jugadores, con lo que los clubes consiguen paliar las pérdidas u obtener ganancias finales y hacer frente a sus dificultades de tesorería, como ocurre en el caso de la entidad que hemos seleccionado, que exponemos en el capítulo 4.

Como se puede observar en estos estados financieros aproximativos en términos porcentuales de una S.A.D., el capítulo más importante del total del Activo de las S.A.D./clubes lo constituyen los activos no corrientes (65-70% sobre el total del Activo) y dentro de ellos los Derechos de uso deportivo de los jugadores profesionales

(Intangibles Deportivos) que llegan a alcanzar alrededor del 30-40% del Activo total, con el criterio de valoración actualmente aplicable. Dicho porcentaje podría ser muy superior, según nuestra opinión. El valor de estos activos depende de la calidad de los jugadores que tenga cada entidad.

Como veremos más adelante en el desarrollo de nuestro trabajo, se hace necesario resaltar que algunos de los activos reseñados como peculiares de este tipo de sociedades, como los Derechos de explotación deportiva de los jugadores profesionales o bien están infravalorados algunos o no reconocidos otros, o bien, no se hayan reconocidos contablemente en los estados financieros de las S.A.D., como en el caso de las Marcas o Potencial de la masa seguidora u otros intangibles. Todos ellos podrían ser denominados como los Activos Intangibles de las Sociedades Anónimas Deportivas, que abordaremos en los siguientes capítulos 3 y 4.

2.5 PERSPECTIVAS ECONÓMICAS Y FINANCIERAS, LEGALES Y CONTABLES DE LAS S.A.D.

El modelo económico del fútbol español resulta difícilmente sostenible con unos gastos de explotación superiores a sus ingresos de explotación de forma recurrente año tras año, como acabamos de ver en el apartado anterior. Algunos clubes se encuentran ante un desfase patrimonial, otros se encuentran en concurso de acreedores y sobre algunos otros planea el fantasma de la insolvencia. De no acometer una política de contención de gastos, las insolvencias de los clubes podrían irrumpir en cascada (Gay de Liébana, 2009).

En un artículo de gran repercusión nacional, publicado por Torres e Iribar (2009), se recogen las claves de las causas de la crisis económica y financiera que azota a las S.A.D., que pone en tela de juicio su supervivencia y hacen ver la necesidad de una modificación sustantiva de la Ley del Deporte de 1990 y Ley sobre Sociedades Anónimas Deportivas de 1991.

Así mismo, Sánchez Vega (2009), refuerza el mismo análisis, resaltando el incremento de la deuda total en la última temporada en casi un 24% y que la financiación de los activos depende en un 91% del endeudamiento. Por eso no es de extrañar que la supervivencia de buena parte de los clubes- con el F.C. Barcelona y el Valencia C.F. como ejemplos más destacados- dependa de la asistencia de grandes entidades financieras del entorno de sus seguidores (cajas de ahorro) para poder seguir compitiendo.

Torres e Iribar (2009) se atreven incluso a exponer el protocolo típico de actuación del administrador de un club: “Para empezar, se lanzó al mercado y ofreció contratos millonarios a jugadores bien cotizados. Luego diseñó unos presupuestos acordes a una posibilidad incierta: la clasificación para la Liga de Campeones, o la permanencia en Primera, dos condiciones que garantizan liquidez. La permanencia en Primera, por los ingresos de las televisiones, y la *Champions* porque asegura premios de entre tres y 160 millones de euros. Dando por sentado que ganaría estos premios, pidió un crédito para ir financiando los salarios porque con sus ingresos ordinarios no llegaba. En el camino dejó de pagar a Hacienda. Y, como ni el Gobierno (CSD) ni la LFP le pidieron nunca responsabilidades, siguió reclamando préstamos a las Cajas, los Ayuntamientos y las Comunidades, para subvencionar costes con recalificaciones o con infraestructuras a cargo de las Administraciones locales. Hasta el día que nada de esto fue suficiente para pagar los gastos salariales. Entonces, acosado por los acreedores, nuestro gestor típico acudió a la Ley Concursal para evitar la quiebra. Y la ley se convirtió en su refugio”.

Efectivamente, la Ley Concursal está salvando de su desaparición a muchos clubes. No se avista ninguna solución a corto plazo que ponga el contador a cero, como hizo la ley de SAD a principios de los noventa, con el Plan de Saneamiento profusamente explicado en el apartado 2.2 de este capítulo. Sólo queda la escapatoria

de la Ley Concursal. Gracias a esta norma, los clubes pueden negociar sus deudas a la baja con los acreedores y evitar el descenso de categoría, a cambio, han de dejar la gestión en manos judiciales.

El presidente del sindicato de futbolistas (AFE), González Movilla, denunciaba en 2008, lo que consideraba una trampa: "La Ley Concursal provoca una injusticia. Ayuda a que los clubes mal gestionados se impongan deportivamente a los clubes bien gestionados, y luego, cuando no pueden pagar las deudas, se acojan a la Ley Concursal para no descender. Al final, la ley penaliza doblemente a los clubes económicamente solventes".

Otero Lastres (2008), catedrático de Derecho Mercantil de la Universidad Complutense y directivo del Madrid en la anterior etapa de presidente de Florentino Pérez, lleva años estudiando el fenómeno autodestructivo del fútbol. Decía que lo que fallan son los controles: "Esta gestión ha supuesto graves incumplimientos de la legislación en vigor. No se ha reaccionado porque han fallado los dos controles legales: la Liga de Fútbol Profesional (LFP) y el Consejo Superior de Deportes (CSD)".

Gay de Liébana (2009) coincide con Otero en que la clave de la crisis es la ausencia de regulación: "La LFP tendría que disciplinar las finanzas", dice Gay (2009). "Debería supervisar y encaminar a los clubes de Primera y Segunda". "Luego nos encontramos con la figura del CSD", insiste Gay. "El CSD pide copia de las cuentas a los clubes pero nadie las controla. Así como la UEFA parece preocupada, el CSD no da esa impresión.

La UEFA, en 2009, manifestó a través de un portavoz oficial: "Nos preocupa el modelo del fútbol español". El presidente del organismo que gobierna el fútbol europeo, Michel Platini, puso en marcha la idea de implantar unos criterios económico-financieros para calificar a los clubes y permitirles participar en las competiciones organizadas por este organismo, que son las más rentables. El sistema de licencia UEFA fue establecido en la temporada 2004/2005 para jugar en *Champions* o en la Copa de la UEFA, hay que pasar un examen financiero para obtener la *licencia UEFA*. Ese control se realiza a través de las federaciones. "La UEFA fija unos ratios", dice Gay; "El que tiene sus cuentas correctas, juega, el que no, se le niega la licencia. El criterio más importante de la UEFA, según Gay (2009) es el de los costes de personal, fichajes y sueldos, sobre los ingresos: "Al fútbol español no le queda más remedio que reducir gastos de personal". Con ello se pretende dar una llamada de atención a los clubs para que controlen el alto precio pagado (tanto en derechos de adquisición como en salarios e incentivos) para enrolar a los jugadores en sus plantillas, circunstancia que les aboca a un endeudamiento excesivo y pérdidas recurrentes.

Jaime Lissavetzky (2008), el por entonces Secretario de Estado para el Deporte, sugería incorporar estos ratios en la futura Ley del Deporte: "La propuesta de Platini es que los salarios no supongan más del 60% del presupuesto. Es razonable". Lissavetzky apuntaba ideas: "El problema del fútbol tiene una lectura de carácter político. La falta de regulación del mercado financiero nos ha llevado a esta situación de crisis económica. En el fútbol, la lección es que necesitamos órganos reguladores. Un guardia de tráfico".

Otero Lastres (2008) fue quien primero formuló una idea que va tomando fuerza: "Crear un órgano que represente para el fútbol lo que la Comisión Nacional del Mercado de Valores para la Bolsa. Una institución que reemplace a la LFP y al CSD a la hora de fiscalizar a los clubes". Aseguraba que la permisividad de los acreedores con el fútbol había contribuido a inflar la burbuja. "La conducta tolerante de los acreedores (especialmente las entidades de crédito y de la Administración Pública - Hacienda y Seguridad Social-) sólo puede explicarse porque, parece que se sienten acobardados ante la supuesta fuerza social de los clubes. Lo que es difícil de admitir es que traten de disfrazar su acobardamiento, propiciando planes de saneamiento que

acabarán pagando la generalidad de los ciudadanos. "Los clubes", dice el jurista; "están sujetos a normas más severas que muchas otras empresas y, además, están sometidos al control de la LFP y del CSD. El problema es que la legislación no se aplica. Sin que exista una justificación razonable, están recibiendo un trato privilegiado". Sigue analizando Otero de forma muy pormenorizada la relación entre el endeudamiento de los clubes y su estructura jurídica: "Después de un saneamiento inicial, la ley obligó a los clubes endeudados a transformarse en sociedades anónimas. Pero de ahí no debemos inferir que la S.A.D. sea la mejor vestidura jurídica, dependerá de la gestión que de ella se haga". Otero rechaza de plano la idea de las ayudas de la administración pública a los clubes de fútbol endeudados de nuevo: "Cuando te acostumbras al apoyo público, al final no creas los mecanismos óptimos para mejorar tu gestión. El fútbol no puede gastar más de lo que genera, y si es así, que lo pague el que así lo gestiona". Por último, Otero Lastres, afirmaba que "A mi modo de ver, una buena parte de los problemas económicos de los clubes se resolverían si se instituyera una verdadera autoridad externa de control dotada de poderes sancionadores, siguiendo el modelo de las que ya existen en otros ámbitos del mercado y que vienen funcionando a plena satisfacción, como por ejemplo la que viene ejerciendo el Banco de España como autoridad de supervisión y de control de las entidades de crédito.

Lissavetzky parecía coger el testigo: "Debería existir un órgano regulador con carácter independiente pero con presencia pública. Un órgano que incluya a la Asociación de Futbolistas Españoles, la Federación, la Liga (LFP) y el CSD. Con fuerza suficiente para que los clubes con posibilidades de sufrir un *crack* acepten la intervención".

Los clubes siempre perdieron más dinero del que producen. El problema, según Gay (2009), es que la crisis ya no permite ciertos vicios. En general la situación ha empeorado. Y es un auténtico desastre a nivel de gestión. Salvo Madrid, Barça, Sevilla y Villarreal, todos los demás pueden tener problemas serios porque dependen de los resultados extraordinarios, que por lo general son pelotazos inmobiliarios y venta de los derechos de explotación deportiva de jugadores. La mayoría de los clubes percibe menos dinero de las televisiones del que debería ya que no ha habido una gestión sindicada de los derechos. Los clubes pequeños tienen más dificultades porque dependen casi totalmente de los derechos audiovisuales.

Tebas, J., máximo responsable de la LFP, órgano al que la mayoría acusa de dejación de funciones, proponía en 2009 inyectar más dinero para superar la crisis: "Hoy en España hay ocho clubes concursados", decía. "Todos se declararon en concurso en Segunda División. Absolutamente todos provienen de la Primera. ¿Por qué? Porque el gran problema del fútbol español por encima de la crisis es que el descenso de categoría supone reducir los ingresos (fundamentalmente los de los derechos televisivos) hasta diez veces. Un club que desciende, pasa de ingresar 40 millones a ingresar 6, con unos gastos que siguen siendo acordes a 40". "Otras Ligas", proseguía Tebas; "han resuelto este problema porque tienen las ventas centralizadas de los derechos de televisión. En Alemania, Francia, Inglaterra e Italia, cuando un club desciende la Liga les garantiza dos años manteniéndole los ingresos que tenían en Primera, para que puedan acomodarse". Tebas hablaba de centralizar las ventas de su producto.

Mientras tanto, los inversores huyen. Los Ayuntamientos se repliegan. Las Cajas de Ahorro también. En ese mismo artículo (Tebas, 2009) hace referencia a un directivo de una Caja: "Hemos trabajado con un club de Primera, pero como nunca pagaba nos hemos retirado sin cobrar. Las S.A.D. son pozos sin fondo. Nunca devuelven el dinero. Tienen un valor afectivo que utilizan para chantajear. Pidiendo créditos a los bancos y favores a los gobiernos locales. Nadie se atreve a meterles mano porque representan

sentimientos sociales muy arraigados. Si los bancos les han prestado dinero es porque los consideraban una inversión en publicidad más que un negocio".

Está en marcha una nueva reforma de la Ley del Deporte en la que se va a estudiar el problema específico de la gestión de los clubes de fútbol. La reforma se está llevando a cabo en la Comisión parlamentaria de Educación, Política Social y Deporte y cuenta con la decidida colaboración de la Secretaría de Estado para el Deporte. La idea es elaborar un Libro Blanco en el que puedan participar todos los interesados y en el que se recojan las distintas propuestas.

Por último, quisiéramos resaltar, en este punto sobre las perspectivas de las S.A.D., la incidencia que la aprobación del PGC 2007 y la inexistencia de normas de adaptación sectorial actualizada ha podido tener en el agravamiento de la angustiosa situación económica de muchos clubes.

El rotativo especializado en economía Expansión avisaba ya en 2009, en otro artículo titulado "La nueva contabilidad pone en riesgo de quiebra a los clubes de fútbol", publicado por Mazo y Cuesta, e iba más allá al plantear que las nuevas normas de contabilidad pueden dejar fuera de juego a grandes equipos de fútbol españoles. El desplome de ingresos por publicidad, la caída de la taquilla y los compromisos de sueldos millonarios a los jugadores han encontrado en la nueva contabilidad un serio peligro.

Se afirmaba (Mazo y Cuesta, 2009) que entonces ocho clubes históricos del fútbol español -Celta, Málaga, Sporting, Levante, Real Sociedad, Alavés, Las Palmas y Murcia-, la mayoría en categorías inferiores- ya se habían visto obligados a acogerse a un proceso concursal. Pero la situación podía agravarse en los próximos meses en los grandes equipos, debido al nuevo Plan General Contable, que introducía cambios en el modo de contabilizar los ingresos de los clubes. En la recta final de la Liga, la adaptación del PGC 2007 a los clubs deportivos fue agravando sus ya serias complicaciones financieras, al cambiar el modo en el que computan sus principales ingresos en las cuentas de resultados. Posteriormente, otros clubes históricos se han tenido, que acoger a Concurso de acreedores, como el Club Atlético de Madrid y Real Betis Balompié. Desde 2004, cuando entró en vigor la Ley Concursal, 19 de los 42 clubes que militan en Primera y Segunda han pasado por concurso de acreedores. La lista sería más amplia si se sumaran los que ya han descendido a Segunda B.

La gravedad de la situación llevó a que decenas de equipos de la liga española – por entonces, de categorías inferiores– estuvieran al borde de la desaparición. En el mejor de los casos, sobre muchas sociedades deportivas sobrevolaba el fantasma de la quiebra y el descenso de categoría. El motivo principal de los cambios contables residía en los derechos televisivos, que podrían suponer hasta la mitad de los ingresos totales de un club. La razón: la forma de contabilizar este capítulo, que en vez de computar como fondos propios (como patrimonio del club a todos los efectos), pasaban a incluirse como una cuenta de anticipos cuyos ingresos no podrían tenerse en cuenta a efectos de entrar o no en un proceso concursal (quiebra). Junto a este cambio en la forma de considerar los ingresos, aparecía el problema de su contabilización temporal, ya que las modificaciones alteraban la manera de distribuirlos entre distintos ejercicios. En la partida de gastos e ingresos plurianuales, a distribuir en varios ejercicios, figuraban, hasta entonces, los ingresos por la retransmisión televisiva de los partidos. Con el régimen antiguo, los equipos incluían siempre esta partida en cuenta por el cómputo total que esperaban ingresar dentro de los fondos propios. Esto es, se ingresaban de una sola vez pese a que su cómputo fuera por varios ejercicios. Pero el PGC 2007, cambió esta situación: la nueva contabilidad considera que, puesto que se trata de ingresos televisivos de varios años, debe tratarse como un anticipo. Así, este tipo de ingresos, que sí figuran plenamente a efectos del funcionamiento normal de la empresa, no lo hacen como tales a la hora de decidir un proceso

concurzal, situación que ahora acecha a decenas de clubes en España. Este cambio, según fuentes del sector, disparó las posibilidades de quiebra de los clubes. El PGC 2007, de esta manera, acabó de rematar la maltrecha situación que atravesaban los equipos, especialmente en Segunda, Segunda B y Tercera División.

Las sociedades deportivas se enfrentaban por primera vez a este nuevo PGC 2007. Los clubes se movilizaron para buscar una solución. Esta solución podría venir con la correspondiente adaptación sectorial del plan contable. La normativa contable anterior de 1990 se complementó con una docena larga de versiones que recogían las peculiaridades de otros tantos sectores, como aseguradoras, inmobiliarias, cooperativas, eléctricas, autopistas... y también los clubes y federaciones deportivos. A la fecha actual de 2015 el ICAC aún no ha elaborado la adaptación sectorial al PGC 2007, como ya hemos indicado en el apartado 2.3.

Pero mientras se aprueban las nuevas adaptaciones sectoriales hay que tener en cuenta que la disposición transitoria quinta del Real Decreto de aprobación del PGC 2007 establece que las adaptaciones sectoriales en vigor a la fecha de la publicación de dicho Real Decreto, seguirán aplicándose en todo aquello que no se oponga a las nuevas normas contables. Por tanto las empresas, incluidas las S.A.D., tendrán que hacer, por ahora, la adaptación al PGC 2007 “por su cuenta”, si bien las que dispongan de adaptación sectorial del anterior PGC, podrán aplicar dicha anterior adaptación (la aprobada por Orden del ministerio de Economía y Hacienda, de fecha 27 de Junio de 2000), pero sólo en lo que no se oponga al citado PGC 2007.

Desde 2013/2014 las S.A.D. sólo han adoptado “por su cuenta” los modelos de Balance de Situación y Cuenta de Pérdidas y Ganancias propuesto por el departamento de control económico de la LFP, aplicando el acuerdo de fecha 8 de Abril de 2014 de la comisión paritaria CSD-LFP en el que se establece determinada información a incorporar en la memoria de las Cuentas Anuales de las S.A.D.

Tras 24 años de aplicación de la Ley 10/1990 del Deporte, que inspiró la transformación de los clubes de las ligas profesionales en S.A.D., al objeto de establecer un modelo de responsabilidad jurídica y económica para garantizar su viabilidad empresarial, se justificarían análisis para comprobar el grado de eficacia de este modelo. Martínez-Lemos (2015) ha realizado un análisis patrimonial estático de los principales ratios de 31 S.A.D. (que suponen un 86% del total de participantes en la LFP), llegando a la conclusión de que presentan un denominador común: una frágil solvencia económico-financiera, siguiendo una tendencia similar a la del resto del fútbol profesional en Europa, caracterizada por priorizar la capacidad de generar ingresos a costa de incrementar los gastos de explotación y entrar en una espiral de endeudamiento.

Efectivamente, desde la temporada 1999/2000 a la 2011/2012 podemos analizar datos agregados de todas las S.A.D. (CSD, 2014) y destacar, entre otros, que:

- El total de la deuda se triplicó (de 1.100 millones de € (m.€) a 3.300 m.€).
- La composición media de la deuda se sitúa aproximadamente en el 65% a corto plazo y el 35% a largo plazo y el fondo de maniobra negativo se situaba en un porcentaje medio del 25%-35% sobre la deuda total y 20%-25% sobre el total del Activo, reflejando graves dificultades de tesorería.
- Las deudas con la Hacienda Pública se había multiplicado por 5 (de 88 m.€ a 468 m.€).
- Las deudas con la Seguridad Social había incrementado en 3 veces (de 3,6 m.€ a 10,8 m.€).
- Las deudas con entidades de créditos se había duplicado (de 372 m.€ a 712 m.€).

- Los resultados económicos arrojaban una media anual en torno al 3% de Pérdidas (media de 47 m.€) sobre los ingresos totales medios (1.557 m.€).
- Que, si bien los ingresos totales se habían duplicado (2,12) en los 13 años, (pasando de 980 m.€ a 2082 m.€), los gastos totales también se habían duplicado (2,06), (pasando de 1.009 m.€ a 2.088 m.€).
- Que, si bien los ingresos ordinarios de explotación habían aumentado en 2,7 veces (de 695 m.€ a 1.898 m.€), los gastos ordinarios de la explotación había aumentado en 2,2 veces (de 923 m.€ a 2.031 m.€).
- Que en los ingresos ordinarios de explotación las subidas más importantes se habían registrado en los derechos de televisión (3,5 veces) y los de publicidad y patrocinación (5 veces), pasando a superar (36%) o casi igualar (23%) respectivamente el 27 % sobre la cifra de negocios, que inicialmente tenían los ingresos por abonados.
- Que los gastos asociados al personal (gastos de personal y amortizaciones de los derechos sobre jugadores) suponían alrededor del 67-70% del total de los gastos ordinarios de la explotación.
- Que los gastos de personal se había triplicado (de 339 m.€ a 1.089 m.€) y los gastos anuales de amortizaciones se habían casi duplicado (de 221 m.€ a 385 m.€), mostrando estos datos que el incremento de ingresos se obtenía gracias a la contratación cada año de jugadores con derechos de adquisición más altos y con retribuciones e incentivos muchos más altos.

Ante este panorama, los expertos del negocio del fútbol, cifran las expectativas de eficacia del modelo -de responsabilidad jurídica y económica- de las S.A.D. para garantizar su viabilidad empresarial:

- En primer lugar, en una mejor gestión de los ingresos de los clubes, especialmente los relacionados con los ingresos publicitarios o de marketing y especialmente los de los derechos de televisión.
- En segundo lugar, en un control más exhaustivo de los gastos asociados al personal deportivo, es decir los de las remuneraciones contempladas en contrato a los jugadores profesionales y los precios pagados por los derechos de traspaso, manteniéndolos dentro de los límites de los ingresos, para lo cual se hace necesario de un sistema de control efectivo que se aplique de los organismos reguladores, que tutelan el negocio (LFP-RFEF, CSD, UEFA)
- En tercer lugar- y este punto lo añadimos nosotros modestamente- ligado a los anteriores con matices, en la transparencia de la información económica y financiera de las empresas. Desarrollamos esta temática en el Capítulo 4, en su primer apartado.

En relación con el primer punto, la mejora de la gestión en la venta de los derechos televisivos, que hemos mencionado anteriormente que señalaba el presidente de la LFP ya en 2009, no ha sido posible hasta la temporada 2015/2016 la venta centralizada de estos derechos televisivos. La centralización no les interesaba a los grandes clubes de fútbol de este país (Real Madrid CF y FC Barcelona), puesto que unilateralmente tienen una capacidad de negociar una cifra de ingresos mucho más elevadas, dado su nivel de atracción mediática, que la que les correspondería si la negociación fuera centralizada y tuviera que repartirse entre todos los clubes. Esto ocurre en los otros países europeos, en los que el sistema de venta centralizada de los derechos, si bien contribuye a una cifra global mayor de ingresos, obliga a un sistema de reparto del total de ingresos mucho más equitativo. Debido a esta oposición de los dos grandes clubes, aún en la temporada 2014/2015 esta centralización de los derechos no se llevó a efecto. Ha tenido que ser la Administración la que ha tenido

que tomar cartas en el asunto, exigiendo la puesta en marcha de la misma, por considerar que el actual sistema vulnera las normas de la competencia de la Unión Europea, aprobando el Real Decreto-ley 5/2015, de 30 de abril, de medidas urgentes en relación con la comercialización de los derechos de explotación de contenidos audiovisuales de las competiciones de fútbol profesional. La implantación del sistema está prevista para la temporada 2016-2017, aunque se contemplan mecanismos para su anticipación. Demandada desde hace tiempo por la inmensa mayoría de los clubes profesionales inscritos en la LFP y la RFEF, la nueva norma puede ayudar a la viabilidad de los clubes y a la reducción de su deuda. La venta centralizada es un viejo anhelo de los clubes más modestos y un paso al que se han resistido Real Madrid CF y FC Barcelona, los dos clubes que más ingresan por ese concepto (unos 150 millones al año, tres veces más que el siguiente). El nuevo reparto mantendrá a los dos grandes en lo más alto en la tabla de ingresos, pero la diferencia con el resto de clubes será menor

En cuanto al segundo punto para que el modelo de S.A.D. pueda ser viable, es el del control de gastos por los organismos que tutelan el negocio. Hemos de señalar que la situación de las finanzas y economía de los clubes españoles, que hemos puesto de manifiesto, no ha sido una excepción en el panorama internacional. Boscá et al. (2008) concluían que, aunque con matices, el fútbol español padece los mismos problemas que tienen las ligas italianas o inglesas. Ellos señalan también la conveniencia de poner en práctica soluciones similares en esos países para el sostenimiento de la industria del fútbol.

En las últimas temporadas, en muchos clubes ha habido un empeoramiento de las finanzas y economía de los clubes no solo en España sino también en todo el continente europeo, presentando pérdidas recurrentes en los Estados Financieros. Muchos clubes han experimentado escasez de liquidez, ocasionando, por ejemplo, retrasos en los pagos a otros clubes, a empleados y a organismos fiscales y de Seguridad Social. Aunque los ingresos de fútbol habían seguido aumentando, el aumento de los gastos originó grandes pérdidas netas. Muchos clubes han estado gastando grandes cantidades en los salarios de los jugadores. Y enormes deudas por traspaso de jugadores fueron impagadas. Más de 650 clubes de toda Europa fueron encuestados por UEFA, encontrándose que el 50% estaban sufriendo pérdidas cada año y el 20% estaban sufriendo enormes pérdidas, gastándose aproximadamente, como media, el 120% de sus ingresos cada año. Más de un octavo de los auditores de clubes expresaron incertidumbre sobre si el club podía continuar con sus actividades (principio de gestión continuada) (UEFA Web-site 2010, declaración del secretario general de la UEFA)

A partir de esta situación, la UEFA acometió en 2011 la tarea de introducir medidas sensatas y realizables para hacer realidad la consecución de metas tales como la introducción de una mayor disciplina y racionalidad en las finanzas de los clubes de fútbol, presionando para reducir el gasto de los clubes en sueldos y los derechos de traspaso de jugadores, limitando su ulterior efecto inflacionario, alentando a los clubes a competir dentro del límite de sus ingresos, a inversiones a largo plazo en áreas como el desarrollo de la juventud y la mejora de las instalaciones deportivas, la protección de la viabilidad a largo plazo de los clubes de fútbol europeos y garantizar que los clubes atiendan sus compromisos financieros en sus plazos de pago. Las medidas incluyen la obligación a los clubes, en un período de tiempo, de equilibrar sus cuentas y alcanzar el punto de equilibrio (umbral de rentabilidad). Los clubes no pueden gastar repetidamente más que los ingresos generados y estarán obligados a cumplir, en todo momento, con todos sus compromisos de pago por los derechos de traspasos de jugadores adquiridos de otros clubes y a los empleados. También se exigirá a los clubes que incumplan o tengan mayor riesgo de cumplir ciertos

indicadores o ratios económico-financieros que proporcionen presupuestos, detallando sus planes estratégicos.

Las medidas del Juego Limpio Financiero (FFP) se han estado llevando a cabo durante un período de tres años, con la evaluación de equilibrio para los años financieros que terminaron en 2012 y 2013, habiéndose evaluado durante 2013/14, y se ha comenzado con la evaluación realizada por el Panel de Control Financiero de clubes de todas las deudas por traspasos y deudas con empleados en el verano de 2011. Las sanciones iniciales contra los clubes que no cumplieran con el requisito de equilibrio podrían tomarse en la temporada 2013/14, sobre la base de la información financiera de las dos temporadas anteriores. Las primeras sanciones relacionadas con estas medidas de FFP ya se han puesto en práctica. En España, por ejemplo, hubo dos clubes (Málaga CF, S.A.D. y el Rayo Vallecano, S.A.D.) inicialmente calificados para el torneo Europa League 2013/2014, la segunda competición más importante de la UEFA, a los que no se les otorgó licencia para participar. La licencia se le dio al siguiente club en la clasificación de la liga española, que cumplió con los requisitos de FFP (curiosamente el club utilizado en nuestro estudio de caso, el Sevilla FC, S.A.D.), que finalmente se convirtió en el ganador del torneo europeo.

Este nuevo sistema, ya iniciado a nivel europeo, se está implementando, de una manera similar, a nivel de las competiciones nacionales. La temporada 2014/2015, por citar uno de los casos, que terminó en Junio de 2015, se ha sancionado a un club de la primera división, el Elche C.F., S.A.D., que, por méritos deportivos, había permanecido en la primera división del fútbol español, con el descenso a la segunda división.

Bajo este nuevo escenario para los clubes de fútbol, la medición y asignación adecuada del valor contable de su activos más relevantes- aquellos que generan los principales ingresos y gastos futuros y que forman parte del valor del patrimonio neto de los clubes y por lo tanto constituyen la garantía de solvencia de estas entidades- es esencial para el cumplimiento de los requisitos del Juego Limpio Financiero de la UEFA y la extensión natural del sistema a las asociaciones nacionales de clubes de los países, para participar en competiciones locales. Las sanciones pueden significar, como en los ejemplos que acabamos de mencionar, que las licencias UEFA sean rechazadas (incluso para aquellos clasificados en base a mérito deportivo para las competiciones de clubes de la UEFA), y en el nivel nacional local, descendiendo de la división que actualmente compiten a una menor y , en consecuencia, ello puede conducir a una reducción drástica de los ingresos de los clubes sancionados, poniendo en riesgo el concepto de empresa en funcionamiento de estas entidades.

En relación con el tercer punto, señalado para que el modelo de S.A.D. pueda ser viable, la transparencia de la información económico-financiera, hemos de señalar que hay que entenderla en su doble faceta, apuntada ya en el inicio del capítulo 1 introductorio y desarrollada más adelante en el capítulo 4, primera parte. La falta de transparencia informativa de las empresas puede provenir no sólo de actuaciones maliciosas o corruptas de los órganos de gobierno de esas empresas, sino que también, a veces, son las propias normas contables las que pueden conducir a esa falta de transparencia.

Barajas (2004) afirmaba que en el fútbol profesional español hay una falta de transparencia financiera, señalando ejemplos tales como la tardanza en la presentación de los Estados Financieros (EEFF), las numerosas excepciones en los informes de auditoría, rasgos típicos como el altísimo peso de los gastos relacionados con los jugadores, e incapacidad de generar ingresos, mucho mayor en los clubes de la segunda que la primera división, para hacer frente al alto nivel de endeudamiento, que perjudica especialmente a los clubes que descienden y ascienden con frecuencia, etc.

Barajas y Rodríguez (2010), tratando de analizar la falta de calidad de la información financiera en el fútbol español a través de los informes de auditoría que acompañan a las cuentas anuales, encontraron que solo un 20% de los clubes de la primera división, al terminar 2006-2007, presentaban informes de auditoría limpios. El 75% de las excepciones o salvedades de los informes estaban relacionadas con aspectos fiscales (23%), valoración de los derechos de traspaso (22%) o del patrimonio neto (16%) y capacidad de continuidad del negocio (14%). Al intentar explicar estadísticamente, a través de ratios y variables financieros más importantes, por qué muchos clubes llegaban a administración concursal, estimando un modelo de regresión logística que predijera la situación de crisis, llegaron a unos resultados que diferían de lo que a priori podría esperarse en otras compañías ordinarias, porque ninguna de las variables/ratios financieros considerados llegaba a explicar de forma significativa el hecho de que un club cayera en administración concursal. Y ello debido, por un lado, a las limitaciones derivadas de la baja calidad de la información financiera, que impedían un cálculo adecuado de ratios aplicables al negocio y por otro lado, a otros factores que explican racionalmente el que clubes de fútbol en España, con ratios de quiebra legal financiera, sean capaces de soportar esa situación sin que sus acreedores soliciten la administración concursal, mientras permanezcan en la primera división, tales como -apuntaban ellos- la capacidad de generar ingresos suficientemente altos para que los acreedores tengan unas expectativas razonables de cobrar sus deudas o que no quieran adoptar medidas impopulares con sus clientes. En nuestra opinión, la causa fundamental del hecho comentado está en la falta de transparencia de la información financiera, propiciada por la propia norma contable, que hace que los EEFF no representen la imagen fiel del valor de los activos fundamentales, ocultando unas plusvalías enormes, que son las que permiten que esos clubes, puedan continuar sus actividades y finalmente hacer frente a buena parte de sus deudas. Es este precisamente uno de los objetivos a cubrir por este trabajo de investigación.

El reconocimiento, medida y valoración adecuados de los activos intangibles deportivos constituidos por los activos más relevantes de estas entidades- Los derechos de traspaso- enlaza pues con el tercer punto, que, a nuestro juicio, es ineludible para el punto del control y, por tanto, necesario para hacer eficaz el modelo jurídico-económico de las S.A.D.: la transparencia de la información económico-financiera, que han de propiciar las normas contables.

2.6 BIBLIOGRAFIA

Barajas Alonso, A. (2004): Modelo de Valoración de clubes de fútbol basado en los factores claves de su negocio, Tesis doctoral, 2004. MPRA Paper13158. University Library of Munich, Germany.

Barajas, A y Rodríguez, P. (2010): Spanish Football Clubs' Finances: Crisis and Player Salaries. *International Journal of Sport Finance*, 2010, 5, 52-66. West Virginia University

Boscá, J.E., Liern, V., Martínez, A., & Sala, R. (2008). The Spanish football crisis. *European Sport Management Quarterly*, 8(2), 165-177

Consejo Superior de Deportes (2014), Ministerio de Educación, Cultura y Deporte: Balance de la Situación Económico-Financiera del Fútbol Español 1999/2012.

Gay de Liébana Saludas, J.M (2009 a), Fútbol& Finanzas: La liga de las Estrellas (I). Radiografía patrimonial y financiera del fútbol español (temporada 2006/2007). *Partida Doble*. Abril.

Gay de Liébana Saludas, J.M. (2009 b), Fútbol& Finanzas: La liga de las Estrellas(II). Radiografía económica del fútbol español (temporada 2006/2007). *Partida Doble*, Mayo.

Gay de Liébana Saludas, J.M. (2009 c), Fútbol & Finanzas: La economía de la Liga de las Estrellas 2007/08. Aún no publicado en revista presentado en mayo 2009 en IQS Business, Barcelona

Gay, J.M., Domínguez, F. (2015), Fútbol&Finanzas: *Informe sobre la situación económica del fútbol europeo temporada 2012/2013: 5 Grandes Ligas* . Departamento de Contabilidad. Universidad de Barcelona.

González Grimaldo, M.C. (1974): *El ordenamiento jurídico del deporte*. Ed. Civitas, Madrid.

González Grimaldo, M.C. (1986): *Legislación deportiva*, Tecnos, Madrid.

Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte. BOE 17/10/1990, núm. 249.

Lissavetzky, J. 2008 Secretario de estado para el Deporte. Ministerio de Cultura y Deportes.

Martínez-Lemos, R.I. (2015). Sociedades anónimas deportivas de la liga de fútbol profesional en España: Un análisis empresarial descriptivo. *Revista Española de Educación Física y Deportes*, 408, 39-55

Mazo, E.S. y Cuesta, C. (2009). La nueva contabilidad pone en riesgo de quiebra a los clubes de fútbol. *Revista de información económica Expansión* (23/05/09):

Orden de 27 junio 2000: Normas de Adaptación del Plan general de Contabilidad 1990 a las Sociedades Anónimas Deportivas. BOE 29 de junio, núm. 155.

Otero Lastres, J.M. (2008): Conferencia inédita pronunciada en la Fundación Caixa Galicia de A Coruña, recogida en "la Voz de Galicia" el 20/11/2008. Recibido texto de conferencia del propio autor.

Real Decreto 1084/1991, de 5 de julio, sobre Sociedades Anónimas Deportivas: Desarrollo Ley del Deporte para las S.A.D. BOE 15 de junio.

Real Decreto 1251/1999, de 16 julio, sobre Sociedades Anónimas Deportivas, BOE, 17 de julio, núm. 170

Selva Sánchez, L (1992): *Sociedades Anónimas Deportivas*. Centro de Estudios Registrales del Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, Madrid, 1992.

Serrano Domínguez, F., (2002).Activos Intangibles internamente generados: Reconocimiento y valoración del capital humano en los clubes profesionales de Fútbol" Tesis doctoral Universidad de Sevilla.

Sevilla F.C., S.A.D, (2008). Datos detallados de ventas de derechos de jugadores, no públicos en Cuentas Anuales desde 2001/2002 al 2007/2008, (Anexados algunos de estos datos de forma agregada y en solo en algunos casos significativos de forma individualizad. Tablas 4a, 4b, 5a, 5b del capítulo 4, apartado 3 del trabajo).

Sevilla F.C., S.A.D. (2009 a) Cuentas Anuales de los ejercicios 1997/1998 al 2007/2008, y Presupuesto de Ingresos y Gastos del ejercicio económico 2008/2009. (Registro Mercantil, Sevilla y procedente de la propia entidad), anexadas en el capítulo 4, ap. 3, Tabla 1.

Sevilla F.C., S.A.D, (2009 b): Datos facilitados confidencialmente por parte de la Presidencia y Dirección General de la entidad, del ejercicio económico en curso, 2008/2009, aún no formulado y, no expuestos con detalle en nuestro trabajo, al no estar aprobados por accionistas ni depositados en Registro mercantil y, por tanto, no ser aún oficialmente públicos

Sevilla F.C., S.A.D. y L.N.F.P.: Valoraciones de las plantillas de los jugadores del Sevilla F.C.. S.A.D. realizadas por el Comité de Valoración del Fútbol Profesional de la

L.N.F.P., a petición de la entidad, (anexados de forma agregada en las tablas 5ª y 5b del capítulo 4, apartado 3 de este trabajo), no públicos hasta la fecha y facilitados confidencialmente por parte de la Presidencia y Dirección General de la entidad.

Tebas, J. (2009) Presidente de la Liga de Fútbol profesional.

Terol Gómez, R. (1998): *Las ligas profesionales* Ed. Aranzadi y Fundación del Fútbol Profesional. Madrid.

Terol Gómez, R (2004): La intervención pública sobre el asociacionismo deportivo en España. 1869-1978, *Revista Jurídica del Deporte*, núm. 11.

CAPITULO 3: REVISIÓN DE LA LITERATURA PREVIA SOBRE VALORACIÓN DE INTANGIBLES

- 3.1. Intangibles en las empresas general.
- 3.2. Intangibles en las S.A.D.
- 3.3. Derechos Federativos de Jugadores Profesionales, en particular, en las S.A.D.
- 3.4. Bibliografía

3.1. REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE VALORACIÓN DE ACTIVOS INTANGIBLES EN LAS EMPRESAS EN GENERAL. IMPORTANCIA, RELEVANCIA EN EL VALOR DE LAS EMPRESAS, CONCEPTO Y CLASIFICACIÓN

Las economías desarrolladas han pasado de una economía industrial a una en la que se combinan la generación de productos y servicios adicionales a los mismos o, simplemente a los servicios en sí. La riqueza generada, en consecuencia, no se basa exclusivamente en los factores tradicionales de capital y trabajo, sino en otros que incorporan elementos diferenciadores cuyo valor añadido es reconocido y apreciado por la demanda (Salas, 1996).

Aspectos tales como las inversiones en investigación o el desarrollo de nuevos productos, la creación de una imagen de marca, el fomento de una cultura empresarial orientada hacia el cliente, la competencia de los recursos humanos de la empresa, la fidelización del cliente, la capacidad de adaptación de la compañía en ambientes turbulentos y con un alto grado de incertidumbre, se convierten así en valores de la compañía y factores determinantes de su éxito, complementando de esta forma las inversiones materiales tradicionales (Egginton, 1990, p. 204).

Para poder competir en este nuevo entorno, se precisan recursos diferentes a los empleados tradicionalmente, más difíciles de identificar y percibir, puesto que no tienen entidad material y no son por tanto susceptibles de tocarse o percibirse. Tales recursos se engloban bajo la denominación de Intangibles.

En realidad, tanto los recursos tangibles como los intangibles son necesarios para el funcionamiento de la empresa. Los primeros, por cuanto forman el sustrato para desarrollar las operaciones de elaboración y venta del output; los segundos, porque van a asegurar su supervivencia, permitiéndole aprovechar y traducir en resultados las oportunidades que se le presentan. Lo que sucede es que, en términos relativos, la importancia de los bienes intangibles ha aumentado progresivamente en detrimento de los tangibles, dando lugar a la llamada "desmaterialización de la producción" (Cañibano y otros, 1999).

Goldfinger (1997) va incluso más allá, afirmando que la fuente de valor y riqueza económica no es ya la producción de bienes materiales, sino la creación y manipulación de activos intangibles.

Así pues, la capacidad de competir ya no es tanto el tamaño como una serie de elementos relacionados con la habilidad de la organización para traducir la capacidad de sus individuos en ser más rápidas, ágiles e innovadoras que los competidores (Moya-Angeler, 1998).

Ante esta realidad, parece que la contabilidad no ha respondido de manera satisfactoria. En efecto, contablemente, a través de los estados financieros, se debería dar a conocer una información útil para los usuarios de la misma, actuales y potenciales. Cualquier acontecimiento que suponga una alteración de la situación económico-financiera debería reflejarse en las Cuentas Anuales de las compañías (FASB, 1978).

Cañibano y Sánchez (1997) consideran que *“El tradicional modelo contable de rendición de cuentas otorga una absoluta preeminencia a los activos tangibles frente a los intangibles, los primeros deben ser escrupulosamente medidos y valorados porque constituyen inversiones que trascienden del período en que fueron incurridos y, por lo tanto, forman parte del patrimonio empresarial encontrándose claramente asociados con beneficios futuros”*[...] *los intangibles, pertenecen, las más de las veces, al reino de la incertidumbre, no está claro que puedan ser objeto de transmisión o venta, ni que esté razonablemente asegurada su recuperación con beneficios futuros, por lo tanto constituyen unos costes necesarios para preservar la continuidad del negocio en*

marcha, con vida efímera desde el punto de vista contable y de la información financiera periódica de tal naturaleza, que sirve para la rendición de cuentas.”

Esta conclusión está reforzada por distintos análisis empíricos realizados al efecto. El pionero de ellos es el realizado por Lev y Zarowin (1999) que demuestran la pérdida de relevancia de la información financiera manifestada a través de la ostensible diferencia entre el valor de mercado y el de los recursos propios. El estudio realizado al efecto (Lev y Sougiannis, 1996) demuestra que en diecinueve años (1973-1992) la capacidad explicativa de los estados contables ha disminuido en más de un 40 por ciento, aduciendo dicha disminución a la incorporación de elementos inmateriales no reflejados en los estados contables, lo cual hace que desde los estamentos contables se deba realizar un replanteamiento de los sistemas de medición y revelación de este tipo de elementos. Otros trabajos similares son los presentados por Eccles y Mavrinac (1995); Ely y Waymire (1996), Armes y Thiagarajan (1996, Collins, Maydew y Weiss, Francis y Schipper (1997), García Ayuso, Monterrey y Pineda (1997) y Lev y Zarowin (1998).

Amir y Lev (1996) y Aboody y Lev (1998), focalizan el estudio de los intangibles internamente generados en industrias específicas. Demuestran que los gastos de I+D en la industrias de comunicación sin cable y de producción de software van asociados tanto con los valores de mercado, como con los beneficios futuros.

Como afirma Cañibano y Sánchez (1997) *“lo que está ocurriendo es que los estados financieros están dejando de ser explicativos de la realidad sobre la que tratan de informar, porque las premisas en las que se asientan sus criterios de medición y valoración de intangibles han dejado de responder a las características de la economía actual”*.

En consecuencia, parece evidente que la comunidad contable deba replantearse las prácticas utilizadas en la actualidad para el reconocimiento y contabilización, y de esta forma dar cabida a la cada vez mayor proporción de activos intangibles en las compañías (Vickey y Wizburg, 1992, Sweringa, 1997).

No parece existir un acuerdo total y absoluto sobre la naturaleza económica, definición y clasificación o sobre los criterios para reconocimiento, medición y amortización de los activos intangibles. Hay muchos estudios y teorías para explicar la naturaleza económica de estos activos intangibles (en su mayor parte están fuera de balance, es decir no reconocidos o ignorados por la contabilidad) que parecen tener gran influencia en el valor de mercado de las empresas, que ya no solo se define por los activos materiales o tangibles.

Las distintas teorías en esta materia, desde las teorías neoclásicas (Solow, 1956), pasando por la teoría del capital humano (Schultz, 1971 y Becker, 1975), la teoría de la innovación o del cambio tecnológico (Freeman,1982), la teoría de la inversión en capital intelectual (Rommer,1986;Lucas, 1988; Barro y Sala i Martín, 1995) hasta las dos últimas teorías del crecimiento (David y Foray,1995) basadas en la formación, consideran la inversión en elementos intangibles (en invención, innovación, tecnología, formación, recursos humanos...) como factores determinantes del crecimiento económico de las empresas y de la sociedad.

En un gran número de sectores, las empresas sienten actualmente la necesidad de llevar a cabo importantes inversiones en recursos humanos, nuevas tecnologías, I+D y publicidad, con el fin de implantar nuevos procesos, comercializar productos innovadores y desarrollar y mantener su capacidad para asimilar y explotar la información a la que tienen acceso (Cohen y Levinthal, 1989). Por tanto, las inversiones en intangibles se han convertido en una preocupación fundamental para las empresas que persiguen crear o mantener ventajas competitivas. Es más, para las empresas innovadoras de reciente creación, con base en las nuevas tecnologías, los activos a largo plazo más importantes son intangibles tales como la preparación de

sus empleados, la tecnología en desarrollo, los procedimientos de fabricación, y los sistemas de marketing y distribución, la totalidad de los cuales están ausentes en los estados financieros.

La lógica económica sobre la que se fundamenta la clasificación de un intangible como activo radica en su potencial para la generación de beneficios futuros. Sin embargo, de acuerdo con los principios y normas contables en vigor en la mayoría de los países las inversiones en intangibles no quedan reflejadas en el balance, sino que aparecen como gasto del ejercicio en que se realizan.

Por lo tanto, a la hora de tratar de abordar la cuestión de la definición, nos encontramos con que el concepto contable de activo no es suficiente para abarcar el concepto económico de activo intangible. No parece existir una definición aceptada con carácter general.

Son innumerables los autores que han tratado de señalar notas características de los activos intangibles, de entre ellos destacar la definición de Belkaoui (2000), que los define como activos que carecen de sustancia física, resultado de derechos legales y contractuales, que posiblemente generen beneficios en el futuro.

El FASB, a través del SFAC 6 (1985, párrafo 25), indica que un activo es un elemento que constituye posibles beneficios económicos futuros controlados por una entidad concreta como resultado de acontecimientos y transacciones pasadas. Cuando esos posibles beneficios futuros carezcan de sustancia física, deben ser considerados como intangibles.

La asociación contable de Nueva Zelanda (1988) identifica como activos identificables aquellos que pueden ser vendidos o adquiridos de forma separada.

Uno de los problemas fundamentales que tienen estos activos es que, son difíciles de identificar por separado. Por un lado, es difícil separarlos del resto de los activos y de los gastos corrientes; por otro lado, al carecer de naturaleza física, no siguen el mismo patrón de depreciación que los activos materiales. De ahí que algunos autores como Hendriksen y Van Breda (1992), estimen que los procedimientos de valoración tradicionales desarrollados para los activos materiales no sean de aplicación para los intangibles.

Belkaoui (2000) distingue dos tipos básicos de activos intangibles: los identificables, como las patentes -y en los cuales nosotros podríamos encuadrar a los derechos sobre deportistas profesionales- y los no identificables, como el fondo de comercio.

Naiper y Power (1992) distinguen, dentro de los activos intangibles identificables, dos categorías: separabilidad por entrada (el activo es identificado en el momento en que es producido o adquirido por la empresa, con la consiguiente necesidad de estimación con precisión del coste de producción o adquisición para reconocerlo como activo) y separabilidad por salida (que implica que el activo pueda ser vendido separadamente de otros intangibles de la empresa). Esta acepción de la separabilidad por salida es aplicable a los derechos sobre deportistas profesionales.

Sin embargo, algunos organismos reguladores (IASB, 2004) sostienen que todos los intangibles deberían ser considerados como componentes del fondo de comercio, por estimar como muy improbables que puedan ser vendidos sin que la totalidad de la empresa se venda.

El Centro de Investigación en Intangibles de la escuela Stern de la Universidad de Nueva York define los activos intangibles como aquellas *“fuentes de beneficios económicos futuros para una empresa, que carecen de sustancia física, que han sido adquiridos en un intercambio o desarrollados internamente con unos costes identificables, que tienen una vida finita, que tienen un mercado de valor aparte de la empresa y son propiedad o están controlados por ella”* (citado en Cañibano et al, 1999).

Existen diferentes clasificaciones de intangibles propuestas por la literatura. Una de las más citadas es la de Hendriksen y van Breda (1992), que distingue entre intangibles tradicionales y gastos diferidos.

Intangibles tradicionales	Gastos diferidos
Razones Sociales	Publicidad y promoción
Derechos de Autor	Anticipos
Acuerdos de no competencia	Gastos en desarrollo de software
Franquicias	Gastos emisión de deudas
Intereses	Costes legales
Futuros	Investigación de mercados
Fondo de Comercio	Costes de organización
Licencias	Gastos de Constitución
Concesiones	Gastos de reestructuración
Patentes	Reparaciones
Maquetas Originales	Costes de I+D
Procesos Secretos	Gastos de establecimiento
Marcas	Costes de Formación
Nombres comerciales	

Tabla 3.1: Distinción entre intangibles tradicionales y gastos diferidos

Fuente: Elaboración propia a partir de Hendriksen y van Breda (2009)

Algunas empresas privadas fueron pioneras en la práctica de identificar, medir, valorar y controlar la gestión eficiente de esos recursos intangibles, tales como Skandia (Edvinson, 1997), Cellemi (Sveiby, 1997), desarrollando unos modelos de “Monitores de Intangibles”, basados en el uso de indicadores representativos de las inversiones empresariales en intangibles. Estos modelos, junto al Balanced Scorecard (cuadro de mando Integral) de Kaplan y Norton (1996), ofrecían clasificaciones de los intangibles, con el fin de dar consistencia a la publicación de información sobre este tipo de inversiones en los estados financieros. Estos modelos se consideran la teoría estándar del llamado Capital Intelectual, que engloba de forma genérica esos recursos intangibles.

No debemos olvidar las iniciativas lideradas en España por los profesores Bueno Campos y Leandro Cañibano, que se reflejan en el “Proyecto o Modelo Intelect” (Euroforum, 1998) y en el “Proyecto Meritum” (*Directrices para la gestión y difusión de información sobre intangibles (informe de Capital Intelectual)* 2002. En este último informe, se ofrece una nueva definición de los intangibles como “*fuentes no monetarias de beneficios económicos futuros, sin sustancia física, controlados, o al menos influidos por la empresa, como resultado de acontecimientos y transacciones pasadas (producidos por la empresa, comprados o adquiridos de cualquier otra manera) y que pueden o no ser vendidos separadamente de otros activos de la empresa*”(Meritum, 2002, p. 17).

Cuando se propuso al Grupo BBV participar en el “Proyecto Intelect”, patrocinado por Euroforum, uno de los principales objetivos era diseñar un modelo de medición del Capital Intelectual orientado fundamentalmente a lo que se ha llamado perspectiva externa del modelo, esto es, facilitar información a terceros. Lo cual era comprensible si se tiene en cuenta la inquietud existente en distintos organismos reguladores, auditores, inversores, analistas, etc., que ven cómo disminuye su capacidad para conocer la realidad de las empresas, cuando una gran parte de sus activos no están reflejados en los estados contables. Desde esta perspectiva, el Grupo BBV quiso participar en el Proyecto Intelect, siendo consciente de que se trata de un objetivo a largo plazo, ya que alcanzar un lenguaje común en estos temas de activos intangibles y conseguir unas normas de medición y valoración generalmente aceptadas que, incluso, puedan ser auditadas (elementos todos ellos que se dan, y de ahí su éxito, en

la contabilidad financiera) suponía iniciar un camino plagado de incertidumbres. Sin embargo, lo que empujó definitivamente al Grupo BBV a participar en el Proyecto Intellect, fue lo que al principio se ha definido como segundo punto clave: obtener información relevante para la gestión en el seno de la empresa (perspectiva interna o de gestión).

El Modelo del Proyecto Intellect se estructuró en tres bloques, representados en la siguiente ecuación:

$$\text{Capital Intelectual} = \text{Capital Humano} + \text{Capital Estructural} + \text{Capital Relacional}$$

Para comprensión del modelo vamos a reproducir un resumen de estos indicadores utilizados por el Grupo BBV:

	1995	1996	1997	1998
INDICADORES DE CAPITAL HUMANO				
N.º de empleados en España	25.136	24.835	25.067	24.678
N.º de empleados en el resto del mundo	9.042	19.229	35.215	45.321
% plantilla con catalogación menor <u>standard</u>	14,10%	6,40%	4,30%	3,30%
% horas de formación sobre jornada laboral	1,98	2,47	2,82	3,29
Edad media de la plantilla	44,4	45,1	44,8	44,3
Diversidad hombres / mujeres	79/21	78/22	77/23	75/25
Rotación interna	23,4	24,6	34,6	34,9
Ingresos de jóvenes alto potencial		445	797	933
Ingresos de especialistas		50	104	135
INDICADORES DE CAPITAL ESTRUCTURAL				
Flexibilidad de la retribución		3,04	6,05	6,77
% retribución variable / total				
Flexibilidad de la retribución		52	57,2	60,9
% personas con retribución variable				
% de personas Dirección Orientada a Resultados		18,7	19	66
N.º de equipos de mejora	306	362	249	277
N.º de personas participantes en equipos de mejora	2.503	2.810	2.060	1.744
N.º de personas formadas en Calidad Total	3.004	4.230	4.978	4.280 (1)
Bases de datos corporativas. Accesos a BBV Informa			632.500	764.881
N.º de sugerencias de mejora		3.598	2.841	931 (2)
N.º de participantes medios en cada concurso interno			13.580	12.288
INDICADORES DE CAPITAL RELACIONAL				
N.º de oficinas en España	2.858	2.841	2.829	2.813
N.º de oficinas en el resto del mundo	452	908 1.	520	2.092
Plantilla en puestos de Gestión y Front Office	89,8	91,6	92,97	94,03
Plantilla en puestos de Back Office	10,2	8,4	7,03	5,97
Indice de lealtad de los clientes en la red comercial				93,3
Indice de satisfacción de los clientes en la red comercial				77%
Posición/sector				1.º
Indice de notoriedad espontánea				9,6
Posición/sector				1.º
Indice de satisfacción de cliente interno en oficinas				72,70%
Indice satisfacción cliente interno estructuras intermedias				77,30%

(1) Nuevo modelo de formación en Calidad

(2) Relanzado un nuevo "Sistema de Ideas BBV" en septiembre de 1998

Fuente: Informe de Capital Intelectual Banco Bilbao Vizcaya

Todavía son necesarios ciertos avances, fundamentalmente en términos de homogeneización, para que los destinatarios de la información puedan hacer interpretaciones válidas de la realidad de la empresa; pero, en cualquier caso, la consolidación de un cuadro de indicadores completo, relevante, preciso y de aceptación universal es un proceso a medio-largo plazo.

Es de destacar también, el análisis de criterios y clasificación multidimensional sobre el capital intelectual realizado por Navas y Ortiz de Urbina (2002).

De los diferentes modelos de medición del Capital Intelectual podríamos extraer unas características comunes o conclusiones generales, a saber:

1. Básicamente se reconocen tres categorías de Capital Intelectual, aunque los distintos modelos las designen con denominaciones diferentes, Capital Humano, Capital Estructural y Capital Relacional.
 - **Capital humano:** se refiere a la educación, experiencia, know-how, conocimientos, habilidades, valores y actitudes de las personas que integran la organización. No es propiedad de la empresa, está integrado por el conocimiento que el empleado se lleva cuando abandona la empresa. La empresa contrata el uso de estos activos con sus trabajadores.
 - **Capital estructural:** se refiere a la estructura de funcionamiento, organizativa formal (administrativa e informática) e informal, a los métodos o procedimientos de trabajo, al software, a las bases de datos, a los sistemas de I+D, a los sistemas de dirección y gestión, a la capacidad instalada, imagen, eficiencia productiva, a la cultura de la empresa. Estos activos son propiedad de la empresa y algunos de ellos, pueden protegerse legalmente (patentes, propiedad intelectual, derechos de autor, etc.).
 - **Capital relacional:** conjunto de recursos ligados a las relaciones de la empresa con el exterior, cartera de clientes, que recibe el nombre de fondo de comercio, relaciones con los bancos, accionistas, a los acuerdos de cooperación y alianzas estratégicas, de producción y comerciales. Son propiedad de la empresa y alguno de ellos pueden protegerse legalmente (marcas comerciales, etc)
2. Establecen o identifican valores intangibles (dentro de cada una de esas categorías)
3. Proponen una serie de indicadores relevantes para la medición real de esos intangibles (si no lo son, deben sustituirse o eliminarse).
4. El modelo es único para cada compañía.
5. La identificación de los intangibles de cada compañía debe realizarse teniendo en cuenta la estrategia de la organización.
6. Los valores intangibles relevantes no tienen por qué coincidir aun tratándose de empresas del mismo sector.
7. Se combinan indicadores de medidas financieros y no financieros.
8. Algunos indicadores pueden ser comunes para empresas del mismo sector, sectores diferentes, pero han de existir también específicos para cada empresa.
9. El mantenimiento de un cuerpo central de indicadores permite comparar la evolución de la empresa a lo largo del tiempo.

10. Todos los modelos tratan de reflejar no sólo el valor actual sino también la capacidad de generar valor en el futuro, para ofrecer una imagen más fiel de la situación financiera y de los resultados, que facilite la toma de decisiones por parte de los usuarios.

11. La información que se proporciona no es sustitutiva, sino complementaria de la información contable tradicional.

12. Los contables deben prepararse para el reto de manejar conceptos nuevos y nuevos indicadores, ratios e informes que satisfagan la necesidad de informar lo más fielmente posible sobre los valores ocultos de las empresas.

En los primeros años de la última década, hay que destacar el informe de la Comisión Europea (2006) RICARDIS: “Reporting Intellectual Capital to Augment Research, Development and Innovation in SME’s European Communities, Belgium”, que ofrecía unas recomendaciones sobre qué indicadores cuantitativos y cualitativos incluir en los informes de capital intelectual en relación con la actividad y objetivos de la empresa, su estrategia y “saber hacer”.

Más recientemente han proliferado en España, a la luz de la inminente reforma contable derivadas de la aplicación de la NIC’s y con posterioridad a la aprobación del Nuevo Plan General de Contabilidad y su implantación, trabajos sobre activos intangibles.

Cañibano y Gisbert (2008) revisan en AECA el nuevo tratamiento contable. Consideran que el contenido del PGC’07, en cuanto a las normas de registro y valoración para los activos intangibles, toma como referencia la NIC/NIIF 38 emitida por el organismo regulador internacional IASB en consonancia con el FASB americano. Afirman que “aunque en los últimos años las reformas acaecidas en las normas emitidas por ambos organismos internacionales, han favorecido una mayor flexibilidad en el reconocimiento de activos de naturaleza intangibles, lo cierto es que estos avances pueden calificarse aún como moderados, siendo necesario que las empresas utilicen alternativas informativas, como por ejemplo los informes de capital intelectual, para dar a conocer a terceros interesados sus principales recursos y capacidades intangibles”. Resaltan estos autores que el concepto de “identificabilidad”, hasta ahora ausente en nuestro ordenamiento contable, aparece como criterio adicional de reconocimiento de los activos de naturaleza intangible. En cuanto a la valoración, destacan la prevalencia del criterio del valor razonable, que será de aplicación en la valoración de activos intangibles procedentes de operaciones de permuta, aportaciones de capital no monetarias, subvenciones o donaciones de carácter no monetario o combinaciones de negocio. Será en todo caso indispensable que la estimación realizada como valor razonable sea fiable, siendo la principal referencia para ese valor las transacciones procedentes de un mercado “activo”. Junto a esta novedad importante del criterio de valoración del valor razonable, se mantiene como criterio general de valoración inicial de los activos intangibles el coste de adquisición o coste de producción. Este último será el aplicable para los activos intangibles internamente generados por la empresa, y en especial de los gastos de investigación y de desarrollo. A diferencia de la NIC 38, el PGC’07 permite activar los gastos de las dos fases, si se dan las condiciones de éxito comercial, técnico y financiero.

Cañibano et al. (2009) afirman que las actividades y recursos de naturaleza intangible son los nuevos activos creadores de valor y fuente de ventaja competitiva, en los que la empresa moderna basa su éxito y supervivencia. Con la inversión en capacidades y activos intangibles, tales como creatividad, imagen de marca, propiedad intelectual y patentes, creación de nuevos productos y servicios, cambios en la gestión de clientes y en los modos de trabajar y organizar la gestión empresarial o el

desarrollo de personas, relaciones y nuevos mercados, todo ello conduce a la innovación y gestión y creación de conocimiento, es decir a la creación de un capital intelectual empresarial.

Inciden en la definición común expuesta más arriba del capital intelectual, descomponiéndolo así mismo en capital humano, estructural y relacional.

Admiten la dificultad que entraña el reconocimiento o establecimiento de su existencia, valoración, medición, interpretación y gestión, debido a sus características inherentes de inmaterialidad, transmisibilidad dentro de la empresa, límites borrosos de propiedad o no existencia de mercados líquidos en los que se puedan intercambiar, salvo que sean adquiridos separadamente o en una combinación de negocios.

Según ellos, es precisamente la existencia de activos intangibles no reconocidos contablemente lo que explica buena parte de la conocida diferencia entre el valor de mercado y el valor contable en libros de las empresas. Este desfase, unido a la importancia de los activos intangibles, es lo que ha llevado a los organismos reguladores internacionales y nacionales a promover iniciativas para mejorar y revisar la normativa contable en lo relativo al reconocimiento y revelación de la información sobre activos intangibles.

Atribuyen a las recientes crisis de confianza y financieras la paralización de los proyectos de mejora y cambio de la regulación sobre intangibles. No obstante, para estos autores, la entrada en vigor de las normativas NIC/NIIF y PGC de 2007 representa un importante cambio en la regulación contable de los activos intangibles empresariales.

Por otro lado, plantean cuestiones críticas relativas al tratamiento contable vigente y las necesidades de información de los usuarios de la información financiera.

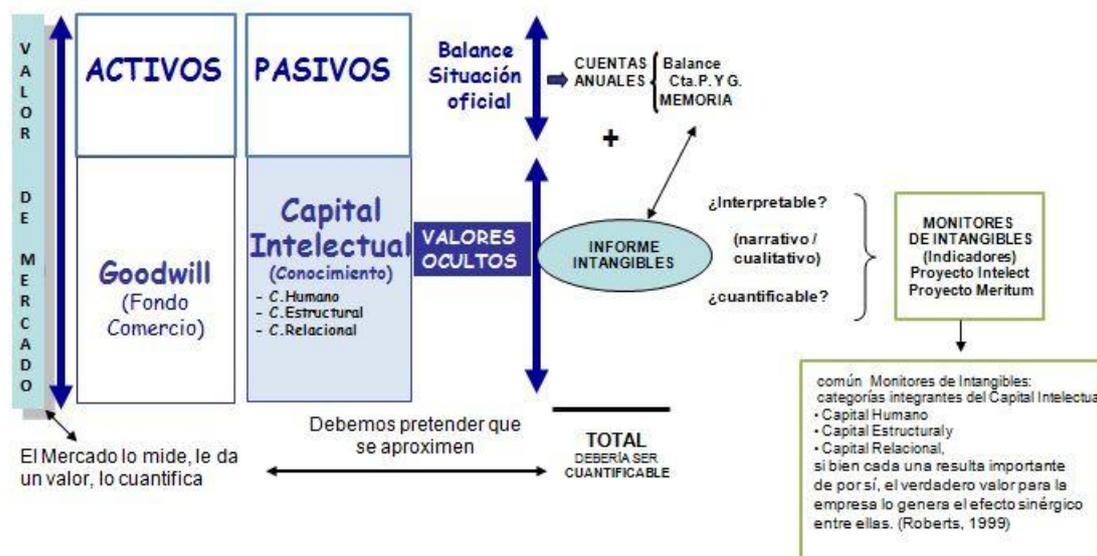
En este sentido, resaltan que buena parte de la información revelada por las empresas es voluntaria y, aunque una mayor revelación de información redundaría en consecuencias económicas positivas, el principal coste o miedo asociado es el dañar la competitividad. La falta de regulación en esta materia impide la comparabilidad, al no existir una guía única y formalizada sobre la preparación y presentación de los informes de capital intelectual, con indicadores cuantitativos y cualitativos (de objetivos de la empresa, estrategia, "know-how", posición competitiva, reputación, liderazgo, calidad de la dirección, etc ...) que permitan estudiar la evolución de las inversiones en recursos y actividades intangibles y mostrar la capacidad de generación de beneficios futuros de la compañía.

Concluyen finalmente llamando la atención sobre la necesidad de realizar esfuerzos para desarrollar modelos estandarizados que permitan una información fiable, comparable y relevante sobre los recursos intangibles.

En la misma línea, Zéghal, D. y Maaloul, A. (2011), al revisar los estudios empíricos más recientes de la literatura sobre revelación voluntaria de información sobre intangibles, concluyen que una mayor revelación voluntaria puede ser una solución a las consecuencias negativas del no reconocimiento de los intangibles en los estados financieros. Los activos intangibles se han convertido en los principales creadores de valor para un gran número de empresas y sectores económicos. Sin embargo, su valoración dentro del marco contable plantea varios problemas con respecto a su identificación, medición y control. El tratamiento contable inadecuado de las inversiones intangibles o los intangibles generados internamente, han llevado a varios investigadores a preguntarse acerca de las consecuencias sobre (1) la pérdida de valor de la relevancia de la información financiera, (2) la ineficiencia en la asignación de recursos en el mercado de capitales, (3) la inhibición del crecimiento de las inversiones en intangibles y, (4) la infravaloración del valor de mercado de las empresas. Zéghal y Maaloul finalmente proponen, en primer lugar, que las empresas

deben proporcionar más información sobre sus inversiones intangibles con el fin de atenuar esas consecuencias negativas. En segundo lugar, los emisores de normas deben perseguir unas normas de contabilidad más sofisticadas para los intangibles, proporcionando también una guía más detallada a los responsables acerca de formas de revelación de información más útil, que sería un beneficio especialmente para las empresas intensivas en intangibles. En tercer lugar, los inversores deben buscar y exigir una mayor transparencia y una mayor divulgación de la información sobre los intangibles.

Para finalizar con este apartado, creemos que sería útil esquematizar lo expuesto en el esquema 3.1.



Esquema 3.1: Medición Intangibles Mercado vs Contable.

Fuente: Elaboración propia

3.2. REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE VALORACIÓN DE INTANGIBLES, EN GENERAL, EN LAS S.A.D.

Las valoraciones de intangibles en las S.A.D. se han generalizado en los últimos años, a raíz de la cotización en bolsa de clubes ingleses. Están referidas especialmente, más que a una valoración de una partida específica del intangible, a la valoración global de la entidad deportiva en su conjunto (Barajas, 2002).

Desde enero de 2002, los clubes de fútbol españoles con forma jurídica de Sociedad Anónima Deportiva (S.A.D.), pueden negociar sus acciones en Bolsa. Aunque aún ningún equipo español cotiza en Bolsa, existen precedentes en otros países europeos. Posiblemente, una de las causas de la reticencia a la negociación bursátil sea la dificultad de conocer de un modo aproximado la valoración de un club de fútbol, puesto que es necesario saber su valor, para saber cuál debería ser su precio.

Las peculiaridades del negocio futbolístico implican que la valoración de dichos clubes presente matices dignos de consideración: la relevancia de sus resultados deportivos, la calidad de sus jugadores y su justa valoración, como fuente de éxitos deportivos y beneficios futuros, el potencial de imagen de marca y su rentabilización, la masa social seguidora y su capacidad de fidelización como fuente de futuros rendimientos o beneficios, su entorno socioeconómico, entre otros elementos, deben estudiarse con detalle, para poder obtener una valoración adecuada.

Barajas (2004) diseña un método de valoración ajustado a las características de los clubes profesionales de fútbol bajo la hipótesis de que los clubes tengan

comportamientos financieros razonables. Analiza los factores claves que definen el contexto donde el fútbol tiene lugar. Construye un modelo matemático conceptual que relaciona el apoyo de la afición, la calidad del equipo (la plantilla), los resultados deportivos, ingresos, inversiones y variables socio-económicas con flujos de efectivo, de los cuales se obtiene el valor del club. Tras un análisis estratégico del sector, se trata de estudiar los factores esenciales para la creación de valor en el negocio del fútbol, a través de un modelo de cash-flow descontado, usando los cash-flows estimados conforme a las relaciones entre las variables citadas. Se comprueba la existencia de un alto valor de riesgo beta en función del periodo de tiempo usado para el cálculo. Se propone el uso de betas de calidad que recojan aspectos relacionados con el riesgo del negocio, la estructura financiera y las características del equipo de gestión. Posteriormente, se determina el coste medio ponderado de capital y, con él, se llega al valor del club. Finalmente, se demuestra la viabilidad del modelo, no solo para valoración, sino también para la gestión profesional de un club de fútbol para crear valor a sus accionistas.

Shareef y Davey (2005) realizaron un estudio sobre la calidad y el grado en que 19 clubes de fútbol ingleses profesionales que cotizan, reportaban el capital intelectual en sus informes anuales correspondientes al ejercicio 2002. Desarrollaron y aplicaron unos índices de divulgación, obteniendo unos marcadores para los distintos criterios de divulgación y para cada club. Los resultados de su investigación sugerían que los componentes del capital intelectual estaban muy pobremente informados por los clubes de fútbol que cotizaban.

Rodrigues, Cañibano y da Costa Carvalho (2008) realizan un estudio sobre la incidencia de los activos intangibles en las sociedades deportivas cotizadas, basándose empíricamente en una muestra de S.A.D. y clubes de fútbol que cotizan en diversos mercados de valores europeos. Tratan de verificar si se cumplen los fundamentos teóricos de una adecuada aplicación de los modelos basados en Ohlson (1995) y Feltham-Ohlson (1995) por el análisis del comportamiento de los dos parámetros fundamentales de dichos modelos. Llegan a la conclusión de que al existir una diferencia entre el valor de mercado de las acciones de las S.A.D. y el valor intrínseco dado por las función de valoración de los modelos Ohlson (1995) y Feltham-Ohlson (1995), se justifica la presencia de elementos intangibles no reconocidos en la muestra. No obstante, concluyen que, aunque los intangibles en estas sociedades sean relevantes, no explican toda la diferencia entre el valor de mercado de las acciones y el valor intrínseco, porque pueden existir factores que contribuyen a ese alejamiento, como por ejemplo el “coste histórico” aplicado a los tangibles.

3.3. REVISIÓN DE LA LITERATURA SOBRE VALORACIÓN DE LOS DERECHOS FEDERATIVOS DE JUGADORES PROFESIONALES, EN PARTICULAR

En este apartado queremos realizar una revisión bibliográfica de distintas definiciones y clasificaciones del concepto de activo intangible orientándolas a las S.A.D.'s y al objeto de nuestro estudio, esto es, los jugadores profesionales de fútbol o, más precisamente hablando, los derechos federativos propiedad de los clubes/S.A.D.'s (susceptibles de compra/venta), que permiten que un jugador pueda participar en una competición profesional representando a un club/S.A.D.

Sería justo empezar por el país que no sólo fue pionero del fútbol como deporte sino también el país, que ha sido la antorcha que ha guiado los avances en la forma de organización del mismo, con la creación de los clubes, federación nacional, asociación de clubes, conversión de los clubes en sociedades mercantiles, cotización de las mismas en bolsa, etc. De la misma manera, Gran Bretaña ha liderado la implantación de la contabilidad en los clubes, la forma de registrar sus operaciones y la revelación de su información económica y financiera en los estados financieros. Ha

sido también el país donde más investigación se ha realizado desde hace decenas de años en relación con los criterios de confección de los estados financieros de los clubes de fútbol.

Uno de los autores más prolíficos y pioneros sobre la materia es el escocés Stephen Morrow de la Universidad de Stirling, quien desde finales de la década de los 80 y principios de los 90 defiende en sus artículos (1992, 1995, 1996) la necesidad de incorporar al balance de los clubs profesionales de fútbol sus recursos humanos (1992). Propone el establecimiento de una metodología para registrar como activos intangibles contables a los jugadores profesionales de fútbol (1995). Morrow (1996) los denomina como activos humanos cuya forma de medición o valoración considera el factor crítico en el reconocimiento del activo intangible. Afirma este autor (1999) que la industria del fútbol es el único sector en el Reino Unido en donde la contabilidad de recursos humanos se ha aplicado a los estados financieros, al contabilizar los derechos de adquisición de jugadores. Y ello, como consecuencia de que, dada la atención de los medios de comunicación, el interés social y creciente demanda de fútbol, así como el rápido crecimiento económico y de comercialización experimentados, la opinión pública se ha fijado especialmente en las actividades que realizan este tipo de sociedades mercantiles, que organizan los equipos profesionales de fútbol (Rowbottom, 2002).

Amir y Livne (2001) tratan la temática de si los derechos federativos de los jugadores son activos a través del examen de su potencial para generar beneficios económicos futuros. Para ello, realizan un estudio sobre 57 clubes de la primera y segunda división del fútbol inglés durante el período 1990-1999, donde examinan la relación entre el total de sus ventas y sus gastos corrientes, total de activos materiales y precios pagados por la adquisición de derechos sobre jugadores, así como los recibidos por la enajenación de tales derechos. Como resultado encuentran una relación positiva entre inversión realizada en adquisición de derechos sobre jugadores y el incremento de ingresos futuros, así como una relación negativa en la venta de dichos derechos con respecto al incremento de ingresos futuros. Sin embargo, concluyen que hay que realizar ulteriores test empíricos para poder motivar la política de registro de los derechos de los jugadores.

Mientras tanto, Carmichael y Thomas (1993), Carmichael, Forrest y Simmons (1999) y Dobson y Gerrard (2000) realizan algunos de los escasos estudios empíricos para comprobar los factores determinantes del coste de los derechos de adquisición de jugadores.

Rowbottom (2002) por su parte, investiga las diferentes opciones usadas para contabilizar los activos intangibles, eligiendo como escenario la industria del fútbol, donde a la fecha, había libertad de elección para contabilizar los derechos de traspaso, bien como gastos o como inversión. Se recabaron datos de 102 clubes para comprobar el efecto material de la política de contabilización elegida para los derechos sobre jugadores sobre la cuenta de pérdidas y ganancias y el balance. Razones tales como el nivel de impuesto que soportaba cada club, disminución continua de los fondos propios, presión del mercado para los clubes que cotizan y tipo de auditores, resultaban tener relación significativa con la política seleccionada. Previamente, en su tesis en 1998, este mismo autor había presentado un modelo de valoración para los derechos federativos de los jugadores internamente generados, midiéndolos por su valor de reemplazo, proponiendo una serie de determinantes, relacionados con la habilidad futbolística del jugador, que se traducen en un modelo matemático operacional.

En el apartado anterior hicimos una primera referencia a la labor desarrollada por el proyecto MERITUM en materia de intangibles, incluyendo una definición sobre este tipo de activos. Según Serrano (2002), si seguimos el concepto MERITUM de intangibles, existe una gran variedad de activos que, desde un punto de vista

económico, podrían ser considerados como intangibles pero que, debido a las restricciones legalmente vigentes, no pueden ser reconocidos como tales en el balance.

Por ello, MERITUM diferencia dos grandes tipos de intangibles (MERITUM, 2002):

- Los que no son susceptibles de reconocimiento contable (ya sean adquiridos o internamente generados).
- Los que pueden aparecer en el balance como inmovilizado inmaterial.

Asimismo, Serrano (2002) señala que llama la atención la alusión que realiza MERITUM de aquellas inversiones en inmateriales internamente generados que no pueden ser capitalizadas por la propia empresa y sí serían susceptibles de hacerlo por una empresa que adquiriera las mismas, ya que pudiera darse el caso de que empresas con el mismo activo intangible tengan netos patrimoniales diferentes. El valor de la compañía que desarrolló el activo inmaterial reflejaría un valor menor, cuando su capacidad de generación de fuentes intangibles de generación de riqueza es mayor que la de aquella que lo ha adquirido.

Este es el caso de las entidades deportivas profesionales que dedican considerables recursos económicos en el desarrollo de su cantera, ya que, con la legislación actualmente vigente, esas inversiones no pueden reflejarse en el balance, en tanto, que si el derecho es adquirido en el mercado de traspasos, sí tendrían ese reconocimiento.

Es destacable del proyecto MERITUM, la clasificación de los intangibles en dos categorías: recursos intangibles (visión estática) y actividades intangibles (visión dinámica), como muestra la siguiente figura.

Noción Estática	Recursos Intangibles.		
	Activos	Capacidades	
Noción Dinámica	Actividades Intangibles.		
	Desarrollar o adquirir nuevos recursos intangibles.	Incrementar el valor de los recursos intangibles ya existentes.	Evaluar y controlar las actividades intangibles.

Figura 3.1: Visión estática y dinámica de los Intangibles.

Fuente: Proyecto Meritum (2002)

Serrano (2002) identifica en las S.A.D. como recursos intangibles el capital humano de la compañía (los jugadores profesionales, con independencia de su procedencia), que pueden ser considerados como activos. En lo que respecta a la visión dinámica, es decir las actividades desarrolladas para la producción interna de lo que finalmente se considerarán recursos intangibles (May, 1992), señala que en las S.A.D. este tipo de actividades están claramente separadas de las propias de la explotación del espectáculo deportivo. Las actividades tendientes al fomento de la cantera del club se encuentran claramente en sintonía con este concepto, así como la labor de entrenamiento de los deportistas ya profesionales, si se considera que uno de sus objetivos es el mantenimiento de la forma física y técnica de los jugadores para que puedan desplegar sus habilidades y capacidades al mayor nivel durante la competición.

En relación con la clasificación de los activos inmateriales en las tres categorías citadas en el punto anterior, como característica común aportada por los Monitores de

Intangibles integrantes del Capital Intelectual, es decir el Capital Humano, Capital Estructural y Capital Relacional, cada una de estas categorías, si bien cada una resulta importante de por sí, el verdadero valor para la empresa lo genera el efecto sinérgico entre ellas (Roberts, 1999).

Los deportistas constituyen para Serrano (2002) la mayor y más importante parte del capital humano de las entidades deportivas profesionales. Sus capacidades innatas, experiencia previa, creatividad, habilidades, su capacidad de trabajo en equipo, de liderazgo, son elementos esenciales para el buen funcionamiento del espectáculo deportivo.

Muy interesante es la aportación en esta misma línea de Yang y Sonmez (2005), en su llamativo artículo en Business Strategy Review, no ya sólo por su contenido, sino también por su título: "Intangible Balls". Estos autores clasifican los Intangibles en los clubes de fútbol según la siguiente tabla:

Intangibles	Ejemplos
Structural Assets (Capital Estructural)	Visión de Club Sistemas de Gestión Cultura de Club Metas del Club
Relational Assets (Capital Relacional)	Aficionados/seguidores (nivel de) Ventas de abonos de temporada Patrocinadores y medios de comunicación (reputación para atraer a los mejores y mejores contratos de patrocinio y derechos de retransmisión) Promoción de productos o negocios asociados Imagen del club Marca comercial
Human Assets (Capital Humano)	Pericia (nivel de excelencia) de los directores deportivos Pericia (nivel de excelencia) de los entrenadores Pericia (nivel de excelencia) de los jugadores
Intellectual Property (Propiedad Intelectual)	Derechos de retransmisión Marcas registradas

Tabla 3.2: Clasificación de los intangibles

Fuente: Yang y Sonmez (2005)

Los clubes ganan ingentes sumas de dinero con los contratos de televisión, de la Champions League, ventas de entradas, ingresos por competición (por ganar o empatar) y, significativamente, aunque no tan reconocidos, los ingresos derivados de la reputación o imagen del club. Según estos autores, un club de fútbol no es diferente de otra gran empresa exitosa en términos de activos: Un club de fútbol está compuesto de activos materiales, financieros e intangibles. Estos últimos por su propia naturaleza son difíciles de medir. Pero los valores tan elevados que se manejan en el mundo del fútbol hace obligatorio identificar cuán importante son los intangibles. La brecha entre el valor de mercado y el valor en libros en los clubes de fútbol motivada por los intangibles es muy diversa, en algunos casos, muy amplia. En su artículo, Yang y Sonmez (2005) presentan un estudio en el que el club más rico del mundo (Manchester United) es un ejemplo muy llamativo de club que reconoce, promueve y cuida el valor de sus intangibles. Según los datos de la Bolsa de Londres su valor de mercado el 7 de Octubre de 2004 era de 721 millones de libras, frente a los aproximados 157 millones de sus activos tangibles a finales del ejercicio anterior, es decir que el porcentaje del valor de los intangibles sobre el valor de mercado (564

millones de libras) era del 78%. En ese mismo estudio también se reflejan porcentajes diversos en otros clubes, como por ejemplo, Newcastle United (38%), Southampton (11%) o Tottenham Hotspur (-13%), que era el extremo opuesto al del Manchester United, en aquella fecha. Ese estudio demuestra, que a pesar de que los intangibles son ampliamente aceptados como importantes en los clubes de fútbol, pocos son conscientes del potencial tan inmenso que pueden llegar a tener, si se saben gestionar.

Consideran que el Capital Humano es el activo nuclear de un club de fútbol. Y dentro de él los jugadores son sin duda el intangible más importante. Influyen en el éxito deportivo y, con ello producen un impacto en la base de sus aficionados y actividades comerciales asociadas. El tener buenos y famosos jugadores contribuye sustancialmente en la mejora de la reputación o imagen del club, que permite obtener una marca más poderosa, mayores ventas y mayor capacidad de negociación y presión sobre medios de comunicación, patrocinios, etc.. y, por ende, una capacidad de generar ingresos futuros mucho mayor. Aquí puede estar la razón por la que se pueden pagar altísimas cantidades por fichar a jugadores destacados de otros clubes (caso Beckham, Rooney, Figo, Zidane, Cristiano Ronaldo, Kaká, Bale, Ibrahimovic, Neymar, James, Suárez, etc..) Según su expresión: “el dinero crea el aura y el aura crea dinero”.

Destacan asimismo, la importancia de que los clubes creen su imagen de marca, que, a diferencia de otras marcas corporativas, en los clubes de fútbol dependen mucho de los éxitos deportivos en los terrenos de juego. Pero no menos importante, es para ellos las medidas de protección, para evitar la piratería (Attridge, 2001; Yang y Sonmez., 2004), de los recursos intangibles más valiosos de la propiedad intelectual que un club de fútbol tiene: copyright y marca registrada.

Los profesores de la Universidad de Buenos Aires, Bursesi y Carratalá, (2003) establecen una clasificación de los activos intangibles propios en los clubes de fútbol, basada en la característica de identificabilidad de los mismos, diferenciando entre los activos intangibles identificables, que requieren un tratamiento especial en estas entidades, y aquellos otros secundarios, de dificultoso reconocimiento y medición contables. Detallando la clasificación de estos autores, nos encontramos con los siguientes activos intangibles en los clubes de fútbol:

a) Identificables:

- Derechos de “Pases” (traspaso) de futbolistas profesionales adquiridos
- Derechos de “Pases” (traspaso) de futbolistas profesionales propios
- Jugadores en proceso de formación (coste de formación de jugadores propios -Amateur-)

b) No identificables:

- Derechos de imagen
- Marcas y patentes
- Derechos de selección de jugadores
- Costos de pretemporada
- Préstamos de futbolistas
- El denominado “valor vidriera”
- Activos sociales

Dado que nos referiremos posteriormente al tratamiento contable de su reconocimiento y valoración (en el capítulo 4) de los activos identificables según estos

autores, nos centraremos aquí en la explicación conceptual de los otros activos intangibles expuestos por ellos como no identificables y de difícil medición.

Por derechos de imagen entienden “los privilegios que posee el club sobre sus jugadores que le permiten generar ingresos a través de la aparición pública de los mismos en otras actividades distintas a las estrictamente futbolísticas. Dicho derecho será un activo intangible durante la vigencia del contrato, amortizable en el plazo de vida útil del mismo”. No alcanzamos a entender por qué estos autores encuadran estos derechos en la categoría de intangibles no identificables, en tanto en cuanto son medibles al poder ser adquiridos al propio jugador por un precio, a la hora de contratar con él.

Las marcas y patentes corresponden al desarrollo de las mismas para la comercialización de artículos deportivos y otros productos en general.

Los derechos de selección de jugadores hacen referencia a un fenómeno propio argentino relacionado con la celebración de convenios con otras instituciones, que le otorgan al club el privilegio, durante un plazo limitado, de seleccionar:

- Un número definido de jugadores no profesionales (amateurs).
- Jugadores profesionales para utilizarlos únicamente a préstamo.

La consideración de intangibles radica en que tales derechos permitirán la generación de utilidades futuras por la utilización de dichos futbolistas.

En cuanto a los costos de pretemporada, se tratan de “erogaciones realizadas por el club destinadas a una preparación psico-física especial de su plantel profesional, especialmente en competiciones de trascendencia internacional”. Podrían ser considerados como costos a imputar a ingresos futuros.

Los préstamos de futbolistas, son una suerte de arrendamiento, en el que el club cede los servicios de un futbolista a título oneroso o gratuito a otra entidad, aunque conserva para sí los derechos económicos y federativos sobre el pase. No implica variación patrimonial, desde un punto de vista contable, es simplemente una reclasificación del derecho federativo del futbolista dado en préstamo al otro club cesionario.

Es interesante y novedoso a la par que muy relevante en muchas entidades deportivas, el ya conocido en la terminología futbolística, especialmente argentina, como “*Valor Vidriera*, mayor valor autogenerado que no es reconocido en la contabilidad patrimonial actual -fundamentalmente por razones de objetividad en la medición-, pero que es altamente apreciado por los usuarios a la hora de tomar decisiones (Stolar, 2006). Hace referencia a la mayor potencialidad para generar ingresos de algunos clubes respecto de otras entidades, no ya solo en el aspecto deportivo, sino además en la negociación de contratos fundamentales (derechos de retransmisión televisiva, publicidad estática en el estadio, publicidad en la indumentaria, beneficios especiales para sus asociados-tarjetas de crédito, entidades financieras...- que empresarios cedan deportistas cuyos derechos de pase poseen...) Y ello en base a:

- Una actuación deportiva exitosa
- Una administración eficiente
- Una población consecuente de simpatizantes
- Una política de formación de los futuros futbolistas
- Una adecuada infraestructura deportiva
- Una ubicación estratégica

- La posibilidad de contar con deportistas estrella, que potencien su repercusión mediática

Por último, dentro de los no identificables, Bursesi y Carratalá (2003), señalan como otros aspectos relevantes los activos sociales, en referencia a la función social que las entidades deportivas desarrollan de promoción del deporte y sus valores (provisión de alimentación y alojamiento; la atención sanitaria; el control de la educación en establecimientos primarios, secundarios, universitarios, atención psicológica...), complementando, colaborando o sustituyendo lo que, por otro lado, es obligación constitucional de los poderes públicos. Esta función social no es captada por la contabilidad tradicional, aunque algunos autores apelan ya a su reconocimiento, a través de la reconocida "Contabilidad Social".

Aunque sobre la temática existe abundante bibliografía, no hemos encontrado aún trabajo que aborde una propuesta basada en la implantación de la nueva normativa contable. Sí un apunte en Michie y Verma (1999), aunque sólo esbozada, con diferencias sobre nuestra propuesta, dado que en la época de su publicación no se disponían de las NIC's revisadas ni su desarrollo en cada país de la Unión Europea. Sí hemos encontrado un Workshop de Senaux, Benoit, presentado en el Congreso anual de la EAA en Lisboa en Julio de 2007. Se trata de un trabajo preliminar que aún no ha sido publicado.

Dada la popularidad mundialmente reconocida del fútbol en general y la relevancia de los jugadores propiamente dichos como activos financieros, es sorprendente que haya poca literatura académica disponible sobre cómo determinar el valor financiero de un jugador profesional para un club hasta 2005. De hecho la bibliografía sobre los principales determinantes desde un punto de vista económico financiero (Dawson, Dobson y Gerrard, 1999; Syzmanski y Kuypers, 1999; Syzmanski y Smith, 1997), es muy escasa. La mayoría de los estudios en este área se concentra en modelos estadísticos para pronosticar puntuaciones/resultados como en Dixon y Robinson (1997), Maher (1982) o Stern (1991), o en predicciones de rendimiento de jugadores o equipos, como Bennet y Lueck (1983), Berri (1999) o Carmichael, Thomas y Ward (2000).

No es hasta 2005 cuando se publica el primer artículo con un marco general teórico riguroso para valoración integral de jugadores de fútbol por Radu, Tunaru, Clark y Viney. En él se propone explícitamente un modelo matemático que mide la incertidumbre que rodea el rendimiento profesional de un jugador, incluyendo eventuales lesiones, y la incertidumbre que rodea a los ingresos de un club, incluyendo los rendimientos derivados de las actuaciones del jugador, así como aquellos derivados de la imagen del jugador, la imagen del club, de la fidelidad de la afición, de la economía en general etc.

Su enfoque está basado en modelos de "Real Options", una de las mejores herramientas teóricas para toma de decisiones cuando las variables objetos de análisis no se negocian en un mercado. Aunque ponen énfasis y aceptan que existe un tipo de mercado de jugadores en el que éstos son vendidos y comprados, afirman que no se trata de un mercado similar al de un mercado financiero. El modelo matemático de valoración se describe a través de su aplicación al jugador estrella del Arsenal, por aquel entonces, Thierry Henry, basándolo en los datos reales estadísticos proporcionados por Opta Index. Esta última es una empresa estadística oficial con la que trabaja la Premier League desde finales de los años 90, pionera en el campo de investigaciones y aplicaciones estadísticas sobre rendimiento de jugadores. Entre los datos o registros estadísticos que se proponen utilizar para medir cuantitativamente el rendimiento de un jugador se encuentran los siguientes:

- el número de minutos jugados (en partidos de competiciones nacionales e internacionales),

- el número de goles marcados (desagregados según el tipo de partido),
- el número de goles marcados de libres directos (incluidos penaltis, igualmente desagregados por tipo de partido),
- el número de goles marcados de cabeza,
- el número de asistencias de gol,
- el número de pases buenos dados,
- el número de pases malos,
- el número de tarjetas amarillas y rojas que le han mostrado,
- el número de cortes exitosos realizados,
- una puntuación ponderada por ejecuciones ingeniosas,
- el número de ocasiones de gol claras falladas,
- y así sucesivamente, no siendo exhaustiva la relación.

En los últimos años, han adquirido gran aceptación, así como renombre y prestigio, no sólo en la esfera nacional sino también en la internacional, los trabajos realizados por el Grupo de Investigación en Economía, Deportes e Intangibles (ESIrg) de la Universidad de Navarra, dirigido por los profesores Francesc Pujol (Universidad de Navarra) y Pedro García del Barrio (UIC-Universidad Internacional de Cataluña). Este grupo está desarrollando desde hace unos años estudios con informes periódicos que analiza el mercado de fichajes a partir de una metodología propia basada en el valor (impacto) mediático, que permite estimar el valor de mercado de (los derechos federativos) de cualquier jugador que pueda ser traspasado, en el mercado de invierno o de verano. Muestran que la medida del valor mediático, basada en la notoriedad y popularidad de los futbolistas, es una excelente herramienta de valoración del precio de mercado de los futbolistas. Esta novedosa metodología de valoración de activos intangibles permitía concluir, para la temporada 2007 por ejemplo, que Ronaldinho era el tercer jugador más mediático del mundo y tenía a la fecha una valoración de mercado de 66 millones de euros. Un año anterior, cuando era el líder mundial, su cotización ascendía a 80 millones de euros.

Estos investigadores de ESIrg han aplicado esta metodología propia para analizar la rentabilidad económica de los fichajes de los principales clubes europeos. La estimación del precio correcto de los jugadores a través de su valor mediático, permite analizar el acierto económico de la política de refuerzos y de bajas de los clubes. Los resultados indicaban que el Bayern de Munich, el Olympique de Lyon, y el Atlético de Madrid fueron en esa temporada equipos que consiguieron aunar fichajes y ventas rentables para sus intereses. El FC Barcelona obtuvo fichajes rentables pero realizó unos ingresos por debajo del precio de mercado. El Manchester United hizo fichajes no rentables pero consiguió ventas de jugadores con ganancias. Finalmente, el Real Madrid se descapitalizó fuertemente, al perder jugadores sin recuperar su valor en ingresos y fichar jugadores por encima de su valor de mercado.

En sus estudios y artículos, los autores señalan que un mal fichaje, en términos de calidad precio, no es sólo una mala decisión económica, que ciertos clubes se pueden permitir por tener fuentes de ingresos extraordinarios. El fichaje de futbolistas sobrevalorados puede tener igualmente repercusiones deportivas negativas, porque generen expectativas, entre aficionados y la prensa, superiores a su capacidad real. Ello puede ocasionar exceso de presión que se puede traducir en ansiedad y falta de rendimiento deportivo. Por otro lado, al recibir el jugador una ficha por encima de sus prestaciones, se puede crear una situación que puede ser origen de conflictos en el vestuario.

La valoración de jugadores, por tanto, es una responsabilidad de gestión estratégica de activos por sus repercusiones financieras y deportivas. Igualmente, el conocimiento del valor de mercado de los deportistas permite a las empresas establecer contratos de patrocinio más eficientes.

Se han contrastado las estimaciones de ESIRg con las propuestas por 13 agentes de jugadores FIFA. El grado de sintonía entre las estimaciones de esos expertos y las de ESIRg es del 75%, y asciende hasta el 89% cuando tienen información sobre las estimaciones hechas por ESIRg. Es decir, los expertos consideran más acertadas las estimaciones de ESIRg que los pagos hechos por los clubes (datos facilitados por el propio ESIRg)

Hemos de recordar que las estimaciones de este grupo de investigación de Economía, Deporte e Intangibles toman en cuenta información exclusivamente ligada al valor mediático hasta el momento del traspaso, y no se apoyan en ninguna medida de las cualidades técnicas de los futbolistas, puesto que consideran quedan implícitamente plasmadas en su valor mediático.

Los artículos en los que se reflejan estos estudios, defienden que se modifique el criterio contable de valoración de los jugadores, especialmente los de cantera. Por ejemplo los jugadores de la cantera del Barcelona tenían un valor de mercado, según su metodología, de 187 millones de euros, sumando prácticamente el 50% del valor de mercado de la plantilla total. Contablemente los jugadores de cantera valían cero, mientras que los fichados valían 119 millones.

Existen otros estudios, como los que realiza la firma consultora alemana BBDO periódicamente, que clasifican a los jugadores por su valor comercial, es decir por los millones de beneficios comerciales que generan con sus contratos de marketing e imagen. (BBDO, 2007).

Respecto de trabajos sobre cómo valorar los derechos sobre jugadores internamente generados, podemos destacar los de Serrano (2002), Ordóñez (2003), Bursesi y Carratalá (2003).

Serrano (2002) cree posible la revelación de información contable en los estados financieros por parte de las entidades deportivas profesionales respecto de sus jugadores profesionales internamente generados. Como hemos expuesto anteriormente, se basa en que cree probado que tales jugadores de cantera cumplen todos y cada uno de los requisitos para capitalizarlos y mostrarlos en el balance, incluido el de la obtención de un sistema de medida objetivo y fiable de su valor, haciendo una propuesta de valoración. Tras desechar, por diversas razones, modelos propuestos de valoración del Capital Humano aplicados a deportistas de la literatura, se propone uno alternativo basado en la última reglamentación emitida por la Federación Internacional de Fútbol (FIFA) antes de 2002, analizando su ámbito de aplicación y mecanismo de funcionamiento y desarrollando un ejemplo práctico.

Bursesi y Carratalá (2003), en Argentina, también comparten la alternativa de activar los costos de formación de jugadores hasta la firma del primer contrato profesional, por reunir todas las características que definen un activo intangible. Para ellos no existe autogeneración de activo, sino inversiones en una actividad de formación que puede asimilarse a una obra en curso, en la cual a partir de estudios previos y/o fundados en la experiencia, se espera en un número prefijado de años, producir otro activo terminado o definitivo. La diferencia con respecto a los derechos de pase de deportistas profesionales y los que corresponde a éstos formados en el club, radica exclusivamente en la forma de incorporación del intangible al patrimonio del ente, pero no en su tratamiento conceptual posterior, que es idéntico. Es más, la característica de control efectivo que establece la NIC 38 está reforzada por el amparo del derecho de formación. En relación con la valoración de los jugadores formados, su derecho de pase nace una vez suscrito el primer contrato profesional y su valor puede

ser medido razonablemente con la ayuda de la contabilidad de costos. El valor de incorporación estará integrado por:

- la suma abonada por la firma de su primer contrato (la llamada “prima”)
- las erogaciones efectuadas por el club en la formación del plantel amateur, durante el periodo que dure tal formación, de acuerdo con algunos de los tres métodos de costeo que plantean (órdenes de trabajo por jugador, conjunto de jugadores exitosos en el año y grupos/camadas de jugadores), siendo la base para identificar el costo de cada jugador formado sus costos directos y un porcentaje de costos indirectos atribuidos a la unidad de costeo - jugador o grupo de jugadores- a prorratear en función de bases razonables.

Pero lo más novedoso, a los efectos de nuestro trabajo, es que Bursesi y Carratalá no agotan su propuesta en el valor de incorporación de los jugadores formados en el club, sino que plantean también una “valuación periódica” para equiparar “los derechos de pase” de los jugadores profesionales adquiridos a los jugadores profesionales formados. Y ello respondiendo a una pregunta, que ellos mismos se planteaban, para proponer una valoración a los jugadores formados: “¿con qué esquema de lógica se entendería que un jugador “comprado” represente un valor que deba ser registrado como activo y el compañero de línea, que quizás es más “valioso” en términos futbolísticos tenga valor contable cero, simplemente porque se formó en el club?” La misma pregunta, cabe plantearse una vez hecha la “valuación inicial”.

En este sentido, estos autores sostienen como criterio de valuación periódica el del valor recuperable, entendiendo como tal el mayor entre el Valor Neto de Realización (VNR) y el Valor de Utilización Económica (VUE). Para determinar este último, se deberían proyectar los ingresos (recaudaciones en partidos oficiales, derechos publicitarios, merchandising...) y costos (sueldos, premios, viáticos, gastos de traslado, alojamiento...) marginales que puedan generar los activos durante su vida útil (años de contrato). Para verificar el VNR, se puede recurrir a publicaciones técnicas, donde se determinan los valores probables de transferencia de los derechos federativos de los futbolistas. De no ser posible la estimación objetiva del VNR y del VUE en forma individual, se deberían estimar tanto el VNR como el VUE del plantel profesional en su conjunto.

Por último, quisiéramos terminar este capítulo de revisión de la bibliografía más interesante de modelos de valoración enfocado a nuestro objeto de estudio, con un precedente encontrado en la literatura, y que va, en línea con lo que acabamos de exponer sobre valoración posterior, defendida por Bursesi y Carratalá (2003).

Efectivamente Michie y Verma (1999), son firmes y convencidos partidarios de la capitalización, en tanto que proponen la activación de los contratos de los jugadores internamente generados exitosos, a un valor de reposición del mercado, que no tendría que ser más subjetiva que cualquier otra valoración aplicada. Ampliando esta idea, van más allá, exponiendo la necesidad de que se desarrolle un sistema de valoración -propio para la industria del fútbol- del derecho sobre jugadores profesionales. Tal sistema necesitaría ser eficiente y contener controles para asegurar que la valoración de los contratos profesionales no condujera a una representación contable engañosa. (Desarrollaremos esta idea en la aportación que proponemos recogida en el capítulo 4).

Estos autores consideran que:

”All players could then be revalued at their replacement cost at periodic intervals, making the basis of valuations of both acquire and internally developed players consistent with each other. Valuations could be carried out periodically for example every one, two or three years, or some other suitable time interval as appropriate.”

(Todos los jugadores podrían ser, por tanto, re-evaluados a su coste de reemplazo periódicamente, teniendo una base de valoración consistente tanto para jugadores adquiridos como formados internamente. Estas valoraciones se podrían llevar a cabo periódicamente por ejemplo cada uno, dos o tres años o en el intervalo de tiempo que se considere más adecuado).

Aunque hacen dos propuestas alternativas para esa "revaluación periódica" genérica (adquiridos y formados), nosotros nos decantamos por la segunda por contener dosis de más objetividad. La primera sugerencia es que cada club asigne el valor a sus jugadores a través de un panel o comité interno nombrado ex-profeso - como se ha hecho en el pasado en el caso del Manchester United-. La sugerencia alternativa sería designar un panel o comité independiente de expertos para ayudar a los clubes a valorar a los jugadores o simplemente revisar las valoraciones propuestas por los clubes de fútbol para asegurar la razonabilidad de las mismas. De hecho, mantienen que ya existe en Inglaterra un panel de arbitraje para fijar los derechos de traspaso de jugadores cuando los clubes no alcanzan un acuerdo y podría ser posible extender el papel de este panel de arbitraje para tratar la valoración de jugadores de una forma regular u oficial.

Biancone (2011) analiza la valoración, centrándose principalmente en la aplicación del test de deterioro de los derechos federativos de jugadores, analizando la aplicación e interpretación de las normas contables definidas por las NIC/NIIF para un correcto reconocimiento y la valoración, insistiendo en la necesidad de verificar anualmente la existencia del potencial deterioro de los derechos federativos, para lo cual el club debe considerar tanto la información proporcionada por fuentes internas como externas. Entre estas últimas, cita los descensos significativos del valor de mercado como consecuencia de rendimientos deportivos por debajo de sus expectativas individuales de los jugadores o del equipo en su conjunto. Considera que para un correcto test de deterioro ha de recurrirse al "valor razonable", conforme a la mejor información disponible en el mercado de traspasos, "calciomercato". El estudio se apoya en un enfoque empírico, teniendo en cuenta los equipos de fútbol profesionales que figuran en el "Índice de Fútbol Europa STOXX" (que incluye 24 equipos de la Unión Europea que cotizan en bolsa). El estudio sugiere que las NIC/NIIF no siempre concuerdan perfectamente con todas las tipologías de empresas que tienen modelos de negocio específicos, como en el campo del fútbol, en el que la información en los estados financieros no siempre se explica claramente. Propone que las compañías de fútbol deben dar determinadas indicaciones adicionales a integrar en las notas de la memoria, relacionadas con el test de deterioro y referencia al valor razonable de los derechos federativos, a fin de que los usuarios hagan una correcta aplicación e interpretación de las normas contables, especialmente a la hora del reconocimiento y valoración de los derechos de registro de jugadores.

Oprean, V. y Opresor, T. (2014) creen que una "imagen fiel" del patrimonio de un club es difícil de obtener si no hay normas contables más firmes por parte de los órganos normalizadores, por tanto sólo pueden sugerirse recomendaciones sobre métodos contables. Argumentan que la revelación dentro los estados financieros de los derechos de traspaso de los jugadores internamente formados, es potencialmente problemático, debido al hecho de que no existe una base sólida para la valoración, al no haber un mercado activo con parámetros comparables (que proporcione un valor fiable). Sin embargo, en cuanto a los métodos de valoración para reconocer los jugadores de cantera, tienden a inclinarse por la teoría de Flamholtz (1999) en lugar de la teoría de Grojer (1991). Consideran que el uso de inversiones pasadas reales dentro del proceso de valoración (coste de contratación) de un jugador es más relevante que una estimación del valor, basada en el pago de salarios futuros (teniendo en cuenta que el rendimiento del jugador es incierto). La teoría de Flamholtz establece que los costos de contratación pueden ser asociados al contrato de un

empleado. En este caso específico, los gastos de contratación pueden ser identificados fácilmente por la “cantera” (costes de formación, gastos de personal, costos de las instalaciones, etc.). El problema de esta teoría es que estos costos se determinan a nivel global, para toda la cantera, y la distribución por jugador -a efectos de valoración- se llevaría a cabo sólo para los jugadores que finalmente suscribiesen un contrato profesional (Aronsson et al, 2004).

Según Morrow (2013), el reconocimiento explícito de las debilidades del modelo de negocio del fútbol es la introducción por parte de UEFA de las Reglas del Juego Limpio Financiero, como respuesta a los preocupantes resultados financieros y posición de endeudamiento o de patrimonio neto negativo en muchos clubes de élite en Europa, a pesar de un aumento significativo en los ingresos. Los medios generalmente aceptados por los cuales los clubes comunican su desempeño y posición financiera forman parte del sistema de información financiera convencional, que está siendo objeto de importantes críticas. Cómo vemos y se reportan las finanzas de los clubes, y qué tipo de contabilidad puede ser deseable para los clubes de fútbol, se encuentra actualmente en debate y discusión. La crítica sobre la utilidad de los estados financieros para los usuarios potenciales (inversores, prestamistas, seguidores comprometidos, órganos de gobierno, empleados y otras partes interesadas) está sobre la mesa. Se demanda un nuevo modelo de información financiera orientado a sus fines. El aumento de la cantidad de información, a fin de introducir racionalidad y control financiero, de forma narrativa más libre (Morrow, 2005) no debe ser el único objetivo, sino también, proporcionar más información para hacerla más útil y que preste una debida atención al contexto social y organizacional, en particular, una representación como instituciones sociales y comunitarias que son. Ello supondría ampliar el alcance de la rendición de cuentas demandada a los clubes, más allá de información meramente económica o financiera.

Muy significativa y complementaria a nuestra aportación, que exponemos en el capítulo 4, resulta la investigación que Risaliti, y Verona, (2013) llevaron a cabo para examinar la influencia de algunos eventos específicos que han afectado al fútbol italiano en términos de valoración de los derechos de inscripción de los jugadores en los estados financieros de las cinco principales clubes italianos (lo que en sí era una limitación) durante el período 1.998-2.009. La investigación demostró que las políticas cuestionables de “window dressing”, consistente en valores sobreestimados artificialmente de los derechos de registro de jugadores, agravó la crisis del fútbol italiano, aunque el origen se atribuye a la falta de control de los salarios de jugadores. Sostienen que la no aplicación de la opción de revalorización admitida por las NIC/NIIF, debido a las dificultades de aplicación adecuada, por no tener una metodología fiable, puede resultar bien en una falta de reconocimiento de una revaluación significativa real, o bien en una mala cuantificación de los deterioros o bajas, especialmente cuando se producen pérdidas de valor permanentes. Estas dificultades, según ellos, explican por qué algunos de los principales clubes italianos (que estaban autorizados a adoptar las NIIF) no optaron por la evaluación a valor razonable de su plantilla, manteniendo en su lugar su valoración al coste de adquisición neto de amortización.

A pesar de que, según la opinión generalizada de la literatura y que en las últimas décadas se da por hecho que se cumplen todos los requisitos para la capitalización de los derechos federativos y su representación como intangibles, y haberse convertido en un procedimiento obligatorio en casi todos los países, todavía surge una cuestión sobre la justificación de este procedimiento obligatorio. Es difícil determinar la contribución de esos derechos de traspaso en el éxito financiero de los clubes, cuando podemos comprobar que la mayoría de los clubes operan con pérdidas y los jugadores a menudo se venden antes de que finalice el contrato y los requisitos para su control no se pueden cumplir por completo. Efectivamente no está claro si un

jugador va a ser vendido antes de que finalice el contrato o no, cuál va a ser el precio de su derecho, si el jugador contribuirá a los resultados deportivos y en qué medida, si ese resultado tendrá consecuencias en la mejora del resultado financiero, o si el jugador tendrá directamente una contribución al éxito financiero del club. Como consecuencia de todas las incertidumbres mencionadas anteriormente, todas las políticas contables tienen sus debilidades en cuanto a los derechos federativos Pavlovic, V., Milacic, S., Ljumovic, I. (2014).

Después de esta revisión de la literatura sobre el tema de los intangibles en general y, en particular, dentro de las S.A.D./clubes de fútbol, consideramos de interés presentar un caso de estudio, con el que tenemos la intención de ratificar y confirmar, en un entorno cercano, la literatura previa con respecto a la insuficiencia de las normas contables vigentes para representar los valores de estos activos intangibles identificables y medibles, principales generadores de los mayores ingresos futuros de este tipo de empresas. En nuestro caso de estudio, tenemos también la intención de explorar la posibilidad de encontrar estimaciones del valor de estos activos intangibles que puedan servir para presentar la imagen fiel del patrimonio de estas empresas tan peculiares.

3.4 BIBLIOGRAFÍA

Aboody, D. y Lev, B. (1998): The Value Relevance of Intangibles: The Case of Software Capitalization. *Journal of Accounting Research*, Supplement, pp. 161-191.

Amir, E. y Lev, B. (1996), Value Relevance of Nonfinancial Information: The Wireless Communications Industry, *Journal of Accounting and Economics*, vol 22

Amir, E., y Livne, G. (2001): Accounting for Human Capital When Labor Mobility is Restricted. *Cash Business School Research Paper*.

Aronsson S., Johansson K. y Jonsson F., 2004. „Accounting for football – let’s give it a shot. A delineation of financial statements within Swedish football clubs” – Bachelor Thesis, School of Economics and Commercial Law, Goteborg University.

Armes, K. y Thiagarajan, S. (1996): “Fair value disclosures by bank holding companies”, *Journal of Accounting and Economics*, 22, pp. 79-117

Barajas, A. (2002): Professional Football and Stock Exchange: Experience in several European Leagues, *Communication al 10th EASM Congreso*. Jyväskylä

Barajas Alonso, A. (2004): Modelo de Valoración de clubes de fútbol basado en los factores claves de su negocio, Tesis doctoral, 2004. MPRA Paper13158. University Library of Munich, Germany.

BBDO (2007): Valuation of European Soccer Clubs.

Bennet, J.M., y Flueck, J.A; (1983). An evaluation of major league baseball offensive performance models. *The American statistician*.

Belkaoui, A.R. (2000). *Accounting Theory* Academia Press. London.

Biancone. P (2011): Intangible Assets in Sport Industry: the valuation of multiannual rights to exploit the performance of professional footballers. *International Journal on GSTF Business Review*, Vol.1, August 2011

Bursesi, N. y Carratalá, J.M. (2003): Valoración de los Activos Intangibles en Entidades Deportivas: Clubes de Fútbol. Derechos de Pase de Futbolistas profesionales, Costo de formación de Jugadores Propios y otros activos intangibles específicos. *VIII Congreso Internacional de Costos*. Buenos Aires. Argentina. Julio 2003.

Cañibano, L. (2008). *Actualidad Contable*. AECA. Entrevista

- Cañibano, L.; García Ayuso, M. y Sánchez, P. (1999): "La Relevancia de los Intangibles para la Valoración y la Gestión de las Empresas: Revisión de la Literatura". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 100, pp. 17-88.
- Cañibano, L. García, E.; García, B y Gisbert, A. (2008): *Los intangibles en la regulación contable*. Monografía AECA.
- Cañibano, L. García, E.; García, B y Gisbert, A. (2009): Los intangibles en la regulación contable AECA nº 85, Marzo 2009.
- Carmichael, F. y Thomas, D. (1993). Bargaining in the transfer market: theory and evidence, *Applied Economics*, pp. 1467--1476.
- Carmichael, F. y Simmons (1999). *The Labour Market in Association Football: Who gets transferred and for how much?*. Bulletin of Economic Research.
- Carmichael, F.; Thomas, D., y Ward (2000). Team Performance: The case of English Premiership football. *Managerial and Decision Economics*.
- Cohen, W.M., D.A. Levinthal. 1989. Innovation and Learning: The Two Faces of R & D. *The Economic Journal* 99 569-596.
- Collins, D. W., Maydew, E. L., y Weiss, I. S. (1997). Changes in the value-relevance of earnings and book values over the past forty years. *Journal of Accounting & Economics*, 24(1), 39
- Dawson, P. Dobson, S y Gerrard, W (1999) Estimating Coaching Efficiency in Professional Team Sports: Evidence from English Football Association". *Scottish Journal of Political Economy*. Vol 4 (4) sept. pp. 399-421
- Dias Da Silva Rogrigues, F. J. (2008) La incidencia de los activos intangibles en las sociedades deportivas europeas cotizadas. Aplicación de los modelos de Ohlson (1995) y Feltham-Ohlson (1995). Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Madrid.
- Dias Da Silva Rodrigues, F.; Cañibano, L. y da Costa Carvalho (2008): La Incidencia de los activos intangibles en las S.A.D. cotizadas. Una aplicación de los modelos de Ohlson y Feltham-Ohlson. *Revista española de Financiación y Contabilidad*, nº 139, Julio/Sept. 2008, pp. 603-605
- Dobson, S.y Gerrard, W.; Howe, Simon (2000): The Determination of Transfer Fees in English Nonleague Football. *Applied Economics*, 32 pp 1145-1152.
- Eccles y Mavrinnac (1995) "Improving the Corporate Disclosure Process." *MIT Sloan Management Review* 36, no. 4 (summer 1995): 11–25.
- EUROFORUM (1998): *Medición del Capital Intelectual. Modelo Intelec*. IUEE, San Lorenzo del Escorial (Madrid).
- European Commission (2006), *Informe RICARDIS: "Reporting Intellectual Capital to Augment Research, Development and Innovation in SME's"* European Communities, Belgium".
- Edvinsson, L. y Malone, M. (1997): *Intellectual Capital. Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower*. Harper Business.
- Financial Accounting Standard Board (1985). Elements for Financial Statement. Statements of Financial Accounting Concepts. SFAC 6
- Flamholtz, E. (1999): "Human resource accounting. Advances in Concepts, Methods and Applications. Third Edition", Kluwer Academic. Publishers, Norwell, Massachusetts.
- Francis, J., & Schipper, K. (1999). Have Financial Statements Lost Their Relevance? *Journal of Accounting Research*, 37(2), 319-352

- García Ayuso, Monterrey y Pineda (1997) Una evaluación empírica de los resultados anormales. Vol. XXVIII Núm. 98 Enero - Marzo 179-200
- Grojer, J.E. y Johanson, U. (1991): "Human costing resource and accounting", *Arbetarskyddsnamndem*, Stockholm
- Hendriksen y Van Breda (1992) "Accounting Theory": Burr Ridge, Irwin.
- Kaplan R.S. y Norton D.P. (1996): *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action*. Harvard Business School Press.
- Lev, B. y Zarowin, P. (1999): The boundaries of financial reporting and how to extend. *the Journal of Accounting Research*, 37, pp. 353-385
- Michie, J. y Verma, Sh. (1999): *Accounting for Footballers and Football Clubs*. Birbeck College Football Governance Research Centre, London (U.K.) February 1999.
- Michie, J. y Verma, S. (1999). Corporate Governance and Accounting Issues for Football Clubs. Birkbeck College Football Governance Research Centre, London.
- Morrow, S. (1992). Putting people on the balance sheet: HRA applied to professional football clubs, *Royal Bank of Scotland Review*, pp. 10-19.
- Morrow, S. (1995). Recording the human resource of football players as accounting assets: establishing a methodology, *Irish Accounting Review*, pp. 115-132.
- Morrow, S. (1996). Football players as human assets. Measurement as the critical factor in asset recognition: a case study investigation, *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 1(1), pp. 75-97.
- Morrow, S. (2013). Football club financial reporting: time for a new model? *Sport, Business and Management: An International Journal*, Vol.3(4), pp.297-311.
- Navas López, J. y Ortiz de Urbina, M (2002): El capital intelectual en la empresa. Análisis de criterios y clasificación multidimensional. *Economía Industrial*, 346, pp. 163-171.
- Oprean, V. y Oprisor, T. (2014): Accounting for soccer players: capitalization paradigm vs. expenditure. *Procedia Economics and Finance* 15, pp. 1647-1654.
- Ordoñez, C. (2003): Registro contable de los inmateriales generados internamente: El caso de los recursos humanos. *Técnica Contable*, nº 656, mayo, pp. 4-13.
- Pavlovic, V., Milacic, S. y Ljumovic, I. (2014) : Controversies about Accounting Treatment of Transfer Fees in the Football Industry. *Management Journal for Theory and Practice* 70, pp. 17-24.
- Risaliti, G. y Verona, R. (2013): Players' registration rights in the financial statements of the leading Italian clubs. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 1, pp.16-47
- Rowbottom, N. (2002). *The application of Intangible Asset Accounting and Discretionary Policy Choices in the UK Football Industry* University of Birmingham
- Selva Sánchez, L (1992): *Sociedades Anónimas Deportivas*. Centro de Estudios
- Serrano Domínguez, F., (2002). Activos Intangibles internamente generados: Reconocimiento y valoración del capital humano en los clubes profesionales de Fútbol" Tesis doctoral Universidad de Sevilla.
- Shareef, F. y Davey, H., 2005. "Accounting for intellectual capital: Evidence from listed English football clubs", *Journal of Applied Accounting Research*, Vol. 7 Issue 3, pp.78-116.
- Stolar, E. (2006). El coste de un futbolista y el "valor vidriera" *Revista Impuestos y Contabilidad* .Argentina.

Sveiby, K. (1997): *The Invisible Balance Sheet: Key Indicators for Accounting, Control And Evaluation Of Know-How Companies*. The Konrad Group, Suecia.

Szymanski, S., y Smith, R. (1997). The English football Industry, profit, performance and historical structure. *International Review of Applied Economics*.

Szymanski, S. y Kuypers, T. (1999). *Winners and Losers: the Business Strategy of Football*, Viking, London

Yang, D. y Sonmez, M. (2005). Intangible Balls. *Business Strategy Review*. Vol 16 (2) pp. 39-44. junio

Yin, Robert K. (2009). *Case Study Research: Design and Methods*(4 ed.). Sage Publications, Thousand Oaks, CA.

Zéghal, D. y Maaloul, A. (2011): The Accounting treatment of intangibles-Acritical review of the literature. *Accounting Forum* 35 (2011)262-274.

CAPITULO 4: DISCUSIÓN CRÍTICA SOBRE APLICABILIDAD DEL CRITERIO DE “VALOR RAZONABLE” A LOS DERECHOS DE TRASPASO. TRABAJO DE CAMPO DE LA INVESTIGACION: ESTUDIO DE CASO Y ENTREVISTAS.

- 4.1. Transparencia y Valoración de Derechos de Traspaso.
- 4.2. Derechos de Traspaso de Jugadores:
 - 4.2.1. Problemática Normativa y Jurídica
 - 4.2.2. Problemática Contable:
 - 4.2.2.1. Normativa Contable aplicable. Normativa Sectorial pendiente
 - 4.2.2.2. Insuficiencia contable
- 4.3. ESTUDIO DE CASO. Estudio de la Relevancia de la Insuficiencia Contable en los Derechos de Traspaso de Jugadores a través de un estudio de caso: Descripción, Análisis de Resultados, Hallazgos y Conclusiones.
- 4.4. Posibilidades que abren las NIC-NIIF
 - 4.4.1. Valoración Posterior a Valor Razonable
 - 4.4.2. PGC 2007. Nueva Filosofía
 - 4.4.3. Discusión crítica
- 4.5. Antecedentes sobre Estimaciones/Valoraciones asimilables al “Valor Razonable” de los Derechos de Traspaso
 - 4.5.1. Estimaciones Extra-Contables actuales del Valor de Mercado de los Derechos de Traspaso
 - 4.5.2. Análisis del Sistema actual de Tasación de los Derechos de Traspaso realizado por el Comité de Valoración de la LFP.
 - 4.5.2.1. Composición y Funcionamiento del Comité. Criterios, Variables y baremos utilizados.
 - 4.5.2.2. Entrevista con el creador del Comité de valoración de la L.F.P.
 - 4.5.2.3. Discusión sobre el Sistema utilizado por la L.F.P.
- 4.6. Entrevistas y encuestas
 - 4.6.1. Método seguido
 - 4.6.2. Población objetivo de las Entrevistas, selección de la muestra y Cuestionario-guion de las Entrevistas
 - 4.6.3. Resultados, Hallazgos y Conclusiones
 - 4.6.3.1. Resultados cuantitativos
 - 4.6.3.2. Resultados cualitativos
 - 4.6.3.3. Hallazgos y Conclusiones
- 4.7. Bibliografía

4.1. TRANSPARENCIA Y VALORACIÓN DE DERECHOS DE TRASPASO

La transparencia informativa es un concepto que está de candente actualidad mundial cuando nos referimos a la política, a los gobiernos e instituciones públicas y privadas, en general. Existe una creciente preocupación por el desarrollo de normas nacionales e internacionales tendentes a conseguir que los procesos de toma de decisiones económicas y financieras, así como la revelación informativa de sus consecuencias, se rijan por criterios de transparencia, de forma que se puedan prevenir e impedir actuaciones negligentes, malintencionadas y corruptas, por parte de los órganos de gobierno, en provecho propio, que puedan perjudicar a los intereses de los terceros relacionados con esas entidades. De ahí que, los organismos normalizadores, en muchos campos, están comenzando a establecer mecanismos y controles para la prevención, detección y enjuiciamiento de la conducta y las decisiones corruptas, proponiendo controles previos, procedimientos de seguimiento y sanciones posteriores en caso de fallos o irregularidades deliberadas, con el fin de contribuir a la transparencia de las organizaciones. Nos referimos a los llamados códigos de gobierno corporativo.

En el mundo de las finanzas y de las empresas, en particular, esta preocupación es prioritaria, porque la transparencia en la información financiera afecta a muchos agentes interesados, como por ejemplo los accionistas minoritarios no presentes en los consejos de administración, los gobiernos por razones fiscales o los inversores potenciales o acreedores comerciales o financieros, clientes o seguidores, entre otros. El concepto corporativo teoría de los stakeholders (Freeman, 1984) es una extensión de la teoría de la agencia (Jensen y Meckling, 1976), que es la descripción de la relación entre los propietarios y la gerencia o dirección de una empresa y, a su vez, un concepto dentro de la gobernanza corporativa (Mallin 2013). La idea básica es que los agentes (la dirección) deberán tratar de utilizar los recursos de los directores de la manera más eficiente para generar rendimiento económico para los propietarios. La teoría de los stakeholders incluye también la relación entre los propietarios y la gerencia, pero toma en consideración un más amplio grupo de interesados. Freeman (2010) sostiene que, en los negocios de hoy en día, con el fin de tener éxito, es necesario satisfacer el interés combinado o conjunto de todas las partes interesadas y no uno de los interesados en solitario. Su punto de vista de la gestión empresarial (gobernanza corporativa) se ajusta a lo que arguye Mallin (2013), de que muchas empresas tratan de crear mayor valor para un amplio grupo de partes interesadas y no sólo para sus accionistas. Tener una buena relación con los seguidores y aficionados, los empleados y la comunidad podría ser tan importante como tener el control de la situación económica del club (Morrow, 2013). Freeman (2011) plantea la cuestión de si el éxito del negocio es exclusivamente la rentabilidad o si puede incluir una perspectiva más amplia, incluyendo el valor de la comunidad y otras partes interesadas, que no tienen un interés financiero en la compañía. La interacción entre las empresas y sus stakeholders puede generar nuevas oportunidades de negocio, debido a la creación de valor para esos agentes interesados (stakeholders) (Freeman, 2011). No tiene que ser de una manera directa, sino indirecta, llevando a la estabilidad y al crecimiento a largo plazo (Freeman, 2011). Las empresas (su dirección) habrán de satisfacer a sus “stakeholders” con informes y demás información válida con el fin de granjearse su confianza (Inwinkl, Wallman y Josefsson, 2013).

La transparencia de los estados financieros se aseguraría si se proporcionase una revelación exhaustiva de información y una representación fiel de su patrimonio, posición financiera y resultados de las operaciones, que garantizase una información útil y necesaria para que esa amplia gama de usuarios (stakeholders) tome con fundamento sus decisiones económicas en relación con la empresa. Sin embargo, hay que tener en cuenta que existe una dicotomía entre transparencia y confidencialidad. Las direcciones de las empresas, a menudo creen, justificada o injustificadamente,

que una divulgación exhaustiva de la información propia puede dar a los competidores una ventaja competitiva injusta. Este hecho disuade a los participantes del mercado de una divulgación completa. En tales circunstancias, las empresas pueden ser reticentes a proporcionar información. La calidad y cantidad de información que se debe proporcionar a los participantes del mercado y al público en general para promover la estabilidad de los mercados es una tarea de las autoridades reguladoras. Al determinar los requisitos para revelación de información financiera, por tanto, los organismos de normalización tienen que evaluar qué información relevante cualitativa y cuantitativa debería publicarse en los informes anuales, evaluando la utilidad o beneficios del reporting para el público en general contra el costo que tienen que soportar las empresas. Las características cualitativas de la información, que deben figurar en los marcos conceptuales, son vistos por los organismos reguladores como de alta prioridad, ya que no sólo ayudan a diseñar y desarrollar las normas de contabilidad, sino que también asisten a las entidades en la preparación de los estados financieros, a los usuarios en su interpretación para tomar decisiones económico-financieras y a los auditores en su proceso de enjuiciar (Christensen, 2010).

El concepto de transparencia no está expresamente definido en el contexto del reporting financiero. El término transparencia se ha empleado ampliamente por la prensa financiera en las discusiones de los diversos males percibidos en la información financiera. Se ha utilizado en las discusiones de desfalcos, información financiera fraudulenta, manipulación de ganancias, elección de método contable, divulgación inadecuada, y sobrecarga de divulgación, por nombrar algunos. El concepto de información financiera transparente no se utiliza directamente en el marco conceptual oficial de las NIIF como una característica fundamental del buen reporting financiero, aunque se da a entender o está implícito. (Mensah, Nguyen y Prattipati, 2006). No obstante, es cierto que ya recientemente se está incorporando el término como cualidad adicionada de la información financiera a los objetivos y marcos conceptuales de normas contables de algunos países, que están siendo modificadas por inspiración de las NIC/NIFF. En Colombia, por ejemplo, la Ley 1314 de 2009, al regular sus objetivos, en su artículo 1 dice: “ ... expedir normas contables, de información financiera y aseguramiento de la información, que conformen un sistema único y homogéneo de alta calidad, comprensible y de forzosa observancia, por cuya virtud los informes contables y, en particular, los estados financieros, brinden información financiera comprensible, transparente y comparable, pertinente y confiable, útil para la toma de decisiones económicas por parte del Estado, los propietarios, funcionarios y empleados de las empresas, los inversionistas actuales o potenciales y otras partes interesadas...” Extrapolando las maneras en que la transparencia se utiliza en otros contextos, la transparencia de la información financiera se podría definir como el grado en que los informes financieros revelan la situación económica y financiera de la entidad de una manera que sea fácilmente comprensible para los usuarios de los informes financieros. La literatura apoya la idea de que la transparencia es una característica deseable de los informes financieros y sugiere que el aumento cada vez mayor de la transparencia en el “reporting” puede reducir el coste del capital, ya que la transparencia reduce el riesgo de la información, es decir el riesgo de pérdidas debido a la falta de disponibilidad de información o incertidumbre informativa (Barth y Schipper, 2008), lo que se relaciona con la teoría de la agencia, anteriormente mencionada. Por lo tanto, identificar correctamente las características de los informes financieros que fomenten la transparencia a nivel mundial es uno de los principales retos de los emisores de normas contables. Esto conecta con la teoría del proceso político, que sugiere que los reguladores suelen tomar sus decisiones basándose en la información que revelan las empresas (Watts y Zimmerman, 1986).

Las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC/NIIF), en constante revisión, han incluido y definido en su marco conceptual nuevos elementos sobre las características cualitativas que ha de reunir la información financiera, para que tenga una mayor calidad en la información divulgada por las empresas en aras de lograr la transparencia, siendo su objetivo último que los estados financieros representen la imagen fiel de los resultados, los activos, el patrimonio neto y la situación financiera, como base fundamental para la toma de decisiones de gestión empresarial.

Los estudios empíricos han proporcionado evidencia directa sobre el papel que representan las características cualitativas de la información financiera en las decisiones contables de las direcciones de las empresas. La mayor parte de las decisiones de elección de políticas contables de las empresas están referidas a las características cualitativas de la información financiera contenidas en el marco conceptual de las NIIF, en particular, las referidas a la relevancia, la representación de la imagen fiel, la comparabilidad, claridad, integridad y oportunidad (Nobes y Stadler, 2014)

Entre esos nuevos elementos que introducen las NIC/NIIF, hay que destacar la importantísima idea o reconocimiento, a nuestro entender, de que las mismas normas admitan que la aplicación estricta de los principios y criterios contables contenidos en ellas, a veces, puede causar la no representación de la imagen fiel y, por lo tanto, ser una fuente de falta de transparencia en la información financiera. En ese caso, se deberá suministrar en la memoria informaciones complementarias precisas para alcanzar el objetivo de la imagen fiel. Este es y debería ser el caso que, según nuestra opinión, se produce en el objeto de nuestro trabajo, las S.A.D./clubes de fútbol, como vamos a demostrar en los siguientes apartados de este capítulo.

Efectivamente el reconocimiento y la valoración de los intangibles (identificables y no identificables) y su relevancia para la valoración de las empresas y toma de decisiones, así como la necesidad de proponer nuevas fórmulas para reflejarlos razonablemente en los estados financieros, es una preocupación constante de todos los tratadistas contables en las recientes décadas, para contribuir a la imagen fiel y transparencia de los estados financieros.

Las S.A.D./clubes de Fútbol han demostrado tener importantes carencias o déficits en la revelación de la información contenida en los informes financieros y sociales legalmente requeridos, que no son más que el reflejo de decisiones o medidas económicas y financieras, generalmente no tomadas conforme a buenas prácticas de gestión reguladas, no reguladas o mal aplicadas. La consecuencia de esto, es que un creciente número de S.A.D./clubes de fútbol han evolucionado en los últimos años hacia una situación económica y financiera insostenible -como hemos desarrollado en el último apartado del capítulo 2- de falta de liquidez o de solvencia, que incluso les ha llevado a un concurso de acreedores o a la bancarrota, sin ninguna posibilidad previa de prevención de estas situaciones por parte de los accionistas minoritarios u organismos responsables, ya sean gubernamentales (Consejo Superior de Deportes, CSD), de las competiciones nacionales (Federación Española de Fútbol, FEF, o Liga de Fútbol Profesional, LFP) o internacionales (UEFA), a través de un sistema de control presupuestario previo y a posteriori satisfactorio, que en estos últimos años se está intentando implantar por UEFA, como también hemos explicado en el último apartado del capítulo 2. Pero, por resumir en este apartado, la introducción de la normativa del Juego limpio Financiero (FFP) es una respuesta directa de UEFA para frenar el desarrollo reciente en el que los clubes durante los últimos años, a pesar de los mayores ingresos, han experimentado pérdidas sustanciales. El objetivo principal del FFP es mejorar la capacidad económica y aumentar la transparencia y la credibilidad (UEFA, 2012a). El FFP se compone de varias reglas y regulaciones, dos de los cuales son de gran importancia: 1) el requisito del punto de equilibrio, que se especifica en los artículos 58-63; y 2) las normas mejoradas relativas a deudas

vencidas (artículos 65-66). El primer requisito, fuerza a los clubes a operar dentro de sus posibilidades de ingresos y, la segunda regla, alienta a los clubes a pagar sus deudas a su vencimiento.

En lugar de ser el órgano de gobierno, la UEFA ha delegado la responsabilidad de velar por el cumplimiento de las normas y reglamentos a las asociaciones nacionales miembros (UEFA, 2012a). Hay cinco criterios para concederse una licencia por la UEFA: deportivos, de infraestructura, de personal y administrativos, legales y financieros. En cuanto a la presentación de informes y la divulgación de información financiera, la UEFA exige a los clubes seguir reglas específicas (artículo 47, p. 25, la UEFA, 2012a) en relación con lo que el balance mínimamente debe contener, la auditoría y la claridad. La información financiera y su forma de revelación deben seguir las leyes nacionales bien utilizando las normas de contabilidad de sus respectivos países o las Normas Internacionales de Información Financiera (NIIF) (UEFA, 2012a).

La transparencia de estas corporaciones, está con fundamento, en tela de juicio. Barajas (2004) afirmaba que en el fútbol profesional español hay una falta de transparencia financiera. Así mismo, ya hemos explicado en el capítulo 2 como Barajas y Rodríguez (2010), analizaban la falta de calidad de la información financiera en el fútbol español a través de los informes de auditoría. La fiabilidad de la información divulgada está en duda, no sólo para sus propios accionistas minoritarios, que han de controlar la gestión económica y financiera del consejo de administración (ya sea a diario o en las juntas generales de accionistas para la aprobación de cuentas), sino también para cualquiera de los otros agentes externos interesados, que tengan que relacionarse con ellas para tomar decisiones económicas y financieras (otras entidades deportivas, Hacienda Pública, Organismo de la Seguridad Social, instituciones financieras, acreedores, proveedores, patrocinadores, inversores, empleados, etc.).

La valoración no fiable y relevante de los derechos de explotación de los jugadores profesionales de Fútbol, que constituye el activo nuclear fundamental, en el activo de las S.A.D., la falta de control económico presupuestario, así como las no controladas prácticas de gestión -confidenciales y no claras- de los órganos de gobierno de estas entidades, que conllevan decisiones económicas y financieras, no son más que simples ejemplos de la mencionada falta de transparencia de la información.

En nuestra opinión, una de las causas fundamentales de la falta de transparencia de la información financiera es la propia norma contable, que hace que los estados financieros (EEFF) no representen la imagen fiel del valor de los activos fundamentales, ocultando unas plusvalías enormes, que son las que permiten que esos clubes, puedan continuar sus actividades y finalmente hacer frente a buena parte de sus deudas. Es este precisamente uno de los objetivos a cubrir por este trabajo de tesis doctoral: poner de manifiesto o evidenciar, por un lado, la existencia y relevancia real de las insuficiencias contables ocasionadas por la aplicación de la propia norma contable, que conducen a la no representación de la imagen fiel del patrimonio y, en consecuencia, a una de las facetas importantes de la falta de transparencia de la información financiera, y, por otro, explorar la posibilidad de ofrecer una solución, que emane de las propias normas contables.

4.2. DERECHOS DE TRASPASO DE JUGADORES

Las S.A.D./clubes de fútbol, como explicábamos en el capítulo 2 de este trabajo, para poder desarrollar su objeto social de *participación en competiciones deportivas de carácter profesional* y poder vender su producto/servicio, el espectáculo deportivo, es decir, los partidos de fútbol (ya sea en forma regular durante cada fin de semana de la temporada, como es el caso de la competición de liga; o entre semana, según se superen liguillas o eliminatorias, como en el sistema de competición de copa de S.M.

el Rey, y competiciones europeas -Champions y UEFA cup, para aquellos equipos que estén clasificados-), necesitan utilizar, como materia prima o activo generadores del espectáculo y subsiguientes ingresos, a jugadores profesionales de fútbol.

El espectáculo se produce entre dos equipos, y cada equipo alinea a 11 jugadores, con opción a realizar un número de cambios, que en competiciones oficiales, en la actualidad, es tres. Pero, claro está, para poder solventar eventuales bajas por sanción o lesión, o para facilitar modificaciones técnicas o tácticas en aras a un mejor posicionamiento en el campo para obtener mejores resultados deportivos, las S.A.D./clubes de fútbol necesitan una amplia plantilla de jugadores profesionales. En la actualidad, el número de jugadores que se permiten inscribir en competición es de 25, más los jugadores del equipo filial.

Así pues, los jugadores profesionales son piezas fundamentales para el desarrollo del negocio. Por tanto, es clave conocer el marco de referencia normativo (en cuanto a contrataciones, rescisiones, traspasos, inscripciones permitidas, etc...) de las relaciones de los jugadores con los S.A.D./clubes de fútbol.

4.2.1. Problemática Normativa y Jurídica

Este apartado ha sido tratado profusamente en otros trabajos de otros autores. Destacaremos a Serrano (2002) y Barajas (2004, 2005). Dada la importancia de su comprensión para el objeto del trabajo, haremos un resumen de lo tratado por estos autores, referencia a algunos otros y aportaciones propias.

El proceso de inscripción de los jugadores es fundamental para asegurar la pureza de la competición, al evitar que los jugadores puedan ser alineados simultáneamente por varios equipos en una misma temporada (Gerrard, 2002a). Así, sólo pueden jugar en una competición los jugadores inscritos en la correspondiente federación. Además, cada jugador sólo puede estar inscrito por un único club.

En esto radica la esencia del sistema de traspasos de los derechos de uso profesional de los jugadores de una S.A.D. (o club) a otra (u otro).

Una vez que un jugador ha sido inscrito por un club, éste posee todos los derechos federativos de esa inscripción, es decir el derecho a que el jugador participe en los partidos de fútbol de las competiciones organizadas por la Federación sólo y exclusivamente formando parte del equipo de fútbol representante de la S.A.D. o club poseedor de esos derechos, en el periodo de su vigencia.

En España, ante posibles adulteraciones de la competición, las normas prohibían que un deportista jugase en la misma temporada en dos equipos diferentes dentro del mismo campeonato y en la misma categoría. En 1994-95, la Liga de Fútbol Profesional (LFP) realizó una modificación normativa, a partir de la cual se permitía el cambio de equipo sólo en unas fechas determinadas (entre el 15 de diciembre y el 15 de enero) y siempre que el deportista hubiese participado como máximo en cinco partidos oficiales en el equipo originario (Serrano, 2002).

Si un jugador, con contrato profesional en vigor, desea jugar en otro club sólo puede hacerlo con la venia del club de origen (Szymanski y Kuypers, 1999).

Los jugadores por la prestación de sus servicios a los clubes firman unos contratos con éstos, a cambio de unos ingresos o percepciones (salariales o de otro tipo) estipulados en los mismos. Los jugadores, en la medida que puedan, aspirarán a jugar en aquel equipo que le ofrezca unos ingresos superiores. Estos ingresos vendrán a ser la traducción en términos financieros de sus cualidades como jugadores (Rottemberg, 1956).

Ahora bien, esa aspiración de los jugadores, a cambiar al club que más le pague, se topará con el límite que supone la posesión los derechos federativos del jugador,

que corresponde sólo a la S.A.D/Club que lo ha inscrito, normalmente mientras dure el contrato entre el Club y el jugador, salvo en el caso de cesiones temporales inscritas de esos derechos.

Por la posesión de los derechos federativos de los jugadores -y, por tanto, la utilización de sus servicios en las competiciones en que participan- las S.A.D./clubes pagan un precio (salvo en el caso de jugadores formados internamente en los escalafones inferiores de la entidad, que son inscritos como profesionales o aquellos otros, denominados libres, cuyos derechos federativos del club de origen estuviesen extinguidos).

El pago por los derechos federativos de un jugador ha sido una característica central en el fútbol. Así se ha configurado el “mercado de traspasos” (de los derechos federativos) que, independientemente de cómo se organice, según Carmichael y Thomas (1993) tiene un doble objetivo:

- a) Facilitar y organizar la compra-venta de jugadores, que conduce a la reconstrucción de los equipos reforzándose con nuevos jugadores para mejorar los resultados deportivos, y
- b) Regular el movimiento de jugadores entre clubes.

La inscripción y el traspaso definitivo o cesión temporal de los derechos federativos son elementos fundamentales para comprender, por un lado, el peculiar mercado laboral derivado de la relación o contrato entre el jugador de fútbol y la S.A.D./Club a la que presta sus servicios profesionales, por otro, el mercado de compraventas de derechos federativos, y, por otro, el reflejo contable de los derechos de uso de los futbolistas profesionales en las cuentas de las S.A.D./clubes.

Efectivamente, el concepto ineludible de la inscripción amparaba a los clubes para retener a los jugadores, de forma que, para jugar en cualquier otro club, el propietario de los derechos federativos, podía exigir un importe por el traspaso de los mismos. La consecuencia fue la creación de un mercado laboral monopsónico, porque no permitía a los jugadores, incluso al finalizar sus contratos, cambiar de club, sin un acuerdo previo sobre el importe del traspaso entre el club de origen y el de destino (Kessenne, 2002). Por tanto, los clubes disfrutaban del derecho de retención de los jugadores y renovación de sus contratos, otorgándoles, al menos, los términos y condiciones del anterior contrato. El equipo propietario de los derechos sólo aceptaría el traspaso, si recibiera una cantidad satisfactoria del nuevo equipo del jugador (Gerrard, 2001a).

La operativa de este primer sistema de “retención y traspasos” significaba que el club propietario del registro de un jugador, ejercía un monopolio sobre el mismo, ya que un traspaso requería la aprobación de los organismos reguladores (Federación y Liga) y, más importante aún, el consentimiento del club poseedor de la ficha (los derechos federativos) del jugador. (Serrano, 2002).

Se trata pues de un sistema de contratación, sin parangón en ningún otro sector de la economía, en el que el contratante se arroga el poder de que un jugador no preste sus servicios en ningún otro club si no recibe una compensación económica suficiente (Barajas, 2004) el club propietario de los derechos del jugador

Szymanski y Kuypers (1999) justificaron la existencia de este sistema en las siguientes razones:

- a) Restringe el gasto en jugadores
- b) Mantiene el dinero en circulación dentro del deporte
- c) Evita que los clubes poderosos se hagan con los servicios de los mejores jugadores sin pagar una contrapartida; y
- d) Permite recuperar la inversión efectuada en formación de jugadores

La incompatibilidad de este sistema con las leyes de defensa de la competencia en Europa, hizo que progresivamente y, a través de sucesivas sentencias de la jurisprudencia y cambio de reglamentaciones, se fueran produciendo cambios importantes:

Primero fue en Inglaterra (sentencia del caso Eastham en 1963 -McArdle, 2002, e introducción de nuevas reglas en 1968).

Después en 1978, con la introducción del sistema de “libertad de contratación”, al final del contrato el club podía ofrecerle uno nuevo en términos, al menos, como el anterior, darle la carta de libertad o traspasarle vendiendo sus derechos federativos (Barajas, 2004) y el jugador quedaba libre para realizar el trato más favorable con el equipo que mejor le conviniera, pudiendo pedir el club propietario de la ficha una compensación económica, sólo si no ofrecía al jugador -previo acuerdo con el otro club- una ampliación del contrato en términos no menos favorables para éste. El precio se acordaba entre los dos clubes o, en defecto de acuerdo, por un tribunal de la liga nacional o internacional en que ambos estuvieran participando. (Serrano, 2002).

Por último, la conocida sentencia Bosman, dictada por el Tribunal de Justicia de la Comisión Europea en Diciembre de 1995, prohibió la restricción de acceso de jugadores que posean la nacionalidad de un estado miembro a las competiciones organizadas por federaciones nacionales de otro estado miembro. Además se oponía asimismo a que un club, una vez que un jugador profesional ha finalizado su contrato en él, pueda exigir y percibir una cantidad de dinero en concepto de derechos de traspaso, formación o promoción, cuando dicho jugador decida fichar por otro club distinto del que militaba de otro estado miembro de la Unión Europea. Igualmente se oponía a la limitación existente, adoptada por las federaciones nacionales, en el número de jugadores comunitarios máximos a jugar en los equipos. Las consecuencias más significativas de esta determinante sentencia fueron (Barajas, 2004):

- a) Mercado libre en el fútbol, en cuanto garantiza al jugador con contrato finalizado, el derecho a cambiar de equipo sin pago de traspaso a su equipo de procedencia (Gerrard, 2002a).
- b) Un único mercado de jugadores internacional dentro de la Unión para los jugadores ciudadanos de Estados miembros, mientras los otros siguen teniendo las restricciones laborales de cada uno de ellos (Gerrard, 2002a;50; McCutcheon, 2002).
- c) Los jugadores ejercen más presión ante los clubes para obtener mejores contratos en el mercado internacional o para mejorar su contrato con el club actual (Stead, 1999).
- d) Los clubes tratan de firmar contratos de larga duración, para conseguir un derecho de traspaso dentro del periodo de vigencia del contrato (Szymanski y Kuypers, 1999).
- e) Los clubes procuran renovar contratos de los jugadores con valor en el mercado de traspaso para evitar que expiren y no perder así la posibilidad de recibir compensación importante. (Kessenne, 2002).
- f) Afectación negativa a las políticas de formación de jugadores, ante la creciente movilidad de éstos y su falta de continuidad en los clubes formadores. (Stead, 1999; 26).

La sentencia Bosman inició un proceso imparable de reclamaciones de futbolistas y, como consecuencia de ello, el inicio de conversaciones entre representantes de la UEFA (Asociación de Federaciones Europeas de Fútbol), la FIFA (Federación

Internacional de Fútbol), la FIFPRO (Federación Internacional de Futbolistas Profesionales-Sindicato) y Comisión Europea, que culminaron con la aprobación el 5 de Julio de 1996 un nuevo estatuto: el Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores (RETJ), que trataba de armonizar la libre circulación de jugadores con la protección de los clubes que invierten en la formación y promoción de jugadores.

Los puntos más importantes del nuevo reglamento hacen precisamente referencia a la protección de los menores, la indemnización por la formación de los jugadores jóvenes, la estabilidad de los contratos, los mecanismos de solidaridad, los períodos para los traspasos, el certificado de transferencia internacional y el Tribunal de Arbitraje para el fútbol.

Aunque aparentemente la nueva normativa es un paso adelante en la liberación de los traspasos de jugadores, Kesenne (2002) sostiene que, de algún modo, supone un retroceso ya que las restricciones a la movilidad al final del contrato, son superiores a las existentes antes de la sentencia Bosman por la aparición de los pagos por formación en caso de jugadores menores de 23 años. Y, en cualquier caso, no ha desaparecido el poder de monopsonio de los clubes. Crolley et al. (2002) muestran sus dudas sobre el impacto de las nuevas reglas de traspasos. En concreto, subrayan que los derechos de traspaso se pueden pagar siempre que lo acuerden las partes

En cualquier caso, la normativa FIFA se supedita a lo que diga la legislación de cada país. En el caso de España, supone que la mayor parte no se aplique por ser más avanzado el RD 1006/1985. Este, desde su promulgación ha regido la contratación de los futbolistas en España, si bien la legislación comunitaria posterior - en todo lo que aquél se opone a ésta- ha supuesto modificaciones a la reglamentación de la contratación de jugadores.

Es muy conveniente y necesario, por último, para el objeto de nuestro trabajo, en relación con la problemática jurídica de los jugadores profesionales de fútbol, la regulación de las extinciones de los contratos deportivos por voluntad unilateral del deportista: las famosas “cláusulas de rescisión”.

El artículo 16.1 del Real Decreto 1.006/1985 dice textualmente: “la extinción del contrato por voluntad del deportista profesional, sin causa imputable al club, dará a éste derecho, en su caso, a una indemnización que, en ausencia de pacto al respecto, fijará la Jurisdicción laboral en función de las circunstancias de orden deportivo, perjuicio que haya causado a la entidad, motivos de ruptura y demás elementos que el juez considere estimable”.

La cláusula de rescisión supone la obligación del jugador de pagar al club una cantidad de dinero estipulada en caso de resolver el contrato de trabajo que le vincula con el club sin causa justificada y por iniciativa del futbolista (Tros de Ylarduya, 2001). El establecimiento legal de la posibilidad de indemnización para la extinción de contratos laborales no aparece previsto con carácter general para los casos comunes, por lo que podemos considerarla una singularidad más que representa la naturaleza contractual temporal del deportista profesional (Cardenal, Irurzun y Rubio, 1998).

Es frecuente que los clubes, al negociar la contratación de los jugadores, establezcan cláusulas de rescisión que tienen, sobre todo, una función disuasoria, de manera que, si algún club está interesado en contratar a uno de los jugadores con contrato en vigor, no le quede más remedio que dirigirse al club propietario de sus derechos federativos y negociar el importe de los derechos de traspaso. (Barajas, 2005)

La contratación de Rivaldo (citado por Barajas) por parte del FC Barcelona fue un acontecimiento de gran repercusión en los medios de comunicación. Se produjo un enorme revuelo cuando, el jugador, unilateralmente, decidió rescindir su contrato con el Deportivo de La Coruña, haciendo efectivo el importe fijado en su cláusula de

rescisión. De esta forma, pudo fichar por el Barcelona sin haber existido negociación entre ambos clubes, puesto que el propietario de los derechos federativos manifestó que el jugador era intransferible. A raíz de este caso, la lección fue bien aprendida por los clubes: Si un club, sin intentar negociar, es capaz de pagar la cantidad fijada en la cláusula, entonces cabría suponer que, de haber sido una cifra superior probablemente se habría efectuado el traspaso por un importe más elevado. (Barajas, 2005). Es por ello que muchos clubes empiezan a establecer unas cláusulas de rescisión altísimas y, en la mayoría de los casos, no reflejan el verdadero valor justo de mercado del precio de sus derechos federativos, aunque sí actúa el importe de la cláusula como valor indiciario para su valor final de mercado. Muchos clubes han satisfecho subsidiariamente las cláusulas de rescisión de jugadores que no habían finalizado su contrato en vigor, por ser un precio razonable respecto del valor que confieren al jugador. En el caso que estudiamos de S.A.D. en este capítulo, se dan dos casos de compra de "Transfer" de jugadores por su cláusula de rescisión (Sergio Ramos y Keita) y otros en los que la cláusula fue índice clave en el precio final alcanzado en la negociación.

Algunos tratadistas creen que las cláusulas que puedan convertir en imposible su pago por parte del jugador u otro club, cabría declararlas nulas por abusivas ya que el club muestra una intención clara de retener al jugador hasta el final de su contrato. Esto supondría un trabajo forzoso para el deportista (Tros de Ylarduya, 2001).

Barajas (2005) considera que el cálculo del importe "justo" de una cláusula de rescisión va a depender principalmente de tres variables: la remuneración del jugador, la duración del contrato y el importe que el club tenga que desembolsar para hacerse con los servicios del jugador. Así parece entenderlo la FIFA, cuando en el artículo 22 del RETJ, sugiere los elementos a tomar en cuenta para fijar la indemnización que deberá pagar un jugador por incumplimiento del contrato.

4.2.2. Problemática Contable de los Derechos de Traspaso:

4.2.2.1. Normativa Contable aplicable. Normativa Sectorial pendiente

Una vez tratada en los apartados del capítulo 3 la revisión de la literatura previa de la temática de los intangibles, de forma genérica y, contemplada bajo la óptica particular del negocio de las S.A.D./clubes de fútbol; y, en el punto 4.2.1 de este apartado, haber centrado el objeto de nuestro trabajo, adentrándonos en el significado y contenido del activo intangible "derechos de uso de los jugadores profesionales", abordando fundamentalmente su naturaleza jurídica; en este apartado realizaremos una primera aproximación a la problemática contable, que plantea este activo inmaterial o intangible. Ya hemos esbozado unas ideas de este punto al describir las peculiaridades contables de las S.A.D./clubes de fútbol en el capítulo 2.

Realizaremos una primera aproximación, porque en este mismo capítulo 4 (en el apartado 4.3, del estudio de caso) abordaremos más en profundidad la relevancia contable de este activo para las S.A.D./clubes de fútbol, conforme a la normativa contable actualmente aplicable, es decir, el Plan Sectorial de las S.A.D. (normas de adaptación sectoriales al PGC 90, del año 2000) y las perspectivas que se pueden abrir según el tratamiento contable de los activos intangibles en las Normas Internacionales de Contabilidad (NIC/NIIF) y el Plan General de Contabilidad aprobado en Noviembre de 2007 (PGC 2007).

De todas las definiciones que hemos expuesto en el capítulo 3 sobre activos intangibles, tomamos como base la del Proyecto Meritum, que es la más amplia, y que engloba buena parte de las definiciones descritas y analizadas. Si tratamos de aplicar la misma a nuestro objeto de análisis, observamos que los derechos sobre deportistas profesionales, con independencia de su procedencia (mercado de fichajes, libres o cantera), cumplen todos y cada uno de los aspectos contenidos en ella, que a continuación pasamos a comentar (Serrano, 2002):

- a) La participación de los jugadores en la competición son fuente de generación de beneficios futuros para las entidades deportivas profesionales.
- b) Carecen de sustancia física, ya que lo que se está valorando es el derecho a que el jugador pueda participar en competiciones profesionales oficiales.
- c) Han sido adquiridos en un intercambio, como los derechos adquiridos en el mercado de traspasos o permuta de derechos o desarrollados internamente con unos costes identificables (jugadores inscritos como profesionales procedentes de la cantera del club).
- d) Tienen una vida finita, que puede ser la fecha de finalización del vínculo contractual o anterior si perdiese la capacidad de generar los beneficios (muerte, lesión, baja forma manifiesta y recurrente, por ejemplo).
- e) Son controlados por la entidad deportiva en tanto que el jugador tiene un vínculo contractual con aquella y, caso de que decidiese voluntariamente su ruptura, se activaría la cláusula indemnizatoria que compensaría la pérdida de los beneficios futuros esperados.
- g) El mercado de traspasos resulta válido para estos jugadores. De éste no se puede esperar un valor hipotético de mercado, ya que el único valor ¿válido? de mercado para estos derechos será el que realice un club a través de la oportuna oferta.

Todos estos elementos comunes, que encontramos en las definiciones de los “derechos sobre deportistas profesionales”, nos sirven para abordar la problemática contable que presentan los mismos, como activo inmaterial o intangible.

Efectivamente, como tales son reconocidos por el Plan Sectorial de las S.A.D. del 2000, que regula su tratamiento contable en la actualidad en nuestro país, en todo lo que no se oponga al PGC'07.

Este Plan Sectorial fue resultado de la experiencia acumulada en la aplicación de las anteriores Normas de Adaptación del Plan General del 90 al Sector de las S.A.D de 1995 y los debates, estudios y contribuciones de un grupo de trabajo en el que estaban presentes expertos representantes de los organismos normalizadores, de agentes del sector, universidades y organizaciones profesionales. Entre estas últimas podemos destacar AECA, que colaboró de forma intensa con el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) en la reforma del ordenamiento contable español, haciendo suyas muchas de las consideraciones propuestas por el órgano profesional, así como en posteriores desarrollos normativos.

El documento nº 3 de AECA, distinguía entre gastos amortizables y activos inmateriales con los matices diferenciadores de estos últimos con respecto a los primeros, que representan derechos contra terceros y que son transferibles a terceros de forma independiente, además de ser capaces cada uno de ellos de generar ingresos

Según Serrano (2002), si se pretende aplicar este documento para el reconocimiento sobre deportistas profesionales, observamos que, si se trata de un derecho procedente de un traspaso, se podrá contabilizar como un activo inmaterial, por el precio del derecho de traspaso correspondiente o, en su caso, por la cláusula de rescisión. Sin embargo, cuando se trata de un derecho obtenido como consecuencia de la formación del jugador en la cantera del club, su consideración queda a caballo entre el inmovilizado inmaterial y los gastos amortizables. Un elemento internamente generado de esta naturaleza sería asimilable a un gasto de desarrollo (gasto amortizable), pero, al ser un elemento perfectamente transferible a terceros y ser capaces, por sí mismos, de generar ingresos futuros en las mismas condiciones que

un jugador procedente del mercado de traspasos, podría asemejarse a un inmovilizado.

Continúa este autor afirmando, por tanto, que existe una clara anomalía en la revelación de la información sobre el valor de los derechos sobre deportistas profesionales en las cuentas de las S.A.D.: Todas las normas y pronunciamientos al respecto permiten el reconocimiento y registro en el balance de situación de los jugadores procedentes de una transmisión onerosa en el mercado de traspasos por el precio del derecho federativo. Sin embargo, la normativa contable no permite la inclusión de los derechos sobre deportistas profesionales internamente generados (Moreno y Serrano, 2002). Serrano expone que es posible poder activar los actuales gastos de selección, formación y promoción de jugadores como un inmovilizado inmaterial, asimilándolos a las actividades de desarrollo.

Omiten estos autores el tratamiento de los llamados jugadores libres, que son aquellos que han terminado su relación laboral y, por tanto, se ha extinguido la vigencia de su derecho federativo con su anterior club y, por tanto, pueden firmar libremente por un nuevo club, sin que haya que satisfacer ningún precio por su derecho federativo.

Tanto AECA, como el PGC 90 y la resolución del 92 del ICAC, establecían como regla general que los gastos de I+D deberían llevarse a gastos del ejercicio cuando se produzcan, si bien reconocen la posibilidad de activarlos, cuando exista la seguridad de que los gastos de desarrollo producirán beneficios ciertos. Esta seguridad se concreta en una serie de condiciones o restricciones, tales como que la finalidad sea producir para sí mismo o para comercializar el producto obtenido y se pueda demostrar su utilidad para la empresa o que existe un mercado futuro para el producto respectivamente, que el producto o proceso esté claramente definido y los costes atribuidos al proceso productivo puedan identificarse separadamente, que existan expectativas razonables de viabilidad técnica o éxito, entre otras. Según Serrano (2002), en el caso de la cantera de fútbol, se dan todas estas condiciones para poder activar los gastos de cantera, objetando sólo con estos pronunciamientos, en el periodo de amortización- en el caso de la consideración definitiva como gastos amortizables-, proponiendo como vida útil del derecho del jugador la duración pactada en el contrato profesional, para equiparar el reconocimiento contable de los jugadores de cantera respecto de los adquiridos en el mercado de traspasos.

Los distintos países de la Unión Europea dan un tratamiento diferente a los gastos de I+D, en cuanto a la activación de tales gastos, según el estudio realizado por García y Garay (1997). Agrupan los países en cuatro bloques en cuanto a su actitud sobre la materia, desde la postura más rígida, prohibiendo la activación, hasta la más permisiva con restricciones.

La NIC 38 distingue entre fase de investigación y fase de desarrollo. Los gastos de investigación deben reconocerse como gastos del ejercicio en el que se han producido. Respecto de los gastos de desarrollo, al encontrarse el proyecto en una fase más avanzada, la empresa puede determinar la posibilidad de recibir beneficios económicos futuros, si se dan determinadas circunstancias (viabilidad técnica, finalidad y capacidad demostrable de usar para sí o vender el producto, existencia de medios financieros y técnicos para finalizar el proyecto, capacidad de medir con fiabilidad los costes atribuibles al activo en fase de desarrollo...). En tal caso, estos gastos de desarrollo deberán reconocerse como activos. Una vez activados los gastos de desarrollo, éstos deben ser reconocidos y amortizados como gastos de manera sistemática, según la pauta de los beneficios económicos futuros o, si no es posible determinar esta pauta, adoptando el método lineal.

En cuanto al tratamiento contable de los derechos sobre jugadores profesionales adquiridos, las Normas de Adaptación Sectorial al PGC del 90, del año 2000, optan

por la consideración como inmovilizado inmaterial la adquisición de esos derechos, también llamado "Transfer" o Traspaso ("Pase", en terminología sudamericana), incluyéndose la activación de conceptos tales como comisiones pagadas a intermediarios o gastos de viajes realizados para la adquisición del jugador. La amortización de estos derechos se realizará por el método lineal, sobre el coste de adquisición, en función del tiempo de duración establecido en el contrato profesional (Norma de Valoración 5ª), ya que no tendrá sentido, en la mayoría de los casos calcular un valor residual, al quedar el deportista totalmente libre a la finalización de su contrato.

Las minusvalías o plusvalías que se obtengan en los traspasos (diferencia entre el valor de venta y el valor neto contable) se recogerán respectivamente en las partidas pérdidas procedentes del (inmovilizado intangible) traspaso de jugadores y beneficios procedentes del traspaso de jugadores, epígrafes del Resultado de la Explotación, dentro de la cuenta de Pérdidas y Ganancia, no recogiendo ya dentro de los Resultados Extraordinarios, que desaparece con el nuevo PGC'07.

Respecto de provisiones compensatorias de activos por pérdidas de valor de carácter reversibles (deterioro de activo en el PGC'07), el Plan Sectorial establece genéricamente el deber de dotar una provisión para adaptar el valor del inmovilizado inmaterial al inferior valor de mercado que le corresponda a fin de cada ejercicio. La dificultad está en determinar ese inferior valor de mercado en relación con su valor neto contable. Se plantean las preguntas, a este respecto, de si podría dotarse una provisión (deterioro) cuando el rendimiento de un jugador adquirido no responde a las expectativas creadas o un descenso de categoría de la entidad, ambas circunstancias evidencias claras de depreciación de valor con carácter reversible en los derechos de adquisición de la plantilla de jugadores. El Plan Sectorial no hace referencia a estas circunstancias. En cambio sí crean la Provisión para riesgos, para cuando se haya producido una circunstancia extraordinaria en relación con estadios o instalaciones deportivas o con indemnizaciones por la vida de jugadores: accidentes, enfermedades, lesiones graves etc., independientemente de la provisión de carácter reversible o deterioro, que, en su caso, pudiera estimarse por ocasionar esa circunstancia pérdida de valor del derecho de adquisición.

Varios autores han presentado trabajos explicativos sobre el Plan Sectorial y las posibilidades que ofrecían para el sector (Segovia San Juan, 2000; Ordoñez, 2002 y 2003)

La Orden de 27 junio 2000 sobre Normas de Re-Adaptación del PGC 90 a las Sociedades Anónimas Deportivas (que suponían una Readaptación del anterior Plan Sectorial de las S.A.D. de 23 de Junio de 1995), son las que han estado en vigor hasta el momento de la aprobación del PGC 2007. Las Normas de adaptación del PGC 90 aprobadas en el 2000 resultaron de la revisión de las normas de adaptación anteriores, que, como consecuencia de la propia evolución en las actividades de las S.A.D., se consideró oportuno ampliar para dar respuesta a las nuevas situaciones y operaciones realizadas por estas entidades. Adicionalmente se incorporaron informaciones exigidas por la normativa específica actualizada del sector

No se han promulgado hasta la fecha unas normas de adaptación sectorial actualizadas del PGC 2007 a las S.A.D. Por tanto, existen en las S.A.D. ciertas y fundadas dudas de si, con el PGC 2007, algunas operaciones o transacciones y valoraciones deberían tener el mismo o diferente tratamiento que el que proponía el Plan Sectorial de las S.A.D. del 2000.

De la misma manera, creemos que, siendo tantas las novedades que el PGC 2007 introduce en su marco conceptual, y concretamente en lo referente a normas de valoración que pudieran afectar a la contabilización de las S.A.D., se hace necesaria

una urgente aprobación de nuevas normas de adaptación sectorial. Especialmente, a nuestro entender, en el tema objeto de este trabajo.

Centrándonos en lo más significativo del Plan Sectorial (Normas de Re-Adaptación del PGC del 90 a las S.A.D./clubes de fútbol) podemos destacar lo siguiente:

- Para la gestación del Plan Sectorial se creó un grupo de trabajo en el seno del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) formado por expertos del Consejo Superior de Deportes (CSD), de las Ligas Profesionales, de los auditores de cuentas, de la Universidad, de organizaciones profesionales (AECA, entre otros), así como del propio Instituto. En el curso de las reuniones de este grupo de trabajo se revisaron las normas, manteniéndose con carácter general su contenido y desarrollándose aquellos aspectos que, como consecuencia de la propia evolución en las actividades de estas entidades, se consideró oportuno ampliar para dar respuesta a las nuevas situaciones y operaciones realizadas por las S.A.D. Adicionalmente se incorporaron aquellas informaciones que venían exigidas por la normativa específica del sector. En consecuencia, el objetivo fue conseguir una norma, que estuviera técnicamente adaptada, para poder contabilizar las operaciones y hechos económicos que actualmente realizan estas entidades como consecuencia de sus peculiaridades, que no quedan recogidas en el PGC 90, configurándose como un texto único, que contempla las transacciones más habituales que efectúan estas entidades con los diversos agentes económicos, facilitando al final del ejercicio, mediante el adecuado proceso de cálculo, la información externa que contienen las cuentas anuales.
- Las normas de adaptación van destinadas en principio, a las S.A.D., así como a otras entidades como clubes o asociaciones tanto si participan en competiciones profesionales como no profesionales.
- Se estructuran de la misma forma que el PGC 90, en cinco partes (principios contables, cuadro de cuentas, definiciones y relaciones contables, cuentas anuales y normas de valoración)
- La primera parte, principios contables, no sufrió modificación sustancial con respecto al PGC 90. Concluye diciendo que: "En los casos de conflictos entre principios contables obligatorios deberá prevalecer el que mejor conduzca a que las cuentas anuales expresen la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la entidad. Sin perjuicio de lo indicado en el párrafo precedente, el principio de prudencia tendrá carácter preferencial sobre los demás principios."
- En la segunda parte, se habilitan cuentas específicas para estas entidades y se han eliminado cuentas previstas en el PGC. No es obligatorio en cuanto a numeración y denominación.
- En la tercera, se incorporan conceptos específicos de la actividad deportiva realizada por estas entidades. Tampoco obligatorio, salvo en lo que aluda a criterios de valoración.
- En la cuarta parte, de observancia obligatoria, se establecen los requisitos para formular modelos en sistema normal o abreviado, junto con modelos adaptados a las características especiales de estas entidades. Se ha ampliado contenido de la memoria en apartados específicos sobre participaciones significativas, ingresos diferidos por cesión de derechos y de ingresos futuros, indemnizaciones recibidas de entidades de seguros, información relativa al medio ambiente, así como la información exigida por la Ley del Deporte (en concreto información separada por actividades, distribución del importe de la cifra neta de negocios de cada sección deportiva, de los derechos de

adquisición de jugadores, de inversiones realizadas en instalaciones deportivas y derechos de imagen de jugadores)

- La quinta parte, normas de valoración, contiene los criterios de contabilización y las reglas aplicables a las operaciones realizadas por las entidades; aunque estas normas se ajustan en todo lo posible a las del PGC 90, fue necesario incluir algunas modificaciones. En este sentido cabe destacar como novedad, apartándose del criterio general, la inclusión del valor del terreno en la valoración de una partida del inmovilizado material como es la de “Estadios y pabellones”. Se incorporan criterios obligatorios de valoración y contabilización de hechos económicos y operaciones realizados por estas entidades, tales como valoración de los trofeos deportivos, los criterios aplicables en ciertas operaciones, tales como adquisiciones de inmovilizados a través de permuta, incluido el caso particular en el que se emplea parcialmente un importe monetario, o en contratos de arrendamiento similares desde un punto de vista económico a los arrendamientos financieros. En particular, se dan criterios sobre el tratamiento de los derechos de adquisición de jugadores, que se registrarán como inmovilizados inmateriales por el importe a pagar a otra entidad por el concepto de “transfer” -traspaso o pase-, así como por todos aquellos gastos que racionalmente sean necesarios para la adquisición del jugador, con el límite de las condiciones normales de mercado para operaciones de traspaso de jugadores. Adicionalmente, se ha aclarado el tema relativo a la renovación de los contratos de derechos de jugadores, así como los derechos de participación y organización de competiciones, inversiones sobre terrenos cedidos en uso y los contratos de franquicia de estas entidades.
- Particular importancia tiene para las S.A.D./clubes y para el objeto de nuestro trabajo, el tratamiento contable de los derechos de adquisición que se satisfacen para obtener los servicios de determinados jugadores. El criterio establecido ha sido considerar los gastos de adquisición de jugadores a satisfacer a otra entidad como un activo inmaterial, recogido en la cuenta 215. “Derechos de adquisición de jugadores”, al producirse dichos gastos en virtud de una transacción onerosa y por el importe del “transfer”. Esta cuenta se amortizará en función del tiempo de duración del contrato. Por su parte, en el caso de renovación de los contratos de derechos de adquisición de jugadores, los importes que supongan una mayor retribución de éstos se considerarán como gastos de personal, sin perjuicio de que en la medida que estén pendientes de devengo procederá registrarlos como un gasto a distribuir en varios ejercicios. Por tanto, sólo procederá en estos casos registrar los gastos como un inmovilizado inmaterial en la medida que se realicen por algún concepto de similar naturaleza al “transfer” que se paga a otras entidades y siempre que su cuantía sea normal en la práctica, es decir, se corresponda con su valor de mercado.
- Otro asunto importante para el objeto de nuestro trabajo es el de los gastos invertidos para la formación de jugadores. En la propia Introducción, II, punto 8, dedicado a la tercera parte de “definiciones y relaciones contables”, cuando se está refiriendo al grupo 6 de cuentas de gastos, las Normas de Re-Adaptación toman claramente una postura guiadas por el principio de prudencia. Así literalmente dicen:

“Un tema específico de este sector es el de los gastos que realizan estas entidades para la formación de sus jugadores; existen dos posibles opciones, que fueron analizadas por el grupo de trabajo. Según la primera, dichos gastos se deben considerar como un inmovilizado de carácter inmaterial. Según la segunda opción, los gastos indicados no deben tener la consideración de inmovilizado, pues se trata de gastos propiamente dichos que deberán figurar

como tales en el correspondiente ejercicio. *El grupo de trabajo considera más adecuada la segunda, por entender que es la que mejor recoge el principio de prudencia, que tiene carácter preferencial sobre los demás.* En la misma línea que lo señalado anteriormente hay que considerar también las dificultades que implica la cuantificación de los gastos que se examinan a efectos de su inscripción en el balance como inmovilizado inmaterial, porque su cuantificación llevaría, en muchos casos, a apreciaciones puramente subjetivas. En consecuencia, *los gastos que realizan estas entidades para la formación de sus jugadores no deberán inscribirse en el activo, debiendo ser considerados como gasto en el correspondiente ejercicio.* “

Bursesi y Carratalá (2003) en Argentina, partiendo del tratamiento español y la NIC 38, así como de informes normativos y resoluciones técnicas del Consejo Nacional Profesional de Ciencias Económicas sobre bienes intangibles, se atreven a proponer un tratamiento de la problemática contable relacionada con la “valuación” de los activos intangibles y su reconocimiento como tales, al que hemos hecho referencia con más detalle en el capítulo 3.

No es sorprendente que algunos autores aún pongan en duda la capitalización de los derechos de adquisición de deportistas profesionales. Es el caso de Amir y Livne (2005). Tras un estudio con 58 clubes de las ligas profesionales de Escocia e Inglaterra, examinan la relación entre los pagos por traspaso de jugadores y los rendimientos financieros subsiguientes, así como la percepción de esos pagos en el Mercado de Valores, llegando a la conclusión de que la incertidumbre que presentan los contratos con futbolistas profesionales en relación con los beneficios no es consistente con el mandato contable de capitalizarlos, aconsejando que las compañías deberían plantearse darlos de baja como tales activos. Sostienen que el requisito para la capitalización de obtención de beneficios futuros sólo tiene lugar como máximo dos años después de la adquisición, tiempo inferior al periodo de amortizable, que es la duración del contrato.

Por otro lado, Forker (2005) abunda en la misma idea en su artículo, cuestionando la clave de la capitalización de los derechos de traspaso, es decir la obtención de beneficios futuros por parte de esos activos, basándose en dos evidencias: una, que la adquisición de algunos de estos derechos puede ser tan especulativa que arroja duda sobre sus expectativas de recuperación, y segunda, si la duración del activo es más de un año, los costosos procedimientos asociados a la valoración capitalizada, su amortización y deterioro no la hacen justificada.

Más recientemente, ya hemos hecho mención a ello en el capítulo anterior, Pavlovic et al. (2014), van en esta misma línea, al considerar que es cuestionable la justificación del procedimiento de capitalización de los derechos federativos como obligatorio en la mayoría de los países occidentales, si tenemos en cuenta que hay importantes incertidumbres, tales como que no está claro si un jugador va a ser vendido antes de que finalice el contrato o no, cuál va a ser el precio de su derecho, si el jugador contribuirá a los resultados deportivos y en qué medida, si ese resultado tendrá consecuencias en la mejora del resultado financiero, o si el jugador tendrá directamente una contribución al éxito financiero del club. Como consecuencia de todas estas incertidumbres, se puede considerar que todas las políticas contables tienen sus debilidades

Por el contrario, ya Morrow (1996) consideraba apropiado el tratamiento de los servicios futuros prestados por un jugador de fútbol al club poseedor de sus derechos federativos como activo intangible y, por tanto, reconocido en su contabilidad como activo. Utilizando un estudio del caso, evaluaba cuatro metodologías de valoración que o bien venían siendo utilizadas por algunos clubes escoceses o se usaban de alguna manera en el mercado de jugadores, finalizando con la recomendación, por primera

vez en la literatura, de un sistema de valoración en el que los jugadores fuesen valorados por expertos independientes.

Michie y Verma (1999) son también firmes y convencidos partidarios de la capitalización, en tanto que, en un muy interesante artículo, proponen ya incluso la activación de los contratos de los jugadores exitosos internamente generados (los que llegan a la primera plantilla) a un valor de reposición del mercado, que no tendría que ser más subjetivo que cualquier otra valoración aplicada. Ampliando esta idea, van más allá, exponiendo la necesidad de que se desarrolle un sistema de valoración del derecho sobre jugadores profesionales propio para la industria del fútbol. Tal sistema necesitaría ser eficiente y contener controles para asegurar que la valoración de los contratos profesionales no condujera a una representación contable engañosa.

La sugerencia de estos autores (Morrow, 1996; Michie y Verma, 1999), que está más ampliamente reflejada en el capítulo 3, la desarrollaremos en la propuesta de valoración que exponemos en el capítulo 7.

4.2.2.2. Insuficiencia Contable en relación con la Valoración del Activo Intangible Deportivo, representado por jugadores de fútbol (adquiridos a terceros, libres y formados en cantera)

El Plan de Contabilidad Sectorial de las S.A.D. de 2000 supuso un gran avance en la aproximación de la filosofía contable de nuestro PGC 90 a este tipo de sociedades tan “sui generis”, facilitando enormemente la contabilización, interpretación y transparencia de todas las operaciones que estas empresas realizan.

Sin embargo, a lo largo de estos últimos ejercicios de aplicación de las normas de adaptación sectorial, se ponen de manifiesto varios puntos que no quedan resueltos en cuanto al tratamiento contable dado, que, a nuestro juicio, muestra insuficiencias o deficiencias, en algunos casos graves, por su relevancia, a la hora de interpretar la imagen fiel del patrimonio y operaciones de las S.A.D./clubes de fútbol, especialmente las siguientes:

- Valores ocultos identificables y medibles (objeto de nuestro trabajo), que en estas sociedades son altísimos y explican la gran paradoja que empresas contablemente en situación de quiebra técnica siguen subsistiendo, a saber:
 - Valoración del derecho de traspaso de los jugadores de “cantera”. Existe la necesidad de admitir una valoración por un sistema de valoración objetivo. Se ha optado por respetar el principio de prudencia y precio de adquisición (cero) en detrimento de la imagen fiel.
 - Valoración del derecho federativo de los jugadores contratados con carta de libertad, por haberse extinguido su relación de contrato con su anterior club, y que se han incorporado al nuevo club sin haber pagado ningún precio por su derecho federativo. Existe también la necesidad de admitir una valoración por un sistema de valoración objetivo. Se ha optado igualmente por respetar el principio de prudencia y precio de adquisición (cero), en detrimento de la imagen fiel.
 - Revalorización sustancial del derecho sobre jugadores adquiridos originariamente de terceros. Existe la necesidad de reconocerla (por la relevancia de su cuantía) con un sistema de valoración posterior objetivo. También en este caso, se ha optado por ajustarse al principio de prudencia y precio de adquisición del “transfer”, en detrimento de la imagen fiel.

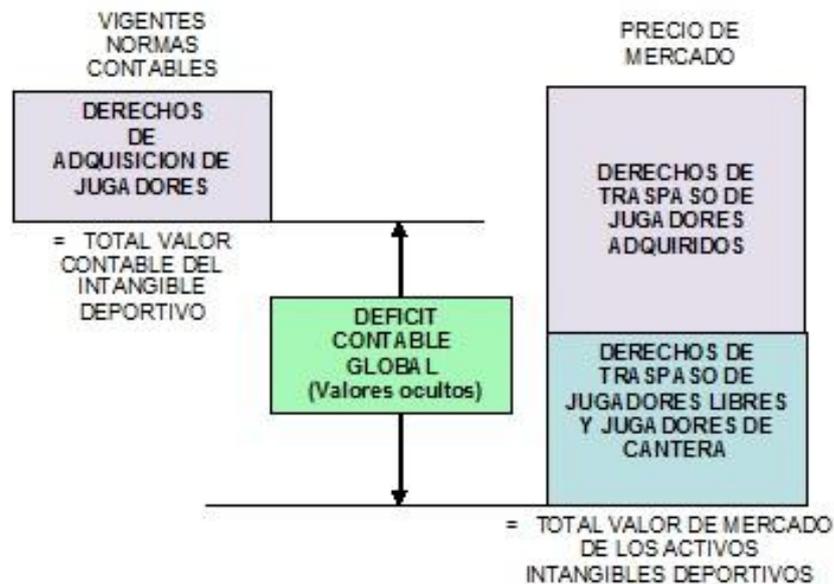


Figura 4.1: Insuficiencia global contable de los derechos de traspaso de jugadores.

Fuente: Elaboración propia

- Otros valores ocultos mas difícilmente medibles, a saber:
 - Fondo de comercio,
 - Los que señalan Bursesi y Carratalá (2003) como intangibles no identificables-ya tratados en el capítulo 3, a saber:
 1. Derechos de imagen
 2. Marcas y patentes
 3. Derechos de selección de jugadores
 4. Costos de pretemporada
 5. Préstamo de futbolistas
 6. El denominado “valor vidriera”
 7. Activos sociales
- No contemplación de otras posibilidades de negocios colaterales (habría que modificar la Ley de Deporte y S.A.D.)
 - Creación de empresas, cuya rentabilidad ayude al objeto social (TV, radio, otras).
 - Internet, páginas webs, nuevas tecnologías servicios y productos derivados.

4.3. ESTUDIO DE CASO. ESTUDIO DE LA EXISTENCIA Y LA RELEVANCIA DE LA INSUFICIENCIA CONTABLE EN LOS DERECHOS DE TRASPASO DE JUGADORES A TRAVÉS DE UN ESTUDIO DE CASO. DESCRIPCIÓN, RESULTADOS, HALLAZGOS Y CONCLUSIONES.

4.3.1. Justificación del método de Estudio de Caso empleado y causas de la elección del caso

Al explicar la metodología científica utilizada en nuestro trabajo de tesis, decíamos en el capítulo introductorio que, con el fin de responder a nuestras preguntas de investigación, hubieran sido necesarios datos muy detallados privados y confidenciales de muchas S.A.D./clubes de fútbol, que no suelen aparecer en la información pública proporcionada por sus cuentas anuales. Éstas, normalmente, contienen sumas globales, que facilitan la mínima información posible requerida, esgrimiéndose para ello razones de competitividad, aunque, es comúnmente reconocido, que en este tipo de negocios, la resistencia a una información pública transparente ha sido generalizada tradicionalmente. Por lo tanto, decidimos estudiar una única S.A.D., de la que pudiésemos obtener informes no públicos detallados -previo compromiso firmado de confidencialidad de determinados datos personales-. Para validar la idoneidad del caso seleccionado, comparamos sus datos públicos, con los públicos de otras S.A.D./clubes de fútbol, en una labor documental previa.

Los estudios de casos en contabilidad intentan describir cómo las técnicas, procedimientos y sistemas contables son utilizados, proporcionando información de cómo se están aplicando las normas de la contabilidad en la práctica (Ryan et al., 2002). Gerring (2004) lo define como un estudio intensivo de una sola unidad con el propósito de la comprensión de una clase más grande de unidades (similares), para, según otros autores, a partir de sus conclusiones, por el método inductivo, poder desarrollar una construcción teórica. Aunque a veces vista como "subjetiva", la construcción bien hecha de teorías a partir de casos es sorprendentemente "objetiva"(Eisenhardt, K. y Graebner, M., 2007), siendo el reto clave, a tal efecto, la elección de un caso representativo.

Hemos adoptado, por tanto, una postura interpretativa y hemos considerado que el enfoque inductivo era el más adecuado para responder a nuestra investigación.

A fin de ilustrar la existencia real y la relevancia de la insuficiencia contable generada por la normativa contable aplicable, expuesta en el punto anterior, de los valores ocultos o intangibles identificables y medibles de los derechos de uso federativos de los jugadores de cantera, los jugadores con carta de libertad incorporados y los jugadores, cuyo derechos federativos se han adquirido a terceros, hemos seleccionado un caso, cual es el del Sevilla FC, S.A.D.

Los motivos de la elección han sido los siguientes:

- Es una entidad de nuestro entorno, que forma parte del elenco de las S.A.D., que siempre ha militado en el fútbol profesional español desde los orígenes de éste.
- Es un club prototipo medio (ni de los llamados grandes ni de los pequeños), donde concurren casi todas las circunstancias típicas de las S.A.D. expuestas anteriormente.
- Se convirtió en S.A.D. en 1992, a raíz de la Ley de S.A.D. de 1990, cumpliendo los requisitos para acogerse al segundo Plan de Saneamiento.
- Es transparente, en cuanto cumple la legalidad en relación con la formulación de cuentas con sus depósitos preceptivos en Registro

Mercantil y LFP. Seguramente, tendrá que ver en ello la atomización o reparto del capital accionarial, que impide que ninguna persona física o jurídica detente y domine más del 50% del mismo y, por tanto, se creen empresas interpuestas que desfiguren la correcta confección e interpretación de las cuentas anuales (CCAA). Los pequeños accionistas han podido realizar una labor de control de estas CCAA desde que el club se convirtió en S.A.D., aunque las juntas generales hayan sido aprobadas con el voto conjunto de los paquetes accionariales mayoritarios, aun no habiendo expresado opinión los auditores, en algunos años, o teniendo informes desfavorables o con salvedades, y no poderse ejercitar la acción social de responsabilidad contra los administradores.

- Sufrió en 1995 las consecuencias del incumplimiento de la legalidad por parte de los administradores, en relación a la obligatoriedad de prestación de avales para garantizar los presupuestos, lo que le supuso la sanción de descenso administrativo a la liga no profesional de 2ª división B. Aunque, nuevamente la trascendencia social de este tipo de sociedades y la presión social de sus seguidores obligó a dar una salida transitoria, devolviendo al club a la primera división, y posterior cambio normativo en ese punto, para que no fueran castigados los clubes por las negligencias de sus administradores,
- Es una S.A.D. que cuida especialmente la llamada “cantera”, gastando/invirtiéndose mucho dinero en formación de muchos niños y jóvenes en sus instalaciones deportivas, para llegar muchos de ellos a ser jugadores profesionales de la primera plantilla, que se han revalorizado y posteriormente se han traspasado a otros clubs por cuantiosas sumas de dinero.
- También sigue la política de contratación de jugadores con cartas de libertad, a coste cero -es decir, jugadores que han terminado su contrato con su club anterior y su derecho federativo con él se ha extinguido, incorporándose a la plantilla sin pagar un precio por su derecho federativo- o jugadores jóvenes con proyección a bajo precio procedentes de otras S.A.D. o clubes, que posteriormente se revalorizan.
- Y al igual que las demás S.A.D. completan sus plantillas profesionales con adquisiciones de derechos federativos de jugadores profesionales ya consagrados procedentes de otras S.A.D./clubes a los precios habituales que marquen las negociaciones en el mercado de traspasos.
- En los últimos años su modelo de gestión se ha convertido en objeto de estudio en foros académicos, universitarios (Universidad de Sevilla y Universidad Pablo de Olavide, participando en conferencias y organizando Masters de Gestión de Entidades Deportivas...- y económicos-financieros de Sevilla, España y Europa (artículos de revistas deportivas y económicas, institutos privados que imparten Masters, Confederaciones de Empresarios, etc.). Y ello debido a la acertada gestión económica y deportiva, con aplicación de estructuras empresariales modernas.

4.3.2. Descripción del estudio: estudio documental previo, recogida de datos y trabajo realizado

La estructura que hemos seguido en el estudio de caso ha sido la siguiente:

- Un estudio documental previo. Hemos analizado los siguientes estudios de:

- Gay de Liébana (2008, 2009) sobre la primera liga de fútbol español (Liga), basado en la agregación de Balances y Cuentas de Pérdidas y Ganancias de las S.A.D./clubes de fútbol en las temporadas 2006/2007 y 2007/2008.
 - Consejo Superior de Deportes (Ministerio de educación cultura y deportes). Resumen del informe económico-financiero del fútbol español desde 1999-2012, a partir de cuentas anuales auditadas de los clubes que componían en cada año la Liga.
 - Gay de Liébana y Domínguez (2015), sobre la situación económica del futbol europeo temporada 2012/2013: 5 Grandes Ligas. *Departamento de Contabilidad. Universidad de Barcelona.*
- Recogida/recopilación de datos de la entidad. Se recogieron y analizaron los siguientes datos e información:
- Cuentas Anuales de Sevilla FC, S.A.D. de los últimos 15 años, depositadas en el Registro Mercantil, es decir, desde la temporada 2001/2002 hasta 2013/2014.
 - Información propia confidencial proporcionada por la entidad desde las temporadas 1999/2000 a la 2013/2014 (que se sintetizan en tablas) en relación con:
 1. La composición de las plantillas profesionales en los años analizados, distinguiendo su origen o procedencia.
 2. La valoración contable individual de los jugadores que integran el plantel.
 3. Valoraciones extra contables en seis fechas diferentes tanto de los jugadores individuales como del total de la plantilla, llevadas a cabo por un comité independiente dentro de la Liga de Fútbol Profesional (LFP), organismo que agrupa y representa a los equipos profesionales que participan en la competición (como hemos explicado en el capítulo 2).
- Procesamiento de los datos (trabajo realizado):
1. Análisis de la estructura del balance y la cuenta de pérdidas y ganancias del Sevilla FC, S.A.D. (mostramos los últimos 10 años en tablas 4.1, 4.2, 4.3 y 4.4)
 2. Obtención de las cifras medias de los distintos epígrafes del balance y cuenta de pérdidas y ganancias de los últimos cinco y diez años (reflejado en las tablas 2.1 y 2.2, expuestas en el capítulo 2)
 3. Comparativa tanto con la estructura media de los clubes de la liga española, como con la de las 5 ligas europeas más importantes, obtenidas a partir de los estudios recopilados en el estudio documental previo anteriormente citado, a fin de verificar la procedencia e idoneidad del caso elegido como prototipo (reflejado en las tablas 2.3, 2.4, 2.5, 2.6, 2.7, 2.8, 2.9, 2.10 y 2.11, expuestas en el capítulo 2).
 4. Estudio de la composición de la plantilla del Sevilla FC, S.A.D. (adquiridos, libres, cantera), y su reflejo contable en tres periodos de 5 años para ver su evolución (tabla 10)

5. Estudio sobre la existencia e importancia (relevancia) del déficit o insuficiencia de las normas contables en relación con el derecho de uso/explotación de los jugadores, comparando el valor neto contable individual de los jugadores vendidos con los precios de venta finales en el mercado de traspasos y con el valor total de este activo en el balance. (tabla 11)
6. Comparación entre el valor neto contable total de las plantillas y la valoración extracontable realizada por el comité independiente de la LFP, (Sevilla FC, S.A.D. información confidencial del valor neto contable de los derechos federativos de los jugadores vendidos antes de su venta al cierre del ejercicio y las 6 tasaciones de las plantillas en 6 fechas diferentes antes del cierre del ejercicio más próximo a las ventas de sus derechos) para verificar la infravaloración contable.
7. Estudio sobre la capacidad de predecir los valores finales de mercado de esa valoración extracontable de la LFP, en base a la comparación de los valores asignados individualmente en esa tasación con los precios de venta reales posteriores de esos jugadores vendidos.
8. Estudio de regresión. sobre los resultados descriptivos, que se muestran en la tabla 4, elaborando la tabla 5 y la línea de regresión (Figura 4.2)

4.3.3. Observaciones, comentarios y tablas

En el examen y análisis de los datos e información, se ponen de manifiesto las siguientes características y observaciones:

- Se aplican correctamente todas las modificaciones introducidas por las Normas de Adaptación del PGC 90 al Plan Sectorial de las S.A.D., aunque en algunos años la no aplicación estricta, han motivado excepciones y salvedades, que por su importancia, han motivado la no expresión de opinión u opinión desfavorable o con salvedades, por parte de los auditores.
- En el caso de los ejercicios 2000/2001, 2001/2002 y 2002/2003, se efectúa una revalorización unilateral de los terrenos del estadio, en base a un supuesto acuerdo urbanístico de recalificación firmado con Ayuntamiento y peritación, que motivaron la no expresión de opinión de los auditores. Se incumplía por los administradores el principio (actualmente criterio) del precio de adquisición, para evitar que los fondos propios cayesen al límite fijado por la Ley de S.A.D. para reducción del capital o disolución en caso de quiebra técnica. Y ello, motivado por las pérdidas recurrentes de los años anteriores, que habían llevado a la entidad a unos fondos propios negativos.
- Esta salvedad, se corrigió en el ejercicio 2003/2004, originándose ya un informe de los auditores favorable con salvedades. Pero, esto lo hacen los administradores porque el club había recibido un aporte económico muy significativo al vender los derechos federativos de un jugador de la cantera muy revalorizado (Reyes), con lo que se comienzan a sanear los fondos propios de la entidad.
- En los años posteriores a 2004/2005, los informes de auditoría empiezan a ser favorables con contadas excepciones.

- Es destacable, en relación con nuestro trabajo, la dedicación y manejo de la “cantera”, promoción de los mejores jugadores de la misma a la plantilla profesional, revalorización de sus derechos federativos, así como de otros jugadores contratados a terceros a un bajo coste, rentabilización de los mismos en ventas de sus derechos a un elevado precio, dando lugar a beneficios extraordinarios recurrentes, si no anualmente, bianualmente o, como mucho, cada tres años, que junto con una política racional de control presupuestario realista de los ingresos y gastos (si bien los resultados de explotación hay que manifestar que, a los niveles deportivos y económicos que la S.A.D. ha alcanzado, se muestran inexorablemente deficitarios), han dado lugar a un restablecimiento y mejora de la solvencia patrimonial, a la par que se han obtenidos éxitos deportivos jamás conseguidos (8 títulos -cinco de ellos europeos- en dos años y clasificaciones para competiciones europeas en los últimos 10 años). Pasó de la quiebra técnica contable, a una situación desahogada de fondos propios positivos, que casi quintuplican a 30 de Junio de 2014 (31.5 millones de €) el capital social inicialmente desembolsado por los accionistas (aproximadamente 6 millones de euros) en la transformación del club a S.A.D. (año 1992 y ampliación posterior). En un plazo de 11 años ha pasado, de un patrimonio neto contable negativo de casi 30 millones de euros en Junio de 2003, a unos fondos propios positivos de 30,6 millones de euros en Junio 2008, que se elevaron a casi 46 millones de euros (45,5) en el ejercicio que terminó el 30 de Junio de 2009. En los últimos ejercicios, con la excepción del ejercicio 2011/2012, se ha conseguido estabilizar ese patrimonio neto alrededor de los 30 millones de €. (ver tablas 4.1 y 4.2).
- Lo expresado en el punto anterior, pone de manifiesto que en esta entidad - igual que en la mayoría de las S.A.D.- la actividad ordinaria -aun siendo rigurosamente controlada en gastos- no genera ingresos ordinarios suficientes para compensar los gastos de explotación, si se quiere mantener un alto nivel competitivo, para lo cual se han de disponer de jugadores profesionales muy cotizados (en cuanto adquisición de “transfers” y remuneraciones). Se puede observar en las tablas 4.3 y 4.4 cómo los resultados de explotación (debido fundamentalmente al incremento de los gastos de personal y dotaciones para amortización del inmovilizado material deportivo) son más negativos en los últimos años, coincidiendo con el incremento de ese intangible deportivo (ver tablas 4.1 y 4.2).
- Por otro lado, el alto nivel competitivo -con la adquisición de los jugadores más cotizados- es el que permite incrementar la cifra de negocios (vía participación en competiciones deportivas importantes -Champions fundamentalmente y, en menor medida, UEFA-, comercialización de productos, más abonados o subidas de sus precios, derechos de retransmisiones deportivas -estos ingresos se reducen drásticamente si la S.A.D. no participa en la competición de primera división, Champions o UEFA-). Efectivamente existe una relación directa entre el incremento de la partida inmovilizaciones inmateriales deportivas (derechos de adquisición de jugadores) en los últimos años (tablas 4.1 y 4.2) con el incremento de la cifra de negocios, al mismo tiempo que se consiguen los éxitos deportivos (participación en UEFA y especialmente en Champions) (tablas 4.3 y 4.4).
- Por otro lado, es notable a lo largo de los años el alto nivel de la deuda (70%-80% del total del Activo), especialmente a corto plazo (del 55%-60%), como se aprecia en tablas 4.1 y 4.2. Este es un dato generalizado en todas las S.A.D, como también se puede observar en las tablas 2.3 a 2.4, contenidas en el capítulo 2. En la temporada 99/00, el endeudamiento del conjunto de los clubes

de la primera división ascendía a más de 1.177 millones de euros, de los cuales más del 55% tenía un vencimiento a corto plazo. En la temporada 2006/2007 ese endeudamiento se había más que duplicado, ascendiendo a 2.779 millones de euros, si bien el reparto entre el corto y el largo había variado (el 42% a corto y el 49% a largo). En la temporada 2007/2008, la deuda se había elevado a 3.466 (casi un 25% más). Todo ello puede verse en el análisis comparativo, de las tablas 2.3 y 2.4 del capítulo 2, entre los datos del Sevilla FC, S.A.D. y el estudio agregado de todos los clubes de la primera división de la liga española realizado por Gay Saludas (2009) e Informe del CSD para el periodo 1999-2012. En la tabla 2.8, de ese mismo capítulo 2, observamos los datos agregados de balance y cuentas de pérdidas y ganancias de los clubes de las y más importantes ligas de Europa para 2012/2013 (Gay de Liébana y Domínguez, 2015), que proporcionan cifras en la misma línea.

- Este déficit económico, por un lado, y falta de liquidez, por otro, consustancial para la mayoría de las S.A.D., motivado por las exigencias deportivas, sólo puede ser cubierto -salvo que aparezca de nuevo la administración salvadora con otro Plan de Saneamiento- a través de los beneficios y tesorería, respectivamente, obtenidos de la venta de jugadores revalorizados (adquiridos a terceros o de “cantera”), lo que denominamos activos intangibles o valores ocultos identificables.
- Como se aprecia en las tablas 4.1 y 4.2, la entidad Sevilla FC, S.A.D. ha mostrado unos activos intangibles que recogían el precio de adquisición de los jugadores adquiridos a otras entidades deportivas profesionales exclusivamente, una vez descontadas las amortizaciones lineales calculadas en función de los años de contrato de cada jugador profesional. Los jugadores profesionales integrantes de la plantilla de la “cantera”, conforme al criterio contable de reconocimiento y valoración del Plan Sectorial del 2000, no están reflejados como activos de la entidad.
- En la tabla 4.5 podemos observar la composición de las plantillas. En los 15 años analizados, la media entre el número de jugadores de cantera y adquiridos sobre el total de la plantilla oficial (25) guarda una proporción del 39% y 61% respectivamente. Hay años en los que la cantera ha llegado a suponer del 50-70 %. En los primeros 5 años analizados la media se situó en el 52%. Claro está, estos porcentajes no se corresponden con el monetario, ya que los jugadores de la plantilla conforme a las normas contables no se reconocen contablemente como activo, como hemos dicho en el punto anterior. Podemos observar que la media en los últimos diez años va decreciendo. La media en los últimos cinco años analizados de jugadores de cantera sobre el total había bajado al 31%. En este sentido, es interesante observar como en los últimos años, que se ha ido adquiriendo un nivel competitivo elevado, el número de “canteranos” desciende notablemente y el coste medio de valoración del jugador aumenta por esta razón. Pero no es esta la única razón. El peso más importante en esta subida del coste medio está en el cada vez más elevado coste de adquisición de los jugadores, al elevarse el nivel competitivo del equipo. Lo que concuerda con lo que hemos comentado en puntos anteriores en relación, especialmente en el capítulo 2, con los problemas económicos de las SAD en todos los clubes: la búsqueda de jugadores más cotizados para aumentar su nivel deportivo, que conduce a mayores costes de adquisición de derechos deportivos y, por ende, a más elevados gastos de personal.

- Al observar el precio de las operaciones de ventas de los jugadores de cantera, así como de otros adquiridos originariamente a terceros -normalmente en los meses de Julio y Agosto- tan sólo unas decenas de días después de los cierres de ejercicio, se pone de manifiesto un infravaloración contable de los activos intangibles, representados por los derechos federativos de los jugadores, muy significativa y relevante. Si observamos la tabla 4.6, el precio de venta de los derechos de tan solo uno, dos o tres jugadores, en los años en que se han producido, suponen una media del 96 al 110% del total del epígrafe del inmovilizado inmaterial deportivo (derechos de adquisición de jugadores), es decir prácticamente el doble de lo reflejado contablemente para una plantilla de 25. Hemos de tener en cuenta que esos (uno, dos o tres) jugadores vendidos son casi todos de cantera (coste cero) o adquiridos originariamente a terceros a muy bajo coste y casi completamente amortizados. Por lo tanto, casi la totalidad del precio de venta es contabilizado como beneficio en el ejercicio siguiente, tan sólo dos meses después de cerrado el ejercicio. Nos estamos refiriendo a unos valores ocultos que, pueden suponer, en el caso del Sevilla FC, S.A.D., del orden del 35%-40% del total del activo contable de la empresa.
- Pero, es de notar, que esa minusvalía de los activos era ciertamente previsible y medible, sino de una forma muy aproximada, sí al menos, razonablemente cuantificada, por las valoraciones que la entidad disponía de todos los jugadores profesionales, realizadas por un comité de valoración de la LFP, independiente del Sevilla FC, S.A.D. Efectivamente la entidad ha solicitado a este comité una tasación de su plantilla de jugadores en seis ocasiones en el periodo estudiado, al objeto de completar sus estados financieros para pedir aplazamientos de la deuda con la Hacienda Pública. Las tasaciones son individuales por cada jugador. Si las sumamos, se obtiene la valoración de mercado de la plantilla en su conjunto según este Comité. Se puede apreciar el importe global de la tasación de estas plantillas en la tabla 4.7. En ella podemos observar que la infravaloración media de los valores contables con respecto a la tasación global de las plantillas por parte del comité de valoración de la LFP es del 74%, correspondiendo aproximadamente el 30% de esa infravaloración a los jugadores de cantera y el 70 % restante a los jugadores adquiridos revalorizados en su cotización. Hemos de hacer notar también, que al comparar individualmente su valor neto contable con tasación, no siempre se dan infravaloraciones contables. En algunos casos esta última (tasación) estaba por debajo del primero, lo que es importante a efectos de reconocimientos de deterioros, hecho que analizaremos en el apartado 6 de este capítulo 4.
- En la tabla 4.8 hacemos una comparativa muy significativa en la que tratamos de evaluar, de alguna manera, la bondad predictiva de las tasaciones hechas por este comité no oficial, comparando los precios individuales reales de la venta de derechos de traspaso de jugadores, con los valores netos contables por los que estaban registrados, sólo uno o dos meses antes de realizarse la transacción, y con las tasaciones individuales hechas por el comité de valoración de la L.F.P., hechas entre 4 y 9 meses antes de la venta. Hay que tener muy en cuenta que, además de la limitación de que sólo se pueden contrastar los jugadores vendidos, existe la disparidad en las fechas de la tasación, que, en este “mercado de derechos de traspaso de jugadores”, al ser tan volátiles los precios, podría distorsionar las conclusiones. Aun así, creemos que los resultados, en su conjunto, muestran un alto nivel predictivo medio de esas tasaciones (una media de un 87% sobre el precio final global de venta, sumando todos los jugadores), si bien individualmente se producen variaciones notables, que atribuimos -en principio- a la diferencia temporal

entre la fecha de la tasación solicitada y la fecha final de venta (de 4 a 9 meses).

- Por último, hemos hacer notar que, aunque el mercado de traspasos tiene lugar en los meses de Julio y Agosto, la temporada futbolística suele estar terminada en el mes de Mayo o principios de Junio, casi un mes antes del cierre del ejercicio económico. Algunas operaciones de compra-venta de traspasos se acuerdan incluso antes del cierre del ejercicio económico o con posterioridad. Eso lo hemos observado en esta entidad. La imputación de la venta del derecho de traspaso a uno u otro ejercicio y, por tanto, el reconocimiento del beneficio, se realiza, de común acuerdo con la otra parte contratante a la hora de fechar la operación, en función de la planificación económica de ambos clubes, fundamentalmente del vendedor, pues el comprador simplemente hace lucir en sus cuentas el valor del precio de adquisición y no se afecta a la cuenta de resultados. Estamos hablando de, como se ha demostrado en esta entidad, de enormes valores ocultos, cuyo trasvase podría variar enormemente el resultado final, ya sea para compensar las pérdidas de explotación ordinarias en un ejercicio u otro, que, como hemos visto es habitual en las S.A.D./clubes de fútbol, o evitar el pago de impuestos elevados, al aflorar grandes beneficios.

BALANCE DEL SEVILLA FC, S.A.D

ACTIVO	2013/2014		2012/2013		2011/2012		2010/2011		2009/2010	
	M. €	%								
ACTIVO NO CORRIENTE	79,1	79%	73,5	69%	78,2	70%	84,4	60%	98,5	63%
Inmovilizado intangible deportivo	43,9	44%	34,2	32%	36,7	33%	44,9	32%	61,1	39%
Otro Inmovilizado Intangible	0,1	0%	0,1	0%	0,2	0%	0,3	0%	0,3	0%
Inmovilizado Material	9,2	9%	10,7	10%	11,5	10%	12,4	9%	12,8	8%
Inversiones en empresas grupo	0,0	0%	0,0	0%		0%		0%		0%
Inversiones Financieras l/p	0,1	0%	3,1	3%	4,3	4%	8,5	6%	10,7	7%
Activos por impuesto diferido	25,9	26%	25,3	24%	25,5	23%	18,3	13%	13,7	9%
ACTIVO CORRIENTE	21,4	21%	32,7	31%	33,1	30%	56,7	40%	58,6	37%
Existencias	0,9	1%	0,8	1%	1,4	1%	1,0	1%	1,7	1%
Deudores comerciales y cuentas a cobrar	4,1	4%	4,3	4%	4,5	4%	17,8	13%	19,2	12%
Inversiones financieras c/p	5,4	5%	12,3	12%	17,1	15%	28,6	20%	16,1	10%
Periodificaciones	1,1	1%	0,0	0%		0%	0,6	0%	1,0	1%
Efectivo y otros activos líquidos	9,8	10%	15,2	14%	10,1	9%	8,7	6%	20,6	13%
ACTIVO TOTAL	100,5	100%	106,1	100%	111,3	100%	141,1	100%	157,1	100%
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2013/2014		2012/2013		2011/2012		2010/2011		2009/2010	
	M. €	%								
PATRIMONIO NETO	31,5	31%	26,9	25%	24,5	22%	39,9	28%	44,8	28%
Capital	6,2	6%	6,2	6%	6,2	6%	6,2	4%	6,2	4%
Reservas	20,0	20%	17,6	17%	32,8	29%	32,4	23%	37,4	24%
Resultados negativos de ejercicios anteriores										
Resultado del Ejercicio	4,7	5%	2,4	2%	-15,3	-14%	0,4	0%	0,2	0%
Subvenciones	0,6	1%	0,7	1%	0,8	1%	0,9	1%	0,9	1%
PASIVO NO CORRIENTE	14,6	14%	20,0	19%	24,2	22%	19,5	14%	20,0	13%
Provisiones a l/p	2,5	2%	3,8	4%	3,1	3%	3,4	2%	2,1	1%
Deudas a l/p	11,0	11%	15,5	15%	20,8	19%	15,7	11%	17,5	11%
Pasivos por Impuesto diferido y periodificaciones a l/p	1,1	1%	0,7	1%	0,3	0%	0,4	0%	0,4	0%
PASIVO CORRIENTE	54,5	54%	59,2	56%	62,6	56%	81,7	58%	92,3	59%
Deudas a C/P	19,3	19%	22,5	21%	22,0	20%	36,9	26%	11,0	7%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	35,0	35%	35,5	33%	39,4	35%	42,3	30%	70,5	45%
Periodificaciones	0,2	0%	1,2	1%	1,2	1%	2,5	2%	10,8	7%
PN+PASIVO	100,5	100%	106,1	100%	111,3	100%	141,1	100%	157,1	100%

Tabla 4.1: Balances del Sevilla FC desde la temporada 2009/10 a 2013/14
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CCAA del Sevilla FC, S.A.D

BALANCE DEL SEVILLA FC, S.A.D

ACTIVO	2008/2009		2007/2008		2006/2007		2005/2006		2004/2005	
	M. €	%	M. €	%						
ACTIVO NO CORRIENTE	113,2	68%	88,9	64%	60,1	59%	63,5	61%	30,7	67%
Inmovilizado intangible deportivo	65,7	39%	68,6	49%	33,4	33%	28,3	27%	20,9	45%
Otro Inmovilizado Intangible	0,4	0%	0,7	1%	1,5	1%	0,2	0%	0,5	1%
Inmovilizado Material	12,9	8%	13,1	9%	10,6	10%	9,4	9%	8,1	18%
Inversiones en empresas grupo		0%		0%		0%		0%		0%
Inversiones Financieras l/p	21,3	13%	6,5	5%	14,6	14%	25,6	24%	1,2	3%
Activos por impuesto diferido	13,0	8%		0%		0%		0%		0%
ACTIVO CORRIENTE	54,1	32%	51,1	36%	42,3	41%	40,9	39%	15,3	33%
Existencias	1,9	1%	1,7	1%	1,0	1%	1,0	1%	0,5	1%
Deudores comerciales y cuentas a cobrar	19,6	12%	28,1	20%	17,7	17%	23,0	22%	12,7	28%
Inversiones financieras c/p	24,0	14%	14,5	10%	16,8	16%	15,8	15%	0,8	2%
Periodificaciones	0,8	0%	2,1	2%	1,9	2%	0,2	0%	0,5	1%
Efectivo y otros activos líquidos	7,7	5%	4,6	3%	4,9	5%	0,9	1%	0,9	2%
ACTIVO TOTAL	167,3	100%	140,0	100%	102,4	100%	104,4	100%	46,0	100%
PATRIMONIO NETO Y PASIVO	2008/2009		2007/2008		2006/2007		2005/2006		2004/2005	
	M. €	%	M. €	%						
PATRIMONIO NETO	45,5	27%	30,6	22%	28,1	27%	28,2	27%	1,0	2%
Capital	6,2	4%	6,2	4%	6,2	6%	6,2	6%	6,2	13%
Reservas	22,4	13%	19,9	14%	19,5	19%	1,5	1%	1,5	3%
Resultados negativos de ejercicios anteriores							-11,1		-13,5	
Resultado del Ejercicio	15,9	10%	2,5	2%	0,4	0%	29,1	28%	2,4	5%
Subvenciones	1,0	1%	2,0	1%	2,0	2%	2,6	2%	4,4	10%
PASIVO NO CORRIENTE	23,8	14%	28,6	20%	13,8	13%	15,7	15%	16,2	35%
Provis. A L/P	7,7	5%	7,7	6%	6,0	6%	7,4	7%	5,7	12%
Deudas a L/P	15,7	9%	20,6	15%	7,8	8%	8,3	8%	10,5	23%
Pasivos por Impuesto diferido y periodificaciones a l/p	0,4	0%	0,2	0%		0%		0%		0%
PASIVO CORRIENTE	98,0	59%	80,8	58%	60,5	59%	60,5	58%	28,9	63%
Deudas a C/P	9,5	6%	6,4	5%	13,9	14%	10,7	10%	0,6	1%
Acreedores comerciales y otras cuentas a pagar	77,0	46%	68,4	49%	46,6	46%	47,9	46%	27,9	61%
Periodificaciones	11,4	7%	6,0	4%	0,0	0%	1,9	2%	0,4	1%
PN+PASIVO	167,3	100%	140,0	100%	102,4	100%	104,4	100%	46,0	100%

Tabla 4.2: Balances del Sevilla FC desde la temporada 2004/05 a 2008/09
Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CCAA del Sevilla FC, S.A.D

CUENTA DE PERDIDAS Y GANANCIAS DEL SEVILLA FC

	2013/2014		2012/2013		2011/2012		2010/2011		2009/2010	
	M. €	%	M. €	%						
CIFRA NETA NEGOCIOS	69,0	96%	50,8	93%	57,5	95%	81,5	98%	95,6	96%
Ingresos por competiciones	19,6	27%	2,5	5%	1,7	3%	9,4	11%	30,7	31%
Ingresos por abonados y socios	6,5	9%	7,7	14%	12,1	20%	15,3	18%	16,3	16%
Ingresos por retransmisión	32,6	45%	30,7	56%	30,8	51%	38,9	47%	28,0	28%
Ingresos por comercialización y publicidad	10,2	14%	9,9	18%	12,9	21%	17,9	22%	20,5	21%
Imputación de subvenciones al resultado del ejercicio	0,1	0%	0,1	0%	0,1	0%	0,1	0%	0,1	0%
Otros Ingresos Explotación	3,0	4%	3,8	7%	2,7	4%	1,3	2%	4,1	4%
TOTAL INGRESOS EXPLOTACION	72,1	100%	54,7	100%	60,3	100%	82,9	100%	99,7	100%
Gastos de Personal	-58,81	-82%	-49,14	-90%	-54,90	-91%	-57,30	-69%	-60,8	-61%
Amortización Inmovilizado	-14,83	-21%	-14,56	-27%	-22,60	-37%	-22,90	-28%	-25,9	-26%
Aprovisionamientos	-4,16	-6%	-3,25	-6%	-3,50	-6%	-5,10	-6%	-4,9	-5%
Otros Gastos Explotación	-14,83	-21%	-12,51	-23%	-13,80	-23%	-13,00	-16%	-15,6	-16%
TOTAL GASTOS EXPLOTACION	-92,6	-128%	-79,5	-145%	-94,8	-157%	-98,3	-119%	-107,1	-107%
BENEFICIO/PERDIDA DE EXPLOTACION	-20,5	-28%	-24,8	-45%	-34,5	-57%	-15,4	-19%	-7,4	-7%
Resultados Venta Jugadores	30,0	42%	30,9	57%	13,6	22%	13,0	16%	4,7	5%
RESULTADOS OPERACIONES ORDINARIAS	9,5	13%	6,1	11%	-20,9	-35%	-2,4	-3%	-2,7	-3%
Otros resultados excepcionales	-2,0	-3%	-1,3	-2%	-0,5	-1%	0,7	1%	3,1	3%
Ingresos financieros	0,1	0%	0,1	0%	0,2	0%	0,8	1%	1,5	2%
Gastos Financieros	-1,1	-2%	-1,1	-2%	-0,8	-1%	-1,1	-1%	-2,0	-2%
Deterioro por enajenación Instrumentos Financieros	-0,4	-1%	-0,9	-2%	-0,5	-1%	0,0	0%		0%
RESULTADO FINANCIERO	-1,5	-2%	-1,9	-4%	-1,1	-2%	-0,3	0%	-0,5	0%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	6,1	8%	2,8	5%	-22,5	-37%	-2,0	-2%	-0,1	0%
Impuesto sobre beneficio	-1,4	-2%	-0,4	-1%	7,2	12%	2,4	3%	0,3	0%
RESULTADO EJERCICIO	4,7	7%	2,4	4%	-15,3	-25%	0,4	0%	0,2	0%

Tabla 4.3: Cuentas de Pérdidas y Ganancias del Sevilla FC desde la temporada 2009/10 a 2013/14

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CCAA del Sevilla FC, S.A.D

CUENTA DE PÉRDIDAS Y GANACIAS DEL SEVILLA FC

	2008/2009		2007/2008		2006/2007		2005/2006		2004/2005	
	M. €	%	M. €	%	M. €	%	M. €	%	M. €	%
CIFRA NETA NEGOCIOS	65,3	97%	82,9	98%	63,1	95%	40,2	86%	37,2	95%
Ingresos por competiciones	4,2	6%	24,5	29%	15,3	23%	7,1	15%	3,0	8%
Ingresos por abonados y socios	16,4	24%	16,3	19%	10,0	15%	8,3	18%	7,4	19%
Ingresos por retransmisión	25,9	38%	24,5	29%	21,1	32%	14,2	31%	20,3	52%
Ingresos por comercialización y publicidad	18,7	28%	17,6	21%	16,7	25%	10,6	23%	6,4	16%
Imputación de subvenciones al resultado del ejercicio	0,1	0%	0,1	0%	0,3	0%	0,3	1%	0,3	1%
Otros Ingresos Explotación	2,0	3%	1,7	2%	2,9	4%	6,1	13%	1,7	4%
TOTAL INGRESOS EXPLOTACIÓN	67,4	100%	84,7	100%	66,2	100%	46,6	100%	39,2	100%
Gastos de Personal	-61,78	-92%	-58,67	-69%	-45,43	-69%	-31,30	-67%	-22,2	-57%
Amortización Inmovilizado	-23,41	-35%	-18,92	-22%	-14,95	-23%	-11,20	-24%	-7,1	-18%
Aprovisionamientos	-5,73	-8%	-6,25	-7%	-5,19	-8%	-3,51	-8%	-1,9	-5%
Otros Gastos Explotación	-14,67	-22%	-12,46	-15%	-10,73	-16%	-19,48	-42%	-7,3	-19%
TOTAL GASTOS EXPLOTACIÓN	-105,6	-157%	-96,3	-114%	-76,3	-115%	-65,5	141%	-38,5	-98%
BENEFICIO/PÉRDIDA DE EXPLOTACIÓN	-38,2	-57%	-11,6	-14%	-10,1	-15%	-18,9	-41%	0,7	2%
Resultados Venta Jugadores	51,7	77%	9,7	11%	8,0	12%	49,9	107%	4,5	11%
RESULTADOS OPERACIONES ORDINARIAS	13,6	20%	-1,9	-2%	-2,1	-3%	31,0	67%	5,1	13%
Otros resultados excepcionales	0,5	1%	5,2	6%	1,1	2%	-1,1	-2%	-2,4	-6%
Ingresos financieros	2,1	3%	0,2	0%	0,4	1%	0,1	0%	0,5	1%
Gastos Financieros	-2,3	-3%	-1,9	-2%	-1,1	-2%	-0,9	-2%	-0,9	-2%
Deterioro por enajenación Instrumentos Financieros		0%		0%		0%		0%		0%
RESULTADO FINANCIERO	-0,2	0%	-1,7	-2%	-0,7	-1%	-0,7	-2%	-0,4	-1%
RESULTADO ANTES DE IMPUESTO	13,8	21%	1,6	2%	-1,7	-2%	29,2	63%	2,4	6%
Impuesto sobre beneficio	2,1	3%	0,9	1%	2,1	3%	-0,1	0%	0,0	0%
RESULTADO EJERCICIO	15,9	24%	2,5	3%	0,4	1%	29,1	62%	2,4	6%

Tabla 4.4: Cuentas de Pérdidas y Ganancias del Sevilla FC desde la temporada 2004/05 a 2008/09

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de la CCAA del Sevilla FC, S.A.D

DESGLOSE PLANTILLA DEL SEVILLA FC: JUGADORES ADQUIRIDOS Y CANTERANOS. VALOR NETO CONTABLE Y COSTES MEDIOS

AÑOS	Procedencia	Nº Total de Jugadores	%	Valor Neto Contable a 30/06 Cifras en M€	%	Coste medio del jugador	Resultados deportivos
MEDIA 5 AÑOS 99/00 - 03/04	Adquiridos a terceros	12	48%	10	100%	0,9	4 temporadas en 1ª división 1 temporada en 2ª división Consolidación en 1ª división 1 clasificación para UEFA
	Formados en Cantera* (o adquirido sin coste)	13	52%	0	0%	-	
	TOTAL	25	100%	10,5	100%	0,4	
MEDIA 5 AÑOS 04/05 - 08/09	Adquiridos a terceros	16	66%	43	100%	2,6	Clasificado para UEFA (3) y Champions (2) 2 veces Campeón UEFA Campeón Supercopa UEFA (1) y España (1) 1 vez Campeón Copa Rey
	Formados en Cantera* (o adquirido sin coste)	9	34%	0	0%	-	
	TOTAL	25	100%	43,4	100%	1,7	
MEDIA 5 AÑOS 09/10 - 13/14	Adquiridos a terceros	17	69%	44,2	99%	2,6	1 vez campeón UEFA- Europa League 1 vez Campeón Copa del Rey 3 clasificaciones para UEFA 1 clasificación para Previa Champions
	Formados en Cantera* (o adquirido sin coste)	8	31%	0	1%	0	
	TOTAL	25	100%	44,4	100%	1,8	
MEDIA 15 AÑOS 99/00 - 13/14	Adquiridos a terceros	15	61%	32,7	100%	2,1	
	Formados en Cantera* (o adquirido sin coste)	10	39%	0	0%	0	
	TOTAL	25	100%	32,8	100%	1,3	

Tabla 4.5: Desglose de la plantilla del Sevilla FC

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por el Sevilla FC, S.A.D

Nota: Nos referimos a jugadores integrantes de la 1ª plantilla de cantera o incorporados sin coste hasta completar el nº máximo de 25 estipulado por plantilla. No incluimos aquí los jugadores del 2º equipo filial, con contrato profesional y también sin coste de incorporación. Algunos de ellos se han vendido sin pasar a integrar la primera plantilla. Por otro lado, en la incorporación de algunos de estos jugadores, incluidos los de cantera se han incurrido en unos gastos, que para mayor claridad, los hemos sumado a los jugadores adquiridos a terceros

COMPARATIVA VALORES NETOS CONTABLES vs DERECHOS ADQUISICIÓN CON PRECIOS DE VENTA POSTERIORES

Temporada de venta (cierre del ejercicio junio)(T)	(1) Jugadores vendidos	Procedencia	VNC individual a fecha de cierre en T-1	Valor Venta 1-2 meses posteriores al cierre	VNC total de los derechos de adquisición en balance	% Pvta/DºAdq	Total activo en balance	% Pvta/total activo
1997/1998	1	Cantera	0	3,2				
	1	Cantera	0	1,9				
		Total		0	5,1	9,6	53%	36
1998/1999	1	Cantera	0	6	12,7	47%	45,4	13%
1999/2000	1	Cantera	0	5,7	8,2	70%	50	11%
2000/2001	1	Cantera	0	5,4	18,6	29%	66,3	8%
2003/2004	(2)1	Cantera	0	22,5	2,9	776%	20,3	111%
2005/2006	(2)1	Adquirido	1,6	24,5				
	1	Cantera	0	28				
		Total		1,6	52,5	20,9	251%	46
2008/2009	(2)1	Adquirido	1	34,3				
	1	Adquirido	3,5	14				
	1	Sin coste	-	9,8				
		Total		4,5	58	68,6	85%	140
Media 7 años	11		1	22	20	110%	58	38%
Media 6 años (3)	10		1	22	23	96%	64	35%

Tabla 4.6: Comparativa valores y precios de los jugadores del Sevilla FC

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por el Sevilla FC, S.A.D

Notas:

(1) En este estudio solo estamos considerando los derechos de aquellos jugadores vendidos más significativos a lo largo del periodo 97/98-08/09. Tengamos en cuenta que no todos los años se producen ventas de derechos federativos, ni tampoco en todas se obtienen las mismas ganancias.

(2) Las cifras de venta de estos jugadores, recogidas aquí, incluyen los ingresos variables en función de logros deportivos con los equipos compradores, conseguidos en temporadas posteriores.

(3)Calculamos también la media de 6 años, quitando el año 03/04 de la venta de Reyes, por ser muy extremo, ya que en esa temporada anterior, la mayoría de la plantilla (en concreto 17 de los 25 jugadores, el 70 %) estaba integrada por jugadores de la cantera sin estar reconocidos, por tanto, como activos en el balance.

COMPARATIVA DE VALORES NETOS CONTABLES CON VALORACIONES DE LAS PLANTILLAS SOLICITADAS POR EL SEVILLA FC, S.A.D. AL COMITÉ DE VALORACIÓN DE LA LFP

Fechas de la valoración	TASACIONES REALIZADAS POR LA LFP							Media
	feb.-04	nov.-04	sep.-07	jul.-08	sep.-09	sep.-10		
VALORACIÓN en millones €	52,6	90,7	200,6	204,6	211,7	194,6	159,1	
VNC Plantilla al cierre de ejercicio más cercano posterior a la valoración	13,4	21,6	33,5	68,6	72,9	44,9	42,5	
INFRavaloración en millones de €	39,2	69,1	167,1	136	138,8	149,7	116,6	
% VNC / Valoración LFP	25%	24%	17%	34%	34%	23%	26%	
% Infravaloración /Valoración	75%	76%	83%	66%	66%	77%	74%	100%
% Infravaloración debida a Jugadores Adquiridos	58%	50%	71%	45%	41%	44%	51%	70%
% Infravaloración debida a Jugadores de Cantera/ o sin coste	17%	26%	12%	22%	24%	33%	23%	30%

Tabla 4.7: Comparativa valores netos contables y tasación de la LFP

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por el Sevilla FC, S.A.D

COMPARATIVA ENTRE LOS PRECIOS DE VENTA INDIVIDUALES DE LOS DERECHOS SOBRE JUGADORES CON SUS VALORES NETOS CONTABLES Y CON LAS VALORACIONES INDIVIDUALES HECHAS POR EL COMITÉ DE VALORACIÓN DE LA LFP

	VNC a 30 de junio	LFP última tasación antes de la venta (4 a 9 meses antes)	Precio de venta 1-2 meses después de cierre	% aproximación de la valoración sobre precio de venta	
13 jugadores	22,2	161,5	192,7	84%	92%
22 Otros jugadores	7,9	20	16	125%	8%
Total 35 Jugadores vendidos	30,1	181,5	208,7	87%	100%
% Over Actual Sales Price	14%	87%	100%		

Tabla 4.8: Comparativa entre precios de venta de los derechos y las valoraciones de la LFP

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos proporcionados por el Sevilla FC, S.A.D

Notas:

- 1) Esta tabla muestra una lista de 35 jugadores vendidos (o dados de baja) en los últimos años por el Sevilla FC, SAD, que habían sido tasados 4 a 9 meses antes de su venta por el Comité de Evaluación de la LFP.
- 2) Comparamos las Tasaciones individuales de LFP con su VNC en la fecha del cierre más próximo posterior a la tasación
- 3) Esa fecha de cierre del ejercicio más próxima es, a su vez, el cierre inmediatamente anterior a la fecha de venta o de darse de baja (1-2 meses después del cierre).
- 4) Representamos, por claridad, las tasaciones individuales de las 13 ventas de derechos más importantes agregadas- por razones de confidencialidad-. Son los jugadores más destacados y codiciados, que suponen el 92% del total de la cifra total de ventas. Los restantes 19 derechos de jugadores también los presentamos agregados- supusieron sólo 8% del total de ingresado por ventas.

Este análisis cuantitativo es de sumo interés porque nos sirve para contrastar el resultado del sistema de valoración utilizado por el Comité LFP para los (derechos de) jugadores vendidos con los precios de las transacciones reales, lo que significa que ese sistema podría ser utilizado de manera periódica, empleando como referencia los precios observables de las transacciones recientes, para evaluar la efectividad de la técnica de valoración utilizada, que es una de las condiciones que establece el marco

conceptual para poder aplicar contablemente el criterio de valoración del “valor razonable” en ausencia de un mercado activo.

Si hubiéramos tenido acceso a un gran conjunto de datos cuantitativos (cross-section o de series temporales), entonces habríamos tenido la oportunidad de responder a preguntas del tipo "cuánto" y podríamos haber formulado un modelo aceptable de relaciones y utilizado tipos de métodos de análisis de regresión para evaluar la cantidad que un cambio en una variable producirá un cambio especificado en otra. (Smith, 2014). No obstante, hemos hecho un análisis de regresión, aunque admitiendo que los datos utilizados eran escasos para un estudio estadístico adecuado de regresión, y por tanto debemos juzgarlo solo como unos primeros indicadores, que deben reforzarse aún más con muestras más grandes de datos.

Con el fin de confirmar y elaborar los resultados descriptivos anteriores, hemos estimado una línea de regresión en la que la variable independiente es el valor de los derechos federativos asignado por el comité de valoración LFP a los 35 jugadores vendidos utilizados de nuestro estudio, y como variable dependiente tenemos en cuenta el precio de venta final real de las derechos de traspaso de los jugadores vendidos.

Los resultados obtenidos se muestran en la tabla 4.9, donde se puede observar que, a pesar de la escasez de datos y resultados obtenidos, existe una correlación fuerte (0.889) entre las dos variables y el coeficiente de determinación (0.791), cercano a uno, muestra de que los valores asignados por el Comité de Valoración LFP tienen un alto nivel de predicción de los precios de venta finales en el Mercado. Como se puede observar en la representación gráfica de la recta de regresión en la Figura 1 ($Y = 0,9927X + 558.000$), el derecho de traspaso de un jugador valorado por el comité de LFP en X €, finalmente se vendería alrededor de $0,9927X € + 558.000$.

RESULTADOS

	Valoración del Comité de LFP	Precio Final Real de Venta en Mercado
Marginal Means	6.854	7.362
Standard Deviation	8381,0365	9356,60468
Covariance	69732790	
Correlacion Coefficient	0,8892442	
Slope Regression	0,99275389	
B regression	558	
Coefficient of Determination	0,7907552	

Tabla 4.9: Resultados del estudio

Fuente: Elaboración propia

REGRESIÓN

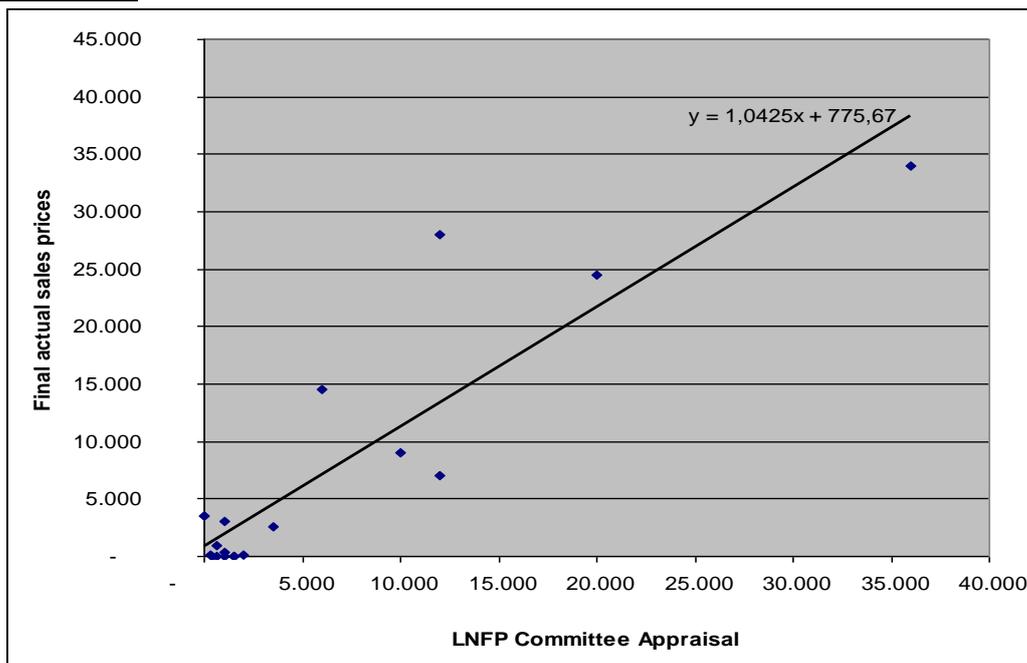


Figura 4.2: Recta de regresión que resulta del estudio

Fuente: Elaboración propia

4.3.4. Hallazgos y Conclusiones del Estudio de Caso

Los derechos de explotación de jugadores de fútbol (derechos de traspaso o derechos federativos), elementos esenciales del servicio espectáculo proporcionado por las S.A.D./clubes de fútbol, y principal activo contable de este tipo de negocios, están parcialmente reconocidas en las cuentas anuales, ya que sólo una parte de los derechos (los adquiridos), de todos los jugadores que componen el plantel profesional de la entidad, se reflejan en el Balance. El resto de la plantilla profesional no es actualmente susceptible de ser divulgada, conforme a la norma aplicable en España.

Con el objetivo de obtener evidencia de la existencia real de este déficit contable y su relevancia a través de un estudio de caso, hemos elegido una S.A.D./club de fútbol de la primera división de la Liga española.

De los resultados obtenidos en nuestro estudio de caso, podemos extraer claramente las siguientes conclusiones, que ratifican la literatura previa y proporcionan las siguientes evidencias:

1. Un gran porcentaje de la plantilla de los equipos profesionales está formado por jugadores de fútbol generados internamente, que desempeñan la misma función económica que los jugadores adquiridos.
2. De acuerdo con las normas contables vigentes, los jugadores generados internamente (y los incorporados libremente) no se revelan como activos en el balance de situación de estas empresas, a diferencia de los adquiridos, que se reflejan a su coste de adquisición histórico, descontado de su amortización, que se calcula de forma lineal durante la vigencia del contrato firmado con los jugadores.
3. El valor de los derechos de traspaso de los jugadores originariamente adquiridos de terceros clubs representa el activo más importante del balance de las S.A.D./clubes de fútbol

4. Hay una infravaloración contable global significativa y relevante en relación con el precio de mercado, cuando se comparan los precios de venta de los derechos de traspaso de jugadores de fútbol (los vendidos) con el valor neto en libros antes de sus ventas, no sólo en los jugadores generados internamente, sino también en una gran parte de los jugadores adquiridos, saliendo a la luz importantes valores ocultos.

Adicionalmente, hemos encontrado en nuestro estudio de caso el hallazgo y obtenido evidencia de lo siguiente:

5. Hay tasaciones del valor de mercado de los derechos de traspaso de todos los jugadores que componen las plantillas, realizadas por un panel de evaluación independiente dentro de la Asociación Nacional de clubes (LFP), sólo cuando los clubes las piden particularmente. La tasación global de las plantillas son muy superiores a sus valores contables.
6. Al comparar estas evaluaciones independientes con el eventual precio de venta -en el caso de aquellos jugadores vendidos-, han demostrado ser, en general, fiables, con un alto nivel de predicción del precio final de mercado.

Sin embargo, las conclusiones finales anteriores, abren una nueva línea de investigación, la de estudiar la posibilidad de medir el precio de mercado de los derechos de traspaso de los futbolistas a través de una técnica de valoración, que ha sido señalada. El trabajo consistirá en un estudio más en profundidad de las características del sistema empleado en este precedente de las valoraciones LFP para averiguar sus carencias y limitaciones, y una investigación basada en entrevistas a expertos en contabilidad en los clubes de fútbol, para poder explorar la posibilidad de un panel independiente de expertos, que pueda garantizar la objetividad y fiabilidad exigidos para la aplicación del "valor razonable". Pero antes de eso, creemos que debe hacerse una discusión crítica sobre las posibilidades de aplicación de ese "valor razonable".

4.4. POSIBILIDADES QUE ABREN LAS NIC-NIIF Y PGC 2007 PARA RESOLVER INSUFICIENCIA CONTABLE DE LAS S.A.D.

El Plan General de Contabilidad (PGC), promulgado en 2007 para aplicar a todas las empresas cuyos ejercicios se iniciasen a partir de Enero de 2008, tiene como inspiración y marco de referencia futuro para ulteriores modificaciones las Normas Internacionales de Contabilidad (en adelante NIC/NIIF). Y ello, dentro del proceso de convergencia de la normativa contable española con la internacional y, en concreto, con los Reglamentos comunitarios que contienen las NIC/NIIF para lograr la adecuada homogeneidad y comparabilidad de la información contable. Si bien es cierto, que el PGC 2007 tiene un carácter autónomo, en tanto que es una norma jurídica aprobada en España con un ámbito de aplicación delimitado, y la correcta interpretación de su contenido no tiene por qué ser una aplicación directa de las NIC/NIIF, éstas "deben configurarse como el referente obligado de toda futura disposición que se incorpore al Derecho Contable español", como establece la propia Introducción, apartado 5, párrafo final.

Parecería, pues, procedente revisar qué establecen las NIC/NIIF para el tema objeto de este trabajo, como marco de referencia global para interpretar el PGC 2007 y como "referente obligado" de la próxima y futura disposición contable de desarrollo en las Normas de Adaptación al Nuevo Plan.

En este sentido, seguiremos en relación con el elemento “Derechos de Adquisición de Jugadores”, tanto en las NIC/NIIF primero, como en el PGC 2007, después, lo contenido en ellos según el siguiente orden:

- Encaje como activos intangibles, según definición de éstos.
- Reconocimiento
- Valoración
- Activos intangibles generados internamente
- Valoración posterior al reconocimiento inicial

Ya, en el apartado 2 anterior, delimitamos el elemento del activo objeto de estudio como partida integrante del activo inmaterial, según las últimas Normas de Adaptación Sectorial del Plan de Contabilidad de 1990. Aunque éste último denominase contablemente “Derechos de Adquisición de Jugadores” al objeto de nuestro trabajo, nosotros nos referiremos a él con la expresión más amplia de “Derechos de Uso o Utilización de Jugadores Profesionales” o Derechos Federativos.

4.4.1. NIC/NIIF: Tratamiento de los Activos Intangibles en general: Posibilidad de Valoración Posterior a Valor Razonable.

Los Activos Intangibles son desarrollados en las NIC/NIIF, en la Norma nº 38. En ella se recogen los requisitos generales para su reconocimiento así como los criterios de determinación de su importe en libros o valoración.

En esta norma se define un activo intangible como un activo, identificable, de carácter no monetario y sin apariencia física.

Define a un activo como un recurso:

- a) controlado por la entidad como resultado de sucesos pasados; y
- b) del que la entidad espera obtener, en el futuro, beneficios económicos.

Será controlado por la entidad siempre que ésta tenga el poder de obtener los beneficios económicos futuros y pueda restringir el acceso de terceras personas a tales beneficios, normalmente como consecuencia de derechos de tipo legal protegidos por, y que son exigibles ante, los tribunales, como es el caso del derecho de adquisición de un jugador o el de uso de los jugadores de la cantera.

Entre los beneficios económicos futuros se incluyen los ingresos ordinarios procedentes de la venta de productos o servicios que se deriven del uso del activo por parte de la entidad (ventas de entradas para partidos, derechos de imagen, venta de los derechos de adquisición a otros equipos, etc...).

La definición de activo intangible exige que el mismo sea perfectamente identificable de forma individual, para distinguirlos del concepto de fondo de comercio, que representa un pago realizado anticipando beneficios económicos futuros por activos, que no han sido capaz de identificarse de forma individual, ni reconocer, por separado y cuyo beneficios económicos futuros pueden tener su origen en la sinergia que se produce entre los activos identificables. Un activo satisface el criterio de identificabilidad cuando:

- a) es separable, esto es, es susceptible de ser separado o escindido de la entidad y vendido, cedido, dado en explotación, arrendado o intercambiado; o
- b) surge de derechos contractuales o de derechos legales, con independencia de que esos derechos sean transferibles o separables de la entidad o de otros derechos u obligaciones.

Ambos requisitos de identificabilidad son satisfechos por los “Derechos de adquisición/uso/prestación de servicios de jugadores”. Derivan de derechos contractuales y o de derechos de uso de los jugadores, que pueden ser separados, vendidos, cedidos, arrendados o intercambiados. Y ello, tanto con jugadores originariamente adquiridos a terceros, como con los jugadores formados internamente promocionados a la primera plantilla profesional.

Efectivamente los “Derechos de adquisición/uso de Jugadores” no son de carácter monetario, pues, no consisten en dinero en efectivo.

En relación con la no apariencia física, es cierto que los Derechos de adquisición/uso de jugadores tienen un soporte de naturaleza o apariencia física, pero lo que es objeto y tiene peso significativo de valoración no es la persona del jugador, en nuestro caso, sino el derecho a la prestación de servicios profesionales de esa persona, el derecho a que el jugador pueda participar en competiciones oficiales (Serrano, 2002). El derecho contractual o legal no tiene apariencia física.

En cuanto al reconocimiento como partida de activo intangible, la NIC 38 exige demostrar a la entidad, además de cumplir la definición de activo intangible, el cumplimiento de los criterios para su reconocimiento, a saber:

- a) que los beneficios económicos futuros fluyan a la entidad; y
- b) que el coste del activo pueda ser valorado de forma fiable

Los ingresos económicos fluyen a la entidad desde el mismo momento (ejercicio) en que es incorporado a la plantilla de jugadores profesionales, ya sea por adquisición del jugador de otra entidad o por promoción del jugador de los escalafones de formación inferiores al primer equipo. Hemos de tener en cuenta que todos los jugadores ceden al firmar su contrato profesional su imagen-explotable por la S.A.D.-forman parte del plantel del que será elegido el equipo titular o suplente que va a participar en los partidos de la competición, a los que asistirán público o abonados o que serán vistos por televisión, por todo lo cual se satisface un precio y, por tanto, la entidad, percibe ingresos.

El requisito b) que establece esta NIC para reconocimiento como activo intangible de ser susceptible de ser valorado de forma fiable es, quizá, el que merece mayor detenimiento y es crucial en el análisis de este trabajo de investigación.

Efectivamente, la propia NIC38 en su párrafo 24 establece que:

“Un activo intangible se valorará inicialmente por su coste”

Por otro lado, la NIC 38, admite en los párrafos 72 y siguientes:

“La valoración posterior al reconocimiento inicial”

Incluso define en los párrafos 75 y siguientes, para esta valoración posterior al reconocimiento inicial, el llamado Modelo de Revalorización, que consiste en contabilizar al activo intangible por su:

“Valor Razonable, en el momento de la revalorización....., se determinará por referencia a un mercado activo. Las revalorizaciones se harán con.... regularidad.... Algunos activos intangibles pueden experimentar movimientos significativos y de carácter volátil en su valor razonable, de forma que sea preciso practicar revalorizaciones anuales”

De estos tres puntos reseñados y resaltados, cabría hacer una serie de reflexiones de relevancia:

En primer lugar, se mantiene como criterio de valoración inicial el mismo de la normativa contable española anterior, es decir el precio de adquisición o coste de producción.

En segundo lugar, se produce una ruptura con la normativa anterior, en tanto que, obviando el criterio general contable del precio de adquisición, como una consecuencia también de la pérdida de prevalencia del principio de prudencia, se admite una valoración posterior al reconocimiento inicial distinta del precio de adquisición, sin necesidad de que haya habido una disposición legal de por medio que obligue a rectificar ese valor inicial. Y, esa valoración posterior puede ser regular incluso anual, para aquellos activos cuya valoración sea volátil.

En tercer lugar, se acepta como modelo de revaloración el del valor razonable referenciado a un mercado activo.

El párrafo 8 de la NIC 38 define a un Mercado Activo como aquél en el que se dan las siguientes condiciones:

- a) Los bienes o servicios intercambiados en el mercado son homogéneos;
- b) Se pueden encontrar en todo momento compradores o vendedores para un determinado bien o servicio; y
- c) Los precios están disponibles para el público.

Queríamos concluir este punto con la opinión de Tua Pereda (2004) cuando afirma que el suministro de información útil, que satisfaga las necesidades de sus usuarios, supone, por tanto, vincular modelos valorativos con objetivos de la información y adoptar criterios alternativos y complementarios del tradicional coste histórico. La adopción por las NIC/NIIF del valor razonable para determinadas partidas, especialmente las que forman parte del denominado “submodelo financiero”, es la consecuencia inmediata de la adopción por el Marco Conceptual de los conceptos implícitos en el “paradigma de utilidad” (al que nos referiremos más profusamente en el apartado siguiente), en la medida en que la utilización de tal criterio valorativo permite:

- la evaluación continua de la pérdida o ganancia derivada de la tenencia del bien, derecho o instrumento financiero, marcada por la evolución de un precio que tiene validez general al establecerse en un mercado;
- la posibilidad de enjuiciar la actuación de los gestores de la empresa en la tenencia de las partidas valoradas según su valor razonable, que constituyen a veces auténticas actividades de la empresa, paralelas a la explotación, pero importantes en su evolución y rendimiento a largo y corto plazo;
- la actualización continua de los valores, que permite la determinación del patrimonio neto de los accionistas según criterios actuales; y también
- la posibilidad de distinguir, como obligaba la contabilidad a valores corrientes, entre rentas periódicas y resultados por tenencia de los activos valorados a valor razonable.

4.4.2. PGC 2007: Nueva Filosofía novedosa en relación con la anterior normativa. Tratamiento de los Intangibles.

Nuestro Plan General de Contabilidad aprobado por el Real Decreto 1514/2007 de 16 de Noviembre (PGC 2007), trata de introducir las modificaciones imprescindibles en la normativa contable española para avanzar en el proceso de convergencia internacional, configurando un marco reglamentario acorde con lo dispuesto en las Directivas Comunitarias y teniendo en consideración las NIC//NIIF adoptadas por los

Reglamentos de la Unión Europea. Como dijimos en el apartado 4 de este capítulo, es cierto que el propio PGC 2007, en su Introducción, reclama su carácter autónomo, contemplando una restricción de opciones o aplicación de criterios propios frente a los Reglamentos Comunitarios que contienen las NIC/NIIF, si bien hay que decir que esos criterios propios o restricción de opciones constituyen excepciones más que la regla general. Y, aunque como dice el propio PGC “la correcta interpretación del contenido del PGC, en ningún caso puede derivar en una aplicación directa de las NIC/NIIF”, pero sí éstas “deben configurarse como el referente obligado de toda futura disposición que se incorpore al Derecho Contable español”.

Para centrar el objeto de nuestro trabajo y ver su tratamiento adecuado a la luz del PGC, sería muy conveniente y necesario reflexionar sobre determinados puntos novedosos de la filosofía que lo preside en relación con el Plan General de Contabilidad anterior (PGC 90).

Hay que resaltar que la filosofía directriz del PGC se recoge en el llamado Marco Conceptual –obligatorio-, donde se recogen el conjunto de fundamentos, principios y conceptos básicos que conducirán al reconocimiento y valoración de los elementos integrantes de las cuentas anuales.

Tua Pereda, (2008) afirma que:

“Ahora, en el nuevo Plan de Cuentas, lo importante son el Marco Conceptual y los Criterios de Valoración, incluso por encima del Cuadro de Cuentas y de las Definiciones y Relaciones Contables. Esta es la principal novedad. Pero, además, el paso del tiempo nos ha enseñado que la lógica contable y, con ella, la información financiera, pueden orientarse hacia propósitos diferentes. Este “descubrimiento” se pone especialmente de manifiesto cuando empezamos a preocuparnos por las necesidades de los usuarios de la información que elabora la Contabilidad. La pregunta es obvia: ¿qué usuarios? ¿qué necesidades?. Al resolver esta cuestión, las Normas Internacionales apuestan (según dice la Carta Constitutiva del IASB y según queda claramente puesto de manifiesto en el contenido de sus pronunciamientos), por suministrar información útil a los mercados de capitales. Se trata de una vuelta de tuerca más al que hemos denominado “paradigma de utilidad”. Ya no es sólo utilidad para la toma de decisiones, sino utilidad para la toma de decisiones en los mercados de capitales, por los inversores y por sus asesores, los analistas especializados. Esta es, sin duda, otra novedad importante: nuestro sistema contable aprehende, tras la reforma, muchos elementos conceptuales típicos de esa orientación. Algunos ejemplos pueden ser los de utilidad. Seguramente hemos oído decir a los analistas que deberíamos presentar las acciones propias o, incluso, los desembolsos no exigidos a los accionistas, restando los fondos propios. Incluso lo hacemos nosotros mismos con frecuencia, cuando explicamos análisis de estados financieros. O que las cuentas a cobrar y a pagar deberían figurar por su valor actual. O que los flujos de caja son un imprescindible complemento a la información en términos de devengo. O que el coste histórico no es el criterio valorativo más adecuado para evaluar el futuro de la empresa. Pues bien, estas cuestiones, junto con otras muchas están ahora presentes en nuestro nuevo Plan General de Contabilidad. Todo el contenido de la reforma, desde las cuestiones generales hasta los criterios específicos, se entiende -y se explica en las aulas- mucho mejor si se contempla desde este punto de vista de la información orientada especialmente a los mercados de capitales. La relevancia (sin olvidar la fiabilidad), como requisito de la información financiera, cobra ahora una importancia que antes no tenía. Este término es, también, una buena herramienta para interpretar los contenidos de la reforma: valor razonable, valoración adecuada de los activos, evaluación objetiva de los riesgos, actualización de cuentas a cobrar y a pagar a largo plazo, estado de flujos de tesorería... sin olvidar otra información inusual hace tan sólo unas pocas décadas: hechos posteriores, segmentos, información de carácter social, etc.

El hilo argumental del Marco Conceptual es muy claro: para que la información sea útil, deben de satisfacerse los objetivos previamente establecidos. Atención al fondo y no sólo a la forma y observancia de los requisitos de la información financiera - relevancia y fiabilidad- ayudan a ello. Y, también, la utilización de unas definiciones (elementos de los estados financieros), de unos criterios de reconocimiento y de unos criterios de valoración que tienen en cuenta esta orientación y que se apoyan claramente en los requisitos de la información financiera. El Marco Conceptual recorre un itinerario deductivo, en un engranaje bien armado, que conduce a asegurar la utilidad de la información financiera. Dicho de otro modo, nos señala con nitidez el camino hacia la imagen fiel.”

El mismo autor, ya en 2002, consideraba la introducción del Marco Conceptual como la plasmación de una “nueva mentalidad”, al analizar la adaptación del ordenamiento contable español a las NIC/NIIF y las directrices que para ello establecía el Libro Blanco, elaborado por una Comisión de expertos en el seno del Ministerio de economía (“Informe sobre la situación actual de la Contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma”, 2002). Ya anticipaba este autor que la filosofía subyacente del Marco conceptual, que este Libro Blanco proponía, tenía una orientación utilitarista (“paradigma de utilidad”), en virtud de la cual el suministro de *información útil para la toma de decisiones económicas* se convertía en el vértice, eje y motor de la elaboración de normas y, con ello, de la información financiera. Señalaba cómo en las décadas anteriores se había consagrado en el ordenamiento contable y Código de Comercio el “paradigma de la medición de beneficios” que contenía la discusión de unas macrorreglas, denominadas principios contables. Bajo el paradigma de utilidad, el centro de discusión se desplazaba hacia los objetivos de la información financiera y hacia las características cualitativas a imponer a la misma para asegurar el cumplimiento de sus objetivos. Con ello, incluso el término “principio contable” desaparecería de los marcos conceptuales. Si el objetivo del sistema era el “control”, es decir la rendición de cuentas y la protección patrimonial, al seleccionar el punto de equilibrio entre las características cualitativas de la relevancia y fiabilidad, se apostaba de manera más decidida por la segunda, la fiabilidad, primando especialmente alguno de sus atributos, tales como la objetividad y la prudencia. Sin embargo, la adopción de objetivos próximos al “modelo de predicción” nos llevaría a la preferencia por la relevancia y, dentro de ella, por atributos tales como la comparabilidad y la sustancia sobre la forma. Como ejemplo característico reseñaba, entre otros muchos, la inclusión en el activo de los bienes poseídos en arrendamiento financiero por la empresa (NIC 17), la consideración como auténticos pasivos de las provisiones para riesgos y gastos (NIC 37), la contabilización de los instrumentos financieros (NIC 39), en los que la apuesta por la relevancia llevaría a la utilización del “fair value”. Posiblemente, añadía este autor, sería el tradicional principio de prudencia, prioritario en nuestro ordenamiento, por entonces, el más afectado por esta reorientación de los objetivos de la información financiera.

El Profesor Cañibano (2008) también en otra entrevista en la revista de AECA, en una línea muy coincidente con la opinión de Túa Pereda, afirma que:

“Las principales diferencias entre el PGC 1990 y el nuevo PGC 2008 afectan a los siguientes aspectos:

- (i) Marco conceptual, en el que tras ponerse de manifiesto que en la contabilización de las operaciones se atenderá a su realidad económica y no sólo a su forma jurídica, se describen las características cualitativas de la información financiera, los principios o hipótesis fundamentales que deben regir la elaboración de los estados financieros, así como una definición de los elementos del balance (activos, pasivos y patrimonio neto) y de la cuenta de*

pérdidas y ganancias (ingresos y gastos), y los criterios de registro y valoración que deben regir su reconocimiento contable.

(ii) Valor razonable, como nuevo criterio de valoración de los instrumentos financieros y, eventualmente, cuando se disponga por vía reglamentaria, de otros elementos patrimoniales, siempre que los Reglamentos de la Unión Europea asuman este criterio con carácter único. Dicho "valor razonable" es el importe por el que podría ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo entre partes interesadas y debidamente informadas, en una transacción realizada en condiciones de independencia mutua. Dicho valor puede obtenerse recurriendo a un valor de mercado fiable o, cuando no sea posible, aplicando modelos y técnicas de valoración..”

Prosigue Cañibano en la entrevista diciendo que:

“Las sociedades cotizadas en bolsas de la Unión Europea tienen obligación de aplicar las "Normas Internacionales de Contabilidad" (NIC) en sus cuentas consolidadas, esto es en las relativas a los grupos de sociedades, mientras que en el ámbito interno de cada país, son sus propias autoridades las que tienen reservada la capacidad legal para establecer las normas contables aplicables a las sociedades no cotizadas. No obstante, dado el influjo de las NIC, existe una amplia tendencia hacia la directa aplicación de las NIC o hacia la aproximación de las normas contables nacionales a las NIC...”

A los efectos de nuestro trabajo, hemos de destacar, en relación con el Marco Conceptual del PGC 2007, los siguientes puntos:

- Las cuentas anuales deben redactarse con claridad, de forma que la información suministrada sea comprensible y útil para los usuarios al tomar sus decisiones económicas, debiendo mostrar la imagen fiel del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa. Para ello en la contabilización de las operaciones se atenderá a su realidad económica y no sólo a su forma jurídica.
- Para conducir a la imagen fiel de las cuentas anuales habrá que aplicar los requisitos, principios y criterios contables incluidos en el marco conceptual.
- Son requisitos de la información que sea relevante (útil para la toma de decisiones económicas, es decir cuando ayudan a evaluar sucesos pasados, presentes o futuros, o bien a confirmar o corregir evaluaciones realizadas anteriormente), y fiable (libre de errores materiales y neutral, es decir está libre de sesgos, y los usuarios pueden confiar en que es la imagen fiel de lo que pretende representar) y adicionalmente debe cumplir con las cualidades de integridad (contiene de forma completa todos los datos que pueden influir en la toma de decisiones, sin omisión de información significativa), comparabilidad (permitir contrastar situación con otras empresas) y claridad (los usuarios de las cuentas puedan formarse juicios que les facilite la toma de decisiones).
- Se mantienen como principios contables seis de los nueve obligatorios que en el PGC 90 se establecían como necesarios para conducir a la imagen fiel, siendo sustancialmente novedoso para el objeto de nuestro trabajo que:
 - ✓ El principio de prudencia valorativa deja de tener carácter preferencial sobre los demás principios, equiparándose a la relevancia de la información. Es más, expresamente el PGC 2007, al definirlo en el marco conceptual, dice que “la prudencia no

justifica que la valoración de los elementos patrimoniales no responda a la imagen fiel que deben reflejar las cuentas anuales”.

✓ Desaparece como principio contable irrefutable el del precio de adquisición, que pasa a ser un criterio de valoración entre los diez diferentes que contempla el PGC 2007.

- Se establece como nuevo criterio de valoración el del valor razonable, que se calculará por referencia a un valor fiable de mercado. Se acepta como mejor referencia del valor razonable el precio cotizado en un mercado activo organizado o en ausencia de éste se obtendrá mediante la aplicación de modelos o técnicas de valoración, entre los que se incluye el empleo de referencias a transacciones recientes en condiciones de independencia mutua entre partes interesadas y debidamente informadas, usando datos observables de mercado y otros factores que los participantes en el mercado considerarían al fijar el precio, limitando en todo lo posible el empleo de consideraciones subjetivas y de datos no observables o contrastables.

Todos estos puntos del Marco conceptual del PGC 2007 reseñados tienen una importancia capital en nuestro razonamiento del reconocimiento y valoración de los “Derechos de Utilización de Jugadores Profesionales”.

Efectivamente, en el proceso lógico deductivo que supone el Marco conceptual, los principios contables, las definiciones de los elementos de las cuentas, así como los criterios de reconocimiento están relacionados con los requisitos de la información contable necesarios para conseguir la imagen fiel. El último paso en la contabilización es la atribución de valor.

Cuando el Marco conceptual define los criterios de valoración, la principal novedad es la admisión del valor razonable, no sólo para contabilizar determinadas correcciones valorativas sino también para registrar los ajustes de valor por encima del precio de adquisición en algunos elementos patrimoniales.

En la segunda parte el Plan (Normas de Registro y Valoración) establece los criterios de reconocimiento y el tratamiento contable de atribución de valor, según los criterios de valoración previamente definidos, a los distintos elementos de las cuentas.

Respecto al registro o reconocimiento de los inmovilizados intangibles en el balance (Norma 5ª), se exige adicionalmente a los criterios de reconocimiento de todo activo (estar controlado por la empresa, cumplir los requisitos de probabilidad de beneficios futuros y gozar de una valoración fiable), que el activo sea identificable, por ser separable o por haber surgido de derechos legales o contractuales, es decir muy similar a las NIC/NIIF, que hemos tratado en el apartado anterior de este capítulo.

En relación con la valoración de los elementos del inmovilizado intangible, el PGC, hemos de entender, que se remite en general a los criterios contenidos en las normas relativas al inmovilizado material, por tanto entendemos que:

- la valoración inicial por su precio de adquisición o coste de producción y si se adquiere en una combinación de negocios, por su valor razonable.
- y en cuanto a valoración posterior, por su precio de adquisición o coste de producción menos su amortización acumulada y menos el deterioro de valor registrado. En realidad el PGC 2007 sólo dedica el apartado de valoración posterior expresamente a una novedad importante, cual es la previsión de que puedan existir inmovilizados intangibles con vida útil indefinida.

Recordemos que en las NIC/NIIF, se abría expresamente la posibilidad a una revalorización posterior al reconocimiento inicial por su valor razonable si se puede

estimar de forma fiable, imputándose la diferencia con respecto a la anterior valoración al patrimonio neto hasta su venta o baja.

4.4.3. Discusión crítica sobre el encaje de los “Derechos de Uso Deportivo/Federativo de Jugadores Profesionales” en el tratamiento que se da a los Activos Intangibles en PGC y NIC/NIIF. Necesidad de contemplación del Valor Razonable en la Valoración de esos Derechos en el futuro Plan Sectorial.

En este apartado, en primer lugar, deberíamos hacer una precisión o aclaración terminológica, fundamentada en la insuficiencia contable puesta de manifiesto en el apartado anterior. En nuestra opinión la partida o elemento contable objeto del trabajo, debería, como hemos señalado anteriormente, re-denominarse para aclarar y completar su significado o contenido. Creemos que la denominación “Derechos de Adquisición de Jugadores”- como figura actualmente en el actual Plan Sectorial de las S.A.D.- se queda corta, insuficiente e incompleta. Lo más correcto sería denominar el elemento “Derechos (de Uso ó Utilización) Deportivos/Federativos o de Traspaso de Jugadores Profesionales”. Esta nueva denominación podría recoger el valor no sólo de los Derechos Deportivos de los jugadores adquiridos a terceros por un precio y posteriores correcciones de valor, si procediesen, sino también los Derechos Deportivos actualmente valorados a cero, es decir, por un lado, los de los Jugadores contratados libremente (con “carta de libertad”) sin haberse pagado precio alguno por su Derecho Federativo, al haberse extinguido su relación contractual con su S.A.D./Club anterior, y, por otro lado, los Derechos Federativos o de Traspaso de los Jugadores internamente generados-“los canteranos”- y posteriores correcciones de valor de éstos, si procediesen. El elemento patrimonial de Activo Intangible Deportivo constituido por los Derechos Deportivos/Federativos/ de Traspaso, debería, a su vez, desdoblarse en tres partidas o subcuentas, a saber, por un lado, “Derechos de Jugadores Profesionales Adquiridos”, y, por otro, los “Derechos de Jugadores Formados Internamente” y los “Derechos de Jugadores contratados libremente”.

Esta precisión terminológica nos da pie a debatir, a la luz de lo que establecen las NIC/NIIF y el PGC, expuesto en los apartados anteriores, en relación con los criterios de reconocimiento, registro y valoración, sobre la posibilidad que dan de resolver la hasta ahora, insuficiencia contable y la necesidad de recoger esa solución en la necesaria revisión de las Normas de Adaptación al PGC.

Efectivamente, La sección IV, apartado 16 del PGC 2007 dice que “la entrada en vigor del Plan General de Contabilidad exige una revisión de las adaptaciones sectoriales y de las Resoluciones emitidas por el Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas. Sin embargo, hasta que se produzcan estos cambios dichas normas mantienen su vigencia salvo que de forma expresa se opongan a los nuevos criterios contenidos en el Plan.”

El propio Plan reconoce y advierte, cuando se refiere al cuadro de cuentas en la sección III, apartado 14 de la Introducción, “sobre la posibilidad de que cuente con ciertas lagunas, debidas fundamentalmente a la imposibilidad de abarcar la variada casuística que rodea a muchas empresas, que en todo caso disponen de la facultad de cubrir los eventuales vacíos del texto, utilizando para ello el Marco Conceptual y las reglas técnicas más afines deducidas de los principios y criterios que informan el Plan”

Por otro lado, como ya hemos repetido en varias ocasiones, las NIC/NIIF “deben configurarse como el referente obligado de toda futura disposición que se incorpore al Derecho Contable español”. Ello, unido a que, a nuestro entender, una correcta interpretación del PGC’07, a la hora de la obligada revisión normativa contable sectorial, como hemos explicado en el punto anterior, debe atender a la nueva filosofía

que preside a aquel y, por descontado, no oponerse a los requisitos de la información contable, principios y criterios fijados en el Marco Conceptual.

En nuestro objeto de trabajo, “el Derecho de Prestación, uso o utilización deportiva/federativa de Jugadores Profesionales”, como hemos decidido llamarlo, no tiene ningún problema, a la luz del PGC y las NIC/NIIF en cuanto al Reconocimiento y Valoración inicial fiable en el caso de Jugadores, cuyo “Transfer” (“Pase”, “Traspaso” o “Derecho Federativo”) se ha adquirido de una tercera entidad. Será el precio pagado a la otra entidad por su adquisición, más todos los costes directamente atribuibles antes de poner al jugador en condiciones de utilización deportiva profesional.

Pero, ¿qué hacer entonces con aquellos Jugadores Profesionales, que han sido formados internamente, en la “cantera” o se incorporan con “carta de libertad” sin haberse pagado precio alguno por su Derecho federativo? Sus “Derechos de Prestación de Servicios Profesionales” reúnen todos los requisitos para su reconocimiento como activos intangibles al igual que los de los jugadores procedentes de terceras entidades, es decir son controlados por la entidad, que espera obtener beneficios económicos en el futuro de ellos, de carácter no monetario y sin apariencia física e identificables- separables y surgen de derechos contractuales o legales protegidos-. Nos faltaría el último requisito exigido por la NIC 38 y por el Marco conceptual del PGC para su reconocimiento: su valoración de forma fiable. ¿Existe o no una forma fiable de valoración de estos activos intangibles deportivos?

Se da la paradoja de que son activos homogéneos y responden a una misma realidad o sustancia económica. La forma jurídica de incorporarse a la plantilla es la que varía: Unos son adquiridos, otros se incorporan libremente sin adquirirse de terceros y otros son generados internamente. Pero su capacidad de generar o contribuir a generar beneficios económicos -tanto en la actividad operativa como en el caso de una eventual enajenación por valor de mercado- puede ser similar o incluso superior al de otros jugadores adquiridos. ¿Por qué entonces unos habían de contabilizarse como activos y otros no? ¿Por la falta de un precio de adquisición en aplicación estricta de un criterio de valoración, que se ha eliminado como principio contable?

Las NIC/NIIF y PGC 2007, en sus respectivos marcos conceptuales, como hemos venido exponiendo y según la opinión de los tratadistas (Tua Pereda, 2008, Cañibano, 2008) apuestan decididamente por el fondo de las operaciones más que por la forma.

Tua Pereda, refiriéndose a las consecuencias conceptuales de los requisitos de la información financiera, contemplados en el Marco Conceptual del nuevo PGC., afirma:

“De especial interés me parece la presencia, en el Código de Comercio y, también, en el Marco Conceptual, de una llamada de atención sobre la necesidad de atender no sólo a la forma jurídica de los hechos sino, también, a su fondo o realidad económica. Se trata de otra novedad importante, vinculada con la orientación al suministro de información útil, en la medida en que es necesaria para asegurar tanto la relevancia como la fiabilidad de la información. Y también son una novedad importante las definiciones de los elementos de los estados financieros (definiciones presentes en el Código de Comercio, no sólo en el Plan), que están diseñadas desde el fondo, más que desde la forma. Podemos pensar, especialmente, en la definición de “activo”, apoyada en el control y en la obtención de rendimientos futuros, y no en la mera propiedad” (o en las formas de obtención de esa propiedad, añadiríamos nosotros). Sin duda, la información es más útil si se incluyen en el balance todos los bienes y derechos controlados por la unidad económica y de los que obtiene rendimientos económicos, al margen de quien sea su propietario (o de qué forma ha llegado a ser propietario, también añadiríamos nosotros).”

Luego, estimamos que no habría otra salida para la próxima Adaptación Sectorial al PGC 2007 que reconocer el fondo idéntico de los activos intangibles formados por los

derechos federativos de los jugadores adquiridos, los activos intangibles contratados libremente sin adquirirlos a terceros y los activos intangibles formados por los derechos federativos de los jugadores formados en cantera, independientemente de que la forma jurídica de incorporarse a las plantillas (activo intangible) sea diferente.

¿Se opondría el PGC 2007 (y su próxima Adaptación sectorial a las S.A.D.) a su Marco Conceptual en el reconocimiento como activos intangibles de los jugadores de “cantera” sólo porque no existe un precio de adquisición al uso, en aplicación estricta de lo que es sólo ya un criterio de valoración más, al haberse eliminado su condición de principio contable?

El PGC 2007 parece que no ha contemplado para los activos intangibles otro criterio de valoración distinto del precio de adquisición o coste de producción. Sin embargo la NIC 38 admite otra forma de valoración: el valor razonable. ¿Se opone en este punto el PGC 2007 a las NIC/NIIF?

Si existiese la posibilidad de valorar con fiabilidad (por un valor razonable referido al valor de mercado) a los derechos deportivos de los jugadores profesionales formados internamente, ¿Está el PGC, en este caso, yendo en contra de sus propios requisitos de la información y principios contables fijados en el Marco conceptual (relevancia, fiabilidad, integridad, información completa, comparable, clara, realidad económica sobre fondo, que conducen a la imagen fiel) haciendo prevalecer un criterio de valoración –como es el coste histórico o precio de adquisición, derivado del principio de prudencia- dañando ostensiblemente la imagen fiel del patrimonio de estas S.A.D.?

Efectivamente, no existe en los jugadores con “carta de libertad” o de “cantera” un valor objetivo de referencia como el precio de adquisición en los otros jugadores. La mayoría de las S.A.D./clubes de fútbol incurren en costes elevados para formar a muchos niños y jóvenes que integran los escalafones inferiores (sueldos de entrenadores-formadores, coste de los materiales utilizados, amortización de las instalaciones, etc...). Todos ellos son perfectamente cuantificables con cualquier sistema de costes. Pero de todos esos niños y jóvenes finalmente sólo unos pocos dependen de la entidad y de la “camada”- llegan a la elite profesional e integrarán las primeras plantillas profesionales.

El activar contablemente esos costes podría darnos una valoración, al menos, objetiva. Pero surge la duda más que razonable y dificultad de cómo imputar a cada uno de los jugadores que ascienden al primer equipo esos costes. ¿Qué parte de esos gastos y de cuántos años correspondería activar para cada jugador que ha firmado la ficha de profesional? La normativa española contable anterior se decantó por considerar estos costes de “la cantera” como gastos del ejercicio en que se incurrieran y, siguiendo el principio del precio de adquisición-entonces principio contable indiscutible para poder registrarlo como activo-, valorar a los derechos de jugadores de cantera a coste cero (Plan Sectorial, 2000). Por otro lado, siguiendo a su vez el principio contable prevalente de prudencia, sólo hacer lucir los derechos de servicios profesionales de estos jugadores en Balance en el momento de su venta a otra entidad, como “Beneficio en Venta del Inmovilizado Inmaterial”. Claro está, todo el precio de venta se considera, por tanto, beneficio, ya que estaban valorados a coste cero y sus derechos no habían sido objeto de amortización alguna.

En cualquier caso, en el hipotético caso de que consiguiésemos establecer un criterio de imputación de costes objetivo para valorar la “producción” del jugador formado internamente, que (de entre todos los niños y adolescentes) finalmente ha llegado al “éxito” de formar parte de la primera plantilla profesional, su aplicabilidad holgaría o sobraría, si existiese un valor razonable referenciado al valor de mercado. Siempre sería éste último más fiable y conduciría mejor a la imagen fiel de esos activos. No olvidemos que, con un criterio de imputación de costes, estaríamos

intentando asignar a esos jugadores de “cantera” un sucedáneo de precio de adquisición o coste de producción, sólo a efectos de reconocimiento del activo, pero, como hemos demostrado en el estudio de caso del apartado anterior, su valoración sería casi con toda seguridad muy inferior al valor de mercado, escondiendo en algunos casos, importantísimos valores ocultos. ¿Y en el caso de los jugadores adquiridos con “carta de libertad”?

Entendemos que, a la luz de la NIC 38, se abre la posibilidad más que coherente de Valorar los Derechos Deportivos/Federativos/de Traspaso de Jugadores Profesionales Formados y Generados Internamente, así como los contratados con “carta de libertad”.

La NIC 38 exige que el Activo Intangible se valore en el momento inicial por su Coste. Entendemos que la aplicación de un coste inicial objetivo del Derecho de Utilización Deportivo/Federativo los Servicios Profesionales del Jugador de “cantera” sería un mero trámite transitorio, puesto que el “quid” fundamental de la cuestión es que anualmente al cierre todos los “Derechos Deportivos/Federativos/de Traspaso de los Servicios Profesionales de Jugadores” serían objeto de la aplicación de la *Valoración Posterior* al del Reconocimiento Inicial, dado que las valoraciones de mercado de este tipo de activos intangibles experimentan variaciones muy significativas y volátiles en corto espacio de tiempo, requisito contenido en el Modelo alternativo posterior contemplado por la NIC 38.

Si consideramos a los *Derechos de Utilización de Jugadores de “cantera”* como otros activos intangibles generados internamente, como los define la NIC 38, *su reconocimiento se produciría cuando el jugador de los escalafones inferiores pasa a formar parte de la plantilla profesional o debuta con ella en la competición oficial y firma un contrato profesional, momento en que reúne los requisitos establecidos en el párrafo 57, es decir técnicamente es posible completar su desarrollo y se disponen de los recursos para ello, se tiene intención y capacidad para su utilización o venta, se puede demostrar la existencia de un mercado para venderlo o que va a ser utilizado por la entidad y se puede valorar por los desembolsos atribuibles directamente a él desde el momento de su reconocimiento (costes de las remuneraciones de los empleados en la formación, honorarios para registrar los derechos legales...)*. Como hemos explicado en párrafo anterior, sería una *Valoración Inicial Transitoria* hasta final del ejercicio, momento en que se aplicaría la *Valoración Posterior al Reconocimiento Inicial, junto con los Derechos de todos los demás Jugadores Profesionales adquiridos de otras entidades o contratados “con carta de libertad”*, conforme al Valor Razonable referido a un Mercado Activo o, en ausencia de éste, obtenido, en su caso, mediante la aplicación de modelos y técnicas de valoración.

De esta manera pondríamos al mismo nivel de igualdad a activos intangibles homogéneos que cumplen la misma función económica y tienen la misma capacidad de generar beneficios futuros. Le aplicaríamos una misma forma de valoración que, entendemos, sería objetiva y fiable. Abundamos así en el ya, tantas veces enunciado y razonado, anhelo de la literatura específica de la materia, anterior a la reforma (Morrow, Michie & Verna-1999-, Serrano-2002-, Ordoñez-2002,2003-, Bursesí y Carratalá-2003-, García del Barrio y Pujol-2008-, etc..)

El Valor Razonable, es definido en el marco conceptual del PGC’07 y NIIF como “el importe por el que puede ser intercambiado un activo o liquidado un pasivo, entre partes interesadas y debidamente informadas, que realicen una transacción en condiciones de independencia mutua”, y establece que “con carácter general, el valor razonable se calculará por referencia a un valor fiable de mercado. En este sentido, el precio cotizado en un mercado activo será la mejor referencia del valor razonable”. Define al mercado activo como aquel en el que se den las siguientes condiciones:

- ✓ Los bienes intercambiados en el mercado son homogéneos
- ✓ Pueden encontrarse en cualquier momento compradores y vendedores para ese bien; y
- ✓ los precios son conocidos y fácilmente accesibles para el público y reflejan transacciones de mercado reales, actuales y producidas con regularidad

Para los elementos respecto de los cuales no exista un mercado activo, el valor razonable se obtendrá mediante la aplicación de modelos y técnicas de valoración, en los que se incluya el empleo de referencias a transacciones recientes disponibles, en condiciones de independencia mutua entre partes interesadas y debidamente informadas. Las técnicas empleadas deberán maximizar el uso de los datos observables de mercado y otros factores que los participantes en él considerarían al fijar el precio, limitando en todo lo posible el empleo de consideraciones subjetivas y de datos no observables o contrastables. Se deberán evaluar la efectividad de estas técnicas de valoración de manera periódica, empleando como referencia los precios observables de operaciones recientes en el mismo activo o utilizando los precios basados en índices observables de mercado que estén disponibles y resulten aplicables.

La NIIF 13 nos proporciona orientación sobre cómo llevar a cabo la medición del valor razonable según NIIF, a través de técnicas de valoración, para activos que no sean financieros. Será aplicable a los periodos anuales que comiencen a partir de enero de 2013. Define valor razonable como el precio que se recibiría por vender un activo en una transacción ordenada entre participantes del mercado en la fecha de la medición o valoración. La NIIF explica que una medición a valor razonable, requiere que la técnica de valoración empleada maximice el uso de datos observables y minimice el uso de los no observables que utilizaría un participante del mercado al fijar el precio del bien, estableciendo una jerarquía de tres niveles:

1. Precios a la fecha de la valoración en mercados cotizados para ese activo. Se utilizaría sin ajuste alguno
2. Precios en mercados no cotizados a esa fecha para ese mismo activo observables directa o indirectamente; y
3. Precios no observables para ese mismo activo

En cualquier caso la entidad debe informar qué técnica de valoración ha utilizado y en qué nivel de los tres anteriores estarían los datos utilizados para medir el valor razonable del activo y la cuantificación del ajuste que supondría el efecto de utilizar la técnica en el nivel 3.

Entendemos modestamente que el PGC, en este punto, incurre más que en una restricción de opciones o una aplicación de criterio propio frente al Reglamento Comunitario de las NIC, en una laguna o vacío, debido a la no contemplación genérica de la casuística propia de determinados tipos de negocios (como es el caso de las S.A.D./clubes de fútbol), en la creencia de que es poco común la existencia de mercados activos organizados para los elementos de inmovilizado intangible y las transacciones son relativamente infrecuentes.

Tal como advierte el párrafo 78 “es poco común la existencia de un mercado activo para los activos intangibles, en general”. Sin embargo, cabe decir que, en el caso que nos ocupa, sí existe un Mercado de jugadores de fútbol en el que las transacciones son muy frecuentes y, aunque los precios –teóricamente- no están disponibles para el público en general, es tal el seguimiento continuo y pertinaz de los medios de comunicación- ávidos de anticipar las noticias sobre traspasos e importes de los mismos antes de que se produzcan- que los precios objetos de negociación aproximados son conocidos casi al instante en las épocas de compra-venta de los

Derechos. En cualquier caso, los posibles compradores y vendedores saben perfectamente el margen en que se mueven los precios de los derechos de cada jugador profesional y los criterios que se tienen en cuenta para cifrar la operación. De entrada, cualquier jugador tiene estipulada en su contrato profesional suscrito con el club la llamada “cláusula de rescisión” del contrato, a la que nos hemos referido profusamente en la última parte del apartado 4.2.1. En virtud de esta cláusula un jugador puede depositar el importe (a modo de indemnización) en la LFP y rescindir su contrato con el club. Queda extinguido desde ese momento el Derecho Federativo que el club tiene a su nombre y podría firmar contrato profesional con otro club, que puede solicitar entonces el derecho federativo a su nombre. Los clubes con intención de compra de derechos conocen en cualquier momento las cláusulas de rescisión de los jugadores en los que puedan estar interesados y pueden llegar a un acuerdo con ellos para “ayudarles a depositar” el importe de la cláusula y conseguir de esta forma muy habitual el “pase”, como “compra encubierta” del derecho. Por supuesto, que no siempre esta cláusula es el precio de mercado del “derecho federativo” del jugador, pero sí es el precio máximo o tope de referencia, que el club propietario del Derecho ha de admitir en el caso de que se resista a venderlo. En muchos casos este es el precio final de la venta o traspaso (en nuestro estudio de caso, hemos analizado varios- Sergio Ramos, Fazio, Bacca-). En la mayoría de los casos, se suele establecer un proceso de negociación entre club comprador interesado y club vendedor para rebajar el importe de esa cláusula.

Podríamos discutir si un mercado de estas características reúne la tercera condición que establecen las NIC 38 para ser considerado un “mercado activo” de referencia para la aplicación de un “valor razonable” en el modelo de Revalorización contemplado de que “los precios son conocidos por el público y reflejan transacciones de mercado reales, actuales y producidas con regularidad”. Sí es indiscutible que reúne las dos primeras condiciones de que los derechos transferidos son homogéneos y que compradores y vendedores pueden encontrarse en cualquier momento en las dos fechas de apertura de los mercados de verano e invierno.

Por otro lado, lo que sí está claro es que siempre existe la información de referencia de los precios reales y actuales de operaciones similares recientes y producidas con regularidad. Todo ello permite suministrar la, a nuestro entender, suficiente evidencia de que sí podría obtenerse un Valor Razonable con muchos visos de objetividad e independencia, a través de un modelo o técnica de valoración, referido al valor real de Mercado de los “Derechos de Uso Deportivo o Federativos de los Jugadores” muy diferente al Valor en libros, según el principio del Precio de adquisición (o coste cero, en el caso de los “canteranos” o los jugadores contratados libres), que, a nuestro entender, podría alejar a la Contabilidad de las S.A.D./clubes de representar la imagen fiel de su Patrimonio y resultados y de no ser útil para la toma de decisiones propias y de terceros. Esa técnica de valoración a “valor razonable” es la que modestamente apuntamos en el Capítulo 7, en base al precedente analizado en los apartados 4.3 anterior- del estudio de caso- y 4.5 y 4.6, que necesitaría de mejoras que proponemos y contrastaciones futuras.

Por último, apuntamos la idea, que desarrollaremos más delante, de que la aplicación de un mismo criterio homogéneo de valoración global a los Derechos de Traspaso de todos los jugadores a “valor razonable” que integran la plantilla de una S.A.D./club de fútbol solventaría la, a nuestro entender, doble insuficiencia contable, a saber:

- Por un lado, la no información sobre los enormes Valores Ocultos, puestos de manifiesto en el estudio de caso, que puede esconder el capítulo de Intangible Deportivo en el balance, por causa de la revaluación de los derechos de jugadores adquiridos, jugadores de cantera y jugadores libres, y

- Por otro lado, el no reconocimiento de los Deterioros de aquellos Jugadores, cuyos Derechos hayan sufrido pérdidas de valor hasta situarse por debajo de su valor neto contable, por causa de rendimientos muchos más bajos de lo esperado cuando se adquirieron por altos precios, hecho que se puede producir más frecuentemente en los clubes más importantes de las ligas europeas como hemos apuntado en la revisión de la literatura previa en el capítulo 3 (Biancone, P.2011), (Risaliti, G. y Verona, R., 2013).

4.5. ANTECEDENTES SOBRE ESTIMACIONES/VALORACIONES ASIMILABLES AL “VALOR RAZONABLE” DE LOS DERECHOS DE TRASPASO

4.5.1. Estimaciones Extra-Contables actuales del Valor de Mercado de los Derechos de Traspaso

Al intentar conocer las estimaciones a valor de mercado de los jugadores de fútbol, podemos acudir a infinidad de informaciones a través de Internet o revistas especializadas. Prácticamente todos los periódicos deportivos importantes de España y de los países puntero en el mundo del fútbol, tienen portales digitales o sitios web, en donde se puede obtener información sobre las características personales, físicas y deportivas de los jugadores, sus trayectorias, palmarés, rendimiento recientes, etc... también se puede obtener rumores sobre posibles traspasos/fichajes o renovaciones por los clubes posibles o en curso, quiénes son los jugadores pretendidos y por qué clubes.... y valoraciones estimadas de los jugadores en el mercado, etc... Los mismos portales suelen anunciar:

“Conoce cada día toda la actualidad del mercado de fichajes de fútbol en directo: rumores, últimos, nuevos y posibles fichajes de la temporada de la liga española y europea...”

“El final de temporada marca el inicio del mercado de fichajes. Ponte al día del mundo de los rumores, traspasos y cesiones de la Liga BBVA...”

“Te explicamos en directo las últimas horas del mercado de fichajes, que concluye esta medianoche. Las altas, bajas, rumores, cesiones y....”

“Transfer rumours, latest news, from all the biggest soccer clubs around the world...”

Por citar algunos ejemplos, a continuación especificamos algunos de estos portales:

www.fichajes.com

www.marca.com/futbol/mercado-fichajes.htm

www.mundodeportivo.com/futbol/fichajes/

www.sport.es/es/mercado-de-fichajes/

www.fichajesfutbol.com/

www.mercafutbol.com/

www.telegraph.co.uk

www.gazzetta.it/Calciomercato/

De todos estos medios de obtención de una estimación más aproximada del Valor en el Mercado de traspasos de los jugadores, la página probablemente que tiene más prestigio es “Trasfermarkt” (www.transfermarkt.es), que es muy seguida por

aficionados e incluso consultada como guía de información, por intervinientes en la realización de operaciones de compra-ventas de Derechos de Traspaso de Jugadores, tales como Directores deportivos o económico financiero de clubes, representantes de jugadores, etc... (según confesión personal hecha por un director deportivo y un representante de jugadores).

Este es un Portal alemán muy completo, que, aparte de dar noticias contrastadas y rumores de fichajes, ofrece información de los Valores de Mercado actuales de los jugadores (de su tendencia al alza o baja, en función de su rendimiento reciente) y de las plantillas completas de todas las ligas europeas punteras. Da información exhaustiva de la trayectoria de los jugadores, de los jugadores que quedan libres, de todas las transacciones recientes por países y club, con datos de los ingresos por traspasos y otra serie de detalles. La profusión de datos que contiene, en lo que se refiere a operaciones recientes parece que son aceptablemente fidedignos. Hemos comparado al azar algunas operaciones de compraventa de los derechos de traspaso de 5 jugadores, que también habíamos analizado en el estudio de caso y resultan coincidentes en los costes de adquisición y ciertamente aproximados a los valores de la venta final, información que habíamos obtenido de forma confidencial.

Lo que no hemos podido comprobar son los valores actuales de Mercado que ofrecen de todos los jugadores. Desconocemos cuáles son los criterios que emplean y la información que manejan (años de contrato, cláusulas de rescisión, etc...), para poder evaluar si reúnen los requisitos que establece el PGC 2007 y las NIC-NIIF para su admisión como “Valor Razonable”.

4.5.2. Comité de Valoración de la LFP. Análisis del Sistema actual de Tasación de los Derechos de Traspaso.

Al realizar el Estudio de Caso, que hemos expuesto en el apartado 4.3, nos encontramos con que la S.A.D. que estábamos analizando, había manejado en diversas ocasiones unas valoraciones del valor de mercado de todos los jugadores de la plantilla, que utilizaba a fin de completar las Cuentas Anuales para determinado tipo de operaciones, en las que la entidad tenía que demostrar ante terceros que tenía una capacidad de liquidez y gozaba de una solvencia mayores que la que demostraban sus cuentas anuales, en caso de que se necesitase enajenar el derecho federativo de algunos de los jugadores de la plantilla. Esas operaciones eran tales como aplazamiento de la deuda contraída con la Hacienda Pública o solicitud de crédito a entidades financieras. Así mismo se utilizaban para el aseguramiento de los jugadores.

Las citadas valoraciones las realizaba un Comité de Valoración, constituido en el seno de la LFP, siempre a petición del club.

En el periodo considerado en el análisis del Estudio de Caso, la entidad solicitó estas valoraciones en seis ocasiones, que, a su vez, analizamos con los resultados, que hemos expuesto en el apartado 4.3.

Ante este hallazgo tan significativo de posible precedente de estimación del “Valor Razonable” del objeto de nuestro trabajo, nos planteamos la posibilidad de realizar una mayor indagación sobre el sistema seguido por este Comité de Valoración de la LFP al objeto de analizar sus limitaciones en cuanto a reunir los requisitos de objetividad, independencia y fiabilidad para predecir un “Valor de Mercado” fiable.

4.5.2.1. Composición y Funcionamiento del Comité. Criterios, variables y baremos utilizados

La composición actual del Comité de Valoración de la LFP, constituido en 2008 es de:

- Dos agentes de jugadores, elegidos por la Liga de entre cuatro que propondrá la Asociación Española de Agentes de Jugadores. (Los dos no elegidos serán suplentes por si a la respectiva reunión concreta de valoración alguno de los

titulares no puede asistir) .Los Agentes propuestos deberán tener un mínimo de 5 años de antigüedad en el ejercicio de la profesión.

- Dos letrados de reconocido prestigio en el ámbito deportivo que serán designados por la Liga en el acta fundacional del Comité de Valoración para un periodo de un año, que quedará automáticamente renovado.
- Un socio o miembro de una firma de auditores de reconocido prestigio que será designado por la Liga en la misma forma y con el mismo alcance que los letrados.
- Asistirá también a las reuniones, con voz pero sin voto, el secretario de la Liga u otro letrado de la Liga, designado por el secretario. Éste ejercerá las funciones de secretario del Comité.

Los criterios que actualmente viene utilizando para la Valoración de los Derechos Deportivos de jugadores profesionales, amén de otros estimables como influyentes o determinantes (LFP, 2008), son:

- Edad del Jugador y proyección.
- Tiempo de vigencia del contrato.
- Porcentaje de partidos jugados durante la temporada corriente o anterior.
- Número de internacionalidades en la temporada actual y la anterior.
- Premios individuales (internacional-“balón de oro”-, español- “Pichichi”, “Zamora”) durante los últimos 3 años.
- Cláusula de rescisión del contrato.
- Coste de adquisición del jugador.
- Número de campeonatos internacionales ganados durante los últimos 4 años.
- Número de campeonatos nacionales ganados durante los últimos 2 años.
- Situación actual del mercado futbolístico.
- Categoría deportiva y presupuesto de la S.A.D./Club en que milita.

El Comité obtiene toda esta información de toda la información estadística que baraja la LFP, como organismo regulador y controlador de las competiciones, así como de todos los contratos federativos de los jugadores con sus respectivos clubes, que obran en su poder.

Las valoraciones de los Derechos Deportivos o Derechos económicos Federativos de los jugadores profesionales se realizan a petición de la S.A.D./club de fútbol interesada.

4.5.2.2. Entrevista con el creador del Comité de valoración de la LFP

Creímos que era necesario indagar sobre la génesis de este Comité de Valoración, para lo cual pensamos que sería muy interesante abordar a la(s) persona(s) que dieron lugar al mismo, si eran accesibles, a través de una entrevista personal, con un cuestionario guía, para mayor aprovechamiento de la entrevista. Optamos, por tanto, por el mismo sistema que empleamos en las entrevistas, que recogemos y explicamos en el apartado siguiente (el sexto) de este capítulo 4.

La persona entrevistada fue D. Carlos del Campo Colas, actual Director adjunto a la Presidencia de la LFP y, en el momento de la creación del Comité de Valoración, Secretario General de la institución.

A continuación reproducimos el cuestionario-guía, enviado previamente, así como las contestaciones (en rojo) a la entrevista.

“Antes de comenzar el cuestionario por favor describa su cualificación profesional y proporcione una breve descripción de su cargo en la LFP en el recuadro siguiente:

Soy Licenciado en Derecho, trabajo en la Liga desde 1991, he sido Asesor Jurídico, Secretario General y actualmente soy Director adjunto a la Presidencia, desarrollando todas aquellas materias relativas a representación con instituciones y organismos internacionales y las funciones de coordinación interna con el resto de direcciones.

A continuación se presentan diez cuestiones/ afirmaciones. Por favor confirme/elija su reacción u opinión a la afirmación/pregunta propuesta.

- 1. Como sabe, cada equipo de fútbol puede inscribir un número fijo oficial de jugadores para la competición correspondiente nacional o europea (25 en este momento). Para que un jugador profesional pueda ser inscrito por un club y participar en los partidos representándolo, dicho club ha de ser titular de su Derecho federativo (de Explotación Deportiva). El Derecho federativo de un jugador puede adquirirse por un precio de otro club o bien ser solicitado por un club para un jugador formado en su Cantera, con el que se ha firmado un contrato de profesional. El registro de los jugadores inscribibles es controlado por las Asociaciones de clubes nacionales (en España la Liga de Fútbol Profesional-LFP-, en coordinación con la RFEF y UEFA, en su caso).**

Por tanto, para las Asociaciones de clubes nacionales, sin las cuales la actividad que desarrollan las S.A.D no existiría, todos los jugadores profesionales cuyos Derechos Federativos han sido inscritos para participar en las competiciones a nombre de un sólo club, son aptos y válidos por igual, sin excepción, para poder desarrollar su función deportiva y contribuir al logro deportivo de la entidad poseedora de su Derecho federativo, independientemente de su procedencia (adquirido a o formado en cantera). Los Derechos Federativos de todos los jugadores inscritos por la LFP, son para ésta, por tanto, Activos productivos utilizables en la actividad, sin distinción alguna.

- Muy de acuerdo*
- De acuerdo
- Neutral
- En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)
- Muy en desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

2. Sin embargo, “la aplicación generalizada” de las vigentes normas contables (Plan General de Contabilidad 2007 y Normas de Adaptación al PGC 90 a las S.A.D. del 2000) impide el reconocimiento en Balance como Activos de todos ellos, a pesar de reunir todos los requisitos que establecen PGC 2007 y Normas Internacionales de Información Financiera. Sólo son reconocidos contablemente los Derechos Federativos de los jugadores adquiridos a terceros, porque “se pueden valorar/medir con fiabilidad”, presuponiendo que sólo es objetivo y fiable el Precio de Adquisición descontada la amortización, mientras que los jugadores de cantera, al carecer de Precio de adquisición, no se pueden valorar/medir con fiabilidad. ¿Está conforme con ello?

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Neutral
- En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)
- Muy en desacuerdo* (si es así, ¿por qué?)

*Ejemplos:

Dº Casillas, no reconocido ni valorado en balance de R. Madrid, Dº Keylor Navas , sí.
Dº Xavi, Iniesta y Messi no reconocidos ni valorados en Balance de FCB, Dº Neymar sí.
Dº Alcácer no reconocido ni valorado, Dº Negredo sí, en el Balance de VCF, etc....

3. Anualmente, después de cerrado el ejercicio económico (30 de Junio), se abre el Mercado de Verano de Traspasos de jugadores en los meses de Julio y Agosto para todas las S.A.D./clubes de fútbol. Al estar contabilizados sólo los Derechos federativos de los jugadores adquiridos, la venta del Derecho de un Jugador de Cantera da lugar a un beneficio por todo el precio de venta. En caso de los jugadores adquiridos a terceros, las ventas de sus Derechos suelen conllevar importantes beneficios también, pues su Valor Neto Contable se ha ido reduciendo en los años anteriores por la amortización lineal de sus precios de adquisición. En estos dos meses, por tanto pueden salir a relucir unos enormes Valores Ocultos, que las Cuentas Anuales al 30 de Junio no contemplan y, por tanto, no informan a los usuarios, para que puedan tomar decisiones económicas con respecto a la entidad.

- Muy de acuerdo*
- De acuerdo
- Neutral
- En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

Muy en desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

*Ejemplos:

Dº Sergio Ramos(Cantera).Vendido por SFC a R.Madrid; VNC en SFC=0 ; P.Vta.=28m.,V. Oculto en SFC = 28m. Dº Otamendi (Adquirido).Vendido por VCF a M.City; VNC en VCF=9 m.€ P.Vta.=40, V.Oculto en VFC= 31 m.€

Dº AlexVidal+C.Bacca (Adquiridos).Vendidos por SFC a FCB y ACMilan, VNC=5M; P.Vta.=45; V.Oculto=40m€

4. Con el fin de que las Cuentas Anuales representen la Imagen Fiel del Patrimonio y los resultados obtenidos y conduzcan a una Transparencia de la Información Financiera, debería encontrarse una fórmula o criterio de Valoración que resolviera a la vez:

- La desigualdad de tratamiento contable entre los Derechos Federativos de Jugadores de Cantera y Jugadores adquiridos, por un lado, y
- La infravaloración contable global de las plantillas, que da lugar a los enormes Valores Ocultos, que se ponen de manifiesto en muchas S.A.D/clubes, justo en los dos meses posteriores al cierre contable, cuando se abre el Mercado de Fichajes de verano y se materializan ventas de derechos.

Muy de acuerdo (si es así, ¿por qué?)

De acuerdo (si es así, ¿por qué?)

Neutral

En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

Muy en desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

Especialmente por la desigualdad en el tratamiento contable, el ejemplo que se cita de Sergio Ramos es muy representativo. Asimismo, si se encontrase la fórmula, representaría una imagen mucho más fiel del patrimonio de cada club

5. Tengo entendido que Usted estuvo en los orígenes o formó parte de las personas que pusieron en marcha el Comité de Valoración de los Derechos de Traspaso de jugadores en la LFP. ¿Cuáles fueron las razones o motivos por los que se creó ese Comité de Valoración? ¿Fue solicitado por algunos clubes? ¿para qué fines solicitaban los clubes las valoraciones? Los podría detallar

Efectivamente, fue un Comité ideado y desarrollado íntegramente por mí. La idea fundamental se centró en que los derechos federativos tenían un valor y contenido económico, la idea fue desarrollada a raíz de que la AEAT empezara a enviar diligencias de embargo sobre esos derechos, hasta la fecha desconocidos. De estos embargos me surgió la idea de que si creábamos un Comité con expertos independientes (fundamental que fueran independientes, para dar credibilidad), los derechos federativos tendrían un valor estimado. Realmente los clubes, en un principio, no pidieron nada, posteriormente los fueron solicitando para presentarlo ante solicitudes de crédito, presentarlo como garantía ante la propia AEAT, para valorarlos en los concursos de acreedores.

La creación del Comité de Valoración, fue simultánea con la creación del Libro Registro de cargas y gravámenes de Derechos Federativos, en el que se anotaban todas aquellas cargas que pudieran ser objeto los referidos derechos (Embargos, prendas, etc.), asimismo realizamos modificaciones Estatutarias en el sentido de que cuando un club estaba interesado en la adquisición a otro club de los derechos federativos de un jugador, con carácter previo debe pedir nota de las cargas que pesen sobre los derechos federativos del jugador en cuestión.

6. ¿Cree que un sistema de valoración similar al del Comité de Valoración de la LFP podría servir para paliar la falta de información sobre el valor actualizado(o de mercado) de los derechos de Traspaso de que adolecen las Cuentas Anuales?

Es posible, aunque tal y como lo tenemos establecido en la LFP, es suficiente. por credibilidad y fiabilidad.

7. Las Valoraciones que efectúa el Comité las hace de forma discrecional a petición de un club interesado en distintas épocas del año, por las razones que haya enumerado en la pregunta anterior. ¿Cree que sería factible una Valoración Anual de las plantillas profesionales de todas las S.A.D./clubes de fútbol, una vez terminada la temporada futbolística y antes del cierre del ejercicio económico al 30 de Junio, para completar la información que se contenga en las Cuentas anuales? ¿Habría que dotar de más medios y personal a ese Comité de valoración?

Ser factible lo sería, pero hay cuestiones, como la movilidad de la plantilla (altas y bajas) que distorsionarían el resultado final

8. El Comité de Valoración de la LFP está compuesto actualmente por 5 miembros (2 agentes jugadores, 2 letrados y 1 Auditor) y sus estimaciones se basan en una serie criterios (cláusula de rescisión, coste de adquisición, nº partidos jugados en la temporada, edad del Jugador y proyección, vigencia del contrato etc...).
- Para poder realizar todas esas valoraciones conjuntas de todas las plantillas en el mes de Junio ¿Considera que ese Comité podría o debería tener otra composición para garantizar que las valoraciones reúnan los dos requisitos exigidos por la normativa Contable, para poder aceptarse como “Valor Razonable”, esto es, Independencia y Objetividad? ¿Podría sistematizarse más la consideración de los baremos que se utilizan?

La experiencia nos muestra que las valoraciones realizadas por el Comité de Valoración con la composición actual, ha sido muy positiva. Hay muchos casos en que se han realizado valoraciones y después se ha vendido al jugador. La valoración previa, en la mayoría de los casos, ha sido muy acertada.

No soy partidario de cambiar la composición actual, aunque todo es mejorable han realizado un buen trabajo y ha cumplido con sus objetivos. Además, reúnen los dos requisitos, la independencia y la objetividad, ya que ninguno de sus miembros tiene relación directa o indirecta con la LFP, y, si se da alguna causa de incompatibilidad, automáticamente el miembro del Comité afectado procede a abstenerse.

En cuanto a los baremos, todo es mejorable, pero no alcanzo a ver que otros baremos se pueden tener en consideración.

9. **¿Cree que ese Comité de Valoración, dotado de mayores medios, podría implantar un sistema de “chequeo” a modo de control de calidad a fin de observar las transacciones recientes y contrastar las valoraciones hechas anualmente, para comprobar la bondad de las predicciones de Valor de Mercado efectuadas y dotar de fiabilidad a las futuras?**

Se realiza un seguimiento por parte del departamento de competiciones en el sentido señalado, posteriormente y una vez detectado, se comunica a los miembros del Comité de Valoración.

10. **En caso de que pudiera ser considerada aceptable la fórmula propuesta de valoración a valor razonable a través de un Comité independiente y objetivo, ¿considera como jurista que debería recogerse y consagrarse como obligatorio para las entidades deportivas en La Nueva ley de S.A.D. y Normas de Adaptación Sectorial al PGC 2007, aún pendientes? ¿de qué manera? ¿cómo punto en la memoria u otras fórmulas?**

- Muy de acuerdo (si es así, ¿por qué? y ¿cómo?)*
- De acuerdo (si es así, ¿por qué? y ¿cómo?)
- Neutral
- En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)
- Muy en desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

No considero conveniente que se consagre como obligatorio para entidades deportivas, ya que el uso que se da a las valoraciones es muy dispar y soy más partidario de que las valoraciones se realicen a petición de parte.

*Esta fue su contestación inicial, pero al serle explicada en la entrevista telefónica la idea de la pregunta de qué opinaba si la Valoración independiente se incluiría en la parte narrativa de las Cuentas Anuales, consideró que, **en tal caso, sí debería recogerse legalmente esa novedad en la normativa pendiente de aprobar.***

4.5.2.3. Discusión sobre el Sistema utilizado por la L.F.P.

Hemos realizado una descripción de la composición del Comité de Valoración de la LFP y los criterios que utiliza para realizar las valoraciones e información que maneja, así como una entrevista con su creador, que nos ha aportado una valiosa información sobre las causas de su creación, objetivos que pretende y función que cumple y opinión sobre su perspectiva futura. Procedería ahora realizar una discusión sobre si tal sistema de valoración reúne los requisitos para constituirse en un precedente razonable de técnica de valoración a Valor Razonable, como establecen las NIC/NIIF y PGC 2007 en sus marcos conceptuales y como criterio de valoración de los intangibles en NIC/NIIF. La norma habla de “técnica de valoración que haya demostrado ser la que obtiene unas estimaciones más realistas de los precios”, que “deberá maximizar el uso de datos observables de mercado y otros factores que los participantes en el mercado considerarían al fijar el precio, limitando las consideraciones subjetivas y datos no observables o contrastables”. Por otro lado “la empresa deberá evaluar la efectividad de la técnica de manera periódica, empleando como referencia los precios observables de transacciones recientes”

En principio, el sistema, bajo nuestra opinión, sí reúne tales requisitos de utilización exhaustiva de los criterios o factores observables y contrastables del mercado que considerarían los responsables de fijar el precio, que eliminaría subjetividades. Por otro lado, la consideración de todos estos criterios la realizan cinco personas y además independientes de la LFP y de los clubes, según su creador, lo cual añadiría más objetividad a las valoraciones. Por último, la exigencia de que las estimaciones del valor de mercado se contrasten con las operaciones reales recientes, según su creador, también son realizadas por el departamento de competición que hace un seguimiento de las predicciones y comunica posteriormente a los miembros del Comité las desviaciones notables detectadas, si las hubiere.

Sin embargo, surgen dudas sobre determinados aspectos, que extraemos del análisis conceptual del propio sistema y de las conclusiones de nuestro estudio de caso, que deberían mejorarse, a saber:

- La consideración de algún criterio adicional, como puede ser la situación económica del club vendedor del derecho, entre otros.
- La especificación del peso o importancia de cada uno de los criterios utilizados.
- No existe periodicidad o frecuencia de las valoraciones. Se hacen sólo cuando los clubes la solicitan, en fechas muy dispares y no a una misma fecha. No es lo mismo una valoración al final de temporada que a mitad de la misma, cuando aún no se sabe cuál ha sido el rendimiento final del jugador o club y eso, en este mercado tan volátil, distorsiona cualquier tipo de contrastación.
- No existe generalización de valoraciones a todos los clubes para promover comparabilidad. Solo se realizan para el club que las necesita puntualmente. No se realizan para todos.
- La contrastación de las valoraciones con las operaciones recientes debería hacerse periódicamente.

En este último punto de las contrastaciones de las valoraciones con operaciones recientes, solo podemos opinar, con las evidencias obtenidas en el estudio de caso, que son las siguientes:

- La entidad solo ha pedido valoraciones en seis ocasiones.
- En fechas muy dispares de la temporada (de 4 a 9 meses antes del cierre o final de la temporada).

- En las valoraciones del conjunto de las plantillas se daban unas infravaloraciones contables, con respecto al valor de mercado estimado, muy elevadas (alrededor del 75%), aunque al comparar individualmente el derecho de los jugadores, su valor neto contable con la tasación LFP, no siempre se dan infravaloraciones contables. En algunos casos de jugadores, la tasación estaba por debajo del valor en libros.
- Al tratar de evaluar la bondad predictiva de las tasaciones realizadas por este comité (comparando las tasaciones individuales hechas por el comité de valoración de la L.F.P., entre 4 y 9 meses antes de la venta, con los precios individuales reales de la venta de derechos de traspaso de jugadores), la media global para los jugadores analizados de las tasaciones LFP sobre el precio final global de la venta de todos esos jugadores, se sitúa en el 87%, si bien individualmente se producen variaciones notables, que atribuimos-en principio- a la diferencia temporal entre la fecha de la tasación solicitada y la fecha final de venta.
- Hay que tener muy en cuenta la limitación de que sólo hemos podido contrastar los jugadores vendidos y no el resto de jugadores no vendidos contenidos en la tasación.

Como conclusión a esta Discusión, entendemos que el sistema de Valoración de la LFP, con las mejoras que se desprenden de los aspectos que acabamos de exponer, podría dar lugar a una propuesta de técnica de valoración a Valor Razonable, que recogemos en el apartado 7 de esta tesis.

4.6. ENTREVISTAS. Investigación basada en Entrevistas

4.6.1. Método seguido

Tras la investigación realizada a través del Estudio de Caso- con las conclusiones obtenidas y hallazgos adicionales encontrados, contenidos en el anterior apartado 4.3) de este mismo capítulo 4-, tras el estudio y discusión crítica de la posibilidad de aplicación de un “Valor Razonable” al Intangible deportivo objeto de nuestro trabajo, y después del estudio más en profundidad del precedente de sistema de valoración de mercado del “derecho de traspaso” de jugadores profesionales de la LFP- que se contiene en el apartado quinto anterior de este mismo capítulo 4-, entendimos que debíamos completar nuestra investigación con otro tipo de investigación cualitativa e interpretativa, como es el método de entrevistas (que hemos utilizado también con el artífice del Comité de Valoración de la LFP, que, aunque presentada antes de este apartado, por secuencia lógica de la Tesis, fue la última entrevista realizada cronológicamente).

Las entrevistas pueden ser utilizadas con el fin de extraer información de los profesionales tanto en estudios cualitativos como cuantitativos (Firmin, 2008). ¿Cómo se preparan las entrevistas, y cuál es el propósito de las entrevistas, difiere mucho entre los dos métodos de investigación. Las entrevistas cualitativas tienden a ser menos estructuradas en comparación con las cuantitativas (Bryman, 2012). El enfoque radica en extraer el punto de vista del entrevistado con respecto al tema en discusión, mientras que el propósito de una entrevista cuantitativa es generar respuestas que se pueden transformar en datos estadísticos (Bryman, 2012). El punto de vista interpretativo, que está en línea con los métodos cualitativos, se utiliza cuando se supone que hay varias interpretaciones posibles de los mismos datos (Eriksson y Kovalainen, 2008). Se trata, pues, de seleccionar una muestra de los profesionales

con el fin de mostrar las similitudes o diferencias en su interpretación de la práctica contable (Ryan et al., 2002).

Era nuestra intención, en un principio, haber realizado entrevistas y encuestas a agentes reales que intervienen en la fijación de los precios de compra-venta finales en el mercado de fichajes, con el fin de averiguar de forma objetiva y consensuada cuáles son las variables/criterios o indicadores y qué peso tiene cada uno de ellos en la formación del precio de mercado, y si fuera posible la formulación de un modelo econométrico objetivo y fiable de valoración, que permita pronosticar o predecir con certeza o con un grado alto de aproximación el Valor de Mercado de los “Derechos de Traspaso de los Jugadores Profesionales”, para responder al sub-objetivo séptimo de los siete planteados en el capítulo 1 introductorio. Debido a la envergadura de un trabajo como ese, hemos decidido dejar esta extensión y complemento de la investigación desarrollada en esta tesis como una importante línea de investigación a desarrollar en el futuro inmediato. Y así lo recogemos en el capítulo 8. Y nos decidimos, por tanto, a completar la investigación de este trabajo de tesis con el método cualitativo de unas entrevistas, para validar el estudio de caso realizado y sus conclusiones, por un lado, y contrastar con la opinión de profesionales de Contabilidad en S.A.D. los hallazgos adicionales encontrados y nuestra posición y planteamientos, por otro.

Hay dos tipos principales de entrevistas en el campo de la investigación cualitativa, (1) entrevista no estructurada y (2) entrevista semiestructurada (Bryman, 2012). La entrevista no estructurada no está lejos de las características de una conversación abierta (Burgess, 1984), donde el investigador ha preparado un tema de discusión, pero la discusión entre el investigador y el entrevistado decide la dirección de la entrevista con el fin de extraer las percepciones de con respecto al profesional el tema de interés (Firmin, 2008). Una entrevista semiestructurada es un enfoque en el que el investigador ha preparado una lista de preguntas que deberán ser cubiertos durante la entrevista, pero el fin no es fijo (Ayres, 2008). El investigador añade preguntas basadas en las respuestas de los entrevistados en el esfuerzo de obtener información útil y en profundidad con respecto al tema en discusión (Bryman, 2012).

Entendimos que este era el enfoque adecuado a nuestras pretensiones, pues buscábamos una discusión abierta en lo posible, y por ello preparamos unas preguntas que serían utilizadas como guías. Entre las preguntas o afirmaciones preparadas del cuestionario guía para la entrevista posterior, estaban subyacentes las preguntas de investigación de la tesis, (Kerlinger, 1997). El objetivo era extraer información con respecto a la revelación y valoración actual de los derechos de traspaso de jugadores, y para obtener los conocimientos profesionales en el campo de exploración para generar contenido y profesionalismo.

El cuestionario guía se envió con antelación a cada entrevistado, para que pudieran preparar respuestas a las preguntas/afirmaciones seleccionadas, a fin de que la entrevista fuera lo más ágil posible. Según Ryan et al. (2002), las entrevistas deben ser grabadas o tomar notas en el momento. Y seguimos este procedimiento, para que la notas se convirtieran en un registro más formal después de cada entrevista, con el fin de obtener información lo más precisa posible. Debido a la distancia, con respecto a Sevilla del lugar de residencia de muchos de los entrevistados, el cuestionario-guía se envió por correo electrónico, solicitando previamente su colaboración a través de conversación telefónica con ellos. Los cuestionarios se recibieron cumplimentados por e-mail. Una vez recibidos, las entrevistas se llevaron a cabo a través de una conferencia telefónica, días más tarde. Las entrevistas con los profesionales que viven en las proximidades de Sevilla se realizaron personalmente.

Los entrevistados fueron todos Auditores de Cuentas relacionadas con clubes SAD/clubes de fútbol, con una dilatada experiencia y competencia como auditores,

tanto en el ámbito de la auditoría financiera en empresas privadas como en los clubes de fútbol, tratando de aprovechar su alto nivel de conocimientos en contabilidad combinado con el conocimiento de la economía del fútbol.

Todos ellos nos aportaron ideas e información adicional muy útil, que reforzaron, ampliaron y complementaron las conclusiones obtenidas presentadas en los resultados empíricos del estudio de caso y también proporcionaron ideas, en unos casos coincidentes, y en otros casos divergentes con nuestros planteamientos y posición inicial, pero, en cualquier caso, todas ellas ofrecían matices muy interesantes, que han sido discutidos y tenidos muy en cuenta en nuestra propuesta final.

4.6.2. Población objetivo, Selección y Cuestionario-guión de las Entrevistas

Al elegir los profesionales relacionados con la contabilidad de S.A.D./clubes de fútbol a entrevistar, pensamos en expertos contables, que tuvieran como característica principal un reputado enfoque contable conservador, para que pudiéramos extraer su opinión sobre el tema con el fin de contrastar nuestros puntos de vista y propuestas con sus ideas, y de esa manera fomentar y potenciar el debate. Creemos que los expertos contables más conservadores, en principio, son los Auditores.

Los Auditores son una parte esencial en el proceso de implementación de la transparencia financiera de las empresas, pues son quienes han de pronunciarse en su informe sobre la credibilidad de esa información financiera, como resultado de su proceso de verificación independiente de la exactitud y representación de la imagen fiel de sus activos, patrimonio, posición financiera y resultados de sus operaciones. Los auditores, por definición, son los expertos contables que tienen como principal objetivo y propósito de su trabajo asegurarse del cumplimiento por parte de las empresas de las normas contables vigentes, dentro del marco regulador financiero actual, sin poner en tela de juicio si las normas vigentes son razonables o no. Pensamos que el desafío o reto planteado era grande, ya que estábamos buscando que se preguntaran a sí mismos acerca de la razonabilidad de las normas contables (en la materia que nos ocupa) de las que son supuestamente sus vigilantes o guardianes o custodios autorizados. Entendíamos que sus opiniones enriquecerían enormemente el debate y servirían para discutir o rebatir nuestros planteamientos. Plausibilidad podría ser peligroso para la investigación, ya que el investigador tiende a ver lo que espera y para evitar esto, el investigador debe buscar evidencias que contradicen las suyas (Ryan et al., 2002).

Nos planteamos, como población objetivo, en un principio, auditores registrados en el ROAC (Registro Oficial de Auditores de Cuentas, integrado en el ICAC- Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas-, que estuviesen relacionados con las 20 S.A.D./clubes de la primera división de la Liga española de fútbol.

En concreto, seleccionamos una muestra, que entendíamos significativa de 20 auditores, a saber:

- 15 auditores que auditan actualmente- o han auditado muy recientemente- las Cuentas Anuales de S.A.D./clubes
- 3 auditores que llevan la Administración Concursal de alguna S.A.D., y
- 2 auditores que son Consejeros y formulan Cuentas Anuales de alguna S.A.D.

La idea de distinguir su relación con las S.A.D. tenía la intención de explorar si sus visiones eran diferentes en la materia.

Con respecto al primer grupo, pudimos contactar previamente a través de conversación telefónica, solicitando su colaboración, con 13 de ellos, a los cuales, una vez confirmada su intención de colaborar, les remitimos el cuestionario-guía.

Los Auditores seleccionados, fueron, los de:

- ✓ Athletic Club de Bilbao
- ✓ Atlético de Madrid, S.A.D.
- ✓ F.C. Barcelona (a pesar de varias llamada telefónicas, no nos atendieron)
- ✓ Levante U.D., S.A.D.
- ✓ R. Madrid C.F.
- ✓ R.C. Celta de Vigo, S.A.D.
- ✓ R.C. Deportivo de la Coruña, S.A.D.
- ✓ R.C. Deportivo Espanyol, S.A.D.
- ✓ R.C. Sporting de Gijón, S.A.D.
- ✓ Real Betis Balompié S.A.D.-actual
- ✓ Real Betis Balompié S.A.D.-año anterior
- ✓ Sevilla F.C., S.A.D.-actual
- ✓ Sevilla F.C., S.A.D.-año anterior
- ✓ U.D. Las Palmas, S.A.D.
- ✓ Valencia C.F., S.A.D. (a pesar de varias llamada telefónicas, no nos atendieron)

Hasta la fecha del depósito de la Tesis nos han remitido el cuestionario previo y les hemos realizado entrevistas a 10 de los Auditores de Cuentas de S.A.D./clubes de fútbol, de los 15 inicialmente previstos, aunque finalmente solo se envió cuestionario a 13, que mostraron intención de colaborar.

En relación con el segundo grupo, los administradores concursales, han colaborado los tres en la cumplimentación del cuestionario previo y realización de las entrevistas. Eran 3 administradores concursales del Real Betis Balompié, en distintas fases del Concurso.

En cuanto a los auditores Consejeros (del Sevilla FC y Real Betis Balompié) responsables de formulación de Cuentas, los dos contactados también han colaborado asimismo en la cumplimentación del Cuestionario y la realización de las Entrevistas.

Por tanto, a la fecha del depósito de la tesis, hemos podido realizar las entrevistas y obtener sus opiniones de 15 de Auditores de S.A.D./clubes de futbol, de los 20 que inicialmente seleccionamos (un 75%) y de los 18, que mostraron su deseo de colaborar, a los que enviamos el cuestionario, es decir un 83%. Entendemos que la muestra es bastante representativa.

El cuestionario guión de las Entrevistas constaba de doce afirmaciones/preguntas (la última subdividida en dos). Fueron cuidadosamente pensadas y preparadas, tratando de cubrir en una secuencia lógica las preguntas de investigación y contrastar nuestros puntos de vista y posición. El tiempo entre la primera y última entrevista fue aproximadamente de un mes, con varios recordatorios telefónicos para que se nos contestara, y durante este período, al conocer las dos respuestas primeras, nos hizo replantear las 3 últimas preguntas para mayor claridad, ya que queríamos obtener respuestas a preguntas con mayor base. Las preguntas/afirmaciones fueron enviadas antes de las entrevistas, con el fin de que estuvieran preparadas por los entrevistados y aumentar la agilidad y calidad de la conversación. Las entrevistas fueron grabadas con aplicación informática de ordenador y duraron entre 40 y 80 minutos. Las preguntas preparadas se discutieron seguidas de un debate abierto.

Las preguntas o afirmaciones que componían el cuestionario-guía de las entrevistas, que enviamos a los Auditores seleccionados, iban precedidas de un breve resumen de la problemática contable sobre la que versaría el cuestionario y posterior entrevista. En diez de las 13 preguntas/afirmaciones se daban 5 posibilidades, a

saber: “Muy de acuerdo”, “De acuerdo”, “Neutral”, “En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)” y “Muy en desacuerdo (si es así, ¿por qué?)”. Al Auditor entrevistado se le pedía contestar marcando la casilla que le resultara más afín a su opinión. La idea de dar estas opciones de respuestas múltiples ¿cerradas? era la de pedir al Auditor el esfuerzo de manifestarse de forma categórica, pero simplemente a efectos de una mínima tabulación estadística y poder resumir el sentir global de los auditores. Pero, realmente la parte más esperada y que más juego daría en las entrevistas era la de los comentarios explicativos. Las preguntas/afirmaciones iban seguidas de un espacio/recuadro destinado a puntualizar la opción marcada o realizar comentarios y dar opinión sobre el contenido de la pregunta/afirmación. Esta parte era de mucho interés, pues en ella el Auditor podía proporcionar ideas o fijar su posición, que en ocasiones no se correspondía exactamente con la respuesta marcada.

A continuación reproducimos las preguntas/afirmaciones del cuestionario-guía, enviado previamente. En el recuadro que figura después de cada pregunta afirmación, vamos a reseñar (en rojo), la media de todas las respuestas obtenidas de los 15 auditores entrevistados. La ponderación que hemos dado ha sido la siguiente:

- Muy de acuerdo.....5
- De acuerdo.....4
- Neutral.....3
- En desacuerdo.....2
- Muy en desacuerdo...1

CUESTIONARIO A AUDITORES DE S.A.D./CLUBES DE FÚTBOL

Este cuestionario es exploratorio y no tiene ninguna respuesta correcta o incorrecta. Trata de pulsar la Opinión de los profesionales de la Auditoría de S.A.D./Clubes de fútbol en relación con el objeto de un trabajo de Tesis Doctoral que se está realizando en el Departamento de Economía Financiera y Contabilidad de la Universidad de Sevilla.

Por favor, conteste las siguientes preguntas marcando la casilla correspondiente. Debajo de la mayoría de las preguntas hay un espacio /recuadro para realizar cualquier comentario. Por favor utilice este espacio, si desea o estima necesario proporcionar más detalles. Además, hay otro espacio en blanco en la última página del cuestionario, que podrá utilizar a su discreción. Si lo usase, por favor haga referencia a la pregunta que corresponde el comentario, salvo que lo use para comentarios generales.

Antes de comenzar el cuestionario por favor describa su cualificación profesional y proporcione una breve descripción de su cargo en la LFP en el recuadro siguiente:

A continuación se presentan doce cuestiones/ afirmaciones. Por favor confirme/elija su reacción u opinión a la afirmación/pregunta propuesta.

- 1. Como sabe, cada equipo de fútbol puede inscribir un número fijo oficial de jugadores para la competición correspondiente nacional o europea (25 en este momento). Para que un jugador profesional pueda ser inscrito por un club y participar en los partidos representándolo, dicho club ha de ser titular de su Derecho Federativo (de Explotación Deportiva). El Derecho federativo de un jugador puede adquirirse por un precio de otro club o bien ser solicitado por un club para un jugador formado en su Cantera, con el que se ha firmado un contrato de profesional. El registro de los jugadores inscribibles es controlado por las Asociaciones de clubes nacionales (en**

España la Liga de Fútbol Profesional-LFP-, en coordinación con la RFEF y UEFA, en su caso).

Por tanto, para las Asociaciones de clubes nacionales, sin las cuales la actividad que desarrollan las S.A.D no existiría, todos los jugadores profesionales cuyos Derechos Federativos han sido inscritos para participar en las competiciones a nombre de un sólo club, son aptos y válidos por igual, sin excepción, para poder desarrollar su función deportiva y contribuir al logro deportivo de la entidad poseedora de su Derecho federativo, independientemente de su procedencia (adquirido a o formado en cantera). Los Derechos Federativos de todos los jugadores inscritos por la LFP, son para ésta, por tanto, Activos productivos utilizables en la actividad, sin distinción alguna.

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Neutral
- En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)
- Muy en desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

4,7 (Muy de acuerdo-De Acuerdo, más próximo a Muy de Acuerdo)

2. Sin embargo, “la aplicación generalizada” de las vigentes normas contables (PGC 2007 y Normas de Adaptación al PGC 90 a las S.A.D. del 2000) impide el reconocimiento en Balance como Activos de todos ellos, a pesar de reunir todos los requisitos de PGC 2007 y NIIF de ser controlables económicamente por la empresa, resultantes de sucesos pasados y sea probable la obtención a partir de ellos de beneficios o rendimientos económicos en el futuro y ser identificables individualmente, es decir separables o susceptibles de ser vendidos o transferidos por un precio o cedidos en explotación o que surjan de derechos legales o contractuales. Sólo son reconocidos contablemente los Derechos Federativos de los jugadores adquiridos a terceros porque “se pueden valorar/medir con fiabilidad”, presuponiendo que sólo es objetivo y fiable el Precio de Adquisición, conforme al Principio de Prudencia.

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Neutral
- En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)
- Muy en desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

3,8 (Neutral-De acuerdo, muy próximo a De Acuerdo)

3. ¿Considera Ud. que el Derecho Federativo de un jugador profesional formado en la Cantera de una S.A.D./club de fútbol debería reconocerse en Contabilidad como un Derecho susceptible de valoración económica (Activo), al igual que se reconoce el Derecho Federativo del jugador adquirido de otra SAD, que también es integrante de la misma plantilla profesional, pues cumple la misma función económica* que éste?

- Muy de acuerdo (si es así, ¿por qué?)
- De acuerdo (si es así, ¿por qué?)
- Neutral
- En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)
- Muy en desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

*Ejemplos:

Dº Casillas, no reconocido ni valorado en balance de R. Madrid, Dº Keylor Navas , sí.
Dº Xavi, Iniesta y Messi no reconocidos ni valorados en Balance de FCB, Dº Neymar sí.
Dº Alcácer no reconocido ni valorado, Dº Negredo sí, en el Balance de VCF, etc....

3,9 (Neutral-De acuerdo, muy próximo a De Acuerdo)

4. Si la respuesta a la pregunta anterior es “Muy de acuerdo” o “De acuerdo” en cuanto a que los Derechos de Traspaso de los jugadores profesionales procedentes de la Cantera deberían ser Activados/capitalizados, ¿qué fórmula de valoración propondría para equipararlos a los Derechos de Traspaso de los jugadores adquiridos?

5. Anualmente, después de cerrado el ejercicio económico (30 de Junio), se abre el Mercado de Verano de Traspasos de jugadores en los meses de Julio y Agosto para todas las S.A.D./clubes de fútbol. Al estar contabilizados sólo los Derechos federativos de los jugadores adquiridos, la venta del Derecho de un Jugador de Cantera da lugar a un beneficio por todo el precio de venta. En caso de los jugadores adquiridos a terceros, las ventas de sus Derechos suelen conllevar importantes beneficios también, pues su Valor Neto Contable se ha ido reduciendo en los años anteriores por la amortización lineal de sus precios de adquisición. En estos dos meses, por tanto pueden salir a relucir unos enormes Valores Ocultos, que las Cuentas Anuales al 30 de Junio no contemplan y, por tanto, no informan a los usuarios, para que puedan tomar decisiones económicas con respecto a la entidad.

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Neutral
- En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)
- Muy en desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

3,6 (Neutral-De acuerdo)

*Ejemplos:

Dº Sergio Ramos(Cantera).Vendido por SFC a R.Madrid; VNC en SFC=0 ; P.Vta.=28m.,V. Oculto en SFC = 28m. Dº Otamendi (Adquirido).Vendido por VCF a M.City; VNC en VCF=9 m.€ P.Vta.=40, V.Oculto en VFC= 31 m.€

6. En el marco conceptual del PGC 2007 y NIIF se establece que las Cuentas anuales deben redactarse con claridad, de forma que la información suministrada sea comprensible y útil (relevante) para los usuarios al tomar decisiones económicas, debiendo mostrar la IMAGEN FIEL del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados obtenidos. Por otro lado, En el mismo PGC 2007, al igual que en las NIIF, el principio de Prudencia Valorativa pierde la prevalencia que tenía en la Norma contable anterior y, se establece que “la prudencia no justifica que la valoración de los elementos patrimoniales no responda a la imagen fiel que deben reflejar las Cuentas anuales”.

¿Considera, en base a lo anterior, y las respuestas a las preguntas 1, 2, 3, 4 y 5 que la aplicación del principio de Prudencia Valorativa, a través de la sólo admisión del Precio de Adquisición (salvo caso de Deterioro), como único criterio aplicable de Valoración a los Derechos Federativos de los Jugadores, perjudica a la representación de la Imagen Fiel del Patrimonio de estas entidades, de la situación financiera y de los resultados obtenidos?

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Neutral
- En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)
- Muy en desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

3,5 (Neutral-De acuerdo)

7. Los enormes valores ocultos, a los que nos hemos referido en la pregunta 5, que la aplicación del Precio de adquisición puede producir en los Derechos de Traspaso de los jugadores (tanto adquiridos como de cantera), pueden utilizarse para manipular los resultados de los ejercicios económicos, simplemente adelantando o atrasando a la fecha del 30 de junio la venta de uno o varios Derechos Federativos, en connivencia con el club comprador, reconociendo el beneficio en el ejercicio que interese, en lo que claramente puede ser considerado una práctica de “Contabilidad Creativa”.

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Neutral

- En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)
- Muy en desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

3.7 (Neutral-De acuerdo, más próximo a De Acuerdo)

8. Las mismas normas contables (Marco conceptual PGC 2007 y NIIF) prevén que la propia aplicación y cumplimiento de algunos de los requisitos, de los principios y criterios contables, en ocasiones, pueden ocasionar la no representación de la Imagen Fiel y, por lo tanto, ser fuente de falta de transparencia en la información financiera. En esos casos se debe considerar improcedente tal aplicación.

En base a lo afirmado en los apartados 6 y 7, consideraría que los criterios de contabilización (valoración) que actualmente se aplican, conforme al PGC 2007, en relación con el Activo más material con diferencia de las S.A.D./Clubes de Fútbol, están provocando una falta de transparencia en la información financiera

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Neutral
- En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)
- Muy en desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

3,2 (Neutral-De acuerdo, más próximo a Neutral)

9. Con el fin de que las Cuentas Anuales representen la Imagen Fiel del Patrimonio y los resultados obtenidos, frenen la posibilidad de una “Contabilidad Creativa” y conduzcan a una Transparencia de la Información Financiera, debería encontrarse una fórmula o criterio de Valoración que resolviera:

- La desigualdad de tratamiento contable entre los Derechos Federativos de Jugadores de Cantera y Jugadores adquiridos, por un lado, y
- La infravaloración contable global de las plantillas, que da lugar a los enormes Valores Ocultos, que se ponen de manifiesto en muchas S.A.D/clubes, justo en los dos meses posteriores al cierre contable, cuando se abre el Mercado de Fichajes de verano y se materializan ventas de derechos.

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Neutral
- En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)
- Muy en desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

3,7 (Neutral-De acuerdo, más próximo a De Acuerdo)

10. ¿Conoce Ud. las Tasaciones que de forma discrecional a petición de los clubes en muy esporádicas ocasiones (por ejemplo para aplazamientos de Deudas de Hacienda, para petición de préstamos bancarios, etc... por ser insuficientes las Cuentas Anuales y tener que complementarlas con un valor aproximado de los Derechos de Traspaso) realiza un Comité de Valoración en el seno de la LFP*?

- Si 53%
- No 47%

* El Comité de Valoración de la LFP está compuesto por 5 miembros (2 agentes jugadores, 2 letrados y 1 Auditor) y sus estimaciones se basan en una serie criterios (cláusula de rescisión, coste de adquisición, nº partidos jugados en la temporada, edad del Jugador y proyección, vigencia del contrato etc...). Ver Web LFP.

Al ser estudiado un caso de una determinada S.A.D./club de fútbol, para 6 tasaciones distintas de los derechos de traspaso de la plantilla completa, pedidas por la S.A.D./club de fútbol para determinados propósitos, resultó que tales tasaciones de la LFP, en el caso de los jugadores vendidos, que formaban parte de esas plantillas tasadas, tomados en su conjunto, presentaban sorprendentemente una buena capacidad de predicción del Precio de Venta posterior en el Mercado futbolístico de los Derechos de Traspaso. Las tasaciones habían sido hechas de 4 a 9 meses antes del cierre del ejercicio contable (30 de Junio), es decir antes de la fecha de apertura del Mercado de verano (julio y Agosto), en el que se traspasaron los citados jugadores. Tomados en su conjunto, los 35 jugadores vendidos analizados, habían sido tasados en aproximadamente un 85% de media sobre el precio final de venta real en el mercado, muy lejos del 14% de media que representaba el VNC sobre el precio de venta, con el que figuraban en la Contabilidad al cierre de los ejercicios tomados como referencia.

11. ¿Cree Ud. que podría aceptarse contablemente como técnica o modelo de Valoración a Valor Razonable de los Derechos de Traspaso de todos los jugadores profesionales de las Plantillas de las S.AD./clubes de fútbol al cierre del ejercicio económico, unas Valoraciones realizadas por un Comité de Expertos independientes cada año antes del cierre contable, para todas las S.A.D./clubes de fútbol, en base a los criterios considerados en la fijación de los Precios de Mercado, que pudieran ser observables y contrastables con transacciones recientes y auditables?

De estar de acuerdo, ¿qué características considera debiera tener ese Comité de Expertos, en cuanto a su composición, criterios a considerar y formas de aplicación, para que su valoración fuese Objetiva y fiable?

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Neutral
- En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)
- Muy en desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

3,4 (Neutral-De acuerdo, más próximo a Neutral).

En el caso de los que conocían la existencia de las valoraciones de LFP, la media era de 4,25 (Muy de acuerdo-De acuerdo, más próximo a De acuerdo).

En el caso de los que desconocían ese sistema, la media era de 2,4 (En desacuerdo-Neutral, más próximo a en desacuerdo)

12. En caso de que pudiera ser considerada aceptable la fórmula propuesta de valoración a valor razonable de la pregunta 10,

a) ¿debería recogerse en La Nueva ley de S.A.D. y Normas de Adaptación Sectorial al PGC'07, aún pendientes?

- Muy de acuerdo
- De acuerdo
- Neutral
- En desacuerdo (si es así, ¿por qué?)
- Muy en desacuerdo (si es así, ¿por qué?)

3,7 (Neutral-De acuerdo, más próximo a De Acuerdo)

b) ¿Cuál cree que debería ser la forma de revelación de la Valoración a Valor Razonable de la Plantilla y el Ajuste por Cambio de Valor correspondiente en Patrimonio al cierre en las Cuentas Anuales?

- En Balance directamente
- En el Punto de la Memoria relacionado con Activo Intangible Deportivo
- Otras (especifique cuales)
- N/A

*En el Punto de Intangible Deportivo de la Memoria en aproximadamente un 87% de los entrevistados
En la Memoria solamente un 67%,
En Memoria y Otros informes un 7%
En Memoria y Balance a la vez un 13%.
En Balance exclusivamente sólo un 7%.
En ningún sitio el 7%*

4.6.3. Resultados, Análisis, Hallazgos y Conclusiones

4.6.3.1. Resultados cuantitativos

El tratamiento cuantitativo ha arrojado el siguiente resultado:

CUESTIONES/AFIRMACIONES													
AUDITOR	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12 a)	12 b)
1	5	4	5		5	5	5	4	4	Si	4	5	M
2	5	4	5		5	5	5	4	4	Si	4	5	M
3	5	4	2		2	3	4	3	4	Si	3	3	M
4	4	4	2		2	3	4	3	4	si	3	3	M
8	5	2	2		2	2	3	3	2	No	2	2	M
9	NO QUISIERON COLABORAR												
10	5	4	4		3	4	4	3	4	No	3	3	B
11	PENDIENTE DE RECIBIR CUESTIONARIO												
12	4	2	2		2	2	3	2	2	No	2	1	N/A
13	5	5	5		5	3	5	4	5	No	2	5	M
14	PENDIENTE DE RECIBIR CUESTIONARIO												
15	5	5	5		5	5	5	5	5	No	2	5	M/B
16	PENDIENTE DE RECIBIR CUESTIONARIO												
17	4	4	4		4	4	3	2	4	No	3	3	M
15	NO QUISIERON COLABORAR												
16	5	2	5		5	5	5	5	5	Si	5	5	M/B
17	5	5	4		3	4	5	5	5	Si	5	5	M
18	4	3	5		3	1	1	1	2	Si	5	4	M
19	4	4	3		3	2	1	2	2	No	3	3	M/O
20	5	5	5		5	5	3	2	4	S1	5	3	M

Tabla 4.8: Control de resultados de la entrevista a los auditores

Fuente: Elaboración propia

4.6.3.2. Resultados Cualitativos

En primer lugar, a la hora de interpretar las contestaciones de los auditores entrevistados, hemos de señalar que no ha habido unanimidad en las respuestas y comentarios. De hecho, ha habido en bastantes casos opiniones radicalmente opuestas y bastante enfrentadas. Nos hemos encontrados a Auditores absolutamente fieles a la aplicación del Precio de Adquisición y principio de Prudencia valorativa y otros con una óptica más abierta hacia la contemplación de un Valor Razonable en la Valoración de este tipo de Intangibles Deportivos.

A continuación vamos a reproducir, sin ánimo de ser exhaustivos, una parte de las opiniones vertidas por los auditores, intentando sintetizar las consideraciones coincidentes, focalizándonos especialmente en los argumentos contrarios o diferentes a nuestras posiciones o en las aportaciones más significativas, puesto que se les preguntaba expresamente que explicasen el por qué discrepaban de las afirmaciones que contenían las preguntas.

Hemos de decir, como impresión general, que, incluso los que se manifestaban de entrada contrarios a cualquier cambio del “status quo”, por su fidelidad al ¿“principio”? del Precio de adquisición y Principio de Prudencia valorativa, como garantía de fiabilidad y objetividad, a lo largo de las entrevistas y, conforme avanzaban en el cuestionario y en la entrevista, suavizaban o matizaban sus posiciones iniciales. Admitían, salvo en sólo dos o tres casos, la necesidad de dar solución a la problemática planteada, coincidían en la utilización de la memoria como herramienta fundamental y todos manifestaban la preocupación común de la independencia y objetividad de esa información que se pudiera facilitar en la memoria.

En cuanto a la primera pregunta, relativa a que todos los jugadores de las plantillas, cuyos derechos federativos ha sido inscritos a nombre de un club por la LFP, independientemente de su procedencia, cumplen con la misma función económica y, por tanto “deberían” reconocerse como Activos, hay total unanimidad en todos los auditores. La valoración media obtenida, como ya hemos reseñado en el recuadro fue de 4,7, muy próxima al muy de acuerdo.

Alguno llega a afirmar: “Los diferentes límites que se establecen en diversas competiciones según donde se haya formado el jugador. También los ingresos por derechos de formación y solidaridad que se generan en traspasos futuros (con mayor frecuencia, referidos a jugadores de Cantera). Estos aspectos llevarían a concluir que los jugadores formados en la Cantera son activos productivos con incluso mayores posibilidades de utilización y rendimiento económico”.

Aunque la valoración media se situó en 3,8 (Neutral-De acuerdo, más próximo a De Acuerdo), empieza a haber discrepancias, cuando se le plantea la causa por la que no se reconocen como tales activos todos ellos. Así alguno afirma que “Si solo son reconocidos los derechos adquiridos a terceros, no lo es porque se pueden valorar/medir con fiabilidad, sino porque así se establece por las normas de registro y valoración (valoración inicial y posterior de estos activos). No creo que sea cuestión de que solo es objetivo y fiable el precio de adquisición, ni que esta norma de valoración venga condicionada por el principio de prudencia. Simplemente, el legislador español ha optado por este criterio objetivo, evitando la subjetividad que pudiera derivarse de valoraciones no refrendadas por una transacción entre terceros independientes”.

Cuando se les pregunta expresamente si los jugadores de Cantera deberían reconocerse como Activos en Contabilidad, la mayoría afirmaban que “efectivamente no es razonable que un jugador de la cantera no presente valor alguno”. La ponderación media llegó al 3,9 (Neutral-De acuerdo, muy próximo a De Acuerdo). Los que se mostraban contrarios al reconocimiento utilizaban argumentos como:

“considero que no reúne los requisitos porque en el caso de los canteranos se trataría de un “activo generado internamente” que comprende todos los costes directamente atribuibles para crear, producir el activo para su puesta en condiciones de funcionamiento. ¿Cuáles son esos costes? El masajista, el preparador deportivo... La propia norma de valoración dice que no forman parte del coste los relacionados con su formación.” o

“Un canterano es una “expectativa” y es un valor que se materializa con su venta, es un activo generado internamente, al igual que una marca. ¿tiene valor la marca? Sí, es fundamental, este valor se pone de manifiesto con una transacción económica “

“No estoy de acuerdo en valorar del derecho federativo de un jugador de la cantera por el precio que hubiese sido satisfecho a un tercero, en el caso de haberse adquiridos los derechos federativos. Entiendo que la normativa contable ha de estar lo más alejada posible de criterios susceptibles de subjetividad. La valoración de todos los jugadores de las plantillas de las SAD podría estar cargada de un componente subjetivo importante.”

“Atendiendo a que ambos derechos (el del jugador de cantera y el del jugador adquirido) tienen similares aprovechamientos (incluso algo superiores para los de Cantera) parecería no justificarse el diferente reflejo contable de ambos derechos. Pero posiblemente haya habido que optar por la alternativa más objetivable y “menos mala”. La alta volatilidad a la que está sometido el valor del derecho federativo disuadiría de utilizar valoraciones de activos basadas en criterios que incorporaran dosis de subjetividad.”

“El criterio, y así estimo debe ser, es el del precio de adquisición. Ciertamente esto hace que en muchas ocasiones, para los jugadores de la cantera, el balance pueda no

reflejar la imagen fiel, no obstante la solución no creo deba pasar por la contabilización de los jugadores a valor de mercado, sino por la obligatoriedad de incluir una nota en la memoria que incluya el valor de mercado de la plantilla. Con esto y al ser las Cuentas Anuales un todo, éstas se acercarán a la imagen fiel que espera ese usuario razonable de las mismas.”

Con respecto a la pregunta abierta de qué fórmulas objetivas y fiables de valoración sugerirían para poder reconocer contablemente como Activos a los Derechos económicos de los jugadores formados en la “cantera” para equiparar su reconocimiento a los Derechos de los jugadores adquiridos, todos los auditores han expuesto la dificultad de encontrarlas. No ha habido demasiadas aportaciones, pero algunas sí ha habido en la misma línea. A continuación las reflejamos:

“también se puede valorar adecuadamente la cantera, siempre que se lleve una gestión de costes, los cuales puedan ser prorrateados entre los jugadores de la misma, haciendo posible por lo tanto su valoración. Se trata de una situación parecida, por establecer un símil a una “obra en curso”, cuyo valor son los costes directos e indirectos imputados a la misma hasta su finalización, momento que debería ser definido y que puede ser susceptible de interpretación”

“En la medida en que la formación de ese jugador haya supuesto un coste para el club dicho coste podría activarse como se activan otro tipo de trabajos para el inmovilizado, sometido a evaluación periódica de deterioro como el resto de los activos“

“Por los costes inherentes a su formación hasta el momento en que se le hace ficha de profesional”

“Entiendo que la valoración inicial del jugador, sería de gran complejidad realizarla, pues cual sería el momento de realizarla... en el momento que el jugador se encuentra en categorías inferiores (filial en segunda división, 2ªB o tercera) o exclusivamente se reduciría al momento en que el jugador estuviese inscrito dentro de la primera plantilla. Recordemos el hecho de que algunos jugadores con edades tempranas presentan contratos federativos a edades tempranas (17,18 años) y dicha valoración económica presentarían por lo general importes de escasa cuantía”.

En relación con la pregunta quinta sobre si las Cuentas de las S.A.D./clubes escondían Enormes Valores Ocultos al cierre, de los que Contabilidad no informa , la ponderación media fue del 3,6 (Neutral-De acuerdo).

En este punto resultó de gran interés la aportación de los auditores de los equipos “grandes”, fundamentalmente el del Real Madrid, en el sentido de que, no discutiendo la posibilidad de que los valores contables escondan enormes valores ocultos por revalorización de los derechos de traspaso de los jugadores, sí puso especial hincapié en que también se podía dar el caso de importantes devaluaciones sobre los valores contables de los derechos de jugadores, en el caso de S.A.D./clubes de fútbol punteros a nivel nacional e internacional. Afirmaban que “es indudable que, en la mayoría de las S.A.D./Clubes de fútbol, cuyo modelo de gestión está basado en jugadores de cantera, adquiridos a coste cero o adquiridos a un coste no muy elevado conforme a sus posibilidades económicas, la revalorización de sus jugadores es lo habitual y que despuenen jugadores, que se conviertan en muy apetecibles para otras S.A.D./clubes con mayores posibilidades de adquisición. Pero en los dos, tres o cuatro grandes clubes de las ligas europeas, hay un modelo de gestión más basado en la adquisición y contratación de los jugadores más cotizados en sus puestos en el mundo, porque disponen de recursos de ingresos para ello. La pugna entre los grandes clubes con posibilidades económicas por adquirir tales jugadores puede dar lugar a que se paguen sumas elevadísimas. En estos casos, no es infrecuente que, si alguno de los jugadores no responden inmediatamente a las expectativas de rendimiento, su valor de mercado pueda mermar notablemente. Y por tanto, situarse

por debajo de su valor de adquisición contabilizado. Es verdad que el sistema de amortización lineal en función de la vida del contrato es un factor de corrección importante. No obstante, al tratarse de desembolso muy elevados, los contratos con estos jugadores se suelen suscribir por muchos años y la amortización anual se reduce.”

Esta opinión e información, en nuestro trabajo, aporta un grandísimo complemento al estudio de caso realizado y expuesto en el apartado 4 del capítulo. En el análisis de las valoraciones individuales realizadas por el Comité de Valoración de la LFP, habíamos detectado algunos casos, en los que las tasaciones eran más bajas que sus valores netos contables. No habían sido muchos y no por elevados importes. En la mayoría de los jugadores, se daba el caso contrario, el de la importante infravaloración contable con respecto a las tasaciones de mercado. Y en el cómputo global de las tasaciones de las plantillas comparadas con el valor contable global de las mismas, la infravaloración global contable sobre la tasación de mercado se situó como media, considerando las 6 tasaciones analizadas aproximadamente en el 75%. Efectivamente, hemos de estar de acuerdo, como ya considerábamos en las razones de la elección del caso, que el modelo de gestión de las S.A.D. elegida responde al apuntado por estos auditores, que ellos mismos reconocen que puede ser el seguido por casi todas las S.A.D./clubes de fútbol, exceptuando las dos o tres grandes.

La opinión de estos auditores, en este sentido, ratifica lo apuntado por algunos autores recientemente (Biancone, P., 2011; Risaliti, G. y Verona, R., 2013), que hemos señalado en la revisión de la literatura en el capítulo 3.

Admitiendo esta aportación tan valiosa, a nuestro entender, seguimos insistiendo en que incluso en los grandes clubes, podrían darse importantes infravaloraciones globales, si esos grandes clubes lograban tener jugadores de cantera a un nivel futbolístico muy elevado. Y le hicimos ver el caso del principal club rival, el F.C. Barcelona, en el que durante la última década, buena parte de su plantilla estaba compuesta por este tipo de jugadores (Messi, Xavi, Iniesta, Pujol, Busquet, etc...), lo que hacía que el capítulo de Derechos de Adquisición de jugadores del Balance en ese club fuera en bastantes años muy inferior al del Real Madrid. Incluso en Real Madrid también tenía jugadores de cantera de este cariz (Casillas), también valorados a coste cero. Estuvo de acuerdo con este razonamiento y con la idea de que, si hubiera una técnica de valoración del valor de mercado objetiva al cierre del ejercicio, solventaría ambas deficiencias contables.

Reproducimos otras opiniones sobre este punto, que fue muy debatido a continuación:

“Si con posterioridad a la fecha de cierre del ejercicio, y con anterioridad a la fecha de formulación de las cuentas anuales, se ponen de manifiesto hechos que sean de tal importancia, que si no se suministra información al respecto, podría afectar a la capacidad de evaluación de los usuarios de las cuentas anuales, la empresa informará de estos hechos en la memoria en el apartado “hechos posteriores al cierre. En todo caso, en las ventas de derechos de jugadores, la necesidad de dar esta información sería discutible. La venta de derechos se ha convertido en algo habitual y los clubs recogen en sus presupuestos los ingresos derivados de las mismas, necesarios para cuadrar los mismos. Es por ello, que salvo un caso muy relevante, podemos entender que estamos ante una operación habitual, no digna de mención especial.”

“Los resultados de los traspasos acaecidos en el mercado inmediatamente posterior al cierre del ejercicio (julio-agosto) deben ser informados en la memoria de las Cuentas Anuales como hecho posterior. Las normas contables deberían establecer esta información como obligatoria aún para los supuestos de que la cuantía de los resultados no fuese elevada. El mercado de verano se cierra (normalmente) con anterioridad a la formulación de las cuentas anuales. De esta manera, no procedería la

calificación de Valor Oculto usada en la pregunta. Las plusvalías no materializadas en el inmediato mercado de verano son de cuantificación necesariamente inciertas (infinitos casos de derechos con drásticos cambios de valor) “

Estas opiniones contrastaban absolutamente con las de otros auditores que consideraban “esa información “absolutamente relevante” como para motivar una muy especial mención en la Memoria, pero no solo reflejando el resultado de las operaciones o plusvalías efectivamente realizadas a la fecha de la formulación de las cuentas, sino también información sobre las plusvalías latentes probables a esa fecha”

Hubo otros que afirmaban que “Si y no, depende de cómo haya evolucionado el valor de jugador, en muchos casos el jugador puede tener un “hipotético” valor en el mercado pero tiene una cláusula de rescisión que nadie está dispuesto a pagar. Además los valores de los jugadores son absolutamente volátiles y en una temporada o dos su valor puede aumentar en función de expectativas generadas en torno a él o su valor verse disminuido en importes considerables, por lo que siempre es más prudente un modelo conservador, en el que además de amortizar los derechos de adquisición también se tiene que llevar a cabo una valoración en base a posibles valores de mercado (fuentes de información externas) que comparen VNC respecto a VR por si es necesario hacer un reconocimiento de pérdida de valor “

Otro sostenía que “Eso es equiparable a los que sucede con otro tipo de activos en la generalidad de las empresas (v.g. en su día edificios), por lo cual no existe a mi juicio ninguna razón que justifique un tratamiento diferenciado para este tipo de activos. En la medida que este sistema de valoración no se corrija para la generalidad de las empresas no creo que deba corregirse para este sector. Respecto a la falta de información a los usuarios de las CCAA es subsanable a través de la información en la memoria sobre las plusvalías tácitas, identificando la fuente de valoración (fiable y verificable) que soporta dicha evaluación y cuantificando su efecto.”

Algunos decían que “consideramos que sería conveniente que informase en la Nota de Hechos posteriores al Cierre de los resultados obtenidos por traspaso de jugadores desde la fecha de cierre a la formulación de las CCAA.”

En relación con la no representación de la Imagen Fiel, la media resultante fue de 3,5, es decir entre equidistante entre Neutral y De acuerdo. Aquellos que mantenían discrepancia, a nuestro entender, se dejaban llevar por la idea de que la Imagen fiel es un concepto que es definido por las normas y son ellas las que marcan si se afecta o no a la misma. Es decir, no se plantean si la norma es razonable o no. Aventurándonos en una opinión muy personal, creemos que es la deformación profesional del Auditor, que ha de velar por el cumplimiento estricto de la norma, sin cancha posible a la interpretación. Reproduciendo las opiniones más críticas, no encontramos con lo siguiente:

“ La cuestión es, ¿Cuál es la alternativa?, la misma que empleó Wall Street hace años con las hipotecas basuras?, es decir, el valor de mercado?...la experiencia de estos últimos años, me hace reflexionar acerca de esta cuestión, y soy de la opinión que para un usuario, un balance que no refleje los valores ocultos, superiores a los valores netos contables, no es motivo de riesgo para su posible inversión, sin embargo, un balance que refleje esos valores ocultos, y que a la postre estén mal estimados al alza, pueden originarle unas pérdidas enormes e sus inversiones, amén de dar una información muy peligrosa al mercado. Es por lo que entiendo, que, las plusvalías latentes deben ser informadas en la memoria para que cada cual valore según su criterio, pero, nunca reflejadas en balance. “

“Creo que no. Primeramente no creo que la valoración a precio de adquisición sea una consecuencia de la aplicación del principio de prudencia. Y en cuanto a la Imagen Fiel del Patrimonio de estas entidades, de la situación financiera y de los resultados obtenidos, pienso que de registrar un valor para los jugadores de la cantera, se

generarían otras problemáticas de difícil solución. Por ejemplo, es muy común que el jugador de la cantera pueda acceder a un salario superior, al no tener coste de fichaje, ni haber por tanto amortización anual que soportar por él. Al igual que un jugador que renueva su contrato (se evita el coste de fichar a otro). Un ejemplo claro es la renovación de Sergio Ramos en este año. La posible amortización de una revalorización del valor del jugador, más el importe del salario del mismo, manifestaría un gasto anual por el mismo, distorsionado.”

“Reitero, no se perjudica a la Imagen fiel si se informa en la Memoria”

“No la perjudica, porque es la imagen fiel en base a esos principios contables, otro tipo valoraciones puede resultar un cajón de sastre para alterar patrimonialmente sus valores.”.

“Desde mi punto de vista, no se trata tanto del aplicación del principio de prudencia sino de la no conveniencia de reconocer beneficios no realizados frente a terceros, ya que de permitirse sí se distorsionaría la imagen de los resultados obtenidos. En todo caso, centraría el debate en la posibilidad de reconocer el valor razonable de los activos “disponibles para la venta” como ajuste contra patrimonio neto al estilo de los activos financieros pero en condiciones muy restrictivas y sólo si la probabilidad de venta de un jugador concreto es alta y está suficientemente “avanzada” al cierre del ejercicio.”

En relación con la pregunta/afirmación séptima del cuestionario-guía de la entrevista sobre que la actual forma de valoración de los derechos pueda dar lugar a manipular los resultados y, por tanto, constituirse en una práctica de Contabilidad Creativa, aunque la media de los auditores se sitúa más próxima al ‘De acuerdo’ (3,7), es muy interesante destacar aquí la opinión de los auditores entrevistados que, a su vez, son Consejeros de dos S.A.D. y, por tanto, responsables de formulación de cuentas anuales.

Estos se manifiestan radicalmente contrarios a esa idea. Según uno de ellos: “es impropio el uso del término “manipular” en el enunciado de la pregunta. Tampoco se trataría de un caso de lo que se llama (nadie lo ha definido) “Contabilidad creativa”. En su caso, sólo podría retrasarse el devengo del resultado, lo que supondría un ejercicio de prudencia. La incidencia relevante en resultados de las operaciones finales e iniciales de cada ejercicio acaece en muchos sectores empresariales. Podría tratarse de un ejercicio de planificación, que no parece merecer censura alguna” El otro auditor, aunque algo más moderado, afirma que “estaría de acuerdo, si no aparecieran los términos de manipulación o contabilidad creativa. Entiendo que es planificación de la gestión económica normal”

Otro auditor afirma que “es cierto que se puede dar ese caso. Y de hecho se da. Pero como ya decía estos beneficios forman parte de los presupuestos de la Sociedad. Y la tesorería que se genera. Y nada impide que la sociedad venda cuando considere oportuno, para cuadrar sus resultados o su tesorería. Ello forma parte de las decisiones empresariales, y la contabilidad está para reflejar correctamente el efecto económico y financiero de las mismas. El mismo caso se da en todos los sectores. En la venta de inmuebles de sociedades participadas. ¿No vemos a las empresas del IBEX repartir dividendos el 1 de enero? ”

Por último, destacar la opinión de uno de los auditores más contrario a cambiar el status actual, cuando dice “esto es un tema de corte de operaciones. Cualquier empresa de cualquier sector “puede alterar” sus resultados moviendo fechas de operaciones, quizá en este sector en una sola transacción se dan operaciones de mayor cuantía y más complejas. Tenemos que recordar que existen los hechos posteriores y la evaluación que los impactos tienen en el conjunto de las CCAA.”

“Si tenemos obligación de informar en la Memoria de la tasación federativa de los jugadores, cada inversor puede saber cuáles son esas plusvalías latentes y valorar al respecto. Si las mismas están incorporadas en balance como valor cierto, y mañana se parte una pierna un futbolista o simplemente por una situación personal empieza a jugar mal al futbol, el haber reflejado esas plusvalías en ejercicios anteriores es lo que habrá distorsionado la imagen fiel. No olvidemos que la memoria forma parte de las CCAA y que informando en ella, se elimina el riesgo de no reflejo de imagen fiel “

“No lo calificaría de contabilidad creativa sino de reconocimiento de los hechos económicos cuando realmente se producen. La venta en firme de un jugador dos días antes del cierre del ejercicio no lo calificaría de contabilidad creativa, sino del reconocimiento de un hecho económico cierto. Me remite de nuevo al debate sobre la posibilidad de reconocer contra patrimonio neto un ajuste en el caso de jugadores de venta muy avanzada materializada en los primeros días del ejercicio siguiente y con muchas cautelas porque lo contrario sería a mi juicio contabilidad creativa. “

Sobre la falta de transparencia financiera la ponderación media se situó en 3,2 (Neutral-De acuerdo, mucho más próximo a Neutral). En general vimos que muchos de ellos identificaban más la transparencia financiera con prácticas de opacidad y ocultamiento de actuaciones reprobables que con la aplicación de normas contables.

“Dado que no existe la obligatoriedad de informar en la Memoria. A mi juicio la imagen fiel se mejoraría con la información en la Memoria y no con la contabilización a Valor Razonable en Balance”

“No más que para el resto de las sociedades”

Sobre la cuestión de si debería encontrarse un criterio de Valoración que resolviera las insuficiencias contables, la ponderación media subió al 3,7 (Neutral-De acuerdo, más próximo a De Acuerdo).

“Si y eso pasa por informar en la Memoria, pq contabilizarlo a valor razonable también es susceptible de contabilidad creativa y usarlo para maquillar resultados.

En todo pues que el problema de la contabilidad creativa es pero por el lado de la contabilización que por el lado de la información”

“ya existe la posibilidad de hacerlo, a través de la contabilidad de costes, y a través de la información en la Memoria de CCAA”

Entre los auditores más opuestos señalar argumentos tales como:

“No creo que se necesite ningún modelo de valoración para los jugadores de la cantera, lo contrario podría generar los siguientes problemas:

-necesidad de obtener un valor real, cierto y fiable y en base a hechos económicos ciertos.

-dificultad o imposibilidad de llegar a una valoración de mercado en jugadores sobre los que no se ha efectuado ninguna transacción económica.

-incremento de costes, ya que todos los años habría que valorar los activos.

-posibilidad de alteraciones de valor de un ejercicio a otro por el uso del modelo del VR (p.e. Martinsa-Fadesa en base al valor de mercado se vendió por un precio y 1 año más tarde presento el mayor concurso de acreedores de la historia de España y sus activos se están liquidando actualmente).

En otro orden de cosas parte del “negocio” de las SAD es conseguir generar un “activo” y venderlo, ese es precisamente su principal fuente de beneficios, no todos los canteranos son susceptibles de generar un beneficio económico “

Las Tasaciones de las plantillas que hace el Comité de valoración de la LFP era conocido sólo por algo más de la mitad de los auditores entrevistados (el 53,3%). Los auditores administradores concursales si habían tenido acceso a alguna de ellas y las habían solicitado para el informe del Convenio Concursal, porque en dicho informe se debe valorar a valor de mercado. Aunque en general se habían valido de ellas porque les parecía el valor global de la plantilla aceptable, también habían notado casos de jugadores individuales en los que la valoración no les parecía razonable.

Algún Auditor nos manifestó la incoherencia de que tuvo que exigir la dotación de una provisión por deterioro para un jugador, en base a una valoración de la LFP a la que tuvo acceso, al resultar su valoración inferior a su VNC, por el principio de prudencia valorativa y, en cambio, no tocó el resto de los valores contables de los jugadores cuya tasación era superior a sus VNC.

A la pregunta sobre si podría aceptarse un sistema similar al del Comité de Valoración de la LFP, pero que fuese independiente, a la misma fecha para todas las plantillas, para aplicar Valor Razonable a todos los jugadores la ponderación media fue de 3, 4 (Neutral-De acuerdo, más próximo a Neutral). En el caso de los que conocían esas valoraciones la media era de 4,25 (Muy de acuerdo-De acuerdo, más próximo a De acuerdo). En el caso de los que desconocían ese sistema la media era de 2,4 (En desacuerdo-Neutral, más próximo a en desacuerdo). Reproduciendo algunas opiniones:

“La polémica estaría servida. Las discrepancias con ese comité de expertos estarían aseguradas”

“La característica que debiera tener ese comité sería algo tan sencillo y a la vez complicado en este mundo como la Independencia”.

“Me parece bien cualquier valoración razonada y razonable pero a los efectos de informar en la Memoria y no de incluirlos en los balances, ya que como decían los mayores, una venta no es venta hasta que no se cobra, entonces, porqué reflejar un beneficio latente, si es eso, latente? Informemos de él y lo reflejaremos en balance cuando se realice. Esto sí que evitaría CREATIVIDAD, que es lo que ha provocado la mayor crisis financiera de todos los tiempos”

“No existe un modelo generalmente aceptado para determinar el valor de este supuesto activo. La valoración de activos tiene que resultar de modelos de valoración generalmente aceptados para que resulte un método aceptable”

“Desde mi punto de vista los valores de tasación sólo es válido como medio de contrate para reconocer deterioros, nunca como sistema de afloración de beneficios no realizados, ni siquiera como reconocimiento de valor (contra patrimonio neto) de jugadores concretos disponibles para la venta”

“Al igual que otros inmovilizados (Estadio, Inmuebles,...) no se revalorizan en función de su Valor de Mercado, considero que los jugadores tampoco debería de ser revalorizados. Activar cantera con ficha profesional a su coste de formación pero no revalorizar el coste de la plantilla anualmente en función de su valor de mercado.-

“Aunque no para ser registrados en el activo del balance, Sí resultaría conveniente que los derechos sean valorados e informados en la memoria de las cuentas anuales. La valoración debería ser efectuada por entidades / personas a las que se le establezcan requisitos de cualificación e independencia y su labor objeto de supervisión por órganos rectores del fútbol (por ejemplo, Consejo Superior de Deportes). Los criterios a aplicar en estas valoraciones requerirían varias páginas para una exposición mínimamente rigurosa”.

En caso de que reuniera los requisitos contables para ser aceptable, si debería consagrarse en la nueva LSA y nuevo Plan sectorial pendientes de desarrollo, la

ponderación media fue de 3,7 (Neutral-De acuerdo, más próximo a De Acuerdo). Algún auditor afirmaba lo siguiente:

“Creo que es inviable. Iría en contra de lo establecido en líneas generales por el Plan General de Contabilidad. En todo caso, habría de modificarse éste, de manera que este criterio fuese aplicable a otro tipo de activos (inmuebles, etc.). La solución podría ser dar información al respecto en la memoria”.

Otros se mostraban muy de acuerdo con “la vía de la obligatoriedad de informar en la Memoria”.

Y sobre la forma de revelación, ya hemos indicado que de forma aplastante, pensaban que en el Punto de Intangible Deportivo de la Memoria en aproximadamente un 87% de los entrevistados (en la Memoria solamente un 67%, en Memoria y Otros informes un 7% y en Memoria y Balance a la vez un 13%). En Balance exclusivamente sólo un 7%. Y en ningún sitio el 7%

Un auditor, a su vez, consejero resume muy bien el sentir mayoritario en este punto, cuando dice:

“Las cuentas anuales incluyen a la Memoria. Este sería el documento adecuado para informar sobre las posibles diferencias de valor de los derechos federativos. Tanto de aquellas ya materializadas en el mercado inmediatamente posterior al cierre (julio-agosto), como de las estimadas para los restantes derechos. La información reflejada en el Balance y en la Memoria permitiría al lector de las cuentas formarse una opinión más fundada sobre el patrimonio de la SAD. En cuanto a resultados, los criterios actuales son los razonables. Incorporar los presuntos cambios de valor de los derechos federativos (no transferidos) podría causar confusión. En todo caso, el lector de las cuentas conocería estos datos por la Memoria.”

4.6.3.3. Hallazgos y Conclusiones. Resumen

Hemos llevado a cabo un trabajo de investigación a través de entrevistas (previo cuestionario-guía) realizadas a los auditores relacionados con S.A.D./clubes de fútbol, con un cuestionario-guía previo. Los resultados obtenidos revelan las siguientes conclusiones finales:

- Existe una casi absoluta unanimidad en que todos los jugadores que componen la plantilla profesional de un equipo de fútbol cumplen la misma función económica productiva, con independencia de su procedencia (jugadores adquiridos o de cantera) y deberían, por tanto, reconocerse todos como Activos.
- Algunos Auditores han resaltado que también se puede dar el caso de ocultación de deterioros significativos en los Derechos de Traspaso, especialmente en las S.A.D./clubes de fútbol más punteras a nivel nacional e internacional con un modelo de gestión más basado en adquisiciones de importes muy elevados, por disponer mayores recursos económicos
- Una mayoría considerable considera que las cuentas anuales de las S.A.D./clubes de fútbol con el sistema actual de valoración contable de los derechos de traspaso esconden valores/plusvalías no realizados ocultos, en algunos casos muy importantes, de los que no se informa.
- La opinión mayoritaria es que la Imagen Fiel de los Activos y del Patrimonio Neto, por tanto, de estas entidades se ve afectada por la forma actual de valoración contable de los derechos de traspaso de los jugadores.

- Sobre la posibilidad de que la valoración contable actual de los derechos pudiera dar lugar, por un lado, a prácticas de “contabilidad creativa” en la imputación de esos valores ocultos y, por otro, a falta de transparencia en la información financiera, una mayoría de los auditores opinan que sí, si bien hay que resaltar la opinión de algunos, especialmente los que son responsables de formulación de cuentas, que opinan que no se trata de “manipulación” contable, ni práctica censurable, sino de un ejercicio de planificación económica aceptable.
- Casi todos los auditores admiten que existe una gran dificultad a la hora de encontrar una fórmula de valoración fiable y objetiva, no ya solo para reflejar los jugadores de cantera, sino también para la valoración a precio de mercado de los derechos de traspaso de todos los jugadores.
- La valoración a Valor Razonable suscita muchos recelos, por el riesgo de subjetividad que podría conllevar.
- La fórmula de un panel de expertos que valore anualmente a todas las plantillas al cierre, aunque con algunas discrepancias, podría ser para la mayoría, en principio, una buena solución para facilitar una información del valor actual de toda la plantilla, que consideran muy relevante para los usuarios de la información contable, pero siempre que esa valoración reúna los requisitos de objetividad, recalcándose especialmente la independencia de ese Comité Valorador. Es de destacar que sólo el 53% de los auditores entrevistados conocía la existencia de un Comité de Valoración de la LFP. En estos casos, la aceptación de esa técnica de valoración era muy superior. En el 47% restante que desconocía el sistema, se mostraba muy receloso de que esas valoraciones pudieran ser admisibles por razones de subjetividad y falta de independencia.
- La fórmula de revelación en las Cuentas Anuales de la valoración a Valor Razonable, que consideraban idónea, en cualquier caso, debería ser de forma aplastante en el punto de la Memoria destinado a Intangibles Deportivos en cifras globales, no afectando a las cifras del balance.

4.7 BILIOGRAFÍA

Amir, E. y Livne, G. (2005): Accounting, Valuation and Duration of Football Player Contracts. *Journal of Business Finance & Accounting*. April/May 32 (3) & (4) pp. 587-598.

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (2000), *El Marco Conceptual para la Información Financiera: Análisis y comentarios*. Monografía AECA.

Ayres, L. (2008). Semi-Structured Interview. The SAGE Encyclopedia of Qualitative Research Methods. pp.811-812. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications Inc.

Banplain, R y Candela, M: *El caso Bosman ¿el fin de la era de los traspasos?*, Civitas, Madrid, 1997.

Barajas Alonso, A. (2004): Modelo de Valoración de clubes de fútbol basado en los factores claves de su negocio, Tesis doctoral, 2004. MPRA Paper13158. University Library of Munich, Germany.

Barajas Alonso, A (2005). *El valor económico del Fútbol. Radiografía Financiera del Fútbol Español*. 2005.

Barajas, A y Rodríguez, P. (2010): Spanish Football Clubs' Finances: Crisis and Player Salaries. *International Journal of Sport Finance*, 2010, 5, 52-66. West Virginia University

Barth, M.E. y Schipper, K., (2008). Financial reporting transparency. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 23 (2), 173–190.

Biancone. P (2011): Intangible Assets in Sport Industry: the valuation of multiannual rights to exploit the performance of professional footballers. *International Journal on GSTF Business Review*, Vol.1, August 2011

Bursesi, N. y Carratalá, J.M. (2003): Valoración de los Activos Intangibles en Entidades Deportivas: Clubes de Fútbol. Derechos de Pase de Futbolistas profesionales, Costo de formación de Jugadores Propios y otros activos intangibles específicos. *VIII Congreso Internacional de Costos*. Buenos Aires. Argentina. Julio 2003.

Bryman, A. (2012). *Social Research Methods*. Oxford: Oxford University Press

Cañibano, L. (2008). *Actualidad Contable*. AECA. Entrevista

Cardenal, M., Irurzun, K y Rubio, F. (,1998): Una sentencia más sobre las clausulas de rescision de los deportistas profesionales. *La Ley*, 4654, 21 de octubre.

Carmichael, F. y Thomas, D. (1993). Bargaining in the transfer market: theory and evidence, *Applied Economics*, pp. 1467--1476.

Consejo Superior de Deportes (2014), Ministerio de Educación, Cultura y Deporte: Balance de la Situación Económico-Financiera del Fútbol Español 1999/2012

Crolley, Liz; Levermore, Roger; Pearson, Geoff (2002): "For business or pleasure? A discussion of the impact of European Union law on the economic and socio-cultural aspects of football". *European Sport Management Quarterly*. Vol.2 – n.4, pp. 276-295

Eisenhardt, K y Graebner, M.(2007): Theory Building from Cases: Opportunities and Challenges. *Academy of Management Journal* 2007, Vol. 50, No. 1, 25–32.

Eriksson, P. and Kovalainen, A. (2008). *Qualitative Methods in Business Research*. London: SAGE Publications Ltd.

Federación Internacional de Fútbol Asociación (2001). FIFA. Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores de 5 de Julio de 2001.

Firmin, M. (2008). Unstructured Interview. *The SAGE Encyclopedia of Qualitative Research Methods*. pp.907-908. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, Inc

Forker, J. (2005): Discussion of Accounting, Valuation and Duration of Football Player Contracts. *Journal of Business Finance & Accounting*, April/May 32 (3) & (4) pp. 549-586.

Freeman, R.E. (1984): *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Pitman Press, Boston.

Freeman R. (2010). *Strategic Management: a Stakeholder Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.

Freeman, R. (2011). Some Thoughts on the Development of Stakeholder Theory. *Stakeholder Theory Impact and Prospects*. pp.212-230. Cheltenham: EdwardElgar Publishing, Inc.

Garcia-del-Barrio, P y Pujol F (2008), El papel del fútbol en la sociedad actual. El fútbol: ocio y negocio, *Revista Empresa y Humanismo*, XI, 1/08, 91-110

- García de la Iglesia, I.; Garay, J.A. (1997): Tratamiento Contable de los Costes de Investigación y Desarrollo en la Unión Europea. *AECA. Comunicación al IX Congreso de AECA*. Salamanca. Septiembre 1997, pp. 457-472.
- Gay de Liébana Saludas, J.M. (2009 b), Fútbol & Finanzas: La liga de las Estrellas(II). Radiografía económica del fútbol español (temporada 2006/2007). *Partida Doble*, Mayo.
- Gay de Liébana Saludas, J.M. (2009 c), Fútbol & Finanzas: La economía de la Liga de las Estrellas 2007/08. Aún no publicado en revista presentado en mayo 2009 en IQS Business, Barcelona.
- Gay, J.M. y Domínguez, F. (2015), Fútbol & Finanzas: *Informe sobre la situación económica del fútbol europeo temporada 2012/2013: 5 Grandes Ligas* . Departamento de Contabilidad. Universidad de Barcelona.
- Gerrard, B. (2002 a): The Muscle Drain, Couberto bin- Type Taxes and International Transfer System in Association Football. *European Sport Management Quarterly*. Vol.2, pp. 47-56.
- Gerring, J. (2004): What Is a Case Study and What Is It Good for? *The American Political Science Review*
- Inwinkl, P., Josefsson, S. y Wallman, M. (2013). The comply-or-explain principle: Stakeholders' views on how to improve the "explain" approach. Available at SSRN: http://papers.ssrn.com/sol3/cf_dev/AbsByAuth.cfm?per_id=500942
- Jensen, M. C. y Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, Vol.3(4), pp. 305-360.
- Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (2002): *Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma: Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España*. Madrid.
- International Accounting Standard Board. 2004. *International Accounting Estándar 38. Intangible Assets*.
- Kerlinger, F. (1997). Investigación del comportamiento. México, D.F.: McGraw-Hill.
- Kesenne, S. (2002). Club objectives and ticket pricing in professional team sports. Working papers 2002018, University of Atwerp, Faculty of Applied Economics
- Liga Nacional del Fútbol Profesional (www.lfp.es)
- McCutcheon, J. Paul (2002): "Free movement in European sport". *European Sport Management Quarterly*. Vol.2 – n.4, pp. 308-320.
- Mallin, C. A. (2013). *Corporate Governance*, 4th ed. Oxford: University press
- Mensah, M., Nguyen, H. and Prattipati, S. (2006): Transparency in Financial Statements: A Conceptual Framework from a User Perspective. *The Journal of American Academy of Business*, Cambridge. Vol. 9, Num. 1, March 2006.
- Michie, J. & Verma, Sh. (1999): *Accounting for Footballers and Football Clubs*. Birbeck College Football Governance Research Centre, London (U.K.) February 1999.
- Michie, J. & Verma, S. (1999). *Corporate Governance and Accounting Issues for Football Clubs*. Birkbeck College Football Governance Research Centre, London.
- Moreno, J. y Serrano, F. (2002): La activación de los derechos de formación de jugadores en las S.A.D.. Una propuesta a la luz de la nueva normativa FIFA". *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, pp. 33-38.

Morrow, S. (1996). Football players as human assets. Measurement as the critical factor in asset recognition: a case study investigation, *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 1(1), pp. 75-97.

Morrow, S. (2003). *The People's game? - Football, Finance and Society*. Houndmills; Basingstoke: Palgrave Macmillan.

Nobes, C.W. y Stadler, C. (2014): The qualitative characteristics of financial

Orden de 27 junio 2000: Normas de Adaptación del Plan general de Contabilidad 1990 a las Sociedades Anónimas Deportivas. BOE 29 de junio, núm. 155.

Ordoñez, C. (2002): Los jugadores de empresas que participan en competición profesional como activos patrimoniales. *Apuntes: Educación física y deportes*, nº 67, 2002, pp.64-69.

Ordoñez, C. (2002): Reconocimiento contable de jugadores en empresas que participan en competición profesional. *Apuntes: Educación física y deportes*, nº 67, 2002, pp. 115.

Ordoñez, C. (2002): Registro contable de pagos a deportistas según la adaptación sectorial del P.G.C. a S.A.D. *Partida Doble*, nº 133, mayo, pp. 18-27.

Ordoñez, C. (2003): Registro contable de los inmateriales generados internamente: El caso de los recursos humanos. *Técnica Contable*, nº 656, mayo, pp. 4-13.

Pavlovic, V., Milacic, S. y Ljumovic, I. (2014): Controversies about Accounting Treatment of Transfer Fees in the Football Industry. *Management Journal for Theory and Practice Management* 70, pp. 17-24

Real Decreto 1006/1985, de 26 de junio, por el que se regula la relación laboral de los deportistas profesionales. BOE 27 de junio de 1985, núm. 153

Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, Plan general de Contabilidad. BOE, 20 de noviembre.

Risaliti, G. y Verona, R. (2013): Players' registration rights in the financial statements of the leading Italian clubs. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 1, pp.16-47

Rottemberg, Simon (1956): "The baseball player's labour market". *Journal of Political Economy*, 64, pp. 242-258.

Ryan, B., Scapens, R. y Theobald, M. (2002). *Research Method and Methodology in Finance and Accounting*, 2nd ed. London: Dexter Haven Associates Ltd.

Segovia San Juan, A. I. (2000): Aspectos destacables de la nueva adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad a las S.A.D. *Técnica Contable* nº 624, pp.873-900.

Serrano Domínguez, F., (2002). *Activos Intangibles internamente generados: Reconocimiento y valoración del capital humano en los clubes profesionales de Fútbol* Tesis doctoral Universidad de Sevilla.

Sevilla FC, S.A.D, (2008). Datos detallados de ventas de derechos de jugadores, no públicos en Cuentas Anuales desde 2001/2002 al 2007/2008, (Anexados algunos de estos datos de forma agregada y en solo en algunos casos significativos de forma individualizada. Tablas 4a, 4b, 5a, 5b del capítulo 4, apartado 3 del trabajo).

Sevilla FC, S.A.D. (2009 a) Cuentas Anuales de los ejercicios 1997/1998 al 2007/2008, y Presupuesto de Ingresos y Gastos del ejercicio económico 2008/2009. (Registro Mercantil, Sevilla y procedente de la propia entidad), anexadas en el capítulo 4, ap. 3, Tabla 1.

Sevilla FC, S.A.D, (2009 b): Datos facilitados confidencialmente por parte de la Presidencia y Dirección General de la entidad, del ejercicio económico en curso, 2008/2009, aún no formulado y, no expuestos con detalle en nuestro trabajo, al no estar aprobados por accionistas ni depositados en Registro mercantil y, por tanto, no ser aún oficialmente públicos

Sevilla FC, S.A.D. y L.N.F.P.: Valoraciones de las plantillas de los jugadores del Sevilla FC S.A.D. realizadas por el Comité de Valoración del Fútbol Profesional de la L.N.F.P., a petición de la entidad, (anexados de forma agregada en las tablas 5ª y 5b del capítulo 4, apartado 3 de este trabajo), no públicos hasta la fecha y facilitados confidencialmente por parte de la Presidencia y Dirección General de la entidad.

Stead, David (1999): "The Bosman Legacy", Singer & Friedlander. Review 1998-1999 Season, pp. 23-26.

Szymanski, S. y Kuypers, T. (1999). *Winners and Losers: the Business Strategy of Football*, Viking, London.

Tros de Ylarduya, J. (2001): La cláusula de rescisión en el contrato del deportista profesional. Tesis doctoral. Facultad de Derecho. Universidad de Navarra.

Tua Pereda, J. (2004): El Marco Conceptual, soporte de las Normas Internacionales. *Revista AECA*

UEFA. (2012a). *Club licensing and Financial Fair Play regulations 2012*. [Brochure] Geneve: UEFA.

Watts, R.L. and Zimmerman, J.L. (1986): *Positive Accounting Theory*. Englewood Cliffs, N.I. Prentice –Hall.

CAPITULO 5:

PAPER 1: EN BUSCA DE LA TRANSPARENCIA DE LA INFORMACIÓN FINANCIERA EN LAS S.A.D. (CLUBES DE FÚTBOL): DEFICIENCIAS DE LAS NORMAS CONTABLES. UN ESTUDIO DE CASO.

“IN SEARCH OF TRANSPARENCY OF FINANCIAL INFORMATION IN SOCCER CLUBS PLC: INADEQUACIES IN ACCOUNTING STANDARDS. A CASE STUDY”

Abstract

1. Introduction

- Explanation of object and purpose of the paper
- Methodology
- Contribution of paper
- Structure

2. Antecedents

- Transparency as quality of financial information: ‘True and Fair view’. IFRS/Spanish accounting standards
- Business of soccer clubs PLC
- The most relevant assets in soccer clubs PLC. Accounting treatment
- Detected deficiencies in the accounting treatment. Research questions and initial hypothesis
- Other literature review (on intangibles, in general, and soccer clubs PLC, in particular)

3. Case Study: Sevilla F.C., S.A.D.

3.1.- Documentary study prior

3.2.- Data collection

3.3.- Data processing (work)

4. Analysis of Results

5. Final conclusions

6. Bibliografy

IN SEARCH OF TRANSPARENCY OF FINANCIAL INFORMATION IN SOCCER CLUBS PLC: INADEQUACIES IN ACCOUNTING STANDARDS. A CASE STUDY

Francisco Javier Martín Lozano, fjmarloz@upo.es, Universidad de Sevilla
Amalia Carrasco Gallego, agallego@us.es, Universidad de Sevilla

ABSTRACT:

Lack of information transparency in business, which usually is referred to financial reporting, may come not only from the companies' Board's behaviour or decisions, but also from the current applicable accounting standards, which may sometimes lead to lack of transparency in financial information. Through a case of study we try to evidence the existence and relevance in a real scenery of that kind of lack of transparency in financial information in soccer clubs PLC, generated by inadequacies of accounting in measuring their most relevant assets, players' registration rights, which are only partially recognized in financial statements.

Under our opinion, the International Financial Reporting Standards adopted by the European Union, according to the underlying principles on which they are based, and consequently the derived national accounting standards in the different European countries, should allow the possibility to amend this kind of lack of transparency generated by inadequacies of the accounting standards.

KEY WORDS: Intangible Fixed Assets; Human Capital; Soccer Clubs Public Limited Companies (SCPLC); Players' Transfer Fees/Rights, Registration Rights, Acquired players, Home-grown Players ("Cantera"); Accounting Disclosure; IFRS; Relevance; Faithful Representation; Comparability, Understandability; Transparency.

1. INTRODUCTION

- Explanation of object and purpose of the paper

The main and core Assets in Soccer Clubs Public Limited Companies (SCPLC), Soccer Players' Transfer Rights/Fees are, since they are the most material ones and those which the business depends on. Under current accounting standards, they are partially recognized in the Balance Sheet, as Sporting Intangibles within Non-Current Assets (SAS-PGC'07, Spanish Accounting Standards). But only the acquired players' transfer fees from other clubs are disclosed and at their historical acquisition cost. Internally generated players' exploitation rights and free players' rights are not reflected at all in the balance sheet, because they do not have acquisition cost.

The appropriate disclosure of these intangible assets -identifiable and measurable- (Bursesi and Carratalá, 2003), would avoid the gap between market value and net book value, which, in a lot of cases, may be large and may us lead to the big paradox of finding Football Clubs PLC in accounting bankruptcy or harassed by external financial dependence, but they still keep on surviving thanks to the huge hidden values of these intangibles.

Through a Case Study, we try to evidence how significant these Assets are within the balance sheet of these companies and how the application of that conservative valuation criteria of Acquisition cost, often leads to net book values considerably lower to actual market prices of these transfer fees and, therefore, how the accounting net book values of these relevant assets mask enormous hidden values and this is especially patent just a few months later after year end, when players' transfers are sold from one club to another and huge profits on sold assets are then recognized.

We have also explored, through this case study, whether Soccer Clubs PLC use extra accounting market estimates of these assets in order to guarantee or ensure some economical and financial transactions, since their accounting values are not considered to be reliable by third parties involved.

Hence, through this case study, we try to evidence that the current restrictive application of the international accounting standards in the different European countries on this matter, following the “conservative concept” in the valuation of the most relevant assets of these enterprises- that is the application of the “acquisition cost” as valuation criteria-, is affecting significantly in a negative way to the concept of Transparency of the information required to Soccer Clubs, since their Annual Reports do not to reflect the “True and Fair View” of their assets, equity, financial position and obtained results.

- Methodology

When choosing a Research method, there is no single research method, which can be considered the "best" in all circumstances. The choice will depend on the research question, data access and precisely what we want to do (Smith, 2014). According to Svenning (2003), in order to answer the research questions for the research to be successful, gathering a substantial theoretical framework (combining the relevant literature regarding the accounting subject of intangibles and, in particular, transfer rights) was of great importance to choose the adequate method.

In order to respond to our research questions, private and confidential detailed data from many soccer clubs would have been needed, rather than only the public information provided by their annual reports, which contain lump sums to give the minimum required information for competitiveness reasons. Therefore, we decided to study an only club, although compared with others in some public data to validate the selected case. An interpretivist stance was taken and the inductive approach was the most appropriate in order to answer our research questions.

The inductive approach allows more alternative explanations of what is going on and a small sample is usually more appropriate (Sounders, et al., 2012). Social research can be conducted through two main designs, quantitative or qualitative research (Sounders, et al., 2012). The main difference between the two perspectives is quantitative research transforms information into numbers in order to reach statistical validity, while interpretation of data by the researcher is the main focus of qualitative studies (Holme and Solvang, 1997). A focus of words and contents in qualitative research, instead of numbers, is the most obvious difference compared to qualitative ones (Bryman, 2012). This work is based on qualitative research strategies where the content of words will be of focus rather than a big sample of numbers.

We selected a soccer club of the first Spanish league close to our university, which we consider prototypical for several reasons, in order to analyze a series of data contained in its public financial reports and their non-public details and other private and confidential documents, provided by the entity, to draw conclusions on the relevance of the analyzed assets, the actual existence of the identified accounting deficits and the lack of transparency to which they lead to the financial statements of these entities, since they provide irrelevant and unreliable information of those assets and this conclusion has also been reinforced by the fact that these entities have to use some extra-accounting estimates of those assets, required by third parties involved, when important economic and financial operations need to be guaranteed

The use of case studies in accounting research has increased in number (Ryan et al., 2002). Descriptive case studies try to describe how the techniques, procedures and accounting systems are used, providing information on how they are applying the rules of accounting practice (Ryan et al, 2002).It is important to point out that the case method, often used to deal with business issues, faces significant criticism (Njolstad,1990), but there are also enthusiastic supporters who encourage their use. Its scope is well defined: answer questions of "why" or "how" about contemporary events over which we have no control (George et al., 2005). Gerring (2004) defines it as an intensive study of a single unit for the purpose of understanding a larger class of units

(similar), for, according to other authors, based on its findings, through the inductive method, a theoretical building can be developed. Though sometimes seen as "subjective", well-made building theories from cases are surprisingly "objective" (Eisenhardt and Graebner, 2007), being the choice of a representative case the key challenge for that.

We understand that the scientific methodology of the case study fits the purpose of our work. We will use it with a critical mind trying to bring light on their use.

- Contribution of paper

The scope of this paper is not only limited to financial accounting issues, evidencing, through a case study, the deficits of current accounting standards when disclosing these specific intangibles- the core and most relevant assets in this kind of enterprises- on the financial statements. It is also primarily aimed to evidence the need to find an adequate way of Measuring and Managing Intangibles for accounting use, that is: for making the most important economic and financial decisions in this type of companies. It also pretends to point out that there may be other possibilities of measuring and managing this kind of intangibles, since there are other existing estimates- we have used- or other possible valuation model, combining different weighted criteria to be developed and reliability to be tested. It is not the purpose of this paper to discuss and elaborate the internal control (ling) elements, tasks or valuation model criteria for assigning the fair value to acquired players' exploitation rights or the tasks of Research & Development control to determine the initial value of home-grown players. That will be object of analysis and contrast in a later work.

An adequate and reliable measure of these intangibles would contribute to a better decision-making process in matters such as planning players' investments- disinvestments and therefore labour expenses and future incomes related to acquired or sold players' exploitation rights, insuring players' expenses, financial borrowings, the capacity of giving guarantees...etc, all of them affecting both Capital and Operating Budgeting in these companies and in some aspects to internal accounting, when the valuation is referred to internally generated players.

On the other hand, the usual Financial Statement Analysis techniques, such as the method of structural percentage-vertical and horizontal- analysis of the Balance sheet and Profit and Loss Account or the method of financial and economical ratios (related to Profitability, Liquidity and Solvency), and their results would be considerably affected, if we incorporated the corresponding adjustments derived from accounting for the rights to exploit the players differently from the current valuation criteria of accounting. The diagnosis conclusions from the financial statement analysis based on these techniques and consequent proposals, therefore, would be quite different and would not only affect the soccer club's Management's making-decision process (such as correcting business weaknesses, maintaining or improving business strengths or prevent threats) but also the related stakeholder's decisions, either internal (minority shareholders) or external, such as banks, governmental offices, potential investors, creditors, and UEFA, among others.

There is an increasing general opinion in the academic and professional circles that Accountancy might be losing relevance due to inflexibility at recognizing intangible assets in general. Also it is widely defended that Transparency generates reliability and confidence, which would contribute to a higher quality and improvement of the companies' image and reputation, hence a great deal of firms, specially the large ones, more and more are voluntarily disclosing information in their Intellectual Capital and Intangible Assets.

The work has an unquestionable current interest. On the one hand, due to the companies which have this kind of intangibles, the soccer clubs PLC, which are under

a new process of financial and economical control by the governing body of European Soccer (UEFA) and consequently by their corresponding national associations, and, on the other, due to the accounting matter they deal with. The process, started by the International Accounting Reform, has not been concluded yet in the different national accounting standards framework. In Spain the new sectorial accounting standards which should develop the national accounting standards inspired by IAS are still pending.

Other authors, to whom we will refer in the literature review section, have already pointed out what we call inadequacies/deficiencies of accounting standards in the valuation of this identifiable intangible asset, Rights to exploit professional soccer players (both the acquired and internally generated ones). But we do not know any who has implemented a case study methodology in a real soccer club PLC to obtain empirical evidence of the actual existence of that accounting deficiency and its relevance in relation to their current financial statements, under the accounting applicable rules, considering it as one of the main reason of not showing the concept of "true and fair view" of the equity and obtained results and therefore generate a lack of Transparency in the financial information generated by these companies.

We do not know either any who have examined current/existing approximate independent estimates of the market value of transfers, used by soccer clubs to complete their annual reports in order to guarantee financial operations, and have analyzed the goodness level of their predictions.

That is the gap we try to cover with our contribution through a case study.

- Structure

The paper proceeds as follows. This Section 1, Introduction, states the object and purpose of the work, develops an initial hypothesis framing the scope of the paper and points out our contribution. Section 2, Antecedents, provides background of business context, transparency required and accounting detected deficiencies, poses the research question and reviews the previous literature on the matter. Section 3, the Case Study, describes the research work and used collected samples and data. Section 4 contains the empirical and statistical analysis and results of case study. Section 5 concludes and outlines and anticipates future lines of research

2. ANTECEDENTS

- a. Transparency as quality of financial information. 'True and Fair View'. IFRS/Spanish Accounting Standards

Information Transparency is nowadays a highly topical concept worldwide, when we refer to politics, governments or public and private institutions in general. There is a growing concern for the development of national and international standards to reach that the process of making economic and financial decisions and the information disclosure of their consequences, may be ruled by criteria of transparency so as to prevent negligent, malicious and corrupt behavior by the running body of the different entities, for their own benefit, which may harm the interests of third parties related to them. Hence, in many fields, standard setters are beginning a process of establishing mechanisms and controls for the prevention, detection and prosecution of corrupt behavior and decisions, proposing prior checks, follow-up procedures, and subsequent sanctions in case of failures or deliberate irregularities, in order to contribute to the transparency of organizations. We refer to the so-called Corporate Governance Codes.

In the world of finance and business, in particular, this concern is a priority, since transparency in financial reporting affects many stakeholders, such as minority shareholders not present at the Board of Directors, governments for tax reasons, potential investors or commercial or financial creditors, customers, supporters, among others. The corporate concept Stakeholders theory (Freeman, 1984) is an extension of

the Agency theory (Jensen and Meckling, 1976), which is the description of the relationship between owners and management of a company, which is a concept within corporate governance (Mallin, 2013). The basic idea is that the agents (Management) shall try to use the resources of the principals in the most efficient way in order to generate economic yield for the owners. The Stakeholders theory includes also the relationship between owners and management, but takes into consideration a wider group of constituents. Freeman (2010) argues, in today's business, in order to be successful, you need to fulfill the combined interest of stakeholders and not one stakeholder in isolation. His view of corporate governance is in line to what Mallin (2013) states, that many companies try to increase value for a wide group of stakeholders and not just for its shareholders. Having a good relationship with supporters, employees and the community could be just as important as having control of the economic climate for the club (Morrow, 2013). Freeman (2011) raises the question if business success is solely profitability or if it could include a wider perspective including value for community and other stakeholders who do not have a financial interest in the company. The interaction between companies and its stakeholders can generate new business opportunities due to value creation for stakeholders (Freeman, 2011). It does not have to be in a direct way, but indirect leading to stability and long term growth (Freeman, 2011). Companies (management) shall serve its stakeholders with reports and other valid information in order to promote trust (Inwinkl, Wallman and Josefsson, 2013).

Transparency of financial statements would be reached if a full disclosure and a "true and fair view" of its assets, financial position and results of operations would ensure useful information necessary for making founded economic decisions related to the company to a wide range of users-stakeholders. However, we must keep in mind that there is a dichotomy between transparency and confidentiality. Companies' Management often believes, rightly or wrongly, that a full disclosure of own information may give competitors an unfair competitive advantage, a fact that deters market participants from giving full disclosure. Under such circumstances, companies may be reluctant to provide information. The quality and quantity of information that must be provided to the market participants and the general public to promote stability of the markets is a task of regulatory authorities. When determining disclosure requirement, therefore, standard setters have to assess what relevant qualitative and quantitative information should be published in annual reports, evaluating usefulness or benefits of reporting for the public against the cost to be borne by the enterprises. Qualitative Characteristics of information to be contained in the Conceptual Frameworks should be viewed by regulatory bodies as a high priority, since they not only help to design and develop accounting standards but also assist entities in the preparation of financial statements, users in their interpretation to make their economic and financial decisions and auditors in their judgment making process (Christensen, 2010)

Transparency is not well-defined in a financial reporting context. The term transparency has been widely employed by the financial press in discussions of the various perceived ills of financial reporting. It has been used in discussions of defalcations, fraudulent financial reporting, earnings management, accounting method choice, inadequate disclosure, and disclosure overload, to name a few. The concept of transparent financial reporting is not directly used in the official FASB conceptual framework as a fundamental characteristic of good financial reporting, although it is implied (Mensah, Nguyen, and Prattipati; 2006). Extrapolating from the ways transparency is used in other contexts, financial reporting transparency could be defined as the extent to which financial reports reveal an entity's underlying economics in a way that is readily understandable by those using the financial reports. Research supports the notion that transparency is a desirable characteristic of financial reports and suggests that increased reporting transparency can reduce the cost of capital, since transparency reduces information risk, that is, the risk of losses due to lack of

availability of information or information uncertainty (Barth and Schipper, 2008), what is related to the Agency theory, above mentioned. Therefore identifying properly the characteristics of financial reporting that foster transparency globally is one of the main challenges of the accounting standard setters. This connects with the political process theory, which suggests that regulators make decisions based on the information disclosed by firms (Watts and Zimmerman, 1986)

IFRS/IAS, constantly under review, have included and defined in their conceptual framework new elements about the qualitative characteristics of financial information that seek to provide higher quality in the financial information disclosed by companies to achieve the goal of transparency in financial reporting. Although not directly mentioned as that in the framework, its ultimate objective is that the financial statements represent the "true and fair view" of results, assets, equity and financial position as the fundamental basis for management accounting decisions.

Empirical studies have already provided direct evidence about the role of the qualitative characteristics of financial information in managements' accounting decisions. Most of the firms' policy choices refer to qualitative characteristics of financial information from the conceptual IFRS framework, in particular to relevance, faithful representation, comparability and understandability and timeliness (Nobes and Stadler, 2014)

Among those new elements, it is remarkable, under our opinion, the important idea or recognition that the same standards admit that the proper application of the accounting principles and criteria contained in them, may sometimes cause not to represent the "true and fair view" and, therefore, be a source of lack of transparency in financial reporting and, in that case, complementary information in order to reach that goal should be given within the Notes. This is and should be the case that, under our opinion, occurs in the object of our work, the Soccer clubs PLC.

Transparency in these entities is put into question. Barajas (2004) stated that in Spanish football there is a lack of financial transparency. Barajas and Rodríguez (2010) in this line analyzed the lack of quality in financial information in Spanish football through audit reports.

An increasing number of soccer clubs have evolved in recent years to an unsustainable economic and financial situation of lack of liquidity or solvency, which has even led them to a bankruptcy without any prior possibility of preventing these situations by minority shareholders or official bodies (from government or national and international competitions), through a reasonable system of prior and a "posteriori" budgetary control. This is what UEFA is trying to implement in recent years. The introduction of the Financial Fair Play (FFP) regulations is a direct response by UEFA to curb recent development where clubs during recent years, despite increased revenues, have experienced substantial losses. The main aim of FFP is to improve economic capability and increase transparency and credibility (UEFA, 2012a). Regarding reporting and financial disclosure, UEFA requires clubs to follow specific rules (Article 47, p. 25, UEFA, 2012a) related to what the balance sheet should consist of, auditing and clarity. Financial reporting and disclosure should follow local legislation for incorporated companies using either respective country's accounting standards or the International Financial Reporting Standards (IFRS) (UEFA, 2012a).

Unreliable and not relevant valuation of players' transfer rights, the lack of economic and financial control and the uncontrolled opaque management practices of governing bodies of these entities, involving economic and financial decisions, are just simple Examples of that lack of transparency of information.

Under our opinion, one of the reasons of lack of transparency in financial information is the accounting standard itself. Its current application leads to the no representation

of the true and fair view of the equity and, therefore, to one of the aspects of lack of transparency in financial information. A possibility of offering a solution proposal, emanating from the same accounting standards, should be explored.

- Business of Soccer Clubs PLC

Soccer Clubs P.L.C. are companies which provide a service: the sport spectacle, more precisely soccer matches. Followed by a huge proportion of European population at weekends-national leagues- and in the middle of the week -European competitions-through direct attendance to stadiums or attention through the mass media (radio, press and television), this industry has a big economic relevance not only for its generated volumes of turnover (2.500-3.000 million Euros in Spain) and assets (4.500-5.000 million Euros in Spain) (Gay Saludas, 2008, 2009), but also for affecting other collateral and associated businesses (mass media, sponsors, publicity, bars, betting companies, etc...). The worldwide relevance of this business has recently been patent when we have seen how most of the population of a great deal of countries have concentrated their attention on the Football World Championship in South Africa, leaving aside even the world financial crisis and its undesirable economic consequences, especially in countries with successful national teams.

Soccer clubs sell or render three different groups of products or services: sporting spectacle, soccer players' sporting rights and items with distinctive clubs' elements. Those services or products generate three big groups of revenues:

- Competition incomes from participating in the organised different competitions the soccer club has the right to participate, including those from selling to followers season clubs' member cards and matches' attendance tickets and and the most relevant incomes, the broadcasting rights.
- Marketing and Sponsoring incomes, and
- Transfer fees incomes for selling own professional players' rights to exploit their performance to other clubs.

The incomes coming from competitions will depend greatly from the quality of the players, who comprise the club's squad. The better the quality of football players is, the more incomes from competitions (national and Europeans), season and match tickets sales and broadcasting rights the clubs will have. The clubs participate in the different national competitions according to the quality level of their players and results obtained. That will determine the level of the competition the club takes part in (Premier-First, second...) and consequently the relevance or magnitude of incomes for this revenue concept. The players' quality level will depend much on the money invested in acquiring and hiring the players' services.

The football clubs are grouped in national associations which organize the national competitions. The football clubs' official squad consists of a number of fixed official registered players for national and European competitions for every year (e.g. 25 at the moment). The registration is monitored by the national clubs' associations.

Those football clubs which obtain the best results and qualify for the highest places will finally participate in the next season European competitions, which are those which render the highest revenues. These European competitions are organized by UEFA, which is the organisation which group all the European football clubs through their respective national association of clubs. The club licensing system was introduced at the start of the 2004/05 season by UEFA with the goal of encouraging European club football to look beyond the short term and consider underlying longer-term objectives essential for the game's continued good health. The annual licensing is based on a series of defined quality standards, which each club must fulfil to gain admittance to UEFA's club competitions. The criteria of the licensing system can be broken down into five principal categories: sporting, infrastructure, personnel, legal and financial

In 2010, UEFA approved a new set of the so called UEFA's Club Licensing and Financial Fair Play Regulations (UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, 2010). These regulations prescribe that to be granted a licence to participate in UEFA club competitions, the clubs need qualifying not only on sporting merit in their national leagues but also through complying with the UEFA's Financial Fair Play (FFP) rankings. That is, clubs must achieve financial objectives, assessed by the fulfilment of a set of financial and economic ratios, which will be monitored by the UEFA Club Financial Monitoring Panel.

In recent seasons many clubs have reported repeated, and worsening, financial losses. Many clubs have experienced liquidity shortfalls, for instance leading to delayed payments to other clubs, employees and social/tax authorities. Although football revenues had continued to rise, increased costs had created net big losses. Many clubs were spending massive amounts on player wages. And enormous transfer debts were overdue. More than 650 clubs throughout Europe had been surveyed. It had been found that 50% were making losses every year and 20% were making massive losses, spending 120% of their revenue each year. More than one in eight club auditors expressed uncertainty about whether the club could continue as a going concern (UEFA general secretary's statement, UEFA Web-site 2010)

FFP consists of several rules and regulations, two of which is of major importance: 1) the break-even requirement, specified in article 58-63 and 2) the enhanced rules concerning overdue payables (Art. 65-66). The break even requirement force clubs to operate within their means arising from revenue and the enhanced overdue payables rules encourage clubs to settle their debts when they are due. Instead of being the governing body, UEFA has placed the responsibility of ensuring rules and regulations to be followed to the member associations (UEFA, 2012a). There is five criteria's set in order to be granted a license by UEFA: Sporting criteria, infrastructure criteria, personnel and administrative criteria, legal criteria and financial criteria.

Therefore, UEFA is introducing sensible and achievable measures to realize goals such as introducing more discipline and rationality in club football finances, reducing pressure on clubs' spending on salaries and transfer fees, limiting their wider inflationary effect, encouraging clubs to compete with(in) their revenues, encouraging long-term investments in areas such as youth development and the upgrading of sports installations, protecting the long-term viability of European football clubs and ensuring that the clubs settle their liabilities on a timely basis.

The measures include an obligation for clubs, over a period of time, to balance their books or break even. Under the concept, clubs cannot repeatedly spend more than their generated revenues, and clubs will be obliged to meet all their transfer and employee payment commitments at all times. Higher-risk clubs that fail certain indicators will also be required to provide budgets detailing their strategic plans.

Financial Fair Play (FFP) measures have been being implemented over a three-year period, with the break-even assessment covering the financial years ending 2012 and 2013, assessed during 2013/14, and starting with the assessment by the Club Financial Control Panel of all transfer and employee payables in the summer of 2011. Initial sanctions against clubs which do not fulfill the break-even requirement could be taken in the 2013/14 season, on the basis of financial information from the two previous seasons. First sanctions related to these FFP measures have already been put in practice. In Spain, for instance, There were two clubs (Málaga CF, S.A.D. and Rayo Vallecano, S.A.D.) initially qualified for the 2013/2014 Europa League, the second most important UEFA competition, which were not licensed to participate. The license was given to the following club in the classification in the Spanish league, which complied with the FFP requirements (curiously the club used in our case study, Sevilla FC, S.A.D.), which finally resulted in becoming the winner of the competition.

This new system is being implemented in a similar way, at national competitions level. Last season, which ended in June 2015, just to mention one case, Elche FC, PLC, for not complying with FFP Spanish requirements, was sentenced to relegation to the second division, though, on sporting merit, it should have remained in the first division of Spanish league.

Under this new scenery for the football clubs, measuring and assigning adequately the accounting value of their core assets- those which generate the main future revenues and expenses and form part of the clubs' equity value and therefore constitute the guarantee of solvency of these entities- is essential for complying with the UEFA Financial Fair Play requirements and the natural extension of the system into the national countries associations for participating in local competitions. The sanctions mean their UEFA club licensing applications rejected (even for those qualified on a merit sporting basis for UEFA's club competitions), as we have just mentioned above, and in the local national level even descending from the division they currently compete down to a lower one and that consequently may lead to a drastic reduction of incomes and putting in risk the going concern concept of these entities.

- The most relevant assets in Soccer clubs PLC. Accounting Treatment

The core asset in a Soccer Club is an intangible asset: the Human Asset, more precisely, the sport value (the Expertise) of the services rendered (or to be rendered) by the soccer players, who integrate the squad (Yang and Sonmez, 2005). They influence over the sport success and, thus, produce an impact on fans base and associated commercial activities. Having good and famous players (both for their football skills and marketable qualities) contributes substantially to the improvement of the club's reputation or image, which allows to obtain a more powerful brand, higher sales and negotiation power and press capacity on mass media, sponsors, etc. and, therefore, a much higher capacity to generate futures incomes. This is the reason why high unimaginable sums of money may be paid as transfer fees to other clubs for the most outstanding players to hold or possess their Registration/Exploitation Rights (e.g. Beckham, Rooney, Figo, Zidane, Kaká, Ibrahimovic, Falcao, Di María, James Rodriguez, L. Suárez, Bale, Cristiano Ronaldo, Neymar, etc..., from 70 to 100 million € each, adjusted prices as of 2014, according FIFA figures).

The clubs need two requirements to exploit the sporting service rendered by a soccer player: on the one hand, a labour contract for a number of years signed by the club and the player, and, on the other hand, possessing the registration rights, that is the right to exploit the player's performance in the competition.

The labour contract produces the financial obligation for clubs to pay the players the agreed wages. From the accounting point of view, these wages have a treatment of Labour Expenses.

The right to exploit the player's performance in the competition is possessed by only one club and needs to be licensed by the competition organizing responsible body. This right is transferable from one club to another at an agreed free price between the two clubs payable in one or several agreed terms. Another common way of transaction in practice is the modality of players' rights acquisition by exchange. It is usually made when a reputed football player's exploitation right is acquired by a club in exchange for an own player's right not as well reputed as the former plus a sum of money in order to reduce or make cheaper the originally agreed purchase price. When the reputation of players is the same is just an exchange or a swap.

The players' rights transactions may occur twice a year (in summer-July and August-, after finishing the football season and before the beginning of the next one, or in winter -January-). That is the so called "Transfers Market". Registration or License to play in the competition for one club is only permitted when both clubs (seller and buyer) present transfer acceptances or (in case of disagreement) when the willing purchasing

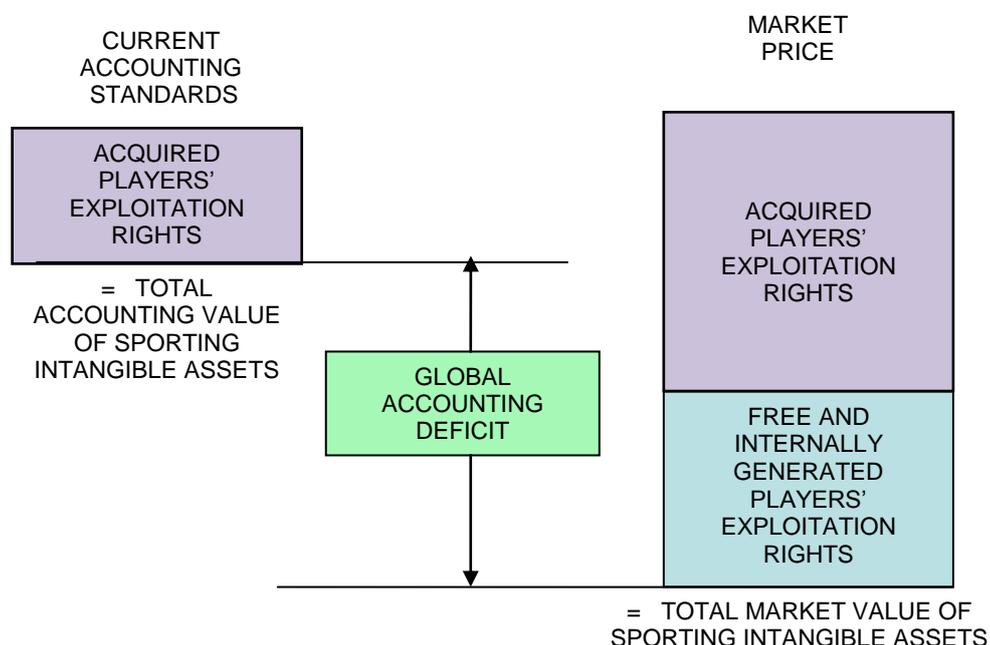
club having deposited in LFP in favour of the “not willing” selling club the amount of the so called “rescission clause”, signed with the player when he joined the club (in Spain and other countries but not allowed in all of the European countries).

As to the accounting treatment, Players’ Transfer fees paid are considered Intangibles, within the clubs’ balance sheet category of Non-Current Assets. They are valued at historical cost- paid as transfer fees by the club owning his registration rights to the club of origin- less accumulated amortization, calculated lineally over the number of years during which the players’ services have been hired.

- Detected Deficiencies in the Accounting Treatment. Research Questions and initial hypothesis

Players’ Registration/Exploitation Rights are partially recognized by Accounting Standards. We find, on the one hand, players whose registration or multiannual rights to exploit their performance have been acquired from other clubs. On the other hand, we find the free players (who namely have reached the natural end of the relationship linking him to his former club) and the internally generated players, which are the football players who joined the club as children or teenagers and were trained in the club (“Cantera” Academy) till they succeeded in reaching the first squad. The former are usually significantly undervalued in comparison with their current transfer market value (sometimes they are overvalued when their sporting yield has dramatically decreased or in cases of sporting injuries). The latter are not even reflected on the Balance sheet, because they do not have acquisition cost (no transfer fee has been paid).

Figure 1: Global Accounting Insufficiency
Source: Own Elaboration



The previous accounting standards (1990 Spanish Accounting Standards and 2000 Sector Accounting Standards) have originated that total assets on the balance sheets of these companies could be sometimes half or one third of transfer market value. This is especially patent just a few months later after year end, when players’ transfers are sold from one club to another and huge profits on sold assets are then recognized

In order to illustrate this, we can mention here some renowned examples such as R. Madrid CF's acquisitions of Cristiano Ronaldo and Kaká, from Manchester United and AC Milan respectively and FC Barcelona's acquisition of D. Alves from Sevilla FC. On the closing balance sheets of the clubs of origin -just one month before their transfers- these football players' rights were valued close to zero as intangible assets, since their historical acquisition cost had been almost entirely amortised. One month later, their realisable values were 94 -the most expensive in the world so far-, 65 and 36 million € respectively. We could logically deduce that, at closing of accounts, the rights of exploitation of the remaining (24) players, who composed the professional squads, might be accounted for equally undervalued in relation to transfer market value, maybe not in such a high amount of the cases mentioned.

To finish with the illustration of remarkable cases in which these deficits in accounting occur, just mentioning that most of the famous football players comprising the Spanish national team, the 2010 World Cup Champion in South Africa (Xavi, Iniesta, Casillas, Pujol, Piqué, Busquets, J. Navas, F. Llorente...) or the several times winner of the FIFA Golden Ball Award -unofficial trophy for the best player in the world- (Leonel Messi) had no accounting value in the Balance Sheet of their clubs of origin due to their condition of being home-grown players and therefore no transfer fees having been paid when they became part of their clubs' professional squads.

The research question we pose in this paper is not only trying to solve the different accounting treatment of players' exploitation rights between those of acquired players (recognized as assets at acquisition cost) and those internally generated players (not recognized as assets), exploring acceptable accounting formulas to reflect the latter in the balance sheet in order to equate them to the former, as other authors have pointed out (Serrano, F., 2002; Ordoñez, C., 2002). Our aim is to evidence that both accounting treatments are insufficient to give the "true and fair view" of these assets and that the international accounting reform itself opens up the possibility of amending globally the accounting inadequacy through new valuation criteria, so that financial information reach the goal of transparency on this matter.

The accounting reform in the European Union countries, propelled by the International Financial Reporting Standards (IFRS), is not yet finished -at least in Spain- since the new 2007 Spanish Accounting Standards (S.A.S. - PGC, 2007) establishes that for some sectors- like Sport Public Limited Companies- specific sector regulations have to be developed and issued. There are reasonable doubts whether some transactions and valuation criteria should have the same treatment as the last 2000 Sector Accounting Standards established.

The IFRS (IAS. 38, 2004) admits in general a new valuation criterion: "fair value". It might provide to this kind of peculiar companies the real possibility of amending the pointed out accounting deficits and consequently the appropriate disclosing of the intangible assets, which are really those which give value to them. The new accounting standards introduce in their conceptual framework a great deal of novelties, especially those related to the new presiding philosophy (relevant-usefulness to make business decisions- and reliable information, loss of prevalence of conservative concept, even getting round it if it damages or does not lead to the true and fair view, etc..) and new valuation criteria. However, the new Spanish Accounting Standards restrict the recognition of applying the new valuation criterion to the intangible assets in the financial statements, under the general belief of lack of reliable values-there is not an active market for intangibles-, high risk and difficulty at estimating future profits.

We have found along the case studied that, it is a real fact that these entities usually present external valuations of the football players' exploitation rights and not accounting ones as tax or borrowing guarantees or when they are insuring their

players. All this make us think deeply over and wonder and pose questions such as: What is then the use of accounting for these companies? Why should accounting follow so strongly the traditional accounting principles of prudence and acquisition cost clearly damaging the “true and fair view” of equity and results obtained in these companies? Is really relevant or useful the information which the financial statements currently provide for their stockholders, in order to insure their assets or to borrow loans or to give guarantees, or to make any economic or financial decision?

- Other Literature Review (on intangibles, in general, and Soccer Clubs PLC, in particular)

The scientific literature has dealt abundantly in the last decades the subject of intangibles and its difficulty and possibility of disclosing them on the companies' financial statements (Egginton, 1990; Cañibano et al., 1999; Goldfinger, 1997; Cañibano and Sánchez, 1997; Lev and Zarowin, 1999; Lev and Sougiannis, 1996; Belkaoui, 2000; Napier and Power, 1992...). Some private enterprises were in practice pioneers in identifying, measuring, valuing and monitoring the efficient managing of the intangibles resources, such as Skandia (Edvinson, 1997) or Cellemi (Sveiby, 1997). We must not forget the initiatives in Spain led by Campos and Cañibano, which are reflected on the “Project or Model Intelect” (Euroforum, 1998) and the “Meritum Project” (*Directives for managing and disclosing information on intangibles- Intellectual Capital Report-*, 2002). In the last twenty years, a European Commission Report can be outstood, that is RICARDIS(2006): “Reporting Intellectual Capital to Augment Research, Development and Innovation in EMS's European Communities, Belgium“. This report offers recommendations as to what quantitative and qualitative indicators must be included in the Intellectual Capital reports in relation to the activity and objectives of the company, its strategies and “Know how”.

Most recently in Spain works on Intangible Assets have proliferated, in the light of the coming impending accounting reform derived from International Accounting Standards application and after the approval of the new Spanish accounting standards and its implementation (Cañibano and Gisbert (2008), Cañibano et al. (2009)). According to them, it is precisely the existence of non-accounting recognised intangibles assets what explains a good deal of the known difference between companies' market and book values. This gap, together with the relevance of intangibles assets, has led the International and national accounting ruling bodies to promote initiatives to enhance and revise the accounting standards related to the recognition and disclosure of information on intangible assets. They finally conclude highlighting the need for making efforts to develop standard models which allow have reliable, comparable and relevant information on intangible resources.

In the same line, Zéghal, D. and Maaloul, A. (2011), after reviewing in literature recent empirical research, conclude that managers should provide greater voluntary disclosure of information about their intangible investments, since that can be considered as a solution to the negative consequences of accounting non-recognition of intangibles in financial statements, such as (1) the loss of value-relevance of financial information, (2) the resource allocation inefficiency in the capital market, (3) the inhibition of growth in intangible investments and, (4) the misevaluation of market value of the firms. They encourage standard setters both to pursue more sophisticated standards for intangibles and also provide more detailed guidance to constituents. They also consider investors should demand greater transparency and more disclosure.

Within the sector of soccer clubs PLC, Morrow in his articles (1992, 1995, 1996) defends from the end of eighties decade and beginning of nineties the need to incorporate to the balance sheet of professional football clubs their Human Resources (1992). This author proposes the establishment of a methodology to record as

accounting intangible assets the professional football players (1995). Morrow calls them human assets, whose way of measuring or valuation should be considered as the key factor in the recognition of the intangible asset (1996). This author also affirms that the football industry is the only sector in the United Kingdom where human resource accounting has been applied on the financial statements, since players' acquisition rights are accounted for (1999). And that as a consequence of the public opinion having focused specially on the mercantile and commercial enterprises realize activities which this kind of, given the mass media attention, the social interest and growing demand for football as well as the experienced rapid economic growth and commercialization and marketing of these entities, which organize the football teams (Rowbottom, 2002).

Amir and Livne (2001, 2005) dealt with the subject of whether the players' transfer fees are assets or not through the examination of their potential to generate future incomes. Carmichael and Thomas (1993), Carmichael and Simmons (1999) and Dowson, Dobson and Gerrard (2000) realize some of the scarce empirical studies to find out the determinant factors of cost of the football players' acquisition fees.

The MERITUM Project (2002) refers to investments in internally generated intangibles which cannot be capitalized by the company itself but they could be capitalized by a company which acquired them, since there could be the case that companies with the same intangible asset could have different net equities, depending on the case. The value of the company which developed the intangible asset would reflect a lower value when its generating capacity of intangible sources of wealth generation is greater than that which had purchased it. This is the case of professional sports organizations, such as football clubs PLC, which devote considerable financial resources in developing their "cantera"- that is the Spanish expression which translated into English would be "quarry", meaning all the children and teenagers internally trained to develop their football abilities so as to become good or brilliant professionals when they grow older and reach the first squad-. With current legislation, these investments cannot be reflected in the balance sheet, whereas, if the right of exploitation of the player is acquired in the transfer market, the recognition would be admitted.

Morrow (1996) considered appropriate the treatment of future services provided by a soccer player to the club owner of the federative rights as an intangible asset and, therefore, recognized as an asset in its accounts. Using a case study, he evaluated four valuation methodologies, which had been being used by some Scottish clubs or used in any way in the players' market, ending with the recommendation, for the first time in literature, of the need for an assessment system in which the players would be evaluated by independent experts.

Michie and Verma (1999) are also firm and convinced supporters of the capitalization, since they even propose the activation of the contracts of internally generated successful players (those who finally reach the first team/squad) at a market replacement value, that there should not be more subjective than any other evaluation applied. Extending this idea, they go further, stating the need to develop a specific system for the soccer industry to assess the right of use of their professional players. Such a system would need to be efficient and contain controls to ensure that the valuation of professional contracts did not lead to misleading accounting representation.

Yang and Sonmez (2005), classify Intangibles in football clubs in four categories: Structural Capital, Relational Capital, Human Capital and Intellectual Property. As human capital, they consider the intangible asset generator of all the other intangibles and of the highest future incomes, which are the expertise of the team managers, coaches and especially the level of expertise of the players who comprise the professional squad.

Bursesi and Carratalá (2003) established a classification of intangible assets in their own soccer clubs, based on the feature of “identifiability” of them, distinguishing between identifiable intangible assets (rights of “Pases”, transfers of acquired players; rights of “passes” of own players and players in training process), and those other side of difficult accounting recognition and measurement (image rights, trademarks, patents, rights of selection of players, costs of preseason, lending of soccer players, the so-called “valor vidriera”¹-window-value- and social assets).

The valuation of intangibles in soccer clubs PLC have generalized in recent years, especially since the English clubs quoted at the stock-exchange. They are mainly referred to a global valuation of the football entity rather than to a balance sheet specific item as the intangibles. (Barajas, 2002)

Barajas (2004) designs a method of valuation adjusted to the characteristics of professional football clubs under the assumption that the clubs have reasonable financial behaviour. He analyzes the key factors that define the context where soccer takes place and builds a conceptual mathematical model that relates the support of the fans, the quality of the team (the squad), sports scores, incomes, investments and socio-economic variables with cash flow, which make up the value of the club .

Rodrigues, Cañibano and da Costa Carvalho (2008) conducted a study on the impact of intangible assets in sports companies quoted on the stock exchange, based empirically on a sample of PLC soccer clubs, which are listed on various European stock markets.

It is not until 2005 when we find a published first article with a rigorous theoretical framework for comprehensive assessment of soccer players by Tunaru, Clark and Viney (2005). They propose a mathematical model that explicitly measures the uncertainty surrounding the professional performance of a player, including any injury, and the uncertainty surrounding the club's incomes, including income derived from the player's performance as well as those derived from the player's image, the club's image, the loyalty of the fans, from the economy in general.

In recent years, the work of the Research Group in Economy, Sport and Intangibles (ESIrg) (2008) have become widely accepted. This group is developing studies with regular reports analysing the transfer market from own methodology, based on the media value (impact), which allow to estimate the market value (federative rights or rights of use over players) of any player that can be traded in the winter or summer transfer market. They show that the measure of media value, based on the reputation and popularity of soccer players, is an excellent tool for evaluating the price of market players.

Barajas and Pujol (2008) argue that only a few soccer clubs belong to the global elite and most of them are considered to be within the entertainment industry. For these teams the media value of players largely determines its economic potentials, essential to meet its sporting objectives successfully. The articles in which these studies are reflected also advocate a change in the accounting policy for valuation of the federative rights to exploit the players, especially those from own “cantera (academy)” (homegrown players).

Biancone (2011) discusses the valuation, focusing mainly on the application of the impairment test, of players' registrations. He suggests that players' rights may suffer

¹ *valor vidriera*, self-generated higher value reflecting the greater potential with respect to other entities to generate future sports revenue and bargaining power in television contracts, advertising ...in order to have a successful sporting level, efficient administration, number of supporters, training, formation policy of future footballers, sports infrastructure, the possibility of having sports stars, etc ... It is not recognized in the current accounting standards, primarily for reasons of objectivity in measurement, but it is highly appreciated by users when making decisions (Bursesi y Carratalá, 2003; Stolar, 2006).

significant decreases in the market value either of a footballer or the whole team after performance below the expectations. The study follows an empirical approach by taking into account professional football teams listed in the “STOXX Europe Football Index” (which includes 24 listed teams of European Union). The study suggests that IAS/IFRS do not always perfectly accord to all the typologies of companies with specific business models as in the football field, in which the information in financial statements is not always clearly explained. He proposes that football companies should give certain additional indications integrating the notes, related to impairments and “fair value” of multiannual federative rights, to which they must be referred, on the basis of the best information available, so that users can make a correct interpretation of all economical/financial information.

Oprean and Oprea (2014) believe that a complete “true and fair view” on the club’s financial position is hard to be obtained if there are no firm regulations from the governing bodies, but only recommendations for the accounting methods could be suggested. They argue that the disclosure of the free agents and the youth players within the financial statements is potentially problematic due to the fact that there is no solid ground for valuation and no active market for comparable parameters (in order to supply a credible value). However, regarding the valuation methods, they tend to favour Flamholtz’s theory (1999) rather than Grojer’s theory (1991). They consider it more relevant because using past firm investments within the process of a player’s valuation (recruitment cost) is more relevant than an estimation on value based on future wage payments (keeping in mind that the player’s performance is uncertain). Flamholtz’s theory states that recruitment costs can be associated to an employee’s contract. In this specific case, the recruitment costs can be easily identified for the academy, in the information set requested by the Licensor (training costs, personnel, facility costs etc.). The problem for this theory is that these costs are determined globally, for the entire academy and the distribution per player – for valuation purposes – is carried out only for the players who choose to sign a professional contract (Aronsson et al, 2004).

According to Morrow (2013), the explicit recognition of the weaknesses of the football business model is the introduction of Financial Fair Play regulations by UEFA, the European football’s governing body, as a response to the worrying financial performance and indebtedness or negative equity positions of many elite level clubs in Europe, despite significant increases in income. The generally accepted means by which clubs communicate its financial performance and position are their conventional financial reporting system, which is being a subject of significant criticism. How we view and report on finance of clubs and what kind of accounting may be desirable for football clubs is currently on debate and discussion. Critique of the usefulness of financial statements to putative users (investors, lenders, engaged supporters, governing bodies, employees and other stakeholders) is on the table and a new model of purpose-oriented financial reporting is claimed. Increasing the quantity of information, in order to introduce financial rationality and control, on a free-form business narrative (Morrow 2005) should not be the only aim, but also, providing further information to make it more useful with due attention to social and organisational context, in particular, the depiction of football clubs as being social and community institutions. That would broaden the scope of accountability demanded of clubs, beyond merely economic or financial accounts.

Risaliti and Verona (2013) conducted a research, very significant and complementary to ours. They examine the influence of some specific events that have affected Italian football in terms of valuation of players’ registration rights in the financial statements of five leading Italian clubs (which was a limitation) throughout the period 1998-2009. The research showed that questionable window dressing policies, consisting of artificially overestimated values of players’ registration rights, aggravated

the Italian football crisis, although the origin is attributed to lack of control of players' wages. They sustain that not applying the revaluation option admitted by IAS/ IFRS, due to serious application difficulties, for not having a reliable methodology, may result either in a significant revalued amounts not being recorded or in bad quantification of write-downs/impairments when permanent value losses occur. These difficulties explained why some of the Italian leading clubs (which were allowed to adopt IFRS) did not opt for the fair value evaluation of their squad, maintaining instead their evaluation at the amortized cost of acquisition.

But, although it may seem that literature opinion in the last decades prevailed that requirements for capitalization of transfer fees are met, and that capitalization and disclosure as intangibles are an obligatory procedure in almost all countries, there is question of justification of the procedure, having in mind that that it is difficult to determine the contribution of agreed transfer fees to the financial success of clubs, where the majority of clubs operate with losses and players are often alienated before the end of the contract, and requests for control cannot be completely fulfilled. It is uncertain whether a player will be alienated before the end of the contract or not, what his transfer fee will be, whether and to what extent will a player make contribution to sports results, whether that result will have any consequences in the improvement of the financial result, or whether the player will directly make contribution to the financial success of the club. As the consequence of all the above-mentioned uncertainties, all the accounting policies have their weaknesses (Pavlovic et al. 2014). They follow the line opened by Amir and Livne (2005) and Forker (2005).

After this review of the literature on the subject of intangibles in general and, in particular, within PLC soccer clubs sector, we consider of interest to present our case study, with which we intend to ratify and confirm, in a close environment, the previous literature with regard to the inadequacy of current accounting rules to disclose the values of these identifiable and measurable intangible assets, main generators of the higher future incomes of this kind of businesses. In our case study, we also intend to outline and explore the possibility of valuations of these intangibles to better serve the true and fair view of these assets and, therefore, of the equity of these peculiar companies.

3. CASE STUDY: SEVILLA F.C., S.A.D.

In order to obtain evidence of the accounting deficiencies, we chose Sevilla FC, S.A.D. for a Case Study, which was already initiated in our previous work (Martín and Carrasco, 2011). Completed with new information and data, we try to ratify conclusions and insert them in the search of transparency in financial information in soccer clubs PLC.

The reasons for the choice have been the followings:

- It is a club of our surroundings, one of the oldest ones, founded in 1890 and officially registered in 1905. It has been one of the casts of clubs which have always taken part in the Spanish professional soccer competitions since their beginning.
- It is a prototype average club (neither the big two-R. Madrid CF and Barcelona FC- nor a small one), with all the typical circumstances and characteristics of all the soccer clubs PLC.
- It became Sporting PLC (S.A.D., in Spanish) in 1992, following the Sporting PLC Law (Ley de S.A.D), which demanded from the football clubs the transformation into limited companies, if they wanted to take advantage of the second Bailout Plan). That meant that the government assumed all the debts owed to Public Offices (Taxes, Social Security contribution...) in return for the clubs issuing

stocks-equivalent to Liabilities- to be paid by their season members, who from then on would be the Soccer club PLC stockholders.

- It is a Soccer club PLC, which specially cares for the internally generated football players. It spends huge amounts of money in its sporting facilities, where children and teenagers are trained and formed to obtain soccer players for the first squad, who- eventually highly revaluated- can be transferred to other clubs by high sums of money.
- It follows also the policy of hiring free football players- they have finished their contracts with their previous clubs and therefore transfer fees are not paid- or young football players from other football clubs PLC with good sport prospects at a low transfer price, who later on will get revaluated.
- Likewise other football clubs PLC, Seville F.C., S.A.D. completes its professional squad with acquisitions of rights (transfer fees) of already confirmed and consolidated football players in order to maintain or elevate the competitive level. They come from other soccer clubs PLC, at the usual prices of the football players' transfer market.
- It has become a prototype management model of study in academic meetings in the last years because of the successful economic and sporting management, applying more modern and current business structures and measures.
- In the last decade it has managed to win important national and European championships: three times The Europe League -2006, 2007, 2014 and 2015-, once the European Super-cup (2007), twice the Spanish Cup (2007, 2010) and once the Spanish Super-cup (2007).

The structure of the case study has been as follows:

3.1. DOCUMENTARY STUDY PRIOR:

We have analysed the studies by

- Gay Liébana Saludas (2008, 2009) on the first Spanish football league (Liga), based on the aggregation of Balance Sheets and Profit and Loss Accounts of soccer clubs PLC's in seasons 2006/2007 and 2007/2008.
- Economical-Financial Summary Report of Spanish Soccer 1999-2012, elaborated by Ministry of Education, Culture and Sport from the audited Annual reports of the clubs comprising the first Spanish League (Consejo Superior de Deportes, CSD, 2014).
- Gay and Domínguez (2015), on the European football in season 2012/2013, based on the aggregation of of Balance Sheets and Profit and Loss Accounts of soccer clubs of the five leading European leagues.

3.2. DATA COLLECTION:

We collected and analysed the following data and information:

- Annual Reports of Seville F.C., S.A.D. of the last 15 years, deposited in the Mercantile Register, that is from season 2001/2002 until 2013/2014.
- Tables 1, 2, 3 and 4 summarize information provided by the entity in relation to:
 4. Composition of professional squads in the analysed years.
 5. The individual accounting valuation of the players comprising the squads.

6. Extra-accounting valuations both of total squads and individual players, carried out by an independent committee within the LNFP (Official Body which group and represent the professional teams which participate in soccer competitions) in six different dates.

3.3. DATA PROCESSING (work):

1. Analysis of the structure of the balance sheet and Profit and Loss Account of Sevilla FC, SAD (SFC, Annual Reports, 2001/2002-2013/2014
2. Comparison with the average structure of both the Spanish and the five most important European soccer leagues studied in previous literature (Gay de Liebana, 2009, 2014) and official Spanish government Sport Department (Consejo Superior de Deportes, CSD, 2014) in order to verify the suitability of the chosen case as prototype case.
3. Study on the composition of the squad of Sevilla FC, SAD and its accounting reflection.
4. Study on the existence and extent (relevance) of the inadequacy (insufficiency) of accounting rules regarding the right to use players, comparing the net book value of individual rights over sold players to their actual final selling price and the total value of the asset in Balance sheet.
5. Comparison between total net book value of squads and total extra-accounting assessment, by the independent committee of the LFP, Liga de Fútbol Profesional, (www.lfp.es), the Spanish Professional Soccer League Association (SFC, S.A.D. confidential information of net book values of sold players' federative rights before their sales at year end and LFP's six different assessments of the SFC squads in different dates close to year end previous to players's federative rights sales) in order to assess accounting underevaluation.
6. Study on the extra-accounting assessment by LFP and its ability to predict market values of the rights over players, based on a comparison of individual assessments with the subsequent actual market sale prices of those sold players.
7. Estimation of Regression line on descriptive results shown in Table 4, elaborating Table 5 and a Regression line (Figure 2).

4. RESULTS AND ANALYSIS:

It is notable the dedication to and management of the "cantera" (literally "quarry", Academy), promotion of the best players of it to the first professional squad, revaluation both of the cantera's players' federative rights to exploit their performance and those of other players acquired from third clubs at a low cost, the return on them when selling their transfer rights at a high price, resulting in recurrent windfall profits, if not annually, every two years or, at most, every three years. This along with a rational policy of realistic budgetary control of revenues and expenses (although we must say that operating results are shown inexorably deficit, as a consequence of higher depreciation and labour expenses due to the high sporting and economic levels the club has lately reached), have led to a restoration and improvement of financial solvency, at the same time as the club has obtained a sporting success ever achieved. It went from accounting bankruptcy to a relieving and vented situation of positive equity of 31,5

million € in June 30, 2014, that is more than five times higher the first Capital Stock paid in by shareholders (approximately 6 million €), when the club was transformed to PLC (SAD) in 1992 plus the later capital increase. From a negative net equity of nearly 30 million € in June 2003 the club reached a positive equity of 40 million € in June 2011. In the last decade there has only been a deficit financial year (2011-2012), in which the policy of selling players' exploitation rights (annually or every two years) to offset the operating losses, was interrupted.

In this entity, as in most of soccer clubs PLC (SAD), according to a studies by Gay de Liébana Saludas (2008, 2009,) and those by CSD (2014) for Spanish football (from 1999 to 2012) and Gay, J.M. and Dominguez, F. (2015) for European football season 2012/2013¹, the regular activity, despite being tightly controlled in expenses, it does not generate sufficient revenue to offset operating expenses, if a club wishes to maintain a high competitive level. For that, they must have highly sought after professional players (highest price both in terms of acquisition transfers and wages). The operating results (due mainly to higher staff costs and depreciation of sporting intangible assets, this is transfer fees paid) are more negative in recent years, coinciding with the increase of that sporting intangible asset.

On the other hand, the highly competitive level, with the acquisition of the most sought after players, may possible increase the turnover (through participation in major sports competitions, such as UEFA and Champions League, product marketing, more season members or increases of prices of their season tickets or sports broadcasting an TV rights)². Indeed there is a direct relationship between the increase in the item "sporting intangible assets" (rights to use players or transfer fees) in recent years and the increased turnover, while sporting successes are achieved (participation in UEFA and Champions).

It is remarkable, over the years, on the liability side of the entity the high level of debt (70% -80% of total assets), especially in the short term (55% -60). This is a general fact in all clubs, according to the study of Gay Saludas (crushing burden of debt-90% - and low Equity -10%). In the 99/00 season, the debt of all First Division clubs was over 1,177 million euros, of which more than 55% had a short-term maturity. In the 2006/2007 season this debt had more than doubled, rising to 2779 million euros, although the distribution between the short and long term had changed (42% short and 49% long). In the 2007/2008 season, the debt had risen up to 3466, almost 25% more. Analysing studies for all the Spanish football (CSD, 2014) and for European leading leagues (Gay and Domínguez, 2015)

The economic deficit, on the one hand, and lack of liquidity, on the other, inseparable for most of soccer clubs PLC (SAD), motivated by the demands of sports success, can only be covered- unless the administration appears again with another saving Bailout Plan - through profit and cash, respectively, obtained from the sale of re-valued players (purchased from third parties or those from "cantera"), which we call intangible assets or identifiable hidden values.

In Table 1, we can examine the composition of the squads. In the fifteen years studied, the average between the number of internally generated players ("cantera-academy") and those acquired from other clubs over the official total squad (25) holds a share of 39% and 61% respectively. There are years in which the "cantera-academy" has come to assume 50-70%. The first years analysed the average share was 52%. Of course, these percentages in number of players do not correspond with the money they represent, since "cantera-academy" players, in accordance with accounting standards, are not recognized as an asset for accounting purposes, as stated in earlier lines. We can observe that the trend on the last ten years is decreasing. The average

² These revenues are dramatically reduced if the club does not take part in or is not qualified for the most lucrative competitions, such as the First League, Champions o UEFA).

of the last 5 years of homegrown players over total comes down to 31%. In this sense, it is interesting to note that in recent years, when the club has been gaining a high competitive level, the number of “canteranos” (players from “cantera” or home-grown players) drops and the average cost valuation of a player (without considering its origin) increases. But this is not the only reason. The most important weight of the rise in the average cost is in the increasingly high cost of acquiring players to raise the competitive level of the team. This is consistent with what we have mentioned above in relation to the economic problems of all the clubs: the search for the most sought after players to enhance their sporting level, leading to higher costs of federative rights acquisition, and hence to higher labour costs.

TABLE 1 : SEVILLA F.C. S.A.D: SQUAD BREAKDOWN BETWEEN ACQUIRED AND HOMEGROWN “CANTERA” PLAYERS, AVERAGE COSTS							
		(millions €)		Source: Sevilla F.C.S S.A.D. (Own Elaboration)			
Years	Source	Total players	%	30 - jun Net book value	Mill euros Cost %	Average cost player	Sports Results
Average 5 years 99/00 - 03/04	Acquired with cost	12	48%	10	100%	0,9	4 seasons in 1 ^a league
	Homegrown (or acquired without cost) (1)	13	52%	0	0%	-	1season in 2 ^a league Consolidation in 1 ^a league
	TOTAL	25	100%	10,5	100%	0,4	1 classified for UEFA cup
Average 5 years 04/05- 08/09	Acquired with cost	16	66%	43	100%	2,6	Classified for UEFA cup (3) & Champions (2)
	Homegrown (or acquired without cost) (1)	9	34%	0	0%	-	2 Champion UEFA cup Supercup UEFA(1) & Spain (1)
	TOTAL	25	100%	43,4	100%	1,7	1 Spanish Cup
Average 5 years 09/10- 13/14	Acquired with cost	17	69%	44,2	99%	2,6	1 Champion UEFA- Eur.League
	Homegrown (or acquired without cost) (1)	8	31%	0	1%	0	Champion Spanish Cup classified for UEFA
	TOTAL	25	100%	44,4	100%	1,8	1 classified for previous Champion
Average 15 years 99/00 - 13/14	Acquired with cost	15	61%	32,7	100%	2,1	
	Homegrown (or acquired without cost) (1)	10	39%	0	0%	0	
	TOTAL	25	100%	32,8	100%	1,3	

When examining the sales operations of home-grown players and those originally acquired from other clubs-usually in the months of July and August- just only a few days after the closure of fiscal year (June, 30th), it is evident the accounting underestimation of the intangible assets, represented by the federative rights paid for players, very significant and relevant. Looking at the following Table 2 (for a period 97/98-08/09), the selling price of the rights of a total of just one, two or three players, in those years when their sales have been done, has meant an average of 96% to 110% of the total sporting intangible assets (players’ acquisition rights), that is almost twice of the reflected accounted for a workforce of 25. We must keep in mind that these (one, two or three) players are almost all from “cantera” (zero cost, according to current applicable accounting rules), or originally acquired from third parties at a low cost and almost fully depreciated. Therefore, almost the entire sale price is recorded as profit in the following year, just two months after the closing of the fiscal year. We are talking about hidden values which may constitute, in the case of Sevilla FC, SAD, around 35% -40% of total accounting assets of the company.

TABLE 2: SEVILLA F.C., S.A.D.: COMPARATIVE NET BOOK VALUES OF ACQUISITION COSTS WITH EVENTUAL ACTUAL SELLING PRICES.(millions €)

Source: Sevilla F.C.S S.A.D. (Owm Elaboration)

SEASON OF SALE (previous closing of accounts)	(1) Number of SOLD PLAYERS	SOURCE	NVB Individ. At closing previous year	Selling Value 1-2 months after closing	NBC Total Acquisition Rights Balance	%Selling Price/ Acquisition Rights	Totl Assets in Balance	%Selling Price/Total Assets
1997/1998 jun-97	1	Cantera	0	3,2				
	1	Cantera	0	1,9				
	TOTAL		0	5,1	9,6	53%	36	14%
1998/ 1999 jun-98	1	Cantera	0	6	12,7	47%	45,4	13%
1999/2000 jun-99	1	Cantera	0	5,7	8,2	70%		
2000/2001 jun-00	1	Cantera	0	5,4	18,6	29%		
2003/2004 jun-03	1*	Cantera	0	22,5	2,9	776%		
2005/2006 jun-05	1*	Acquired	1,6	24,5				
	1	Cantera	0	28				
	TOTAL		1,6	52,5	20,9	251%	46	114%
2008/2009 jun-08	1*	Acquired	1	34,25				
	1	Acquired	3,5	14				
	1	Without Cost		9,75				
	TOTAL		4,5	58	68,6	85%	140	41%
AVERAGE 7 YEARS			1	22	20	110%	58	38%
AVERAGE 6 YEARS (2)			1	22	23	96%	64	35%
NOTES:								
(1) In this study we are only considering the rights of the 11 most significant players sold over 12 years (97/98-08-09). Consider that sales of federative rights do not occur every year, nor the same profits will be obtained in all sales either.								
* The sales figures of these players, listed here, include the variable incomes which depend on sporting achievements of buyers' team in subsequent seasons.								
(2) We also calculate the average of six years, removing year 03/04 When footballer Reyes was sold, for being too extreme, since most of the squad players (17, about 70% of total) were home-grown players without being recognized, therefore, as assets on the balance.								

But it is noteworthy that the undervaluation of assets could have been certainly predictable and measurable, or, at least, reasonably quantified, with the assessments that the entity had of all the professional players comprising the squad of Sevilla, FC SAD, made by an independent assessment committee within the LFP (Professional Football League Association, which group all the clubs participating in the professional football leagues).

The entity has asked from this committee an appraisal of its squad of players on six occasions for the purpose of completing its annual reports in order to ask for a postponement of Tax Debt. Valuations are individual for each player. If we add them up, we obtain the estimated market value of the total squad according to this independent committee. You can see the total amount of the market appraisal of these squads in the Table 3. Here we can see that the average undervaluation of book values with respect to the global valuation of the squads by the LFP Valuation Committee is 74%, (corresponding about 30% of this underestimation to the "cantera" home-grown players and 70% to the revaluated acquired players).

TABLE 3: COMPARATIVE NET BOOK VALUES WITH ASSESSMENTS OF THE SQUAD REQUESTED BY SEVILLA F.C., S.A.D. TO THE VALUATION COMMITTEE OF L.F.P. (Million €)								
Source: Sevilla F.C., S.A.D. (Own Elaboration)								
CLOSING OF ACCOUNTS DATES		ASSESSMENTS MADE BY LFP (ASSESSMENT)						
		10-feb-04	03-nov-04	20-sep-07	29-jul-08	29-sep-09	21-sep-10	
		52,6	90,7	200,6	204,6	211,7	194,6	
NET BOOK VALUE SQUAD (NBV)	30-jun-04	13,4						
	30-jun-05		21,6					
	30-jun-07			33,5				
	30-jun-08				68,6			
	30-jun-10					72,9		
	30-jun-11						44,9	
UNDERVALUATION (ASSESSM-NBV)		39,2	69,1	167,1	136	138,8	149,7	
							Average	
% NBV/LFP ASSESSMENTS		25%	24%	17%	34%	34%	23%	26%
% Squad's Accounting UNDEREVALUATION (Underevaluation /Total LFP Ass. ccounting EREVALUATION what we haveessment)		75%	76%	83%	66%	66%	77%	74% (100%)
% Underevaluation due to Home-grown (Cantera players) (Cantera players Assesmm/Total LFP Assessment)		17%	26%	12%	22%	24%	34%	23% (30%)
% Underevaluation due to Acquired players (Acquired players Assesmm/Total Assesmm)		57%	50%	71%	44%	41%	45%	51% (70%)

In Table 4, we try to assess the predictive goodness of the **assessment made by this unofficial Valuation Committee**, by comparing the actual selling prices of those sold players' rights to the net book values for which they were recorded, and to individual appraisals made by the LFP assessing committee between 4 and 9 months before the sale. Although the disparity in the valuation dates, in such a volatile "players' exploitation rights market ", could distort the results, we believe the **overall results show an average high predictive level of those assessments** (an average of 87% over the final sale price).

TABLE 4: COMPARISON BETWEEN ACTUAL SELLING PRICE OF INDIVIDUAL SOLD PLAYERS' EXPLOITATION RIGHTS WITH THEIR INDIVIDUAL FINANCIAL NET VALUES AND THEIR INDIVIDUAL ASSESSMENTS MADE BY THE LNFP COMMITTEE (Millions €)

Source: Sevilla F.C., S.A.D.(Own Elaboration)

	Net Book Value at Closing (30-june)	LFP Last Assessment before Sale/Writeoff Previous Closing (4 a 9 months bef.)	SELLING PRICE (Write-off=0) Post-Closing (1-2 months later)	% aproximation of LFP Assessment over/Selling Price
13 Players	22,2	161,5	(92%) 192,7	84%
22 Other Players	7,9	20	(8%) 16,0	125%
TOTAL SOLD PLAYERS	30,1	181,5	208,7	87%
% Over Actual Sales Price	14%	87%	100%	
<p>1) This table shows the list of 35 sold players (or written off) in recent years by Sevilla FC, SAD, which had been assessed prior to their sale (4 to 9 months earlier) by the LFP Appraisal Committee.</p> <p>2) We compare the LFP assessments to the net book value (NBV) of each player at the nearest year end after the assessment.</p> <p>3) Such closing date of the financial year referred to is, in turn, the end immediately preceding the date of sale of the player or write off (typically 1-2 months after closing).</p> <p>4) We report here, for simplicity reasons, the individual assessments of the twelve eight most important sales of rights aggregated- for confidentiality reasons-. They are the most outstanding wished and saleable footballers, which monetary mean 92% of total revenues from players' sales. The remaining 19 players- the least wished ones, also aggregated, mean only 8% of total revenues from players' sales.</p>				

If we had had access to a larger sets of quantitative data (cross-section or time series), then we would have had the opportunity to answer "how much" questions and we could have modelled acceptable relationships and used regression-type methods of analysis to assess how much of a change in one variable will produce a specified change in another. (Smith, 2014). However, although admitting that the data used were scarce for a proper statistical regression study, we made a Regression Analysis, which should be therefore judged only as first significant indicators, which need to be further strengthened with larger samples of data.

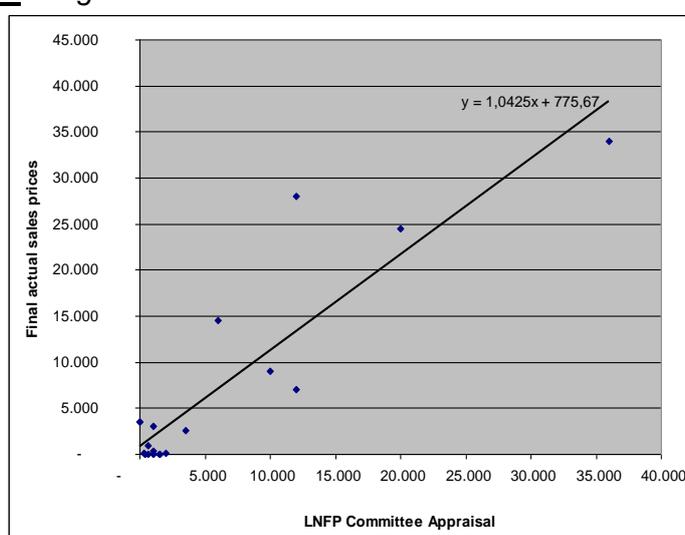
In order to confirm and elaborate the previous descriptive results, we have estimated a regression line in which the independent variable is the value of the federative rights assigned by the LFP valuation committee to the 35 sold players used in our study, and as the dependent variable we consider the actual final selling price of those sold players' transfers

The obtained results are shown in Table 5, where we can observe that, in spite of the scarcity of obtained data and results for a regression analysis, there is a Strong correlation (0.889) between the two variables and the coefficient of determination (0.791), close to one, shows that the values assigned by the LFP evaluation committee have a high predictive level of actual market sales prices. As it can be seen in the graphic representation of the regression line in Figure 2 ($Y = 1,0425X + 776.000$), player's transfer fee valued by the LFP committee in X would eventually be sold for about € $1,0425X+776.000$.

TABLE 5: Results

	Valoración del Comité de LFP	Precio Final Real de Venta en Mercado
Marginal Means	6.854	7.362
Standard Deviation	8381,0365	9356,60468
Covariance	69732790	
Correlacion Coefficient	0,8892442	
Slope Regression	0,99275389	
B regression	558	
Coefficient of Determination	0,7907552	

FIGURE 2: Regression line



5. FINAL CONCLUSIONS

The rights to exploit soccer players' performance, essential elements of the spectacle service provided by SAD (soccer clubs PLC) and the main asset of this kind of business, are partially recognized in the accounts, since only part of the players' rights (the acquired ones) of all the players, who comprise the total professional squad of a sports entity, are stated or reflected on the balance sheet. The rest of the professional squad is not currently susceptible of disclosure.

With the objective to get evidence of this accounting deficits and its relevance through a case study, we have chosen a Soccer Club PLC of the Spanish First League.

From the results obtained in our Case Study, we can clearly draw out the following conclusions, which ratify the previous literature and provide the following evidence:

7. A big percentage of the squad of the professional teams is made up of internally generated football players who play the same economic function as the acquired players.
8. According to current accounting standards the internally generated players are not disclosed as assets on the balance sheet of these companies, differently from those acquired, which are reflected at their historical acquisition cost netted by their amortization calculated over the life of the players' contract.

9. The value of Acquired Players' Transfer Rights represents the most important asset of the Balance sheet of Soccer clubs PLC s
10. There is a significant and relevant global accounting undervaluation in relation to market price, when we compare the sales prices of soccer players' transfer fees (those sold or transferred) with the net book value before their sales, not only in internally generated players but also in a big part of acquired players.

Additionally, we have found in our case study a finding and obtained evidence of the following:

11. There are assessments of the market value of transfer's rights of all the players who comprise the squads. They are made by an Independent Valuation Panel within the National Association of clubs (LFP), when clubs particularly ask for them. The global appraisals of squads are far higher than their accounting values.
12. When comparing these independent assessments to their eventual actual sales price-in the case of those sold players -, they have proved to be, on the whole, reliable, with a high predictive level of eventual market price.

As final conclusion of our work, taking account the obtained evidences together with the track opened by IFRS of allowing valuing intangibles at fair value, under our opinion, and the worldwide general opinion of information transparency in order to contribute to higher companies' quality and reputation, it would have been reasonable and desirable that European Union national accounting standards had implemented this valuation option for companies in which the hidden intangibles are the main generator of value and means of subsistence. We believe that the new Spanish Accounting Standards-although restrictive as to the matter-, following the underlying principles on which they are based, might allow the possibility to amend the evidenced accounting deficits.

Meanwhile, it might be appropriate for these companies to disclose (Cañibano et al., 2008, 2009)³ information on these intangible assets, within the notes or in any other specific report. That information should not be only qualitative but also quantitative, given the evidence of the possibility of valuing multiannual players' exploitation rights at market value by the LFP committee, certainly with first significant indicators of good predictive level.

Nevertheless, the above discussion and the final conclusions, considering the evidences obtained by the case study, suggests further investigation, giving rise to study the possibility of measuring the soccer players' transfer fees market price through a valuation technique, which has already been pointed out. The work, under way, will consist of a more in depth study of the characteristics of the precedent system of LFP valuations to find out lacks and limitations, and a research based on interviews to experts in accounting in soccer clubs, so that we could explore the possibility of an independent panel of experts which could ensure the demanded objectivity and reliability for "fair value" application.

³ These authors argue that intellectual capital reports could be an information alternative for these companies to inform interested parties about its intangible resources and capabilities. They point out the need for efforts to develop standardized models that may allow a comparable, a reliable and relevant information as to such intangible assets.

6. BIBLIOGRAFY

A.C Milan (2003): Financial Statements Milan 2003.

A.C. Milan (2009): Web page

Amir, E., and Livne, G. (2001): Accounting for Human Capital When Labour Mobility is Restricted. Cash Business School Research Paper

Amir, E., and Livne, G. (2005): Accounting, Valuation and Duration of Football Player Contracts. *Journal of Business Finance and Accounting*. April / May 32 (3) & (4) pp. 587-598.

Aronsson S., Johansson K. and Jonsson F., (2004). „Accounting for football – let’s give it a shot. A delineation of financial statements within Swedish football clubs” – Bachelor Thesis, School of Economics and Commercial Law, Goteborg University.

Barajas, A. (2002): Professional Football and Stock Exchange: Experience in several European Leagues, Communication al 10th EASM Congress.

Barajas, A. (2004): Modelo de Valoración de clubes de fútbol basado en los factores claves de su negocio, Tesis doctoral, 2004.

Barajas, A (2005): El valor económico del Fútbol. Radiografía Financiera del Fútbol Español. 2005. EUNSA.

Barajas, A. and Pujol, F. (2008): Las Finanzas detrás del Balón. El Negocio del Fútbol. EUNSA.

Barth, M.E. and Schipper, K., (2008). Financial reporting transparency. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 23 (2), 173–190.

Belkaoui, A.R. (2000): Accounting Theory Academia Press. London.

Biancone. P (2011): Intangible Assets in Sport Industry: the valuation of multiannual rights to exploit the performance of professional footballers. *International Journal on GSTF Business Review*, Vol.1, August 2011

Bravo, F., Abad, M.C. and Trombetta, M. (2010): Disclosure Theories and Disclosure Measures. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. 2010. Vol. XXXIX. Núm. 147. 393-415

Bryman, A. (2012). *Social Research Methods*. Oxford: Oxford University Press

Bursesi, N. and Carratalá, J.M. (2003): Valoración de los Activos Intangibles en Entidades Deportivas: Clubes de Fútbol. Derechos de Pase de Futbolistas profesionales, Costo de formación de Jugadores Propios y otros activos intangibles específicos. VIII Congreso Internacional de Costos. Buenos Aires. Argentina. Julio 2003.

Cañibano and Sánchez (1997): La valoración de los intangibles: estudios de innovación vs información contable financiera. IX Congreso de AECA, Tomo 1.

Cañibano, L.; García Ayuso, M. and Sánchez, P. (1999): La Relevancia de los Intangibles para la Valoración y la Gestión de las Empresas: Revisión de la Literatura. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 100, pp. 17-88.

Cañibano, L and Gisbert, A. (2008): Los intangibles en la regulación contable. Monografía AECA.

Cañibano, L. García, E.; García, B and Gisbert, A. (2009): Los intangibles en la regulación contable AECA nº 85, Marzo 2009.

Carmichael, F. and Thomas, D. (1993): Bargaining in the transfer market: theory and evidence, *Applied Economics*, pp. 1467-1476.

- Carmichael, F. and Simmons (1999): The Labour Market in Association Football: Who gets transferred and for how much? *Bulleting of Economic Research*.
- Consejo Superior de Deportes (2014), Ministerio de Educación, Cultura y Deporte: Balance de la Situación Económico-Financiera del Fútbol Español 1999/2012.
- Christensen, J. (2010): Conceptual Frameworks of accounting from an information perspective. *Accounting and Business Research*, 40(3): 287-99
- Dowson, P., Dobson, S and Gerrard, W (1999): Estimating Coaching Efficiency in Professional Team Sports: Evidence from English Football Association” *Scottish Journal of Political Economy*. 4 (4) sept. pp. 399-421
- Edvinsson, L. and Malone, M. (1997): *Intellectual Capital. Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower*. Harper Business.
- Egginton, D.A. (1990): Towards some principles for intangible asset account. *Accounting and Business Research*, summer 1990, pp. 193-205
- Eisenhardt, K and Graebner, M.(2007): Theory Building from Cases: Opportunities and Challenges. *Academy of Management Journal* 2007, Vol. 50, No. 1, 25–32.
- EUROFORUM (1998): *Medición del Capital Intelectual. Modelo Intelec*. IUEE, San Lorenzo del Escorial (Madrid).
- European Commission (2006), RICARDIS: Reporting Intellectual Capital to Augment Research, Development and Innovation in SME's” *European Communities, Belgium*“.
- Freeman, R.E. (1984): *Strategic Management: A Stakeholder Approach*. Pitman Press, Boston.
- Flamholtz, E. (1999): “Human resource accounting. *Advances in Concepts, Methods and Applications*. Third Edition”, Kluwer Academic. Publishers, Norwell, Massachusetts.
- Freeman R. (2010). *Strategic Management: a Stakeholder Approach*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Freeman, R. (2011). Some Thoughts on the Development of Stakeholder Theory. *Stakeholder Theory Impact and Prospects*. pp.212-230. Cheltenham: EdwardElgar Publishing, Inc.
- Gay de Liébana Saludas, J.M (2009 a), Fútbol & Finanzas: La liga de las Estrellas (I). Radiografía patrimonial y financiera del fútbol español (temporada 2006/2007). Partida Doble. Abril.
- Gay de Liébana Saludas, J.M. (2009 b), Fútbol & Finanzas: La liga de las Estrellas (II). Radiografía económica del fútbol español (temporada 2006/2007). Partida Doble, Mayo.
- Gay de Liébana Saludas, J.M. (2009 c), Fútbol & Finanzas: La economía de la Liga de las Estrellas 2007/08. Presentado en IQS Business, Barcelona.
- Gay de Liébana Saludas, J.M.(2010): ¿Similitudes entre los balances del IBEX-35 y los de nuestra Liga de las Estrellas?
- Gay, J.M. and Domínguez, F. (2015), Fútbol&Finanzas: *Informe sobre la situación económica del futbol europeo temporada 2012/2013: 5 Grandes Ligas* . Departamento de Contabilidad. Universidad de Barcelona.
- George, Alexander L. and Andrew Bennett (2005). *Case studies and theory development in the social sciences*. MIT Press, Cambridge, MA.
- Gerrard, B. (2001): A New Approach to Measuring Player and Team Quality in Professional Team Sports. *European Sport Management Quarterly*. Vol. 1(3) Sept, pp. 219-234.

Gerrard, B. (2002): The Muscle Drain, Couberto bin- Type Taxes and International Transfer System in Association Football. *European Sport Management Quarterly*. Vol.2, pp. 47-56.

Gerring, J. (2004): What Is a Case Study and What Is It Good for? *The American Political Science Review*

Goldfinger, C (1997): Understanding and measuring the intangible economy: Current status and suggestions for future research. CIRET seminar. Helsinki.

Grojer, J.E. and Johanson, U., (1991): "Human costing resource and accounting", *Arbetarskyddsnamnden*, Stockholm.

Holme, I. A. and Solvang, B. K. (1997). *Research Methodology*. *Forskningsmetodik*. Lund: Studentlitteratur.

I.A.S. 38 (NIC 38) (2004): International Accounting Standard Board (2004): International Accounting Standard 38. Intangible Assets. NIC/NIIF (Normas Internacionales de Contabilidad)

Inwinkl, P., Josefsson, S. and Wallman, M. (2013). The comply-or-explain principle: Stakeholders' views on how to improve the "explain" approach. Available at SSRN: http://papers.ssrn.com/sol3/cf_dev/AbsByAuth.cfm?per_id=500942

Jensen, M. C., and Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, Vol.3(4), pp. 305-360.

Lev, B and Sougiannis (1996): The capitalization, amortization, and value-relevance of R&D. *Journal of Accounting and Economics*, Vol. 21 pp.107 - 138

Lev, B. and Zarowin, P. (1999): The boundaries of financial reporting and how to extend. *the Journal of Accounting Research*, 37, pp. 353-385

LFP (www.lfp.es) Liga Nacional del Futbol Profesional: Criteria and composition of Valuation Panel of clubs' soccer players' transfer fees.

Mallin, C. A. (2013). *Corporate Governance*, 4th ed. Oxford: University press

Manchester United (2003): *Cuentas Anuales Manchester United (Annual Report) 2003*

Manchester United (2009): Website

Martín Lozano, F.J. and Gallego, A. (2011): Deficits of accounting in the valuation of rights to exploit the performance of professional players in football clubs. Case Study. *Journal of Management Control* (2011) 22, pp.335–357

Mensah, M., Nguyen, H. and Prattipati, S. (2006): Transparency in Financial Statements: A Conceptual Framework from a User Perspective. *The Journal of American Academy of Business*, Cambridge. Vol. 9, Num. 1, March 2006.

Michie, J. and Verma, Sh. (1999): *Accounting for Footballers and Football Clubs*. Birbeck College Football Governance Research Centre, London (U.K.) February 1999.

Morrow, S. (1992). Putting people on the balance sheet: HRA applied to professional football clubs, *Royal Bank of Scotland Review*, pp. 10-19.

Morrow, S. (1995): Recording the human resource of football players as accounting assets: establishing a methodology, *Irish Accounting Review*, pp. 115-132.

Morrow, S. (1996): Football players as human assets. Measurement as the critical factor in asset recognition: a case study investigation, *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 1(1), pp. 75-97.

- Morrow, S. (1999): *The new Business of Football: Accountability and Finance in Football*. Palgrave Macmillan, Houndmills.
- Morrow, S. (2003). *The People's game? - Football, Finance and Society*. Houndmills; Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Morrow, S. (2005): *The Business of Football: Image Management in Narrative Communication*. Institute of Chartered Accountants of Scotland.
- Morrow, S. (2013). Football club financial reporting: time for a new model? *Sport, Business and Management: An International Journal*, Vol.3(4), pp.297-311.
- Napier, C. and Power, M. (1992): Professional Research, Lobbying and Intangibles: A Review Essay'. *Accounting and Business Research* 89: 85-95.
- Njolstad, O. (1990): Learning from History? Case Studies and Limits to Theory-Building. In Olav Njolstad, (ed.), *Arms Races: Technological and Political Dynamics*
- Nobes, C.W. and Stadler, C. (2014): The qualitative characteristics of financial information, and managers' accounting decisions: evidence from IFRS policy changes
- Oprean, V. and Oprisor, T. (2014): Accounting for soccer players: capitalization paradigm vs. expenditure. *Procedia Economics and Finance* 15, pp. 1647-1654
- Pavlovic, V., Milacic, S. and Ljumovic, I. (2014) : Controversies about Accounting Treatment of Transfer Fees in the Football Industry. *Management Journal for Theory and Practice Management* 70, pp. 17-24
- "Proyecto Meritum" (2002): *Directrices para la gestión y difusión de información sobre intangibles (informe de Capital Intelectual)*"
- Pujol, F. and Gracia del Barrio, P (2008): Informe sobre valores mediáticos de los jugadores más cotizados de Europa y sobre el valor de mercado de las canteras de los principales clubes europeos, realizado por el grupo de Investigación ESIRg de la Universidad de Navarra (UIC), presentado en el Sport Business Centre de Birbeck (Universidad de Londres).
- Real Decreto ley 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.
- Real Decreto, 1643/1990, de 20 de diciembre de 1990, *Plan General de Contabilidad*. BOE 27 de diciembre 1990. n. 310.
- Real Decreto 1084/1991, de 5 de julio, sobre Sociedades Anónimas Deportivas: Desarrollo Ley del Deporte para las S.A.D. BOE 15 de junio.
- Real Decreto 1251/1999, de 16 julio, sobre Sociedades Anónimas Deportivas, BOE, 17 de julio, núm. 170
- Rodrigues, Cañibano and da Costa Carvalho (2008): La incidencia de los activos intangibles en las sociedades deportivas cotizadas. Una aplicación de los modelos de Olhson y Feltham-Olhson. *Revista Española de Financiación y Contabilidad* Vol. XXXVII, n.º139 ·julio-septiembre 2008 · pp. 603-605
- Rottemberg, Simon (1956): "The baseball player's labour market". *Journal of Political Economy*, 64, pp. 242-258.
- Ordoñez Solana, C. (2002): Los jugadores de empresas que participan en competición profesional como activos patrimoniales. *Gestión deportiva, ocio activo y turismo* nº67,p.64- 67.
- Rowbottom, N. (2002): *The application of Intangible Asset Accounting and Discretionary Policy Choices in the UK football Industry*. University of Birmingham

Risaliti, G. Verona, R. (2013): Players' registration rights in the financial statements of the leading Italian clubs. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 1, pp.16-47

Ryan, B., Scapens, R. and Theobald, M. (2002). *Research Method and Methodology in Finance and Accounting*, 2nd ed. London: Dexter Haven Associates Ltd.

Saunders, M., Lewis, P. and Thornhill, A. (2012). *Research Methods for Business*

SC PLC S.A.S., 2000. Sporting Clubs PLC, Sector Accounting Standards Orden de 27 junio 2000: Normas de Adaptación del Plan general de Contabilidad 1990 a las Sociedades Anónimas Deportivas. BOE 29 de junio, núm. 155.

Students. 6th ed. Essex: Pearson. Schipper

Serrano Domínguez, F. (2002): *Activos Intangibles internamente generados: Reconocimiento y valoración del capital humano en los clubes profesionales de Fútbol*" Tesis doctoral Universidad de Sevilla.

Sevilla F.C., S.A.D. Annual Reports from 1997/1998 to 2013/2014,

Sevilla F.C., S.A.D. Confidential information, given to author by Management of the company, of the following:

- Composition of the squad (acquired players and internally generated) of Sevilla FC, SAD and its accounting reflection from 1999/2000 to 2013/2014

- Total value of the assets at year end and Net book value of individual rights of sold players and their actual final selling price from 1997/1998 to 2013/2014

- L.F.P.: Six assessments of the club's squads in different dates made by the Valuation Committee of L.N.F.P. (Private Body which group in Spain the clubs which take part in the official national competitions), asked by the club, which are not public,

S.A.S. - PGC (2007) Spanish Accounting Standards approved and published by the Spanish government: Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, Plan General de Contabilidad (PGC). BOE, 20 de noviembre.

Smith, Malcolm (2014): "Research Methods in Accounting". Book. 3rd edition. June 2014. Chapters 5 on Choosing a research method and 8-11 devoted, respectively to the core forms of accounting research: experimental, survey-based, qualitative and archival research.

Stolar, E. (2006). El coste de un futbolista y el "valor vidriera" *Revista Impuestos y Contabilidad* .Argentina.

Sveiby, K. (1997): *The Invisible Balance Sheet: Key Indicators for Accounting, Control And Evaluation Of Know-How Companies*. The Konrad Group, Suecia.

Svenning, C. (2003). *Method book. Metodboken..* Eslöv: Svenning, C.& Förlag, L.

Szymanski, S. and Smith, R. (1997): *The English football Industry, profit, performance and historical structure*. *International Review of Applied Economics*.

Szymanski, S. and Kuypers, T. (1999): *Winners and Losers: the Business Strategy of Football*, Viking, London.

Tua Pereda, J. (2008): En el nuevo Plan de Cuentas, lo importante son los Criterios de Valoración y el Marco Conceptual. *Actualidad Contable*, nº 23. AECA Enero

Tunaru, R.; Clark, E. and Viney, H. (2005): An Option Pricing Framework for Valuation of Football Players. *Review of Financial Economics*, 14 (2005) pp 281-295

UEFA Club Licensing and Financial Fair Play Regulations, Edition 2010

UEFA. (2012a). *Club licensing and Financial Fair Play regulations 2012*. [Brochure]
Geneve: UEFA.

UEFA WEB, 2010

Watts, R.L. and Zimmerman, J.L. (1986): *Positive Accounting Theory*. Englewood
Cliffs, N.I. Prentice –Hall.

Yang, D. and Sonmez, M. (2005): Intangible Balls. *Business Strategy Review*. Vol 16
(2) pp. 39-44. June.

Yin, Robert K. (2009). *Case Study Research: Design and Methods*(4 ed.). Sage
Publications, Thousand Oaks, CA.

Zéghal, D. and Maaloul, A. (2011): The Accounting treatment of intangibles-Acritical
review of the literature. *Accounting Forum* 35 (2011)262-274

CAPITULO 6:

PAPER 2: VALORACIÓN CONTABLE DE “LOS DERECHOS DE TRASPASO” DE LOS JUGADORES PROFESIONALES. HACIA UN MODELO DE VALORACIÓN A VALOR RAZONABLE (PRIMER BORRADOR).

“ACCOUNTING VALUATION OF THE MOST RELEVANT ASSETS OF SOCCER CLUBS PLC: PLAYERS' TRANSFER FEES. TOWARDS A VALUATION MODEL.”

Abstract

1. Introduction

- Explanation of object and purpose of the paper, linking it with previous works (1st paper & 2nd paper)
- Methodology
- Opportunity and contribution of our work
- Structure of work

2. Antecedents

- Review of Literature (completing that of previous papers) on Intangible “Soccer Players’ Transfer Fees”
- Accounting and Valuation treatment. ¿Fair Value application possible to transfer fees? Critical Discussion
- Current existing Extra-accounting Estimates of “Players’ Transfer Fees”

3. Analysis of LFP’s current assessment system.

- Composition of Assessing Panel of Experts. Current used Variables/Criteria/scale and weight assigned.
- Interview with inspirer of LFP Valuation Committee
- Discussion about system

4. Research based on Surveys and Interviews to Auditors

- Description of the design of surveys and interviews (Documentary Prior, Data Collection, Data Processing/realized work)
- Questionnaire
- Results and Analysis

5. Final conclusions

6. Limitations of our work and future research lines

7. Bibliography

ACCOUNTING VALUATION OF THE MOST RELEVANT ASSETS OF SOCCER CLUBS PLC: PLAYERS' TRANSFER FEES. TOWARDS A VALUATION MODEL

Francisco Javier Martín Lozano, fjmarloz@upo.es, Universidad de Sevilla
Amalia Carrasco Gallego, agallego@us.es, Universidad de Sevilla

ABSTRACT:

In a previous paper, based on a qualitative research methodology of a case study, we evidenced the existence, materiality and relevance of that kind of lack of transparency in financial information in soccer clubs, generated by deficiencies or inadequacies of accounting in measuring their most relevant assets, players' transfer fees. Findings showed also that soccer clubs use extra accounting market estimates of these intangible assets in order to guarantee some economical and financial transactions (e.g, ensuring the postponement of tax debt or repayment of loans), since their accounting values are not considered to be reliable by third parties involved.

In order to complete that case study and enhance validity, an analysis of the characteristics of those extra-accounting valuations (used variables, panel of experts, interview with panel creator, etc...) has also been realized to assess not only their predictive level but also their objectivity and reliability level, and, on the other hand, we have conducted a research work consisting of interviews with professionals experts in soccer clubs accounting in order to explore their opinion on how clubs account and disclose the information about players registration rights, which have provided valuable insights to the debate on our proposals, evidencing the reasonable possibility of applying an objective and reliable valuation technique to measure and reasonably predict the market price of "Transfer Fees" of all the players who comprise the squad of the soccer clubs at year end.

Under our opinion, the International Accounting Standards adopted by the European Union, according to the underlying principles on which they are based, as well as the derived national accounting standards of all the European countries, should allow the possibility to amend this kind of lack of transparency generated by inadequacies of the accounting standards in the referred matter, and therefore should accept the proposed feasible Valuation System or technique, since it complies with the requirements of the "Fair Value" concept. They should admit the incorporation of the valuation of the "soccer players' transfer fees" sporting intangible Asset, made by this technique to their Annual Reports the way of disclosure we propose, in order to reach the accounting currently questioned goal of "true and fair view" and enhance consequently the Transparency of financial information in these companies.

1. INTRODUCTION

- Explanation of object and purpose of the paper

Lack of information Transparency in business, which usually is referred to financial reporting, may come not only from the companies' Board's behaviour or decisions, but also from the current applicable accounting standards, which may sometimes lead to lack of transparency in financial information.

Soccer Players' Transfer Rights/Fees are the main and core Assets in Soccer Clubs Public Limited Companies (SCPLC), since they are the most material ones and those which the business depends on. Under current accounting standards, they are only partially recognized, as Intangibles within Non-Current Assets. Only the acquired players' transfer fees from other clubs are disclosed but at their historic acquisition cost (netted by its amortization). Internally generated players' exploitation rights are not

reflected at all in the balance sheet, because they do not have acquisition cost. But this is not the only accounting anomaly. The application of the “acquisition cost” as valuation criteria of the current accounting standards often lead to net book values remarkably lower than those of transfer market in the case of acquired players. Therefore the accounting book values of these relevant assets may disguise enormous hidden values. This fact is especially patent just a few months later after year end, when players’ transfers are sold from one club to another and huge profits on sold assets are recognized.

Hence the current restrictive application of the international accounting standards in the different European countries on this matter, following the “conservative concept” in the valuation of the most relevant assets of these enterprises, is affecting significantly in a negative way to the concept of Transparency of the information in Soccer Clubs required to these companies, since their Annual Reports do not to reflect the “True and Fair View” of their (main and most relevant) assets, equity, financial position and obtained results.

In a previous paper (Martín Lozano, F.J. and Carrasco, A., 2015) based on a qualitative research methodology of a case study, we evidenced the existence, materiality and relevance of that kind of lack of transparency in financial information in soccer clubs, generated by deficiencies or inadequacies of accounting in measuring their most relevant assets, players’ transfer fees. Findings showed also that soccer clubs use extra accounting market estimates of these intangible assets in order to guarantee some economical and financial transactions (e.g, ensuring the postponement of tax debt or repayment of loans), since their accounting values are not considered to be reliable by third parties involved.

In this paper, in order to complete that previous case study and enhance its validity, we will conduct an analysis of the characteristics of those extra-accounting valuations to assess not only their capacity of predicting eventual market prices but also whether they prove to comply with the demanded characteristics of objectivity and reliability to be accepted as a valuation technique at ‘fair value’, according to IRFS requirements. The in-depth study will consist of describing the system and analyse which criteria and information are used and how reasonable are to appraise players’ federative rights price in transfer market. The composition of the panel of experts will also be described and discussed. An interview with the creator of such a system within LPF (Spanish soccer clubs Association) will be conducted to complete the study.

On the other hand, we will conduct a qualitative research work consisting of interviews with professionals experts in soccer clubs accounting in order to explore their opinion on how clubs currently account and disclose the information about players’ registration rights in order to explore their opinion on the subject, so as we can have valuable insights to the debate on our proposals. The purpose is to explore and obtain sufficient arguments and evidences to reinforce the reasonable possibility of applying an objective and reliable valuation technique to measure and reasonably predict the market price of “Transfer Fees” of all the players who comprise the squad of the soccer clubs at year end.

- Methodology

Interviews can be used in order to extract information from professionals in both qualitative and quantitative studies (Firmin, 2008). How interviews are prepared, and what the purpose of the interviews are, differs a lot between the two research methods. Qualitative interviews tend to be less structured compared to quantitative ones (Bryman, 2012). Focus lies in extracting the interviewee’s standpoint regarding the issue being discussed, while the purpose of a quantitative interview is to generate answers that can be transformed into statistical data (Bryman, 2012). The interpretive viewpoint, which is in line with qualitative methods, has been used as it assumes there

are several possible interpretations of the same data (Eriksson and Kovalainen, 2008). Se selecciona una muestra de los profesionales con el fin de mostrar las similitudes o diferencias en su interpretación de la práctica contable (Ryan et al., 2002). Therefore, a sample of professionals is selected in order to show the similarities or differences in interpretation of accounting practice (Ryan et al., 2002).

There are two main types of interviews in the field of qualitative research, (1) unstructured interview and (2) semi-structured interview (Bryman, 2012). The unstructured interview is not far from the characteristics of an open conversation (Burgess, 1984), where the researcher have prepared a topic for discussion, but the discussion between researcher and interviewee decides the direction for the interview with the purpose of extracting the perceptions of the professional regarding the topic of interest (Firmin, 2008). A semi-structured interview is an approach where the researcher has prepared a list of questions that shall be covered during the interview, but the order is not fixed (Ayres, 2008). The researcher adds questions based on the answers from the interviewee in the striving of getting useful and in-depth information regarding the topic being discussed (Bryman, 2012).

A semi -structured interview approach was used and questions were prepared in advanced. As an open discussion was preferable, prepared questions were used as guidelines. Among the questions or statements prepared as guide questionnaire of later interview, the thesis research questions were underlying (Kerlinger, 1997).The objective was to extract information regarding current disclosure and valuation of player registrations, and to get professional insights in the field of examination to generate content and professionalism.

The interviewees were conducted to Auditors related to soccer clubs, all of them having a highly competent background as auditors both in the field of financial audit in privately held companies and also in football clubs, so that we could take advantage of their high level of accounting knowledge combined with the knowledge of football economics. Due to the distance with respect to Seville of the place of residence of many of those interviewed, questions and answers were communicated via e-mail and the interviews were conducted through a conference call with them. The interviews with the auditors living in the proximity of Seville were conducted personally.

We also conducted a very meaningful interview with the ideologist and founder of the Valuation Committee of the Spanish Professional League, following the same procedure described above.

All of them contributed with useful thoughts and provided useful insights further than those already presented in the empirical findings of our previous case study. Some of the provided ideas were consistent with our approach, while others were divergent. In any case, all opinions have offered interesting nuances that have been discussed in the debate and have been taken into account in our final proposal.

- Opportunity and contribution of our work

There is an increasing general opinion in the academic and professional circles that Accountancy might be losing relevance due to inflexibility at recognizing intangible assets in general. Also it is widely defended that Transparency generates reliability and confidence, which would contribute to a higher quality and improvement of the companies' image and reputation, hence a great deal of firms, specially the large ones, more and more are voluntarily disclosing information in their Intellectual Capital and Intangible Assets.

The work has an unquestionable current interest. On the one hand, due to the accounting matter they deal with. On the other, due to the companies which have this kind of intangibles, the soccer clubs PLC, which are under a new process of financial and economical control by the governing body of European Soccer (UEFA) and

consequently by their corresponding national associations. The process, which started by the International Accounting Reform, has not been concluded yet in the different national accounting standards framework. In Spain the new sectorial accounting standards, which should develop the national accounting standards inspired by IAS, are still pending.

Other authors, to whom we will refer in the literature review section, have already pointed out what we call inadequacies/deficiencies of accounting standards in the valuation of this identifiable intangible asset, Rights to exploit professional soccer players (both the acquired, free agents and internally generated ones). But we do not know any who have examined current/existing approximate independent estimates of the market value of transfers and have analyzed not only the goodness level of their predictions but also the composition of the independent panel and used criteria to ensure reasonability, objectivity and reliability of the system. Also interviews to accounting experts of soccer clubs accounting as the auditors is a novelty to provide valuable insights on the matter.

Finally, we modestly we propose a way of disclosing these intangibles assets in the financial statements of soccer clubs, PLC

That is the gap we try to cover with the contribution of our research

- Structure

.....
.....

2. ANTECEDENTS

- Review of Literature (completing that of previous papers) on:

.....
Biancone, P. (2011) discusses the valuation, focusing mainly on the application of the impairment test, of players' registrations. The study follows an empirical approach by taking into account professional football teams listed in the "STOXX Europe Football Index" (which includes 24 teams of European Union). The study suggests that IAS/IFRS do not always perfectly accord to all the typologies of companies with specific business models as in the football field, in which the information in financial statements is not always clearly explained and proposes that football companies should give certain additional indications to integrate the notes in order to give to users a correct interpretation of all economical/financial information.

- Accounting and Valuation treatment. ¿Fair Value application possible to transfer fees? Critical Discussion

.....
.....

- Current Extra-accounting Estimates of "Players' Transfer Fees"

.....
.....

3. ANALYSIS OF LFP'S CURRENT ASSESSMENT SYSTEM

- Composition of Assessing Panel of Experts. Current used Variables/Criteria/scale and weight assigned.

.....
.....

- Interview with inspirer of LFP Valuation Committee. Guidance-Questionnaire

.....
.....

- Discussion about system and conclusion

The system meets the requirements of using comprehensive criteria and testable and observable market factors which would be considered by responsible agent for pricing in market. That would eliminate subjectivity. On the other hand, the consideration of these criteria is performed by five people, independent from LFP and clubs, according to the panel's creator, which would add more objectivity to the assessment. Finally, there is the requirement that the assessment of market value estimates are contrasted with recent actual operations, according to its creator, by the LFP Competition Department, which tracks predictions and subsequently inform the members of the Committee detected significant deviations, if there are any.

However, we draw out certain aspects from the conceptual analysis of the system itself and the outcome of our case study, from which doubts about system arise. They should be improved, namely:

- ✓ Consideration of other additional criteria, such as the financial condition of the club which sells the federative right club, among others.
- ✓ The specification of weight or importance of each of the used criteria.
- ✓ There is no periodicity or frequency of valuations. They are only made when the clubs request it, in very different times and not at the same date. It is not the same an end of season assessment that a middle of season of it, when it is not yet known what the final player's or club's performance will bet, in this volatile market, which may distort any kind of contrasting.
- ✓ There is no generalization of assessments for all clubs to promote comparability. They are only made when a club needs it for certain purpose. They are not made for all clubs.
- ✓ The contrasting of assessments with recent transactions should be done periodically.

As a conclusion to this discussion, we understand that the system of evaluation of the LFP, with improvements arising from the issues just discussed, a valuation technique could be proposed in order to lead to a 'Fair Value' valuation of players' federative rights.

4. RESEARCH BASED ON SURVEYS AND INTERVIEWS TO AUDITORS

- Description of the design of surveys and interviews (Documentary Prior, Data Collection, Data Processing/realized work)

When choosing the professionals related to soccer clubs' accounting to interview, we thought of accountants, who had as its main feature a reputed conservative accounting approach, so that we could draw out their opinion on the subject in order to contrast our views and proposals with their ideas and thus encourage and enhance the debate. We believe, at first sight, that the most conservative experts in accounting are the Auditors.

Auditors are an essential part of the process of implementation of financial transparency in enterprises, since they are those who will lend in its report on the credibility to financial information as a result of the process of providing of manager-reported information. Specifically, auditors provide an independent assessment of the accuracy and fairness with which financial information represents the assets, net equity, financial position and results of operations. Auditors, by definition, are the accountants whose main objective and purpose of their work is ensuring compliance by the companies of current accounting standards, within the current financial regulatory framework, without putting into question whether the standards are reasonable or not. We thought that the challenge was great, since we were looking for them to wonder themselves about the reasonability of accounting standards, of which they are, allegedly, their "watchers" or "guardians". We believe that their views would greatly enrich the debate and would contribute to discuss or refute our approach. Plausibility could be dangerous for the research as the researcher tends to see what he or she expects and to avoid this, the researcher should look for evidence that contradict his or her owns (Ryan et al., 2002).

Specifically, we have conducted interviews with a representative sample of practicing registered auditors (in Government Register of Auditors), which either had audited the financial statements of clubs in the first Spanish football League, or control club's Bankruptcy Administration or are directors and formulate some club's Financial Statements.

The questionnaire consisted of twelve (the last one subdivided in two) statements/questions. They were carefully thought over and prepared trying to cover in a logical sequence the research questions and contrasting our standpoints and stance. time between each interview was more than a month, and during this period, our knowledge evolved as we learned more about the topic at hand. Due to this, our prepared questions changed, as we wanted to get answers to questions unknown from the beginning. It ultimately led to a semi-structured interview, as questions asked depended on our knowledge at the time. For the full list of prepared questions, see appendix 1, 2 and 3.

Questions were sent prior to the interview in order for them to be prepared and increase the quality of the conversation. The interviews were tape-recorded and lasted between 40 and 80 minutes, where the prepared questions were discussed followed by an open discussion.

The questionnaire consisted of twelve (the last one subdivided in two) statements/questions. They were carefully thought over and prepared trying to cover in a logical sequence the research questions and contrasting our standpoints and stance. time between each interview was more than a month, and during this period, our knowledge evolved as we learned more about the topic at hand. Due to this, our prepared questions changed, as we wanted to get answers to questions unknown from the beginning. It ultimately led to a semi-structured interview, as questions asked depended on our knowledge at the time.

Questions to each interviewee were sent in advance so that they could prepare answers to the selected questions in order for the interview to be as smooth as possible and increase the quality of the conversation. According to Ryan et al. (2002), interviews should be tape-recorded or notes taken at the time. The interviews were tape-recorded and lasted between 40 and 80 minutes, where the prepared questions were discussed followed by an open discussion. Notes were converted to a more formal record after each interview in order to get as accurate information as possible.

- Questionnaire as guidelines of Interviews

.....
.....

- Findings and Results obtained and Conclusions

The results show the following final conclusions:

- ✓ There is almost complete unanimity that all the players that make up the professional squad of a football team meet the same productive economic function, regardless of their origin (players acquired players, free or Academy) and should therefore be recognized as assets all of them.
- ✓ A large majority believes that the annual accounts of soccer clubs with the current accounting valuation system of transfer fees contain hidden values/unrealized gains, in a lot of cases very important, which are not reported.
- ✓ Some authors have noted that there can be cases of concealment of significant deterioration in transfer fees, especially in most of national and international leading football clubs with a management model based more on high cost players' acquisitions, due to having greater financial resources
- ✓ The majority opinion is that the 'true and fair view' of assets and equity, therefore, in these entities is affected by the current way of accounting valuation of players' transfer rights.
- ✓ About the possibility that the current accounting valuation of federative rights could lead, on the one hand, to practices of "creative accounting" when accruing these hidden values and, secondly, to a lack of transparency in financial reporting, a majority of the Auditors agree, although it must be highlighted the view of some auditors, especially those who are responsible for preparing the accounts, who argue that there is no accounting "manipulation" or reprehensible practice, but an acceptable exercise of usual economic planning in any company.
- ✓ Almost all auditors admit that there is a great difficulty in finding a formula of reliable and objective evaluation, not only to reflect home-grown players' rights but also for the mark-to-market value of all players' rights.
- ✓ The fair value raises many misgivings for the risk of subjectivity which could involve.

- ✓ The formula of a panel of experts to annually assess all the clubs' squads at the year end, although with some remarkable differences of opinion, might be for most, in principle, a good solution to provide information on the current value of the entire squad, which they consider very relevant to users of financial information. But they insist on the idea that the assessment must meet the requirements of objectivity, with special emphasis on independence of the Valuation Committee. It is remarkable that only 53% of interviewed had knowledge of this LFP Valuation Committee. In this case, the acceptance of this valuation technique was far superior. In the remaining 47% who did not know the system, they showed misgivings that those assessments could be admissible on the basis of subjectivity and lack of independence.
- ✓ The formula of disclosure in the financial statements for the fair value measurement, which they considered adequate, in any case, should be in overwhelming opinion, within the point of the notes allocated to intangible Sports on a global basis and never affecting to balance figures in balance sheet.

5. FINAL CONCLUSIONS

As final conclusions of our work in this paper, we can say that we have evidenced that:

- Players' transfer rights of acquired, already recognized in accounting, are valued as a whole at a price much lower than their market value, causing huge hidden values in the financial statements. In some cases, especially in the big clubs, it may occur that some acquired players' rights are recorded lower than market value.
- Current valuation criteria applicable to these intangible assets in soccer clubs lead to irrelevant and unreliable financial statements, which damage transparency of economic and financial information of these entities.
- Players' federative rights (regardless players' origin) may be at any time valued at a value that may comply with requirements of objectivity, reliability, on a 'fair value' basis valuation criteria, which are contained in IAS / IFRS. That would make unnecessary the initial assessment of internally generated players' transfer rights which comprise club's squad based on a system of allocation of costs (as a good deal of the literature has sustained), since the accounting inadequacy of not recognizing the hidden values players' transfer rights of all players comprising the squad (acquired, "free" or "academy")- or impairments- could be solved, through a valuation technique similar to the precedent analyzed within the Spanish Professional Football League Association, if any.

As global conclusion of our work, taking account the obtained evidences together with the track opened by IFRS of allowing valuing intangibles at fair value, under our opinion, and the worldwide general opinion of information transparency in order to contribute to higher companies' quality and reputation, it would have been reasonable and desirable that European Union national accounting standards had implemented this valuation option for companies in which the hidden intangibles are the main generator of value and means of subsistence. We believe that the new Spanish Sporting Public Limited Companies Law and the development of the still pending Sectorial Adaptation Standards for the sporting Public Limited Companies of the current 2007 Spanish Accounting Standards-although restrictive as to the matter so far-

,following the underlying principles on which these are based, might allow the possibility to amend the evidenced accounting deficits.

It might be appropriate for these companies to disclose (Cañibano et al., 2008, 2009)⁴ information on these intangible assets in the notes. Our modest proposal is to establish a system similar to the studied precedent of the LFP Valuation Committee with improvements to ensure the demanded objectivity and reliability for “fair value” application. The valuation technique would be applied by an independent panel of experts at year end for all the clubs and the way of disclosure should be within the point of Intangible Sporting Assets in the Notes of the Annual Reports. That information should not be only qualitative but also quantitative, given the evidence of the possibility of valuing multiannual players’ exploitation rights at market value so that the measurement at fair value of those players’ rights may lead to the “true and fair view” of the main and most relevant accounting assets of the soccer clubs and consequently of their annual reports and their financial information transparency.

6. LIMITATIONS OF OUR WORK AND FUTURE RESEARCH LINES

The above discussion and the final conclusions, considering the evidences obtained by the case study in our previous paper, the analysis of the studied precedent of the LFP Valuation Committee and our proposed alternative, together with the research study and valuable insights and contribution of the interviewed auditors and theoretical discussion developed in this paper, still suggests further investigation, giving rise to study the possibility of measuring the soccer players’ transfer fees market price through an econometric valuation model. Through a research study already started, based on surveys and interviews, this time to agents intervening in the players’ transfers operations, we will try to find the main variables and indicators intervening in the formation of Players’ Market Transfer fees. The formulation of that econometric valuation model, if feasible, would be object of analysis and contrast in a later work.

It would also be useful to encompass broader needs of soccer clubs’ users’ for accounting information with regard to players’ transfer rights. We refer to information disclosure required by potential investors, financial institutions, public sporting and taxes offices, bankrupt receiverships, etc. and this with the purpose of knowing whether we should modify our proposal of valuation technique and accounting disclosure. This line of research could be also be dealt with survey method.

7. BIBLIOGRAFY

Ayres, L. (2008). Semi-Structured Interview. The SAGE Encyclopedia of Qualitative Research Methods. pp.811-812. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications Inc.

Biancone. P (2011): Intangible Assets in Sport Industry: the valuation of multiannual rights to exploit the performance of professional footballers. International Journal on GSTF Business Review, Vol.1, August 2011

Bryman, A. (2012). Social Research Methods. Oxford: Oxford University Press

Burgess, R.G. (1984). In the field. London. Orion Business book

Eriksson, P. and Kovalainen, A. (2008). Qualitative Methods in Business Research. London: SAGE Publications Ltd.

Firmin, M. (2008). Unstructured Interview. The SAGE Encyclopedia of Qualitative Research Methods. pp.907-908. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, Inc

⁴ These authors argue that intellectual capital reports could be an information alternative for these companies to inform interested parties about its intangible resources and capabilities. They point out the need for efforts to develop standardized models that may allow a comparable, reliable and relevant information as to such intangible assets.

Kerlinger, F. (1997). Investigación del comportamiento. México, D.F.: McGraw-Hill.

Martín Lozano, F.J. and Carrasco, A., (2015). "In search of transparency of financial information in soccer clubs PLC: Inadequacies in accounting standards. A case study". Thesis in Financial and Accounting Department. University of Seville

Risaliti, G. and Verona, R. (2013): Players' registration rights in the financial statements of the leading Italian clubs. Accounting, Auditing and Accountability Journal, Vol. 1, pp.16-47

Ryan, B., Scapens, R. and Theobald, M. (2002). Research Method and Methodology in Finance and Accounting, 2nd ed. London: Dexter Haven Associates Ltd.

CAPITULO 7: CONCLUSIONES FINALES Y PROPUESTA

- 7.1. Resumen del trabajo de Tesis
- 7.2. Conclusiones
- 7.3. Propuesta. Contenido y Justificación
- 7.4. Bibliografía

7.1 . RESUMEN DEL TRABAJO DE TESIS REALIZADO

En el capítulo 1 enunciamos la temática a tratar y la problemática contable que plantea. También concretamos el objetivo general y los objetivos particulares, así como la metodología de investigación empleada y la estructura del trabajo

En el capítulo 2 de este trabajo hemos definido qué son las Sociedades Anónimas Deportivas, explicando el tipo de negocio que llevan a cabo y las causas de su creación, sus características, peculiaridades económicas, financieras, legales y contables actuales, así como sus perspectivas futuras. Hemos identificado el objeto de nuestro trabajo, es decir, los activos intangibles en este tipo de sociedades y, más concretamente los “derechos de uso deportivos/federativos de los jugadores profesionales de fútbol”.

En el capítulo 3, realizando una revisión de la literatura previa, hemos abordado en primer lugar la problemática de los activos intangibles en general, su relevancia en el valor de las empresas, concepto y clasificación y su dificultad de valoración. Hemos incardinado el objeto de nuestro trabajo dentro de los conceptos de “intangibles identificables” formando parte del, a su vez, concepto clásico de intangible del Capital Humano. Por último, tratamos de hacer una revisión bibliográfica de modelos de aplicación práctica de valoración global de los intangibles en las S.A.D., es decir modelos de valoración de empresas S.A.D. Así mismo, buceamos para encontrar lo aportado por la literatura a la valoración de los derechos/federativos de traspaso, el intangible (deportivo) objeto de nuestro análisis.

En el capítulo 4, el más denso y de mayor enjundia, hemos expuesto, en primer lugar, la necesidad de que la información financiera de las S.A.D. responda al concepto y objetivo de transparencia y la relevancia que la valoración de los derechos de traspaso, como activo nuclear y material más importante del negocio de estas entidades, ha de tener en aras de alcanzar aquella.

En segundo lugar, hemos analizado su problemática jurídica y contable, toda la normativa contable aplicable en la actualidad a las S.A.D./clubes de fútbol y hemos puesto de manifiesto lo que, a nuestro modesto entender, constituye una insuficiencia contable, en relación con el reconocimiento y valoración de estos activos intangibles.

En tercer lugar, basándonos en el estudio de un caso, hemos evidenciado la existencia real de esa insuficiencia y también hemos evaluado la relevancia que, para los estados financieros de estas entidades, puede suponer.

En cuarto lugar, hemos realizado una discusión crítica sobre las posibilidades que la nueva normativa contable implantada en nuestro país (PGC 2007) y sus normas internacionales inspiradoras (NIC/NIIF) ofrecen para resolver esta insuficiencia, a la luz de su nueva filosofía y de los nuevos mecanismos de reconocimiento y valoración que aportan.

En quinto lugar, con el fin de completar y contribuir a la validez del estudio de caso, también se ha realizado un análisis en profundidad de las características de un hallazgo de ese estudio de caso: unas valoraciones extracontables de los derechos de traspaso, que estas S.A.D. utilizan, para completar la información de sus cuentas anuales en determinadas operaciones financieras. Hemos analizado el sistema utilizado para realizar esas valoraciones y el agente o comité que las realiza, a fin de evaluar no sólo su nivel predictivo, sino también las carencias y limitaciones en cuanto a la objetividad y fiabilidad requeridas para la aplicación del criterio de valoración del “valor razonable”. Nos hemos apoyado, además, en este análisis, en una entrevista con el creador del comité.

Por último, en el capítulo 4, se han realizado unas entrevistas a profesionales, relacionados con la Contabilidad de las S.A.D./clubes, para explorar su opinión sobre

cómo contabilizan los clubes y revelan los derechos federativos de los jugadores, que nos han proporcionado una información valiosa al debate sobre nuestras propuestas.

En los capítulos 5 y 6, plasmamos dos artículos, que pretendemos publicar, en inglés, que hemos elaborado a partir de todo el trabajo de Tesis doctoral. En ellos sintetizamos lo tratado en los capítulos 2, 3 y 4 de esta Tesis. En el primero, ya terminado, recogemos básicamente los hallazgos y las conclusiones obtenidas del Estudio de Caso. En el segundo, aún no en forma definitiva, recogemos las conclusiones del análisis en profundidad de las valoraciones extracontables y del trabajo de entrevistas y encuestas realizadas a expertos contables-Audidores-relacionados con S.A.D./clubes de fútbol, así como una propuesta de revelación de los derechos de traspaso de los jugadores profesionales de fútbol en los estados financieros.

7.2. CONCLUSIONES

Los derechos deportivos/federativos de uso sobre jugadores profesionales de fútbol, elementos esenciales del servicio espectáculo ofrecido por las S.A.D./clubes de fútbol y principal activo de este tipo de empresas, están parcialmente reconocidos por la contabilidad, ya que de todos los jugadores que tiene una entidad deportiva profesional sólo figuran en su balance de situación una parte de esos derechos (los de los jugadores adquiridos) no siendo susceptible de revelación en la actualidad los del resto de jugadores. En este sentido, nos encontramos, por un lado, con los derechos de jugadores adquiridos de otros clubs, recogidos en el Activo No Corriente-Inmovilizado Intangible Deportivo, bajo el epígrafe “Derechos de Adquisición de Jugadores”. Están valorados al precio histórico satisfecho al otro club de origen por la compra del derecho federativo de uso en las competiciones sobre ese jugador, que poseía el anterior club (descontado el importe de la amortización acumulada, calculada linealmente en función de la vida del contrato suscrito con el jugador). Por otro lado, nos podemos encontrar con otro tipo de jugadores, cuyos derechos deportivos/federativos de uso en las competiciones son de propiedad del club, pero no han sido adquiridos/comprados a otras S.A.D./clubes. Son los jugadores formados internamente (“de cantera”), o también los jugadores que haya podido incorporar a su plantilla la S.A.D./club sin pagar ningún precio por su derecho federativo a su anterior club, por haber finalizado su relación contractual. Los derechos federativos de los jugadores adquiridos, reconocidos en el balance, en muchos casos, están infravalorados con respecto a su valor de mercado en cantidades muy significativas. Los derechos federativos de jugadores de “cantera” o los contratados con “carta de libertad”, ni siquiera tienen valor contable, al no reconocerse como activos, por no haberse satisfecho por ellos un precio de adquisición.

Se aprecia por tanto, a nuestro entender, una insuficiencia de la normativa contable aplicable hasta ahora (PGC 2007 y Plan Sectorial de Adaptación del PGC 90 del año 2000), que ha ocasionado en muchos casos que el activo contable de estas sociedades sea significativamente inferior a su valor de mercado, según hemos demostrado en nuestro estudio de caso. Esta circunstancia se suele poner especialmente de manifiesto anualmente, tan sólo uno o dos meses después del cierre de cada ejercicio (30 de junio), cuando se materializa la venta de algunos de los derechos federativos de jugadores integrantes de la plantilla (al abrirse el “mercado de fichajes” o de compraventa de los derechos federativos de jugadores-, desde el 1 de Julio al 31 de Agosto).

Ante esta situación nos planteamos ¿para qué sirve la contabilidad en estas sociedades? ¿Para qué tanto seguimiento a ultranza del principio contable de prudencia valorativa o el criterio de precio de adquisición, cuando se perjudica, a nuestro entender, de una forma tan notable “la imagen fiel” del patrimonio y de los resultados obtenidos de estas entidades? ¿Es realmente relevante la información que

presenta la contabilidad para informar a sus accionistas, para asegurar sus activos, para solicitar un préstamo, para avalar deudas, para tomar cualquier otro tipo de decisión económica o financiera?

Para contestar estas cuestiones, hemos planteado en nuestro trabajo una discusión crítica y doctrinal, ayudados por una revisión de la bibliografía de los activos intangibles, en general, y de los de las S.A.D., en particular, al objeto de explorar una propuesta de solución a la problemática planteada. A través de un estudio de caso de una S.A.D. y el resultado del trabajo de investigación de entrevistas con auditores, entendemos que se ha podido evidenciar (confirmado) que los criterios de valoración contables que actualmente se aplican al activo intangible deportivo “derechos de traspaso” pueden dar lugar a enormes plusvalías ocultas en la mayoría de estas sociedades (en algunos casos pueden darse importantes minusvalías), y, por tanto, no conducir a que las cuentas anuales muestren la “imagen fiel” del patrimonio, de la situación financiera y de los resultados de la empresa, con lo cual se incurra en una falta de transparencia en la información financiera de estas entidades.

La reforma contable en la que nos encontramos abre a nuestro juicio la posibilidad de “enmendar” esta, a nuestro entender, insuficiencia, teniendo en cuenta lo siguiente:

- Que, entre los nuevos elementos que introducen las NIC/NIIF y PGC 2007, hay que destacar la importantísima idea o reconocimiento, a nuestro entender, de que las mismas normas admitan que la aplicación estricta de los principios y criterios contables contenidos en ellas, a veces, puede causar la no representación de la “imagen fiel” y, por lo tanto, ser una fuente de falta de la transparencia en la información financiera. Este es el caso que, según nuestra opinión, se produce en el objeto de nuestro trabajo, las S.A.D./clubes de fútbol. El propio Plan General de Contabilidad de 2007 en su Marco Conceptual, contenido en su primera parte, expresamente dice que “cuando se considere que el cumplimiento de los requisitos, principios y criterios contables incluidos en este Plan general de Contabilidad no sea suficiente para mostrar la mencionada imagen fiel, se suministrarán en la memoria las informaciones complementarias precisas para alcanzar este objetivo”
- La posibilidad que dan las NIC-NIIF (marco normativo contable comunitario, referente obligado de cualquier futura disposición o modificación) de revalorización anual posterior al reconocimiento inicial de activos intangibles, si pudiera estimarse de forma fiable, imputándose la diferencia, con respecto a la anterior valoración, al patrimonio neto hasta su venta o baja o posterior revalorización anual.
- Que, en nuestra opinión, el PGC 2007 incurre más que en una restricción de opciones o una aplicación de criterio propio frente al Reglamento Comunitario de NIC, en una laguna o vacío, debido a la no contemplación genérica de la casuística propia del negocio (de las S.A.D. en este caso), en la creencia de que es poco común la existencia de mercados activos organizados para los elementos de inmovilizado intangible y las transacciones son relativamente infrecuentes y no contemplar tampoco los movimientos significativos y de carácter volátil del valor de mercado de estos elementos intangibles en las S.A.D.
- Que el mercado de compra/venta de “derechos deportivos/federativos de jugadores profesionales de fútbol” de las S.A.D., si bien no se puede asimilar a un mercado activo, sí es un mercado con operaciones frecuentes de compra-venta en el que podría establecerse un Modelo o Técnica de Valoración, similar al que proponemos, con suficiente evidencia de un Valor Razonable referido al Valor de Mercado, con probada aceptación por las S.A.D. y los terceros ajenos interesados en la toma de decisiones importantes.

- Que la nueva Ley de Sociedades Anónimas Deportivas y las Normas de Adaptación Sectorial a las SAD, que aún están pendientes, podrían cubrir los eventuales vacíos del texto del PGC 2007, atendiendo para ello a la nueva filosofía contable fijada en el propio Marco Conceptual, con el referente obligado que trazan las NIC/NIIF, y utilizando las reglas técnicas más afines deducidas de los principios y criterios que informan el Plan

En este trabajo no nos planteábamos sólo tratar de resolver el diferente tratamiento contable entre los derechos de explotación de los jugadores adquiridos (reconocidos contablemente como activos a su coste de adquisición menos su amortización acumulada) y los jugadores generados internamente o "libres" (ni siquiera reconocidos como activos contables), explorando y proponiendo aceptables fórmulas de contabilidad para reflejar/capitalizar estos últimos en el balance de situación, a fin de equiparlos a los primeros, como otros autores habían propuesto.

Nuestro objetivo era demostrar que, incluso si encontráramos una fórmula para capitalizar contablemente a los jugadores de cantera para equiparlos al tratamiento contable de los jugadores adquiridos, ambos tratamientos contables no son suficientes para dar la "imagen fiel" de estos activos y que es la propia reforma contable internacional la que abre, a nuestro entender claramente, la posibilidad de modificar globalmente la insuficiencia contable.

Como conclusiones finales de todo nuestro trabajo, podemos decir que hemos evidenciado que:

8. Los derechos de traspaso son los principales activos de este tipo de empresas, no sólo por su materialidad, sino también por ser los generadores de la mayor parte de los ingresos y gastos presentes y futuros de estas entidades.
9. Que estos derechos están parcialmente reconocidos por la contabilidad, ya que, de todos los jugadores que tiene una entidad deportiva profesional en su plantilla, sólo figuran en su balance de situación los derechos de una parte (los adquiridos, por su valor de adquisición menos su amortización acumulada), no siendo susceptible de revelación en la actualidad el resto de jugadores (los internamente generados -de cantera- o los incorporados libremente), al carecer de valor de adquisición.
10. Que los derechos de explotación de los jugadores adquiridos, sí reconocidos contablemente, están valorados en su conjunto a un precio muy inferior al de su valor de mercado, ocasionando unos enormes valores ocultos en las Cuentas Anuales. En algunos casos, especialmente en los grandes clubes, se puede dar el caso de que los Derechos de algunos jugadores adquiridos estén contabilizados por debajo de su valor de mercado.
11. Que los criterios de valoración actualmente aplicables a estos activos Intangibles en las S.A.D./clubes de fútbol conducen a unos EEFF irrelevantes y no fiables, que menoscaban la transparencia de la información económica y financiera de esos EEFF.
12. Que los derechos de explotación de jugadores profesionales en cualquier momento (independientemente de su origen) pueden valorarse a un valor que podría reunir los requisitos de objetivo y fiable, asimilable al criterio del Valor Razonable, que contemplan las NIC/NIFF, que haría innecesaria la Valoración inicial de los derechos de traspaso de los jugadores de cantera (internamente generados) integrantes de la plantilla en base a un sistema de imputación de costes (como ha sustentado parte de la literatura), a

través de una técnica de valoración similar a un precedente analizado en el seno de la Liga de Fútbol Profesional, que podría soslayar la insuficiencia de reconocer los valores ocultos de los derechos de traspaso de todos los jugadores integrantes de las plantillas (adquiridos, “libres” o de “cantera”) y, en su caso, los deterioros, si los hubiere.

7.3. PROPUESTA. CONTENIDO Y JUSTIFICACIÓN

En este apartado del capítulo, intentamos hacer nuestra particular aportación en forma de propuesta de valoración contable de los derechos de uso de los jugadores profesionales de fútbol, conforme a la nueva normativa contable, justificando su procedencia.

Llegados a este punto y, en consecuencia con todo lo expuesto, argumentado, parecería lógico que tratásemos de responder al sub-objetivo sexto planteado en el capítulo 1 introductorio de este trabajo, es proponer un modelo de Valoración Objetiva y fiable de estos “Derechos Deportivos/Federativos de los Jugadores Profesionales de fútbol”, a la luz de las NIC/NIIF, PGC 2007 y previsible Plan de Adaptación Sectorial.

Entendemos, en base a todo lo desarrollado y argumentado en los capítulos anteriores, que esta propuesta podría consistir en una:

- *“Valoración anual de los Derechos Deportivos de todos los Jugadores Profesionales de las S.A.D. y Clubes de Fútbol, que participan en las competiciones profesionales (adquiridos, libres y de “Cantera”), que integran la Plantilla Profesional al cierre del ejercicio económico, conforme a las Valoraciones hechas anualmente antes del cierre contable por un Comité de Valoración de Expertos en el seno de la Liga de Fútbol Profesional”*
- *“Revelación Contable de esta Valoración en los Estados Financieros del Activo Intangible Deportivo, constituido por los Derechos de Traspaso de todos los Jugadores Profesionales, en el punto de la Memoria dedicado al Intangible deportivo, indicándose la valoración global del total de la plantilla para todos los jugadores adquiridos, de “cantera” y sin coste, y cuantificándose el efecto que tendría el ajuste en el Patrimonio neto, por diferencia con el Activo que se registre en Balance, que figuraría conforme a los criterios actuales ”*

Esta Propuesta de Valoración y Revelación Contable implicaría, a su vez, lo siguiente:

- 1) Se debería utilizar un Modelo de Valoración con los *mismos criterios homogéneos* de Valoración para los Derechos Deportivos/Federativos de todos los Jugadores Profesionales que forman parte de la plantilla, tanto los que hayan sido originariamente adquiridos de terceros, los que se hayan incorporado a la plantilla profesional sin coste (con la llamada “carta de libertad”), así como los que hayan sido internamente generados/ formados en las divisiones inferiores de las S.AD./Clubes (los denominado jugadores de “Cantera”).
- 2) Los criterios o baremos a utilizar deberían ser objetivos y previamente consensuados por todos los S.A.D./Clubes y contendrían tanto los elementos y circunstancias (variables o parámetros) que puedan afectar al Valor de los Derechos Deportivos de los Jugadores Profesionales, así como el peso o ponderación otorgados a cada uno de ellos.
- 3) El Agente Valorador debería ser un Comité de expertos independientes de Valoración, constituido en el seno de la Liga de Fútbol Profesional -LFP-

(Representación de la Patronal de las S.A.D./Clubes, auténticos agentes compradores y vendedores de los Derechos Deportivos/Federativos de los Jugadores de Fútbol). Dicho Comité actuaría como depositario legítimo por parte de las S.A.D./Clubes de la información necesaria para aplicar los criterios y baremos decididos. Se constituiría como el órgano o agente indiciario del Mercado de compra/venta de los Derechos Deportivos de los Jugadores, con independencia del eventual precio final que decidiesen las S.A.D./Clubes comprador y vendedor en cada operación individual.

- 4) El Comité de Valoración debería estar integrado por miembros expertos en la materia que representen a:
 - a. La Liga Nacional de Fútbol Profesional (LFP) (representantes de las S.A.D. titulares de los Derechos Federativos de los Jugadores Profesionales),
 - b. Real Federación Española de Fútbol (RFEF), en representación de UEFA,
 - c. Asociación de Futbolistas Españoles (AFE) o sindicato de futbolistas,
 - d. Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (ICAC) (representantes Organismo Normalizador Contable, relacionados con o expertos en la Revisión Adaptación Sectorial en las S.A.D. del Plan General de Contabilidad),
 - e. Consejo Superior de Deportes (CSD), órgano de la Administración con competencia en el control económico, entre otras, sobre las S.A.D./Clubes,
 - f. Agentes oficiales FIFA de jugadores de fútbol (representantes de los Jugadores Profesionales que intervienen en las negociaciones de los contratos de prestación de servicios profesionales a los clubes),
 - g. Letrados de reconocido prestigio en el ámbito deportivo,
 - h. Estudiosos/Expertos en valoración de jugadores de reconocido prestigio por su labor investigadora en la materia,
 - i. Firmas de Auditoría, como expertos independientes en fiscalización contable de las S.A.D.,
- 5) Las Valoraciones Anuales deberían ser objeto de posterior contrastación con los precios finales de compra-venta de los Derechos Deportivos/Federativos de Jugadores traspasados, como forma objetiva de comprobar la “bondad” de las Valoraciones del Comité en operaciones recientes y elemento informativo de referencia para subsiguientes valoraciones.
- 6) La forma de Revelación Contable en los Estados financieros de las S.A.D., que proponemos es la que entendemos más adecuada (en punto de la Memoria), en tanto no se pueda formular un modelo econométrico, que cifre de forma más exacta la valoración global de las plantillas.
- 7) La nueva Ley de Sociedades Anónimas Deportivas y las Normas de Adaptación Sectorial a las S.A.D. del PGC 2007, que aún están pendientes, deberían consagrar la obligatoriedad de establecer esta forma de revelación contable en las cuentas anuales de las S.A.D./clubes de fútbol, conforme a las valoraciones hechas anualmente al finalizar el ejercicio económico por un Comité de Valoración de expertos de la Liga de Fútbol Profesional, como el que proponemos

Consideramos que la Propuesta estaría plenamente justificada por varios motivos, que nos gustaría, para mayor claridad, organizar, enumerar y explicar, a saber:

1) Resuelve la, calificada por nosotros, Insuficiencia Contable.

Está claro que el primer motivo justificativo de una propuesta como esta no es otro que el objeto de este trabajo: Entendemos que podría resolver la Insuficiencia que hasta ahora presentaba la normativa contable con respecto a la valoración de este elemento tan importante de los activos de estas entidades, para que sus cuentas reflejasen la imagen fiel de su situación económica y financiera, en base a un soporte teórico contable (normas contable aplicables nacionales e internacionales y respectivos marcos conceptuales y soporte de la literatura científica).

No solo resolvería la infravaloración de jugadores de cantera, incorporados a coste cero y los adquiridos con coste, puestas de manifiesto en el estudio de caso, sino que también corregiría los casos de deterioro (por resultar insuficiente el sistema de amortización aplicado y el valor neto contable fuera superior al de mercado), que hemos podido poner de manifiesto en el estudio de caso, entrevistas con auditores y literatura reciente.

2) Existencia oficiosa ya de un precedente de Comité de Valoración que parece ser de utilidad para completar la información que no dan actualmente las Cuentas Anuales para tomar decisiones económico-financieras.

La Propuesta tiene como segundo sustento justificativo el hecho de que el Comité de Valoración no es un invento, sino que ya existe, aunque no tiene carácter oficial y, por tanto no es reconocido contablemente, y las Valoraciones que realiza no se hacen para todos los jugadores profesionales, sino sólo para aquellas plantillas de S.A.D./Clubes de Fútbol que lo solicitan. Y lo solicitan, no por capricho o por disponer de mayor información, sino para la toma de decisiones económicas o financieras importantísimas para la gestión de estas entidades, como por ejemplo el aseguramiento de los jugadores objeto de los derechos, garantía en operaciones crediticias de solicitud de un préstamo o línea de crédito a una entidad bancaria, garantía de pago de deuda tributaria o de seguros sociales ante la Administración Pública, o en litigios o Concurso de Acreedores. Y ello, porque la información contable que proporcionan las CCAA., conforme al PGC 2007 y la Adaptación Sectorial al antiguo PGC 90 del 2000, todavía en vigor, no reflejan el valor actualizado o fiable de estos Derechos Deportivos/Federativos, necesario para tomar estas decisiones y, por tanto, no ofrecen una imagen fiel del patrimonio de estas entidades ni de su liquidez y solvencia o capacidad real para hacer frente a obligaciones financieras tanto a corto como a largo plazo.

El Comité de Valoración actualmente tiene una composición distinta de la propuesta realizada, que consideramos sería más completa y ajustada a los fines que se pretenden, a saber independencia, objetividad y fiabilidad.

Las Valoraciones de los jugadores de las plantillas de la S.A.D. analizada en el Estudio de caso, el Sevilla FC, S.A.D., a las que hemos tenido acceso -de forma confidencial, pues no son públicas-, han mostrado ser, teniendo en cuenta la limitación de los datos, aceptablemente próximas (en un 85%) a los valores finales de venta de jugadores vendidos, de forma agregada. (Ver capítulo 4, apartado 4).

El sólo hecho, contrastado y contrastable, de que las S.A.D./clubes tengan que acudir a estas “valoraciones extracontables” del Comité de Valoración de la LFP, para poder tomar decisiones económicas y financieras, es motivo más que justificado para que los tratadistas, legisladores y usuarios de la Contabilidad reflexionen sobre la relevancia o utilidad de la hasta ahora normativa contable y sus criterios de valoración, sobre si su aplicación actual conducen la representación de la “Imagen Fiel” del Patrimonio y por tanto si contribuyen a la transparencia de la información financiera de las Cuentas Anuales.

El establecimiento de un Modelo de Valoración, con suficiente evidencia de un Valor Razonable objetivo y fiable referido al Valor de Mercado de los “Derechos Deportivos/Federativos sobre Jugadores, como el que proponemos, aportaría información más fiable y útil sobre el valor de los principales activos de estas sociedades y ello sería de capital importancia para una toma de decisiones económicas y financieras más acertadas, tanto por parte de los gestores de estas entidades como por los terceros ajenos a las S.A.D. (como las entidades financieras, la propia Administración Pública o jueces en procesos concursales).

- 3) Facilitaría la toma de grandes decisiones económico-financieras de terceros relacionados con la entidad

Ya hemos indicado en el apartado anterior la utilidad que tienen ya hoy día las valoraciones extracontables no oficiosas de la LFP, como complemento de las Cuentas anuales para demostrar su verdadera solvencia y capacidad de liquidez, en operaciones tales como, pago petición de préstamos o créditos a instituciones financieras o como garantías de pago de deudas con Hacienda o seguridad Social o en procesos judiciales.

- 4) Se constituiría como una referencia indiciaria para el mercado de traspasos e informativa para los propietarios minoritarios y aficionados/seguidores de los clubes y otros usuarios o agentes interesados ('stakeholders').

Las Valoraciones que asignase el Comité tendrían un Valor Informativo para los distintos agentes internos y externos relacionados con las S.A.D., especialmente para sus accionistas propietarios y seguidores, que deseen saber cuál es el verdadero valor de los activos (jugadores) de su Club o S.A.D. Pero sobre todo tendrían un valor informativo de referencia que pudiera servir de guía en la negociación a los agentes compradores y vendedores, a la par que ayudaría a la transparencia y control de los acuerdos alcanzados en las eventuales operaciones de compra-venta de los Derechos sobre jugadores y las comisiones subsiguientes.

- 5) Facilitaría el control contable y económico por parte de la Administración.

La Administración se ve en la obligación de velar por la solvencia económica y financiera de las entidades deportivas y, por tanto, está especialmente interesada en que las Cuentas Anuales de las S.A.D. reflejen la imagen fiel de su situación económica y financiera y ayuden a la toma de decisiones, para lo cual es de crucial importancia que las valoraciones de sus activos principales sean justas y fiables.

La presencia en ese Comité de Valoración de representantes de la Administración (vía organismo normalizador contable -ICAC- y organismo controlador de la actividad deportiva -CSD) podría satisfacer, en teoría, las necesidades de objetividad, transparencia y control requeridas por los poderes públicos, en la medida que se trata de una actividad:

- Regulada y financiada por poderes públicos (a través de dos Planes de Saneamiento -probablemente habrá un tercero, si no abierto, solapado-) y, al mismo tiempo, la propia actividad futbolística genera al Estado ingentes cantidades de dinero por la utilización de sus derechos de Imagen en Apuestas (Quinielas), revirtiéndose un porcentaje de ese dinero al propio fútbol a través de la LFP.
- Con gran trascendencia social, pues el deporte y el fútbol, en particular, es seguido por decenas de millones de ciudadanos de todas las condiciones cada jornada deportiva (bien acudiendo a los estadios o como espectadores, oyentes o lectores en sus domicilios o lugares públicos a través de todos los medios de comunicación). Esta capacidad de afectación a los ciudadanos del deporte (y negocio deportivo) es de tal magnitud que incluso puede llevar a movilizar a decenas de miles de ciudadanos en manifestaciones en las calles cuando se producen hechos que los seguidores estiman injustos y los poderes públicos han tenido que modificar normas por tal motivo.
- Con importantes connotaciones tributarias y de Seguridad Social, en tanto que la Hacienda Pública y la Tesorería de la Seguridad Social se ven obligadas a admitir grandes demoras en el ingreso de las retenciones, impuestos o contribuciones.
- Con una importante Función Social complementaria, en unos casos, y sustitutiva en otros, que las entidades deportivas realizan en cuanto a la promoción del deporte y sus valores, que es un mandato constitucional para el propio Estado.

6) Facilitaría el control contable y económico por parte de la UEFA.

La presencia en ese Comité de Valoración de un representante de la Federación Española de Fútbol, delegado de la UEFA, garantizaría el control de la misma sobre la imagen fiel de la situación económica y financiera de los clubes que participen en las competiciones organizadas por UEFA: Champions League y UEFA League. La política que este organismo europeo del fútbol ha emprendido (como hemos indicado en el capítulo 2, 3 y 4) es la de establecer unos controles económicos y financieros férreos, a modo de “going concern test” (test de viabilidad económica o de principio de empresa en funcionamiento), de forma que aquellos clubes que no los cumplan serán excluidos de participar en dichas competiciones. Recordemos que la UEFA paga grandes sumas de dineros a los clubes que participan en sus competiciones. La concreción de esos controles, además de unas cuentas saneadas, es el cumplimiento de una serie de ratios que midan la correcta proporción entre las compras de derechos federativos de jugadores y salarios pagados a los mismos por un club y los ingresos (cifras de negocios) obtenidos, para asegurar su rentabilidad. Con ello se pretende dar una llamada de atención a los clubs para que controlen el alto precio pagado por ellos (tanto en derechos de adquisición como en salarios) para enrolar a los jugadores en sus plantillas, circunstancia que les aboca a un endeudamiento excesivo y pérdidas recurrentes.

7) Ya han sido propuestos anteriormente en la literatura científica de la materia algunos esbozos.

Como hemos indicado en los capítulos 3 y 4, hay precedentes de propuestas de un Comité de expertos para la valoración de los derechos

federativos de los jugadores de fútbol en Morrow (1996) y Michie & Verna (1999).

Recientemente en España, aunque más en la idea de intervenir para intentar controlar las finanzas en general del mundo del fútbol, en la línea de nuestra propuesta, Otero Lastres (2008-2009), llegó a formular una idea que va tomando cada día más fuerza: "Crear un órgano que represente para el fútbol lo que la Comisión Nacional del Mercado de Valores para la Bolsa". Una institución que reemplace a la LFP y al CSD a la hora de fiscalizar a los clubes. Un secretario de estado para el Deporte (Lissavetzky, J. 2009) llegó a afirmar: "Debería existir un órgano regulador con carácter independiente pero con presencia pública. Un órgano que incluya a la AFE, la Federación, la LFP y el CSD. Con fuerza suficiente para que los clubes con posibilidades de sufrir un crack acepten la intervención".

7.4. BIBLIOGRAFÍA

Lissavetzky, J. (2009) Secretario de estado para el Deporte. Ministerio de Cultura y Deportes.

Michie, J. & Verma, Sh. (1999): *Accounting for Footballers and Football Clubs*. Birbeck College Football Governance Research Centre, London (U.K.) February 1999.

Michie, J. & Verma, S. (1999). Corporate Governance and Accounting Issues for Football Clubs. Birkbeck College Football Governance Research Centre, London.

Morrow, S. (1996). Football players as human assets. Measurement as the critical factor in asset recognition: a case study investigation, *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 1(1), pp. 75-97.

Otero Lastres, J.M. (2008): Conferencia inédita pronunciada en la Fundación Caixa Galicia de A Coruña, recogida en "la Voz de Galicia" el 20/11/2008. Recibido texto de conferencia del propio autor.

CAPITULO 8: LIMITACIONES AL ESTUDIO Y FUTURAS LÍNEAS DE INVESTIGACIÓN

- 8.1. Limitaciones
- 8.2. Líneas futuras de Investigación

8.1. LIMITACIONES

Somos conscientes de las limitaciones de que este trabajo adolece. Se trata de un primer trabajo de investigación, en el que hemos querido establecer el estado de la cuestión sobre este intangible en las S.A.D./clubes de fútbol, constituido por los Derechos de uso Deportivos/Federativos de los Jugadores profesionales y la problemática que presenta.

El trabajo era muy ambicioso y la información difícil de obtener. A lo largo del mismo nos fuimos dando cuenta que requeríamos más información y tiempo, ya que íbamos descubriendo nuevas facetas que no esperábamos encontrar y fueron surgiendo nuevas ideas para ampliar y completar la investigación. Aunque agradezcamos toda la información privada que hemos obtenido de la S.A.D. seleccionada para el estudio de caso, nuestro estudio habría podido ser más completo si hubiéramos podido obtener mayor información confidencial, especialmente en los años más recientes. Somos conscientes de que la obtención de información detallada en este tipo de sociedades es difícil, dada la tendencia reconocida a la opacidad en el sector y a facilitar la menor información posible al público en general. Esta es la razón por la cual, no hemos podido contrastar con otra S.A.D./club de fútbol, que tuviese otro modelo de gestión distinto, u otras S.A.D. que nos pudiesen facilitar tasaciones de la LFP para tener un mayor número de datos y realizar un estudio estadístico cuantitativo con más fundamento.

La realización de la investigación cualitativa a través de entrevistas semi-estructuradas nos surgió en la última fase del trabajo, como una forma de dar validez al estudio de caso. Hubiéramos querido entrevistar a responsables de las Direcciones económicas financieras de las S.A.D., para ver su punto de vista sobre la materia o a distintos usuarios de la información contable de las S.A.D./Clubes de fútbol y explorar sus necesidades de información sobre el objeto de nuestro trabajo. Nos referimos a pequeños accionistas, propietarios, que no tienen derecho a detalle de la información financiera que se aporta en las cuentas anuales, ya que en estas se facilita la mínima información posible por razones de no ofrecer información que pueda ocasionar desventajas competitivas. También hubiéramos estado muy interesados en conocer las necesidades de información contables de otros usuarios, tales como Instituciones financieras o administración tributaria, etc...

Finalmente nos decidimos a encuestar/entrevistar a Auditores de Cuentas, que fuesen auditores de cuentas anuales de S.A.D./clubes de fútbol de la primera división de la Liga española, administradores concursales o Consejeros con responsabilidad de formulación de cuentas. Ello constituía un gran reto. El llegar al nivel de participación conseguido, ha requerido un gran esfuerzo de insistencia, teniendo en cuenta la población objetivo que habíamos elegido (los auditores) y su reticencia a facilitar información que pudieran entender como confidencial de sus clientes. No obstante, creemos que las aportaciones obtenidas nos permiten obtener dar validez y completar las conclusiones obtenidas en el estudio de caso

8.2. LÍNEAS FUTURAS DE INVESTIGACIÓN

La propuesta de valoración formulada podría ser mejorada y perfilada. Durante la investigación realizada descubrimos varias cuestiones que requieren ulterior investigación y respuestas.

En primer lugar, habría que indagar sobre los criterios de valoración que utiliza el Comité de valoración de la LFP y sobre las condiciones de objetividad e independencia del Comité, que es una de las mayores preocupaciones detectadas en la opinión de los Auditores de Cuentas y del autor de esta tesis. Para ello, creemos que una línea de investigación adecuada sería la realización de unas encuestas-entrevistas a una muestra representativa de los agentes reales que intervienen en la

fijación de los precios de compra-venta finales en el mercado de fichajes (directores deportivos, directores económicos financieros de las S.A.D./clubes de fútbol, agentes de jugadores, etc...). El fin de esta investigación sería averiguar, de forma objetiva y consensuada, cuáles son las variables/criterios o indicadores y qué peso tiene cada uno de ellos en la formación del precio de mercado, para, si fuera posible la formulación de un modelo econométrico objetivo y fiable de valoración o , en su defecto, si la fórmula o técnica de valoración que hemos propuesto en esta tesis, podría mejorarse, de forma que permita pronosticar o predecir con certeza o con un grado alto de aproximación el valor de mercado de los “derechos de traspaso de los jugadores profesionales”.

En segundo lugar, podríamos completar el hallazgo obtenido en las entrevistas con Auditores, de que se pueden dar deterioros de valor importantes en los Derechos de Traspaso de los grandes clubes. Para ello requeriríamos obtener información detallada de alguno de ellos.

En tercer lugar, ya hemos apuntado, que sería útil conocer cuáles son las necesidades de información de los distintos usuarios de la información contable de las S.A.D./clubes (pequeños accionistas, potenciales inversores, instituciones financieras, administración pública- deportiva y tributaria- y jurídica concursal, etc...), en relación con los Derechos de Traspaso de Jugadores, para saber si deberíamos modificar nuestra propuesta de Técnica de Valoración, ya sea en los criterios a considerar o en la composición del Comité independiente o en la fórmula de revelación de los derechos de Traspaso, o en la propia idoneidad de ese comité propuesto como garantía de independencia, objetividad y fiabilidad en las valoraciones. Esta línea de investigación podría abordarse también con el método de entrevistas.

CAPITULO 9: BIBLIOGRAFIA

Las Referencias bibliográficas de este trabajo las hemos subdivididos en tres grupos:

- *Normativa jurídica y contable consultada en relación con las S.A.D.'S*
- *Datos contables e Informes (confidenciales y públicos) de/sobre S.A.D.' S consultados y utilizados para el estudio del caso*
- *Artículos, Libros, Trabajos Científicos...*

NORMATIVA JURÍDICA, CONTABLE Y DE FUTBOL CONSULTADA EN RELACIÓN CON LAS S.A.D.'s:

FIFA (2001): Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores de 5 de Julio.

International Accounting Standard Board. 2004. *International Accounting Estándar 38. Intangible Assets.*

Ley 10/1990, de 15 de octubre, del Deporte. BOE 17/10/1990, núm. 249.

Orden de 29 de mayo 1986, por la que se aprueban las Normas de Adaptación del Plan general de Contabilidad 1973 a los Clubes de Fútbol. BOE de 7 de junio

Orden de 23 de junio de 1995, por la que se aprueban las Normas de adaptación del Plan general de Contabilidad 1990 a las Sociedades Anónimas Deportivas. BOE, 30 de junio, núm 0155.

Orden de 27 junio 2000: Normas de Adaptación del Plan general de Contabilidad 1990 a las Sociedades Anónimas Deportivas. BOE 29 de junio, núm. 155.

Real Decreto 1006/1985, de 26 de junio, por el que se regula la relación laboral de los deportistas profesionales. BOE 27 de junio de 1985, núm. 153

Real Decreto ley 1564/1989, de 22 de diciembre, por el que se aprueba el texto refundido de la Ley de Sociedades Anónimas.

Real Decreto, 1643/1990, de 20 de diciembre de 1990, *Plan General de Contabilidad.* BOE 27 de diciembre 1990. n. 310.

Real Decreto 1084/1991, de 5 de julio, sobre Sociedades Anónimas Deportivas: Desarrollo Ley del Deporte para las S.A.D. BOE 15 de junio.

Real Decreto 1251/1999, de 16 julio, sobre Sociedades Anónimas Deportivas, BOE, 17 de julio, núm. 170

Real Decreto 1514/2007, de 16 de noviembre, Plan general de Contabilidad. BOE, 20 de noviembre.

Resolución de 25 de junio de 2003, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se publica la Norma Técnica sobre el informe especial requerido por el artículo 3.6 del Real decreto 1251/1999, de 16 de julio, sobre sociedades anónimas deportivas.

Resolución de 26 de junio de 2003, del Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas, por la que se publica la Norma Técnica sobre el informe especial relativo a determinada información semestral de las sociedades anónimas deportivas.

Reglamento UEFA Licencias y Juego Limpio Financiero, 2010

UEFA. (2012a). *Club licensing and Financial Fair Play regulations 2012.* [Brochure] Geneve: UEFA.

DATOS CONTABLES E INFORMES DE/SOBRE S.A.D.' s CONSULTADOS Y UTILIZADOS PARA EL ESTUDIO DEL CASO

A.C. Milan(2009). Página Web

A.C Milan(2003)... Cuentas Anuales Milan 2003.

Comité de Valoración de la LNFP, (2007). Informe Concursal en el “concurso de Acreedores” del Málaga C.F.,S.A.D. utilizando Valor económico de los derechos Federativos de los jugadores del Málaga realizado por el Comité de Valoración de la LNFP. 01/2007

Consejo Superior de Deportes (2014), Ministerio de Educación, Cultura y Deporte: Balance de la Situación Económico-Financiera del Fútbol Español 1999/2012.

ESlrg de la Universidad de Navarra (2008). Informe sobre valores mediáticos de los jugadores más cotizados de Europa y sobre el valor de mercado de las canteras de los principales clubes europeos, realizado por el grupo de Investigación ESlrg de la Universidad de Navarra, dirigido por los Profesores Francesc Pujol y Pedro García del Barrio (UIC), presentado en el Sport Business Centre de Birbeck (Universidad de Londres).

Gay de Liébana Saludas, J.M (2009 a), Fútbol& Finanzas: La liga de las Estrellas (I). Radiografía patrimonial y financiera del fútbol español (temporada 2006/2007). *Partida Doble*. Abril.

Gay de Liébana Saludas, J.M. (2009 b), Fútbol& Finanzas: La liga de las Estrellas(II). Radiografía económica del fútbol español (temporada 2006/2007). *Partida Doble*, Mayo.

Gay de Liébana Saludas, J.M. (2009 c), Fútbol & Finanzas: La economía de la Liga de las Estrellas 2007/08. Aún no publicado en revista presentado en mayo 2009 en IQS Business, Barcelona

LNFP (2008): Documento interno enviado directamente al autor sobre composición y baremos del Comité de Valoración.

Sevilla FC, S.A.D,. Datos detallados de ventas de derechos de jugadores, no públicos en Cuentas Anuales desde 2001/2002 al 2007/2008, (Anexados algunos de estos datos de forma agregada y en solo en algunos casos significativos de forma individualizada. Tablas del capítulo 4, apartado 3 del trabajo y capítulo 5

Sevilla FC, S.A.D. Cuentas Anuales de los ejercicios 1997/1998 al 2013/2014, y Presupuesto de Ingresos y Gastos del ejercicio económico 2008/2009. (Registro Mercantil, Sevilla y procedente de la propia entidad), anexadas en el capítulo 4, ap. 3, Tabla 1.

Sevilla FC, S.A.D. y L.N.F.P.: Valoraciones de las plantillas de los jugadores del Sevilla FC S.A.D. realizadas por el Comité de Valoración del Fútbol Profesional de la L.N.F.P., a petición de la entidad, (anexados de forma agregada en las tablas del capítulo 4, apartado 3 de este trabajo y capítulo 5), no públicos hasta la fecha y facilitados confidencialmente por parte de la Presidencia y Dirección General de la entidad.

ARTÍCULOS, LIBROS, TRABAJOS CIENTÍFICOS...

Aboody, D. y Lev, B. (1998): The Value Relevance of Intangibles: The Case of Software Capitalization. *Journal of Accounting Research*, Supplement, pp. 161-191.

Amir, E. y Lev, B. (1996), Value Relevance of Nonfinancial Information: The Wireless Communications Industry, *Journal of Accounting and Economics*, vol 22

Amir, E., y Livne, G. (2001): Accounting for Human Capital When Labor Mobility is Restricted. *Cash Business School Research Paper*.

Amir, E., y Livne, G. (2005): Accounting, Valuation and Duration of Football Player Contracts. *Journal of Business Finance & Accounting*. April/May 32 (3) & (4) pp. 587-598.

Arsenal (2003). Cuentas Anuales Arsenal (Annual Report) 2003

Aronsson S., Johansson K., Jonsson F., 2004. „Accounting for football – let’s give it a shot. A delineation of financial statements within Swedish football clubs” – Bachelor Thesis, School of Economics and Commercial Law, Goteborg University.

Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas (2000), *El Marco Conceptual para la Información Financiera: Análisis y comentarios*. Monografía AECA.

Ayres, L. (2008). Semi-Structured Interview. The SAGE Encyclopedia of Qualitative Research Methods. pp.811-812. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications Inc.

Banplain, R y Candela, M: *El caso Bosman ¿el fin de la era de los traspasos?*, Civitas, Madrid, 1997.

Barajas, A. (2002): Professional Football and Stock Exchange: Experience in several European Leagues, *Communication al 10th EASM Congreso*. Jyväskylä

Barajas Alonso, A. (2004): Modelo de Valoración de clubes de fútbol basado en los factores claves de su negocio, Tesis doctoral, 2004. MPRA Paper13158. University Library of Munich, Germany.

Barajas Alonso, A (2005).*El valor económico del Fútbol. Radiografía Financiera del Fútbol Español*. 2005.

Barajas, A y Rodríguez, P. (2010): Spanish Football Clubs’ Finances: Crisis and Player Salaries. *International Journal of Sport Finance*, 2010, 5, 52-66. West Virginia UniversityBarros, C.P,

Barros, C.P. y Garcia-del-Barrio, P (2008): Efficiency Measurement of the UK Premier Football League with a Random Frontier Model, *Economic Modelling*, 25 (5), 994-1002

Barth, M.E. y Schipper, K., (2008). Financial reporting transparency. *Journal of Accounting, Auditing & Finance*, 23 (2), 173–190.

BBDO (2007): Valuation of European Soccer Clubs.

Bennet, J.M., & Flueck, J.A; (1983). An evaluation of major league baseball offensive performance models. *The American statistician*.

Berri, D.J. (1999). Who is “Most Valuable”? Measuring the players’ production of wins in the National Basketball Association. *Managerial and Decision Economics*.

Blasco, A.; Ribal, F.J. y Rodríguez, J.A. (2002): Valoración de Intangibles en las S.A.D. en España. Jugadores y Marcas” *Comunicación al I Congreso Internacional de Valoración y T*, Universidad Politécnica de Valencia, Julio 2002.

Belkaoui, A.R. (2000). *Accounting Theory* Academia Press. London.

Biancone. P (2011): Intangible Assets in Sport Industry: the valuation of multiannual rights to exploit the performance of professional footballers. *International Journal on GSTF Business Review*, Vol.1, August 2011

Boscá, J.E., Liern, V., Martínez, A., y Sala, R. (2008). The Spanish football crisis. *European Sport Management Quarterly*, 8(2), 165-177Bueno Campos, E. (1998). El Capital Intangible Como Clave Estratégica en la Competencia Actual. *Boletín de Estudios Económicos*, Vol. LIII, nº 164, pp. 207-229.

Bursesi, N. y Carratalá, J.M. (2003): Valoración de los Activos Intangibles en Entidades Deportivas: Clubes de Fútbol. Derechos de Pase de Futbolistas profesionales, Costo

de formación de Jugadores Propios y otros activos intangibles específicos. *VIII Congreso Internacional de Costos*. Buenos Aires. Argentina. Julio 2003.

Bryman, A. (2012). *Social Research Methods*. Oxford: Oxford University Press

Cañibano, L. (2008). *Actualidad Contable*. AECA. Entrevista

Cañibano, L.; García Ayuso, M. y Sánchez, P. (1999): "La Relevancia de los Intangibles para la Valoración y la Gestión de las Empresas: Revisión de la Literatura". *Revista Española de Financiación y Contabilidad*, nº 100, pp. 17-88.

Cañibano, L. García-Ayuso, M. Sánchez; M. P. (2000). La Valoración de Intangibles: estudios de innovación vs información contable-financiera. *Análisis Financiero* nº 80, primer cuatrimestre

Cañibano, L. García, E.; García, B y Gisbert, A. (2008): *Los intangibles en la regulación contable*. Monografía AECA.

Cañibano, L. García, E.; García, B y Gisbert, A. (2009): Los intangibles en la regulación contable AECA nº 85, Marzo 2009.

Cañibano, L. y Sánchez (1997):): La valoración de los intangibles: estudios de innovación vs información contable financiera. IX Congreso de AECA, Tomo 1.

Cardenal, M., Irurzun, K y Rubio, F. (1998): Una sentencia más sobre las clausulas de rescision de los deportistas profesionales. *La Ley*, 4654, 21 de octubre.

Carmichael, F. & Thomas, D. (1993). Bargaining in the transfer market: theory and evidence, *Applied Economics*, pp. 1467--1476.

Carmichael, F. & Simmons (1999). *The Labour Market in Association Football: Who gets transferred and for how much?*. Bulletin of Economic Research.

Carmichael, F.; Thomas, D., & Ward (2000). Team Performance: The case of English Premiership football. *Managerial and Decision Economics*.

Cazorla Prieto, L.M. (1990): *Sociedades Anónimas Deportivas*, 1990. Ediciones de las Ciencias Sociales.

Christensen, J. (2010): Conceptual Frameworks of accounting from an information perspective. *Accounting and Business Research*, 40(3): 287-99

Cohen, W.M., D.A. Levinthal. 1989. Innovation and Learning: The Two Faces of R & D. *The Economic Journal* 99 569-596.

Comité de Valoración de la LNFP, (2007). Informe Concursal en el "concurso de Acreedores" del Málaga C.F.,S.A.D. utilizando Valor económico de los derechos Federativos de los jugadores del Málaga realizado por el Comité de Valoración de la LNFP. 01/2007.

Crolley, Liz; Levermore, Roger; Pearson, Geoff (2002): "For business or pleasure? A discussion of the impact of European Union law on the economic and socio-cultural aspects of football". *European Sport Management Quarterly*. Vol.2 – n.4, pp. 276-295

Dawson, P. Dobson, S & Gerrard, W (1999) Estimating Coaching Efficiency in Professional Team Sports: Evidence from English Football Association". *Scottish Journal of Political Economy*. Vol 4 (4) sept. pp. 399-421

Dias Da Silva Rogrigues, F. J. (2008) La incidencia de los activos intangibles en las sociedades deportivas europeas cotizadas. Aplicación de los modelos de Ohlson (1995) y Feltham-Ohlson (1995). Tesis Doctoral. Universidad Autónoma de Madrid.

Dias Da Silva Rodrigues, F.; Cañibano, L. y da Costa Carvalho (2008): La Incidencia de los activos intangibles en las S.A.D. cotizadas. Una aplicación de los modelos de

- Ohlson y Feltham-Ohlson. *Revista española de Financiación y Contabilidad*, nº 139, Julio/Sept. 2008, pp. 603-605
- Dobson, S. y Gerrard, W.; Howe, Simon (2000): The Determination of Transfer Fees in English Nonleague Football. *Applied Economics*, 32 pp 1145-1152.
- Eccles y Mavrinac (1995); Ely y Waymire (1996), Armes y Thiagarajan (1996), Amir y Lev (1997), Collins, Maydew y Weiss, Francis y Schipper (1997), García Ayuso, Monterrey y Pineda (1997) y Lev y Zarowin (1998)
- ESlrg de la Universidad de Navarra (2008). Informe sobre valores mediáticos de los jugadores más cotizados de Europa y sobre el valor de mercado de las canteras de los principales clubes europeos, realizado por el grupo de Investigación ESlrg de la Universidad de Navarra, dirigido por los Profesores Francesc Pujol y Pedro García del Barrio (UIC), presentado en el Sport Business Centre de Birbeck (Universidad de Londres).
- EUROFORUM (1998): *Medición del Capital Intelectual. Modelo Intelec.* IUEE, San Lorenzo del Escorial (Madrid).
- European Commission (2006), *Informe RICARDIS: "Reporting Intellectual Capital to Augment Research, Development and Innovation in SME's"* European Communities, Belgium".
- Edvinsson, L. y Malone, M. (1997): *Intellectual Capital. Realizing your company's true value by finding its hidden brainpower.* Harper Business.
- Eisenhardt, K y Graebner, M.(2007): Theory Building from Cases: Opportunities and Challenges. *Academy of Management Journal* 2007, Vol. 50, No. 1, 25–32.
- Eriksson, P. y Kovalainen, A. (2008). *Qualitative Methods in Business Research.* London: SAGE Publications Ltd.
- Federación Internacional de Fútbol Asociación (2001). FIFA. Reglamento sobre el Estatuto y la Transferencia de Jugadores de 5 de Julio de 2001.
- Financial Accounting Standard Board (1985). Elements for Financial Statement. Statements of Financial Accounting Concepts. SFAC 6
- Firmin, M. (2008). Unstructured Interview. *The SAGE Encyclopedia of Qualitative Research Methods.* pp.907-908. Thousand Oaks, CA: SAGE Publications, Inc
- Flamholtz, E. (1999): "Human resource accounting. Advances in Concepts, Methods and Applications. Third Edition", Kluwer Academic. Publishers, Norwell, Massachusetts.
- Freeman, R.E. (1984): *Strategic Management: A Stakeholder Approach.* Pitman Press, Boston.
- Freeman R. (2010). *Strategic Management: a Stakeholder Approach.* Cambridge: Cambridge University Press.
- Freeman, R. (2011). Some Thoughts on the Development of Stakeholder Theory. *Stakeholder Theory Impact and Prospects.* pp.212-230. Cheltenham: EdwardElgar Publishing, Inc.
- Forker, J. (2005): Discussion of Accounting, Valuation and Duration of Football Player Contracts. *Journal of Business Finance & Accounting*, April/May 32 (3) & (4) pp. 549-586.
- García de la Iglesia, I.; Garay, J.A. (1997): Tratamiento Contable de los Costes de Investigación y Desarrollo en la Unión Europea. *AECA. Comunicación al IX Congreso de AECA.* Salamanca. Septiembre 1997, pp. 457-472.

- Garcia-del-Barrio, P. y Leach, S (2008): Analysing the technical efficiency of Spanish football league first division with a random frontier model, *Applied Economics* (DOI: 10.1080/00036840701765379),
- Garcia-del-Barrio, P. y Pujol, F (2005), Està la popularitat dels esportistes inclosa en la valoració de mercat?. *Revista Econòmica de Catalunya*. 51, March, pp. 56-69.
- Garcia-del-Barrio, P. y Pujol, F (2006), Pay and Performance in the Spanish Soccer League. Who Gets the Expected Monopsony Rents. *Managerial and Decision Economics*.
- Garcia-del-Barrio, P y Pujol F (2008), El papel del fútbol en la sociedad actual. El fútbol: ocio y negocio, *Revista Empresa y Humanismo*, XI, 1/08, 91-110
- Garcia-del-Barrio, P y Szymanski, S. (2009): Goal! Profit maximization and win maximization in football leagues, *Review of Industrial Organization*, 34, 45-68
- Gay de Liébana Saludas, J.M (2009 a), Fútbol& Finanzas: La liga de las Estrellas (I). Radiografía patrimonial y financiera del fútbol español (temporada 2006/2007). *Partida Doble*. Abril.
- Gay de Liébana Saludas, J.M. (2009 b), Fútbol& Finanzas: La liga de las Estrellas(II). Radiografía económica del fútbol español (temporada 2006/2007). *Partida Doble*, Mayo.
- Gay de Liébana Saludas, J.M. (2009 c), Fútbol & Finanzas: La economía de la Liga de las Estrellas 2007/08. Aún no publicado en revista presentado en mayo 2009 en IQS Business, Barcelona.
- Gay, J.M. y Domínguez, F. (2015), Fútbol&Finanzas: *Informe sobre la situación económica del futbol europeo temporada 2012/2013: 5 Grandes Ligas* . Departamento de Contabilidad. Universidad de Barcelona.
- George, Alexander L. y Andrew Bennett (2005). Case studies and theory development in the social sciences. MIT Press, Cambridge, MA.
- Gerrard, B. (2001 a): A New Approach to Measuring Player and Team Quality in Professional Team Sports. *European Sport Management Quarterly*. Vol. 1(3) Sept, pp. 219-234.
- Gerrard, B. (2002 a): The Muscle Drain, Couberto bin- Type Taxes and International Transfer System in Association Football. *European Sport Management Quarterly*. Vol.2, pp. 47-56.
- Gerring, J. (2004): What Is a Case Study and What Is It Good for? *The American Political Science Review*
- Goldfinger, C (1997). Understanding and mesuring the intangible economy: Current status and suggestions for future research. *CIRET seminar*. Helsinki.
- Gomez Abajo, C. (2008). La cantera del Barcelona es la más rentable de Europa. *Cinco Dias*. 12/ 2008
- González Grimaldo, M.C. (1974): *El ordenamiento jurídico del deporte*. Ed. Civitas, Madrid.
- González Grimaldo, M.C. (1986): *Legislación deportiva*, Tecnos, Madrid.
- Grojer, J.E. y Johanson, U. (1991): "Human costing resource and accounting", *Arbetskyddsnamndem*, Stockholm
- Guzmán, I. Sánchez Fernández de Valderrama, J.L. Moreno, J. (2002): Las S.A.D. ante el Mercado de Capitales: Incidencia de la Activación de Intangibles. *Comunicación al Congreso de ASEPUK*, Santiago de Compostela. Mayo/Junio 2002.

- Harris, H.A.(1975) : *Sport in Britain. Its origin and development* Ed. Stanley Paul, Londres,
- Hendriksen y Van Breda (1992) "Accounting Theory": Burr Ridge, Irwin
- Holme, I. A. and Solvang, B. K. (1997). *Research Methodology. Forskningsmetodik.* Lund: Studentlitteratur.
- Instituto de Contabilidad y Auditoría de Cuentas (2002): *Informe sobre la situación actual de la contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma: Libro Blanco para la reforma de la contabilidad en España.* Madrid.
- International Accounting Standard Board. 2004. *International Accounting Estándar 38. Intangible Assets.*
- Inwinkl, P., Josefsson, S. y Wallman, M. (2013). The comply-or-explain principle: Stakeholders' views on how to improve the "explain" approach. Available at SSRN: http://papers.ssrn.com/sol3/cf_dev/AbsByAuth.cfm?per_id=500942
- Jensen, M. C., y Meckling, W. H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, Vol.3(4), pp. 305-360.
- Kaplan R.S. y Norton D.P. (1996): *The Balanced Scorecard: Translating Strategy into Action.* Harvard Business School Press.
- Kerlinger, F. (1997). *Investigación del comportamiento.* México, D.F.: McGraw-Hill.
- Kesenne, S. (2002). Club objectives and ticket pricing in professional team sports. Working papers 2002018, University of Atwerp, Faculty of Applied Economics
- Lev, B. y Zarowin, P. (1999): The boundaries of financial reporting and how to extend. *the Journal of Accounting Research*, 37, pp. 353-385
- Liga Nacional del Fútbol Profesional (www.lfp.es)
- McCutcheon, J. Paul (2002): "Free movement in European sport". *European Sport Management Quarterly*. Vol.2 – n.4, pp. 308-320.
- Mallin, C. A. (2013). *Corporate Governance*, 4th ed. Oxford: University press
- Manchester United.(2009) Página Web
- Manchester United (2003) *Cuentas Anuales Manchester United (Annual Report) 2003*
- Marquez Vigil, J.M. (2002) La incidencia de los resultados por traspaso de jugadores en los estados financieros de las entidades que participan en la modalidad de fútbol profesional. Tesis Doctoral. Universidad Pontificia Comillas
- Martín Lozano, F.J. y Gallego, A. (2011): Deficits of accounting in the valuation of rights to exploit the performance of professional players in football clubs. A Case Study. *Journal of Management Control* (2011) 22, pp.335–357
- Martínez-Lemos, R.I. (2015). Sociedades anónimas deportivas de la liga de fútbol profesional en España: Un análisis empresarial descriptivo. *Revista Española de Educación Física y Deportes*, 408, 39-55
- Mason, T. (1980): *Association Football and English Society 1863-1915* Ed. The Harvester Press, Sussex.
- Mason, T. (1989): *Football. Sport in Britain. A social History* Ed. Cambridge University Press.
- Mason, T. (1994): *El deporte en Gran Bretaña* E. Civitas, Madrid.

- Mazo, E.S. y Cuesta, C. (2009). La nueva contabilidad pone en riesgo de quiebra a los clubes de fútbol. *Revista de información económica Expansión* (23/05/09):
- Mensah, M., Nguyen, H. y Prattipati, S. (2006): Transparency in Financial Statements: A Conceptual Framework from a User Perspective. *The Journal of American Academy of Business*, Cambridge. Vol. 9, Num. 1, March 2006.
- Michie, J. y Verma, Sh. (1999): *Accounting for Footballers and Football Clubs*. Birbeck College Football Governance Research Centre, London (U.K.) February 1999.
- Michie, J. y Verma, S. (1999). Corporate Governance and Accounting Issues for Football Clubs. Birkbeck College Football Governance Research Centre, London.
- Moreno, J. y Serrano, F. (2002): La activación de los derechos de formación de jugadores en las S.A.D.. Una propuesta a la luz de la nueva normativa FIFA". *Revista de la Asociación Española de Contabilidad y Administración de Empresas*, pp. 33-38.
- Moreno, J. y Serrano, F. (2003): Activos intangibles generados por las compañías deportivas profesionales: propuesta de valoración basada en la regulación federativa internacional. Comunicación presentada a las *III jornadas de la Teoría de la Contabilidad*. pp. 57-59
- Morrow, S. (1992). Putting people on the balance sheet: HRA applied to professional football clubs, *Royal Bank of Scotland Review*, pp. 10-19.
- Morrow, S. (1995). Recording the human resource of football players as accounting assets: establishing a methodology, *Irish Accounting Review*, pp. 115-132.
- Morrow, S. (1996). Football players as human assets. Measurement as the critical factor in asset recognition: a case study investigation, *Journal of Human Resource Costing & Accounting*, 1(1), pp. 75-97.
- Morrow, S. (1999): *The new business of Football: Accountability and Finance in Football*. Palgrave Macmillan, Houndmills.
- Morrow, S. (2003). *The People's game? - Football, Finance and Society*. Houndmills; Basingstoke: Palgrave Macmillan.
- Morrow, S. (2005): *The Business of Football: Image Management in Narrative Communication*. Institute of Chartered Accountants of Scotland.
- Morrow, S. (2013). Football club financial reporting: time for a new model? *Sport, Business and Management: An International Journal*, Vol.3(4), pp.297-311.
- Navas López, J. y Ortiz de Urbina, M (2002): El capital intelectual en la empresa. Análisis de criterios y clasificación multidimensional. *Economía Industrial*, 346, pp. 163-171.
- Njolstad, O. (1990): Learning from History? Case Studies and Limits to Theory-Building. In Olav Njolstad, (ed.), *Arms Races: Technological and Political Dynamics*
- Nobes, C.W. y Stadler, C. (2014): The qualitative characteristics of financial information, and managers' accounting decisions: evidence from IFRS policy changes
- Oprean, V. y Oprisor, T. (2014): Accounting for soccer players: capitalization paradigm vs. expenditure. *Procedia Economics and Finance* 15, pp. 1647-1654
- Ordoñez, C. (2002): Los jugadores de empresas que participan en competición profesional como activos patrimoniales. *Apuntes: Educación física y deportes*, nº 67, 2002, pp.64-69.
- Ordoñez, C. (2002): Reconocimiento contable de jugadores en empresas que participan en competición profesional. *Apuntes: Educación física y deportes*, nº 67, 2002, pp. 115.

- Ordoñez, C. (2002): Registro contable de pagos a deportistas según la adaptación sectorial del P.G.C. a S.A.D. *Partida Doble*, nº 133, mayo, pp. 18-27.
- Ordoñez, C. (2003): Registro contable de los inmateriales generados internamente: El caso de los recursos humanos. *Técnica Contable*, nº 656, mayo, pp. 4-13.
- Otero Lastres, J.M. (2008): Conferencia inédita pronunciada en la Fundación Caixa Galicia de A Coruña, recogida en “la Voz de Galicia” el 20/11/2008. Recibido texto de conferencia del propio autor.
- Pavlovic, V., Milacic, S., Ljumovic, I. (2014) : Controversies about Accounting Treatment of Transfer Fees in the Football Industry. *Management Journal for Theory and Practice Management* 70, pp. 17-24
- Risaliti, G. y Verona, R. (2013): Players’ registration rights in the financial statements of the leading Italian clubs. *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, Vol. 1, pp.16-47
- Ritchie, J., y Lewis, J. (2003). *Qualitative Research Practice*. London: SAGE Publications Ltd.
- Ryan, B., Scapens, R. y Theobald, M. (2002). *Research Method and Methodology in Finance and Accounting*, 2nd ed. London: Dexter Haven Associates Ltd.
- Rowbottom, N. (2002). *The application of Intangible Asset Accounting and Discretionary Policy Choices in the UK Football Industry* University of Birmingham
- Sánchez Vega, G. (2009). El fútbol se acerca a la ruina. *Revista de información económica Cinco Días* (25/04/2009):
- Saunders, M., Lewis, P., Thornhill, A. (2012). *Research Methods for Business Students*. 6th ed. Essex: Pearson. Schipper
- Segovia San Juan, A. I. (2000): Aspectos destacables de la nueva adaptación sectorial del Plan General de Contabilidad a las S.A.D. *Técnica Contable* nº 624, pp.873-900.
- Selva Sánchez, L (1992): *Sociedades Anónimas Deportivas*. Centro de Estudios Registrales del Colegio de Registradores de la Propiedad y Mercantiles de España, Madrid, 1992.
- Serrano Domínguez, F., (2002). “Activos Intangibles internamente generados: Reconocimiento y valoración del capital humano en los clubes profesionales de Fútbol” Tesis doctoral Universidad de Sevilla.
- Shareef, F., Davey, H., 2005. “Accounting for intellectual capital: Evidence from listed English football clubs”, *Journal of Applied Accounting Research*, Vol. 7 Issue 3, pp.78–116.
- Sierra, G ; Escobar, B. (1999). Deficiencias y alternativas de la Contabilidad financiera en España. *Revista Española de Financiación y Contabilidad*. Vol. 100. ext. pp. 425-457 .
- Sierra, G.J. y Moreno, I. (2000): La Información Contable sobre el Capital Humano. *Revista Partida Doble*, núm. 116, páginas 60-71, Temas Contables y Empresariales, noviembre 2000. Sevilla: Universidad de Sevilla.
- Sosa Gómez, F.A. (2002): “Tratamiento Contable de Activos Intangibles”. *Revista Holismos: Pensamiento y Voz del Decanato de Administración y Contaduría de la UCLA*. Noviembre 2002, Vol. 1, n. 1. p. 7.
- Smith, Malcolm (2014): “Research Methods in Accounting”.Book. 3rd edition.June 2014. Chapters 5 on Choosing a research method and 8-11 devoted, respectively to the core

forms of accounting research: experimental, survey-based, qualitative and archival research.

Stead, David (1999): "The Bosman Legacy", Singer & Friedlander. Review 1998-1999 Season, pp. 23-26.

Stolar, E. (2006). El coste de un futbolista y el "valor vidriera" *Revista Impuestos y Contabilidad* .Argentina.

Sveiby, K. (1997): *The Invisible Balance Sheet: Key Indicators for Accounting, Control And Evaluation Of Know-How Companies*. The Konrad Group, Suecia.

Svenning, C. (2003). *Metodboken*. Method book. Eslöv: Svenning, C.& Förlag, L.

Szymanski, S., y Smith, R. (1997). The English football Industry, profit, performance and historical structure. *International Review of Applied Economics*.

Szymanski, S. y Kuypers, T. (1999). *Winners and Losers: the Business Strategy of Football*, Viking, London.

Terol Gómez, R. (1998): *Las ligas profesionales* Ed. Aranzadi y Fundación del Fútbol Profesional. Madrid.

Terol Gómez, R (2004): La intervención pública sobre el asociacionismo deportivo en España. 1869-1978, *Revista Jurídica del Deporte*, núm. 11.

Touche Ross (1992-5). *Survey of Football Accounts*, Touche Ross, Manchester

Torres, D. e Iribar, A. (2009). La ruina amenaza al fútbol. *Diario El Pais* (24/05/2009): "

Tros de Ylarduya, J. (2001): La cláusula de rescisión en el contrato del deportista profesional. Tesis doctoral. Facultad de Derecho. Universidad de Navarra.

Tua Pereda, J. (2002): La adaptación del ordenamiento contable español a las normas internacionales. Conclusiones del "informe sobre la Contabilidad en España y líneas básicas para abordar su reforma" (Libro Blanco)

Tua Pereda, J. (2004): El Marco Conceptual, soporte de las Normas Internacionales. *Revista AECA*

Tua Pereda, J. (2008) En el nuevo Plan de Cuentas, lo importante son los Criterios de Valoración y el Marco Conceptual. *Actualidad Contable*, nº 23. AECA Enero

Tunaru, R.; Clark, E. y Viney, H. (2005). An Option Pricing Framework for Valuation of Football Players. *Review of Financial Economics*, 14 (2005) pp 281-295

Véron, N.(2008). Fair Value Accounting is the Wrong Scapegoat for this Crisis", *Accounting in Europe*, 5 (2), pp. 63 -69

Vance, C. (2001). *Valuing Intangibles*, ICAEW Centre for Business Performance, UK.

Varea, M. (1999). *La Administración de la Sociedad anónima deportiva*. Madrid: Civitas Ediciones.

Watts, R.L. y Zimmerman, J.L. (1986): *Positive Accounting Theory*. Englewood Cliffs, N.I. Prentice -Hall.

Yang, D. & Sonmez, M. (2005). Intangible Balls. *Business Strategy Review*. Vol 16 (2) pp. 39-44. junio

Yin, Robert K. (2009). *Case Study Research: Design and Methods*(4 ed.). Sage Publications, Thousand Oaks, CA.

Zéghal, D. & Maaloul, A. (2011): The Accounting treatment of intangibles-Acritical review of the literature. *Accounting Forum* 35 (2011)262-27